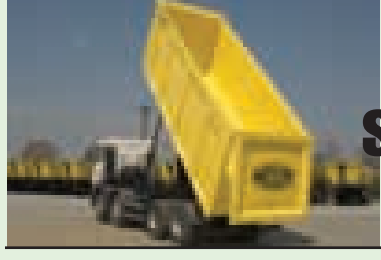


Mercedes-Benz Türk'ten**Eyüp Lojistik'e 150 Axor**

8'de

Kademeli Fren Sistemi**Meiller damperlerde artık standart**

9'da

Volvo Group Trucks Türkiye'den Sorumlu Başkan Yardımcısı Mete Büyükkakıncı:

Birleşme ile verimliliği artırdık

10'da

FORD CARGO. Güç emrinizde. ■ 9'da

UTİKAD harekete geçti

Hava kargoda yakıt ek ücreti karmaşası

Yabancı uçak şirketlerinin hava kargo taşımalarındaki ek yakıt ücretinin, tartı ağırlığı yerine hacim ağırlığı üzerinden hesap edilmesine yönelik uygulamaları UTİKAD yönetimini harekete geçirdi. ■ 9'da

İDO Genel Müdürü Dr. Ahmet Paksoy, "Değişimi anlamak ve yönetmek" isteyenlere yeni kitabıyla sesleniyor



İş dünyasına farklı bir bakış: "Tecrübesizliğin Şansındır"

6'da

Alibeyköy Terminal ihalesi 7 Ekim'de

5'te

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 104 • 9 - 15 Eylül 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

Servis aracı işletmecilerinin ve odalarının ortak ve öncelikli konusu:

GRUP TAŞIMA İSTEĞİ

● İstanbul ve İzmir Esnaf Odaları Başkanları, okul servis araçlarının boş zamanlarında grup taşımacılığı yapabildiğini istiyor.

● İstanbul'da özel bir izin belgesiyle servislerin gezi, düğün, cenaze gibi grup taşımalarında kullanılması imkanı yaratılmaya çalışılıyor.

● Personel servis araçlarının da hafta sonu ve diğer boş zamanlarında aynı imkanlardan yararlandırılması isteniyor.

Okulların açılmasının yaklaşmasıyla öğrenci taşımacılığının başlayacak olmasına ilişkin tartışmalara geçen sayımızda yer vermiştik. İstanbul'da hala ücretlerin açıklanmamış olması belirsizlik yaratıyor. Bunun ötesinde servis taşımacılığının sorun ve talepleri söz konusu olup bu sayımızda bunlara yer veriyoruz.

İstanbul - Hamza Öztürk:

- ✓ Okul taşıtlarının özel bir izin belgesi ile düğün, cenaze gibi grup-turizm taşımacılığı yapabildiğini amaçlıyoruz.
- ✓ Servis firması sahipleri, servis taşıma esnafını düşünmüyor, sahip oldukları imkanlardan faydalandırıyor.
- ✓ Mevcut plakaların uygun bir bedel ile tahditli hale getirilmesini ısrarla istiyoruz.
- ✓ Esnafı da haksız kayıt yapan Ticaret Odası taleplerimize karşı çıkıyor.
- ✓ İstanbul'da belediye içi ve dışı sorunu yok. İller arasında da kurallara saygılıyız.

İzmir-Hasan Basri Bostancı

- ✓ Belediye alanı dışındaki ilçe ve iller arası servis taşımalarında Bakanlık belgesi aranması çelişkidir.
- ✓ Boş oldukları mevsimde okul servis araçları en azından ilçe turizmde çalışmalıdır.
- ✓ Kiralık araçla, taşeron vasıtasıyla taşımacılığa karşıyız. ■ 11'de

Cumhurbaşkanı Gül: 11. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Şurası açılışında konuştu:**Dev ulaştırma projelerinden hepimiz gurur duyuyoruz**

Cumhurbaşkanı Gül: "Hedefimiz, Türkiye'nin 2023 hedeflerini gözden geçirmesi, böylelikle 2035 stratejisini oluşturacak ulaştırma ve haberleşme vizyonuna katkı sağlamak".

"Türkiye'nin ulaştırma ve iletişim alanında hayata geçirdiği dev projelerden hepimiz gurur duyuyoruz. Bu güzel organizasyondan dolayı Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım ve ekibini kutluyorum" ■ 7'de

Lider Adana Turizm'e 23 Travego

4'te

İzmit Seyahat'e 11 Tourismo

4'te

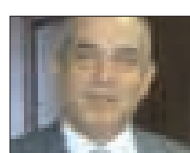
Tokat Seyahat'e 10 Travego

6'da

**Dr. Zeki Dönmez**

Taşımacılıkta fiyat belirleme

7'de

**Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı**

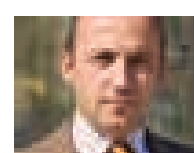
Şehirleşme ve Ulaşım - 1

2'de

**Mustafa Yıldırım**

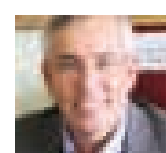
Ulaştırma Şurası'ndan dersler

5'te

**Akif Nuray**

Bas Bas Paraları... Dünyaya!

6'da

**Salim Altunhan**

Birlik olalım, dirlik kazanalım...

4'te

Gürsel'e 65 ve Sesli'ye 21 olmak üzere 86 Sprinter

12'de

Bugün, siz değerli okuyucularıyla; şehirleşme, şehrin kavramsal içeriği, gelişim süreci, İstanbul'un tarihi şehirleşme kronolojisi, şehirleşme-ulaşım ilişkisi, dünyadaki şehirselleşme ve planlama konularında paylaşımlarda bulunacağız. Bu çerçevede, tarihi süreci ve geliştirilen perspektif bağlamında İstanbul şehirciliğinin geldiği nokta ile ulaşımda mevcut durum üzerinden ne gibi öneriler ortaya konabileceğini tartışacağız.

Daha öncede ifade ettiğimiz üzere; şehir, şehirleşme, şehirlilik gibi olgular üzerinde durulması gereken ve kavramsallaştırılmasından dünyadaki, bölgedeki ve Türkiye'deki gelişim sürecine kadar derinlikli bir şekilde ele alınması gereken bir konu bütünüdür. Zira; bu olgular, insanlık tarihinin başlangıcından itibaren, insan hareketlerinin ve sosyal gelişimlerin merkezinde olan bir alanı teşkil etmektedir. Bununla beraber; bu kavramların ifade edilmesinden yeryüzünden formlarına kadar oldukça farklılaşabilen bir çerçeveye oturduğu açıktır. Öyle ki; Doğu-Orta Kuzey Afrika'nın Mogaçışu, Timbuktu, Mombasa, Nairobi, Kinsasa gibi şehirleri, modern öncesi dönemin en 'medenî' olarak ifade edilebileceği bir geçmişte içinde barındırmakta fakat modern dönemde aynı zamanda kaotik bir şehir yapısına sahip olmaktadır. Söz gelimi, İspanya'nın Endülüs Çağı'nda yeryüzünün merkezi konumunda olan Kurbaba (Cordoba), Sevil (Sevilla), Gırnata (Grenada), Madrid, Mürsiyye (Murcia), Toledo gibi şehirleri, modern dönemde Rönesans karakterini en orijinal şekilde yansıttığından da fazla köklü bir medenî(yet) tasavvurunu da en güçlü şekilde ortaya koymaktadır. Bu çerçevede, kıtanın iki ucunda yer alan Lizbon (Portekiz) ve İstanbul şehirlerinin birbirine benzer önemli yönleri bulunmakta olup, Kuzey Afrika'nın sahil seridi şehirleri de Osmanlı Çağı'nın Akdeniz Anadolu şehirleriyle ortaklıklara sahiptir. Yine; Latin Amerika'nın Arjantin, Brezilya, Şili, Peru gibi ülkelerin şehir yapıları Endülüs bakiyesinden ve Katolisizm'den izler taşımaktadır.

Anadolu'da şehirleşme

Anadolu'da şehir kültürü – bilinen anlamda - Hititler, Frigler, Lidyalılar, Sümerler'e kadar uzanmakta olup, özellikle Karasal Anadolu'daki şehirleşme Hititler'in varlığı görülmektedir. Takibinde; Anadolu'da -kültür ve dil olarak- Grek egemenliğinin olduğu Bizans Çağı'nda, eski tarihlerden o döneme aktarılan şehir yapılarının yok olmaya yüz tuttuğu, Anadolu'da özellikle yer yer Ege, Akdeniz ve Karadeniz'de koloni şehirleşme örneklerinin görüldüğü bilinmektedir. Bu dönemde Bizans-Pers çekişmesi kaynaklı olarak Doğu Anadolu, Ortadoğu Anadolu ve Doğu Karadeniz'de, mutlak hakimiyetin olmadığı ve çatışma sahalarmın olduğu ve dolayısıyla kale şehirlerin bulunduğu bir ortam mevcuttur. Anadolu'da Selçuklu Çağı'nın başlangıcı, siyasi-kültürel-ekonomik birliğin sathı boyunca sağlanmasını ifade etmektedir. Dolayısıyla, Selçuklu Dönemde Orta Anadolu, Ortadoğu Anadolu, Doğu Anadolu ve İç Batı Anadolu boyunca karasal satıhta, Sivas, Erzurum, Erzincan, Konya, Kayseri, Kars, Manisa, Kirşehir, Karaman, Malatya, Ahlat, Adilcevaz, Aydın gibi şehirler kendine has ve bütünlüklü karakterleriyle kurulmuş ve belirgin bir rol oynamaya başlamıştır. Osmanlı Çağı'nda ise; medeniyetin kimliğini yoğunlukla olarak verdiği ve eserlerini bıraktığı şehirler; Bursa, Edirne, Balıkesir, Aydın, Denizli, Kastamonu, İstanbul, Kocaeli, Bilecik, Kütahya ile Balkanlarda, Üsküp, Kalkandelen (Tetova), Ohri, Selanik, Manastır, Şumnu, Razgrad, Plevne, Filibe, Gümülçine, Dimetoka, Prizren, Priştina, Tiran, Elbasan, Berat, İşkodra, Yenipazar (Novipazar), Saraybosna, Belgrad, Sofya olarak öne çıkmaktadır. Ancak Osmanlı Çağı'nın yükselişi, Osmanlı şehir ve kültür algısının, Anadolu, Balkanlar,

Rumeli, Kafkaslar, Bilad-ı Şam (Suriye, Ürdün, Lübnan, Filistin), Irak, Hicaz, Karadeniz'in kuzeyi ile Kuzey ve Orta Afrika olmak üzere bütün bir coğrafyada hissedilmesini beraberinde getirmiştir.

Şehirleşme

Modern dönemde birlikte; birçok kavramda ve içerikte olduğu gibi 'şehirleşme' olgusunda da en azından algı bazında köklü dönüşümlerin gerçekleştiğine şahitlik ettik. Ancak bu; problemlerin kökten çözümü yerine, birçok sorunsalı ve sorgulamaları da beraberinde getirdi. Post modern süreç ise; birçok olgu ve olaya yeni tanımlar ve içerikler getirmek yerine, modern dönemde oluşan kimi kavramsal sorunsallara daha geniş bir hareket alanı açtı. Ama bu kavramsal sorunsalların, hareket kabiliyetinin artmasına paralel, çözümlere bütünüyle münbit bir zemin açıldığı anlamına da henüz gelmemektedir.

Modern süreçte birlikte; teknik imkanların alabildiğine gelişmesine paralel, sadece kavramların dönüşmesine değil aynı zamanda yeni kavramların meydana çıkmasına da şahitlik ettik. Bu çerçevede; bizler teknik imkanların hizmet ve insan odaklı olarak seferber edilmesine paralel, verimliliğin mevcut olanaklar dahilinde azami ölçülere çekilme gayesine esas alan anlamda 'akıllı' kelimesini kullanmaktayız. Akıllı yollar, akıllı binalar, akıllı şehirler ve benzeri kavram yaklaşımımız buna birer örnek teşkil etmektedir.

Şehirleşme ve Ulaşım - 1



PROF. DR.
MUSTAFA İLICALI
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

Dünyaya bakış

Bulduğumuz yerden, yerkürenin tamamına baktığımızda, içinde bulunduğumuz süreci 100 yıllık, 150 yıllık, 300 yıllık yakın geçmişimizin sorunları, artıları-eksileri, kazançları ve kayıplarıyla beraber oluşturduğu deneyimden hareketle, son 20 yılda gelişmiş olduğumuz siyasi süreçle, stratejik bir nokta olarak okumaktayız. Bu ise bize; modernite ile 150 yıllık teknik, felsefi, sosyolojik, ekonomik, kültürel bir yüzleşmeyi hem zorunlu kılmakta ve hem de bir imkan olarak sunmaktadır. Bu

anlamda; kapsamlı ve bütüncül bir mevcut durum analizi, GZFT analizi ve Gelecek Projeksiyonu yapmamız gerektiği ve bu çerçevede ilgili, yetkili ve muhatap olan herkese hayati görevler düştüğü ortadadır.

Şehirlere göç dalgası

Ülkemiz; şehirleşme ve şehirlilik kavramının içini gerek teoride gerekte pratik uzun yıllar boyu tam olarak dolduramamış, bu da her alanda olduğu gibi planlama eksiklikleri ve disiplinler arası koordinasyon kopukluğu gibi sebeplerle birleşerek karmaşık problemlere yol açmıştır. Kültürel ve sosyal düzeyde üretilemeyen çözümler, ekonomik kısıtlarla da birleşince göç olgusu büyük bir ivmeyle ortaya çıkmış ve Cumhuriyet tarihi boyunca 4 ana göç dalgası ortaya çıkmıştır. Bu göç dalgalarının her birinin dönemsel ve karakter olarak kısmi farklı olmasına karşın, geneli itibarıyla önce köyden köyün bağlı olduğu kasaba, nahiye, ilçe ve il merkezine, sonraki adımda; il merkezlerinden yöre

merkezlerine, sonrasında bölgesel merkezlerle, son adım olarak ise İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Mersin, Kocaeli, Konya, Antalya, Samsun ve Manisa gibi merkezlere doğru bir göç yönü ortaya çıkmıştır. Zaman zaman, bu göç olgusu bütün bu belirtilen adımlarla takip edilmeyip, söz gelimi direk köyden İstanbul'a şeklinde gerçekleşmiştir. Bu ise; kimi şehirlerde dengesiz nüfus dağılımı, kimi şehirlerde insansızlaşma gibi sonuçlar vermekte, çeşitli sebeplerle göçte tercih sebebi haline gelen şehir ise bütün bu dalgayı yönetmemekte, plansızlık ve entegrasyon eksikliği gibi nedenlerle şehir taşıdığı insan yükü oranında sanayileşme, kültürlenme, şehirleşme ve şehirlilik gerçekleştirememektedir.

Yatırım perspektifi

Geliştirecek olduğumuz yatırım perspektifinde; projelerimizin hizmet esaslı olarak doğru yerde doğru kararın alınması ve uygulanmasına paralel, dengeli nüfus dağılımını gözetilen bir çerçevede geliştirilmesi önemlidir. Yeni projeler; mevcut göç olgusunu destekleyici değil, düzenleyici nitelikte olmalıdır. Anadolu'nun birçok iline, geçmiş dönemlerde görülmemiş düzeyde yapılan yatırımlar, insanımızın yaşadığı şehir üzerinde üst düzey hizmet parametrelerine ulaşmasını, iş imkanlarının çeşitlendirilmesini, şehrin potansiyelinin ortaya çıkarılmasını, üretim teşviğini hedeflemektedir. Bu anlamda; yüksek hızlı demiryolları başta olmak üzere yapılan ulaştırma yatırımları şehirlerin birçok alandaki sektörünün kapasitesinin artırımında önemli rol oynamakta ve aynı zamanda altyapı standartlarını yükseltmektedir. Ancak; şehir ve şehirlilik olgusu; sosyal-teknik-ekonomik-kültürel birçok arkaplana sahip, daha komplike bir konu olduğu için, yapılan ve yapılacak olan yatırımların niceliğinin yanı sıra niteliğinin düzeyi de stratejik bir konudur. Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

Gaziantep Havalimanına otobüs seferi

Kentin ulaşım sıkıntısını 3 tramvay hattı, 90 yeni otobüs ve 16 köprülül kavşak ile rahatlama hedefleyen Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, vatandaşların sıkıntı çektiği hava limanı yolculuğuna da çözüm getirdi.

Özel bir uygulama ile kent merkezinden hava

limanına ulaşım sıkıntısı yaşayan yolcu ve yakınlarının daha kolay ulaşımını sağlamak için 3 yeni otobüsle seferlere başladı. Bu hizmet ile artık şehir merkezinden havalimanına gitmek hem daha kolay hem de daha ucuz olacak.

3 otobüs 24 saat dönüşümlü olarak sefer yapıyor. İki otobüs de

Karatay- Üniversite-Ordu Caddesi-Büyükşehir Belediyesi güzergâhından havalimanına gidiyor. Bir otobüs ise Otogar-Balıklı-Hasan Kalyoncu Üniversitesi güzergâhından havalimanına gidip tekrar aynı güzergâhtan şehir merkezine geliyor. Yapılan açıklamaya göre talebe göre ek seferler de konulabileceği bildirildi. ■



AŞTİ temizliği ile örnek oluyor

Büyükşehir Belediyesi, AŞTİ'nin yüksek tavanlarındaki temizlik, bakım ve onarım çalışmalarını yüksek teknolojiyle liftlerle gerçekleştiriyor. AŞTİ'nin uzman personelinin kullandığı ve Türkiye'de ilk kez AŞTİ'de hizmet veren liftlere binen temizlik ve bakım personeli 16 metre yüksekliğindeki AŞTİ tavanlarına kolaylıkla ulaşabiliyor. AŞTİ çalışanlarının "Örümcek" diye tanımladığı BOM'lu lift, 21 metre yüksekliğe kadar yükselebiliyor. Uzaktan

kumanda ile kullanılan lift, cam silme, boya, lamba değiştirme, afiş asma, tavan tadilatı gibi görevlerde personelin en büyük yardımcısı olarak görev yapıyor. Türkiye'deki otobüs terminaleri içinde ilk kez Ankara'da kullanılan BOM'lu lift, AŞTİ'ye gelen yolcuların ve çocukların da büyük ilgisini çekiyor. "Tavşan" ve "Kaplumbağa" hızlarında kullanılabilen BOM'lu lift, AŞTİ'nin tavan yüksekliğine uyan çok fonksiyonlu yapısı sayesinde çevresine zarar vermeden çalışıyor. ■



ISUZU NOVO SINAVDAN 100 ALDI!

Öğrencilerinizi güvenle taşıyacak servis aracı, Isuzu Novo.

Tüm devrilme testlerinden %100 başarıyla geçen, ön ve arka disk frenlerle yolculuğu daha güvenli hale getiren Isuzu Novo okula hazır. Siz de öğrencileriniz için Anadolu Isuzu gücü ve teknolojiyle üretilen Isuzu Novo'yu tercih edin.

Isuzu Novo'nun okul otobüsü tip onayı bulunmaktadır.



Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)
isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTürkiye • twitter.com/IsuzuTürkiye



9 - 15 Eylül 2013

Otomotiv ticaretinde ÖTV masaya yatırıldı

TOBİT Türkiye Otomotiv Ticaret Meclisi, TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda toplandı. Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan ÖTV Şube Müdürü Murat Ülker ve Gelir Uzmanı Ragıp Özdemir'in katılımlarıyla ÖTV konusunda yaşanan sıkıntılar ile konuya ilişkin çıkan son düzenleme ve sektöre etkileri tartışıldı. Toplantıda meclis üyeleri tarafından, 6487 Sayılı Torba Kanun ile birlikte yürürlüğe giren ve 11.06.2013 tarihinde uygulanmaya başlanan Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nun 12. Maddesi'nin değiştirilmesi istendi. Yerli üretim yapan

firmaların satış fiyatının ÖTV matrağıyla, ithalatta ise KDV matrağıyla mukayese edilmesinin ayrıma yol açtığı ve yüzde 10'luk indirim yapabileceğinin da pratikte ortadan kalktığını dile getiren meclis üyeleri, firmaların kâr marjının buna müsaade etmediğini ifade ettiler. Bu konuda dile getirilen görüş de, tahakkuk etmeyen bir bedelin ÖTV'sinin tahsil edildiği yönünde oldu. Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan ÖTV Şube Müdürü Murat Ülker katılımcıların sorularını yanıtlayarak, sorunların farkında olduklarını, çözüm için gayret gösterildiğini



altını çizdi.

Sektörün zaten bu konuda bir çözüm yolu beklediğine değinen Ülker, KDV matrahlarıyla ilgili sorunun toplantı tarihinden önceki hafta çözüldüğünün haberini verdi.

Öte yandan yetkililerce, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'yla paralel olarak

ithalata konu olan marka ve modellerle ilgili bir çalışma yürütüldüğü bildirilirken, bütün matrahların, tek tek ilgili markalar tarafından Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'na iletileceği ve paralel ithalat yapılırken eldeki o şablonlardan

değerin tutup tutmadığını kontrol edileceği vurgulandı.



Shell & Turcas Perakende Satışlar Genel Müdürü Yardımcılığı, Satış ve Operasyon Müdürü

Diyarbakır toplu ulaşımında yeni düzenleme

Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Baydemir toplu taşıma hizmeti yürüten özel halk otobüsleri ve minibüsleriyle Diyarbakır Ulaşım Ana Planı doğrultusunda ortak çalışmayı esas alan müzakere sürecini yeniden başlattı.

Başkan Baydemir, değişen, dönmüş, hizmet çabalarıyla her gün büyüyen Diyarbakır'ın ilgilili hak eden meselelerinden biri de ulaşım modernizasyonu ve konforunun artırılarak daha kaliteli ve sağlıklı bir toplu taşıma hizmetini sunmak olduğunu söyledi.

Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi olarak 2004 yılından bu yana imar ve ulaşım mastur planlarını birlikte ele alarak planlamaya gittiklerini belirten Baydemir, Diyarbakır Ulaşım Ana Planı ile ulaşımın ihtiyaçlarını belirlemek üzere 30 bin yurtdışı görüşmeler yaptıklarını, trafik sayımları gerçekleştirdiklerini, kısa, orta ve uzun vadeli çözümler ürettiklerini söyledi. Bu çerçevede kamu eliyle toplu taşıma hizmetine girdiklerini vurgulayan Baydemir, akıllı kart sistemini geliştirdiklerini hatırlattı ve "300 minibüs, 100 özel halk otobüsünün dönüşümü ve tek çatı altında toplanması ile ilgili daha önceki yıllarda da çabalarımız oldu, belli bir aşamaya geldi ve maalesef kesintiye uğradı" dedi. Baydemir, "Hafif Raylı



Sistem ile ilgili güzergah dahil tüm planlama çalışmalarını tamamlayarak ihaleye hazır hale getirdik. Kredi için İller Bankası'na başvurumuzu gerçekleştirdik, bir yandan kredinin çıkması için çabamızı sürdürüyoruz, diğer yandan da yap-ilet-devret modeli için girişimlerde bulunuyoruz" dedi. Hafif Raylı Sistem'in gerçekleştirilmesi, mevcut toplu taşıma sistemini tek çatı altında, ortak güzergahla dahil edilmesi, akıllı kart sistemi ile yürütme çabaları bulunduğunu

vurgulayan Baydemir, "Şu anda 300 minibüs, 100 özel halk otobüsü ile Diyarbakır'ın ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda ulaşım modernizasyonu, konforu için kesintiye uğrayan müzakere sürecini yeniden başlatıyoruz. Bu amaçla kent dinamiklerinden oluşan bir müzakere komisyonu oluşturduk" dedi.

Meclis Üyesi ve Başkan Danışmanı Esref Güler, Meclis Üyesi Şeyda Aluntaş, Meclis Üyesi Ramazan Kardeşin, Genel Sekreter Yardımcısı Abdullah Sevinç, BDP İl Eş Başkanı M. Emin Yılmaz, BDP İl Yönetim Kurulu Üyesi Fırat Çetin'in de katıldığı toplantıda Özel Halk Otobüsleri Kooperatif Başkanı Fesih Kaya, Özel Halk Otobüsleri Kooperatif Başkanı Mehmet Pervane, minibüs kooperatif başkanları Vecdin Çoçak, Kasım Çapar, Hakim Fidan ve Askeri Kaya'nın da davet edildi. Ekim ayında sisteme geçiş öngörülerini belirten Baydemir, müzakerelerde özel halk otobüsleri ve minibüslerle şu konuları görüşeceklerini bildirdi:

1- Toplu ulaşım hizmetinin sevk ve idaresinde, esgüdümünün sağlanması için tüm toplu taşıma sisteminin tek çatı altında toplanması (şirket, kooperatif veya oda şeklinde);

2- 487 toplu taşıma aracını (belediye otobüsü, özel halk otobüsü, minibüs)

tüm güzergahlarda dönüşümlü olarak hizmet vermesini sağlanması;

3- Toplu taşıma hizmetinin tamamının akıllı kartla çalışmasının sağlanması;

4- Araçların 0-1 yaş grubu ve çevreye duyarlı hale gelmesinin sağlanması;

5- Tüm toplu taşıma araçlarının engelli erişimine uygun hale getirilmesinin sağlanması;

6- Toplu taşıma sisteminin saat esasına göre düzenlenmesi, kent içi trafikte gece geç saatlere kadar hizmetin verilmesinin sağlanması ve yurtdışı hangi saatte hangi aracın nereden geçeceğini dair bilgilenebileceği akıllı durak sisteminin oluşturulması;

7- Toplu taşımadaki tüm araç sürücülerin eğitimden geçirilmesinin sağlanması;

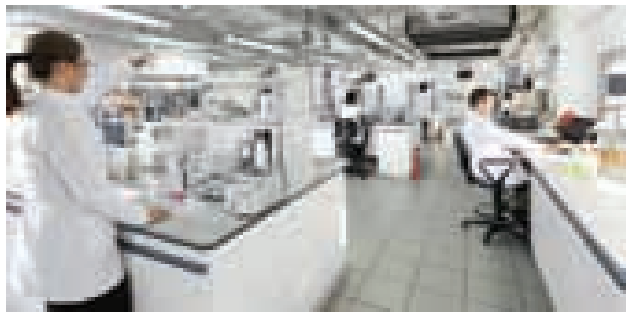
8- Toplu taşımadaki tüm araç sürücülerinin sigortalı hale getirilmesinin sağlanması;

9- Tüm toplu taşımadaki araçların bakım, onarım, yedek parça gibi ihtiyaçlarının topluca alabileceği bir sistemin oluşturulması.

Kesintiye uğrayan çalışmalarını tekrar başlattıklarını vurgulayan Baydemir, kooperatif yönetimleri ve üyeleri ile halkın destek ve katkılarını beklediklerini söyledi. ■

Opet Fuchs ile Ford Otosan'dan işbirliği

Opet Fuchs ve Ford Otosan, Ford Otosan'ın yeni Euro 6 Ecotorq motorunun geliştirilmesinde işbirliği yapıyor.



Ford Otosan'a ait yeni Ecotorq motoru, Euro 6 emisyon standartları ile beraber Türkiye'de 2 yıl içinde devreye girecek. Euro 6 Ecotorq motorlu Ford Cargo kamyonlar, ülkelerin motor egzoz emisyon regülasyonlarına bağlı olarak dünyada pek çok ülkede müşterilere ulaşacak. Bu motorun tasarımının başlaması ile Opet Fuchs 2012 yılından bu yana Ford Otosan ile birlikte motor yağı geliştirme çalışmalarını sürdürüyor. Opet Fuchs tarafından Ford

Otosan ile birlikte geliştirilen motor yağı, Euro 6 normlarını karşılamasının yanında şu ana kadar gerçekleştirilen Ford'un özel motor ve zorlu performans testlerinden geçti. NOx emisyonlarının 5 kate kadar azaltılması ile çevreye olan zararını minimuma indirmesi hedeflendi. Biyoyakıt kullanımına uygun olarak geliştirilen formülüne sayesinde yeni nesil Avrupa çevre mevzuatlarına uyum sağlandı. Yeni geliştirilen motor yağının

oksidasyon kararlılık özelliği iyileştirildi böylece daha uzun ömürlü olması sağlandı. Depozit kontrolü 2 kat daha iyileştirilerek daha temiz motor ve daha düşük bakım masrafı hedeflendi.

Düşük sıcaklıktaki zorlu akıcılık testlerinden başarıyla geçen yeni motor yağı bu sayede biyoyakıt kullanımına da izin veriyor. Geliştirilmesi için özelliği sayesinde piyasada varolan motor yağlarına göre %0,7 varan oranlarda daha fazla yakıt ekonomisi hedefleniyor. ■

Mercedes-Benz Atego için üretilen Alcoa'dan 2 yeni jant

Alcoa, orta ölçekli ticari portföyünü 19,5x 6,75 jant ile genişletiyor

Alcoa, orta ölçekli ticari portföyünü, yeni bir jant ebadı ile genişletiyor: 19,5 x 6,75. Alcoa, orta ölçekli ticari kamyonlar için halihazırda 17,5 x 6,75 jantlarını sunuyordu. Yeni jant, Daimler'in yeni kamyon modeli Mercedes-Benz Atego (12-15T) için aşağıdaki özelliklerle Eylül 2013'ten itibaren satışa sunulacaktır:

Ebat: 19,5 x 6,75
Ağırlık: 17,1 kg
Jant başına maksimum yük: 2575 kg
Offset: 127 mm
Bijon delik çapı: 30 mm

Yeni jant, 2 tip üretildi

Saten görünümü (Brushed): parça numarası 764460MB
Kolay Bakım (Dura-Bright): parça numarası 764463DBMB
Alcoa jantları, yüksek mukavemetli, korozyona dayanıklı, tek bir blok alüminyum alaşımdan imal edildi. Blok, 8000 ton baskı uygulayarak jant şeklini alacak şekilde dövüldükten sonra, genel mekanik mukavemetlerini en yüksek seviyeye çıkarmak için jantlara ısıtma işlemi uygulandı. Alcoa dövme işlemi, disk ile jantın bulunduğu kritik bölgede bile jantın şekli ile alüminyumun moleküler doku akışının aynı düzende olması sağlanıyor. ■



Her 5 sürücünden biri lamba yanmazsa yağa bakmıyor

Mobil 1TM tarafından yapılan ve 1.000 sürücüyü kapsayan araştırma, Türk tüketicisinin araç bakımı konusundaki tutumunu gözler önüne serdi.

Araştırmaya katılan her 10 kişiden biri (yüzde 9,9), bir yıl boyunca motor yağını hiç kontrol etmediğini, yaklaşık üçte ikisi de (yüzde 63) bu görevi başkalarına bıraktığını belirtti. Katılımcıların yüzde 21'i sadece gösterge tablosu uyarı ışığı yanınca motor yağını doldurduğunu ya da değiştiğini kaydetti. Sistemde yeterli yağ olmaması ya da yağ pompasının kritik yüzeyleri yağlı tutabilmek için yeterli yağ sirküle etmemesi, motordaki yağ basıncının düşmesi anlamı geliyor. Bu durum aracın

performansını düşürdüğü gibi, daha büyük sorunlara da yol açabiliyor.

Mobil Oil Türk AŞ Otomotiv Saha Mühendisi Aydın Güney, yağ seviyesinin ölçülmesi ve yağ değişiminin önemi hakkında şunları söyledi: "Sürücüler araçlarının lastik basıncını veya camsuyunu düzenli şekilde kontrol ediyorlar. Biz herkesin bu listeye motor yağı kontrolünü de eklemesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu bir kaç dakikalık basit işlem; aracınızın ömrünü uzatarak, düşük maliyetle ve yüksek performansla çalışmasını sağlar. Gösterge panosunda uyarı ışığı yandığı zaman, aracınızın çoktan kalıcı bir hasara uğramış olması muhtemeldir."

Yağı düzenli kontrol edilen araç verimli olur

Yağ seviyesinin tam olmaması; motorun daha fazla yorulmasına, performansın düşmesine ve yakıt tüketiminin artmasına neden oluyor. Sürücülerin, "motor yağı kontrolünü haftalık rutinlerinin bir parçası haline getirmelerini öneriyor. Yağ eksilmişe imalatçı talimatı doğrultusunda miktarını öğrenip ona göre yağ ekleyin. ■



HAFİF

Araç başı 250 kg.'a kadar daha hafif • Jant başı %42'ye varan ağırlık tasarrufu

GÜÇLÜ

Dayanım gücü yüksek tek bir alüminyum blokta dönmüştür • Çelikten 4 kat daha güçlüdür

Otomotiv Lastikleri Tevzi AS
Tel. +90 216 587 0000
hizmet@contil.de
www.otas.com.tr

WWW.ALCOAWHEELS.COM

Lider Adana Turizm'e 23 Travego

Lider Adana Turizm, 27 Travego yatırımının ilk 23 adetini teslim aldı. Grup bünyesinde bulunan Lider Adana, Yeni Adana ve Adıyaman Gülaras segmentasyonu yapmayı başarmış bir firma sahibi. Bizzat Adana'da bu işleşi bizde gördük. Doğrusu etkilendik. İşbirliğimizin daha uzun yıllar süreceğine inanıyoruz. Onun yaklaşımı, bizim yaklaşımımız ortak faydaya hitap eden bir şekilde. Biz sadece araç satmıyoruz, finansmanı, takası, bayimle tüm hizmet halkalarımızla müşterimize hizmet veriyoruz. Erdal bey işine aşık. Bu yatırımın kazasız, belasız bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

Has Otomotiv'in Hadımköy Tesislerinde 3 Eylül Salı günü düzenlenen teslimat törenine, Lider Adana Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Erdal Çetin, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç ve Otobüs Finansmanı Satış Koordinatörü Tolga Sezer ile Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban ile Emin Töredi katıldı.

2013'te Lider Adana'ya 58 Mercedes

Bu ay yoğun teslimat süreci yaşadıklarını ifade eden Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, "Ağustos ayında satışı gerçekleşen 101 adetlik aracın en büyük partisini bugün Lider Adana Turizm'e gerçekleştireceğiz. Bu araçların iki adeti çok özel dizayn edilmiş 2+1 koltuk düzeninde Travego 17 araçlar. Türkiye'de bir örneği yok. Erdal beyin bilhassa üzerinde durduğu çok ses getirecek araçlar. Bu yıl içinde Lider Adana Turizm'e toplamda 58 adet araç teslim etmiş oluyoruz" dedi.

Biz sadece araç satmıyoruz

Lider Adana Turizm'in bu yatırımları bir program dahilinde yaptığını dikkat çeken Batumlu, "Biz gurur duyuyoruz. Böyle genç bir müşterimiz bu kadar tecrübeli ve bu kadar planlı, programlı şekilde hareket ediyor. Bu planlı çalışma bizimde

işimize geliyor, çünkü çok kolay anlaşılıyor. Erdal bey grup bünyesinde bulunan Lider Adana, Yeni Adana ve Adıyaman Gülaras segmentasyonu yapmayı başarmış bir firma sahibi. Bizzat Adana'da bu işleşi bizde gördük. Doğrusu etkilendik. İşbirliğimizin daha uzun yıllar süreceğine inanıyoruz. Onun yaklaşımı, bizim yaklaşımımız ortak faydaya hitap eden bir şekilde. Biz sadece araç satmıyoruz, finansmanı, takası, bayimle tüm hizmet halkalarımızla müşterimize hizmet veriyoruz. Erdal bey işine aşık. Bu yatırımın kazasız, belasız bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

İşini iyi yapan bir firma

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül de, Lider Adana ile geçmişe dayalı uzun süreli bir işbirliği içinde olduklarını vurgulayarak, "Erdal bey, işini iyi yapan, iddialı olmayan, araç parkını güncel tutan, kaliteli yolcuya hitap etmeyi amaçlayan ve bunu başaran Güneydeki en önemli firmaların sahibi konumunda. Erdal'la bugün rekabet anlamında yola çıkan firmaların araç parkları Erdal bey'in kadar genç değil" diye konuştu.

2016'nın sinyalleri

Bu araç yatırımları ile 2016 yatırımlarının adımını attıklarını belirten Sarıgül, "2011, 2012 model 12 aracını takasa verdi. Bu önemli bir karar. Ben bugün aldığım arabalarla 2016 yılında yeni çıkaracağımız araca da talibim mesajını verdi. Onun taleplerine cevap vermek için uğraşyoruz. Müşteri memnuniyeti bizim için önemli. Bu projelerde Busstore'nin ve finansman bölümünün çok önemli katkısı var. Finansman paketlerimiz müşterimizi sıkıntıya sokmayan, kolay şekilde araç alınabilecek bir sistem şeklinde" dedi.



Lider Adana Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Erdal Çetin:

Hedef kaliteli hizmet

Grup bünyesinde bulunan üç firma ile hedeflerinin her zaman kaliteli hizmet vermek olduğunu belirten Erdal Çetin, "Bizim önceliğimiz her zaman çizgiyi bozmadan hizmet sürecini yürütmektir. Her yıl 65 civarında bir araç yenilemesi yapıyoruz. Filomuzda genç tutmaya çalışıyoruz. Şu anda Lider Adana Turizm'in filosunda 35 araç oldu. Yeni Adana ve Adıyaman Gülaras ile birlikte toplam araç parkımız 101'e ulaştı" dedi. Araç parkının 90'mın Mercedes markasından oluştuğu bilgisini veren Erdal Çetin, "11 aracı daha takasa vererek 25 araçlık bir yatırım planımız daha var" diye konuştu.

Büyük firmalar bölünebilir

Sektörde firmaların yapısı

değişimine yönelik değerlendirmelerde de bulunan Erdal Çetin, "Ben dile getirilen görüşlerin aksine firmaların daha fazla büyümeyeceğine ve belki de yeni oluşacak yapılanma ile bölünmelerin yaşanacağına inanıyorum. Artık bireysel yapının yerini özmal ile çışma alıyor. Bana da teklifler geliyor. Antalya'da firma kurulum. Büyük yatırım yapalım diye. Ancak ben her yerde olayım, daha hızlı büyüyeyim anlayışında olmadım. Daha sakın ama emin adımlarla yürümek ve hizmet çizginizi bozmadan daha önemli. Filoyu büyütme çok kolay. Araçlarımızın tamamı öz mal. Bunun yanı sıra çok sayıda bireyselci olarak kapasiteyi büyütülebiliyoruz. Ancak Mercedes'in nasıl bir kaliteli ismi varsa bizde o ismin peşindeyiz" dedi. 2 özel araç siparişini Adana-Ankara hattı için verdiğini belirten Çetin, bu tip VIP araçların sayısının artabileceğini de söyledi.

Yılın geri kalanından umutluyum

Yılın 8 ayında değerlendiren Erdal Çetin, "Bu döneme kadar yolcu talebinde çok büyük bir artış görmedik ancak yılın geri kalanından umutluyuz. Aslında bizim için kış sezonu daha rahat geçiyor. Ciromuz kışın artmaya devam ediyor. Yolcumuz düşse de biz standartlarımızı bozmadan hizmet vermeye çalışıyoruz" dedi.

Turizm taşımacılığında varız

Lider Adana Turizm adına bu yıl D2 belgesi de aldıklarını belirten Erdal Çetin, "Bu alana yönelik özellikle öğrenci grup taşımacılığında 11 aracımızla hizmet veriyoruz. Şu an için oluşan talepten memnunuz" diye konuştu.



İzmit Seyahat'e 11 Tourismo

İzmit Seyahat, Haziran ayındaki 25 otobüs yatırımının ardından 11 Tourismo 15 yatırımını daha yaptı. İzmit Seyahat'in filosundaki Mercedes marka otobüs sayısı 36 oldu.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazartan Merkezi'nde 3 Eylül Salı günü

düzenlenen teslimat törenine, İzmit Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Birant, Şirket Araçları Yöneticisi Umur Demircan, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç ve Otobüs Finansmanı Satış Koordinatörü Tolga Sezer ile Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban katıldı.



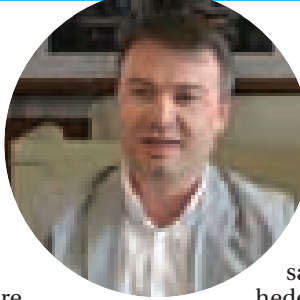
Birant: Filonun tamamı Mercedes olacak

İzmit Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Birant ise, 2008 yılında faaliyete başlayan şirketin 5 yılda üçüncü filo yenilemesini yaptığını belirterek, "İzmit Seyahat ve Efe Tur'un filosunda bireyselcilerle birlikte 120 araç faaliyet gösteriyor. Filonun tamamını Mercedes markası olması yönünde adımlar attık. Yenileme süreçlerinde Busstore, devreye girdikten sonra biz bu işleri daha kolay yapar hale geldik" dedi.

Efe Tur ve İzmit Seyahat'in 300 km'ye varan sefer ortalaması olduğunu dile getiren Birant, Tourismo araçlarının önemini burada ortaya çıktığını söyledi: "Bu noktada bize daha pratik ilerleyen araçlar gerekiyor. Tonaj, fiyat, akaryakıt ilk alım maliyeti olarak Tourismo bizim istediğimiz bir araç. Filomuzu tek markaya dönüştürme düşüncesini 2014 yılında tamamlamış olacağız. Yıl sonuna doğru 10-15 araçlığında yine Tourismo yatırımı olabilir"

Yüzde yüz dolu bir yaz

Birant, Ramazan ayının sezon ortasında



denk gelmesine rağmen öncesinde ve sonrasında doluluk oranlarının yüzde yüze ulaştığını belirtti. Ramazan ayında ise zaman zaman günlük 15-16 bin yolcunun üzerine çıktığını belirten Birant, "Sezon öncesi yolcu hedefi belirlemedik. Kişi sayısını hedefliyoruz, ciro hedefini tutturamadığımız zamanlar oluyor. Biz sayısal hedefleri karlılık oranında koymaya çalışıyoruz" dedi.

Efe Tur büyüme planı

Otobüs sektöründe ilerleyen dönemlerde sürpriz birleşmelerin yaşanabileceğini dile getiren Birant, Efe Tur'un da öngöründeki iki yıl içinde bir satınalma operasyonunun içinde isminin geçebileceğini söyledi: "Firmalar çalışma şekillerini biraz daha profesyonel ve kurumsal hale getirdiği takdirde bu birleşmelerin olmasını bekliyorum. Biz de Efe Tur olarak burada oyuncu, yatırım yapma ve doğru yatırımın önümüze gelmesi konusunda bekliyoruz" ■

Kerem Birant: Alibeyköy Terminali ihalesinde hatalar yapıldı

Biz oyuncu olarak ihaleye katıldık, ihalenin nasıl geçtiğini biliyoruz, tamamen garip bir hal aldı. Kendimizi çok küçük düşürdük. Hata yapanlar bunu düşünsünler. Biz o otogar projesine karşıyız. Mustafa

Yıldırım bizim için çok ciddi çalışmaları var. Belediye ile bu konularda temas ediyor. Ama "Şurada şu otogar yapılacak, Harem şu tarihte yıkılacak" gibi netleşmiş bir şey görmedik. Terminal, Kurtköy Samandıra civarında olmalı, Kavacak'ta da cep terminali olmalı. Avrupa'dan gelenler için Bahçeşehir'de de bir terminal olabilir.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu

İşbirliğimiz artarak sürüyor

Batumlu, İzmit Seyahat ile işbirliklerinin her geçen daha güçlendiğini söyledi: "Planlı, programlı, düzgün hamleler yapan firmamızın her talebine bayımız, finansman ve ikinci el desteğimizle yanıt vermeye çalışıyoruz" dedi.

8 ayda 1062 adetlik pazar

Batumlu, 2013 yılında 1000-1100 civarında bir büyük otobüs pazarı beklentisi içinde olduğunu ancak ilk 8 ayda 1062 adetlik toplam pazarın oluştuğuna dikkat çekerek, "Yıl sonu 1400 civarında bir pazar seviyesi olur diye tahmin ediyorum. Bu artışın iki nedeni var. Özmal yatırımlarına yönelik yapılan düzenlemeler ve yeni yatırımlara yönelik sunmuş olduğumuz takas ve finansman desteği bunda etken. İkinci eldeki araçlarımızın

yüksek değerleri de yeni yatırım yapmayı kolaylaştırıyor. Biz her satışımızda 3 sene sonrasının satışı diye bakıyoruz. Araç 3 sene sonra değışirken, ikinci elde takasta değerini koruyacak, şekilde stratejiler geliştireceğiz" diye konuştu.

Ağustos'ta 101 otobüs sattık

Burak Batumlu, kurların dalgalı seyretmesine rağmen Ağustos ayı içinde 101 otobüs sattıklarını söyledi. Batumlu, "Otobüsçü

yaptığı işe güveniyor, markaya güveniyor. İkinci eldeki değerimizde buradan kaynaklanıyor. Kriz dönemlerinde bazı şirketler büyüyor. Araca doğru yatırım yapan şirketlerin de kriz dönemlerini fırsata çevirdiklerini görmüşüştüzdür. Pazarın 1062 adede çıktığı ortamda 682 adet satışa ulaştık. Sadece bu ay yüzde 87 pazar payı elde ettik. Satışların artmasında müşterilerin 2016 yılında Euro 6'ya geçiş beklentileri var. Euro 6'ya geçildiğinde değeri yüksek bir araç olsun istiyor" diye konuştu. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Birlik olalım, dirlik kazanalım

"Dünle beraber geçti cancağımız, ne varsa düne ait, şimdi yeni şeyler söylemek lazım" diyor Mevlana, bir şirinde. Ne kadar da haklı değil mi? Her yeni gün yeni bir dünyadır ve her yeni gün yepyeni şeylere gebe dir. Rutin işlerini sürdürür de insanlar, hayat hiç yeknesak değil.

Bakin, dün ile bugün bir mi? Yarının aynı olacağını kim iddia edebilir.

Bizim sektörümüzden örnek veriresek, İstanbul-Ankara arasını şimdi 5,5 saatte alıyor bir otobüs. Rahat, konforlu, seri yolculuk yapılabiliyor. Oysa çok değil bundan 20 yıl önce 8 saatte. 50 yıl önce 18 saat... 80 yıl önce bir yerlerde gece molası verilmesi gerekiyordu. Yayan çıkılan yolculuklar değil bunlar, yine otobüsle yapılan, o zamanın noktadan noktaya ulaşım imkanı veren otobüsleriyle yapılan yolculuklardı.

Geçenlerde televizyon haberlerinde de yer almıştı; tüpe, bir kapsülün içinde tüpe gireceksiniz ve deyim yerindeyse şimşek hızıyla seyahat edebileceğinizi bildiren bilim adamları ve aynı yol sadece yarım saat sürecekti.

Mevlana 800 yıl öncesinden görmüş ve söylemiş: Dünle beraber geçti ne varsa düne ait.

O zaman biz de yeni şeyler söylemeli, yeni şeyleri hayata geçirmeliyiz. Nedir o yenilik? Haksız rekabeti bitirelim, bir. Birbirimizi rakip olarak görüp bileti fiyatında rekabet yapacağımıza hizmet kalitesinde rekabet yapalım, iki. Üçüncüsü de birlik olalım, dirlik kazanalım.

Şimdi, "bunun neresi yeni" diye sorduğunuzdu duyar gibiyim. Gerçekten de yeni değil, ama hiç denemedik ki!

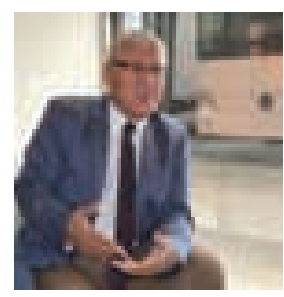
Denenmemiş bir şey yeni sayılmaz mı? On yılı aşkın bir zamandır gelirlerimizin giderlerimizi karşılamaktan uzak olduğundan, verdiğimiz hizmetin karşılığını alamadığımızdan, dolayısıyla da kendimizi (firmamızı) geliştiremediğimizden yakınıp duruyoruz.

Bakin, çuval dolusu para döktük aldığımız otobüslerle insanlara hizmet vermeye çalışıyoruz. Biz yatırımımızın ve emeğimizin karşılığını alırsak yolcuya daha iyi, daha kaliteli hizmet verebiliriz. Hak verilmez, alınır demiş büyüklüklerimiz. O zaman hakkımızı kimseye yedirmemeli, söke söke almalyız. Siz de hatırlıyorsunuz; köylüler Antalya'da yola inip ürettikleri meyve ve sebzelerin para etmesi için eylem yaptı. İstanbul'da servisçi arkadaşlarımız taleplerini duyurmaya çalışıyor. Daha dün Gerze'de köylüler yapılacak santral için yollara düştü.

Biz ne yaptık? Hiç. Kocaman bir hiç! Yıllardır kontak kapatmaktan söz edilir. Kimi için doğru, kimi için yanlış; tartışmıyorum. Ama girişimde bulunmak için ayağa kim kalktı?

Bu sorunun cevabı biz otobüsçülerin makus talihini yenmenin ilk adımı olacaktır. Daha kaliteli, daha seri, daha güvenli hizmet vermek için gelin birlik olalım, dirlik kazanalım. Otobüsçü olarak ulaşımın temel direği yiz ve insanı sevdiplerine, işlerine, evlerine, asker ocaklarına, sağlık merkezlerine ulaştırıyoruz. Yani halkımız bizi destekleyecek, arkamızda duracaktır. Düşünsenize bir siyasinin arkasında dursa bu destek, neler yapar kim bilir. ■

Has Otomotiv'in payı yüzde 15



Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, İzmit Seyahat'in Haziran ayında 25 adetlik bir araç alımı yaptığını belirterek, "Ekonomik, kaliteli ve ikinci el değeri olan araçlarla bu işi yapmak istiyorlar. Bunun için de bizim

markamızı tercih ettiler. Dolayısıyla bu işbirliğinden biz son derece keyif aldık. Takas kısmında da Busstore'nin önemli katkılardan oldu" diye konuştu. Otobüs pazarının 2013 sonunda 1400 adetlik pazarı görmesini beklidiklerini ifade eden Sarıgül, "Mercedes'in toplam pazar payında Has Otomotiv olarak yüzde 15'lik bir pazar payına sahibiz. Bu sene bayi olarak yılbaşındaki hedeflerimizin üzerine çıktık" dedi. ■

Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç

İzmit Seyahat, Efe Tur ve Gürsel ile Mercedes'in çeşitli ürün segmentlerine yönelik birlikte çalıştıklarını belirterek, "Gürsel grubu oldukça iyi hesap yapıyor. Firma ile bugüne kadar çalışmamızdan iyi sonuçlar elde ettik. Bu işe çok ciddi bir öz kaynak ile girdi" dedi.

Yüzde 77'sini finanse ettik

Otobüs sektörü ile uzun süredir iyi ilişkilerin ve kemikleşmiş dostlukların olduğunu bunun da finans kısmında olumlu yansımaları olduğunu Erdinç, "Biz bu yıl satılan 682 otobüsün yüzde 77'sini finanse ettik. Bunda, müşterilerle birlikte yürülebilmemiz yanı sıra, bayilerle ve satış ekibiyle entegrer bir yapıda olmamızın da önemli bir etkisi var" diye konuştu. ■

Manisa Belediye Meclisi'nden Otogar esnafını sevindiren karar

Kiralara zam yapılmayacak

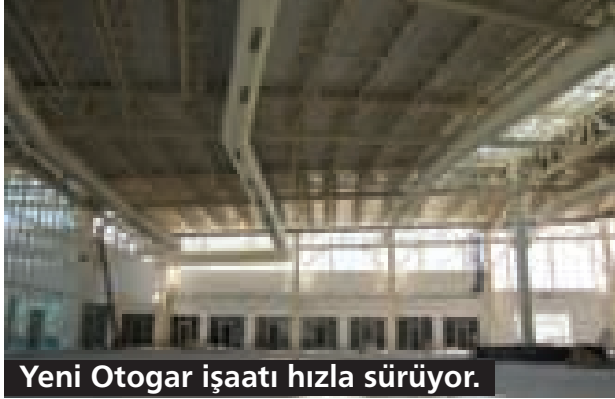
Belediye Başkanı Cengiz Ergün başkanlığında yapılan toplantıda mevcut otogarda bulunan yaklaşık 34 esnafın kira durumları da görüşüldü. Yeni şehirlerarası otobüs terminali bitinceye kadar esnafın mevcut sözleşmelerinin yenileme yapılmadan devam edeceğini belirten Ergün, bu süre içerisinde kira ücretlerinde herhangi bir zam yapılmayacağını da müjdeledi.

Manisa Belediyesi olarak Yeni Şehirlerarası Otobüs Terminali Projesi'ni hayata geçirdiklerini ve projenin bitim aşamasına geldiğini belirten Başkan Cengiz Ergün, garajın taşınmasıyla birlikte mevcut alana Belediye Hizmet Binası, otopark ve kapalı pazaryeri yapılacağını hatırlattı.

Otogar inşaatı sürüyor

Manisa Belediyesi tarihinin en büyük yatırımı olan Yeni Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde devam eden çalışmalar Belediye Başkan Vekili Mimar Azmi Açıkıldil yerinde inceledi.

Manisa Belediyesi'nin 20 Milyon TL ile tarihinin en büyük yatırımı olan şehirlerarası otobüs terminalinde çalışmalar aralıksız devam ediyor. Belediye Başkan Vekili Mimar



Yeni Otogar inşaatı hızla sürüyor.



Cengiz Ergün

Azmi Açıkıldil, Yeni Şehirlerarası Otobüs Terminali'nin bekleme salonları, otopark kısmı, araç peronları, kafeterya ve restoran kısımlarını tek tek gezerek çalışmalar hakkında bilgi aldı. Yeni Otogar

Terminali'nin Manisa için artık bir ihtiyaç olduğunu belirten Açıkıldil, "Belediye Başkanımız Cengiz Ergün'ün talimatları doğrultusunda Yeni Otogar Terminali'ndeki çalışmalar aralıksız devam ediyor. Büyüyen ve gelişen

Manisa'da Yeni Otogar Terminali artık Manisa için bir ihtiyaç. Projenin bitmesiyle Manisa'nın önemli sorunlarından birini daha çözmüş olmanın mutluluğunu yaşayacağız" dedi. ■

Alibeyköy Terminal ihalesi 7 Ekim'de

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, iptal edilen iki ihalenin geleceğe ışık tuttuğunu belirterek, "Alibeyköy Terminali'nin yeni ihalesi yaptığımız görüşmelere göre 7 Ekim'de" dedi.

Yazhane sayısı sektör ihtiyaçlarına göre yeniden şekillenecek. Tahmin ediyorum; iki tane daha tekli, bir tane ikili yazhane daha eklenecek. 6 tane ikili, 10 tane tekli yazhane olacak. Bu iptal

edilen iki ihale bizlere ışık tuttu. Sektörün ihtiyaçları net olarak ortaya çıktı. Oramın hizmet yeri olduğu, peron sayısının artması gerektiğini gördük. Orayla ilgili yol ve altyapı çalışmalarının hızlı bir şekilde tamamlanması istedik. Kurban Bayramı sonrasında Kasım ayında sektörün hizmet vermeye başlayacağını düşünüyorum. Yeni istiklaklar söz konusu. Double yolun tamamlanması, giriş, çıkışların tamamlanmasını bekliyoruz. Orta vadede raylı sistem bağlantısı yapılacak. Servis yükü de azalacak" dedi. ■



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Ulaştırma Şurası'ndan dersler

11 Ulaştırma Şurası'nda otobüsçülük açısından çok da hoş olmadı. En azından şunu gördük; kendimizi dev aynasında görmememiz gerektiğini öğrendik. Diğer taşıma sistemlerinin bütün dünyada kabul gördüğü, daha geliştiği, daha önemli olduğu, bu Şurada, konuşmacılar tarafından dile getirildi. Mukayese yapılmamış olsa da biz otobüsçülük olarak nerede olduğumuzu çok iyi bilmemiz lazım.

Tabii devlet karayolu taşımacılığında olmadığı için kendi işlerinden bahsediyor, Diyor ki, "Biz bunları, bunları yaptık" Doğal olan da budur. Ama en azından şunu beklerdim; Türkiye'de otobüs işletmeciliği de şu noktalara geldi" demelerini. Ama bunun da spontane konuşmalarda atlanabileceğini düşünüyorum. Ama yine de, "bu kadar göz ardı edilmiş olmayı hak etmiyoruz" diye düşünüyorum. Ama bununla birlikte bir hakkı da teslim etmemiz gerekiyor.

Güzel konuşmalar

Sayın Cumhurbaşkanımız, Sayın Bakanımız çok güzel konuşmalar yaptılar. Özellikle Sayın Ulaştırma Bakanımızın konuşması çok güzeldi. Elimi vicdanıma koydum dinledim.

Ben yaklaşık 50 yıldır ulaşımın içindeyim. Bunun 42 yılı Ulusoy'un içinde geçti. Çok şey konuşuldu, az şey yapıldı geçmiş dönemlerde. Ama son 12 yılda AK parti hükümeti ve Sayın Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım'ın döneminde ulaşım, iletişim, altyapıda bilimselde önemli işler yapıldı. Hiçbir hükümetin hayal edemeyeceği şeyleri yaptılar. Double yollar 16 bin 300 km. Hızlı tren ülkenin ihtiyacı. Bunlar çağdaş ulaşım sistemleridir. Otobüs işletmeciliği bunların gelişimini engellememeli. Ama otobüs işletmeciliğini layık olduğu yere oturtmak ve düzenli verimli hale getirmek zorundayız. Bakanlığın belki konuşmadığı eksik yaptığı, şey buydu.

Konfederasyon'a ihtiyacımız var

Ben bu sene konuşmacı olmadım. Özellikle olmadım. Çünkü yüzümü eskitmiyoruz, çok fazla aynı şeyi konuşuyoruz. Hiçbir yol alamıyoruz.

Bence bundan sonra dersimizin konusunu aldık. Biz kendimizi daha iyi ifade edecek güç birliğini oluşturmamız lazım. 7000 otobüsün iki federasyonu var. Geride bakıyorsunuz, D4'ler. D4'lerin sayısı 100 binin altında değildir. Şehirçi taşımacılar, turizm taşımacıları 33 bin otobüse ulaşılar. Bizim bir konfederasyon oluşumuna ihtiyacımız var. Asgari müşterekleri savunan, politikalarda etkin ve aktif rol oynayan, kendisini dikkate almayan bir güç odağı haline gelmemiz lazım. Aksi takdirde birileri yapar, sizde onlara uyar

ve izlemeye devam edersiniz. Bu şurada açılış konuşmalarından ben kendi adıma ders aldım. Bundan sonraki çalışma konumuzun ne olması gerektiğini biliyoruz. Arkadaşlarımızla, sivil toplum örgütlerimizle bunu yapmamız lazım.

Ulaşımın altın çağı

Sayın Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım dönemi, ulaşımın altın çağı. İnşallah gelenler buna aynı hızla devam ederler. Hızlı demiryolları hayaldti, yapıldı. Havayolu Asya ile Avrupa arasında dünyanın köprüsü haline geldi. THY bundan pay alıyor. THY hepimizin gurur duyacağı bir seviyeye geldi. Tabii burada Genel Müdür Temel Kotil, Yönetim Kurulu'nda Hamdi Topçu başta olmak üzere bir dünya markası haline getirdikleri için kutlamak gerekiyor. İyilikleri, güzellikleri, doğruları kim yaparsa, alkış tutmamız lazım.

Alkışlanacak çalışmalar

Marmaray 29 Ekim'de açılıyor. Boğazın altından karayolu tüp geçişi yapılıyor. 3'üncü havaalanı inşa ediliyor. Gebze geçişi, İzmir otoyolu yapılıyor. Ankara merkezli Sivas, Kayseri, Bursa, İstanbul, Antalya, Afyon demiryolları 2023 vizyonunda var. Gerçekten ortaya konan vizyon ve bu vizyona yapılan yatırım takdire şayandır. AK Parti hükümetinin en başarı olduğu alanlar ulaşım ve iletişimdir. Denizyollarımız bir hiçti. 6'ıncı hedefliyoruz. Denizcilikteki büyümeyi, denizci bir şirket olarak biz de görüyoruz. Double yollar, havayolları bütün bunlar alkışlanacak çalışmalardır.

Önce vatandaşım, sonra otobüsçüyüm

Ben önce vatandaşım, sonra otobüsçüyüm. Bence öyle bakmak lazım. Ulaşımın gelmesi gereken nokta Bakanlık oraya doğru çalışıyor. Otobüs işletmeciliğini birinci sıraya çekmelerini beklemek doğru değildir. Ama bizim de önemli bir ulaşım sistemi olduğumuzun göz ardı edilmesinden rahatsızlık duyduğumu ifade ediyorum. Sayın Bakanımız kastılı olarak yaptığını düşünmüyorum. Atlanmıştır. Bu ihmal diğer toplantılarda yapmamasını diliyorum. Biz dünyanın en iyi otobüsçülüğünü yaptığımızı Sayın Bakanımız dile getiriyordu, bu şurada bunu dile getirebilir ve övünç duyabilirdi. Bu sektörün şekillenmesinde Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği bizim düzenlenmemize ön ayak olmuştur. Bundan da kendisine övünç payı çıkarır ve iki cümle ile bahsedebilirdi. Bu ihmal edilmeyi kabul edemiyoruz, bundan sonra bizi daha fazla dikkate almasını özellikle rica ediyorum. ■



SAFİR VIP

Uzun Yolda VIP konforu...







www.temsa.com.tr



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Bas Bas Paraları... Dünyaya!

Geçtiğimiz iki yazıda trafik güvenliğinin iyileştiğini, bunu kasko ve trafik sigortaları kalemlerinin mali sonuçlarındaki iyileşmeden kanıtladığımızı; gelecekte bu sayede kasko ve trafik sigorta primlerinde rekabetin hızlanacağını, sigortanın yaygınlaşacağını memnuniyetle konuştuk.

Sürücü belgesi sürecinde tasarlanan iyileştirmenin kısa vadede olumlu etki yapacağını ve trafik işletmemizin ulusal maliyetini azaltacağını ve güvenliğinin artacağını irdelemiştik.

Hız felakete...

Bu iyileşmelerin göze gelir mertebeye erişmesi için belli bir sürenin beklenmesi gereği de ortada. Halen, 100 milyon km. araç birimi ile -113 ölümlü kaza yapıyoruz, yani Türkiye'nin 8 milyon otomobilini 13 (on üç) km sürünce 133 kişiyi öldürüyoruz anlamına geliyor - bakıldığında bizim ölümlü kazalarımız Almanya, İspanya, İtalya, İngiltere, ABD'nin 3 katı.

AB ülkeleri iyi sürücüleri, araçları, yolları, yayaları, yolcuları sayesinde her yıl milli gelirlerinin yüzde 2'sini trafik kazalarının neden olduğu maddi ve sağlık hasarlarına harcıyor.

Onların hesabı ile bizim yıllık trafik kaza maliyetimiz 15 milyar Dolar ediyor.

Bizim hasarımız acaba yüzde 2 kalır mı? Bu kalitemizle daha yüksektir.

Şimdi hayret ve destur deyiniz: Hız sınırlarını yükseltiyoruz. Hem de yüzde 40 yükseliyor hızlar.

Tam bir kahramanlık. Bir kahraman varsa bir de kahrolan vardır... Sigorta şirketleri, sigortalılar, yayalar, yolcular, yükler, yollar kahrolacak.

Kahraman da trafikten sorumlu olan makamlar, kamu yönetimi, siyaset. Bu, en hafif deyişle Süreç Katlidir.

Al al paraları...

AB ve ABD'de ekonominin ve siyasetin yetkilileri 2008 finans krizinden kurtulmak için para basmanın tek yol olduğunu karar verdiler. Uygulamaya geçtiler. Bu ihtiyacı azalınca para basmayı da azaltacaklar ve sonunda da kesecekler. Para basma kesilince bolluk azalacak, finansman pahalılaşacak, işler sıkışacak. Süreç budur ve bunu herkes biliyor.

Özel sektör bu bolluktan yararlanıyor ve uluslararası piyasalardan bolca borçlanıyor. Para basma azalacağı konuşulunca Türkiye ekonomisinin yüzde 60'ını yöneten TÜSİAD, kur farkı zararını talep ediyor, bu ise bu yıl için şimdilik yüzde 15.

Bunun hesabını borçlanmalar sırasında basiretle yapmışlardır, eminim.

Şimdi, kim ödese o zararları? Taşıma dünyasında, araç borçları döviz cinsinden kur farkı zararları doğacak ve kendileri ödeyecek. Her zamanki gibi!

Vergiye ödeyen belirler

Bir ödeme oranı verelim: 2012 Gelir Vergisi toplamının ücretlilerden alınan kısmı yüzde 66. 1987 yılında bu oran yüzde 35 imiş... Özel sektör daha fazla vergi ödüyormüş o yıllarda.

Serbest meslek sahipleri bu toplamın sadece yüzde 3'ünü ödüyor! Yeni Gelir Vergisi Kanunu bu durumu değiştirecek.

Yurtta sulh paylaşımına bağımlı. ■

Tokat Seyahat'e 10 Travego

Koluman Ankara tarafından satılan 10 Travego 15 otobüs ile birlikte, şirketin filosundaki Mercedes araç sayısı 32 oldu.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde 4 Eylül Çarşamba günü düzenlenen teslimat törenine, TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, Tokat Seyahat firma sahipleri Ahmet Arat ve Mustafa Tekeli, İstanbul Bölge Müdürü Sırrı Boğa, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Bussore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı, Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç ve Otobüs Finansmanı Satış Koordinatörü Kemal Üşenmez, Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin, İstanbul Otobüs Satış Müdürü Önder Gökçe ile As Teknoloji Funtoro'dan Satış Pazarlama Müdürü Çiğdem Akça Erdil, Medya Lisans Yöneticisi Fatih Caniş katıldı.

Geleceğe yatırım

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, bu yatırımların bir anda yapılan yatırımlar olmadığına dikkat çekerek, "Tokat Seyahat'in gerçekleştirdiği bu yatırım planlı, programlı bir şekilde gerçekleşti. Geçen yıl yine Temmuz ayında 10 araçlık bir teslimat gerçekleştirmiştik. Bu satışların geleceğe yönelik olduğunu düşünüyorum. 2016 yılı göz önüne alınarak bu yatırımlar yapılıyor. Tokat Seyahat ile frekansımız tutuyor, anlaşmamız çok kolay oluyor. Bu işbirliğinde hizmet zincirinin tüm halkaları kullanıldı. Bussore ve finansman birimimiz önemli bir katkı sağladı. 10 araç takasa alındı. Araçlarımızın ikinci el değerinin yüksek olması bu işbirliğini de daha da hızlı hayata geçmesini sağlıyor" dedi.

Araç değişimini hızlı yapmak önemli

Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Arat, ikinci elle sıfır arasında makas açıldığında yatırım yapmanın zorlaşacağını vurgulayarak, "Araç filonuz ne kadar yeni ise hizmet kaliteniz o kadar yüksek oluyor. İkinci el değeri yüksekken araç değişimi yapmak işimizi sürdürmemize de katkı yapıyor. Filomuzda 10 adet kadar eski araç kaldı. Onunda değişimine yönelik yıl sonunda planlamasını yapacağız. 2016'da yeni aracın gelecek olması da bu yatırımda önemli etken. Tokat halkına ve müşterilerimize yeni araçlarla hizmet vermektten dolayı gururluyuz. Bu sektör diğerlerine benzeriyor biraz gönlül işi biraz emek işi. Bu işbirliği hem Mercedes Benz Türk'e ve bize hayırlı olmasını



Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Arat'la Erkan Yılmaz görüşti.

diliyorum" diye konuştu.

Akrabadan daha yakınız

Ahmet Arat, Tekeli ailesi ile uzun yıllardır ortaklık şeklinde işlerini yürüttüklerini ifade ederek, "Biz akrabadan daha yakınız. Hedeflerimiz belirlemede aynı dili konuşabiliyoruz. Bu olunca da zaten kurumsal kimliği oluşturmak da daha kolay oluyor" dedi. Sektörde firmaların değişen yapısını da izlediklerini belirten Ahmet Arat, bu değişimin geçmiş dönemlerde de olduğunu, bundan sonra da olacağını belirtti. Arat, "Sektör bu şekilde devam eder, sadece şirket sahipleri değişir, ama şirketler kalır. Türkiye'de karayolu taşımacılığı önemini ve değerini daha uzun yıllar devam ettirir" dedi.

Sezon kısaldı

Ahmet Arat, sezonun kısa kalmasının yarattığı sorunlar olduğunu vurgulayarak, "Eski yıllarda biz 6 ay iş sezonu derdik, 6 ay kış derdik. Ama bu Anadolu'da özellikle çember biraz daha daraldı. İş mevsimi daha kısıtlı hale geldi. Özellikle Ramazan'ın sezona denk gelmesi işimizi sekteye uğrattı. Bu durum 5 yıl daha sürecek" dedi.

1 milyon yolcu

Arat, ilk 8 ayda yolcu sayılarının yüzde 12, cirolarının yüzde 10 arttığını, yıl sonu itibarıyla 1 milyon civarında yolcu taşıyacaklarını belirtti.

Tokat Ticaret Odası

Ahmet Arat Tokat Ticaret Odası Başkanı kimliğiyle de sektöre hizmet sunmaktan mutluluk duyduğunu ifade ederek, "Bu iş emek istiyor, gönülden çalışmayı gerektiriyor. Bizim aldığımız bir maaş yok. Biz bölgemizde tüm sektörlerin sorununa çözüm bulma gayreti içindeyiz" dedi.

Güçlü ve zayıf yanlar

Sektörün en büyük sorununun akaryakıt maliyeti, köprü ve otoyol ücretleri olduğunu belirten Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Tekeli, otogar çıkış fiyatlarının bunun arkasından geldiğini ifade etti. Sektörün güçlü yanlarının her an her yerde hizmet verebilen bir yapısı olduğunu belirten Tekeli, "Hizmet geliştirmede çok esneğiz. Taleplere yönelik hızlı çözümler üretebiliyoruz. Fırsatlarımız ise sürekli büyüyen genç bir nüfusa sahip olmamız. Zayıf yönümüz ise



Burak Batumlu, otobüslerin sembolik anahtarını Mustafa Tekeli'ye verdi.

çimizdeki yıkıcı rekabet. Biz bölgemizde bu sorunu çok yaşamıyoruz. Tehdit olarak ise hızlı treni söylemek mümkün. Burada uygulanan fiyat politikası önemli hale geliyor"

Firmalar kurumsallaşıyor

TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, araç değişimlerinin bu kadar hızlı olmasının ikinci el değerlerinin yüksek olmasının ve otobüscüye sunulan finansman desteğinin önemli bir katkı sağladığını belirterek, "Eskiden bir iki araba almırdı. Ama şimdi 10'luk, 20'lik paketler alınıyor. Firmalar kurumsal kimliklerini daha fazla oturtmaya başladı. Benim için Tokat Seyahat'in bir önemi de ailem 25 yıllık sürecinin 20 yıllık döneminde firmamızın işletmeciliğine baktılar. Tokat Seyahat'in bölge firması kimliğinden daha büyük hedeflere doğru ilerleyeceğine eminim" diye konuştu.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç, projenin karşılıklı güven ve birbirinin iyi tanımının getirdiği unsurlarla çok şekilde hayata geçtiğini söyledi.

Yüzde 80'i takas

Bussore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı'da takası bütün projelerde çok etkin şekilde kullandıklarını belirterek, "Satışlarımızın yüzde 75-80 civarında takasla gerçekleşti. Şu an araç stoğumuz 70 dolayında. Önümüzdeki haftalarda yeni alımlarla bu sayı artacaktır. Ancak bu projeler konuşulduğu anda biz müşteriye ikinci el araç satışına yönelik bilgiler veriyor. Hızlı çözümlerle ikinci el taleplerine de cevap veriyoruz. 682 adetlik bir satışta 70 civarında stok normal. Daha düşük adetlerde araç satışı yapıp daha fazla stoğumuz olsaydı sorun yaşardık. ■

Tercihimiz Funtoro

Mustafa Tekeli, araçlarda koltuk arkası ekran olarak Funtoro markasını tercih ettiklerini söyledi: Geçen yıl araçlarımızı monte ettirdiğimiz Funtoro ekranlardan hiçbir sorun yaşamadık. Biz ve yolcularımız çok memnun kaldık. Yeni araçlarımızda bu kaliteli ürünü tercih ettik. 7 inc HD ekranlar olacak. Biz her zaman standartımızı korumaya yönelik yatırımlar yapıyoruz. ■

İDO Genel Müdürü Dr. Ahmet Paksoy, "Değişimi anlamak ve yönetmek" isteyenlere yeni kitabıyla sesleniyor

İş dünyasından kitap dünyasına yeni bir soluk geldi. Dr. Ahmet Paksoy, Türkiye'nin gözbebeği kurumlarından İDO'daki tecrübelerini ve hatta "tecrübesizliğini" anlattı. Bireysel ve kurumsal anlamda yaşanan büyük dönüşümlerin ve başarıların perde arkasını ortaya koyan ve "tecrübe edilmiş tecrübemizlikleri" anlatan "Tecrübesizliğin Şansındır", Alfa Yayınları'ndan çıktı. Ahmet Paksoy'un yaşamış hikayesine dayanan kitap, yaşanan başarılarla birlikte zorluklara ve krizlerin öğrettiklerine de geniş yer veriyor. "Değişimi Yönetmek: Akıntıya Karşı Yeni Paradigmalar" alt başlığını taşıyan ve profesyoneller kadar büyük hedefleri olan gençler için de bir başucu kılavuzu niteliği taşıyan kitap, tüm kitapçılarda ve D&R mağazalarında raflardaki yerini aldı... İDO Genel Müdürü Ahmet Paksoy, iş ve yönetim kitapları dünyasına yeni bir soluk katan "Tecrübesizliğin Şansındır" kitabında, tecrübeleriyle birlikte tecrübesizliğini de anlatarak fark yaratıyor. Kitapta, sadece tecrübelerini değil önemli bir yöneticilik pozisyonuna gelirken tecrübesizliğin sunabileceği avantajları da anlatarak değişik bir yöntem izleyen Paksoy, "tecrübe" kavramına da yeni

bir bakış getiriyor.

İşte kitaptan Paksoy'un bu farklı bakışını yansıtan bir bölüm:

"Bugün geriye baktığımda kendi kendime 'O gün iyi ki pek bir şey bilmiyordum' diyorum. Bilmediğiniz zaman, tamamen duru kafayla herkese eşit mesafede yaklaşip, kapıdan içeri girdikten sonra, hayal ettiklerinizi gerçekleştirme şansınız oluyor. Şartlanmışlıklara, kurumsal teamülün yarattığı bürokrasiye gözlerinizi kapatabiliyorsunuz. Daha doğrusu, henüz gözlerinizi açılmamış oluyor. Oysa bu yapının bir parçası olunca, kodlanmış hareket biçimleri, yerleşmiş algılar, ister istemez üzerinize sinmiş olacaktı ve pek çokları gibi 'risk almıyayım' diyecektim. Böylesine bir bilinmezlik durumunda, bilerek ya da bilmeyerek cesaret sahibi de oluyorsunuz, kimine göre bunun adı pekâlâ cahl cesareti de olabilir."

B planı olmadan

İş ve yönetim kitaplarında tecrübelerin yanı sıra, değişik senaryolara göre yapılan farklı planlar, A, B ve C da planları önemli bir yer tutarken, Ahmet Paksoy yeni kitabında hiç B planı yapmadan geliştirdiği

İş dünyasına farklı bir bakış: "Tecrübesizliğin Şansındır"

yönetim anlayışını anlatarak bir farkını daha ortaya koyuyor. Hiç B planı yapmadan coşku ve tutkuyla yaşanan örnek bir dönüşümün kitabı olan "Tecrübesizliğin Şansındır", "Değişimi Yönetmek: Akıntıya Karşı Yeni Paradigmalar" alt başlığını taşıyor. Ahmet Paksoy'un değişim yönetimine yaklaşımıyla birlikte samimiyetini de ortaya koyan bir pasajda konu şöyle ele alınıyor: "İDO'da ilk günden beri yaratmak istediğim değişim sürecinde, aklımdaki temel düşüncem kendi kendime de tekrar ediyordum: 'İDO'da satışta bir değişim değil, sürdürülebilir bir değişim hayata geçirmek...' Bu öyle bir dönüşümün yansıyacaktı ki; kamuda da modern yönetim anlayışının egemen olabileceği ortaya konulacaktı. Tüm proje ve hedeflerin temelindeki güçlü motivasyonu ise her daim koruyordum; 'Bunun mümkün olabileceğine içtenlikle inanmak...'"

Liderlik mi, yöneticilik mi?

Ahmet Paksoy, İDO'da özellikle son 10 yıl içerisinde yaşanan çok sayıda olayın ışığında farklı bir yönetim anlayışını ortaya koyarken önemli yöneticilik dersleri de çıkarıyor.

Liderlik ve yöneticilik arasındaki farklar; bir lider için sahada olmanın önemi ve bunun kuruma getirileri; lider olarak doğru kararlar alabilmek ve bu kararların kurumu yeni bir yere taşıması; bürokratik engellerin ve hantallığın aşılması; zihniyet dönüşümü ve sürdürülebilir bir yönetim anlayışının inşası; yaşanan krizler, krizlerin yönetimi ve bir fırsatı çevrilmesi ve daha birçok çarpıcı konu, Paksoy'un akıcı anlatımı içerisindeki yerlerini alıyor.

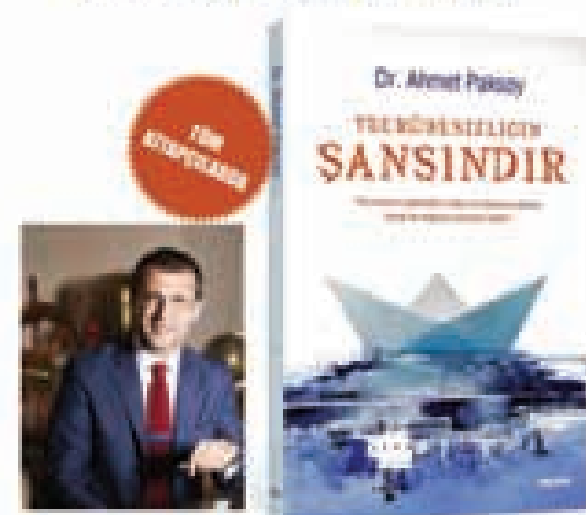
Kişisel ve kurumsal anlamda yaşanan büyük dönüşümleri anlamak; akademiden iş dünyasına, kamudan özel sektöre farklı tecrübelerin nasıl sentezlendiğini görmek; önyargıları yıkan kriz yönetimini öğrenmek; bu süreçte dünya başkanlığına giden bir yolculuğa ve uluslararası bir markanın inşasına tanıklık etmek için bu kitabı mutlaka okuyun... ■

Kitabın Künyesi:

Tecrübesizliğin Şansındır
"Değişimi Yönetmek: Akıntıya Karşı Yeni Paradigmalar"
Dr. AHMET PAKSOY
165 sayfa, 12,5 TL
Alfa Yayınları

Dr. Ahmet Paksoy
TECRÜBESİZLİĞİN
ŞANSINDIR

"Profesyoneller kadar, büyük hedefleri olan gençler için de bir başucu kılavuzu"



9 - 15 Eylül 2013

Cumhurbaşkanı Gül: 11. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Şurası açılışında konuştu:

Dev ulaştırma projelerinden hepimiz gurur duyuyoruz

Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün katılımıyla gerçekleşen şuranın açılışını, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, kabine üyeleri ve yurt dışından gelen 16 bakan arkadaşıyla birlikte yaptı.

Cumhurbaşkanı Gül, İstanbul Kongre Merkezi'ndeki şuranın açılışında yaptığı konuşmada, "Hedefimiz, Türkiye'nin 2023 hedeflerini gözden geçirmesi, böylelikle 2035 stratejisini oluşturacak ulaştırma ve haberleşme vizyonuna, katkı sağlamak" dedi.

Son 10 yılda ulaştırma ve bilişim alanında hayata geçirilen projelerden övgüyle bahseden Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, "Türkiye'nin ulaştırma ve iletişim alanında hayata geçirdiği dev projelerden hepimiz gurur duyuyoruz. Bu güzel organizasyondan dolayı Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım ve ekibini kutluyorum" dedi.

Türkiye'nin her yerine ulaşım ve erişim kolaylaştı

Bakanı Binali Yıldırım ise, ülkenin her yerine iletişim ve ulaşımın mümkün hale geldiğini vurgulayarak, "Kuzeyden güneye, doğudan batıya aynı kalite, hız ve standartta, ekonomik ve güvenli ulaşım sağlama zamanı olduğunu vurgulayan Yıldırım, şöyle konuştu: "Bu şurada ulaşım ve iletişimde, hedef ve vizyonumuz temasını herkes için çözüm üretmesini esas aldık. Bu nedenle temayı herkes için ulaşım ve hızlı erişim olarak belirledik. Bu şurada gelecek 10 yılın hedeflerini yeniden belirleyeceğiz. Türkiye jeopolitik konumu nedeniyle büyüyen ekonomisi ve sosyo-kültürel yapısıyla dünyanın en stratejik bölgelerinden birinde yer alıyor."

Yıldırım, geçmişte güzel projelerin hep hayal edildiğini ancak siyasi istikrar olamadığı için bu projelerin gerçekleştirilemediğini ifade ederek, "Biz hayal ettik ve bir gerçekleştirdik. Bunu siyasi istikrara borçluyuz. Yapılamaz denilenleri yaptık. Düşten gerçeğe doğru yol aldık. Son 10 yılda tüm yurdu demir ağlarla örme hedefine hız verdik. Yüksek hızlı terenle seyahat dönemini başlattık. Yolları böldük, hayatları birleştirdik. Hava yolunu halkın yolu yaptık" diye konuştu.

153 yıllık rüya

Yıldırım, Marmaray ile 153 yıllık rüyayı gerçekleştirmek üzere olduklarını ifade ederek, şunları kaydetti: "Marmaray ile bir yandan İstanbul'un büyük bir hizmete kavuşmasını sağlayacağız, diğer yandan tarihi İpek Yolu'nun Pekin'den Londra'ya bağlantısını gerçekleştireceğiz. Marmaray'ın kardeşi Avrasya karayolu tüp geçişi tüm hızıyla devam ediyor. 2015'te açılışını yapacağız. Hızlı tren ağlarını Ankara merkez olmak üzere doğu-batı, kuzey-güney istikametine yayıyoruz. Hedefimiz gelecek 10 yıl içinde 15 büyük ilimizi birbirine bağlamak. Son 10 yılda normal ve hızlı demiryolu hatları olarak 1050 kilometreyi tamamladık. 2 bin kilometre üzerinde de çalışmalarımız devam ediyor."

Demiryolları ve bölünmüş yollar büyük tasarruf sağlıyor

Yıldırım, demiryollarının yüzde 70'ini yenilediklerini, yerli demiryolu sanayini geliştirdiklerini belirterek, kombine taşımacılıkta lojistik merkez kurma çalışmalarına hız verdiklerini, demiryolu verimlilik ve entegrasyonunu sağladıklarını anlattı. Bakan Yıldırım, 2023 hedeflerinde yer alan demiryolu projeleri tamamen bittüğünde bir yılda ülkenin 1 milyar liranın üzerinde tasarruf gerçekleştireceğini söyledi. Bölünmüş yolda 16 bin 350 kilometreyi tamamladıklarına dikkati çeken Yıldırım, şöyle konuştu: "10 yıl önce 6 ilimiz birbirine bölünmüş yol ile bağlı iken bugün bu sayı 74'e çıktı.



Bölünmüş yol hedefimizin yüzde 60'ı, köprü hedefinin yüzde 72'si, tünel hedefimizin ise yüzde 51'ini tamamladık. Boğazın yeni incisi Yavuz Sultan Selim köprüsü ve Kuzey Marmara otoyolunun temelini attık. 2015'in sonuna kadar bu projeyi tamamlamayı hedefliyoruz. İstanbul - İzmir Otoyolu ile dünyanın en uzun 3. köprüsü İzmit Körfez geçişi köprüsünün yapım çalışmalarına başladık. 2015 sonunda hizmete girmiş olacak. Bugüne kadar yapılan bölünmüş yol ve yol çalışmalarını bitmesi ile birlikte yollardaki zaman kayıplarının azaltılması, yakılan fazla yakıttan dolayı yıllık tasarrufumuz 15,5 milyar Türk Lirası. Trafikteki araç sayısı ve seyahat miktarı 10 yıl öncesine göre iki kat artmasına rağmen bölünmüş yolların devreye girmesiyle ölümlü kazalar yüzde 50 oranında azaldı"

Havayolu halkın yolu

Hava yollarının halkın yolu haline getirildiğini vurgulayan Yıldırım, "Atıl duran havaalanlarını en modern binalar ve pistlerle donatarak aktif hale getirdik. Çalışan havalimanı sayımızı 26'dan 52'ye yükselttik. Son olarak Zafer Havalimanı, Kastamonu, Şırnak, Iğdır ve Bingöl havalimanlarını da havacılık sektörümüze dahil ettik. Önümüzdeki yıllar içerisinde de, Ordu- Giresun arasında denizde yapılacak havalimanımızı ve Çukurova bölgesel havalimanımızı da hizmete alacağız" diye konuştu.

"10. Ulaştırma Şurası'nda havalimanları için ortaya koyduğumuz 350 milyon yolcu yük kapasiteli hedefimizin bugün yüzde 60'ını gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Havacılıkta yaşanan hızlı büyüme sonucu İstanbul'u katalara arası transit merkez yapacak, batudan



doğuya köprü olacak yeni İstanbul havalimanı projesini başlatmış bulunuyoruz. Tamamlandığında bütün etapları bitirildiğinde yıllık 150 milyon yıllık kapasiteye ulaşacak ve dünyanın en büyük havalimanları arasında yerini alacaktır. Havayolu işletmeciliğinde model ülke Türkiye olurken yurt içi yurt dışı taşımacılığında da büyük mesafeler kaydettik. 140 ülkede 238 ayrı noktaya uçuş gerçekleştirir hale geldik."

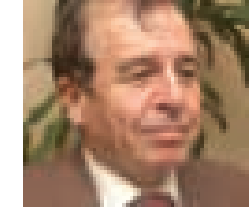


YENİ OTOKAR TEMPO KAZANÇTA YENİ TEMPO

Yeni Otokar Tempo hem uygun fiyatıyla kazandırıyor hem düşük yakıt tüketimiyle kazancınızı artırıyor. Siz de bir Tempo alın, yola kârlı çıkın...

Koç

www.otokar.com.tr

50
yıl
Otokar

Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Taşımacılıkta fiyat belirleme

Her çeşit mal ve hizmetin satışında fiyatların belirlenmesi çok önemlidir. Firmaların başarısını belirleyecek en önemli hususlardan biridir. Yeterli karın elde edilmesi, yeterli satış yapılabilmesi gibi amaçlar, fiyatların uygunluğuna bağlıdır. Fiyat belirlemede biri satıcının kendisinin, diğeri de ilgili otoritenin fiyatı belirleme halleri söz konusudur. Bunun arası sayılabilecek bir hal de serbest belirlenen fiyatlara ilgili otoritenin kısmi müdahalesidir. Bu söylenenler taşımacılık için de geçerlidir.

Serbest piyasa düzeni

Ulaştırma Bakanlığı'ndan alınan belgelerle yapılan tüm yolcu ve yük taşımalarında fiyatlar taşımacılara bırakılmıştır. Taşımacılar maliyetlerine, işletmecilik ve rekabet anlayışlarına göre fiyatlarını serbestçe belirler ve uygular. Sadece tarifeli karayolu taşımalarında serbestçe belirlenen taşıma fiyatlarının Bakanlığa bildirilmesi (onaylanması değil) ve ilanı (duyurulması) gereklidir. Bir de bu tarifelerin uygulanmasına (en fazla yüzde 30 indirim gibi) ve değiştirilmesine (asgari dört ay kullanma gibi) ilişkin kurallar vardır. Bu sistemde rekabetin sağlanması 4054 Sayılı Kanuna göre Rekabet Kurumu'nun (Kurulunun) işidir. Buna rağmen Bakanlık, özel hallerde fiyatlara müdahale (taban veya tavan belirleme) yetkisine sahiptir. Bakanlığın kendi belgelerine (D4) en son bağladığı kısa mesafe yolcu fiyatlarında pazara giriş kısıtları olsa bile taşıma fiyatları tümüyle aynı esaslara tabidir.

Belediyelerin fiyat belirlemesi

Bilindiği üzere UHD Bakanlığı'nın izin ve yetkisi dışındaki kentiçi taşımacılık belediye mevzuatına tabi olup bunların fiyatlarının belirlenmesi de ilgili kanunlarına göre belediyelere (büyükşehirler dahil) verilmiştir. Belediyelerin bu hak ve yetkileri, belediye alanındaki her türlü yolcu taşımacılığına kapsamaktadır. Bu hakkın nasıl kullanılacağına ilişkin detaylar ilgili mevzuatta bulunmamaktadır.

Servis taşımacılığı

İlgili kanunlar gereği belediye alanı dışındaki (belediye alanı dışına çıkan) servis taşımacılığı da Bakanlık belgesine tabi olup, bunların fiyatlarının belirlenmesi, serbest piyasa esaslarına göredir. Ancak belediye alanı içindeler için ilgili otoritenin fiyat belirlemesi söz konusudur. Belediye ve Büyükşehir Belediyesi Kanunlarına göre bu hak bunların, UHD Bakanlığı'nın Öğrenci Servis Taşıma Yönetmeliği'nde yaptığı değişiklik ile yetki, ilgili esnaf odasına verilmiştir. Aslında "verilmiştir" demek yanlış. Esnaf örgütlerine ilişkin mevzuattaki fiyat belirleme yetkisinin tanınması ve esas alınacağına belirtilmesi demek gerekir. Bu yetkinin belediyelerle ilgili kanunlardaki belediye yetkisi ile çelişip çelişmediği bir yana, esnaf odası üyesi olmayan (ticaret odası üyesi olan) taşımacıları kapsama durumu tartışmalıdır.

Tavan fiyat konusu

Yönetmelik değişikliğinin ilgili mevzuata göre esnaf odasına verdiği fiyat yetkisinin çok önemli özelliği, tek bir fiyat olmaması, tavan fiyat olmasıdır. Bu durum bunun üzerine çıkmamak kaydıyla fiyat düşürebilmeyi, diğer bir deyişle öğrenci servis taşımacılığında da rekabetin gelmesini öngörmektedir. Tabi taşımacılar bu rekabeti yapar ya da yapmaz ama bu hak artık getirilmiştir. Bu yönüyle de çok önemlidir.

Aylık-yıllık ücret

Öğrenci servis taşıması dışındaki tüm kentiçi taşımacılıkta belediye mevzuatı ve belediye fiyat belirlemesi seçeneği bulunmaktadır. Bunun tavan veya taban olması söz konusu olmayıp tek fiyat durumu vardır. Buna rağmen çeşitli fiyatların gizli veya açık olarak uygulandığı bilinmektedir. Bir başka husus fiyatların gün, hafta, ay veya yıl (sezon) başına olmasıdır. Çoğu yerde aylık sistem olduğu belirtiliyor. Buna rağmen ayın tam veya eksik olması gibi tartışmalar yapıyor. İzmir'de uygulandığını öğrendiğimiz yıllık ücret bu tartışmaları önleyebilir. Ancak bu defa da bu ücretin ne zaman ödeneceği sorunu çıkabilir.

Önemli bir sorun

Okullar açılmak üzere ama İstanbul gibi bazı yerlerde bu yazı hazırlanırken fiyatlar açıklanmamıştı. Halbuki buna ilişkin sözleşmelerin önceden yapılması gerekiyor. Ve yapıldı bile. Bu saatten sonra açıklanabilecek tarifeye göre sözleşme nasıl yetiyecek. Bu nedenle taşıma fiyatlarının okulların açılışından en az bir ay önce belirlenmesi gerekiyor. İlgili kuruluşlar veya ilgili mahkemeler nezdinde yapılabilecek itirazlar da düşünüldüğünde daha da erkene çekilmesi gerekebilir.

Bir düşünce ve bir anı

Her çeşit fiyat belirlenmesinde (tek fiyat, taban fiyat, tavan fiyat) her km için ayrı hesap yapıp fiyat mı belirlenecek, yoksa sadece sabit ücret ve 1 km ücreti şeklinde bir belirleme yapılıp bir sisteme mi uyulacak. Hiç şüphesiz ki ikincisi daha iyi. Yıllar önce (tahminen 1998'ler) Bakanlığa onaylatılacak bir şehirlerarası taban fiyat tarifesi hazırlanmasında benim km sistemi önerim kabul edilmedi. Ama şimdi Bakanlık taban fiyat ilamında kısmen bunu kullanıyor. Kabul edilmeyip de ne yapıldı? O gün için yaklaşık 80 ilin her birinden diğer her birine gidiş fiyatları sözüm ona ayrı ayrı belirlendi. Nasıl belirlendi? Kafadan atma ile. Bu sistemde 6 bini aşkın (gidiş-dönüş aynı olacağı için 3 bin) belirleme gerekiyordu. Rast gele hazırlanan listelerde gidiş ve gelişlerin bile aynı olmasına tam uyulamadı. Liste hazırlanırken neye mi dikkat edildi? O gün güçlü ve dediği dedik olan uzman (!) kişinin temsil ettiği kendi firmasının hatlarındaki fiyatların yeterli yükseklikte olmasına. İşte sistemli olmayan işin sonucu. ■

Mercedes-Benz Türk'ten

Eyüp Lojistik'e 150 Axor 1840

Eyüp Lojistik, yeni teslim aldığı 150 Axor 1840 çekici ile araç parkındaki Mercedes kamyon sayısını 380'e yükseltti.

İstanbul Çırağan Sarayı'nda 2 Eylül Pazartesi günü düzenlenen teslimat törenine Eyüp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık, Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Karahan, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Truckstore Kamyon Satış Müdürü Tolga Bilgisu, Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ Genel Müdürü Aziz Batgı katıldı.

"Memlekette zaman zaman yüzü astıran, zaman zaman yüzü güldüren işlerde oluyor" diyerek konuşmasına başlayan Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, "Bugün etrafa baktığınızda bir sürü girdap var, 'Yüzü asmak için sebep var' diyenler oldu, gibi, 'yok yok bu işler yoluna girecek, her şey daha iyi olacak' diyen yüzlerde var. Biz bugün ikinciyi temsil ediyoruz" dedi.

380 aracın tamamı Mercedes

Eyüp Lojistik ile yıllardır işbirliği içinde olduklarını ve gelişimini yakından takip ettiklerini de ifade eden Özbayır, "Bu gelişime partner olarak katılmaktan, filonun tamamının Mercedes olmasından gurur duyuyoruz" diye konuştu.

Biz "fark fiyatı" konuşuruz

Özbayır, Eyüp Bartık ile başından beri uyguladıkları prensibi de açıkladı: Bu satışta 16 çekici 129 treyleri takasa aldık. Biz Eyüp beyle takas, araç, ikinci el fiyatı konuşmaz. Biz tek fiyatı konuşuyoruz, ona da 'fark fiyat' diyoruz. Araçlarımızın işletme giderlerini, yakıt ekonomisini, servis yedek parça hizmetini, ikinci elde gidiyor mu gitmiyor mu, bunları da konuşmaz. Neden konuşmaz; Eyüp bey, bunları o kadar iyi bilirki, bunun hesabını kitabını o kadar okadar iyi yapar ki, rakamlar üzerinden o kadar iyi test etmiştir ki, bize kendisini ikna ile ilgili bir iş düşürmez"



11 yıldır pazar liderliği

11 yıldır pazar lideri olduklarını da vurgulayan Bahadır Özbayır, "Biz kamyon operasyonuna nispeten geç başladık. 1986 yılında "bende varım" denilen bir dönem başladı. Kısa süre içinde pazar payımızı artırdık, bugün iki çekiciden birisi artık Mercedes. Bu performansın arkasında tabii ki, üstün ürünlerimiz var. Ancak bunun yanında Truckstore üzerinden son derece kuvvetli bir ikinci el satış operasyonumuz, son derece etkin finansman ve sigorta desteğimiz, servis anlaşmaları, buy beek dediğimiz geri alım tahahhüdü ile entegre edilmiş, geniş bir paketten oluşan hizmetimiz ile yaygın ve etkin bir bayi ağımız var. Biz de satış pazarlama ekibi olarak ve sektördeki trendleri takip ediyoruz, hatta bu trendleri oluşturmaya çalışıyoruz. Müşteriyi bütün faaliyetlerimizin odağına koyuyoruz" dedi.

Yeni ürün 2016'da

Bahadır Özbayır, yeni ürünle ilgili 2016 yılının sinyallerini verdi: 2016 yılında Türkiye'de Euro 6 normlarının hayata geçecek. 2016'ya kadar mevcut Axor, Atego ve Actros ürün gamımız ile devam edeceğiz 2016 yılında yeni bir sayfa açmayı planlıyoruz" dedi.

Eyüp Lojistik bu yatırımı yapıyorsa, korkulacak bir şey yok demektir

Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ da belirsizliğin olduğu bir dönemde Eyüp Lojistik'in yaptığı yatırımın önemine dikkat çekti: Eyüp lojistik böyle bir dönemde yatırım yapıyorsa korkulacak bir şey yoktur. Bunun diğer firmalara da yansıtacağına da inanıyorum." dedi.



Gaziantep Ticaret Odası Başkanı ve Eyüp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık:

Birleşme olmazsa sıkıntı olur

Böyle bir zamanda 150 araç yatırımı yapmanın zor bir karar olduğunu ancak geleceğe duydukları güvenin bir yatırımda önemli bir etken olduğunu söyleyen Eyüp Bartık: "Ülkemize güveniyoruz. Ancak Türkiye büyüyor ve bizde onunla beraber içinde büyüyeceğiz, bu ülkenin öntünü kimse tutamaz, bizim inancımız tam."

Pazara ve müşteriye odaklıyız

Eyüp Lojistik'in isminin 2001 yılında daha çok duyulmaya başladığını ancak geçmişin 1936'ya kadar uzandığını ifade eden Eyüp Bartık, "Dedemin kurduğu bu işte ben üçüncü kuşağım. Firmamızın büyümesini genelde bölgenin büyümesiyle eşleştirirler. Bölge büyüyor, sizde bu vesileyle büyüdünüz gibi. Ancak her işe farklı bir bakış açisi getirmek gerekiyor. Biz işimize odaklıyız, sıra dışı zor işlere talibiz. Standart iş yaparak, standart para kazanabiliriz. Bölgenin etkisi var mı tabii ki var. Ancak en önemli biz pazara odaklıyız, anında sistemizi, yönümüzü değiştirebiliyoruz. Dünya konjektörü hızlı bir değişim gösterebiliyor. Önemli olan bunları iyi analiz edip, ihtiyaç duyulduğunda orada olmamız. Belkide bizi büyüten önemli iki neden bu. Müşteri odaklı çalışmamız da önemli. Biz müşterimizle sürekli konuşuyoruz; Bilemedikleri, düşünemedikleri, biz onların yerine düşünüp, akıllarına getiriyoruz. Onlarda böyle bir firma ile çalışma isteğini ön plana çıkarıyorlar. Bizim fiyatla, soforle ilgili şikayetlerimizi duymazsınız. Bunlarla enerji harcamak yerine, onların problemlerini önceden tespit edip, doğru ürün hizmetler sunmaya çalışıyoruz. Biz kendi içimizde şöyle bir slogan ürettik; 'Müşterilerin yükünü biz çekiyoruz, bizim yükümüzü

de Mercedes çeksin diyoruz" dedi.

Sağlam iş için, sağlam araç lazım

Bugüne kadar 400'ün üzerinde Mercedes araç yatırımı yaptığını belirten Bartık, tercihinin nedeni ise şu şekilde açıkladı: Sağlam bir iş yapmak için sağlam bir araç lazım. Dünyanın birçok ülkesini geziyorum, bu tür yatırımlarla ilgili ne oluyor diye orada bakıyorum ve Türkiye de Mercedes şapka çıkartıyorum. Rakiplerine göre işletme maliyetlerinin daha düşük olmasının yanı sıra, satıyorum dediğimizde, kapınızı zorlayan bir sürü alıcı ile karşılaşırsınız. Bu başarının temelinde ürünün yanında çok iyi bir satış ekibine sahip. Son 10 yıldır satış politikalarını hem müşteri gözüyle, hem satıcı gözüyle değerlendiriyorum. Krizlerde hiçbir zaman tavırlarını değiştirmiyorlar. Truckstore kurarak bu işe ne kadar önem verdiklerini gösterdiler. İkinci elde ter satış yapmak hiç kolay değil. Değerli düşüktü, aracımı satarmıyım, satamaz mıyım korkusunu ortadan kaldırdılar. Bizim pazarlık sürecimiz öyle haftalar, günler sürmez. Bir saat içinde olur biter. Onlar vereceği fiyatı, biz alacağımız fiyatı biliriz. Bu iki firmanın birbirine güveninin bir sonucu."

Lojistik sektöründe birleşme olmazsa sıkıntı olur

Eyüp Bartık, 17 Mayıs'ta üstlendiği Gaziantep Ticaret Odası Başkanı kimliğiyle de sektöre yönelik düşüncelerini ve görüşlerini paylaştı.

Bize kamyoncu gözü ile bakılıyor

Türkiye'de 365 odanın bulunduğunu, bu odalardan birinin temsilcisi olmaktan gurur duyduğunu ifade eden Bartık, "Biz bu işe talip

olduğumuzda kamyoncular bu işi yapabilir mi? diye sordular. Bize dışardan kamyoncu olarak bakıyorlar. Biz aslında kamyoncu değiliz. Bizim bir meslektaşımız, en az 10 ülkeye taşıma yapıyor. Araçlarını, şoförlerini geçiriyor. Göreve talip olduğumuzda biz lojistik sektörü olarak 17 sektöre iş yaptığımızı gördük. Birçok kişiden daha çok sektörün sorunlarına vakıf olduğumuzu gördük. Dünyada ticaret nereye gidiyor, dünya fiyatları nedir, bunların hepsini iyi biliyoruz. Lojistik sektöründen daha fazla arkadaşımızın bu işe girmesinin çok büyük önemi var. Sektörümüzün sorunu olan lojistik merkezlerin oluşturulmasına yönelik görüşmelerimizi yapıyoruz" dedi.

Birleşme olmazsa, sıkıntı olur

Eyüp Bartık, en çok önem verdiği mesaj ise şu şekilde açıkladı: Çok sayıda küçük firmamız var. Bunları ya büyütmemiz gerekiyor, ya yatırım yaparak büyütmemiz ya da birleştirerek büyütmemiz gerekiyor. Bu konuda çalışıyoruz. Hem lojistik, hem ticaret odası kimliği ile çalışıyoruz. Bu sektöre geleceği için çok önemli. Birleşme olmazsa sıkıntı olur. İşler kötü, işler iyi değil, çok duyuyorum. Türkiye büyüyor lojistik sektörü önemli bir tedarikçi. Türkiye büyürken lojistik sektörünün küçültüldüğüne inanmıyorum. Belki karlılıklar azalıyor ama karlılığı artırmanın yolu da söylediğimiz konulardan geçiyor."

Suriye'ye ihracat rekoru

Eyüp Bartık, Suriye'ye yaşananlara değindi ve Temmuz ayında Suriye taşımalarında ihracat rekoru kırıldığını açıkladı: Suriye ile mesafemiz 60 km. ABD'nin bu zamana kadar müdahale yapmadığını görmedim.



Türkiye ve Gaziantep bunun içinde olur mu! -Asla olacağını düşünmüyorum. Herkes hayretle karşılayacak ama Suriye'ye Temmuz ayında ihracat rekoru kırıldı. Arada tampon bölge var. Oraya gıda yardımı yapıyoruz. Onların tüketeceği ürünleri göndermeye başladık. Denizyoluyla başka ülkelerden alıyorlardı. Biz olaya şu açıdan bakıyoruz; önümüzdeki dönem Suriye stabil hale gelirse bizim için önemli bir ticari partner haline gelecek. Ben bir yıl içerisinde olayların durulacağını düşünüyorum. Bu problemlerle bir ülke uzun süre yaşayamaz. Çünkü yeraltı kaynakları çok zengin değil, iyi bir işgücü var bizim için ciddi fırsat görünüyor.

Herkes işine odaklanmalı

Kurlardaki dalgalanmanın Suriye veya gezi parkı olaylarıyla ilgisinin olmadığına dikkat çeken Eyüp Bartık, "ABD Merkez Bankası ve Avrupa paraya ihtiyaç duyduğunda basıyordu. Şimdi para basmayı yavaşlatacağım haberinizi olsun dedi. Bu açıklama ile gelişmekte olan ülkelere dolar paraları kendi bölgelerine doğru akmaya başladı. Kur sadece Türkiye'de değil, Rusya'da Hindistan'da da yükseldi. Bir süre daha böyle devam edecek. 6 ay içinde yüzde 10-15 kayıpla tekrar yerine oturacağına tahmin ediyorum. Birde bizim insanımız artık, dövizle ve ekonomisi ile oynamaktan vazgeçmeli. İşlerine odaklanmalı" dedi. ■



UPS Türkiye ilk üçe girdi

UPS Türkiye'nin de bağlı olduğu 23 ülkeyi kapsayan EMEA Bölgesi'ndeki en iyi servis performansına sahip ülkelerin seçtiği projede UPS Türkiye ilk üçe girdi.

EMEA (Avrupa, Orta Doğu & Afrika) Bölge Başkanı Cindy Miller liderliğinde başlatılan ve 23 EMEA ülkesinin zevkli ve heyecanlı bir rekabete sevk eden ve en yüksek performansı gösteren ilk üç ülkenin ödüllendirildiği ülkelerarası servis performans yarışması sona erdi. Üstün performans ve başarılarıyla UPS Türkiye, Çek Cumhuriyeti ve Büyük Britanya ilk 3 arasında yer aldı. Yarışmada her hafta arttırarak geliştirdiği performans sayesinde, UPS Türkiye 23 ülke arasında ilk üçe girerek başarılı bir sonuç elde etti.

UPS'nin resmi taşıma sponsoru olduğu Ferrari'nin Formula 1 Belçika Grand Prix'ine eşleriyle birlikte katılan UPS Türkiye'den Endüstri Mühendisliği Direktörü Burak Kılıç, Bölge Müdürleri Ufuk Kardeş ve Mustafa Civeleker yarışların heyecanına ortak oldu. ■



CMT Lojistik, DAF ve TIRSAN'ı tercih etti

CMT Lojistik, 2 DAF XF105.460 Optimizer ve 11 TIRSAN Yeni Nesil Perdeli Maxima + Semi Treyler'ini TIRSAN Treyler Adapazarı Tesislerinde düzenlenen tören ile teslim aldı.

CMT Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cahit Mutlu teslimat töreninde: "TIRSAN ürünlerinin sağlamlığı, TIRSAN'ın sektör lideri olmasının verdiği güven ve servis hizmet ağına genişliği DAF ve TIRSAN ürünlerini tercih etmemize öncelik yarattı. Taşımacılık sektöründe güvenilir adımlarla ilerleyerek, kalite ve doğruluktan ödün vermeden, müşteri odaklı hizmet veren bir şirket olma hedefiyle yolumuza devam etme amacındayız" dedi.

Merkezi Gaziantep'te bulunan CMT Lojistik, 2011 yılından bu yana, yurtiçinde yedek parça, beyaz esya, tekstil ve gıda ürünleri taşımacılığında faaliyet gösteriyor. ■

PIRELLI'NİN 01 SERİSİ

Mersin'de tanıtıldı

İzmit'teki fabrikasında ürettiği Pirelli 01 serisi ağır vasıta lastiklerini Ağustos ayında Mersin'de düzenlediği lansmanla tanıttı. Türk Pirelli Ağır Vasıta Lastikleri Pazarlama Koordinatörü Oktay Ginalı: "Ağır vasıta alanındaki 100 yıllık bilgi birikimi ve deneyimlerimizi bir araya getirerek tüketicilerimize sunduğumuz 01 serisi ağır vasıta lastiklerimiz performans ve uzun ömürden taviz vermeden sürüşü keyfe dönüştürüyor. Patentli sadece Pirelli'ye ait olan 01 Serisi lastiklerimiz yakıt tasarrufu, yüksek kilometre, düşük karbondioksit salınımı ve akustik konfor imkanı sunuyor. 01 Serisi ile ilgili tüketicilerimizden oldukça olumlu geri dönüşler almaya devam ediyoruz." dedi.

Pirelli 01 serisi ağır vasıta lastikleri, kış, uzun yol, orta mesafe ve şantiye olmak üzere dört segmentte tüketicisine birçok desen sunuyor. ■



Kademeli Fren Sistemi

Meiller damperlerde artık standart

Damper taşımacılığında önemli güvenlik donanımlarından olan "Kademeli Fren Sistemi - Meiller Parametrelendirmesi" artık Türkiye'de üretilen Meiller damperlerde standart olarak bulunuyor.

Türkiye pazarının en büyük seri damper üreticisi Meiller, güvenlik donanımları ile de sektörde fark yaratıyor. Ağır ve hacimli yükler taşımalarının yanı sıra zorlu çalışma alanlarında güvenliden ödün vermeden başarıyla görevini yerine getiren Meiller, Türkiye'de üretilen modellerinde "Meiller Parametrelendirmesi - Kademeli Fren Sistemi"ni standart hale getirdi.

Meiller Parametrelendirmesi

Meiller, damperi açık halde harekete geçiren aracın, belli bir hızı geçmesini engelleyen kademeli fren sistemini "Meiller Parametrelendirmesi" adı verilen farklı bir güvenlik donanımı olarak sunuyor. Meiller'in bu özelliği ile aracın yükünü daha rahat boşaltması için belli bir miktar öne gitmesine izin veriliyor. Sistem şu şekilde işliyor:

- Damper sensörü, damperin kalkık olduğu durumlarda EBS sistemini uyararak sistemi aktif duruma getiriyor.

- 18km/h hız ulaşıldığında fren sistemi 10 kere devreye girerek sürücüyü kısa frenlemelerle uyarıyor.



- Sürücü hızlanmaya devam ederse 28 km/h hızda araç durana kadar frenleniyor. 20 saniyelik araç frende hareketsiz kalıyor.

- 20 saniye frenlemeden sonra araç serbest kalıyor. Fonksiyon, bir daha kontak kapatılıp açıldıktan sonra tekrar devreye giriyor.

Böylelikle, sürücü aracı ile ancak damperi tamamen indirildiğinde normal hızda hareket edebiliyor.

Trafik güvenliği konusunda çalışmalarını sürdüren ve bu alanda sorumluluklarının bilincinde olan Doğu Otomotiv - Meiller, Ağustos ayı itibarıyla Türkiye'de Meiller Doğu Damper fabrikasında üretilen damperlerinde kademeli fren sistemini standart olarak müşterilerine sunuyor. ■

Doğu Otomotiv Meiller

160 yılı aşkın süredir müşterilerinin yükünü hafifleten Meiller, 2007 yılından bu yana Doğu Otomotiv distribütörlüğünde Türkiye pazarına satış ve servis hizmeti sunmaktadır. Kısa sürede Türkiye pazarında üretime de başlayan Meiller, 2008 yılında Adapazarı'nda faaliyete geçirdiği fabrika ile yurtiçi ve yurtdışına üretim yapmaktadır. Türkiye genelinde 11 Yetkili Satıcı ve Servis ile hizmet sunan Meiller, sürekli artan satış grafiği ile hizmet verdiği sektörde yüksek kaliteli ürünleri ile farkını ortaya koymaktadır.

UTİKAD harekete geçti

Hava kargoda yakıt ek ücreti karmaşası

Yabancı uçak şirketlerinin hava kargo taşımalarındaki ek yakıt ücretinin tartı ağırlığı yerine hacim ağırlığı üzerinden hesap edilmesine yönelik uygulamaları UTİKAD yönetimini harekete geçirdi.

Sivil Havacılık Genel Müdür Yardımcısı Bahri Kesici'nin başkanlığında Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü yetkilileri ile UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin ve UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur'un katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda sorunların tespiti ve çözümüne yönelik görüş ve öneriler dile getirildi.

UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, yakıt ek ücretinin tartı ağırlığı yerine hacim ağırlığı alınarak hesaplanmasına itirazları olduğunu dile getirerek, "UTİKAD olarak, uçağın harcadığı yakıtın uçaktaki gerçek ağırlığa göre değişmesinden dolayı yakıt ek ücretinin de tartı ağırlığı üzerinden alınmasının doğru bir hesaplanma yöntemi olduğunu düşünüyoruz. Ancak bazı yabancı havayolu şirketlerinin hesaplamaları bu yöntem üzerinden yapmaları ve diğer havayollarının da ek yakıt ücretlerinde tartı ağırlığı yerine hacim ağırlığı yöntemini kullanmaya gideceklerine ilişkin açıklamalarını ardından itirazımız sonucu konuyla ilgili olarak görüşmek üzere Ankara'ya davet edildik. Bu uygulamanın yerli uçak şirketlerine örnek teşkil etmesi halinde bu konuda en büyük zararı ihracatçımız görecektir. Yakıt ek ücretinin hacim ağırlık üzerinden uygulanması, navlun ve ek ücretlerden oluşan hava taşımacılığı maliyetlerini de artıracaktır. Bu durum 2023 ihracat hedeflerine odaklanmış ülkemizi ihracatına da olumsuz yansıyacaktır" dedi. ■



Vileda, "Ceva ile yola devam" dedi

Alman temizlik devi Vileda, Dünya'nın önde gelen tedarik zinciri yönetim şirketi CEVA ile ilk olarak 1999 yılında yaptığı kontratı yeniledi; 14 yıldır devam eden işbirliği 2015 yılına kadar uzadı

Avrupa'nın öncü temizlik markası ve ev temizliği çözümleri üreticisi Vileda, otomotiv, lastik, elektronik, teknoloji, petrokimya, endüstriyel mamuller, hızlı tüketim ürünleri, basın yayın gibi birçok farklı pazar ve sektöre hizmet sunan CEVA Lojistik ile olan 14 yıllık işbirliğini 3 yıl daha uzattı. CEVA, Vileda'nın tüm ürün gruplarını distribütörlerine ve zincir mağazalarına taşımaya devam edecek.

Yenilenen kontrat kapsamında CEVA, Vileda'nın ülke genelinde depolama, depo içi katma değerli hizmetleri ve yurt içi dağıtım hizmetlerini yürütecek. Vileda'nın ürünleri CEVA'nın Gebze'deki 70.000 m²'lik yeni yerinde depolanacak.

Kontratın önemli bir özelliği de CEVA'nın Vileda adına bazı hafif imalatlar için sorumlu olmasını kapsamasıdır. Buna, ürünlerin bütün ülkede çok sayıda perakendeciyi dağıtımına hazırlamak için depolamadan önce kesme, montaj, paketleme ve gruplandırma işlemleri dahildir.

Vileda Genel Müdürü Selçuk Yağlıkçı ise yaptığı açıklamada:

"CEVA ile işbirliğimiz müşteri memnuniyetini daha da üst seviyelere taşıyabilmemiz açısından çok önemli. CEVA'nın da desteği ile Türkiye'deki tüm distribütörlerimize ve zincir mağazalara ürünlerimizi en hızlı ve güvenilir şekilde ulaştıracağız. CEVA'dan 14 yıldır aldığımız hizmet kalitesininin devam edeceğine inandığımız için tereddütsüz olarak CEVA ile yola devam karar verdik. Ayrıca depo, dağıtım ve katma değerli hizmetlerin tek elden yönetiliyor olması CEVA için oldukça önemli bir avantaj teşkil etmektedir" dedi.

CEVA Balkanlar, Afrika, Ortadoğu ve Orta Asya İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Turhan Özen, "Geniş hizmet ağıımız ve uzun yıllara dayanan birikimimizin verdiği güçle, CEVA farkını iş ortaklarımıza sunuyoruz. Temizlik ürünleri lideri Vileda ile 1999 yılından beri çalışıyoruz ve ortaklığımızı 2015'e kadar devam ettirecek olmamızdan dolayı mutluyuz. Katma değer yaratan hizmetler ve Vileda'nın dönemsel dalgalanmalar ve işlerin gelişmesi karşısında değişen ihtiyaçlarını karşılayan esnekliğimiz müşterimizin pazarında meydana gelecek değişikliklere başarıyla cevap vermiş ve Vileda'nın tedarik zinciri ile ilgili olarak istatistik analizlere dayanarak parsiyel yükler için yeni güzergahlar sağlamış bulunuyoruz. Bu onlara talepteki iniş ve çıkışlar hakkında net bir genel görüş ve işlerin buna göre ayarlanması için gerekli araçları sağlamaktadır" dedi. ■



Vileda Genel Müdürü Selçuk Yağlıkçı ve CEVA Balkanlar, Afrika, Ortadoğu ve Orta Asya İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Turhan Özen.

Güçlülerle baş edebilmek için güçlü olman gerekir.

460 PS GÜCÜNDEKİ MOTORUYLA YENİ FORD CARGO 1846T ÇEKİCİ!

Ford Otosan mühendislerinin ürettiği yeni Ford Cargo 1846T Çekici sadece dış görünümüyle değil, gücüyle de sizi kendine hayran bırakıyor. Sahip olduğunuz güçlü Euro 5 motoruyla en zorlu yüklerin altından kolayca kalkmanızı sağlıyor.

FORD CARGO. Güç emrinizde.

f /FordCargo



- 460 PS Euro 5 motor
- Otomatik şanzıman*
- İntarder*
- Ön/arka disk fren
- Güçlü motor freni
- Akıllı fren yönetim sistemi

- Treyler freni
- İmmobilizer
- Yokuş kalkış desteği
- Hız sabitleme sistemi
- ESP&EBS
- Otobil öz hazırlığı

- Klima ve polen filtresi
- 4 körüklü havali kabin süspansiyonu
- Elektrikli sunroof
- Uzaktan kumandalı merkezi kilit
- 60.000 km periyodik bakım aralığı

logi trans 21-23 Kasım 2013 İstanbul Hall 9 Stand 214

* Opsiyonel



Go Further
ford.com.tr



İzmir Fuarı'na MAPAR ile katıldılar

MAN ürünlerine yoğun ilgi

82. İzmir Enternasyonal Fuarı'na katılan MAN bayii MAPAR, otobüs ürün gamının yanı sıra kamyon ürün gruplarını tanıttı.

29 Ağustos-8 Eylül tarihleri arasında düzenlenen İzmir Enternasyonal Fuarı'nda MAN bayii MAPAR, otobüs



Hüseyin Kayapalı, Mersin Vif Turizm Sahibi İlhan Ağaçlı ile konuşuyor.



MAN Otobüs Satış Müdürü Önsel Demircioğlu, İzmir Seyahat Sahibi Ali Acun ve diğer misafirleriyle...

grubundan Starliner, Cityliner, Fortuna ürün gamının yanı sıra kamyon ürün gruplarını sergiledi. MAPAR'ın fuar standındaki ziyaretçileri arasında şehirlerarası yolcu taşımacılığının sektörünün önde gelen isimleri de vardı. Nilüfer Turizm'in sahibi Hüseyin Kayapalı, Ulusoy-Varan Turizm Genel Müdürü İmran Okumuş, İzmir Seyahat'in sahibi Ali Acun, Mersin Vif'in sahibi İlhan Ağaçlı MAPAR'ın ziyaretçileri arasındaydı. MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, konuklarıyla yakın şekilde ilgilenirken fuarda müşterileriyle bir araya gelmenin mutluluğunu yaşadı. MAN Finans Satış ve Pazarlama Müdürü Vahit Altun ve MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün ve müşterileriyle bir araya gelerek görüşmelerde bulundu. MAPAR konuklarına müzik ziyafeti de sundu. Sefarad Sami'nin birbirinden güzel müzikleriyle MAPAR ziyaretçileri eğlenceli dakikalar yaşadı. ■



MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün, müşterileriyle bir araya gelerek görüşmelerde bulundu.



Mapar Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Nilüfer Turizm Sahibi Hüseyin Kayapalı ve misafirleriyle yakından ilgilendi.



Ulusoy-Varan Genel Müdürü İmran Okumuş, İzmir İşletmecisi Bertan Söğüt ve Nilüfer Turizm Genel Müdürü Emrah Gültekin birarada.

Cumhur Aral

cumhural@gmail.com

82. İzmir Enternasyonal Fuarı

Otomotiv de çalışmaya başladığımdan beri İzmir Fuarı'nda hep görev aldım ve otomotiv için fuar her zaman çok önemli oldu. Ancak 2000 yılından sonra sürekli kan kaybetmeye başlayan İzmir Enternasyonal Fuarı bu yıl 82.kez ziyaretçilerine kapılarını açtı.

Bizim insanımız için fuarda sergilenen otobüs almak ayrı bir gurur ve özgün bir kaynağıdır. Araçların üzerine aracın hangi yılın fuarından olduğunu belirten yazılar yazıldı. Alırken de satarken de fuar aracı özellikli ve önemli bir araç olurdu.

Milenyum sonrası sürekli itibarı ve katılımın azaldığı fuara, tüm otomotiv üreticileri gibi otobüs markaları da ilgiyi azalttı. Bu yıl ise sadece sektörümüzü MAN markasını temsil eden MAPAR ile İzmir'de şehir içi otobüs imalatına da başlayan indeks fuarını katılmaya başladık.

31 ağustos günü MAPAR standında verilen kokteyl yine görkemliydi. Başta firma sahibi Yalçın Şahin olmak üzere tüm MAN ve MAPAR yetkilileri konuklarıyla tek tek ve özenle ilgilendi. Bu hoş ambiyans canlı müzik yapan bir grubun varlığıyla da çok daha hareketli ve keyifli hale geldi.

Herkesin aksine MAPAR'ın yıllardır istikrarla ve tek başına fuara katılıyor olması ve markasını en iyi şekilde temsil ediyor olmasından dolayı etkilenmemek elde değil. Yalçın bey pek çok düz mantık sahibi patronun aksine imaj ve geleceğe yatırım adına oldukça masraflı ve zahmetli organizasyonu üstleniyor. Karşılığını -şu an için- reel olarak alıp almadığını bilemem ama, pek çok katılımcını gönlünde hoş bir yer edindiğini eminim.

Geçmişten beri kafamıza kazınan bir deyiş vardır. "Otobüsü ilişki sattırır." Bu günlerde marka egosu ya da patronların kasmaya yüzünden midir? Bu tür aktiviteler çok sınırlı olmaya başladı. Fark yaratmak adına kimseciklerin olmadığı bu alanı değerlendiren MAPAR'ı yürekten kutluyorum. Pek çoklarına göre gereksiz ve savurganlık olarak değerlendirilse de insana yapılan yatırım asla boşa gitmez. Müşteriyi sadece kazanç kaynağı gören paragrafözlere farklı olarak MAPAR'ın sahibinin yaklaşımı asla boşa giden bir yatırım değildir. Zaman inşallah bu tezi haklı çıkaracaktır.

Tam da konuya uygun olan Bambu ağacının büyüme hikâyesini bir kez daha hatırlayalım, Çin Bambu ağacının yetişmesi, olumlu ısrar için güzel bir örnektir.

Çinliler bu ağacı şöyle yetiştirir: Önce ağacın tohumu ekilir, sulanır ve gübrelenir. Birinci yıl tohumda herhangi bir değişiklik olmaz.

Tohum yeniden sulanıp gübrelenir. Bambu ağacı ikinci yılda da toprağın dışına filiz vermez.

Üçüncü ve dördüncü yıllarda her yıl yapılan işlem tekrar edilerek bambu tohumu sulanır ve gübrelenir.

Fakat inatçı tohum bu yılda da filiz vermez. Çinliler büyük bir sabırla besinici yılda da bambuya su ve gübre vermeye devam ederler.

Ve nihayet besinici yılın sonlarına doğru bambu yeşermeye baslar ve altı hafta gibi kısa bir sürede yaklaşık 27 metre boyuna ulaşır. Akla gelen ilk soru şudur:

Çin bambu ağacı 27 metre boyuna altı hafta da mı Yoksa beş yılda mı ulaşmıştır?

Bu sorunun cevabı tabii ki beş yıldır. Büyük bir sabırla ve ısrarla tohum beş yıl süresince sulanıp gübrelenmeseydi ağacın büyümesinden hatta var olmasından söz edebilir miydik?

Başarısızlığın iki ana nedeninden birincisi bilgisizlik ise ikincisi sabırsızlık daha doğrusu azimli olmamaktır. ■

Volvo Group Trucks Türkiye'den Sorumlu Başkan Yardımcısı Mete Büyükkakıncı:

Birleşme ile verimliliği artırdık

Büyükkakıncı, Volvo ve Renault Trucks markalarının birleşmesiyle müşterinin ve servis teşkilatına avantajlar getirdiğini belirterek, "Servis hizmetinin ve ağınnın müşteriye sağlayacağı avantajlar ile maksimum düzeyde verimliliği hedefliyoruz" dedi.

Volvo Group Trucks Türkiye'den Sorumlu Başkan Yardımcısı Mete Büyükkakıncı, 2013 Ocak ayında Volvo ve Renault Trucks markalarının birleşiminden sonra gelinen süreci sektör basını ile paylaştı. Grup olarak İstanbul'da yapılanmaya önem verdiklerini belirten Büyükkakıncı, İstanbul Hadımköy'de, 10 milyon Euro harcayarak servis alanının tamamlandığını Ekim ayında açılışını yapacağını söyledi. Birleşmenin getirdiği avantajları da anlatan Büyükkakıncı, "Sadece müşterinin değil servis teşkilatımızın da avantajlarını artırıyoruz. Servis hizmetinin ve ağınnın müşteriye sağlayacağı avantajlar ile maksimum düzeyde verimliliği hedefliyoruz. Birleşme sonrası müşteri ve servisler için önemli etkileri oldu. Müşteri tek çatı altında servis almaya başladı. Servisler ise iki markaya hizmet vererek kazançlarını artırdı. Yeni yapılanmada bayilik kriterlerini sunuyoruz. Ve bu kriterler doğrultusunda bazı bayiler ile kontratları tamamladık. Birleşmeyle biz istihdam artırdık. Birleşmeden amacımız kısa vadeli karlar yerine Volvo Grup'un gücünü hissettirmek. Bu anlamda Hadımköy'e Ekim ayında açılışını yapacağımız kamyon servisi yatırımını yaptık. Burası, Avrupa'daki önemli Trucks Centerlerden biri haline geldi. Genel merkez tarafından tamamlanan ve Truck Center olarak ifade edilerek 10 milyon Euro



harcanan Hadımköy'deki servis alanı Volvo Group'un yeni servis konseptine örnek oluşturuyor" diye konuştu.

Müşterimiz menmun

Volvo ve Renault Trucks markalarının birleşmesini beklenenden erken yapmaları sonucu Avrupa'dan da, olumlu geri bildirimler aldıklarını dile getiren Büyükkakıncı, "Hem genel müdürlükteki hem servisteki yapılanmamızı çift markalıya dönüştürürken olumlu tepkiler aldık. Volvo ve Renault Trucks Avrupa'da pek rastlanmayan, bütün ürün gamını aynı anda değiştiren, muazzam bir hamle yaptı. Yedi yıllık hazırlığın karşılığını verdi. Grubumuzun Türkiye'de bulunan iki markası da bütün modernizasyonu, teknolojileri iç içe aksamı en son jenerasyon ürünlerden oluşuyor" dedi.

Orhanlı'daki Volvo servis alanı

Orhanlı'daki Volvo Servis ve Çeştaştan alınan servis merkezlerinin de Hadımköy'dekine benzer dizayn edildiğini belirten Büyükkakıncı, "Bu tür hizmet noktası bayiler için de avantaj oluşturacak. Ocak ayından bugüne kadar 84 kişi Hadımköy'deki ve Orhanlı'da istihdam ediyoruz" dedi.

2013, kan kaybediyor

Yıl değerlendirmesi de yapan Büyükkakıncı, sınırlarımızda yaşanan hareketliliğin ve Avrupa'daki tüketimin azalmasının yılın ikinci yarısını olumsuz etkileyeceğini söyledi: 2013'ün 2012'ye göre kan kaybetmesini bekliyorduk. Şimdi bu gerçekleşiyor. Biz grup olarak sağlıklı büyümeyi hedefliyoruz. Sağlıklı büyümek her zaman pazar payının sürekli artmasını getirebilir. Biz, bu pazarda yere sağlam basarak sürekliliğimizi sağlamak istiyoruz" ifadelerini kullandı.

Euro 6 araçlar

Grup olarak Euro 6 araçlarla geleceğin araçlarını sattıklarını belirten Büyükkakıncı, "Eskiden ilk araç fiyatı çok önemliydi. Şimdi artık gelişen rekabetçi ortamda maliyet hesapları ön plana çıktı. Bizde bu anlamda hem Renault Trucks hem Volvo Trucks ta da bilinen, kanıtlanan ölçülerde çok iyiyiz. Hatta bu, birçok müşterinin bizi tercih etme sebebidir. Euro 6 araçlarda yakıt tüketiminde önemli iyileştirmeler yapıyoruz. Yatırımcı, müşteri kısa vadede bunun kararını verecektir. Biz Euro 6 araçlar üretmeye devam edeceğiz" dedi.

Pazara yönelik ürünler

Volvo ve Renault Trucks olarak sanayi segmentinde kullanılan araçların olduğunu, ve Volvo Grup kamyonlarının Türkiye'de var olmaya devam edeceğini vurgulayan Büyükkakıncı, şunları söyledi: "Biz pazar payı satın alarak değil, sağlıklı gelişmeye yatırım yapıp müşterilerimizin yanında sürekli olabilmek için varımızı yoğunuza ortaya koyuyoruz. Son jenerasyon araçları getiriyoruz. Yatırımımızı yapıyoruz. Servis açacak yatırımcılarımıza da destek oluyoruz. Sağlam basarak ilerliyoruz" ■

BARIŞ GAYRİMENKUL

Daire, Arsa, Kat Karşılığı Arsa, Çiftlik
İstanbul, İzmit, Yalova, Çerkezköy, Çorlu, Silivri,
Satılık Oteller - Antalya

TEVFIK TONBİL
e-mail: barisgyo@hotmail.com
Gsm: 0533 737 47 81

SEMA ORAL
e-mail: sema.cmdanismanlik@gmail.com
Gsm: 0545 215 70 93

Çamlık Caddesi Mahmut Ardıç Sokak No: 1 Bahçelievler - İstanbul
Ofis Tel: 0212 553 16 26

www.tasimadunyasi.com

UPS, işyerinde güvenlik için 'En Önemli Durağım Projesi'ni başlattı

UPS Türkiye, Önce Güvenlik anlayışı kapsamında; işyerinde güvenliği önemini vurgulayabilmek için 'En Önemli Durağım' projesini başlattı. Proje kapsamındaki etkinliklerde, operasyonda çalışan UPS'lilerin günün sonunda uğradıkları en önemli duraklarının aileleri ve evleri olduğu hatırlatılıyor. İş Öncesi Toplantı'larına katılmaları sağlanarak, işyerinde güvenliği özellikle aileler için ne derece değerli olduğu

paylaşıyor. Babalarının işyerlerini ziyaret eden UPS'nin minik misafirlerinin sayısı her geçen gün artıyor.

UPS 'En Önemli Durağım' projesinin en büyük destekçisi olan UPS Ülke Müdürü Mike Harrell, kendi çocukları Max ve Nico ile birlikte Mahmutbey Aktarma Merkezi'nde gerçekleşen İş Öncesi Toplantısı'na katılarak projenin önemine değindi.

Adana Aktarma Merkezi'ni ziyaret eden minik misafir şehir içi Kurye Şoför Sn. Yusuf



Baz'ın oğlu Ali Efe ise babasına yazdığı mektubu tüm UPS çalışanlarını övünce okuduktan sonra Aktarma merkezini dolaşarak babasının işyerini tanıma fırsatı buldu. Babasını dağıtma uğurlarken emniyet kemerini kendi elleri ile takarak tüm UPS çalışanlarına da güzel bir mesaj iletmiş oldu.

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 2 • Sayı: 104 • 9 - 15 Eylül 2013

Sahibi ve Sorumlu Yaz İşleri Müdürü

Muammer BAŞKAN

Editör

Korkut AKIN

Reklam / Abone

Özgür ALKAN

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Evren Mah. Cami Yolu Cad.

Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli

Bağcılar-İstanbul

Tel: +90-212-550 67 65

Gsm: +90-549-341 55 56

editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Ünsal TOSUN

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 Medya Pazarlama

Hizmetleri ve Organizasyon,

Tanıtım, Yayıncılık San. Tic.

Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ıktibas

edilemez.

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Hamza Öztürk:

Servisçiye Kültürel ve Sosyal Etkinlik İzin Belgesi geliyor

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Hamza Öztürk ile yaptığımız röportajın ikinci bölümünü okuyucularımıza sunuyoruz.

Okul taşıtlarının turizmde çalışmasına bir engel yok

Öztürk, okul taşıtlarının turizmde çalışmasına yönelik bir engel olmadığını savunuyor: Belediye ile görüşmelerimiz sonucunda yazın atıl durumdaki, özellikle kış aylarında ve yaşlı küçük olan araçlarımızı turizmin hizmetine sunduk. Zaten, turizm araçları bu ihtiyacı karşılamaya yetmiyordu. Şu anda, yerli turizm hizmet etmek için, gezi, nişan, düğün, asker uğurlama, hacı karşılama veya uğurlama veya cami ziyaretleri gibi çeşitli turizm dallarında, hizmet veren esnafımızı da korsan yasası ile baş başa bırakmamak için belediye ile ortak bir çalışma yürütüyoruz. Bunun sonucunu 10-15 gün içinde alacağımızı düşünüyoruz. Kültürel ve Sosyal etkinlikler çalışma izin belgesi alacağız. Genel manada Cumartesi-Pazar ne zaman araca ihtiyaç varsa, bu belgesi olan araç kullanılacak.

Bakanlık belgeleri sorunu yok

Öztürk, belediye alanı dışındaki ilçe veya iller arası taşımalarda B2, D2 veya D4 belgesi aranmasının İstanbul için sorun oluşturmadığını düşünüyor: İstanbul'da böyle bir sıkıntımız yok. İstanbul'un diğer Anadolular için sorun oluşturmadığını düşünüyoruz. Esnafın mazotundan, kaskosundan, sigortasından, koltuk sigortasından istifade ederken çok



Hamza Öztürk: İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı

Çorlu'ya, servis çeken arabalar kural neyse buna uyacak. Başka şansımız yok.

Tescilli koltuk sayısının beş katı yerine sadece üç katı öğrenci taşınabilmesine olanak tanıyan düzenlemeye destek veriyoruz

Beşte bir veya üçte bir bu seneye kadar uygulanmamıştı. Büyükşehir belediyemizin gayreti ile uygulanmaya kondu. Şirketler esnafın işsiz kalacağını iddia ediyor. Onlar esnafı değil parayı daha çok seviyorlar. Onun için çırpınıp bu; yoksa esnafı çok sevdiğinden mi yılbaşında sözleşme yaptıkları Telekom'un servisçilerini altıncı ayda kapının önüne koydular. Esnafı, esnaftan başka kimse düşünmüyor. Esnafın mazotundan, kaskosundan, sigortasından, koltuk sigortasından istifade ederken çok

sevdiikleri esnafın hakkını niye gasp ediyorlar? Biz oda olarak akaryakıt indirimi alıyoruz ve aldığımızı da olduğu gibi esnafa veriyoruz. Şirket de aldığı indirimin hiç olmazsa yarısını versinler.

Belediye ile yaptıkları görüşmelerde plakaya bir bedel belirlenebileceğini söylüyor

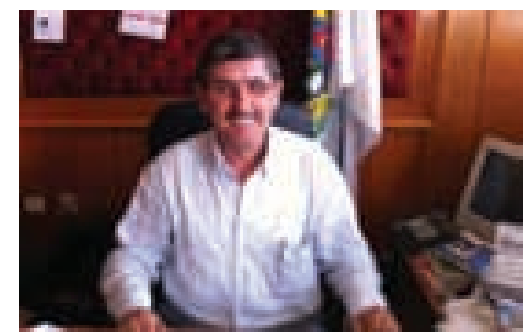
Belediye yeniden bu işe başlamaya çalışanlara sunulan bir şeyi ihale olarak tarif etti bize. Şimdi burada bu işi yapan bir kesim var. Buna bir rayiç bedel belirleyecekler, esnaf da bu bedeli ödeyecek. Belediyeyi de memnun edecek, kendi de memnun olacak. Bu işi yaptığını ispat etmiş çünkü. Büyükşehir Belediyesinden her yıl almış olduğumuz çalışma izin belgeleri bu işi yaptığımızın delili. Plakaya bir bedel koyacaklar. Bu Kocaeli'de, Ankara'da, İzmir'de de böyle olmuş. Otobüs AŞ'de olduğu gibi, bir muhammen bedel belirleyip yeniden bu işi olan olmayana, bu hamurun içine koyarsanız o zaman kaos olur, o zaman feryat kopar. Parası çok olan bu plakalardan alır, bugünkü esnaf mağdur olur. Hem esnafın mağdur edilmemesi hem belediyenin memnun edilmesi için, belediye burada uygun karar alacak ve uygulamaya konacak. Alternatif çözüm önerileri varsa ona da açığız. Bizim örneğimiz 27 ilde uygulanan plaka tahdididir. Belediye, 'İstanbul farklı bir yer, İstanbul'da plaka tahdidini değil de, başka bir çözüm önerimiz var, esnaftan, çok düşük komisyonlar alınacak ve bu, sıkıntıları yüzde 90 oranında

çözecek' şeklinde bir öneri getirirse, buna da açığız.

İBB Genel Sekreter Yardımcısı Sayın Muzaffer Hacımustafaoğlu, 'plaka tahdidini olsa bile mağdur olacaksınız. Otobüs AŞ'deki gibi plakayı ihaleye açarız. Parası olan turlular bu plakaları alır' gibi bir cümle kullandı, yani parası olan bu işi alacak. Burada da esnaf mağdur olur. Bizim çözüm önerimiz plaka. Belediyenin çözüm önerisi neyse, bunu getirsin. Biz esnafın rahat çalışmasını istiyoruz. Bunları düzenlemek de Büyükşehir Belediye Kanununa göre belediyenin elinde. 'Devlet küçük esnafı korur', Anayasa maddesi; kuru bizi, bana bir imtiyaz verme, beni kimsenin üzerine de koyma, sadece esnafın hakkını yenmesine de müsaade etme. Bizim talebimiz bu. Eğer bu esnafın sıkıntılarının çözümüne yönelik bir çalışma yapılmazsa 20 Eylül'de çok büyük bir eylem yapma düşüncesi içindeyiz" dedi.

Servisçilerin kayıtlı oldukları adreslere dikkat etmelerini istiyor

Servisçiler kayıtdokları adreslere dikkat etsinler. Ticaret Odası, plaka tahdidini uygulamasını diyor: Onlara göre plaka tahdidini uygulamamalı, hatta ülke genelinde kaldırılmalı. Serbest rekabetin önünü kesecek, bir kesime rant sağlayan bu uygulamadan kaçınılmalı. Şu an Ticaret Odası yetkilisi, görüşünün değiştiğini söylüyor. Sayın Hakan Orduhan benim samimi olduğum birisi, bunu resmi görüşü olarak bir yere yazsın, belediyeye yazsın bunu. Belediye de çıksın Ticaret Odasının da 'plaka tahdidini talebi var' desin. İnsana tahdit istiyoruz diyorlar; biz şoför maaşının artmasının peşinde değiliz ki. Biz, iyi para kazanacağız ki şoförümüze de para vereceğiz. İnsana tahdit sadece yanımızda sigortalı çalıştırdığımız şoför arkadaşlarımızın maaşının artmasına yarar. Başkası, esnafa külfet getirir. İstanbul'daki servisçiyi çeşitli kelimelerle kandırıp Ticaret Odasına kaydetmişler. Büyük firmaların birçoğunun özmal arabası yok. Geçen altı komisyonunda büyük firma diye tanımladığımız bir firmanın temsilcisi açıkça 'Arabacıyı çalıştırmak firma açısından çok daha kârlı' dedi. ■



İzmir Otobüsçüler ve Umum Servis Araçları İşletmecileri Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı:

Ulaştırma Bakanlığı ilçe taşımaları düzenlemeye yetkisiz

Bostancı, "Bakanlık, ilçe taşımacılığı düzenleme yetkisi olmasına rağmen her nedense ilçe taşımacılığa müdahale etme arzusu içinde. Biz bu konuda oldubittilere müsaade etmeyeceğiz. Bakanlığın bu konuda kendi görev sınırları dışında çıkması gerektiğini hatırlatmak gerektiği düşüncesindeyim" diyor.

Düzenlemeler arasındaki çelişki

Hasan Basri Bostancı, belediye alanı dışındaki ilçe veya iller arası taşımalarda B2, D2 ve D4 belgesi aranmasının çelişki olduğunu savunuyor: Eğer plaka tahdidini varsa, yasal açıdan bu belgelerin alınması doğru değil. Bizlere bu konuda kısıtlama getirirken, diğer araçlara bizim sektörümüzle ilgili taşımacılık yaptırılmak istenmesi bir tezat değil mi? Hukuka uygun olmayan bu tür uygulamaya şiddetle karşı olduğumuz ifade ediyor. Servis taşımacılığının tek bir Yönetmelik şeklinde düzenlenememesinin nedeni, her ilin coğrafi yapısına, ekonomik ve nüfus yapısına göre farklılıklar içeriyor. 4925 sayılı yasa çok açık ve net; Ulaştırma Bakanlığı'nın yetkisi şehirlerarası taşımacılığa, şehirci taşımacılığa yetkisi yok. Ulaştırma Bakanlığı, ilçe taşımacılığa yetkisi olmadığını her nedense ilçe taşımacılığa müdahale etme arzusu içinde. Biz bu konuda oldubittilere müsaade etmeyeceğiz. Kendi görev sınırları dışında çıkmamaları gerektiğini hatırlatmayı görev biliyorum.

Okul araçları turizmde çalışabilmeli

Bostancı, okul araçlarından turizm sezonunda yararlanılmasını gerektiğini vurguluyor: Okul servis araçlarının turizmde çalışmaması en büyük sorunumuz. Okul servis araçları olarak, ihtiyaç olması halinde tatil süresince sahil kesimlerinde turizm taşımacılığında yardımcı olmak istiyoruz. Türkiye bu kadar zengin değil, bu araçlardan en azından ilçe turizm sektöründe faydalanılması gerektiğini düşünüyoruz. Araçların teknik donanımlarına güvenerek bu hizmete talibiz. Araçlar 180 iş günü çalışıyor, 185 günü boş duruyor, ihtiyaç halinde kullanımına izin verilmeli.

Taşeron vasıtasıyla yapılan taşımacılığa yıllardır karşıyız

Bu taşımacılığın adına tescilli araç sahibi tarafından yapılmasını savunduk. Okul Servis Hizmetleri Yönetmeliği'nde "taşıma hizmetini üstlenecek gerçek ve tüzel kişilerin adlarına tescilli taşıtların taşıma sınırlarının üstündeki taşımayı üstlenemez diye düzenleme var" idi. Daha sonra anlaşılabilir bir nedenle 1/5 oranı getirildi. Şu anda elimizde adına tescilli araç sahipleri tarafından yapılmasına yönelik karar olmasına rağmen, gerekli yasal düzenleme yapılmadı. Biz bu taşımacılığın kiralık araçlarla yapılmasına karşıyız. Emek sarf eden taşımacıların karşılığını almasını talep ediyoruz. Bu konuda gerekli düzenlemenin yapılacağına inanıyoruz. ■

İstanbul servis ücreti çıkmadı

Öğrenci servis taşımacıları ve veliler için büyük önem taşıyan öğrenci servis ücreti İstanbul'da gazetemiz yayına hazırlandığı saate kadar yayınlanmadı. Bu durum bu amaçla yapılacak sözleşmeler açısından da büyük sorun oluşturuyor. Gazetemize konu ettimiz İzmir'de ise servis ücretleri çok daha önceden duyurulmuş olup geçen sayımızda yer almıştı. Bu arada İzmir'deki servis ücretlerinin pek çok ildekinden farklı olarak yıllık ücret şeklinde belirlendiği görülüyor.

Öte yandan Ulaştırma Bakanlığı belgeleriyle yapılması gereken İstanbul - Kocaeli servis taşımacılığının, bu iller tarafından verilen ek izinlerle yapılması şeklindeki çözüm tıkanmış görülüyor. Şu anda her iki ilde de diğer illen alınmış belgelere ek izin belgesi verilmemiş görülüyor. ■

Ankara'da servis araçları ile ilgili uyarılar

Eğitim ve öğretim döneminin yaklaşması ile birlikte Ankara Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanlığı tarafından, öğrenci ve velilere okul servis araçları ile ilgili bir dizi uyarılarda bulunuldu.

Zabıta Daire Başkanı Mehmet Ercan, öğrencilerin can güvenliği ve trafik emniyeti bakımından servis araçları ile ilgili kuralların önemine değinerek, özellikle öğrencilerden kurallara dikkat etmelerini istedi. Okul servis araçlarında "C" plakası bulunmasının zorunlu olduğunu belirten Mehmet Ercan, C plakalı araçlara çalışma ruhsatı verme yetkisinin Büyükşehir Belediyesi'nde olduğunu belirterek, Ankara'da yaklaşık 6 bin 800 adet C plakalı araç bulunduğunu bildirdi. Okulların açılması ile birlikte okul servis araçlarına yönelik denetimlerin artacağını belirten Ercan, "Kurallara uymayan araçlar hakkında da tutanak tutulup encümenle sevk edilerek, cezai işlem yapılabilecek ve kurallara uymayan araçlar trafikten men edilebilecek" dedi.

Servis araçlarının yönetmelik maddelerine ve kurallara uygun olması gerektiğini hatırlatan Mehmet Ercan, "Öğrenci ve veliler de güvenli ulaşım için araçların kurallara uygunluğuna dikkat etmeli, araç sürücüsünü tanımalı ve güzergahı öğrenmeli" diye konuştu.

Öğrenci ve velilere uyarılar

- Ayakta yolculuk yapılmamalı,
- Emniyet kemeri mutlaka takılmalı,
- Şoförün dikkatini dağıtacak şekilde hareketlerde bulunulmamalı,



- Servislere okul bahçesi içinde inip binilmeli,
- Araç tam olarak durmadan öğrencilerin kalkmasına izin verilmemeli,
- Araçlarının cam ve kapılarından dışarıya sarkılmamalı,
- Ücretler fiyat tarifelerine göre ödenmeli,
- Veliler servis aracının plakasını, sürücünün adını ve telefon numarasını mutlaka öğrenmeli,
- Şikayetler Alo 153 no'lu Mavi Masa hattına bildirilmeli.

Araçlarda olması gerekenler

- Servis araçlarında çalışma ruhsatı ve çalıştığı yer güzergahının olması gerektiğine dikkat çeken Ercan, araçlarda olması gereken hususlarla ilgili de şu bilgileri verdi:
- Servis araçlarının arka kısmında kırmızı ışıklı DUR levhası, OKUL TAŞITTI yazısı ve şeridinin bulunması, DUR levhasının öğrenci indirip bindirme esnasında yanması gerekmektedir.
 - Koltuk sayısına göre öğrenci taşınmalı
 - Araç camları sabit olmalı,
 - Araç kapısı otomatik olup, içeriden sürücüsü tarafından açılmalı,
 - Fiyat tarifeleri aracın ön camının sağ üst kısmında bulunmalı,
 - Okul servis araçları 12 yaşından küçük olmalı,
 - Taşıma esnasında müzik çalınmamalı,
 - Sürücünün kılık kıyafeti düzgün olmalı, sigara içmemeli,
 - Araçlar temiz olmalı, camlarında kırık bulunmamalı,
 - Her öğrenci için emniyet kemeri bulunmalı ve takılması sağlanmalı,
 - İlköğretim ve ortaöğretim öğrencileri için rehber öğretmen bulundurulmalı,
 - Hızlı ve trafiği tehlikeye düşürecek şekilde araç kullanılmamalı,
 - İlk yardım çantası ve yangın söndürme cihazı bulundurulmalı,
 - Araçların bakım ve onarımları 6 ayda bir yapılmalı.

Taşımalarda yetki dağılımı

Kentçi bazı taşımalarda, kent dışı olup da il içi olan hatta il dışına çıkan bazı taşımalarda yetkinin kime ait olduğu tartışılıyor. Halbuki, mevzuata göre her şey gayet net. Öncelikle belirtelim ki, bu yetki taşımanın türüne göre değil, yapıldığı yere göre belirlenir.

Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği, tüm yolcu ve yük taşımalarını kapsamaktadır. Ancak Belediye Kanunu ve Büyükşehir Belediyesi Kanunu, belediyelere sadece yolcu taşımalarda ilişkin bazı haklar verdiği için bu haklara saygı duyulmakta ve Bakanlık, belediyelerin yetkilerini tanımlamak, kabul etmektedir. Buna rağmen belediye alanındaki bazı taşımaların (turizm, grup taşımaları gibi) belediyenin mi yoksa, Bakanlığın mı yetkisinde olduğu tartışılmıştır. Trafik Kanunu'na getirilen 'tüm kentçi taşımalar için belediyeden izin zorunluluğu' eklemesi ile bu tartışma da bitmiştir. Şimdi durum nettir.

Belediye alanı dışındaki tüm yolcu taşımacıları için izin belge ve denetim ile fiyat konularında Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği geçerli olup yetki UHD Bakanlık'ındır. Taşımanın ne tür yolcu taşıması olduğu önemli değildir. Belediye alanı dışına çıkan ilçe ve iller arası tüm taşımalar bu kapsamda olup öğrenci ve personel servis taşımaları da böyledir.

Belediye (Büyükşehir dahil) alanı içinde kalan her türlü yolcu taşımacılığında izin yetkisi ilgili belediyeye aittir.

Bir belediyenin alanından çıkıp

ikinci bir belediyenin alanına girilenlerde dahi Bakanlık yetkisi esas olup ikinci belediyeden de izin alınarak bu taşımacılık yapılamaz. Bu yetki sadece UDH Bakanlığınadır. .

Tüm belediyeler kendi alanları ile sınırlı olmak üzere turizm veya grup taşıma amaçlı dahil her türlü genel veya özel izin belgesi verebilir. Bu izin mevcut servis araçlarına, mevcut izinlerine ek olarak da verilebilir. Hangi ay ve günlerde hangi taşımalarda kullanılacağı belediye belediyenin yetkisinde. Tabi kendi alanında geçerli olmak kaydıyla.

Yük taşımacılığında tüm yetki UHD Bakanlık'na ait olup, yerel yönetimlerin bir yetkisi yoktur.

Büyükşehirlerde durum

İstanbul ve Kocaeli illerinde Büyükşehir Belediyesi alanı tüm il olduğundan, belediye alanı dışı bir ilçe ilçe yoktur. Dolayısıyla belediye izni ile ilin tamamında taşıma yapılabilir. Ancak İstanbul-Kocaeli dahil iller arası taşımalar yapılamaz.

Önümüzdeki nisan ayından itibaren 28 ilde daha tüm il kapsayan büyükşehir uygulaması başlayacağından, buralarda da tüm ilçe taşımalar belediye izni ile yapılabilecektir. Ama büyükşehirler arası taşımalar dahil belediye alanı dışına çıkanlar için Bakanlık izni aranmaya devam edilecektir. İzmir de bu durumdadır.

Büyükşehir olmayan 51 ilde belediye alanları dışındaki ilçe yolcu taşımalarında Bakanlık izni ve yetkisi devam edecektir.

Dr. Zeki DÖNMEZ

facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNESLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

9 - 15 Eylül 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Size de... Anahtar teslimi işler üretelim.

- medya iletişim danışmanlığı
- kurumsal dergi, gazete yapımı ve yayını
- kurumsal kitap, anı, biyografi kitabı yazımı, yapımı ve yayını
- kurumsal kimlik tasarımı
- reklam tasarımı
- basılı işler tasarımı
- web tasarımı
- fotoğraf/film

Oyna kuraca siz olma!

Pivot
M E D Y A

Tel: 0212 550 87 83
Gsm: 0549 341 55 56
pivotmedya@gmail.com

Gürsel Turizm'e 65 Sprinter



Mengerler İstanbul gerçekleştirdi

Mengerler İstanbul, Gürsel Turizm'e 65 Sprinter teslimatı gerçekleştirdi. Filosunda 498 özmala ulaşan Gürsel Turizm'in filosundaki toplam araç sayısı 7000'e ulaştı. Gürsel Turizm günde 190 bin kişinin taşınmasını gerçekleştiriyor.

Mengerler Bostancı'da 5 Eylül Cuma günü düzenlenen törene Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Kerem Birant, Banu Birant, Şirket Araçları Yöneticisi Umut Demircan, Okul Hizmetleri Koordinatörü Nurettin Kurt, Okul Hizmetleri Operasyon Yöneticisi Mustafa Keskinbiçak, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal, Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Yücesan, HTA Satış Müdürü Hüseyin Özcan, HTA Satış Showroom Müdürü Özer Taşkesen katıldı.

Filonun yüzde 90'ının Mercedes marka araçlardan oluştuğunu belirten Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Birant, "Bu yıl grup olarak yaptığımız yatırımlarla Mercedes alımlarımız 200'e ulaştı. Bunların 160'ı Sprinter, 20'si Vito geri kalanını otobüs oluşturuyor. Yıl sonuna doğru İstanbul'da binek araçlarla ilgili taşımacılık yapmak üzere aldığımız filo taşımacılık belgesine yönelik yatırımlarımız olacak. Ancak biz bunun tüm Türkiye genelini kapsayacak bir belge düzenine kavuşmasını arzuluyoruz." dedi.

57 milyon TL araç yatırımı

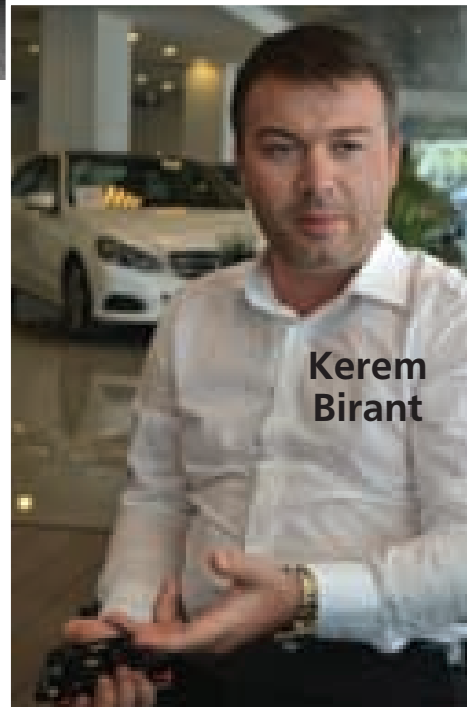
Birant, midibüs yatırımları da yaptıklarını bunun 40'ünün Temsa Prestij, 15 adet Otocar Tempo ve Sultan ve 10 adette Isuzu Novo olduğunu belirtti. Birant, 2012 yılında araç yatırım tutarlarının 45 milyon TL'yi bulduğunu, 2013'te ise bu tutarın 57 milyon TL'ye ulaştığını söyledi. Birant, bu yatırımların 17 milyon TL'sinin Mercedes'in sağladığı finansmanla, 40 milyon TL'nin ise kendi öz kaynakları ile gerçekleştirildiğini ifade etti.

İSTAB ve oda çatışıyor

Kerem Birant, okul taşımacılığına yönelik fiyatların oda tarafından açıklanacak olmasını da değerlendirdi: "Siz birkaç yıldır esnaf odası ve İSTAB bazı taleplerle çatışıyor. Aslında kurumsal yapıları oturmuş, güçlü firmaların fazlaşması servisçi esnaf için de sağlıklı bir çalışma ortamı getirir. Siz bu konuda zorluklar oluşturduğunuzda, servisçi esnaf mağdur olacaktır. Okul fiyatları ile ilgili taban fiyat belirlemek doğru olabilir ama tavan ücret belirlenmesi doğru değil. Özel okulların ile devlet okullarının taşımacılardan beklentisi aynı değil. Birakın tavanı piyasa belirlesin. Bu ücretler yıllık olarak belirlenebilir" dedi.

Son düzenlemeler

Son düzenleme içerisinde yer alan B2, D2 ve D4 belgesi alımı kararını anlamakta zorlandıklarını da



Kerem Birant

ifade eden Birant, "Gebze'de plaka tahdidini var. Siz bu araçları nasıl belgeye kaydedireceksiniz. Biz bu yanlışlığın giderilmesini yönelik görüşmelerimizi yapıyoruz. Ayrıca okulların açılmasına az bir süre kala özmali yapısına yönelik düzenleme yapmayı da anlamakta zorlanıyoruz" diye konuştu.

Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal, yeni araçların Gürsel Turizm'e hayırlı olmasını, bol kazançlar getirmesini dilediklerini belirterek, "Bu tür projelerin devam etmesini arzuluyoruz. Önemli olan satış sonrasında müşterinin yanında olabilmek" dedi. ■

Sesli Turizm'e 21 Sprinter



HAS Otomotiv gerçekleştirdi

Has Otomotiv'in gerçekleştirdiği teslimatla Sesli Turizm 21 Sprinter aracı filosuna kattı. Şirket bu yıl içinde son teslimatla birlikte 41 Sprinter yatırımını gerçekleştirmiş oldu.

5 Eylül Cuma günü Has Otomotiv'in Hadımköy servisinde gerçekleşen teslimat törenine Sesli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli, Avrupa Yakası'ndan Sorumlu Genel Koordinatör Aytekin Sesli, Servislerden Sorumlu Yönetici Yunus Karakaya, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Satış Kısım Müdürü Soner Gönültaş, 2. EL USED1 Müdürü Faruk Özer, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, Genel Müdür Cem Aşık, Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Bülent Acar katıldı.

Yapılan son düzenlemelerle filolarındaki öz mal araç kapasitelerini artırdıklarını belirten Sesli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli, "Okyanus Koleji'nin taşınmalarını üstlenmemiz ardından araç yatırımlarımıza hız verdik. 21 adetlik yatırımla bu yıl 41 Sprinter yatırımını gerçekleştirmiş olduk. 2014 yılında ek yatırımlar yapmaya yönelik planımız bulunuyor" dedi. Filolarında binek araçlarla birlikte 110 özmali araca ulaştıklarını bilgisini veren Metin Sesli, "Toplam araç filomuz 600'e ulaştı" dedi.

Fiyatların açıklanmamış olması sıkıntı yaratıyor

Okulların açılmasına az bir süre kalmasına rağmen fiyatların hala açıklanmamasının sıkıntısını yaşadıklarını ifade eden Metin Sesli,

"Şu an okullarla sözleşme imzalıyoruz ancak elimizde fiyatlar yok. Her yıl bu durumda karşı karşıya kalıyoruz. Biz yapılan son düzenleme öncesinde fiyatları yüzde 8-10 civarında bir artış beklidyorduk. Velilarımızın pazarlığı ile bu fiyatların en azından yüzde 6 daha fazla olacağını tahmin ediyorduk. Ancak tavan fiyatın oda tarafından açıklanacak olması işimizde belirsizlik yaşamamıza neden oluyor. İSAROD Başkanı sayın Hamza Öztürk, 'iki yıl önce ben zam talep etmiyorum. Parayı zaten özel okul taşımacılığı yapan firmalar kazanıyor. Benim esnafım devlet okulundan zaten 50-60 lira topluyor. Bunun için herhangi bir zam talebine gerek yok' yönünde açıklama yapmıştı. Şimdi bizler ne olacak diye bekliyoruz. Aslında okul fiyatlarının Ağustos ayı içinde belirlenmesi hepimizin işini daha da kolaylaştıracak. Biz sözleşme yapıyoruz, daha sonra fiyatlar açıklanınca veli ile karşı karşıya kalıyoruz. Aslında oda üyesi taşımacıların büyük çoğunluğu özel okul taşımacılığı yapmadığı için bazı konuları da gözden kaçırmıyorlar. Devlet okullarındaki taşıma sistemi ile özel okulların taşıma sistemi birbirinden farklı. Devlet okullarındaki bir aracın hiçbirinde 4 nokta emniyet kemeri bulunmaz, hangi araçta takip sistemi var, hiçbirinde yok. Özel okulların talepleri istekleri farklı. Bu gerçekleri göremiyorlar. Öncelikle standartları belirlemek ve ondan sonra fiyatlar konusuna gelmek gerekiyor. Birde, 'aynı okulda 4 velinin imzası ve okul müdürünün onayı ile bu iş yapılabilir' açıklamaları var. O zaman niye servis firması ve firmada çalışan bireysel arkadaşlar var" dedi.

Taban olmazsa yıkıcı rekabet gelir

Odanın tavan fiyatı açıklaması ve taban fiyatın olmamasının getireceği sıkıntılara da değinen Metin Sesli, "Bu durum yıkıcı rekabeti de beraberinde getirecek" diye konuştu.

Özmal bireysel arasında fark yok

Firmaların tedarikçi veya özmal araç çalıştırması arasında çok büyük bir kar elde edemeyeceğini savunan Metin Sesli, "Ben taşeron çalıştırsam 10 lira daha fazla kazanacağım, özmal araçta da 10 lira daha fazla harcama yapacağım. Fark bu kadar küçük. Artık hesaplamaları çok iyi yaparak bu işi sürdürebilirsiniz" dedi.

Son düzenleme ile B2, D2 ve D4 belgesi istenmesini de değerlendiren Metin Sesli, "Okuduğum zaman şaşırımdım. Daha önce Ulaştırma Bölge Müdürlükleri okul taşıtlarını bu belgelere kaydetmiyordu. Şimdi belediye alanı ve ilçe taşımacılığında bu tür belgeler isteniyor. Bizden daha sonra acentecilik belgesi de istenecek mi diye bekliyorum doğrusu" dedi.

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, son yatırımla 41 Sprinter teslimatı gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirterek, "Sesli Turizm daha lokal çalışan bir firmayken, bugün daha büyük bir ufukla işini geliştirmeye yönelik çalışmaları yapıyor. Daha fazla rekabetçi olabilmek için araç parkınızı yeni tutmak durumundasınız. Biz bu işbirliğinden çok memnunuz. İşbirliğimiz artarak sürecek" dedi.

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Satış Kısım Müdürü Soner Gönültaş, Sesli Turizm'in tüm hizmet zincirinden faydalandığını belirterek, "piyasanın en iyi koşullarında faiz oranı, finansman, sigorta, kasko bütün bir zincir halinde teslimatımız gerçekleşti" dedi. ■



Bir Daimler markası

Bu servisi kaçırmak için sıkı bir bahaneniz olmalı.

Kasıma kadar ödemeye erteleme avantajı ve takas fırsatıyla şimdi Sprinter okul servisi almanın tam zamanı. Tek tekerlekli arka aksıyla 22+1 kişiye kadar yolcu kapasitesi sunabilen Sprinter sınıfında lider.

BLUE EFFICIENCY

%0,64 sabit faiz

5.500 TL'ye

varan peşin indirim

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler



- TSE standartlarına uygun kamera sistemi
- Yolcu bölümünde 3 noktalı emniyet kemeri
- Sıkışmayı engelleyen orijinal elektrikli sürgülü kapı ve basamak
- Körükli sürücü koltuğu ve konfor artırılan yolcu koltukları*
- BlueEFFICIENCY teknolojisiyle %6'ya varan yakıt tasarrufu sağlayan 163 Bg motor
- Standart olarak sunulan Eco Start/Stop fonksiyonu

Mercedes-Benz
4446244

www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/mercedesbenzticari



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

*Standart paket araçlarda körükli, Eco paket araçlarda konfor tipi sürücü koltuğu sunulmaktadır. Araç görselden farklılık gösterebilir. İlanda belirtilen faiz oranı Mercedes-Benz yıldırım kasko ürünleriyle birlikte geçerlidir, Mercedes-Benz yıldırım kasko ürünü olmadan %0,69 sabit faiz oranı geçerlidir. MBFT piyasa şartlarına göre kampanya koşullarını değiştirme hakkını saklar. Dosya masrafı başvuru sırasında talep edilecek olup, ödeme planına dahil edilmemiştir. Kişisel müşteri tipi olması durumunda KKDF eklenerek faiz oranı değişkenlik gösterecektir.