facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi instagram.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Yıl: 8 • Sayı: 340 • 1-15 Nisan 2019 • Fiyatı: 50 Kr

www.tasimadunyasi.com

Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığında Konforun Ve Güvenliğin Tanımı:

Pirelli Otobüs Lastiği

4'te

Büyük kazalarda trafik sigortası sorumluyu kurtarmaya yetmiyor.

AKLIN YOLU İHTİYARİ SİGORTA

- Zorunlu trafik sigortası teminatları büyük kazalarda sorumlu aracın sahibinin risklerini karşılamaya yetmez.
- Zarar gören araçlar kendi kaskolarından zararlarını karşılasalar bile bu zarar sonunda kaza sorumlusuna döner.
- Tazminat riskini azaltmanın en akılcı yolu belirli bir prime katlanıp zorunlu olmayan ek trafik sigortası yaptırmaktır.

İstanbul Beyazıt'ta üç kişinin yaralandığı ve 16 aracın büyük zarar gördüğü, özel halk otobüsü kazası sonrasında Noyan Doğan'ın, 25 Mart 2019 tarihli Hürriyet gazetesindeki yazısı dikkat çekiciydi. Biz de, daha önce gazetemizde çözüm önerileriyle birlikte yer verdiğimiz kaza ve sigorta konusunu bir kez daha ele almayı gerekli gördük.

Kaza olayı

Adı geçen kazada 3 kişi yaralandı, bunların tedavi masrafları söz konusu. Eğer sakat kalır veya ölürlerse zarar büyüyecek. Zarar gören 16 aracın çoğu lüks araç ve pert, yani tamir olmaz durumda. Bu nedenle de ortaya, büyük bir toplam zarar çıkıyor. Bu büyük zararı kazadan sorumlu olan otobüs sahibi karşılamak durumunda. Tabii, durumu uygunsa. Bu türden kazalar ve sorumluluklar sık sık ortaya çıkabiliyor.

Sigorta bilgisi

Bütün araçlar için zorunlu olan trafik sigortası otobüste de var. Bunun içinde kişi ve kaza başına ölüm ve sakatlanma ile sağlık gideri teminatları var, ancak sınırlı biçimde. Bunun ötesinde, araçların hasarları içinki araç ve kaza başı teminatlar da yer alıyor. Hatırlatalım ki, trafik sigortası sorumlunun başkasına verdiği zararları karşılar. Sorumlu görülen otobüs sahibinin kendi zararlarını, yani otobüsünün hasarını karşılamaz. Bu durumda otobüsün trafik sigortası büyük zararları karşılamaktan çok uzaktır.

Akla otobüsçüler için getirilen taşımacılık sigortası gelebilir. Ancak bu sigorta şimdi aranmıyor.

Tabii ki bir de kasko sigortası söz konusu. Otobüsün varsa kasko sigortası kendi zararlarını yani tamir masraflarını karşılasa bile zarar verilen araçları kapsamaz. Zarar gören otomobillerin varsa kasko sigortaları onların zararlarını limitleri dahilinde karşılar, ancak bu, otobüs sahibinin sorumluluğunu ortadan kaldırmaz. Otomobillerin kasko sigortası kapsamındaki harcamalar, sonunda otobüs sahibinden geri alınır.

Akla gelebilecek zorunlu otobüs koltuk ferdi sigortası ise sadece otobüs yolcularının zararlarını sorumlunun kim olduğuna bakmaksızın karşılar. Otobüs sahibinin tazminat yükümlülüklerinden sayılmaz.

Sigortadan yeterli desteği alamayan otobüs sahibinin büyük sıkıntısı ortaya çıkıyor. Bu durum otobüsler için zaman zaman gündeme geldiği gibi başta diğer ticari araçlar olmak üzere tüm araç türleri için de söz konusudur.

İhtiyari sigorta şart

Akla gelebilecek ilk çözüm, trafik sigortası teminatlarının arttırılmasıdır. Ancak bu çözüm, kaza yapan/yapmayan, az yapan/çok yapan tüm taşıt sahiplerinin prim yükünü artıracaktır. Üstelik ilgili mevzuatın da değişmesi gerekiyor.

İkinci çözüm ise zorunlu olan ihtiyari mali mesuliyet, yani trafik sigortası yanı sıra riski yüksek olan ve bu riski karşılama gücü bulunmayan taşıt sahiplerinin ihtiyari, yani zorunlu olmayan mali mesuliyet, diğer bir deyişle ek trafik sigortası yaptırmalarıdır. Kendi seçecekleri teminat limitlerine göre uygun bir prim söz konusu olabilir. Zira bu sigortadan sadece trafik sigortasının yetmediği hallerde faydalanılacağından sigortacının riski yüksek değildir. Zaten bir araca kasko sigortası yaptırılırken bunun içinde bazı sigortacılar belirli bir miktarda ihtiyari mali sorumluluk teminatı da vermekteler. Bunun ötesi taşıt sahibine kalıyor.

Tabii, seferlerde iyi araç ve iyi sürücü kullanmanın önceliği unutulmamalı. ■

MAN Otobüs ve KamyonTasarımına Ödül

6'da

ZF, WABCO'yu alıyor

Binek, ticari araç ve endustriyel teknoloji için mobilite sistemleri sağlayıcısı olan ZF Friedrichshafen AG, WABCO'yu satın almak için kesin bir anlaşma imzaladığını duyurdu. İki şirketin konsolide satışları yaklaşık 40 milyar Euro olacak.

6'da

Yolcu taşımacıları

Alcoa Jant etkinliğinde buluştu

Turizm Taşımacıları Derneği'nin Yedikule'deki parkında gerçekleştirilen "yeni sezona hoş geldin" etkinliği Arconic Jant Türkiye Satış Müdürü Murat Yıldırım ve distribütör Akset Satış Müdürü Sedat Yıldız'ın ev sahipliğinde yapıldı.

Etkinliğe TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Başkanı Sümer Yığcı, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, TOFED Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, Yönetim Kurulu Üyeleri Türker Başkurt, Musa Çaktır, TOFED Muhasebe Müdürü İbrahim Tamtürk, Aker Turizm sahiplerinden Şevket Ak ve Bertan Söğüt katıldı. Tanıtıma turizm ve şehirlerarası yolcu taşımacıları yoğun ilgi gösterdi. ■ 3'te

Özel Turizm'in "ÖZEL" yatırımı

32 yıldır turizm taşımacılığı alanında bulunan, 13 yıldır da firma sahibi olarak hizmet verdiğini belirten Özel Turizm firma sahibi Cemil Çevik, "Filomuzda 50 otobüs bulunuyor. Ama filomun en özel aracı bu olacak. Turizm taşımacısı için de en özeli olacak. 1990'lı yıllarda bu otobüse ulaşmak bir hayaldi. Ulaşılması çok zordu. Bu araçla ilk isteğim de Bolu Dağı'na eski yoldan çıkıp bir çay içmek" dedi. ■ 2'de

Erkan YILMAZ

İhracat ve ithalat taşımalarında

Rota Avrupa'dan Asya'ya kayıyor

UND İcra Kurulu Başkanı Erman Ereke, "Avrupa ülkelerine yapılan ihracat taşımalarında özellikle başta gelen ülkelerde Almanya'da yüzde 5, İtalya'da yüzde 15 ve Fransa'da yüzde 7 düşüş görülüyor. BDT ve Orta Asya ülkelerine yapılan ihracat taşımalarında ise özellikle Özbekistan'a yüzde 29, Türkmenistan'a yüzde 32, Rusya'ya yüzde 21, Kazakistan'a yüzde 40 artış gözleniyor. İthalat yönünde ise Avrupa'da yüzde 10 düşüş olmasına rağmen, BDT ve Orta Asya ülkelerinde yüzde 20 artış olduğu görülüyor.

8'de

Tırsan, Yeni Çiçek Taşıyıcı Frigo Aracını müşterileri ile geliştirdi

Tırsan, Adapazarı fabrikasında, müşterileri ile birlikte yeni Tırsan Çiçek Taşıyıcı Frigo aracı için klinik çalışma gerçekleştirdi. Antalya, Trabzon, Hatay, Mersin, İstanbul ve İzmir'den katılan 42 uluslararası taşımacı firma sahibi ile birlikte yapılan çalışma sonrasında Tırsan, müşterilerinin ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda aracı son haline getirdi.

7'de

IVECO Türkiye'ye üst düzey atama

IVECO, Koray Kurşunoğlu'nu Hızlı Büyüyen Asya, Ortadoğu ve Afrika pazarlarının başına atarken Hakkı Işınak'ı Türkiye Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdür olarak atadı.

K. Koray Kurşunoğlu, Asy-Pasifik bölgesinde edindiği geniş tecrübe ile yeni görevine geldi. Bu görevden önce 2014'ten beri IVECO Güneydoğu Asya, Pakistan & Japonya bölgesi İş Direktörlüğünü yapmaktaydı. Daha öncesinde ise Türkiye Satış Bölümünün başında hafif, orta ve ağır ticarî araçların satışı ve satış sonrası hizmetlerinden sorumluydu.

Araç Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Hakkı Işınak

2016 yılından beri IVECO Araç'da ağır vasıta satış müdürü olarak görev yapan **Hakkı Işınak** ise Roberto Camatta'nın farklı bir göreve atanması ile IVECO Araç Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür görevine atandı. ■

Dr. Zeki Dönmez

Dünden bugüne sigortalar…

5'te

Mustafa Yıldırım

Temel hedefimiz

4'te

Akif Nuray

Bu memleket adam olur…

2'de

Mevlüt İlgin

Mesleki yeterlilik belgeleri için yeniden sınıflandırma

2'de

Cumhur Aral

Şirket Sabotajı

6'da

Ekrem Özcan

Emisyon Testlerinde Dışa Bağımlılık Sona Erdi

6'da

U-ETDS ertelendi

TÜRSAB sitesinde yapılan duyuruya göre; daha önce 31 Mart 2019' kadar ertelenen UETDS sisteminin kullanılmasına ilişkin yaptırımlar TÜRSAB'ın başvurusu üzerine 30 Haziran 2019 tarihine kadar tekrar ertelendi. ■

Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Mesleki yeterlilik belgeleri için yeniden sınıflandırma

İstanbul Ticaret Odası'nda 23 nolu Meslek Komitesi toplantısını 5 Nisan Cuma günü gerçekleştirdik. Bu toplantıda host, hostes ve muavin eğitimlerine yönelik talebimiz gündeme alındı. Bu konuda meslek komitesinin desteği alındı. Özellikle Karayolu Taşıma Kanunu çıktıktan sonraki süreçte sektörümüzün hizmet kalitesi ve birikimi dünyanın birçok gelişmiş ülkesinden de çok daha ileri bir noktada. Sektörümüzde ara elamanların (banko personeli, host, hostes, muavin) eğitimini sağlamak bizim öncelikli hedeflerimiz arasında. Sektörde genellikle bu ara elamanlar firma veya otobüs sahibinin akrabası olması anlayışından çıkmalı. Belli bir kurumsal kimliğin ara elaman noktasında oluşturulması gerekiyor. Geldiğimiz noktada yolcu ile kurulan iletişim köprüsünde kaliteli hizmetin en ana unsurlarından biri de ara elamanların eğitimi konusu.

Mesleki yeterlilik sınıflandırılması

Mesleki yeterlilikle ilgili iki üç sınıflandırma var. Bunlardan birisi SRC belgesi. Ehliyetin yanı sıra istenen SRC belgesi için de kurs görmeleri gerekiyor. Bizim Yönetmelikteki mesleki yeterlilik sınıflandırılmasına yönelik bir değişiklik talebimiz bulunuyor. Orta Düzey Yönetici (ODY) ve Üst Düzey Yönetici (ÜDY) belgeleri var. Biz banko elamanlarının eğitimler alarak ODY belgesi alması gerektiğini düşünüyoruz. Bunun bir zorunluluk olması gerektiğine inanıyoruz.

Hostes ve muavin belgesi

Hostes ve muavin için Servis Elemanı Belgesi (SEB) gibi bir sınıflandırma olmasını ve eğitimler verilmesini talep ediyoruz. Sektör olarak çıtayı daha yukarı taşımak istiyoruz. Mevcut personele birkaç saatlik eğitimle bu belge verilebilir. Ancak yeni istihdam noktasında bizim hesaplamalarımıza göre 56 saatlik bir eğitimle belge verilebilir. Bu eğitimleri verebilecek 7-8 kurum arasında TOFED de yer alıyor.

Bunun altyapısını oluşturup yazılı hale getirerek Bakanlığa sunmak ve yönetmeliğin mesleki yeterlilik kısmına ekletilmesini talep etmek istiyoruz. Biz, bu eğitimlerin müfredatını da hazırladık. Servis elamanlarının İŞKUR'da tanımlamaları yoktu, bunun da tanımlamasını yaptık. Bunun ilk adımı olarak İTO'da 23 Nolu Meslek Komitesi'nde bir tavsiye kararı aldık. Şu veya bu kuruma yetki tanınsın diye bunu istemedik. Biz mesleki yeterlilik kısmında bu belge sınıflandırılmasının olmasının sektöre çok önemli bir kalite standardı getireceğini de düşünüyoruz. Eğitimli ve sertifikalı olmayan kişilerin sektörde çalışmasının da önüne geçilmesi gerekiyor. TOFED ve TOF olarak birlikte teklif hazırladık ve oybirliği ile Bakanlığa, Yönetmelik değişikliğinin yapılması yönünde kararın iletilmesi kararı alındı. TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'nin yeni yapısı da oluşunca Bakanlığa, TOBB üzerinden de sektör meclisi aracılığıyla bir kez daha başvuracağız. Hiçbir kurum için imtiyaz talep etmiyoruz. Bu eğitimin sektörümüze çok önemli kazanımlar getireceğine inancımız tam.

İyi haftalar. ■

Mercedes-Benz Yeni Tourismo'ya

"En İyi Lansman Ödülü"

Kongre, toplantı ve etkinlik sektörünün kalite çıtasının yükselmesine katkıda bulunmak amacıyla verilen ve MICE sektörünün tek ödül töreni olan ACE of M.I.C.E. Kongre, Toplantı ve Etkinlik Ödülleri, bu yıl yedinci kez sahiplerini buldu.

Mercedes-Benz Türk, 17 Ocak 2018'de gerçekleştirilen "Yeni Tourismo Lansmanı" ile "Yılın En İyi Lansmanı Ödülü"nü aldı. 3 Nisan 2019 tarihinde Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleşen törende, ödülü, firmayı temsilen Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt aldı. ■

Artvin Ses, iki yeni

MAN Lion's Coach aldı

Seyahat sektörünün dinamik firmalarından Artvin Ses Turizm, 2018 yılında aldığı MAN Lion's Coach'ın ardından 2019 yılındaki iki otobüslük yatırımında da yine MAN'ı tercih etti. Artvin Ses Turizm'e satın aldığı 2 adet 13 metre 2+1 VIP MAN Lion's Coach otobüs, düzenlenen törenle teslim edildi.

MAN'ın İstanbul, İkitelli'deki teslimata MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ adına Otobüs Bölge Koordinatörü Önsel Demircioğlu ev sahipliği yaparken, Artvin Ses Turizm'den ise Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilir, Yönetim Kurulu Üyeleri Ramazan Bilir, Turan Yelken ve Öncer Güven de katıldı.

Hüseyin Bilir, "Müşterilerimize en güvenilir ve konforlu yolculuk keyfini sunabilmek için tercihimizi, geçen yılki gibi 13 metre 2+1 VIP MAN Lion's Coach'tan yana kullandık. Lion's Coach otobüsler, başka yakıt tasarrufu olmak üzere birçok ayrıcalık sunuyor. Yeni aldığımız VIP MAN Lion's Coach otobüslerin, tüm Artvinli hemşerilerime hayırlı uğurlu olmasını diliyorum" dedi. ■

Özel Turizm'in "ÖZEL" yatırımı

32 yıldır turizm taşımacılığı alanında bulunan, 13 yıldır da firma sahibi olarak hizmet verdiğini belirten Özel Turizm firma sahibi Cemil Çevik, "Filomuzda 50 otobüs bulunuyor. Ama filomun en özel aracı bu olacak. Turizm taşımacısı için de en özeli olacak. 1990'lı yıllarda bu otobüse ulaşmak bir hayaldi. Ulaşılması çok zordu. Bu araçla ilk isteğim de Bolu Dağı'na eski yoldan çıkıp bir çay içmek" dedi.

Erkan YILMAZ

Turizm Taşımacıları Derneği Otoparkı'nda Alcao Jant tanıtımı etkinliği sırasında otobüsçülerin ve benim de çok büyük sevdam olan nostaljik bir otobüs dikkatimi çekti. 1992 model V8 model, yenilenmiş olarak karşımda duruyordu. Bu Mercedes otobüsü yaşama döndüren kişinin, ikinci el otobüs ticareti yapan Erman Geyik olduğunu öğrendim. Erman Geyik'ten otobüsün hayata dönüşünü dinledim. Daha sonra da V8 otobüsü satın alan Özel Turizm'in sahibi Cemil Çevik'ten bu yatırıma yönelik düşüncelerini aldım.

Otobüs işi bir tutku

Erman Geyik, gözleri ışıldayarak ve mutlulukla anlattı otobüsün hikayesini…

"İlk önce Facebook'tan bu model bir araç aradığımı yazdım. Birisi bu arabayı bulup, bize önerdi ve resimlerini yolladı. Mavi beyaz bir otobüstü. Aracı gördüm, 2018 Temmuz'unda da İzmir'den aldım. Otobüsün dönüşüm süreci için çalışmalara başladım. Boyası çok güzeldi ama ben 1992 yılına uygun bir renk yapmak istedim. İç döşemelerden dolayı da kırmızı beyaz renge karar verdim. Orijinal katalogları ve renk kodlarını buldum. Kaportasını İkitelli'de Kasacı Oflu Celal'e, boyasını da Gülen Oto Osman Usta'ya yaptırdık. Camları değiştirdik. Birisi yeşil, birisi kahverengi idi. Hurdacı Ferhat'ın da emeği çoktur, kestiği V8'den çıkma camları bize verdi.

Yorucu bir süreç

Çok yorucu bir süreç ama çok seviyorum. Sevmeden bu işle uğraşamazsınız. Otobüs işi bir tutku. 40 gün, her gün sanayiye gidip, orijinal bir civatasını, jant kapağını arayıp bulmak gerçekten çok zor. Ama bu aracı ilk kullandığımda çok büyük keyif aldım. Yolda herkes bana bakıyordu. 1,5 milyon TL'ye otobüs alsan bu kadar kimse bakmaz. Arkama kamyonlar, otobüsler takılıyor, egzoz sesini dinliyorlar. 100 km'ye kadar hız yaptım. Bugün muayeneden geçti. Hiçbir sıkıntı da çıkmadı. Bu otobüs reklam filminde de kullanıldı. Şimdi de bir 304 otobüs bulup hayata döndürmek istiyorum. Aracı Özel Turizm'in sahibi Cemil Çevik gördü, çok istedi ve ona sattım."

Bir hayaldi...

Özel Turizm'in sahibi Cemil Çevik V8 yatırımını şu sözlerle aktardı: "Nostalji amacıyla aldık. Bu otobüsün anısı çok var bizde. Ben, V8 araçlarda muavinlik de, şoförlük de yaptım. Bu otobüsleri o dönemde alabilmek hayaldi, ulaşılması çok zordu. O tarihte otobüs için Mercedes'e sıraya yazılacaksın, kaporanı yatıracaksın, ancak 3 ay sonra aracını alacaksın. Eğer hatırlı müşteriysen seni öne çekerlerdi. Bu otobüsü, Saray'daki çiftliğimde özel olarak hazırladığım kapalı garaja çekeceğim. Nem ve rutubet olmayacak. Ayda bir çıkıp, dolaşacağız. Filmlerden, reklam çekimlerine yönelik teklif gelirse kullanımına izin vereceğim. Alman gruplarına bir Anadolu turu yaptırabilirsem, bu otobüsün de finali olur. 2019 model otobüslerin dolaştığı yollarda 1992 model otobüsle bir Anadolu turu benim için finali olur. Bu otobüsü bilip, içine binip de ah çekmeyen yoktur. Otobüsçülerin para kazandığı son döneme denk gelen bir otobüstür bu. 304'ten sonra ise mehter takımı gibi sektör iki ileri, bir geri haline döndü."

Hedefim çok büyük

Cemil Çevik'in oğlu Alpaslan Çevik ile konuştuk: "Babam bana sürpriz yaptı bu otobüsü aldım diye… Tabii, şoke oldum ama gördüğüm anda da çok mutlu oldum. Egzozun çıkardığı sesi dinlemek bile çok güzel. Kullanmak için büyük heyecan duyuyorum. Babam, inşallah kullanmama izin verir." Baba Cemil Çevik, arayı girip, otobüsün oğlundan 7 yaş daha büyük olduğunu belirtti. Alpaslan Çevik de, devamla otobüsçülükte hedeflerinin çok büyük olduğunu, üniversitede pazarlama ve turizm eğitimi aldığını söyledi: "Bu işi geliştirmek istiyorum. Sadece otobüs taşımacılığı değil, kendi acentemin, kendi otellerimin olduğu bir hedefe yürümek istiyorum." ■

Cemil Çevik ve oğlu Alpaslan Çevik

Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Bu memleket adam olur…

İnsanoğlu olarak biz en iyi neyi yönettik?

Şirketleri...

Şirket aslında bir süreç. Yani iki kişinin faaliyet gösterdiği her alanda bir süreç olmalıdır. O zaman aile de bir süreç gerektirir. Tek başına iken yapmakta bağımsız olduğumuz her konuda ikinci kişinin varlığında bağımlılığımız başlar. Buna da süreç deriz, usül deriz.

Usulünce, usul usul, usülden, usulüne uygun olarak, usulsüzlük deyişlerimiz ortak dilimiz. Bu dilin deyişlerini kendi yaptıklarımızda ne kadar uyguluyoruz! Kendi yaptıklarımın usule uygunluğu ne kadardır, ben biliyor muyum, önemsiyor muyum, saygılı mıyım usulüne, uyarılar alıyor muyum?

İşte buna benzer soruların cevapları, kişiden kişiye değişiyor. Kişiye göre olunca da cevaplar, işlerin yürüyüşü de kişiye bağımlı oluyor, sonuçlar da kişiye bağlı kalıyor.

Süreç sekteye uğruyor, maalesef!

Topluluk halinde yapılan işlerde usul veya süreç önem kazandıkça, uygulama kuvvetine kavuştukça topluluğun sonuçlardan elde ettiği ve duyduğu memnuniyet artıyor. Yapılacaklar belliyken yapılmayacaklar da biliniyor.

Bu memnuniyetin adına da gelişmişlik deniyor.

Konuyu indirelim otobüs sürücüsüne. Şehiriçi taşımalarda kullanılan yolcu otobüslerinin kazalarını her gün duyuyoruz. Durumu genellikle "sürücü hatası"na, ondan da "araç hatası"na bağlıyoruz. Sürücünün bilmeksizin sürdüğü aracın hata yapmasının da olağan olduğunu kendimize de söylemiyoruz, başkası da hatırlatmıyor. Sonuçta her gün kaza, hasar, kayıp yaşayıp gidiyoruz. Konu ettiğimiz otobüslerin yüzde 70'i dünyanın kullandığı ortak parçalar. Otobüslerin maliyetini oluşturan benzer veya aynı olan parçaların oranı yüzde 80.

Freni boşalmaz, gazı takılmaz, havası kaçmaz, vitesi atmaz, dumanı kokmaz çağdaş ürünler. Bu güncel ürünler bizden şikayetçi, bizden. Hakları geçiyor, yani. Sürücüsü de otobüs gibi güncel, çağdaş olsa, sürücüyü süren işletmeciler de güncel, çağdaş olsa bu otobüslerden duyduğumuz memnuniyet artacak.

Şehirlerarası otobüslerin de duası aynı.

Yani; toplu taşımacılığımızın karayolu kesiminde gelişmişlik sorunumuz var. 2 yıl kadar önce gündeme giren TürkiyeKart bize toplu taşımacılığımız hakkında röntgen verecek. Şehiriçindeki toplu taşımacılığın bütünleştirilmesi israfı kesecek, hizmeti arttıracak.

Yerel seçim vaatleri içinde, adayların toplu taşımaya verdikleri önemden, bunun halk nezdinde bir büyük beklenti olduğu da anlaşıldı.

İstanbul'u boydan boya sadece 105 dakikada geçen Halkalı-Gebze şehir treni toplu taşımaya verim ve tasarruf getiriyor. Demiryolu taşımacılığımızda çağdaş örneklerimiz artıyor.

* * *

Başlıktaki fikri, insanlığa genellesek sanki doğruluk payı yükselecek. İnsanlığı memnuniyetli veya hakkaniyetli yönetmediğimiz besbelli. Bugünkü Uruguay Devlet Başkanı Mujica, 10 yıllık hücre hapsinden bir ders aldığını söylüyor, dünyaya: "İnsanlığı; mutluluğunu aklında bulan, yalın yaşayan, üretken olan, uzlaşan insanlar kurtaracak."

Her satın aldığımız şeye aslında hayatımızdan bir parçayı veriyor, özlemleri ihtiyaç sanıyoruz. Oysa uzlaşmak, insanlığın daha çok yapması gereken davranış...

* * *

Bir karşılaştırma ile biraz moral bulalım:

İhracatımız yüzde 0,5 arttı. Mart ayının ihracatı rekor kırdı. Artan ihracatın yanında ithalatımız azaldı, yüzde 17. İlk çeyrek ihracatımız da tarihi rekorda… İhracatımız ithalatımızın yüzde 90'ını karşıladı. ■

Yolcu taşımacıları

Alcoa Jant etkinliğinde buluştu

Turizm Taşımacıları Derneği'nin Yedikule'deki parkında gerçekleştirilen "yeni sezona hoş geldin" etkinliğine turizm ve şehirlerarası yolcu taşımacıları yoğun ilgi gösterdi.

Etkinliğe TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Başkanı Sümer Yığcı, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, TOFED Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, Yönetim Kurulu Üyeleri Türker Başkurt, Musa Çaktır, TOFED Muhasebe Müdürü İbrahim Tamtürk, Aker Turizm sahiplerinden Şevket Ak ve Bertan Söğüt katıldı.

Alcoa Jant, 4 Nisan Perşembe günü gerçekleştirilen etkinlikle, ürünlerini yolcu taşımacılarına tanıttı. 3'üncü kez yolcu taşımacılarına yönelik etkinlik düzenlediklerini belirten Arconic Türkiye Satış Müdürü Murat Yıldırım, "Daha önce gerçekleştirdiğimiz iki etkinlik de çok verimli geçmişti. Bu yüzden 3'üncü kez yine müşterilerimizle sezon başlarken hem 'yeni sezona hoş geldin' buluşması yemeği hem de ürünlerimizi tanıtmak ve otobüs camiası ile ilişkilerimizi daha da geliştirmek istedik. Bugüne kadar kurduğumuz diyalog sürecinden de çok memnunuz. Birebir kurduğumuz ilişkiler ticarete de yansıyor. Bu tanıtımları da önümüzdeki süreçte geleneksel hale getirerek devam ettirmeyi planlıyoruz" dedi.

Üreticilerin de tercihi

Alcao Jant'ın birçok markanın tercihi haline geldiğini belirten Yıldırım, "MAN ve Temsa'da standart ekipman olarak çıkıyoruz. Turizm sektörü, bizi özellikle tercih ediyor. 2018 yılındaki ticari araç pazarındaki daralmadan biz de etkilendik, ama Ford Otosan'ın yeni çekicisi F-MAX aracına yönelik bir anlaşma yaptık. Alcoa Jant ürünlerimiz artık müşteriye opsiyonel olarak sunuluyor. Tırsan ve Krone de müşterilerimiz arasında; ağırlıklı ihracat pazarlarına yönelik ürünlerde bizimle çalıştılar" dedi.

Farkımız satış sonrası gücümüz

Alcao Jant olarak pazarda A segmentte yer aldıklarını, kaliteli bir ürün sunuyor olmalarının yanı sıra satış sonrasında da pazarda çok güçlü bir şekilde yer almalarının fark yarattığını belirten Murat Yıldırım, "5 senelik garanti periyodumuz var. Jantımızın arkasındayız. Teknik destek veriyoruz. Aksesuar ve temizleme kitlerini pazara sunuyoruz" dedi.

Yeni ürün son çeyrekte

Yeni ürünleri pazara sunma yönünde de çalışmaların sürdüğünü belirten Yıldırım, "Bu sene daha da hafifletilmiş ürünleri bu yılın son çeyreğinde pazara sunmuş olacağız. Bu yıl daha fazla müşteriye ulaşmak istiyoruz. Daha fazla nakliyeciye dokunmak istiyoruz. Yıl içerisinde lojistik tarafında da etkinlikler düzenliyoruz. Akaryakıt taşımacılarına yönelik aktivitemiz oldu. Frigo taşımacıları ile bir araya geliyoruz" açıklamalarında bulundu.

Lastiğin ömrünü uzatıyor

Murat Yıldırım, Alcao Jant'ın lastik ömrünü de uzattığına dikkat çekti: "Alcoa Jant 22 derece soğuk çalıştığı için lastiğin içindeki nemi ve yağı koruyabiliyor, azalmıyor, esnekliğini koruyabiliyor.

Isınmaması sebebiyle daha fazla km yapıyor. Isı lastiğin düşmanı; Alcao Jant ısı transferi yüksek olduğu için 22 derece daha soğuk çalışıyor, bu da lastiğin ömrünü artıran çok önemli faktör." ■

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Temel hedefimiz

İstanbul Ticaret Odası'nda, geçen hafta gerçekleştirdiğimiz meslek komitesi toplantısında, meslektaşlarımız yaşadıkları sıkıntıları dile getirdiler. Genellikle herkes bir yetki kargaşasından şikayetçi. Yani 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu, 2918 Karayolları Trafik Kanunu, 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu, 1618 Seyahat Acentaları ve Seyahat Acentaları Birliği Kanunu (ki bu kanunla ilgili Turizm Bakanlığı bir düzenleme çalışması içinde) bütün bu mevzuatlar arasındaki çelişkiler taşımacıların önünü tıkıyor. Bütün bu kanunlar arasındaki çelişkiler bir dizi sorunlar getiriyor. Durum böyle olunca korsan taşımacılık tetiklendi. D4'te sıkıntılar var. A1 belgesinde hala sorunlar çözülmüş değil. Bakanlık yetkilileri U-ETDS sisteminin uygulanmasına odaklandı. Denetimler askıya alındı.

Sektör sıkıntı yaşıyor

Örneğin 3'üncü köprü kullanımının getirdiği sorunlar var, ciddi bir sorun bu. Bugün Mehmetçik Vakfı tesislerinde her gün yüzlerce araç korsan taşımacılık yapıyor, havaalanından gelen ve giden yolcuları kayıt dışı taşıyorlar. İzmit'e şehirlerarası otobüsle gitmek daha fazla zaman gerektirdiği için yolcular bu tür araçları tercih ediyor. Bunun benzeri, Trakya bölgesinde de yaşanıyor. Çorlu'dan havalimanına gelip gidenler, Beylikdüzü'nden bu bölgeye taşıma hala sürüyor.

Kamu özel sektör rekabeti

Bütün bunların önüne geçebilmek için 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'nda bir düzenleme yapmak gerekiyor. Bir de Toplu Ulaşım Yasası'nın çıkması lazım. Büyükşehir Belediyeleri, kendi alanları dışına taşıma yapamaz. Örneğin; BURULAŞ'ın İstanbul'a bir taşıma yapamaması lazım. Kamu kurumları istihdam yaratan, vergi veren özel sektör ile rekabet etmemeli. Bizim yolcumuzu onlar değil, biz taşımalıyız. Yeni havalimanı ile ilgili söylentiler var. Ne derece doğrudur, izliyoruz.

Biz ne iş yapacağız?

Havalimanından otogar gibi yolculuk yapılacaksa, o zaman biz ne iş yapacağız? Ulaştırma Bakanlığı bizim Bakanlığımız değil mi? Neden bizim taşıma modumuz başkalarına peşkeş çekiliyor? Bunun değerlendirilmesi lazım. Ben onun için Toplu Ulaşım Yasası ile birlikte kentiçi toplu ulaşımın da içinde yer aldığı, modlarına göre demiryolu, havayolu çalışma şartlarının düzenlenmesi lazım. Tabii, asıl olarak toplu taşımacılığın teşvik verilmesi lazım. Onun için toplu ulaşım yasasına ciddi şekilde ihtiyaç var.

Toplu Ulaşım Yasası

Toplu Ulaşım Yasası, kentiçi ulaşımı, şehirlerarası ve turizm taşımacılığını da tarif edecek. Belediyeler 5216 sayılı yasa ile 4925 sayılı yasanın düzenlemesine müdahale etmemeli. Herkes kendi alanında taşımacılık yapmalı. İTO'da bütün bunları konuştuk. Bir çalışma yaparak, İTO ve TOBB desteğiyle önerilerimizi sunmak istiyoruz. Ulaşımdaki temel hedefimiz verimliliği sağlamak, kapasite kullanımını artırmak, kaynak israfını önlemek, sektörlerin sürdürülebilirliğini sağlamak için bunları yapmak zorunda olduğumuza inanıyoruz. Mesleki ve mali yeterlilik, mesleki saygınlık kavramlarının yeniden tanımlanması, taşımacının hüviyetinin kolay verilmemesi gibi taleplerimiz olacak.

Taşıma Kanunu'nun güncellenmesi

Bütün bunların 4925 sayılı yasaya göre revize edilerek, güncellenmesi ve sektörün geleceğe taşınması için atılması gereken adımları atacağız. Karayolu taşımacılarının hak ettiği önemi ve taşıma entegrasyonundaki rolünü kimse göz ardı etmemeli ve her düzenleme buna göre yapılması lazım. TOBB ve İTO'da bundan sonraki çalışmalarımızın başında, bu yer alıyor. Kesinlikle 4925 sayılı yasanın zamanın ruhuna göre güncellenmesi temel hedefimizdir. Sektör olarak taleplerimizi, tüketici haklarını koruyan, sektörün mesleki eğitim seviyesine yükselten, her önüne gelene taşımacılık belgesi veren anlayıştan çıkaran ve taşımacılığı daha üst seviyeye, mesleki yapıya kavuşturan yeni bir anlayışa ihtiyacımız var. ■

Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığında Konforun Ve Güvenliğin Tanımı:

Pirelli Otobüs Lastiği

Pirelli marka kamyon, otobüs, tarım ve iş makinesi lastiklerinin lisanslı üreticisi Prometeon, şehirlerarası yolcu taşımacılığı için tasarladığı H:01 Coach serisiyle verimlilik, güvenlik ve konforu bir araya getiriyor. Yeni nesil araçlarla uyumlu artırılmış yük endeksine sahip seri; yüksek kilometre performansı, düzenli aşınma ve düşük yakıt tüketimi sayesinde lastiğin kullanım süresi boyunca kullanıcılarına üstün tasarruf sağlıyor.

Serinin ön aks lastiği "FH01 Coach" yenilikçi desen tasarımı ile üstün yol tutuşu ve direksiyon hakimiyeti sağlıyor, basıncı her noktaya eşit olarak dağıtarak düzenli aşınma ve yüksek kilometre performansı sağlıyor. Ayrıca, dış gürültü seviyesi 70 desibel olan lastik, düşük gürültü seviyesi sayesinde, yolculuk esnasında hem yolculara hem de kullanıcıya konforlu bir yolculuk sunuyor. ■

Sesli Turizm 64 Sprinter aldı

Ocak ayında 20 Sprinter yatırımı gerçekleştiren Sesli Turizm, bu sefer 64 adet Sprinter teslim aldı. Araçların satışını Has Otomotiv gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk hafif ticari araçlar, yılın en yüksek adedi okul servis araç teslimatına gerçekleştirdi. Okul ve personel taşımacılığının en önde gelen şirketleri arasında yer alan İstanbul merkezli faaliyet gösteren Adana, Ankara, Antalya, Bursa ve İzmir bölgesinde de öğrenci ve personel taşımacılığı hizmeti veren Sesli Turizm, bir kez daha Sprinter yatırımı daha yaptı.

64 Sprinter aracın teslimatına yönelik 25 Mart Pazartesi günü Has Otomotiv'in Hadımköy'deki lokasyonunda düzenlenen törene Sesli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli, Yönetim Kurulu Üyeleri Yasemin Sesli kızları Venüs Sesli, Genel Müdür Hakan Gedik, Genel Müdür Yardımcısı Emirhan Şahinoğlu, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Koordinatörü Semih Demir, Hafif Ticari Araçlar 2. El Satış Müdürü Faruk Özer, 2. El Satış Yönetmeni Cihangir Eradagör, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali ve kızı İrem Karaali, Yönetim Kurulu Üyesi Reşat Kara, Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Osman Çoban, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Onur Güldik katıldı.

Metin Sesli, tahdit sürecinin ardından kamera ve sensör uygulaması nedeniyle gecikme yaşadıklarını, araçların yeni düzenlemeye uyumlu hale gelmesiyle hızlı bir şekilde yatırımlara başladıklarını açıkladı: "41 aracımızı takasa verdik. Özmal araç sayımız 600'e ulaştı. Sprinter araçlarımızın filomuzda yer alması müşterinin de bizi tercih etmesinde etken. İkinci elde değer kaybı olmaması da çok önemli."

Latif Karaali de, "Biz bir aileyiz. Biz sadece bu satışı yapan konumda değiliz, bir anlamda da yatırım danışmanlığı yapıyoruz. Biz masaya oturduğumuzda gelecek yılı da konuşabiliyoruz. Gerek Has Otomotiv olarak, Mercedes-Benz Türk ve finansman ve ikinci el olarak hep birlikte hareket ediyoruz" diye konuştu. ■

VTR Turizm, filosunu 25 Vito ile yeniledi

Turizm, transfer alanında İstanbul, Antalya ve İzmir bölgelerinde faaliyet gösteren İstanbul Kurtköy merkezli VTR Turizm, filosuna 25 adet daha Mercedes-Benz Vito ekledi.

VTR Turizm satın aldığı 25 adet 2018 model Mercedes-Benz Vito 111 CDI 8+1 koltuklu araçlarını, yetkili bayi Mengerler İstanbul Bostancı'da, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Koordinatörü Semih Demir, Mercedes-Benz Yetkili Bayii Mengerler İstanbul Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Hüseyin Özcan, Mengerler Bostancı Showroom Müdürü Özlem Doğru ve VTR Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Oğuzhan Şahin ve VTR Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Şahin katıldığı törenle teslim edildi .

Oğuz Şahin, müşterilerine VIP hizmet sunmaları nedeniyle güvenliğe ve konfora önem verdikleri için en doğru araç olduğuna inandıkları Mercedes-Benz Vito'yu tercih ettiklerini ifade ederken Serdar Yaprak, VTR Turizm'e teşekkür etti ve işbirliklerinin artarak devam etmesi diledi. ■

Dünden bugüne sigortalar…

Dr. Zeki Dönmez
zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Gazetemizin bu sayısında, bir kez daha sigorta konusuna yer verdik. Ben de köşemde bir kez daha bununla ilgili bilgi ve görüşlerimi güncelleyerek sunmak istiyorum. Okuyanlar eskiye takılı kaldığımı düşünmesinler, zira her şey değişiyor.

Ben bir araç sahibi olarak trafikle ilgili tüm yükümlülüklerimi, zamanında, eksiksiz olarak yerine getirmeye çalışırım. Bunun içinde öncelik, araç kullanırken kurallara uymaktır. Bunu uzun uzun anlatıp kendimi övmek istemem. İyi bir sürücü olduğum iddiasında bile değilim. İddiam, kurallara uyma gayretlerime ilişkindir.

Aracın sürülmesi dışında aracın bakımı, muayenesi, sigortası, vergisi gibi hususlar aklıma geliyor. İşte bunlarda tam iddialıyım. Belge ile tespiti mümkün olan bu hususları belgelemeye de hazırım.

Sevindirici gelişmeler

Geçenlerde, trafik polislerinin pek de karşılaşmadığım denetimine rastladım. Ellerindeki tableti de kullanarak kontrolümü yapıp muayene süremin yaklaştığını ikaz ettiler. Bunu yaparken belgelerimi de istememişlerdi. Bu sayede muayenenin artık sistem üzerinden kontrolünün mümkün olduğunu öğrendim.

Bu imkan var ise araçların ruhsatı yanında istenen ve sadece muayene durumunu gösteren trafik belgesinin artık istenmemesi gerektiğini düşündüm. Dolduğunda yenisiyle değiştirilen bu belgenin artık aranmadığını da yetkililerden öğrendim. Bir belge yükünden kurtulmuştum.

Bugün sigorta konusunu konuşurken sigortanın yaptırıldığını gösteren poliçenin araçlarda bulundurma zorunluluğunun da ortadan kalktığı intibaını edindim. Bu da sevindirici. Tabii, öyleyse… Sadece bunların daha iyi duyurulması gerektiğini eklemek isterim.

Trafik sigortası tartışması

Araçlarda trafik sigortası zorunluluğu eskiden beri var. Kazalarda zarar verdiklerimizin mağduriyetini asgari düzeyde de olsa karşılamak için neredeyse tüm dünyada bu sistem uygulanıyor. Değişen ise bunun teminatları, primleri ve bazı koşulları oluyor. Teminatı az olursa primi düşer, ama güvencesi azalır. Güvence için teminat arttırılırsa kullanılmayabilecek bir imkan için ek prim ödenmiş olur. Zor bir ikilem.

Diğer zorunlu sigortalar

Taşıma Kanunu çalışmalarında, önce tüm ticari taşıtlar için düşünülen sigorta, sonunda sadece ildışı yolcu taşımaları için getirildi. Kanundan çıkarıldığını görmedim, ama Yönetmelikte yer almıyor ve aranmıyor.

Bir de koltuk sigortası zorunluluğu var. Hatırladığım kadarıyla, vaktiyle, Samsunlu futbolcuları taşıyan otobüsün karıştığı futbolcuların çok zarar gördükleri üzücü bir kaza sonrasında getirilmişti. Buna göre, otobüs sahibi sorumlu olmasa da yaptırdığı sigorta, onun otobüsündeki yolculara ödeme yapıyor. Böylece kazadan sorumlu karşı tarafın ödeme gücü olmaması halinde yolculara bir ödeme yapıp kazanın acısı azaltılmaya çalışılıyor.

Kasko zorunlu değil!

Kasko sigortası herkesin kendi aracını koruma amacına yönelik. İsteyen yaptırır, yani zorunlu değil. Buna rağmen gönüllü olarak çokça yaptırılıyor. Araç sahipleri bunun priminden değil verdikleri zararın sorumluluğunu giderek trafik sigortasının priminden şikayetçi. Üstelik az kaza yapanlar az prim ödediği halde. Bir de çok kaza yaptığı için çok prim ödemek zorunda kalanlar var… Ödedikleri primin karşılığı olan teminatı fazlasıyla kullandıkları halde primin yüksekliğinden şikayet ediyorlar. "Ben çok kaza yaparım, ama çok prim ödememeliyim" diyecek kadar da yüzsüzler. İdarenin bunlara itibar etmesini, primlerini sınırlamasını, onların yaptığı kazaların teminatının primini başkalarının, yani iyi araç kullananların ödemesini anlamam mümkün değil.

Yetersizlikler

Yukarıda özetlemeye çalıştığım sigorta düzeninde çeşitli problemler var. Bunlardan en önemlisi, kaza sorumlusunun sigorta limitlerinin zarar görenlerin mağduriyetini karşılamaya yetmemesi. Sorumluluklarını yerine getirmiş insanlar başkalarının kusurları ve sigorta yetersizlikleri nedeniyle zarara uğruyor. Eğer sorumlu kişi güçsüz ise bu mağduriyetleri gidermek mümkün olmuyor. Bu kişi iyi niyetli bile olsa artık yapacağı bir şey yok. Zaten kendisi de adeta batma durumuna gelebiliyor.

Önceden düşünülmeli

Kaza sonrasında yapacağı bir şey yok da ya öncesinde? Eğer ticari taşımacılık, hele hele yolcu taşımacılığı gibi riskli bir işi meslek edinmişlerse olası olumsuzlukları önceden düşünmek zorundalar. Hem başkaları hem de kendileri için ek güvence tek çıkar yol. Trafik sigortası, kasko sigortası vs. yaptırırken primini ödeyip ek güvence satın alacaklar. Belki tüm riskleri karşılayacak sigortanın primi yüksek olabilir, ama hepsini olmasa da önemli bir kısmını karşılayacak bir teminat çok yüksek prim gerektirmeyebilir. Bunun priminin daha makul olmasında; buna başvurma yani teminat kullanma ihtimalinin düşük olması var. Yani önce diğer sigortanın limitleri kullanılacak, sadece yetmediği hallerde bu devreye girecek. Nedense sigortacılar bu alanda seçenekler üretip duyurmaya pek çalışmıyorlar. Keza sivil toplum örgütleri de bu konuya yeterince eğilmiyor. Onlara göre tek çare trafik sigortası teminatının artması. Tabii, prim çok artmadan. Yok öyle; ne ka ekmek o ka köfte! Bir de ihtiyaç duymayan iyi taşımacı, iyi araç sahibi ve iyi sürücü için niye zorla teminatı arttırmayı savunuyorsunuz? Derseniz ki, onun iyiliğini düşünüyoruz… Bırakın, düşünmeyin. O kendi iyiliğini sizin kadar düşünsün, bilsen.

"Zorunlu koltuk" değişmeli

Bir de artık şu zorunlu koltuk sigortasının değiştirilmesi gerekmiyor mu? Öyle ki otobüs sahibi kazadan sorumlu olmasa bile mağdurlar bundan faydalansın ama sorumlu olduğundaysa faydalanmanın ötesinde bir nevi mali mesuliyet sigortası gibi işlev görüp otobüs sahibinin sorumluluklarından düşülsün. Çok şey mi istedim, yoksa?

Bitirirken…

Önce işinize, yolcularınıza ve olası kaza mağduru insanlara karşı sorumluluklarınızı hatırlayıp kaza yapmamak için her türlü gayreti gösterin. Bu durumda dahi kaçınılmaz olacak kazalara karşı hem mağdur ettiğiniz insanlar için hem de kendiniz için sigorta çözümlerini ihmal etmeyin.

U-ETDS sisteminin taşıma güvenliğine de katkı sağlayacağını düşünenlerdenim. Ama "her şeyin başı denetim" diyerek denetimlerin mutlaka arttırılmasını ve sıfır hoşgörü uygulanmasını savunuyorum. ■

Pirelli RoadShow'u başlıyor

Pirelli marka kamyon, otobüs, tarım ve OTR lastiklerinin lisanslı üreticisi Prometeon Türkiye, 8 Nisan - 13 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştireceği kamyon kooperatifleri roadshow'u için yola çıkmaya hazırlanıyor. Prometeon TIR'ı "Her Koşulda Yanındayız" sloganı ile 21 ilde, 25 farklı kamyon kooperatifini ziyaret edecek, yaklaşık 7 bin beş yüz km yol kat edecek. Roadshow'da lojistik sektöründe hizmet veren usta kamyon sürücüleri ile buluşulacak. 8 Nisan'da Gebze'de başlayacak olan roadshow, 13 Mayıs'ta Eskişehir'de sona erecek. ■

Sınıfında tek

Caravelle Highline 4Motion satışa sunuldu

Sınıfının 4 tekerlekten çekişli tek modeli olan Caravelle Highline 2.0 lt TDI 199 PS 4Motion Volkswagen Yetkili Satıcıları'nda yerini aldı. Caravelle'in 4Motion sistemi, zorlu arazi koşullarında bile maksimum çekiş ve güvenli sürüş sağlıyor. Arka aksa entegre edilen 4Motion sistemi ön ve arka aks arasında gücü en doğru şekilde aktararak aracın daha güvenli ve performanslı olmasını sağlıyor.

2.0 litrelik TDI motora sahip Caravelle Highline, 199 PS güç üretirken, 450 Nm tork sağlıyor. Standart olarak 7 ileri DSG şanzımana sahip olan Caravelle Highline 4Motion, 8,5lt birleşik yakıt tüketimiyle ekonomik bir sürüş imkanı sunuyor.

2.0 lt TDI üst düzey konfor, güvenlik ve performans özellikleri sunan Caravelle Highline'da Composition Media radyo sistemi, araç bilgilerine kolayca ulaşmayı sağlıyor. Geri görüş kamerası sayesinde, aracın arkasındaki alan ekrandan görülebiliyor. ■

Teknoloji

Ekrem Özcan
ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

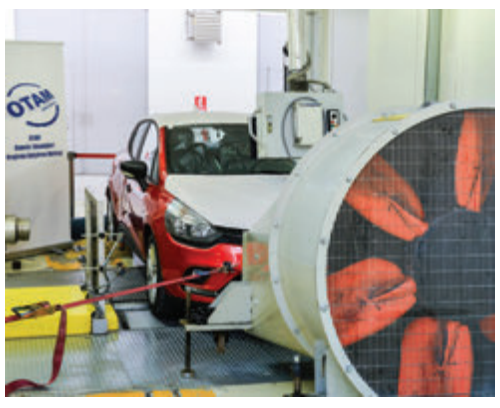
Emisyon Testlerinde Dışa Bağımlılık Sona Erdi

Avrupa'da, yeni otomobiller için Eylül 2018 tarihinden itibaren yeni prosedüre göre (WLTP) emisyon testlerinin yapılması isteniyor. Yeni modellerin satış izni, bu yeni testlerden başarıyla geçen modeller için veriliyor. Bu WLTP emisyon testleri kapsamında da, Türkiye'deki üreticilerin taleplerinin tamamı artık Türkiye'de yapılabiliyor. Bu konuda OTAM (Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi) olarak, 2,5 Milyon TL'lik bir yatırımla yeni prosedüre göre modernize edilmiş, WLTP Emisyon Test Laboratuvarını Mart ayında devreye aldık. OTAM bünyesinde hizmet vermeye başladığımız WLTP Emisyon Test Laboratuvarının test merkezi sınırlı olan Avrupa'ya da bir alternatif olmasını hedefliyoruz.

Avrupa Birliği'nin NDEC test standartları yerine 2017 yılında yeniden düzenleyerek kabul ettiği Dünya Çapında Uyumlu Hale Getirilmiş Hafif Araçlar Test Prosedürü (WLTP)'ne göre modernizasyonu yapılmış WLTP Emisyon Test Laboratuvarında araçların yakıt tüketimi ve emisyon testleri yapılıyor. WLTP testlerini de bünyesine alarak modernize ettiğimiz test merkezi, Türkiye'deki otomotiv sektörünün önde gelen üreticilerini dışa bağımlılıktan kurtarırken WLTP test merkezi sınırlı olan ve talebi karşılayamayan Avrupa'ya da bir alternatif oldu.

Hedef yılda 750 araç testi

Avrupa'da tüm yeni araçlarda istenen WLTP testini artık kendi bünyemizde yapabilmenin ve sektöre böyle bir merkezi kazandırmak büyük bir mutluluk duyuyoruz. Devreye aldığımız WLTP ile gerçekleştirdiğimiz emisyon test laboratuvarı modernizasyonu projemiz, 15'inci yılında olan OTAM'ın 2,5 Milyon TL'lik bir yatırımla ve 11 ay süren çalışmaların sonucunda hayata geçen bir proje oldu. Avrupa standartlarında test hizmeti sunacak olan merkezimizde bir yıl içinde 750 aracın WLTP testlerini kendi bünyemizde yapabileceğiz. Türkiye'deki üreticilerimizi ve emisyon test taleplerini göz önüne aldığımızda rahatlıkla söyleyebiliriz ki, OTAM'ın bu yatırımıyla, Türkiye'deki emisyon testlerinde dışa bağımlılık son bulmuş oldu. Bu vesileyle her açıdan çok kıymetli bir yatırımı hayata geçirmemizde büyük katkıları olan, bizi cesaretlendiren ve kurulum sürecinin her adımında yanımızda olan başta Renault olmak üzere, Ford Otosan'a, Hyundai'ye ve Honda'ya teşekkürlerimi bir kez de buradan iletiyorum. Bu laboratuvarımızın yanında, diğer laboratuarlarımızı da yüksek oranda dolulukla çalışmamıza imkan sağlayan Ford Otosan'a, BMC Power'a, FEV'e, AVL'ye, Mercedes-Benz'e, Otokar'a, Temsa'ya, Tofaş'a, FNSS'e, TOSB bünyesindeki değerli firmalarımıza, gizlilik nedeniyle adını sayamadığım diğer müşterilerimize ve iş ortaklarımıza ayrı ayrı bir de buradaki köşemden teşekkürlerimi sunuyorum. ■



Taşıma güvenliği önceliğimizdir!
Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.

ZF, WABCO'yu alıyor

Önde gelen kuresel teknoloji grubu ve binek, ticari araç ve endustriyel teknoloji için mobilite sistemleri sağlayıcısı olan ZF Friedrichshafen AG, hisse başına 136.50 $ karşılığında WABCO'yu satın almak için kesin bir anlaşma imzaladığını duyurdu. Planlanan satın alma, ZF'nin Yönetim Kurulu ve Denetleme Kurulu ve WABCO'nun Yönetim Kurulu tarafından onaylandı. WABCO'yu bunyesine katması ardından ZF, ticari araç muşterileri için katma değer yaratan, lider bir kuresel entegre mobilite sistemleri sağlayıcısı olacak. İki şirketin konsolide satışları yaklaşık 40 milyar Euro olacak. ■

Anadolu Isuzu

Novociti Life ile Bus2Bus'taydı

Anadolu Isuzu, ihracat pazarlarındaki farklı organizasyon ve fuarlarda varlığını daha fazla göstermeye başladı. Türkiye'de üretilen Isuzu marka otobüs ve midibüsleri en iyi şekilde yurt dışında sergileyen marka, Geçen yıl IAA Hannover, Birmingham Euro Bus Expo ve Busworld Moskova fuarlarından sonra şimdi de 19-21 Mart 2019 tarihlerinde düzenlenen Bus2Bus Fuarı'na katıldı.

Almanya'nın Berlin şehrinde ilk kez bir tanıtım faaliyeti gerçekleştiren Anadolu Isuzu'nun, Türkiye'de üretilen ve en güncel modeli olan Novociti Life midibüsü 1 yılda toplam 3 ödül aldı. ■

Mercedes-Benz Türk,

Onarım Merkezleri'ne bir yenisini ekledi

Koluman Motorlu Araçlar İstanbul şubesi, Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Can Balaban, Satış Sonrası Hizmetler Kamyon Pazarlama Grup Müdürü Mehmet Doğan ve Satış Sonrası Hizmetler Otobüs Pazarlama Grup Müdürü Özgür Taşgın'ın katılımı ile 15 Mart Cuma günü Koluman Otomotiv Samandıra Tesisleri'nde gerçekleşen törenle, kamyon ve otobüs ürün grubunu kapsayan "Üretici Standardında Hasar Onarım Merkezi" sertifikasını aldı.

Koluman Otomotiv, Ankara Gölbaşı tesislerindeki ekipman yatırımının ardından İstanbul şubesi yatırımlarına, Mercedes-Benz Hoşdere ve Aksaray fabrikasında üretimde kullanılan teknolojileri servislerine kazandırdı.

Mercedes-Benz yetkili servislerinde 6 aylık bir çalışma sonucunda kaporta ve boya onarım süreçlerinin hızlanması, kalitesinin daha da artması ve ekipman optimizasyonu alanlarında çalışmalar yürütülüyor ve süreçleri başarı ile tamamlayan yetkili servisler "Otobüs ve Kamyon Üretici Standardında Hasar Onarım Merkezi" unvanını kazanıyor. ■

MAN Otobüs ve Kamyon Tasarımına Ödül

MAN Truck & Bus, araç tasarımındaki en önemli değerlendirmelerden iF Tasarım Ödülleri'nde, iki farklı aracı ile büyük ödüllere uzanarak, önemli bir başarıya imza attı.

MAN'ın ilk ödülü, "Otomobil / Araç / Bisiklet" kategorisinden geldi. Bu kategorideki 2019 iF Tasarım Ödülü'ne, yeni MAN Lion's City otobüsü layık görüldü. MAN Truck & Bus tarafından tasarlanan MAN Lion's City otobüsler, üst üste 4 yıl iF Tasarım Ödülü'nü aldı. iF Tasarım Ödülleri Jürisi, yeni Lion's City'nin modern ve yüksek teknoloji görünümünden etkilendi. Yeni malzeme ve üretim metotları, yeni şehir otobüsüne çekici bir görünüm kazandırmanın yanı sıra onu daha hafif, daha sağlam ve daha kolay kullanılır hale dönüştürüyor.

Üretim aşamasındaki tamamen elektrikli, konsept bir dağıtım kamyonu olan MAN CitE de "Profesyonel Konsept Tasarımı Mobilite" kategorisinde, rakipleri olan diğer başarılı yolcu otobüsü ve motosiklet tasarımlarını geride bırakarak, 'iF Altın Ödül'ün sahibi oldu. ■

Cumhur Aral
cumhuraral@gmail.com

Şirket Sabotajı

Amerika Birleşik Devletleri merkezi haber alma teşkilatı CIA bir kurumu, bir şirketi veya bir oluşumu sabote etmek için yapılması gerekenleri bir eğitim programında derleyip toparlamış.

CIA kaynaklı belgeler 1944 yılına ait, ama sanki bugüne aitmiş gibi güncel. Demek ki bir şirketi sabote etme yöntemleri hiç değişmiyor.

CIA kendi ajanlarına aşağıda listelenen yöntemleri öğretiyor. Bu eğitimi alan ajanlar sabote edilecek kurumlara çalışmaya başlayarak onların işleyişini sabote ediyor.

Aşağıdaki listeyi inceleyerek değerlendirirseniz, şirketinizi kimlerin sabote ettiğini belirleyebilirsiniz.

• İşlerin hızlanması için pratik yollar kullanmak isteyenlere itiraz edin. Her şeyin kurallara harfiyen uygun yapılması için ısrar edin.

• Söz aldığınız zaman konuşmalarınızı uzun tutun. Görüşlerinizi kendi geçmişinizden hikayeler anlatarak süsleyin. Hamaset yapmaktan kaçınmayın.

• Mümkün olduğu ölçüde işleri komitelerin yapmasını önerin. Komitelerin üye sayısının mutlaka 5 kişiden fazla olmasını sağlayın.

• Toplantıların gündemiyle ilgisi olmayan konuları sıkça gündeme getirin. Bunların konuşulmasını sağlayın.

• Kavramların, kelimelerin "tam anlamlarını" tanımlamak gerektiğini talep edin ve bunlar üzerinde uzlaşma sağlamayı isteyin. Uzlaşma sağlanmadan ilerlemenin doğru olmayacağını savunun.

• Bir önceki toplantıda karar alınmış konuların üzerinden geçilmesini ve bu karalardan katılımcıların emin olup olmadığını sorgulayın.

• Bir konuyu çözmek için acele edenlere ileride karşı karşıya kalabilecekleri nahoş durumları hatırlatın ve dikkatli, tedbirli olmalarını tavsiye edin.

• Alınan her kararın daha önce alınmış kararlarla uyumlu olup olmadığının endişesini dile getirin. Her kararın uygunluğunu tartışın.

Bunlar bir şirketin işleyişini sabote etmek için CIA üst yönetiminin kendi ajanlarından uymalarını istediği davranışlar.

Sizin şirketinizde de benzer davranışları sergileyen ajanlar var mı? ■

Allison Transmission,

Indianapolis'te çevresel araç test merkezi kuracak

Ticari araçlar için orta ve ağır hizmet tipi tam otomatik şanzımanlarda dünya lideri olan Allison Transmission, endüstrideki gelecek yeniklere destek olacak yeni bir araç test merkezi kurmak üzere yatırım yapıyor.

Allison Transmission Başkanı ve CEO'su David Graziosi, "Dünyanın dört bir yanındaki farklı endüstriler, her türlü zor koşulda çalışması gereken özel görev araçlarının güçlendirilmesi için Allison tam otomatik şanzımanlara güveniyor. Çevresel Araç Test merkezimiz, Allison mühendislerine yinelenen araç çevreleri ve görev döngüleri testlerini yürütmek için gelişmiş imkanlar sağlayacak" dedi.

Tesiste, aşırı sıcaklık, yükseklik ve yol koşullarını simüle edebilen iki çevresel bölüm; düzenleyici uyumluluk testi, araç içi tanı geliştirme ve işlevsel araç optimizasyonu için performans iyileştirmeleri sağlayacak. ■

www.tasimadunyasi.com
facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 8 • Sayı: 340 • 1 - 15 Nisan 2019
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ**
Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**
Editörler **Korkut AKIN**
Teknoloji Editörü **Ekrem ÖZCAN**
Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**
İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**
Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**
Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok. Manolya Evleri B-17 Blok D: 4
34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com
BASKI:
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.
BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL** ANTALYA **İrfan YALÇIN** EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR** MALATYA **Mehmet Anıl ÖZDOĞAN**

Lojistik Dünyası
Gazetesi
editor@tasimadunyasi.com
facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
Yıl: 8 • Sayı: 340 • 1 - 15 Nisan 2018
www.tasimadunyasi.com

Tırsan, Yeni Çiçek Taşıyıcı Frigo Aracını müşterileri ile geliştirdi

Tırsan, Adapazarı fabrikasında, müşterileri ile birlikte yeni Tırsan Çiçek Taşıyıcı Frigo aracı için klinik çalışma gerçekleştirdi. Antalya, Trabzon, Hatay, Mersin, İstanbul ve İzmir'den katılan 42 uluslararası taşımacı firma sahibi ile birlikte yapılan çalışma sonrasında Tırsan, müşterilerinin ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda aracı son haline getirdi.

Tırsan'ın Ar-Ge merkezindeki uzman muhendisleriyle geliştirdiği Çiçek Taşıyıcı aracı, yapılan klinik çalışmayla birlikte mukemmel hale getirildi. Soğuk zincir taşımacılığının amiral gemisi T. SRI F'ye sahip olduğu FRC sertifikası (-20 ile +12 derece) ve ilaç taşımacılığına uygun Pharma sertifikasının yanı sıra, çiçek taşıma fonksiyonu da eklendi. Yeni Tırsan Çiçek Taşıyıcı Frigo, hem sağlamlığı hem de çok fonksiyonlu taşımacılığa imkân sağlayan işlevsel özellikleriyle öne çıkıyor.

Kompozit profillerle güçlendirildi

Çiçek taşımacılığına uygun olarak; 2.500 mm iç genişliğinde ve 45 mm panel kalınlığında uretilen yeni Tırsan Çiçek Taşıyıcı Frigo aracın, kompozit profiller ile guçlendirilmiş panelleri yuksek mukavemete sahip. Araç, en narin urunlerin taşınmasında, tam guvenlik sağlayan Code XL yuk guvenliği testlerini de başarıyla geçti.

Aynı anda iki farklı ürün

Amiral gemisi Tırsan Çiçek Taşıyıcı, çok fonksiyonlu urun taşıma özelliğiyle müşterilerinin operasyonel süreçlerine katma değer sağlıyor. FRC sertifikasına sahip Tırsan T.SRI F, sahip olduğu Pharma sertifikası ile ilaç taşımacılığına da imkan sunuyor.

Aracın, bölme opsiyonu, kutu içinde çift iklimlendirme yaratarak, aynı anda 2 farklı turde urun taşınmasına imkan sağlıyor. Bu bölme duvarı kutu içindeki 10 metrelik hareketli ray sistemiyle farkı urunlerin dağılım hacmine göre fonksiyonel olarak ayarlanabiliyor.

Uzun Ömurlu Taban Yapısı

Tırsan frigolarının tek parça halde aluminyumdan imal edilen damla desenli, kaymaz, kolay temizlenebilir ve hijyenik tabanı; 7.200 kg forklift yuku dayanım özelliğine sahip. ■

Tırsan SRI F'nin Standart ve Teknik Özellikleri

- 2.500 mm iç genişlik
- 2.600 mm dış genişlik
- 2.700 mm iç net yukseklik
- 4.020 mm gabari
- 10 mm gömme deve boynu
- 2.693 mm arka kapı yukleme yuksekliği
  385/65 R22.5 lastik
- 1.100 mm 5.teker yuksekliği
- Çift paslanmaz çelik borulu kapı kilit mekanizması
- 1500*600*450 ebatlarında dokunmatik led aydınlatmalı ve tup sabitleyici platforma sahip kayar raflı çelik yemek dolabı
- 1500*600*450 ebatlarında çelik takım dolabı
- 500 litre aluminyum yakıt tankı
- Havalandırma Brandası
- Ön ve arka havalandırma kapakları
- 10 Yıl Pas Yurumezlik Garantisi
- Code XL Yuk Emniyet Sertifikası
- CTP Kaplı Kompozit Panel Teknolojisi
- HACCP Hijyen Sertifikası
- FRC Sınıfı ATP Sertifikası

Tırsan

EuroTurk Lojistik'e 12 treyler verdi

Turkiye'nin 42 yıldır guvenilir lider treyler ureticisi Tırsan, ödullu Ar-Ge merkezinde geliştirdiği kaliteli ve teknoloji odaklı geniş urun gamıyla, lojistik firmalarının ilk tercihi olmayı surduruyor. Turkiye-İngiltere arasında taşımacılık hizmeti sunan EuroTurk Lojistik, tercihini kalite ve verimlilikten yana kullanarak, filosuna 10 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride ve 2 adet Tırsan Tenteli Perdeli Mega SCS M treyler ekledi. Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine; EuroTurk Lojistik Genel Muduru Evren Baturalp, EuroTurk Lojistik Bursa Muduru Samet Ali Ahmet, Daf-Tırsan Satış Yöneticisi Özgur Ayçiçek ve Tırsan Treyler Araç Teslimat Sorumlusu Emre Sarıcivan katıldı. ■

Ford Trucks motorsporlarına da

Güç ve veriyor

Dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen motorsporları organizasyonlarına yatırım yapan ve destek sunan Ford Trucks, 60 yıla yakın kamyon üretim ve performans tecrübesi ile pistlerde de bilinirliğini arttırıyor.

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, Castrol Ford Team Türkiye Takım Direktörü Serdar Bostancı'nın da katılımı ile 28 Mart Perşembe günü düzenlenen basın buluşmasında, Ford Trucks'ın motorsporlarındaki yeni planlarını aktarırken, yurtiçi ve yurtdışında en prestijli motorsporları organizasyonlarına destek sunarak "DNA'larındaki performansı pistlere yansıtacaklarını" belirtti. ■

MAN, sürücü eğitimleri ile müşterilerini destekliyor

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ, üstün nitelikli araçları ile olduğu gibi, efektif ve güvenli sürüş tekniklerini sunduğu eğitimleri ile de müşterilerini desteklemeye devam ediyor.

MAN ProfiDrive eğitimlerinin sonuncusu, Kayseri merkezli Tokgöz Beton'da gerçekleştirildi. İki aşamalı gerçekleştirilen eğitimlerin ilk bölümünde, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ ProfiDrive eğitmeni Abdullah Kavrak tarafından, şirket bünyesinde yer alan 32 adet MAN mikser ve pompa şoförlerine araç üzerinde uygulamalı ve pratik eğitimler verildi. Araçların teknik özelliklerinin yanı sıra ekonomik ve güvenli sürüş teknikleri gösterildi.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Satış Koordinatörü Doğucan Suyani ve Bölge Satış Yöneticisi Nurettin Aktemur'un da katıldığı eğitimin ikinci bölümünde ise Tokgöz Beton'un 75 kişilik tüm şantiye ekibine MAN araçlarının teknik özellikleri ve ileri sürüş tekniklerine dair sunum eşliğinde teorik bilgiler verildi. ■

Türkmenler Nakliyat MAN'ı tercih etti

Türkiye'nin her noktasına farklı lojistik hizmetleri sunan sektörün dinamik markalarından Türkmenler Nakliyat, 2 adet MAN TGX 18.460 BLS ADR_UA 4X2 çekiciyi törenle aldı.

Nevşehir'de, şirket yetkililerinden Bayram Türkmen'in ev sahipliğiyle gerçekleştirilen törene, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Bölge Satış Koordinatörü Doğucan Suyanı ve Bölge Satış Yöneticisi Nurettin Aktemur katıldı.

MAN'ı tercih etmelerinde, aracın sağlam, dayanıklı yapısının belirleyici olduğunu belirten Türkmen, "Bu çekiciler, hafif araç olmasının yanı sıra az yakıt tüketimi ve zorlu şartlarda gösterdiği yüksek performansla öne çıkıyor. Sağladığı tüm bu avantajlar nedeniyle tercihimizi MAN'dan yana kullandık" dedi.

MAN Kamyon Bölge Satış Koordinatörü Doğucan Suyanı da, MAN araçlarının üstün nitelikleri ile olduğu gibi, düşük işletme maliyetleri ve satış sonrası hizmetler avantajı ile de öne çıktığını vurguladı. ■

ADES Nakliyat 10 Iveco Stralis çekici aldı

Iveco'nun Gaziantep yetkili satıcısı Üstün İş Otomotiv, 10 adet Stralis AS440S48 T/P 3650 E6C – FULL çekiciyi ADES Uluslararası Nakliye Ticaret Limited firmasına törenle teslim etti.

Rusya'ya soğuk zincir taşımacılık yapan ADES Uluslararası Nakliye Ticaret, daha önce satın aldığı 13 adet Stralis çekicilerden yakıt tüketimi, satış sonrası hizmetler konularında memnun olduğu için yine tercihini IVECO'dan yana kullanarak filosundaki araç sayısını 65 adede çıkardı.

Hatay, Reylanlı'da yapılan teslim töreninde IVECO Türkiye Ağır Vasıta Bölge Satış Müdürü Murat Aydoğan, firma sahibi Abdo Mercimek'e bir plaket takdim etti. ■

Karayel Nakliyat, 17 IVECO Daily'ler aldı

IVECO, Karayel Nakliyat'a satışını gerçekleştirdiği 17 adet Daily 7 ton kamyonu teslim etti.

Ankara Halk Ekmek tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine, Karayel Nakliyat Yön. Kur. Başkanı Osman Albayrak, Genel Koordinatör Berkay Albayrak, Finans Müdürü Yasemin Albayrak; IVECO Türkiye Hafif ve Orta Vasıta Bölge Müdürü Adli Emiroğlu, satışı gerçekleştiren Özgözde Otomotiv Satış Müdürü Volkan Güntürkün ve Şube Müdürü Sezgin Işık katıldılar. ■

Atılımcı Lojistik'e 5 Ford Kamyon

1994 yılından bu yana otomotiv sektörü ağırlıklı olmak üzere rulo sac, paket sac, otomotiv parça taşımacılığı ve parsiyel taşımacılık alanında faaliyet gösteren Atılımcı Lojistik, filosunu 5 adet '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY)' ödüllü Yeni Ford Trucks F-MAX ile genişletti. Atılımcı Lojistik, yeni Ford Trucks F-MAX araçlarını yurtiçi ve yurtdışındaki i operasyonlarında kullanacak.

Teslimat törenine Atılım Lojistik Yönetim Kurulu başkanı Sabri Deniz, Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Deniz ve Hasan Deniz, Genel Müdür Ali Akbaşoğlu, Ford Trucks Türkiye Satış Müdürü Murat Bakış, Ford Trucks Satış Bölge Müdürü Orhan Altınbaş, Ford Trucks Erdeğer Bayi Satış Müdürü Korkut Karakaya ve Bayi Satış Danışmanı Sezgin Sakin katıldı.

Yeni Ford Trucks F-MAX, 23 Avrupa ülkesinden 23 ayrı jüri üyesinin değerlendirmeleriyle, '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu' ödülüne layık görülmüştü. ■

Taşıma Dünyası Gazetesi
facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi
editor@tasimadunyasi.com
GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
Yıl: 8 • Sayı: 340 • 1 - 15 Nisan 2019
www.tasimadunyasi.com

İhracat ve ithalat taşımalarında

Rota Avrupa'dan Asya'ya kayıyor

Avrupa taşımalarında kan kaybı hızlandı, nakliyeci rotayı değiştirdi

Türkiye'nin en önemli ihracat ve ithalat pazarı Avrupa'ya taşımalarda düşüş hızlandı, nakliyeci rotayı Asya ülkelerine çevirdi. Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin (UND) 2019 Ocak-Şubat verilerine göre; ihracat taşımalarında ilk iki ayda yüzde 3 düşüş yaşandı, bazı önemli Avrupa ülkelerinde ise bu oran yüzde 15'lere kadar çıktı. Buna karşın, Türki Cumhuriyetlere ve Rusya Federasyonu'na yapılan ihracat taşımaları önemli oranda arttı. Ortadoğu'da Irak'a ve Suriye'ye taşımalar hızlandı. İthalat taşımalarında da benzer durum yaşandı, Avrupa'ya yüzde 10 düşüş olurken, BDT ve Orta Asya ülkelerinden ithalat taşımaları yüzde 20 arttı.

UND İcra Kurulu Başkanı Erman Ereke, "Avrupa ülkelerine yapılan ihracat taşımalarında özellikle başta gelen ülkelerde Almanya'da yüzde 5, İtalya'da yüzde 15 ve Fransa'da yüzde 7 düşüş görülüyor. BDT ve Orta Asya ülkelerine yapılan ihracat taşımalarında ise özellikle Özbekistan'a yüzde 29, Türkmenistan'a yüzde 32, Rusya'ya yüzde 21, Kazakistan'a yüzde 40 artış gözleniyor. İthalat yönünde ise Avrupa'da yüzde 10 düşüş olmasına rağmen, BDT ve Orta Asya ülkelerinde yüzde 20 artış olduğu görülüyor. Türk araçlarının Avrupa'dan boş dönüşleri yüzde 47 artarken, BDT ve Orta Asya ülkelerinden boş dönüşler yüzde 40 azalmış durumda. BDT ve Orta Asya ülkelerinde ihracat ve ithalat taşımalarının daha istikrarlı görünmesini olumlu sonuçlardan biri olarak değerlendiriyoruz. Taşıma rakamları üzerinden ticaret akışına baktığımızda hem ihracat hem de ithalatta Avrupa'dan Asya ülkelerine doğru yön değiştirme olduğunu görüyoruz" dedi.

Türki Cumhuriyetlerin payı artıyor

UND'nin 2019 Şubat ayı karayolu taşıma istatistiklerine göre; Türk araçlarının ihracat taşıma sayıları, geçen yılın şubat ayına göre yüzde 2 düşüşle 96 bin 515 adet oldu. Ocak-Şubat toplamında ise Türk araçlar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 düşüşle 192 bin 16 adet ihracat taşıması gerçekleştirdi. Yabancı araçların taşıma sayıları şubat ayında yüzde 2 düşüşle 27 bin 183 adet oldu. Yabancı araçlar yüzde 3 düşüşle 51 bin 347 adet ihracat taşıması yaptı. Irak ve Suriye'ye geçen yılın aynı dönemine göre artış olması nedeniyle bölgesel olarak sadece Ortadoğu ülkelerine ihracat taşımalarının yüzde 1 artış gösterdiği dikkat çekiyor. Avrupa ülkelerine toplamda yüzde 1 düşüş yaşandı.

İthalat taşımaları düştü

Ocak-Şubat toplamında Türk araçlar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 düşüşle 60 bin 517 adet ithalat taşıması gerçekleştirdi. Yabancı araçların taşıma sayıları şubat ayında yüzde 15 düşüşle 15 bin 747 adet oldu. Ocak-Şubat toplamında ise yabancı araçlar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 düşüşle 29 bin 719 adet ithalat taşıması gerçekleştirdi.

Almanya Türkiye'yi transit güzergâh yaptı

Türkiye üzerinden yapılan transit taşımalara bakıldığında Türk ve yabancı araçlarının İran, Irak, Gürcistan, Azerbaycan, Bulgaristan, Romanya, Yunanistan başta olmak üzere komşu ülkelere taşıma yaptığı görülüyor. Transit taşımaları Türkiye üzerinden yapan araçlarda ise yoğunlukta olarak İran dikkat çekiyor. ■

Satış sonrası hizmetlerde dijitalleşme

Otokar dijital dönüşüm projeleriyle fark yaratacak

Otokar, bayi ve tedarikçilerinin ardından Türkiye genelindeki 85 yetkili servis yöneticisiyle, satış sonrası hizmetlerindeki müşteri memnuniyetini perçinlemek için "Hep birlikte dijital geleceğe" temasıyla bir araya geldi.

Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, Ticari Araçlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Rıza Alptekin, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Levent Sayar konuşmalarıyla başlayan toplantı Satış Sonrası Hizmetler ve Yedek Parça müdürlüklerinin sunumlarıyla devam etti.

Genel Müdür Serdar Görgüç, müşteri memnuniyetini odak noktalarına aldıklarını belirterek, "İçinde bulunduğumuz dijital çağda, yaşama ve iş yapma biçimlerimiz sürekli kabuk değiştiriyor. Bu yeni dönemde değişen müşteri beklentilerine uyum sağlamak ve cevap verebilmek için dijital dönüşümden en etkin şekilde yararlanmamız gerekiyor" dedi. Otokar Ticari Araçlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Rıza Alptekin ile Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül de proje üzerine ayrıntılı bilgi verdi. ■

ESHOT'un hizmet kalitesi tescillendi

İzmir Büyükşehir Belediyesi bünyesinde lastik tekerlekli toplu taşıma hizmeti veren ESHOT Genel Müdürlüğü, TSE denetimleri sonucunda 4 ayrı dalda sistem belgesi ve uluslararası onaylı "IQNET Sertifikası" almaya hak kazandı. Ayrıca 36 ülkede faaliyet gösteren İsviçre merkezli uluslararası kalite belgelendirme kuruluşunun Türkiye yetkilisi TSE tarafından IQNET Sertifikası'nın da ESHOT Genel Müdürlüğü'ne verilmesi uygun görüldü.

ESHOT yönetimini ve personeli tebrik eden Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, her alanda aklı ve bilimi rehber alan bir anlayışla, daha iyiye ulaşmayı hedeflediklerini söyledi. ■