



DHL Express
Türkiye'nin yeni CEO'su
Markus Reckling
göreve başladı

KOBİ'lere özel hizmet:

KOBİ Express 11'de



Gülpaş Gıda'ya
20 Isuzu kamyon

8'de

Yılın Kamyonu

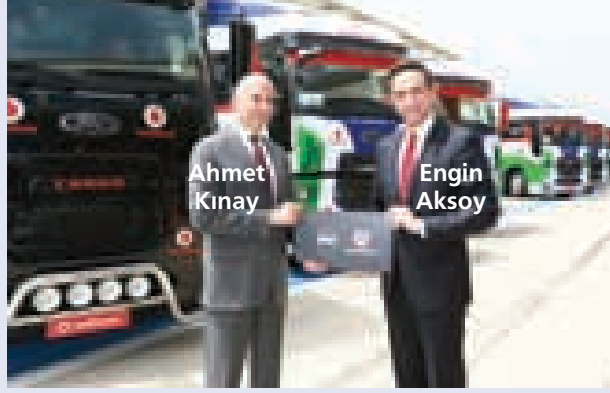
Iveco Yeni Stralis
Hi-Way Türkiye'de



Maurizio
Manera

9'da

Vodafone ve Ford Otosan işbirliği



Ahmet
Kinay

Engin
Aksoy

Filo yönetiminde yüzde
20 tasarruf dönemi 12'de

GOODYEAR

Goodyear Destek Hattı'nda 24 saat hizmet veren nöbetçi bayiler... 12'de

Ulusoy - Varan

Seyahat engellerini kaldırıyor



Ulusoy-Varan Genel Müdürü İmran Okumuş, "Otobüs ve terminallerimizde Barille alfabeti kullanımına başlayacak. Görme engelli yolcuların daha kolay seyahat edebilmelerini sağlayacak. Yeni sistemde seyahatlere bisikletli yolcular da kabul edilecek" dedi. 4'te

2. El
Otobüs ve Midibüste
Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE

Mercedes-Benz'len 2. El Otobüsler ve Midibüsler

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma
Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 89 • 27 Mayıs - 2 Haziran 2013 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

TOFED 5. Olağan Genel Kurulu'nda Bakan Yıldırım sektörü övdü

KURUMSALLAŞTINIZ VE BÜYÜDÜNÜZ

● Bakan Yıldırım, ülkemizdeki şehirlerarası karayolu yolcu taşımacılığı standartlarının dünyada bir numara olduğunu, sektörün mevzuat düzenlemeleri ile daha kurumsal

bir kimliğe kavuştuğunu, yolculuk talebinin her taşıma modunda artış gösterdiğini ve otobüslerin doluluk oranının çok yükseldiğini söyledi.

24 Mayıs Cuma günü Ankara'da Büyük Anadolu Otel'i'nde gerçekleştirilen TOFED Genel Kurulu'na Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Ali Rıza Yüceulu, TCDD Genel Müdürü Süleyman Karaman, TOBB Başkan Vekili Halim Mete ve çok sayıda sektör mensubu katıldı.

Yeni Yönetim Kurulu ve Genel Başkan seçimi yapıldı. Mehmet Erdoğan tekrar Genel Başkanlığa getirildi.

Bakan Yıldırım'ın konuşmasından öne çıkan noktalar:

✓ Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği çıkmadan ve çıktuktan sonraki süreçte kurumsallaşma adına otobüsçülükte özmal miktarı yüzde 15'ti, şimdi yüzde 50'leri geçmiş durumda. Yani otobüsçülük kurumsallaştı ve uzun vadede sürdürülebilir bir sektör haline geldi.

✓ Sektörün geriye gittiğini iddia edenler, "12 bin otobüs vardı, 7 bin 500 otobüs kaldı" diyor. 12 bin otobüs varken doluluk oranı yüzde 33'tü, şimdi 7 bin 500 otobüsle bu oran yüzde 75'in üzerine çıktı.

✓ Türkiye'de hareket kat sayısı artıyor. Her sektörde yolcu artışı var. Türkiye'nin ekonomisi büyüyor. Türkiye'de insanlar eskkiye göre daha fazla seyahat ediyor. Sektör büyüyor.

✓ Otobüsle seyahatin konforu uçaktan daha rahat. Bütün bunların yanı sıra neredeyse evden eve seyahat imkanı getiriyor. Otobüsçülük, bırakın Türkiye'de en iyi konumda olmasını, dünyada bir numara.

✓ Hiç kimse ümitsiz olmasın, biz kendimize çeki düzen verelim. Vatandaşa ilgimizi artıralım. Kararlılığımızı güvenilirliğimizi artırdığımız süreçte sektörünüzün beğenisi halk nezdinde de artacaktır. Fırsatçılık yapmayacağız. Kısa günün ticaretine bakmayacağız, uzun ufuklu, uzun hedefli çalışmalar yapacağız. 7'de



Binali Yıldırım



Metro Turizm sezona
umutlu bakıyor

Her yıl hedeflerinin üzerine çıkarak artış yaşadıklarını açıklayan Genel Müdür Umur Kahraman, "Tüm araç içi hizmetleri, konaklama tesisleri ve filo yatırımlarımızla sürekli bir yenilenme sürecindeyiz" dedi. 4'te

İstanbul Seyahat filosundaki
Mercedes sayısı 116'ya çıktı



Mengerler Trakya bayisi tarafından satılan 6 adet Travego 15 otobüs ile birlikte, İstanbul Seyahat filosundaki otobüs sayısı 136 adede, Mercedes-Benz marka otobüs sayısı da 116 adede çıktı. 4'te

İTO seçimleri yapıldı

Taşıma sektör temsilcileri belirlendi

23 Nolu Meslek
Komitesi

Vista Turizm,
Ulusoy Seyahat,
Emir Turizm,
M.A.S Turizm,
Sümer Seyahat,
Mini Tur Seyahat,
Majak Turizm,
Karacı Turizm,
Gülenur.

Mustafa Yıldırım ve Tahsin Yücefer, meclis üyesi olurken, Sümer Yiğci ve Mehmet Öksüz komitede yer alan isimler oldu.

22 şehiriçi ve 24 lojistik meslek komite seçimlerini kazananlar da belli oldu. 6'da



25

Brisa, 2015'te
cirosunu 1 milyar
dolara çıkarıyor

Hakan
Bayman

4'te

Düşük işletme maliyetleri
sunuyoruz

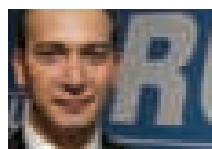
Pireli Ağır
Vasıta
Koordinatörü
Oktay Gınalli:
Ağır vasıta pazarındaki her dört lastikten biri Pirelli. Lastik seçimini bir yatırım olarak düşünmek gerekiyor. 10'da



Dr. Zeki
Dönmez

Sivil toplum örgütleri
ve talepler

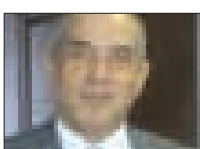
7'de



Haydar
Özkan

Yükselen pazarlara erişmek

9'da



Prof. Dr.
Mustafa
Ilıcalı

Modlararası Entegrasyon
ve Akıllı Ulaşım - 1

2'de



Mustafa
Yıldırım

İTO seçimlerinin ardından

5'te



Salim
Altunhan

Hızla geçen zamanı
yakalamak gerek

4'te



Bu defa, siz değerli okuyucularımın 'ulaştırma sistemi'ndeki mevcut kompozisyonumuz, tüketim alışkanlıkları bağlamında yeni yaklaşımlar, 'yüksek hızlı demiryolları' ve 'denizyolları' gibi alternatif ulaşım modları üzerine, bilgi-veri ve yorum esaslı paylaşımlarda bulunacağım. Birçok kez değindiğimiz gibi; dengeli modal dağılım-modlar arası entegrasyon 'ulaştırma sistemi'nin sağlıklı işlerliğinin olmazsa olmaz özelliklerindedir. Ülkemiz açısından; karayolunun; modal dağılımda dengesiz derecede yüksek bir pay edinmiş olması ve bunun da kendi içerisindeki payda; 'toplu ulaşım'ın olması gereken payı alamıyor olması, azalarak da olsa süren problemlerimizdir. Ülkemizde 'otomobil sahipliği' oranları; -pay bağlamında- alabildiğine yüksektir. Bu; tüketim kültürü-alışkanlıkları, yerli üretim düzeyimiz ve on yıllardır sür git devam eden politik yönlendirmelerin bir sonucudur.

Bütüncül bir yaklaşım...

Ülkemizin ekonomik kalkınma hedeflerinin, verimli çalışan ve sorunları en aza indirmiş bir ulaşım sistemi ile sağlanabileceği açıktır. Bununla beraber; ekonomik kalkınma, sosyal ve kültürel kalkınmanın hem sebebi ve hem de sonucu olarak bütüncül bir yaklaşımı gerektirmektedir. Daha önceki yazılarımızda da ifade ettiğimiz üzere; her ne kadar ekonomik büyüme ulaşım sistemi ile doğrudan ilişkili olsa da, şehirleşme ve benzeri konular nedeniyle, nicel büyümenin içini dolduracak olan nitelikli kalkınma, ulaşım ve şehirleşme planlamasında ekonomik-sosyal-kültürel ve siyasi fazlara bütüncül bir yaklaşım geliştirilmesi gerektiği açıktır.

Modlararası Entegrasyon ve Akıllı Ulaşım Sistemleri -1

Dolayısıyla; trafik güvenliği başta olmak üzere ulaşım sisteminin problemlerinin çözümü gelişen teknolojik imkanlardan faydalanılması (akıllı ulaşım sistemleri), modlar arası entegrasyon ve dengeli modal dağılımın sağlanması, tüketim kültürünün yönlendirilmesi, çevreci ve sürdürülebilir yaklaşımların ön plana çıkarılması gibi geniş bir alanda bir dizi çözüm gerektirmektedir.

Trafik güvenliğinin sağlanması

Daha önce birçok defa; 'karayolu trafik güvenliği'nin sağlanması; modal dağılımdaki payının dengeli ölçüklere çekilmesinden, insan odaklı bir yaklaşım çerçevesinde geliştirilecek üretim-tüketim eksenine ve 'akıllı ulaşım sistemleri'nin doğru yer ve zamandaki kararlarla uygulanmasına varıncaya kadar birçok bileşenin olduğundan bahsetmiştik. Hepimizin bildiği üzere, son on yıllık süreçte karayollarımızın geometrik standartlarının yükseltilmesi, bölünmüş yolların önemli ölçüde artırılması gibi hizmetlerle önemli bir yol kat etmiş olduk.

'Karayollarında 'güvenliğin'



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

sağlanmasının bir başka adımı olan otoyollarımızda akıllı ulaşım sistemlerinin (AUS) devreye girmesi demektir. Bununla beraber 'karayolu trafik güvenliği'nin sağlanmasının ayaklarından biri de 'dengeli modal dağılım'dır. Bunun açılımı ise; üst düzey standartlarda ve son teknoloji ile desteklenmiş karayolları ağını alabildiğine geliştirirken, ondan daha hızlı bir inşa, yatırım, planlama ve kapasite artırımı sürecini de 'demiryolları' 'denizyolları', 'iç suyolları' ve 'kablolu sistemler' gibi modlarla desteklememiz gerektiğidir.

Yatırım dağılımı...

Özelde İstanbul, genelde de ülkemiz ve bölgemiz; arazi yapısı, tarihi zenginliği ve arka planı, coğrafyası ve konumu -beşeri yapısı- ekonomisi, kültürü ve benzeri özellikleri itibariyle kablolu sistemler, demiryolları, demiryolları ve iç suyolları yatırımlarına ve dolayısıyla da çoklu modal dağılıma fazlasıyla elverişlidir.

Demiryolunun ülkemizdeki tarihçesine baktığımızda; Osmanlı'nın son dönemlerinden itibaren -önemli bir kısmı Anadolu topraklarında olmak üzere- önemli yatırımlar yapıldığını, bütün istikrarlı ve savaşla geçen yıllara karşın bu ivmelenmenin devam ettiğini görüyoruz. Sonrasında; savaşın çıkarak kendini yeniden gerçekleştiren ülkenin -

Cumhuriyet'in ilk yıllarında- aynı ivme ile demiryollarına yatırım yapmaya devam ettiğini de biliyoruz. Bununla beraber; bunun belli bir müddet sonra hemen hemen tamamıyla kesilip, Türkiye'de 'ulaştırma sistemi ve hizmeti'nin tek modlu bir karayolu sistemine dönüştüğüne şahitlik ettik. Bu dönemeçte; o günün şartları bazında, devasa caddeler ve otoyollar yapıldı. Bütün bunlar gerçekten; ileri görüşlülüğün eseri idi. Fakat bu yatırımlar gerçekleştirilirken; karayoluna gösterilen ilginin demiryolu ve denizyolu için bütünüyle atıldığı gerçeği vardı. Ve bu sür git; on yıllar boyu ülkenin kaderi olarak günümüz Türkiye'sine kadar devam etti.

Tartışmalar rağmen...

Akılcılığı zaman zaman tartışılmakla ve ara ara akamete uğramasına rağmen, karayolu yatırımları devam etti, denizyolu, iç suyu ve demiryolu ise adeta unutuldu. Bununla beraber; tartışmalı sosyal politikalar, dönemsel rahatlamalar ve para akışları ile ülkemiz insanının anlam dünyasına teknolojilerin nimetlerini sokabilecek şekilde dönüştürülebilir de; sosyal-ekonomik-politik ve teknik anlamda kendi perspektifimizi 'süreklilik' şeklinde inşa edememiş olmamızdan dolayı, bütün bu gelişmeler çoğu zaman nispi kaldı ve daha farklı kayıplara yol açtı. Bu kayıpların; teknik-ekonomik anlamdaki okumaları; tüketim kültürünün yönlendirilememiş olması, kaza kayıp oranlarının yüksekliği, sosyal

adaletsizliğin giderilememesi ve derinleşmesi, kaynaklarımızı etkin ve verimli şekilde kullanamayıp, modal dağılımın tek modlu dağılıma dönüşmesi, plansız şehirleşme ve rant odaklı bakış açıları şeklinde okunabilir.

Ulaşım yapıtaşıdır

Bir ülkenin 'ulaşım ağları' bir bünyenin damarları, kılcalları ve yapıtaşları arası etkileşimi gibidir. Bu anlamda; dengeli ve işler bir 'ulaşım sistemi' o ülkenin (bölgenin, yörenin, şehrin) sosyal-kültürel-coğrafi-teknik-ekonomik bütün bağlantılarının ve dağılımının da sağlıklı yürümesinin argümanlarından biri ve aynı zamanda sağlamasıdır. Üç tarafı denizlerle çevrili olan, Marmara Denizi ve Boğazlar gibi eşiz suyollarına sahip olan, Karadeniz-Akdeniz-Hazar Denizi üçgeninin tam ortasında yer alan, Van Gölü, Goller Yöresi ve birçok besleyici suyunun üzerinde bulunan ülkemiz; bu özelliklerinin potansiyelini çok çok altında kullanagelmıştır. Halbuki; bugün Tuna ve Rehn Nehri'nin birleştirilmesiyle, iç su yolları vasıtasıyla Bulgaristan-Romanya'dan Kuzey Buz Denizi'ne (Hollanda) kadar çıkılabildiğini ve benzeri faydaların hizmetlerin Batı-Kuzey Rusya coğrafyasında da kullanıldığını görüyoruz. Denizyolları ve iç suyollarına yapılacak doğru yatırımlar ve hatta doğal su yollarına yapılacak sağlıklı teknik müdahaleler, bir coğrafyanın stratejik konumunu yeniden formatlayabilecek ve çevre bölgelerin ulaşım kaderini olumlu anlamda derinden etkileyebilecek potansiyele sahiptirler.

Haftaya devam edeceğiz.

Değerli okuyucularımın, sağlıklı huzurlu başarılı bir hafta dilerim. ■

Başak Turizm'den rekor D-Max alımı

Maksimum konforu ve dayanıklılığıyla sürüş keyfini üst seviyelere taşıyan Isuzu D-Max'ler, zirveyi korumaya devam ediyor. Anadolu Isuzu Ankara Bayisi Gençler Otomotiv tarafından yılların tecrübesi ile turizm sektöründe kalıcılık sağlamış firmalar arasında yer alan Başak Turizm'e 21 adet çift kabinli D-Max gerçekleştirilen törenle teslim edildi. D-Max'in güçlü teknik özelliklerine değinen Başak Turizm Müdürü Osman Alabaş, "Gerek dayanıklılığı, kalitesi ve

estetik görüntüsü, gerekse düşük yakıt tüketimi, yaygın servis hizmetleri ve uygun bakım maliyetleri ile çevremizdeki filoların öncelikli tercihi olan D-Max'ler ile biz de filomuzu güçlendirdik. Aldığımız 11 adet 4x4 T ve 10 adet 4x2 Limited araçla ilgili bizlere hem uzun soluklu iş ortağı, hem de samimi bir dost olarak yardımcı olan Gençler Otomotiv'e teşekkürlerimi iletmek istiyorum" dedi. Gençler Otomotiv şirket müdürü Ebru Darıncı ise "Müşterilerimize kurduğumuz uzun yıllara dayalı

ilişkilerimize D-Max'in kalitesi de eklenince ticaret yapmamız daha da kolaylaştı. Başak Turizm'e, Isuzu D-Max'i ve Gençler Otomotiv'i tercih etmelerinden dolayı teşekkür ederim" dedi.

Düzenlenen teslimat törenine Gençler Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Tanrıkulu, Gençler Otomotiv Şirket Müdürü Ebru Darıncı ve Başak Turizm Şirket Müdürü Osman Alabaş katıldı.



Yolculuğun standartları Anadolu Isuzu'yla yükseliyor.

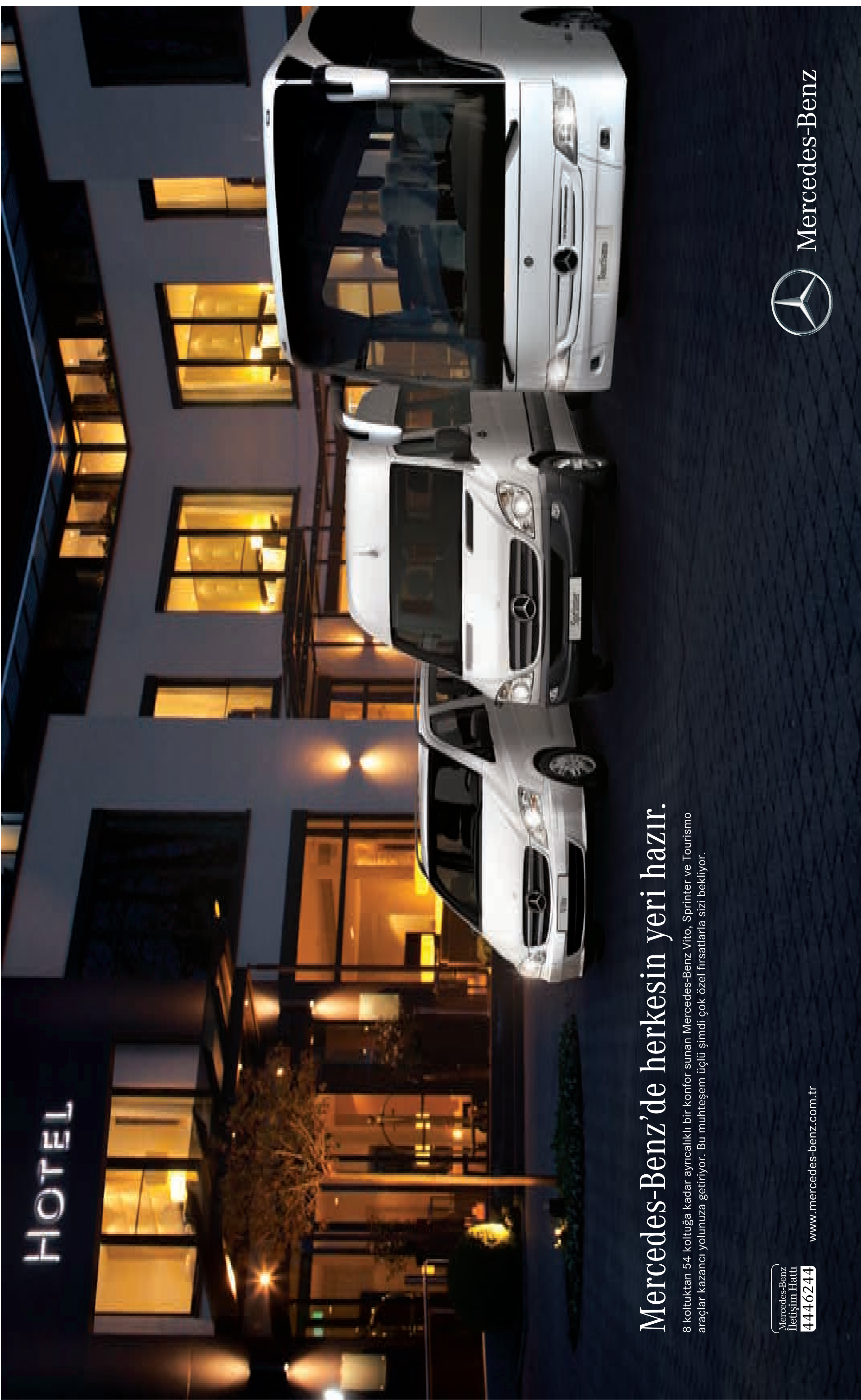
Yenilenen Novo & Yeni Visigo

Anadolu Isuzu'dan iki dev yenilik huzurlarınızda. Yolcu taşımacılığında standartları daha da yükselten, sayısız ayrıntısıyla yenilenen Novo serisi. Tüm özellikleriyle hayranlık uyandıran, turizm sektörünün yeni konfor ikonu Visigo.

Yenilenen Novo ve yeni Visigo, yola ve yolculuklara hükmetmek isteyenlerin hizmetinde.

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

ISUZU



Mercedes-Benz'de herkesin yeri hazır.

8 koltuktan 54 koltuğa kadar ayrıcalıklı bir konfor sunan Mercedes-Benz Vito, Sprinter ve Tourismo araçlar kazancı yolumuza getiriyor. Bu muhteşem üçlü şimdi çok özel fırsatlarla sizi bekliyor.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz

4 » Piyasa

Brisa, 2015'te cirosunu 1 milyar dolara çıkarıyor

Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, 2013'te 25. kuruluş yıl dönümünü kutlayan Brisa'nın başarısını uzmanlaşmaya ve müşteri memnuniyetini arttırmaya yönelik çalışmalara borçlu olduğunu belirtti.

Sabancı Holding ile Japon Bridgestone Corporation'ın ortak kuruluşu olan Brisa, yıllık değerlendirme toplantısını 21 Mayıs 2013 Salı günü gerçekleştirdi. Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, başarılı geçen 2012 yılının ardından Ocak-Mart 2013 döneminde 318.929.716 TL'lik satış geliri elde ettiklerini belirtti. Bayman, Brisa'nın net karının ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 103 oranında arttığını açıkladı.

20. yılını kutladığı 2008 yılından bu yana, yıllık net karını 3 katına, toplam yıllık satış gelirini ise 2 katına çıkaran Brisa; üretimini yüzde 6, istihdamını ise yüzde 20 arttırdı. Hakan Bayman, Brisa'nın, 25. yılını kutladığı 2013 yılına 800 milyon dolar yatırım gerçekleştirerek girdiğini ve 2015 yılında ise cirosunun 1 milyar dolara ulaşmasını hedeflediklerini açıkladı. Brisa'nın başarısını uzmanlaşmaya ve müşteri memnuniyetini arttırmaya yönelik çalışmalara borçlu olduğunu vurgulayan Bayman, "Günümüzün modern dünyasında salt ürün sunarak farklılaşılması ve başarılı olunması artık söz konusu değil. Bu farkındalıkla çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın eğitimine her zamankinden daha fazla önem veriyor; araç sahiplerini doğru ürüne yönlendirmemizi sağlayan danışman kimliğimizi güçlendiriyoruz. Servis danışmanlığıyla servis kalitesini standartlaştırmayı hedefliyoruz. Mağazalarımızda sunulan ürün ve

hizmet portföyünü genişleterek müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz. Bu, bizim müşterilerimize karşı standart sorumluluklarımız arasındadır" dedi.

"Geleceğin en iyi yolculuğunu tasarlamak" olarak belirlediği yeni şirket vizyonu kapsamında her segmentte çalışmalarına hız veren Brisa, bu doğrultuda yeni iş birliklerini de hayata geçiriyor. Bu kapsamda dünyanın lider İtalyan aksesuar markası Bottari ile distribütörlük anlaşması imzalayan Brisa, lastik sektörü dışındaki ürün yelpazesini genişletmeye devam ederek müşteri memnuniyetine yatırım yapıyor.

Kış lastiği yeni bir alan

Global lastik pazarı, 2012 yılında adet bazında 2011'e oranla yüzde 2 artışla 1,5 milyar adedin üstüne çıktı. Son 5 sene içerisindeki bileşik büyüme ise yaklaşık yüzde 13 olarak gerçekleşti. Yenileme pazarı yüzde 10, orijinal ekipman pazarı da yüzde 20 oranında büyüdü. Bölgeler bazında değerlendirildiğinde; global sektör büyümesinin büyük bir kısmı Çin ve Hindistan kaynaklıydı. Avrupa pazarı ise son yıllardaki ekonomik krizden en çok etkilenen bölge oldu.

2012 yıl sonu itibarıyla Türkiye'de lastik satış miktarı bir önceki yıla kıyasla yüzde 2 daralarak 17,8 milyon adet seviyelerinde gerçekleşti. Bu toplam miktarın 12,5 milyon adedi "yenileme pazarına", 5,3 milyon adedi ise "orijinal ekipman pazarı" kategorisinde değerlendirilen otomobil üreticisi firmalara satıldı. 1 Aralık ile 1 Nisan tarihleri arasında kış lastiği kullanma zorunluluğu getirilmesiyse birlikte, pazar toparlanmaya başladı ve kış lastiği kullanım oranı yüzde 30'lara yükseldi.

Türkiye lastik pazarının son 5 sene içerisindeki bileşik büyüme



oranı yüzde 16 olarak gerçekleşti. Pazar segmentleri incelendiğinde aynı dönemde yenileme pazarı yüzde 32 oranında büyürken, orijinal ekipman pazarı yüzde 9 oranında daralma kaydetti.

İhracatta büyüyoruz

Türkiye'deki sektör liderliğinin yanı sıra, uluslararası pazarda da söz sahibi bir oyuncu olmayı hedefleyen Brisa'nın ihracatı son 5 sene içinde yüzde 46 arttı. Brisa işçisinin ürettiği Lassa markalı Türk malı lastikler 60'ın üzerinde ülkeye satılarak, 200 milyon dolarlık bir ihracat geliri getiriyor.

Filoların tüm ihtiyaçları için...

Filo müşterilerine sunduğu hizmetlerle de pazardaki farklı konumunu ortaya koyan Brisa, Bandag markası ile kamyon ve otobüsler başta olmak üzere filo araçları için toplam maliyetlerde yüzde 40'a varan tasarruflar sağlayabilen kaplama hizmetleri sunuyordu. Şimdi de "Profleet" adını verdiği yeni ürün ve hizmetler bütünüyle, ihtiyaçları karşılayacak çözümleri tek paket halinde sunuyor. Söz konusu çözümlerle filoların sosyal, ekonomik ve çevresel katma değerlerinin yükseltilmesi hedefleniyor.

Brisa; Bridgestone, Lassa, Bandag, Firestone, OtoPratik, Lastiğim ve lastik.com.tr markalarıyla 2013 yılının ilk 3 ayında geçen yılın aynı dönemine göre özellikle yenileme pazarındaki katma değeri yüksek ürünleriyle sağladığı ürün miksindeki iyileşmeler ile paydaşlarına 2 kat karlılık sunarak, yüzde 30'lardaki pazar payını korumaya devam ediyor.

Profleet kapsamında Mobilfix, Filofix ve "Aspects+" gibi hizmetler bir arada sunuluyor. İnovatif bir projeye olan Mobilfix, ağır ticari araçlara yerinde ve anında hizmet vererek, araç sahiplerinin vakitten ve maliyetten tasarruf etmesini ve iş sürekliliklerini korumalarını sağlıyor. Filofix aracılığıyla, Türkiye'nin her noktasında ve Avrupa'da filoları özel 7/24 yol yardım hizmeti verilirken; lastik takibi ve ölçüm sonuçları ise "Aspects+" programı ile filolarla raporlanıyor. Bu sayede filoların lastik kaynaklı olası kayıpları tespit edilip, doğru lastik yönetimi ile kayıp kazanca dönüştürülüyor. Profleet danışmanları aracılığıyla, filolar ve araç sürücülerine verilen çeşitli eğitimler de sürdürülüyor. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Hızla geçen zamanı yakalamak gerek

Şartında yumurta küfesi olan korkarmış. Korkmakta da haklıdır, çünkü en ufak bir hatada, bütün varlığı heba olabilir. Bizim sırtımızda yumurta küfesi olmadığı için -doğru söyleyeni dokuz köyden kovarlarmış- ama -değil dokuz köyden köyden de kovulsak dahi doğu söylemeye devam ederiz.

Ben bu yazıyı yazarken TOFED Genel Kurulu toplanmamıştı, sizler okurken akla kara belli olmuş, sektörün en büyük federasyonunun yöneticileri katılımcıların oylarıyla belirlenmiş olacak.

Bir başka açıdan bakalım: Kongrenin sponsorları arasında Mercedes ile birlikte Avrasya Terminal İşletmeleri, Metro Turizm ve MEPET de var. Yani otobüsçüleri çatısı altında buluşturan TOFED'in çalışmasını sağlayan firmalar bunlar. Onlara sektörüm adına teşekkür ediyorum.

Galip Öztürk ile yıllardır gerek yüz yüze gerek gazeteler aracılığıyla sürekli atışırız. Doğruya doğru, eğriye eğri dedikimiz için, zulfüyâra dokunsa da, Galip Başkan bizi sever, sayar. Biz de kendisini, yaptıkları, hedefleri ve projelendirdikleri ile hep en önde tutar, sevgiyle saygıyla anarız.

Galip Başkan'a söylemişimdir; Yunus Emre, "mal sahibi, mülk sahibi / hani bunun ilk sahibi / Mal da yalan, mülk de yalan / Var git sen de biraz oyalan" diyor. Bunu TOFED açısından ele alırsak her şeyin başı otobüsçülerdir. Otobüsçü olmasa ne otogarı bir anlam kalır ne de federasyonun. Yani, bu işin başı da sonu da aynı veri işaret ediyor: Otobüsçüyü.

1994 yılında açılan Büyük İstanbul Otogarı, adındaki "büyük"ü attı ama hala sektörün can damarı, İstanbul'un ulaşım merkezi konumunda. Rahmetli Cemal Ulusoy, Büyükşehir Belediye Başkanı Bedrettin Dalan ile 25 yıllığına "yap-ışlet-devret" metoduyla yapmıştı bu otogarı. Hepimiz desteklemiştik, itirazları olanlar da geçen bu süre içinde itirazlarını geri çekti. Şimdi, 25 yılın 20'si geçti... Kala kala 5 yıl var ömürümüz, o da göz açıp kapayıncaya kadar geçer.

Umuyorum ve beklıyorum ki İstanbul Otogarı'nın durumu ele alınıp bu kongrede. Diyeceksiniz ki; ne alakası var! Doğrudan yok; yok ama otogar olmadan yolcu taşımacılığı hizmeti verilebilir mi?

Yoksa Galip Başkan ve arkadaşları Alibeyköy Terminali gibi yeni, işlevsel ve otobüsçü odaklı yeni bir terminal mi planlıyor? Öyleyse bir an evvel harekete geçmek gerekir; değilse, 5 yıl göz açıp kapayıncaya kadar geçer. Bir 'B' planı var mı? Arka plan düşünüyor mu? Yeni bir otogar yapılması hem ülkemizin ekonomik durumu hem de ulaşım altyapısı itibarıyla karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün işine gelmez.

Felaket tellallığı değil, sadece önceden haber verip olabilecekleri karşı gardımız almak düşüncesi bu. Galip Başkan bilir, bizim sektörün dışında bir şey düşünmeyeceğimizi.

Hamiş: Mevlüt Hoca, geçtiğimiz hafta beni de konu edinen bir yazı yazmış, teşekkür ediyorum. "Hoca" olduğu için hem nalına, hem mihna vurmuş. Kimi yerde övmüş, kimi yerde yermiş. Onun da dediği gibi biz birbirimizi severiz. Konu karayolu taşımacılığı sektörü ve otobüsçüye gerisi teferuatır. ■

Metro Turizm sezona umutlu bakıyor

2013 yılını yeniden kuruluş yılı ilan eden Metro Turizm, Antalya'da Türkiye genelindeki bayilerine, bölge müdürlerine ve yöneticilerine yönelik motivasyon ve eğitim toplantısı düzenledi.

Rekabet kanunu eğitimi, araç takip sistemi eğitimi ve yol kadrosunun performansını arttırmaya yönelik eğitimlerin verildiği toplantıda kurum içi iletişim ve motivasyon üst seviyelere taşındı. 2013 turizm sezonu ile karayolu taşımacılığında beklentiler aktarılırken, sektörel büyümeye yönelik rakamlar, yeni filo yatırımı ve Metro Turizm'in 2012'ye yönelik finansal değerlendirmeleri paylaşıldı. Her yıl olduğu gibi bu yıl sonunda da Türkiye karayollarının güvenle ve kaliteli hizmet eşliğinde en fazla yolcu taşıyan markası olma hedefi üzerinde durularak ortak bir söz verildi.

130 milyon yolcu

Toplantılar boyunca Metro Turizm'in kurucusu Galip Öztürk, Metro Holding CEO'su Ertan Çakır, Metro Turizm Genel Müdürü Umur Kahraman bayiler, bölge müdürleri ve personelleri ile yakından ilgilenerek karşılıklı bilgi alışverişinde bulundu. Metro Holding CEO'su Ertan Çakır, 2012 yılında Türkiye genelindeki 260 milyon yolcunun 130

milyonunun karayoluyla seyahat ettiğini ifadelerine ekleyerek "Türkiye'de bir yılda kişi başına düşen seyahat ortalaması 3,4 iken Avrupa'da bu rakam 8... Türkiye nüfusunun genç olması, gençlerin çalışma hayatına hızla atılması, ekonominin gelişmesine paralel olarak ulaşım alt yapısının da iyileşmesiyle birlikte önümüzdeki yıllarda seyahat ortalamalarının

Avrupa ortalamasına ulaşacağını tahmin ediyoruz. Metro Turizm olarak yıllık ortalama yüzde 15 büyütüyoruz. Geçtiğimiz yıl 700 milyon TL ciroya ulaştık 2013 hedefimiz ise 850 milyon TL" dedi.

Hedefleri aştı

Metro Turizm'in her yıl hedeflerinin üzerine çıkarak artış kaydettiğini açıklayan Metro Turizm Genel Müdürü



Umur Kahraman, "Tüm araç içi hizmetleri, konaklama



İstanbul Seyahat filosuna 6 Travego



Karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe 73 yıldır hizmet veren İstanbul Seyahat, filosunu Mercedes-Benz marka araçlarla büyüttü.

Mengerler Trakya bayisi tarafından satılan 6 adet Travego 15 otobüs ile birlikte, İstanbul Seyahat filosundaki otobüs sayısı 136 adede, Mercedes-Benz marka otobüs sayısı da 116 adede çıktı. Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslim törenine, İstanbul Seyahat Firma Sahibi Selami Tırış, Genel Müdür Sırrı İnan, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Kısmı Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Büyük Müşteri Danışmanı Bülent Tekiner, Busstore Satış Yönetmeni Burak Türkel, Mengerler Trakya Genel Müdürü Güven Onan, Satış Müdürü Günay Eren katıldı. ■

Bektaşlar Turizm'den 10 Safir yatırımı

Ankara merkezli servis, turizm, şehirlerarası ve operasyonel kiralama alanında faaliyet gösteren Bektaşlar Turizm, 13 metrelik 10 Safir yatırımı gerçekleştirdi. Yatırımın ilk partisi olan iki araç Temsa Ankara bayi Azizoğlu Otomotiv merkezinde düzenlenen törenle teslim edildi.

Safir araçlar Bektaşlar Turizm Ulaşım Hizmetleri Müdürü Tank Usta'ya Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat ve Azizoğlu Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Ali Şahin, Satış Müdürü Erkan Arkan tarafından teslim edildi. Bektaşlar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Enver Nuri Bektaş, taşımacılık alanında 60 yılı geride bırakan şirketlerinin yeni yatırımlarla hedeflerini büyütme istediklerini söyledi.

160 büyük otobüs filosu

13 metrelik 10 Safir yatırımının 5'inin 54 koltuklu, 5'inin ise 2+1 koltuk düzeninde

olacağını belirten Enver Nuri Bektaş, "Eylül ayına kadar bu araçların tamamı filomuza katılmış olacak ve turizm taşımacılığı alanında hizmet verecek" dedi. Filolarında 160'ın üzerinde büyük otobüs bulunduğunu vurgulayan Bektaş, "Bu araçların 72'si servis taşımacılığında hizmet veriyor. 10'a yakın araç da Kamil Koç filosunda yer alıyor. 80 dolayında aracımız da turizm taşımacılığı alanında bulunuyor. Bunun yanı sıra 1210 kadar da operasyonel kiralamaya yönelik bir filomuz var. Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne elektrikli Renault araçlarının kiralamasını gerçekleştiren bir ilki gerçekleştirdik. Yolcu taşımacılığı alanının her bölümünde olmamızın arka tarafında çok güçlü bir ekibe sahip olmamız yatıyor. Her birimin sorumlusu ve yöneticisi ayrı ve bir düzen içinde işliyor" dedi.

Safir'den memnunuz

Safir tercihlerinin temelinde araçların düşük yakıt tüketimine sahip olması, konfor düzeyinden müşterilerinin çok memnun kalması ve motor aksamındaki



dayanıklılığın etkin olduğunu belirten Enver Nuri Bektaş, "Safir araçları uzun süredir kullanıyoruz. Filomuzda eski kasa 18 Safir bulunuyor. Yeni kasa ise teslim aldığımız 2 araçla birlikte 3 oldu. Araçtan duyduğumuz memnuniyet bizim Safir almamızda önemli bir etken oluyor" diye konuştu.

Turizm iyi, şehirlerarası sıkıntılı

Turizm taşımacılığının yılın ilk beş ayının memnuniyet verici

geçtiğini belirten Bektaş, "Yılın geri kalanında bu hareketliliğin sürmesi en büyük beklentimiz, umarım bu şekilde devam eder. Şehirlerarasında ise değişen yapı nedeniyle sıkıntılarımız artıyor. 2012 yılındaki bilet fiyatı ile yolcu taşımıyor. Bu işin gelecekte 5-6 büyük firmanın tekeline kalacağını düşünüyorum. Aslında artan maliyetlere bakıldığında, taşımacılık alanının tamamının sıkıntıda olduğunu görmek mümkün" dedi. ■



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

İstanbul Ticaret Odası seçimlerinin ardından

İstanbul Ticaret Odası seçimleri yapıldı. TOF, TOFED ve TÜRSAB olarak üçlü ittifak yaptık. Turizm ve taşımacıların oluşturduğu ittifaktan temsilciler meclise girdi. Ben ve Tahsin Yücefer meclis üyesi olduk. TÜRSAB'tan iki meclis üyemiz var. TTDER'den Sümer Yiğci ve Mehmet Öksüz komitede yer aldı. Seçimlere Sayın İbrahim Çağlar, tek liste ile girdi. Biz Sayın Çağlar ile güzel bir çalışma dönemine gireceğimize inanıyoruz. İbrahim Bey'in, bize pozitif bakan, çok ilgili, yakın duran bu yanını da değerlendirerek sektörümüzün menfaatleri konusunda çabamızı arttıracaktır. Taleplerimizi, Hükümete, yerel yönetimler ile iletmesi konusunda aracı olmasını sağlayacağız. Ticaret Odasını önemsiyoruz. Mecliste ve komitede, bugüne kadarki dönemden çok daha aktif şekilde çalışarak sektörü çok iyi şekilde temsil edeceğimize inanıyoruz. İTO'nun ve TOBB'un bütün unsurlarını sektörün lehinde kullanmak için elimizden geleni yapacağız.

Bugüne kadar yapılmayacağı yapacağız

Bizim meslek grubumuz bugüne kadar İTO'da çok fazla bir şey yapamadı. Çok fazla bir şey de beklemek mümkün değil aslında, çünkü odaların yetkileri sınırlı. Türkiye'nin en büyük şehri ve ülkenin en büyük ticaret odası olduğuna göre, İTO aracılığıyla tüm ülkedeki otobüsçülerin yaşadığı sorunları, sıkıntıları gündeme getirmemiz mümkün olacak. Sektörün altyapı, işletme, elektronik sistemler, akıllı sistemlere geçiş, ticari sorunlarımız ve bunlarla ilgili birçok talebimiz olacak. Mecliste öncelikli ve ağırlıklı olarak bunları dile

getireceğiz.

Yazılı raporları TOBB'a, TOBB aracılığı ile Hükümete taşıyacağız. Yerelde belediyelerle, valiliklerle aktif çalışmalar yapacağız. Turizm ulaşımının altyapısı, buradaki parklanma ihtiyaçları, dolaşımın tüm bunlarla ilgili yaşadığımız sorunları ciddi raporlayacağız. Odada görevli olmayan arkadaşlarımızın taleplerini de gündeme taşıyacağız. Turizm ve şehirlerarası taşımacılığın tüm sorunlarını gündeme taşıma fırsatımız olacak. Etkin ve aktif bir döneme gireceğiz. Biz de elimizden gelen tüm çalışmaları yaparak meslektaşlarımızı fayda sağlamaya çalışacağız.

Daha kurumsal, daha verimli...

Bu arada il konseyleri yapıyor. Valilik, belediye tüm unsurları ile geliyor meslektaşlarımızın sorunlarını dinliyor. Bu toplantıların daha sık yapılmasını temin edeceğiz. Biz de ilgilileri daha fazla təciz edeceğiz. Haklarımızın alınması, ihtiyaçlarımızın sağlanması, genel olarak ulaşımın özel olarak turizmin, daha kurumsal, daha verimli çalışması için gerekli tüm raporlamaları yapıp onların takipçisi olacağız.

Meclisteki ilk öncelikli konumuz cep otogarları silsilesi olacak, aynı öneme sahip turizm otobüsçülerinin havaalanında parklanma ve dolaşma ihtiyaçları, bilet alımlarının kolaylaştırılması, akıllı sistemlerle ödemeler için yasal düzenlemelerin yapılması, sigorta konusu gibi birçok konumuz var. Bunların takipçisi olacağız.

Büyüyen hedeflere doğru hep birlikte yürümeğe dileğiyle, herkese iyi haftalar diliyorum. ■

Bireysel otobüsçülerin Safir yatırımı

İstanbul Seyahat bünyesinde 3 yıldır hizmet veren bireysel otobüsçüler Ayper Keklik ve Ali Öztoprak 13 metrelik 1 Safir yatırımında bulundu.

25 yıldır aile bireyleri ile şehirlerarası taşımacılığında faaliyet gösterdiklerini belirten Ayper Keklik, yılın ilk beş ayının geçen yıllara aynı seviyede geçtiğini, yaz sezonunda artış beklendiklerini belirtti. 13 metrelik Safir'i 54 kişilik olduğu için tercih ettiklerini söyleyen Keklik, "İstanbul Seyahat bünyesinde 4 araçla hizmet veriyoruz. Bu ikinci Safir yatırımımız. 13 metrelik Safir'in masrafları muadilleriyle aynı, ama siz aynı maliyet yükü ile daha fazla yolcu taşıma kapasitesine sahip oluyorsunuz. Bu önemli bir avantaj. Ayrıca yedek parça maliyetleri, yakıt tüketimi ve performans ölçümlerini de içeren işletme maliyetlerinde önemli tasarruf

sağlayacağımızı gördük. 2014 yılı sezon öncesinde 1 Safir yatırımını daha yapabiliriz" dedi.

Kurumsal firmalarla çalışmak önemli

Sektörde kurumsal firmalar bünyesinde çalışmanın öneminin giderek arttığına dikkat çeken Ayper Keklik, "Biz İstanbul Seyahat kurumsallığıyla Ankara-Tekirdağ hattında kaliteli hizmet vererek seferlerimizi gerçekleştireceğiz. Aracımızda Bluecom koltuk arkası ekran düşünürüz. Uydu ve internet erişimiyle birlikte lig tv'yi de yolcularımıza sunacağız" diye konuştu. Ayper Keklik, bireysel otobüsçüler olarak üreticilerden daha cazip finansman koşulları ile araç yatırımı olanakları tanımalarını beklendiklerini ifade etti.

Temsa Ankara bayi Azizoğlu Otomotiv merkezinde düzenlenen teslimat töreninde, Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Satış

Müdürü Erkan Arkan tarafından İşiner İnşaat şirket ortakları Ayper Keklik ve Ali Öztoprak'a teslim edildi. ■



SAFİR VIP

Uzun Yolda VIP konforu...

www.temsa.com.tr



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Tedarik zinciri kısıyor

Ülkemizin, cumhuriyetin ve bağımsızlığın ilk adımı ile uluslararası itibarında başlangıç günü olan 19 Mayıs'ı 94'üncü yıldönümünde yaygın bir ulusal katılım ve coşku ile kutladık. Kutlamalardaki katılım ve coşkunun devletimizin davranışında da görülmesi uluslararası alanda elbette çok gerekli, çok anlamlı. Devletin milletle aynı düşüncede ve duyduğu konulardaki başarılarımızı ulusal günlerimizi kutlamakta da göstermeliyiz.

Bir ürünün kullanıcıya ulaşırken geçtiği aşamalara 'tedarik zinciri' deriz. Gelişen ve yaygınlaşan iletişim olanakları artık tedarikçi ile kullanıcıyı yüz yüze getiriyor.

Ülke ekonomisinin yıllar içinde siyasetten bağımsızlaşması ve teknolojinin yaygınlaşması sayesinde, bilgiye ve hizmete erişim kolaylaştı. Verimlilik arttı, elbette...

Bir ürünü veya hizmeti evimdeki bilgisayarımdan bütün dünyada, 24 saat arayıp, buluyorum; sipariş ediyorum, ödüyorum, eve teslim alıyorum, memnuniyetimin derecesini bildiriyorum; elden satıyorum, takas ediyorum...

Ote yandan tedarikçi de, hizmetini düzeltiyor, fiyatını ayarlıyor, müşterisini biliyor, rekabetini ilerletiyor. Zincir değil, halka bile yok, sıcak temastayım tedarikçi ile. Tedarik hızım arttı, fiyat ucuzladı; çünkü aracının, acentenin, bayinin, yazhanenin, mümeslin faydasız maliyetleri ortadan kalktı.

Kısaltamadığım bir zincir kaldı: para tedariki.

Tasaruf sahibi parasını bankaya veriyor, banka o parayı bana kredi

olarak veriyor ve aracılık maliyetini 'kullanıcı' olan ben ödüyorum. Uzun yıllarca otomotiv sanayinde emek verdim, çalıştığım üç büyük şirketin hiç kuleleri, plazaları, palasları olmadı. Bir banka, kuruluşunun daha ilk yılında, benim şirketimin cirosu kadar kar yapmıştı bile.

O günler geride kaldı.

Bu zincir de ortadan kalkıyor; örnek mi?

Sifıra düşen faizlerde, bankanın sunacağı aracılık hizmeti kalmayınca, banka 'tasarruf sahibi' ile 'fikir sahibi'ni bir araya getiriyor; üretime dayalı katma değer yaratacaklar ve üretim karını paylaşacaklar.

Tedarikçi ile kullanıcı yüz yüze... Banka yanlarında duruyor, aralarında değil. Faiz gelirlerinin yüzde 90'ını toplayan yüzde 2 nüfus artık bu geliri kalan yüzde 98'e teslim ediyor. Bu maliyeti ödeyen yüzde 70 nüfusun geliri o mertebede düşüyor. Taban kuvvetleniyor.

Servis taşımacılığının geçen haftaki eylemi de zincire itiraz. Faydasız maliyetleri ortadan kaldırıp zinciri iptal edecekler. Taşımadaki diğer zincirlerde de bu kısma yaşanacak. Gelirler kayıtlılık sayesinde şeffaflaştıkça, zincir kısımların devam edecek ve verim artacak.

Faiz giderinin azalması, gelir dağılımının düzelmesine katkı sağlayacak.

Hem dünya, hem biz yepyeni işleyişlere ilerliyoruz...

Yenisini tasarla veya yeniden tasarla. ■

Taşıma
Dünyası

Ulusoy - Varan

Seyahat engellerini kaldırıyor

Türkiye'de ilk kez otobüs ve terminallerinde Barille alfabeti kullanımına başlayacak olan Ulusoy ve Varan, görme engelli yolcuların daha kolay seyahat edebilmelerini sağlayacak. Yeni sistemde seyahatlere bisikletli yolcular da kabul edilecek.

Karayolu yolcu taşımacılığında geliştirdikleri uygulamalarla sektörde standartları belirleyen ve Türkiye genelinde 550 noktada hizmet veren Ulusoy ve Varan, 2013 yazına yeniliklerle giriyor. 6 milyon kişinin seyahatte ilk tercihi olan sektörün iki dev ismi ile bu yaz bisikletli yolcular da seyahat edebilecek. Türkiye'de ilk kez otobüs ve terminallerinde Braille alfabeti kullanımına başlayacak olan Ulusoy ve Varan ile görme engelli yolcuların daha kolay seyahat edebilmeleri

sağlanacak. Koşulsuz yolcu memnuniyetiyle harekete eden Ulusoy ve Varan, yaz dönemi ile birlikte seyahatler esnasında yaşanan engelleri de tarihe karıştırmaya hazırlanıyor. Türkiye'de ilk kez otobüs ve terminallerinde Barille alfabeti kullanımına başlayacak olan Ulusoy ve Varan, görme engelli yolcuların daha kolay seyahat edebilmelerini sağlayacak. Yeni sistemde seyahatlere bisikletli yolcular da kabul edilecek.

Yolcuların güvenliği, memnuniyeti ve konforu için hazırlanan 5 yıllık strateji planı doğrultusunda çalışmalarını sürdürdüklerini belirten Ulusoy ve Varan Otobüs Grubu Genel Müdürü İmran Okumus, hayata geçirilen projelerle ilgili olarak, "Bizimle seyahat eden milyonlarca yolcumuzun



mutluluğu için, sektörde ilk olma özelliğini taşıyan farklı uygulamaları hayata geçiriyoruz. Pilot olarak sayılı otobüsümüzün koltuklarına konumlayacağımız Braille alfabeti kullanımını, yıl genelinde filomuzun geniş bir bölümüne yaymayı hedefliyoruz. Sadece otobüslerimizde değil, projeyi terminallerimize yayıp görme engelli yolcularımızın kontrolleri dışında, seyahat erişimlerini kısıtlayan faktörleri ortadan kaldırmak istiyoruz.

Bisikletli seyahat

Ote yandan 7'den 70'e bisikleti seven bir toplumuz. Yaptığımız araştırmalarda otobüs seyahatlerinde bisikletini yanında getirmek isteyen, ancak bu konuda mağduriyet yaşadığını tespit ettik. Filomuzda yaptığımız düzenlemelerle, rezervasyon yaptırarak bisikletiyle birlikte gelen yolcularımızı da ağırlayacağız" dedi. ■

İTO seçimleri yapıldı

Taşıma sektör temsilcileri belirlendi

İstanbul Ticaret Odası'nın seçimleri yapıldı. Taşımacılar da üç komitede kendilerini meclis üyesi ve komite üyesi olarak temsil edecek mensuplarını belirledi.

İstanbul Ticaret Odası üyeleri TT Arena'da sandık başında toplanan 336 bin üyenin temsil edildiği İTO'da 81 ayrı meslek grubu (komitesi) bulunuyor. Taşımacılık faaliyeti mensupları üç komitede temsil edilirken 22 nolu komite şehirci her çeşit (demir, kara, deniz) taşıma hizmetleri, 23 nolu komite şehirlerarası her çeşit (kara, hava, deniz, demir) seyahat ve her çeşit acentelik hizmetleri, 24 nolu komite ise her çeşit (kara, demir, deniz, boru hattı) taşımacılık ve lojistik hizmetler mensuplarından oluşuyor.

Tüm yük taşımacıları 24 nolu komitede yer alırken yolcu taşımacıları taşıma mesafesine göre iki komiteye (22 ve 23) dağıldı.

22 Nolu Meslek Komitesi

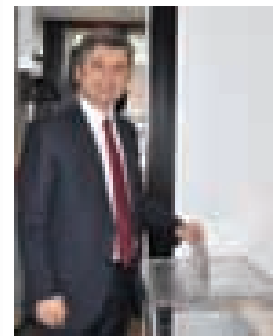
Tursan Taşımacılık, Gürsel Turizm, İlkem Turizm, Grand Medical Services Sağlık ve Turizm Hizmetleri, Ateş Tur Otobüs İşletmeleri, Nergiz Turizm, Çağdaş Kartal Taşımacılık ve Turizm Servis Hizmetleri, Yüzbaşıoğlu Turizm, Güler Turizm, Albayrak Toplu Taşıma, Ayça Otomotiv İnşaat.

23 Nolu Meslek Komitesi

Vista Turizm, Ulusoy Seyahat, Emir Turizm, M.A.S Turizm, Sümer Seyahat, Mini Tur Seyahat, Majak Turizm, Karacı Turizm, Gülemtur.

24 No'lu Meslek Komitesi

Genel Transport Nakliyat, Hilal Trans Uluslararası Nakliyat, Kilerci Uluslar arası Nakliyat, TRIO Sped Uluslar arası Taşımacılık, Upi Trans Taşımacılık ve Ticaret, Baynak Uluslar arası Nakliyat Turizm, UNO Uluslar arası Nakliye, Admer Taşımacılık, Sınırlı Sorumlu Haydarpaşa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi



UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, 24 Nolu Meslek Komitesinde oyunu kullandı.



Yayın Yönetmenimiz Erkan Yılmaz, İTO seçimlerini izledi, Yalçıntaş'a kitap imzalattı.

Mercedes-Benz Türk, şehirlerarası otobüs filo müşterileri ile bir araya geldi



Şehirlerarası yolcu taşımacılığında pazar lideri olan Mercedes-Benz Türk, büyük filo müşterileri ve satış sonrası hizmet yöneticilerinin katılımı ile Türkiye'nin farklı bölgelerinden gelen otobüs filo müşterilerini Konya'da buluşturdu.

Toplantı sırasında Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler'in ürün ve hizmetleri, 2013 yılı itibarı ile araçlarda uygulamaya geçirilen yenilikler ve değişiklikler hakkında bilgiler verildi. Satış Sonrası Hizmetler ekibinin pazarlama faaliyetleri, kampanyaları, Mercedes-Benz Türk bayilerinde yedek parça ve hizmet alımlarında kullanılan ve tedarik ödeme işlemlerinin online ve otomatik olarak gerçekleşmesini sağlayan PartsPro Kart, ticari araçların Avrupa'da Daimler'in yol yardım ve yetkili servis hizmetlerinden faydalanmasını ve uygun faturalama koşulları sağlayan Service Card uygulamaları ile Busstore ve Mercedes-Benz Türk'ün aktivitelerini paylaşıldı. Geliştirme ve üretim bölümlerinin yöneticileri yaptıkları üretim öncesi yol testi, denemeler ve yüzey koruma uygulamaları (KTL) ile ilgili bilgi verdi.

Toplantının ikinci gününde Mercedes-Benz Türk yetkili bayi Bayraktarlar Merkon ziyaret edildi ve Konya şehir turu atıldı. ■



Mustafa Yıldırım ve Tahsin Yücefer ve Mehmet Öksüz

Murat Yalçıntaş, seyahat izlenimlerini aktardığı, "Bende Kalmamın" kitabını imzaladı.



22 nolu Meslek Komitesi'ne seçilen İSTAB üyeleri birarada.

MAPAR OTOBÜS SATIŞI		MAPAR BURSA		MAPAR İZMİR			
MAN FORTUNA	2004	46+1	TELEVİZYONLU	MAN FORTUNA	2004	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA	2005	46+1	TELEVİZYONLU	MAN FORTUNA	2005	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA	2006	46+1	TELEVİZYONLU	MAN FORTUNA	2006	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA	2007	46+1	TELEVİZYONLU	MAN FORTUNA	2007	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA L	2004	54+1	TELEVİZYONLU	MAN FORTUNA L	2004	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN TOURLİNER	2008	46+1	TELEVİZYONLU	NEOPLAN TOURLİNER	2008	46+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN TOURLİNER	2009	46+1	TELEVİZYONLU	NEOPLAN TOURLİNER	2009	46+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN TOURLİNER L VII*	2011	40+1 VIP	TELEVİZYONLU	NEOPLAN TOURLİNER L VII*	2011	40+1 VIP	TELEVİZYONLU
NEOPLAN CITYLİNER	2008	46+1	TELEVİZYONLU	NEOPLAN CITYLİNER	2008	46+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLİNER 1	2001	54+1	TELEVİZYONLU	NEOPLAN STARLİNER 1	2001	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLİNER 1	2004	54+1	TELEVİZYONLU	NEOPLAN STARLİNER 1	2004	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLİNER	2006	54+1	TELEVİZYONLU	NEOPLAN STARLİNER	2006	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLİNER	2007	54+1	TELEVİZYONLU	NEOPLAN STARLİNER	2007	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLİNER	2008	54+1	TELEVİZYONLU	NEOPLAN STARLİNER	2008	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLİNER	2009	54+1	TELEVİZYONLU	NEOPLAN STARLİNER	2009	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLİNER	2011	54+1	TELEVİZYONLU	NEOPLAN STARLİNER	2011	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2007	54+1	TELEVİZYONLU	MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2007	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2008	54+1	TELEVİZYONLU	MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2008	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2009	54+1	TELEVİZYONLU	MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2009	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	1997	46+1	TELEVİZYONLU	MERCEDES BENZ 0 403 SHD	1997	46+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	1998	46+1	TELEVİZYONLU	MERCEDES BENZ 0 403 SHD	1998	46+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	2001	46+1	TELEVİZYONLU	MERCEDES BENZ 0 403 SHD	2001	46+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	2006	46+1	TELEVİZYONLU	MERCEDES BENZ 0 403 SHD	2006	46+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ 0 403 RHD	2007	46+1	TELEVİZYONLU	MERCEDES BENZ 0 403 RHD	2007	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA SAFİR	2008	46+1	TELEVİZYONLU	TEMSA SAFİR	2008	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA SAFİR	2009	46+1	TELEVİZYONLU	TEMSA SAFİR	2009	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA SAFİR	2010	46+1	TELEVİZYONLU	TEMSA SAFİR	2010	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA SAFİR	2011	46+1	TELEVİZYONLU	TEMSA SAFİR	2011	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA DIAMOND	2005	46+1	TELEVİZYONLU	TEMSA DIAMOND	2005	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA DIAMOND	2006	46+1	TELEVİZYONLU	TEMSA DIAMOND	2006	46+1	TELEVİZYONLU
SETRA 417 HDH	2003	54+1	TELEVİZYONLU	SETRA 417 HDH	2003	54+1	TELEVİZYONLU

TOFED 5. Olağan Genel Kurulu'nda Bakan Yıldırım sektörü övdü:

Kurumsallaştınız ve büyüdünüz

Bakan Yıldırım, şehirlerarası otobüsle yolcu taşımacılığının standartlarının dünyada bir numara olduğunu söyledi.

Genel kurulun açılışında konuşan TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, iyi paraların kazanıldığı dönemlerin geride kaldığını belirterek, "Yolcularımız artık daha bilinçli. Artan rekabet, daha yeni otobüsler, daha fazla hizmet, daha ucuz fiyat gibi pek çok zorlu koşulları beraberinde getirdi. Bunlar yetmiyormuş gibi; hava, deniz, demiryolu devreye girerek yolcu taşımacılığı yapılan sistemler çeşitlendirildi. Üzülerek görmekteyiz ki ulaşım politikalarında karayolu yolcu taşımacılığı göz ardı ediliyor. Bir başka rakibimiz olan özel otomobil kullanımı giderek artıyor. Şehirlerinde olduğu gibi şehirlerarasında da toplu taşımacılığın desteklenmesi, insanların en güvenli taşımacılık olan otobüsle taşımacılığa yönlendirilmesi gerekiyor" dedi.

Galip Öztürk'ün mesajı okundu

Başkan Mehmet Erdoğan, sağlık problemleri yaşamaması nedeniyle Kurucu Genel Başkan Galip Öztürk'ün toplantıya katılmamaktan duyduğu üzüntüyü ve sektöre yönelik açıklamalarını içeren mesajını okudu.

Bu sektör dimdik ayakta

TOBB Başkan Vekili Halim Mete, sektörün Başbakan Erdoğan ve Bakan Yıldırım'ın verdiği destekler sayesinde dimdik ayakta olduğuna dikkat çekerek, "Bu sektör gelişen havacılık karşısında ezilecek, çökecek, bitecek derken dimdik ayakta ve gücünü artırarak devam ediyor" dedi.

Düzenlemeler kurumsallaştırdı

Bakan Binali Yıldırım, kurumsallaşma olmadan sektörün gelişmesinin mümkün olmayacağını vurguladı: "Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği çıkmadan önce kurumsallaşma adına otobüsçülükte ne yaşadığını söyleyeyim: Özmal miktardan yüzde 15'i, şimdi yüzde 50'leri geçmiş durumda. Yani otobüsçülük kurumsallaştı ve uzun vadede sürdürülebilir bir sektör haline geldi. Bize bazıları gönül koyuyor, sitem ediyor; 'siz havacılığı, demiryollarını destekliyor, otobüsçülüğü desteklemiyorsunuz' diyor. Bunların hiçbirini doğru değil. Bunların hepsi bizim. Demiryollarımızı, havacılığı tabii ki geliştireceğiz, ama otobüsçülüğü de ihmal etmeyeceğiz" dedi.

Doluluk oranlarının arttı

Sektörden gelen talepler üzerine taşımacılıkta taban fiyat, terminallerde tavan fiyat ücretlerini belirlediklerini, tek tip otobüs taşımacılığı yerine mesafeye ve ihtiyaçlara göre otobüs kapasitesi ile tipini çeşitlendirdiklerini



■ Caner ÖZCAN / ANKARA

belirten Bakan Yıldırım şunları söyledi: "Daha etkin işletmecilik adına böyle bir çeşitlenmeye gittik. Bunu da sektör adına çok önemsiyoruz. Bazıları, '12 bin otobüs vardı, 7 bin 500 otobüs kaldı, dolayısıyla sektör geri gitti', diyor. 12 bin otobüs varken doluluk oranımız yüzde 33 seviyesindeydi, şimdi otobüs sayısı azalmasına rağmen doluluk oranımız yüzde 75'in üzerinde. Bir işi yapalım, ama yolları sevindirmeyelim; para da kazanalım. Sektörün sürdürülebilir bir yapıya kavuşması için mutlaka kurumsallaşması ve doluluk oranını artırması gerekiyordu; bu sağlandı."

Seyahat talebi artıyor

Hava taşımacılığında yolcunun arttığı, otobüslerdeyse düşüğüne yönelik değerlendirmelere katılmadığını da belirten Bakan Yıldırım, "Böyle bir şey yok; Türkiye'de hareket kat sayısı artıyor. 10 yıl önce sadece İstanbul'da bir günlük seyahat miktarı 9 milyon iken şu anda 23 milyon. Her sektörde yolcu artışı var, yüzde 10'lar seviyesinde artmaya devam ediyor. Türkiye'nin ekonomisi büyüdükçe, insanlar daha fazla seyahat ediyor. Otobüsle seyahatin konforu uçaktan daha rahat ve neredeyse evden eve seyahat imkanı getiriyor. Ülkemizdeki otobüsçülük dünyada da bir numara. Türkiye'nin bu otobüsçülük şirketini inceleyen Almanya ve İngiltere aynı yapıyı kurmak için faaliyete geçti. Her sektörün, her taşıma türünün kendine ait müşterisi mutlaka var. Daha da fazla olacaktır. Hiç kimse ümitsiz olmasın; önce biz, kendimize çeki düzen verelim. Vatandaşta

ilgimizi artıralım, kararlılığımızı gösterdiğimiz, güvenilirliğimizi artırdığımız müddetçe halk sektörümüzü giderek daha da beğenecektir. Fırsatçılık yapmayacağız. Kısa günün ticaretine bakmayacağız, uzun ufuklu, uzun hedefli çalışmalar yapacağız" dedi.

Sigorta konusu takibimiz altında

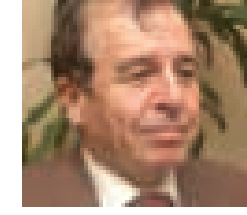
Sigorta ile sıkıntılarını daha da büyütüğünü söylediklerini ifade eden Bakan Yıldırım, "Bu konuda da birtakım kötü niyetli girişimler olduğunun, sigorta poliçelerinin, her yıl biraz daha şişirildiğinin farkındayız. Sigorta işini yakın takip altına aldık. Bu sektörden irdelemesi ve gerekirse müdahale edilmesi gereken bir konu" dedi.

Benim gücümü aşılıyor...

Bakan Yıldırım, sektörün talepleri arasında, sadece yakıtta indirim sorununu çözemediklerini, konunun kendilerini aştığını, ancak mücadele etmeye devam edeceklerini söyledi: "Yakıtı ucuzlatma işi benim gücümü aşıyor, biliyorsunuz, ama bu mücadeleye devam edeceğiz. Türkiye o günlere de gelecek, hem de çok uzak değil" dedi.

Genel Kurula katıldılar

Mercedes-Benz Türk, MAN Kamyon ve Otobüs, Temsa, Anadolu Isuzu, Otokar da oluşturdukları standlarla ürünlerini tanıttı.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Sivil toplum örgütleri ve talepler

Biraz istatistik...

Geçtiğimiz haftanın taşıma sivil toplum hareketleri açısından önemli iki olayı İstanbul Ticaret Odası seçimleri ve TOFED Genel Kurulu idi. Bu yazı hazırlanırken, birincisi tamamlanmıştı; ikincisi ise muhtemelen yapıyordu. Bu konular ve sivil toplum geneli üzerinde durmayı gerekli gördüm.

Resmi mesleki sivil toplum yapısı

Bilindiği gibi ülkemizde iki büyük resmi veya yarı resmi (kanunla kurulu, üyelik zorunluluğu olan) ticari/mesleki sivil toplum örgütü var. Birincisi, büyüklerin örgütü olan TOBB, diğeri ise esnaf türündeki küçüklerin örgütü olan TESK.

TESK içinde çeşitli federasyonlar ve bu federasyonların illerdeki üyeleri olan oda'lar var. Herhangi bir mesleğin ülke çapında oda'sı yok. Yani Türkiye Minibüsçüler Odası, Türkiye Berberler Odası yok; İstanbul Minibüsçüler Odası ve İstanbul Berberler Odası var. Bu oda'lar ilgili diğer bazı oda'larla birlikte bir federasyonda buluşuyorlar. Örneğin, İstanbullu minibüsçüler diğer illerdeki minibüsçüler ve minibüsçü olmayan diğer taşımacı esnafıyla TŞOF'deler. Bir de aynı ildeki çeşitli federasyonlara üye oda'lar il bazında bir (İstanbul'da iki) birliklik gerçekleştiriyorlar. Bunun biraz o ildeki ticaret ve sanayi odasına benzetmek mümkün.

TOBB içinde oda'lar ve borsa'lar var. Oda'lar il bazında ticaret ve sanayi, ticaret, sanayi, deniz ticaret odası şeklinde oluyor. O ildeki faaliyet mensuplarının tümünü kapsıyor.

Komiteler ve meclisler

Söylendiği gibi bir ildeki tüm faaliyet mensupları tek bir oda'ya kayıtlı. Sanayi, ticaret ve deniz ticaret odası ayrımı halinde biraz ihtisaslaşma olsa da ticaret ve sanayi odası halinde herkes tek oda'da... Bunu aşmak için bir ilde mevcut oda'nın veya oda'ların üyelerinden birbiriyle ilgili olanlar komiteler oluşturuyor. Böylece yakın meslek sahipleri bir araya gelip ortak dili konuşabiliyor, ama bu da il bazında. Yani bir ilde ayrı meslek mensuplarının ayrı bir oda'sı olmadığı gibi Türkiye çapında da yok. Bu eksikliği gidermek üzere aynı veya yakın meslek mensubu olanlar TOBB içinde, ayrıca ülke çapında 'sektör meclisleri' olarak örgütlü. Bildiğim 40'tan fazla Meclis var ve biri de 'yolcu taşımacılığı'. İsterseniz bunu 'Yolcu Taşıma Odası' olarak görebilirsiniz.

Aynı oda olmamasının bir istisnası var; o da TOBB dışındaki TÜRSAB. Ancak onun üyeleri dahi, ayrıca ticaret odalarına üye olmak zorunda.

İstanbul'a bakış

Küçük-büyük (TOBB-TESK) ayrımı var. TOBB içinde oda-borsa ayrımı var. Oda kısmında 81 il odası ayrımı var. İstanbul'da ticaret, sanayi ve deniz ticaret odası ayrımı var. İstanbul Ticaret Odası'nda da komite ayrımı var.

İstanbul'da önceden farklı bir şekilde oluşturulan komitelerin sayısı 90 idi. Şimdi NACE sistemine göre yeni komiteler oluşturuldu ve sayı 81 oldu. Bunlardan 3 tanesi taşımacıya ilgili.

22 nolu yeni komite İstanbul'daki şehirci taşımacı komitesi (Servis dahil kara ve denizyolu var. Esnaf olanlar burada değil; onlar İstanbul TESK odalarında), minibüsçü, taksici esnafı çıkarsa ne kalır demeyin! 15.577 üyesi var. Seçimde 11 komite üyesi belirlendi ve bunların 5'i aynı zamanda Ticaret Odası Meclis üyesi.

23 nolu yeni komite İstanbul'daki şehirdışı seyahat mensuplarının komitesi (Kara, hava, demir ve denizyolu taşımacıları ve acenteleri var, İstanbullu seyahat acenteleri dahil), 5270 üyesi var. Seçimde 9 komite üyesi belirlendi ve bunların 4'ü aynı zamanda Ticaret Odası Meclis üyesi.

24 nolu yeni komite İstanbul'daki tüm yük taşımacılarının komitesi (Kara, demir ve denizyolu ve boru hattı taşımacıları var, havayolu sadece 23'te gözüküyor), 9020 üyesi var. Seçimde 9 komite üyesi belirlendi ve bunların 4'ü aynı zamanda Ticaret Odası Meclis üyesi.

Biraz istatistik...

İstanbul'daki ticaret odası üye sayısı 336.000. Buna sanayi ve deniz ticaret odalarının üyelerini de eklerseniz 400.000'i bulur. Bir de TESK üyesi İstanbul odalarının üyelerini ekleyin, sayıya bakın! Tabii, bir de Türkiye'nin sayılarını düşünün.

Bir başka husus, taşımacıların durumu. 22, 23 ve 24 nolu komite üyelerinin toplamı 30.000 civarında. Yani Ticaret Odası üyelerinin yüzde 9'u, taşımacı veya bununla ilgili faaliyet mensubu. Tabii ki bunların diğerlerinden farklı, ayrı bir odası veya organı düşünülebilir. Ne de olsa hepsi taşımacı ve diğerlerinden biraz farklı. Bunların bir platformda İstanbul TESK üyesi taşımacılar ile de bir araya gelmesi de düşünülebilir. Ama taşımacıların ortak sorunları var mı? Varsa, ne kadar ve bunların ne kadar İstanbul çapında? Bu nedenle ben, il çapının ötesinde ülke genelindeki sektör meclislerini ve bunların TŞOF ile birlikte hareketlerini daha önemli görüyorum. Bir de her kesimin kendi örgütleri tabii ki önemli.

Tarifeli yolcu taşımacıları, D1'ciler

Tüm meslek mensuplarının Türkiye çapındaki sayısını düşünün, bundan sonra tüm taşımacıların, sonra da tüm yolcu taşımacılarının sayılarını düşünün. Bunlar içinde taşıma türlerine göre dağılımlarını düşünün. TOBB-TESK ayrımını düşünün. Onlardan sonra şehirlerarası tarifeli taşıma yapan D1 taşımacılarını düşünün. Türkiye çapında 330 kadar D1 belgeli taşımacı var. Türkiye çapındaki belge sayısı sadece İstanbul Ticaret Odası üye sayısının binde biri kadar. Bu binde birlik grubun halen iki federasyonu, 80-90 kadar derneği var. Tabii, bir de resmi niteliği olan Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'nin neredeyse bunlara hizmet ettiği düşünün. Bu yönüyle, bu küçük grubu sivil toplum örgütü oluşturma başarısı açısından tam olarak kutlamak gerekebilir, ama...

Yeni örgüt şart mı?

Bunlara rağmen D1'cilerin örgütlenme merak ve talepleri bitmiyor: mesela oda istiyorlar. Bu oda'nın kimleri kapsayacağını, bu sayede hangi sorunları nasıl çözeceğini, şimdi üye çözemediğini anlayabilmeli değiliz. Bir de TÜRSAB dışında kimin böyle bir odası var ki! (TÜRSAB'ın da kısmen de olsa ayrıca büyüklüğünü de düşünün.) Vereceğiniz örnek sizin istediğiniz gibi Türkiye çapında bir meslek odası örneği olsun.

Otobüsçüler, örgüt kurbaktan, örgütle uğraşmaktan otobüsçülerin işlerine vakit mi ayıramıyor' diye düşünüyorum. D1 belgeli taşımacılık hem belge sayısı hem de taşıma miktarı olarak geriliyor. Bunun sebebi oda olmaması mı? Çözümü oda mı? Uluslararası karayolu yolcu taşımacılığı iyice azalıp bölgeyle sınırlı hale geliyor, çok kan kaybediyor. Bunun da çözümü uluslararası örgüt mü? Yine bu örgüt, neyi nasıl çözecek bilen var mı? Artık şu örgüt gürültülerini bitirip de işlere bakılsa! Bana sorarsanız, sadece belge sahiplerinin üye ve yönetimde olduğu, kaliteli profesyonelleri olan bir D1 otobüsçü derneği yeter de artar bile. Diğer federasyon, dernek vs.ler kenarda durabilir tabii. Bir de acente sahiplerini seviyeli bir dernek mutlaka şart.

Alibeyköy'de örgütler

Alibeyköy Terminali yakında açılacakmış. Söz gelişi terminal diyoruz da acaba burası terminal mi? Terminalin T1'i olur, kalkış-varış yapılır ve TKY'ye göre çalışır. Halbuki Alibeyköy'ün T1'i olmayacakmış. Herhalde kalkış-varış olmasın diye. O zaman, T1'i olmayan burası 'terminal' değil. Öyleyse ne? Olsa olsa, KTY 60.5 kapsamında UKOME'den izinli bir indirme-bindirme noktası olur. Böyle yerler için belge aranmaz, Bakanlık kuralları da geçerli değildir. Örneğin terminal ücretlerinde tarifeye ve tavan ücrette tabii değil, istediği ücreti alır. Bekleyip görelim. Buranın belirleneceği 25-30 TL gibi bir indirme-bindirme ücreti bile ne kadar tepki çekecek. Diğer terminallerin 70-80 TL'sine ses çıkarmayıp buna itiraz eden ne kahrmanlar görürsünüz o zaman.

Ne de olsa, Dünya bir imtihan yeri değil mi? ■

Herkes işini, hesabını iyi yapacak

Öğleden sonra devam eden genel kurulda, Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, havayolu taşımacılığındaki gelişmenin gerektiği gibi olduğunu vurgulayarak, "Yüksek hızlı tren geliyor şimdi. Hep beraber bir dengede buluşacağız. Herkese ekme var. Herkes, işini, hesabını kitabını iyi yapacak, ölçülü yapacak, verimli yapacak, ancak öyle ayakta kalacak" dedi.

Sektör verileri

Talat Aydın, sektördeki kapasite ile ilgili verilerde verdi: "D1 belgeli firma sayısı 339. Bunlara kayıtlı 7545 otobüs var. 80 B1 belgeli firmaya kayıtlı 1421 otobüs faaliyette." Aydın, konuşmasında, uzun saatler süren, uzak yol seyahatlerinin cazibesini kaybettiğini, böylece taşımacılığın sürdürülebilir olmaktan çıktığını kaydetti.

Küçük firmalar birleşmeli

TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım da, "Sektörde geçmişte bir günde 100 otobüs kaldıran firma bulunamazken, bugün 400'ü aşkın sefer yapan firmalar var. Küçük firmaların birleşmesi, sermaye yapılarını güçlendirmeleri şart" sözleriyle sektörün sıkıntılılarından sıyrılma yolunu gösterdi. ■

**35 KİŞİLİK
DEV
EKONOMİ**



süspansiyon yapısı ile yolculuğu sizin için bir keyfe dönüştürüyor.

SULTAN MEGA'da standart olarak sunulan deri başlık, fitil kenar ve spor dikiş geniş ve konforlu yolcu koltukları ile tüm yolcularınız keyifle seyahat ediyor, SULTAN MEGA yüksek bagaj hacmi ile de öncelikli tercih sebebi oluyor. SULTAN MEGA'da yangın söndürücü, pilili perde, LCD ekran, DVD, mikrofon, buzdolabı, takograf gibi turizm otobüslerinin vazgeçilmez tüm özellikleri standart olarak sunuluyor.

Turizm ve servis taşımacılığında limitleri yükselten Sultan MEGA, 35 yolcuyla rahat rahat taşıyor, yüksek bagaj hacmi ve düşük yakıt tüketimiyle kazancınızı artırıyor.



Koç

www.otokar.com.tr

Kamyon bayi teşkilatı fabrikada



Mercedes-Benz Türk, tutku, saygı, dürüstlük ve disiplin esaslarına dayanan, mükemmelliğe adanarak çalışmalarını sürdüren satış ve satış sonrası hizmetler ekipleri ile

Türkiye'nin dört bir yanında düzenlenen bayi toplantılarında buluşmaya devam ediyor. Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış ekibi bu kez, 1986'dan beri Aksaray'da faaliyet gösteren, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda Mercedes-Benz bayi teşkilatı ile bir araya geldi. Türkiye'deki 31 Mercedes-Benz Kamyon bayisinden ve Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış ekibinden 52 kişinin katıldığı toplantıda satış ekip-

leri, Aksaray kamyon fabrikasında düzenlenen tur ile Axor, Actros, Atego ve Unimog üretimini bir kez daha yerinde görüp incelediler. Bayi ekipleri, çok amaçlı kamyon Mercedes-Benz Unimog ile de test sürüşleri yaptılar.

Mercedes-Benz Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, tüm Mercedes-Benz bayilerini gösterdikleri üstün performans ve başarıdan dolayı tebrik etti. ■

Kıta Lojistik Uzak Doğu'da da lider

Akılı telefonlar, elektronik, tekstil ve çok sayıda ürünün başta Güney Kore ve Çin olmak üzere lojistiğini gerçekleştiren yüzde yüz Türk sermayeli Kıta Lojistik; yürürlüğe giren Güney Kore-Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması sonrasında artan iş hacmini desteklemek adına müşterilerine katma değeri yüksek hizmetler veriyor. Gerçekleştirdiği insan yatırımı ile sektörde adından söz ettiren Kıta'nın İstanbul Güneşli'de bulunan merkezinde deneyimli Koreli ekip görev yapıyor.



Güney Kore çıkışı ya da varışlı direkt veya aktarmalı hava ve deniz yüklemelerinde uygun navlun fiyatlarını, hem de en üst düzey hizmet kalitesini sunduklarını belirten Kıta Lojistik, İstanbul'da yerleşik Koreli takım arkadaşları ile birlikte yaşanacak olası dil problemlerinin de önüne geçtiklerini belirtiyor. İhracat taşımalarında, tüm lojistik hizmetleri, yüzde 100 müşteri memnuniyetiyle gerçekleştiriliyor. ■

Gülpaş Gıda'ya 20 Isuzu Kamyon



Anadolu Isuzu N serisi kamyonlar, filoların gücüne güç katmaya devam ediyor. Isuzu Gaziantep Bayisi Özdicle Otomotiv tarafından, Algıda ve Eti firmalarının Türkiye'deki önde gelen bayilerinden Gülpaş Gıda'ya 12 adet NPR8 ve 8 adet NPR10 kamyon düzenlenen törenle teslim edildi.

Gaziantep'te gerçekleştirilen teslimat törenine, Anadolu Isuzu Kamyon Satış Şefi Atakan Gürler, Anadolu Isuzu Bölge Satış Sorumlusu Kubilay Özcan, Özdicle Otomotiv firma sahibi İbrahim Dicle, Özdicle Otomotiv Satış Müdürü Aykut Baş ve Gülpaş Gıda firma sahibi Nurettin Gül katıldı.

Anadolu Isuzu Kamyon Satış Şefi Atakan Gürler, ürünlerinin ekonomikliği, dayanıklılığı ve kalitesinin tartışılmaz olduğunu iddia etti: "Müşterilerimizin araç alım talepleri olsun olmasın, ihtiyaçlarına yönelik kendilerini ziyaret ediyor ve yardımcı oluyoruz. Teslimatlardan sonra bile müşteri memnuniyetinin devamlılığını sağlamak amacıyla sürekli takipteyiz."

Gülpaş Gıda firma sahibi Nurettin Gül, Anadolu Isuzu ile çok uzun yıllara dayalı ilişkilerinin artık ticaretin çok ötesine geçtiğini belirterek gösterdikleri ilgi ve yol gösterici yaklaşımlarından dolayı da Özdicle Otomotiv'e teşekkürlerini iletti. ■



Kılıçlar'dan Teknotaş'a 2 adet Yeni Stralis Hi Way

Iveco yetkili satıcılarından Kılıçlar Otomotiv, Teknotaş'a 2 adet, 2013 yılının kamyonu seçilen Stralis Hi Way 6x4 çekici teslim etti. Mersin'de uzun yıllardır faaliyet gösteren Teknotaş'ın yöneticisi Metin Çoşkun, filolarını 2 adet 500 beygir gücünde, interderli, buzdolaplı, klimalı yeni mega kabinli HI-WAY 6X4(Çiftçeker) yeni çekici alımı ile güçlendirdiklerini belirterek, "Alım kararımızda yeni kabinli Iveco çekicilerin muhteşem konforu ve görüntüye sahip olmaları, donanımları, kaliteleri ve yakıtı etkili oldu" dedi.

Teslimat töreni Teknotaş yetkililerinden Metin Çoşkun ile Tarkan Tunç'un yanı sıra Kılıçlar Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Kenan Kılıç, Ağır Vasıta Satış Müdürü Hasan Kayın'ın da

katılımı ile gerçekleşirken, Kenan Kılıç, Teknotaş firması yetkililerine günün anısına bir plaket verdi. ■

Dev reaktörü Hareket Lojistik taşıdı



2014 yılında bitmesi planlanan İzmit Tüpraş Fuel Oil Dönüşüm projesi kapsamında Hareket Lojistik, 32 m. boyunda 8,5 m. çapında tek parçada 918 tonluk dev reaktörü taşıyarak Türkiye'de bir rekor kırdı. Reaktörü Derince Limanı'nda kendinden tahrikli 40 dingilli, 320 tekerlekli hidrolik dorse üzerine yükleyen Hareket, bu dorseye ve 918 tonluk reaktör ile Derince limanından dubaya binerek, deniz yoluyla İzmit Tüpraş Limanı'na ulaştı. Hareket'in 600 tonluk vincini de birlikte çalışan 1350 tonluk vinc ile yerine yerleştirildi. 1,6 milyar dolar yatırımla hayata geçirilecek olan projenin en önemli parçası olan reaktörün taşınması, Türkiye'de ilk kez kullanılan 40 dingil kendinden tahrikli modüler treyler ile gerçekleştirilen Hareket, bu proje ile sektörün Oscar'ı sayılan ESTA Mükemmeliyet Ödülleri'ne başvurmaya hazırlanıyor. ■



Boğaziçi Beton, 17 adet Kässbohrer Yatay Silobas aldı

Sektörünün öncü kuruluşu Boğaziçi Beton San. Tic. A.Ş.'ye TIRSAN Eskişehir bayisi Esray Otomotiv tarafından satış gerçekleştirilen 17 adet Kässbohrer Yatay Silobas teslimatı TIRSAN Adapazarı fabrikasında gerçekleştirildi. Teslimat plaketini Fabrika Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Yılmaz'dan alan Boğaziçi Beton Yetkilisi Muzafer Keleş, "Teslim aldığımız ürünler ile Kässbohrer araç filomuzu 23'e çıkardık. Kaliteye önem veren bir firma olarak müşterilerimize iyi ürün ve hizmet sunmayı, müşteri memnuniyetini her zaman en üst düzeyde tutmayı kendimize hedef koyuyoruz" dedi. ■

"Trafikte her an, sorumlu davran!"



Koçaslan filosunda 27 DAF çekici

Uluslararası Taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren Koçaslan Nakliyat, 5 adet DAF XF 105.460 teslim aldı ve filosundaki DAF çekici sayısı 27'ye yükseldi. DAF-Tırsan Otomotiv Samandıra tesislerinde gerçekleşen teslimat töreni, firma sahibi Yakup Koçaslan ve DAF-Tırsan Otomotiv Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek'in katılımı ile gerçekleşti. Yakup Koçaslan, "Kullandığımız DAF çekicilerinden duyduğumuz memnuniyet sebebiyle yeniden DAF'ı tercih ettik. Planladığımız büyüme hedefine ulaşırken DAF çekicilerine yaptığımız yatırımın katkısı büyük olacak" dedi. ■



Renault Trucks satış ekibi Bodrum'da buluştu

Volvo Group Trucks Türkiye Başkanı Mete Büyüakıncı ve Renault Trucks Satış Direktörü Tolga Küçükymuk'un önderliğinde düzenlenen toplantı, Türkiye'nin farklı illerinden gelen 80 katılımcı ile Bodrum'da gerçekleşti. Renault Trucks Türkiye satış ekibinin eksiksiz olarak katıldığı ve 2 gün süren toplantıda, 2012 yılı değerlendirildi ve 2013

yılından beklentiler görüşüldü. Müşterilere nasıl daha iyi bir hizmet sunulabileceğinin tartışıldığı atölye çalışmalarında hem sorulara yanıt bulundu hem de gelen fikirler değerlendirildi. ■



Yılın Kamyonu

Iveco Yeni Stralis Hi-Way Türkiye'de

Iveco Türkiye, bir arada sunulduğu Eco paketi ile yakıt giderlerini yüzde 10'a kadar azaltan yeni Iveco Hi-Way Stralis'i 22 Mayıs Pazartesi günü tanıttı. Toplantıya Iveco Araç Genel Müdürü Maurizio Manera, Ağır Vasıta Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Koray Kurşunoğlu, Pazarlama ve Bayi Geliştirme Müdürü Tansu Giz, Ağır Vasıtalar Ürün Müdürü Tarkan Özyönüm katıldı.

Yeni Hi Way Stralis'le Euro 6'ya geçişte yakıt tüketiminde kesinlikle bir artış olmadığını vurgulayan Iveco Araç Genel Müdürü Maurizio Manera, "2013'te bir araya gelmemizin ilk gününde 2013 Yılın Kamyonu seçilen Hi Way Stralis'i tanıtmaktan mutluluk duyuyorum" dedi.

11 milyon km'yi aşkın test

Iveco Türkiye olarak Avrupa piyasasına sunulan ürünleri Türk müşterilerin ihtiyaçlarına uygun şekilde sunmaya devam ettiklerini belirten Manera, "Yeni Stralis; müşteri ihtiyaçları, bayilerden gelen geri bildirimler ve Iveco'nun know-how'ı göz önüne alınarak geliştirildi. 2008'den beri ağır vasıta sektörünü etkileyen önemli değişiklikler oldu. Katı regülasyonların kamyon üretim maliyetlerini arttırması ve filo satışlarının toplam satışlar içindeki



Yeni ön bölüm

Yeni Stralis ilk amacı hava sürtünme katsayısını (Cx) azaltmak olan yeni, şık bir kabin tasarımına sahip. Yeni kabinin stilini çarpıcı bir ön izgaraya ve yeniden tasarlanan hava deflektörleri, yeni tampon profili LED Gündüz Sürekli Far (DRL) ve Xenon ön farlar (opsiyonel) oluşturur. Stralis'in bir önceki modeli ile kıyaslandığında, Iveco eski modelin Cx sürtünme katsayısını yüzde 3 iyileştirdi. Böylece sürücü kabini daha sessiz.

Yeni Kabin

Stralis kabininin iki farklı genişliği bulunur: Premium Hi-Way kabin (genişlik; 2,5 m) uzun mesafeli taşıma görevlerinde bir veya iki kişiye azami konforu sağlamak üzere tasarlandı. Premium Hi-Way'in yüksek ve alçak tavanlı uyuma kabinli versiyonları da bulunuyor. İkinci seçenek orta büyüklükteki kabin (genişlik; 2,3 m); Hi-Road yataklı kabinin orta- yüksek ve alçak tavanlı iki çeşidi bulunuyor. İç hacmi 10 m³'ten büyük kabinin içi ergonomik, konforlu, güvenli ve eğlenceli bir sürüş sağlayacak şekilde yeni baştan tasarlandı.

Sürüşte Telematik

Özellikle yeni Stralis'te basit ve bütünsel tarzda, eğlenceli haberler, navigasyon, sürüş yardımı ve ileri filo yönetim desteği sunan (opsiyonel) eşsiz IVECONNECT sistemi bulunuyor. IVECONNECT ön panele yerleştirilmiş bir 7" dokunmatik ekrana sahip. Tümü direksiyon üzerinden kumanda edilebilir. Sistem sürücünün ve filo yöneticisinin kullanımına özgü iki fonksiyona erişimi sağlar.

Yüksek Performans

Avrupa Emisyon Yönetmeliği yürürlüğe girmeden, 2013'ün ikinci yarısından itibaren, Yeni Stralis serisinin Euro VI motoru ile donanmış modellerini sipariş etmek mümkün olacak. Böylece Türk nakliyatçıları, AB ülkeleri ile aynı zamanda Euro VI emisyon yönetmeliğine uygun araç sahibi olmanın bütün avantajlarından yararlanacaklar. Euro VI limitlerine uyabilmek için Iveco Yüksek Etkinlikli SCR (HI - e SRC) katalitik reduksiyon sistemi kullandı. ■



Maurizio Manera

yerinin artması toplam sahip olma maliyeti üzerindeki baskıları artırdı. Tüm bunlar olurken Iveco Euro 6'ya yenilikçi şekilde uygulamada istekliydi. Yeni Stralis Hi-Way'deki Hi ESCR sistemi yakıt tüketimini arttırmadan Euro6 standartlarını karşılayan ilk teknoloji. Bu yeni araç, 6 milyon km'den kapsamlı kalite dayanıklılık ve kalite testleriyle 11 milyon km'yi aşkın koşullarda sürüş gerçekleştirdi" diye konuştu.

6,7'lik pazar payı

2012 yılını 3.5 ton ve üzeri kategoride 6,7'lik pazar payı ile üçüncü tamamladıklarını vurgulayan Manera, "Daily ve Eurocargo pazarda kabul gördü. Şimdi sıra Stralis'in benzer bir başarıyı elde etmesinde" dedi.

Müşteri ihtiyaçları yön veriyor

Iveco Araç Orta ve Ağır Vasıtalar

Sürücü dikkat sistemi özellikle

sürücünün direksiyondaki hareketlerini takip ederek sürücünün dikkatindeki dağılmayı, uykusuzluğu takip ediyor ve eğer böyle bir şey hissederse sürücüyü uyarıyor.

Stralis'te, müşterilerden gelen talepler üzerine 35 litre'nin üzerinde ek bir buzdolabı kapasitesi sunulmuş. Yeni opsiyonlar arasında tavan kliması ve gece kliması da bulunuyor; bu ünite motorun çalışmasına bağlı değil, aynı zamanda çok düşük enerji tüketimli bir ünite. 8 saat boyunca kabinde istenilen konforu sağlayabiliyor.

Ürün Müdürü Tarkan Özyönüm ise, Euro 5 ve Euro 6 FPT Industrial Engines Cursor motorlarla donatılan yeni Hi Way Stralis'in özelliklerini ve kullanılan yeni teknolojileri basın mensuplarına aktardı.

Müşteri ihtiyaçları mühendislik çalışmalarında Iveco'ya yön veren en önemli etken olduğunu belirten Özyönüm, bu faktörü göz önüne alarak yola çıkan Iveco'nun, yeni aracı toplam sahip olma (TSO) maliyetini azaltmak için geliştirdiğini açıkladı.

TSO maliyet unsurları

Toplam sahip olma oranını Avrupa'da yapılan çalışmalarla veriler halinde açıklayan Özyönüm şunları söyledi: "Uluslararası yollarda çalışan bir ağır bir vasıtanın maliyetine farklı oranlarda katkıda bulunan; yatırım maliyeti (yüzde 8), aracın sürekli bakımı ve onarımı (yüzde 5), yakıt tüketimi (yüzde 36), sürücü maliyeti (yüzde 33), geçiş ücretleri ve vergiler (yüzde 18) gibi unsurlar bulunuyor. Bu, Avrupa şartlarında yapılmış, 130 bin km yapan bir uzun yol aracı. 4 yıl boyunca giderler bu şekilde oluşmuş."

Yüzde 10 düşük yakıt tüketimi

Tarkan Özyönüm, "Daha önceki araç kuşaklarında da uygulanan ve mükemmel

yakıt etkinliğini sağlayan Eco Stralis teknolojilerine dayanan yeni Stralis bunların yanı sıra yeni kuşak çözümlerle de donatıldı. Eco paketi ile yakıt giderleri yüzde 10'a kadar azaldı" dedi.

250 mühendisin emeği

Tarkan Özyönüm, Yeni Stralis'in sürücü konforu üzerinde, sürücünün verimini artırma üzerinde önemli bir etki yaratacak bir araç olduğunu vurguladı: "Ağır vasıta platformunda görevli tam 250 mühendisin emeği var bu işin arkasında. Bu mühendislerin çalışmalarını yerine getirmek istedikleri hedefler var. O hedefler; öncelikle müşteri talepleri, bayilerden gelen öneriler ve toplam sahip olma maliyeti. Bu hedefleri yerine getirmek için sadece fabrikamızda tam 70 milyon Euro'luk bir yatırım yapıldı. Yeni Stralis'e yapılan yatırım, yeni özellikler başlığında senenin başında 180 milyon Euro'luk Euro 6 yatırımı da eklenecek, Toplamda 300 milyon Euro'luk bir yatırım söz konusu. Bu 300 milyon Euro'nun 200 milyon Euro'su mühendislik harcamaları. Bu kadar büyük harcamanın sonucunda ortaya kalite, ergonomi, dayanıklılık ve verimlilik konularında üstün bir başarı çıkıyor. Tabii, bu üstün başarı da yılın kamyonu ödülüyle tescil edildi." ■



Tarkan Özyönüm



YENİ STRALIS HI-WAY



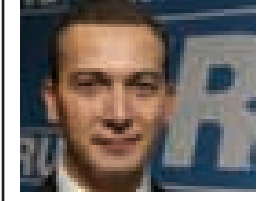
WINNING ON THE HI-WAY

Yeni Stralis Hi-Way: Truck of the Year 2013.

İşletme maliyetlerini minimuma indiren üstün teknolojisi, daha fazla güç ve daha fazla tork sağlayan motoru, kusursuz stili ve konforu sayesinde dünyada uzun yol taşımacılığında yılın kamyonu

Yeni Stralis Hi-Way şimdi Türkiye'de.

IVECO
WWW.IVECO.COM



Haydar Özkan

IRU Bölge ve Ortadoğu Daimi Temsilcisi BSEC-URTA Genel Sekreteri

haydar.ozkan@iru.org

Yükselen pazarlara erişmek

Şon beş yılın istatistiklerine bakıldığında Türkiye'nin ihracatında AB'nin aldığı payın yüzde 50-55 bandından yüzde 35-40 mertebesine çekildiği buna karşılık özellikle Ortadoğu ülkelerinin payının istikrarla trmandığı ve ülkemizin pazar çeşitliliğinin arttığı görülmektedir.

Öte yandan gelişmiş Batı ekonomilerinin sert fren yaptığı bu yıllarda gelişmekte olan ülkeler büyümeye devam etmeyi başarmaktadır.

Bu durum artık gelişen ekonomilerin kendi aralarında ayrı bir içsel dinamizm yakalayabildiğini göstermektedir.

Eğer öyle ise önumüzdeki 10 yıl içerisinde hem gelişmiş Batı ekonomileri kendilerini toparlarken hem de gelişmekte olan ekonomilerin çok daha güçlüen büyümesine şahit olmamız şaşırtıcı olmayacaktır.

Bu öngörünün gerçekleşmesi halinde Türkiye'nin doğru makro politikalar ve teşviklerin var olması kaydıyla, ihracatında süregelen büyümenin gelecek yıllarda hızlanarak artması ancak ihracat pazarlarında AB'nin aldığı yüzdesel payın çok fazla değişmeyeceğini söyleyebiliriz.

Bir başka deyişle Türkiye önumüzdeki dönemde çok daha fazla ihracat yaparken, esasen küresel krizin yarattığı streten destek alan gelişmekte olan ülkeler lehine pazar çeşitlenmesi daha da artacak ve derinlik kazanacaktır.

O halde yapılması gereken şeylerden biranesi de Türkiye'nin yükselen yeni ihracat pazarlarına erişimini kolaylaştırmak, hızlandırmak ve ucuzlatmaktır.

Nitekim Afrika, Ortadoğu, Orta Asya ve Güney Asya ülkelerine Türkiye'nin var olan ulaşım bağlantılarında iyileştirilmesi gereken pekçok şey bulunmaktadır.

Arap Baharı'nın yarattığı kaotik bulutun önumüzdeki iki veya üç yılın sonunda dağılacığını da düşünerek bu ülkelerle şimdiden, ısrarla ve sistematik bir plan dahilinde temasları yoğunlaştırmak gerekmektedir.

Her kriz kendine has güçlük ve fırsatlarla karşınıza çıkar.

1990'larda Yugoslavya'daki içsavaş Türk nakliyecileri ro-ro gemileriyle tanıştırmıştı. O gün mecburiyetten başlanan bu taşıma sistemi daha sonraki yıllarda ülkemize Akdeniz'in en büyük ro-ro filosunu kazandırdı.

Bugün ise Suriye'de yaşanan dramatik koşullar Türk nakliyecilerini Haifa, Port Said ve Iskenderiye limanları üzerinden lojistik hatlar geliştirmeye zorluyor.

Tahminim o ki bu başarılı ise, gelecekte Suriye'de normalleşme süreci başladığında ülkemiz Afrika ülkeleriyle arasında yepyeni ve güçlü bir lojistik köprü kurmuş olduğunun farkına varacaktır.

Bu noktada küçük bir parantez açmak gerekir ise, özellikle Suudi Arabistan ve Körfez ülkelerine erişmek için Haifa Limanının yanısıra İran'ında iyi bir alternatif olacağı düşünülmelidir.

Mesafeyi biraz uzatmak kaydıyla ancak tek bir ülke üzerinden ve Körfez'deki ro-ro hatlarını kullanarak bu pazarlara erişmek mümkündür. Vize ve kota sorunu bulunmayan İran'ın Körfez sahillerindeki mevcut ro-ro hatlarını incelemek bizleri tatlı sürprizlerin farkına vardırabilir.

Genel olarak bakıldığında ise Ortadoğu'ya erişimin çeşitlenmesi aslında Hindistan'ın körfez limanları üzerinden ve Türk nakliyecileri eliyle Avrupa ve Orta Asya'ya bağlanmasını kolaylaştıracaktır.

Keza her türlü istikrarsızlığa rağmen Pakistan da, Türkiye için önemli bir lojistik üs potansiyeline sahiptir.

Batı'dan yaklaşıldığında dünyada sadece Pakistan'ın hem Çin hem de Hindistan ile kara sınırı bulunmaktadır.

Tesis edilecek doğru teknoloji ve modern altyapı bu ülkedeki her türlü coğrafya güçlüğünü aşarak bu iki Fabrika Ülke'den üstelik sadece İran'ı aşarak ülkemize lojistik bir hat kurulmasına izin vermektedir.

Öyle ki böyle bir hat Türkiye'den hareket edildiğinde ülkemizi Orta Asya ve Güney Asya'ya ulaştırmaktadır.

Bu ve buna benzer fikir egzersizleriyle oluşturulacak kapsamlı strateji ve politikalar, eğer uluslararası işbirliği içerisinde ve başarıyla tatbik edilirse, ülkemizin kendi yükselen pazarlarına daha hızlı, kolay ve ucuz erişmesini sağlayacak ve toplam ihracatının daha da hızla artmasını mümkün kılacaktır.

2023 Yılı giderek yaklaşmaktadır. Konulan hedeflere inanıyor isek daha da fazla çalışmalıyız. Aksi halde hedefler bizi yalnız bırakabilirler.

Hepinize sağlıklı, mutlu ve güzel bir hafta dilerim. ■

Pireli Ağır Vasıta Koordinatörü Oktay Ginali: Ağır vasıta pazarındaki her dört lastikten biri Pireli.

Düşük işletme maliyetleri sunuyoruz

Kaplanabilirlik, daha yüksek km, ekstra yüzde 2-3 oranında bir yakıt tasarrufu sağlayan bileşenlerin Pirelli'nin önemli özellikleri olduğunu söyleyen Koordinatör Oktay Ginali, 2012 yılında yüzde 7 küçülen ağır vasıta pazarında Pirelli'nin büyümesini devam ettirdiğini belirterek Pirelli'nin 2013 yılının ilk çeyreğinde pazarın biraz üzerinde büyüme kaydettiğini söyledi.

Ağır vasıta lastikleri alanında Türkiye'nin en çok tercih edilen markası olarak pazar liderliğini sürdürdüklerini vurgulayan Oktay Ginali, "Her dört lastikten biri Pirelli olarak tercih ediliyor. Yaklaşık 1,6 milyon adet lastikten oluşan pazarda lider olmamızda sürekli gelişen üstün kaliteli ürün ve hizmetlerimiz ve en önemlisi de işletme maliyetlerini düşürmemiz olduğunu söyleyememiz mümkün. Kaplanabilirlik, daha yüksek km, güvenliğinden ve diğer performanslarından ödün vermeyen ama ekstra yüzde 2-3 oranında bir yakıt tasarrufu sağlayan bileşenler lastiklerimizin önemli özellikleri. Bizim ürünlerimiz yüzde 20-30 daha yüksek km performansını sunarken, düşük dönme direnci özelliğiyle daha düşük yakıt tüketimi sağlıyor" dedi.

Filo kontrol uygulaması

Önümüzdeki 5 yıl süresinde lastik pazarının ortalama yüzde 5 civarında büyüyeceğini öngördüklerini ifade eden Ginali, kullanıcılara sundukları çözümler ve farklı hizmetlerin de pazarda bir adım geçmelerine katkı yaptığını vurguluyor: "Güçlü satış sonrası hizmetlerimiz, bizi rakiplerimizden farklılaştırıyor. Firmalara sunduğumuz 'CQ24 uluslararası yola devam programı', aracın bulunduğu nokta ve arıza ne olursa olsun en yakın yetkili satıcımıza aracılığıyla aracın maksimum 2 saat içinde tekrar yola çıkmasını sağlıyor. Uluslararası çalışan filolara sabahda uzman kadromuzla verdiğimiz 'Fleet check' yani 'Filo kontrol' uygulaması ile lastik analizleri gerçekleştirerek doğru lastik seçimi ve kullanımını sağlıyoruz. Bir cihazla firmamızın merkezine gidiyoruz, beş dakika içinde lastik basınçlarını, dış derinliklerini ölçüyoruz. Gördüğümüz hasarları firmaya bildiriyoruz, ayrıca lastiğin kaplama veya acilen değiştirilmesi gerektiğini raporluyoruz. Filo mühendislerimiz yanı sıra yetkili satıcılarımız da bu hizmeti sunuyor."

Novateck'in pazar payı...

Lastik kaplamanın maliyetleri düşürmenin önemli bir parçası olduğunu vurgulayan Oktay Ginali,



2008 yılında lanse ettikleri Novateck ile önemli bir yol kat ettiklerini söylüyor: "Novateck'in toplam pazar içinde yüzde 3 payı var. Bunu katlamalı olarak büyümek istiyoruz. Bunun için Pireli kalitesini verebilecek noktaları arttırıyoruz, kaplamayı teşvik eden kampanyalar da yapıyoruz. Lastiklerimizin kaplanabilirlik özelliklerini arttırmak için tasarım, projelendirme ve malzeme seçimi aşamalarında da özenle çalışıyoruz. Ürünlerimizi geliştirirken ve üretirken dayanıklı olmasına özellikle dikkat ediyoruz. Özellikle güvenlik ve çevre dostu özelliklerinden ödün vermeye özen gösteriyoruz. Her türlü kullanım şartı için geliştirilmiş Novateck sırt kaplama ürünleri sayesinde lastiklerimiz orijinal desenleri ile kaplama şansı buluyor ve böylece ömürleri 2 kat artıyor. Kaplamaya olan ilginin önümüzdeki dönemde daha da artacağı öngörüyle, Türkiye çapında kalite ölçütlerine uygun kaplamacıları yetkilendirerek ağızımızı da genişletiyoruz."

Otobüs lastiğinde liderlik

H:01 serisi ile otobüs lastiğinde liderlik hedefine emin adımlarla ilerlediklerini ifade eden Oktay Ginali, "Son yıllarda önemli bir pazar payı kazandık, payımızı da arttırıyoruz. Burada ürünlerimizin de, yetkili satıcılarımızın da çok büyük bir emeği var. Otobüs kullanıcılarının lastik konusunda, aracı sürerken konfor, ses gelmemesi ve uzun km yapması gibi talepleri var. Özellikle otobüsler için geliştirilmiş yeni ürünümüz H:01, daha düşük ses, daha fazla konfor ve daha fazla performans sağlıyor. Bu açıdan da, otobüs pazarında 2012 yılında çok daha etkin bir rol üstlendik. Biz her yıl belirli dönemlerde otogara gidip giren çıkan araçları, yaklaşık 5-6 bin lastiği sayıyoruz. 2013 Nisan ayında da yaptık, sonuçlarını yakında göreceğiz. Ben, Pirelli'nin her yıl olduğu gibi bu yıl da yine artı çıkacağına inanıyorum" dedi.

Rakiplerine fark attı

"Çevre dostu 01 serisi ağır vasıta lastikleri en iyi değerleri alarak rakiplerine fark attı. 01 serisi lastiklerimiz düşük yakıt tüketimi, yüksek kaplanabilirlik ve daha uzun ömür özellikleri ile dikkat çekiyor. 01 ailesi lastiklerimiz sırasıyla kritik kış koşulları (FW:01 ve TW:01), uluslararası ve uzun mesafe yük taşımacılığı (FH:01 ve TH:01) ve bölgesel kullanım için R:01 (FR:01 ve TR:01), yol/yol dışı koşullar için (FG:01 ve TG:01) G:01 serisi ve büyümesini devam ettirmekte olan treyler/dorselerde kullanım için ST:01 serilerinden oluşuyor.

Tüm 01 Serisi desenlerimizi yaratan üç temel faktörü göz önünde tuttuk: Güvenlik, çevreyi koruma ve ekonomi. Böylelikle 01 Serilerimiz ile üstün km performansı, kaplanabilirlik, düzenli aşınma ve geliştirilmiş direksiyon hakimiyetinde çok önemli rol oynayan patenti Pirelli'ye ait SATT teknolojisi kullanıldı. 01 serisinin en yeni üyesi treyler ve semi-treyler için özel olarak üretilen ST:01 lastiklerinin 19.5" ve 22.5" jantlarda bir ölçü dışında bütün ölçülerde, ıslak zeminde yol tutuşu "A" etiket değeri, FH:01 ön aks lastiklerinin birçok ölçüde ise dönme direncinde "B" etiket değeri ile rakiplerini geride bıraktı.

Islak zeminde yol tutuş özelliği, yağmurlu havalarda fren mesafesini ortaya koymasıyla bir lastiğin en önemli güvenlik kriterlerinden birini oluşturuyor. Örnek olarak C ve B etiket değerlerine sahip ağır vasıta lastikleri arasında yüzde 17'ye kadar fren mesafesi farkı bulunabiliyor. Her bir etiket değeri arasındaki fark, 80 km/s hızda, ıslak zeminde, fren mesafesinde yaklaşık 2,6 metre azalma veya artış anlamına gelebiliyor."

Pirelli'nin bir sürprizi var

Oktay Ginali lastik kullanımı konusunda önemli bir maliyet avantajı sağlayacak bir projenin hazırlıklarını sürdürdüklerini ve bu projenin lansmanını Eylül veya Ekim ayında yapacaklarını söyledi: "Müşterinin beklentisi ekonomik bir

lastik, kaplanabilirlik ve daha fazla km. İşte biz, bu unsurlarla taşımacının hayatını kolaylaştıran ve maliyet avantajları sunan bir projenin çalışmalarını tamamladık. Sonucu sürpriz olsun, açıkladığımızda herkes Pirelli'nin kalitesini ve avantajını bir kez daha kabul edecek." ■



Lastik seçimi bir yatırım

"Öncelikle son dönemde kullanıcılarımızın fiyattan daha çok güvenlik ve lastikten alacağı performansa odaklandığını söyleyebilirim. Tüketicilerimiz önce lastiğin kaplanabilirliğini düşünüyor, 'km/performans' diyor, ondan sonra fiyata dönüyor. Eskiden lansmanlara büyük filo sahipleri gelmezdi; artık onların da her yeni ürünü merak edip getirilerini ilk ağızdan duymak istediklerini gözlemliyoruz. Lastik seçimini bir yatırım olarak düşünmek gerekiyor. Sadece ilk alım maliyetini göz önünde bulundurarak ucuz lastiğe yönelmek uzun dönemde kullanıcının zarar etmesi demektir. Kullanım koşullarına uygun lastiği seçebilmek, km, başına maliyeti göz önünde bulundurmak, kaplanabilirlik konusunda bilinçli davranmak, düşük yakıt tüketimini sağlayan teknolojileri araştırmak genel olarak maliyetlerini düşürmek isteyen kullanıcılarımızın ana seçim kriterleri olmalı. Sonuç olarak lastiklerin doğru kullanımı, doğru hava basıncına sahip olması, belli bir diş derinliğinin altına indiği durumlarda mutlaka değiştirilmesi gerektiği gibi konular oldukça önem taşıyor. Bunların bilincine her gün daha fazla varmaya başlayan tüketicilerimiz ticari lastik alanında alımlarında ürünler kadar hizmetlerinde üstünlüğünü arayacaklar."



UND ve Okan Üniversitesi işbirliği ile

Sektöre Özel Yüksek Lisans Programı

Okan Üniversitesi ile UND arasında UND Üyesi firma çalışanlarına yönelik "Lojistik Yönetimi Yüksek Lisans Programı" İşbirliği Protokolü 21 Mayıs 2013 tarihinde UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener ile Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Targan Ünal tarafından imzalandı.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin Okan Üniversitesi ile imzaladığı anlaşma kapsamında UND üyeleri, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Lojistik Yönetimi Yüksek Lisans Programı'ndan indirimli yararlanabilecek. Öğrenilenleri hem desteklemek hem de makro düzeyde bakış açısı oluşturmak amacıyla zengin içerik ve alanında yetkin öğretim görevlileri ile oluşturulan Yüksek Lisans Programı, Tedarik Zinciri Yönetimi, Üretim ve Stok Yönetimi, Lojistik Planlama ve Modelleme, Lojistikte Bilgi Sistemleri, Taşımacılık Yönetimi, Depo ve Dağıtım Merkezleri Yönetimi, Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetim Stratejileri ve Lojistik Yönetimi gibi ana derslerden oluşacak.

İşbirliği protokolü ile UND üyesi firma çalışanları Yüksek Lisans Programı için çok özel indirimlerden de faydalanabilecek. ■



Ekol'den Trieste-Ostrava blok tren hattı

2008 yılında hayata geçirdiği intermodal hizmeti ile pek çok başarılı taşımacılık faaliyeti yürüten küresel bir lojistik firması olma hedefine hızla ilerleyen Ekol Lojistik, 22 Mayıs 2013 itibarıyla intermodal taşımacılık hattını genişleterek Trieste-Ostrava hattını müşterilerinin kullanımına sunuyor. Haftanın 2 günü karşılıklı olarak yapılacak seferler Trieste'den çarşamba ve pazar, Ostrava'dan çarşamba ve cuma günleri hareket edecek.

Ekol Lojistik CEO'su Tayfun Öktem "Trieste-Ostrava hattını faaliyete sokarak Doğu Avrupa'da bir ilki gerçekleştirmiş olmak bizim için son derece önemli bir gelişme. Intermodal taşımacılık sistemi ile her seferde araç başına 1600 litre yakıt tasarrufu sağlayarak, her ay milyonlarca ağaç kurtarıyoruz. Bu yeni açılan hattımız sayesinde çok daha fazla ağacı kurtarmış olacağız" dedi. ■



Pirelli'den notlar

Ciro'nun yüzde 3'ü Ar-Ge'ye

"Pirelli lastik sektöründe oransal olarak Ar-Ge çalışmaları en çok yatırım yapan firma olarak dikkat çekiyor. Türkiye'deki Ar-Ge departmanımız 2007 yılında kuruldu. Her yıl toplam ciromuzun yaklaşık yüzde 3'ünü, premium lastiklerden elde ettiğimiz cironun da yaklaşık yüzde 7'sini Ar-Ge çalışmalarına harcıyoruz. Bu sayede de pazarın değişen şartlarına ve tüketicilerimizin beklenti ve taleplerine en uygun ürünleri geliştirebiliyoruz. Yine fabrika içerisinde gerçekleştirdiğimiz indoor ve outdoor testleri ile ürünlerimizin bu ihtiyaçları en iyi şekilde karşılayıcı olması test ediliyor."

"Yeşil Performans" stratejimize paralel olarak tüm üretim süreçlerimiz çevresel sürdürülebilirlik kriterlerinden ilham alıyor. Bu nedenle de İzmit tesislerimizde kullanılan üretim süreçlerinde enerji ve su verimliliği, karbondioksit gibi tehlikeli gazların salınımının azaltılması konuları esas alınıyor. Üretim atıklarının ve kullanılan lastiklerin tekrar değerlendirilmesine özel ilgi gösteriyoruz."

Lastik etiketleme

"Yeni Avrupa Birliği Lastik Etiketleme Yönetmeliği, lastiklerin yakıt verimliliği (dönme direnci), ıslakta tutunma ve dış sesi hakkında bilgileri gösterimi ile ilgili etiketleme şartını zorunlu kılıyor. Yeni yönetmelik düşük gürültü seviyesine sahip yakıt tasarrufu sağlayan güvenli lastikleri teşvik ederek karayolu ulaşımının güvenliğini ve verimliliğini arttırmayı hedefliyor. Lastik etiketleme yönetmeliği son kullanıcılara doğru lastik seçimleri için şeffaflık ve daha fazla bilgi sahibi olma imkanı sunuyor."

Lastiklerin, ağır vasıtalarda yüzde 35 oranında yakıt tüketimine etki ettiği göz önünde bulundurulduğunda, düşük dönme direnci değerlerine ulaşmak daha da önem kazanıyor. AB Lastik Etiket Yönetmeliğine göre dönme direnci, ağır vasıtalarda A'dan (en iyi derece) F'ye (en kötü derece), kadar dereceler halinde ifade ediliyor. "C" ile "B" olarak sınıflandırılan lastiklerde yakıt tüketimi ağır vasıtalarda yüzde 5-8 arasında artış veya düşüş anlamına geliyor."

Krizleri fırsata çevirdik

"Stres altında daha güzel fikirler çıkar. Stres yoksa çok rahatsızsınız. Kriz boyunca sürekli lansman yaptık, ürünlerimizi tanıttık, sürekli pazarda bulduk. Dedik ki; 'yeni ürünlerimiz var. Bu yeni ürünlerin size getireceği avantajlar bunlar. Krizle beraber buradan kaybedeceksiniz, ama buradan kazanacaksınız.' Karşı taraf, 'ahında evet, kriz var' ama o da bu işten ben daha az zarar ederim veya artıya nasıl geçirimini hesaplarını yapıyor. Lastik bunlardan biri. Biz de bunun, bir yerde, çözüm ortağı olmaya çalışıyoruz. Yoksa krizde fiyatı indirmek çözüm değil. Pazarda lider olmak çok kolay. Üretimimiz vardır, fabrikamız vardır, herkes 100 üretirken, siz 200 üretirsiniz ama o 100 üretken, 100 liraya satarken siz 80 liraya satarsanız pazarın lideri yüzde 50'sini alırsınız. Ürününüz de diğerleriyle eşitse tabii. Burada sadece ürününüzün eşitliği değil, fiyatınızın da güçlü olması belirleyici. Şu anda Türkiye pazarında fiyatları diğerlerinden daha farklı iki marka sayabiliriz. Müşterinin tercihinden kaynaklanıyor bu. Müşteri fiyatı daha ucuz lastik yerine, daha iyi, daha performanslı bir ürünü yatırdığım parayı geri alabileceğine inandığı için tercih

ediyor."

Müşterinin her ihtiyacına cevap veriyoruz

Bizim için belirleyici olan müşterinin isteği... Her segmentin isteği farklı. İnşaat, hafriyat segmenti dayanıklılık istiyor. Uluslararası nakliye ve yolcu taşımacıları sessizlik, konfor ve daha fazla km istiyor, onu yormayacak lastik istiyor. Pirelli, bu çerçevede, ürün gamını o kadar çeşitlendirdi ki, herkese hitap edebiliyor.

Yıllık 8 milyonluk üretim

"Biz günde iki bin lastik üretiyoruz. Ürettiğimiz yüzde 60'ını ihraç ediyoruz, bunun da yüzde 80'i, ağırlıklı olarak Avrupa pazarlarına gidiyor. Avrupa pazarında, şu an devam eden bir kriz var ama Pirelli, geçen seneki rakamlarını satabiliyor. 8 milyon lastiğin 1 milyonu ağır vasıta."



Yayın Yönetmenimiz Erkan Yılmaz Pireli Ağır Vasıta Koordinatörü Oktay Ginali ile ofisinde görüşüyor.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 2 • Sayı: 89 • 27 Mayıs - 2 Haziran 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Muammer BAŞKAN

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Reklam / Abone

Özgür ALKAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Evren Mah. Cami Yolu Cad.

Başıpınar Mah. 8 - 10 D:2 Güneşli

Bağcılar-İstanbul

Tel: +90-212-550 67 65

Gsm: +90-548-341 55 56

Faks: +90-212-815 16 28

editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER

İZMİR

Cumhur ARAL

ANTALYA

Pınar KILINÇ

EDİRNE

Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP

Emel GÜL

DIYARBAKIR

Ramazan DEMİR

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 Pivrot Medya Pazarlama

İletişimi ve Organizasyon,

Tanıtım, Yayıncılık San. Tic.

Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ıktibas

edilemez.

DHL Express Türkiye'nin yeni CEO'su Markus Reckling göreve başladı

KOBİ'lere özel hizmet: KOBİ Express

DHL Express tarafından, Türkiye'de hızla büyüyen ve istihdamın önemli kısmını yüklenen KOBİ'lere özel hazırladığı paket hakkında bilgi veren DHL Express Türkiye'nin yeni CEO'su Markus Reckling, "Türkiye'deki KOBİ'lerin, özellikle hızlı büyüyen ekonomiler başta olmak üzere, dünyanın geri kalanına ihracatını daha da kolaylaştıracağız. Türkiye'den ihracat, dünyanın en hızlı, en güvenli ve en uluslararası ağı sayesinde hiç bu kadar kolay olmamıştı" dedi.

DHL Express Türkiye'nin yeni CEO'su Markus Reckling, düzenlediği basın toplantısında, "Türkiye'ye gelmekten çok mutluyum. Beni burada dinamik bir



ekip ve ekonomi karşıladı. Yeni projeler üzerine heyecanlı çalışıyoruz. 'DHL Express Mikro İhracat' hizmetimize entegre olarak çalışan ve ihracatı neredeyse Türkiye sınırları içindeymiş gibi kolaylaştıran yeni özel 'KOBİ Express' masamız ile KOBİ'lerin uluslararası pazarlara daha hızlı ve güvenli bir şekilde ulaşmalarını sağlayacağız. Ayrıca, KOBİ'lere, ihtiyaçları olan bilgiye erişmelerini sağlayarak ihracat kapılarını aralayacağız" dedi.

KOBİ Masası görev başında

Mikro ihracat gönderileri konusunda ayrı bir birime de sahip

olduklarını ifade eden Reckling, "Kahraman olarak adlandırdığımız KOBİ'ler ihracatın yüzde 60'ını gerçekleştirdikleri gibi istihdamda yüzde 78'i aşan bir oranda katkı sağlıyor. Amacımız KOBİ'lerimizin yurtdışında daha etkin ve hızlı olmalarını sağlamak ve ticari hayatlarını kolaylaştırmak" dedi.

Markus Reckling, her türlü soru ve ihtiyaçlarında yanlarında olabilmek için KOBİ'lere özel, 7/24 ulaşılabilen telefon hattını da hizmete soktuklarını belirterek, "KOBİ'lerimiz 444 00 40'ı arayarak KOBİ Express'ten ihtiyaç duydukları bilgiye istedikleri anda ulaşabilecekler. Profesyonel müşteri

temsilcilerimizle, yurt dışına açılmış ya da açılma konusunda bilgi edinmek isteyen KOBİ'lerimize, tekstil, otomotiv, sağlık ve teknoloji gibi farklı sektörlerde özel kılavuzlar sunarak hayatlarını kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Ayrıca, sektörlere özel olarak sunduğumuz paketleme malzemeleri ile de gönderileri, varış noktasına güven içerisinde ulaşabilecek" diye konuştu.

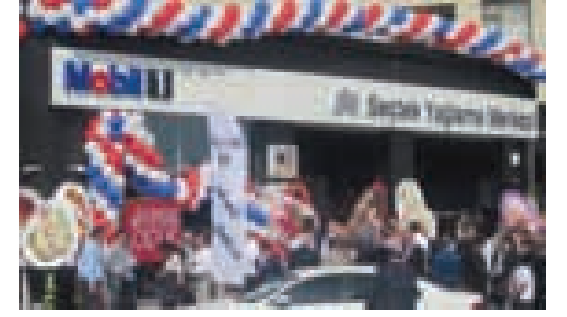
Reckling, KOBİ Express hizmetiyle, Türk Ekonomi Bankası (TEB) işbirliği ve abonelikleri itibarıyla müşterilerine, 3 ay boyunca ücretsiz PDN (Proaktif Teslimat Bildirimi) hizmeti de sunduklarını açıkladı. ■

Mobil Oil Türk AŞ'den 15 dakikada 10 kritik nokta kontrolü

ExxonMobil'in Türkiye'de bir benzeri olmayan yağlama merkezlerinin sayısı 3'e ulaştı. Geçen sene Çerçekköy ve Sakarya'da faaliyete geçen Mobil 1 Expert'lerin yenisi Pendik'te açıldı. Özel bir tasarıma sahip Mobil 1 Expert hizmet noktaları ileri teknolojinin kullanıldığı hızlı, modern, temiz, konforlu ve pratik olmalarıyla dikkat çekiyor.

Modern yağlama merkezlerinde yüksek teknolojiye sahip Mobil 1 ürünleriyle yağ değişiminin yanı sıra güvenlik için büyük önem taşıyan 10 kritik nokta kontrolü de yapıyor. Eğitimli uzman kadroların bulunduğu tamamı 15 dakika süren ekspres servis sırasında müşteriler dinlenme odasının konforlu ortamındaki ekranlardan araçlarına yapılan uygulamayı canlı olarak izleyebiliyor.

Bir sonraki Mobil 1 Expert 4 Haziran'da Lüleburgaz'da açılacak.



Lassa Autopromotec Fuarındaydı

Brisa'nın 80'in üzerinde iş ortağı ile 60'ın üzerinde ülkede araç sahipleri ile buluşan Lassa, 22-26 Mayıs tarihleri arasında İtalya'nın Bologna Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen 25. Autopromotec Fuarı'na katıldı.

Brisa, iki yılda bir gerçekleştirilen, otomotiv ekipmanları ve satış sonrası ürünlerinde uzmanlaşmış uluslararası fuarda, Lassa markalı yaz ve kış lastikleri, performans lastikleri, 4x4 lastikleri, kamyonet ve minibüs lastikleri ile toplamda 21 farklı lastik çeşidini ziyaretçilerle buluşturdu. Brisa Uluslararası Satış ve Pazarlama Direktörü Halit Şensoy, "Autopromotec Fuarı, zengin portföyümüz ve ürünlerimizi böylesine yoğun ve birebir ilgili kitleyle buluşturmamız açısından çok önemli bir fırsattı, gördüğümüz ilgi memnuniyet verici" dedi. ■

Aksigorta, eksper ve servisleri ile el ele



Aksigorta, müşterilerine verdiği hizmetin kalitesini yükseltmek üzere Türkiye genelinde birlikte çalıştığı Aksigorta'nın önemli halkalarından olan 277 eksper ve 940 anlaşmalı servisi ile elele verdi. Bölge bazında düzenlediği toplantılarla eksper ve anlaşmalı servisleri ile bir araya gelen Aksigorta, 2013'e dair hedeflerini ve 2013 yılında hayata geçen yeni uygulamalar ve müşteri memnuniyetini yükseltmek üzere aldığı kararlar hakkında bilgileri paylaştı. İstanbul ve Bursa'da başlayan toplantılar, 4 Haziran 2013 tarihine kadar sırasıyla, Ankara, İzmir, Adana, Antalya

ve Samsun'da gerçekleşecek.

Aksigorta Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, ekonomideki gelişmeleri aktardığı konuşmasında toplumumuzdaki sigortalılık oranının hala beklenilenin çok altında olduğunu belirtti. 1 Nisan 2013 itibarıyla yürürlüğe giren Kasko Sigortası Genel Şartlarının, yeni düzenleme ile uygulamadaki belirsizlikleri ortadan kaldırdığına işaret ederek, bu yeni uygulamanın "tazminat ödemeleri", "teminat dışı kalan zararlar", "ödeme süreleri" gibi konulardaki yansımaları ile ilgili bilgi aktardı. ■

BAŞSAĞLIĞI

Dadaş Turizm'in ortaklarından
Bünyamin Bağcı'nın sevgili oğlu

Mehmet Akif BAĞCI'yı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

Yalçın Şahin

MAPAR Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.

BAŞSAĞLIĞI

Dadaş Turizm'in ortaklarından Bünyamin
Bağcı'nın sevgili oğlu

Mehmet Akif BAĞCI'yı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

Has Otomotiv

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi



İstanbul Park'ta Ford Cargo araçlarla test sürüşleri yapıldı.



Caner ÖZCAN

Vodafone ve Ford Otosan işbirliğiyle

Filo yönetiminde yüzde 20 tasarruf dönemi

Ford Otosan, Filobil - Filo Yönetim Sistemi'nde Vodafone'un 20 yıllık global tecrübesinin ürünü Makineler Arası İletişim teknolojilerinden yararlanıyor. Sistemle araçların kullanım bilgileri anlık takip edilebilirken işletim giderleri de düşürülüyor. Böylece filo araçlarında yüzde 20'ye yakın yakıt tasarrufu sağlanıyor.

Vodafone, işletmelerin faaliyetlerine değer katmak ve büyümelerine destek olmak vizyonuyla faaliyetlerini sürdürüyor ve 'İş Ortağım', 'Makineler Arası İletişim' ile de "şirketlere özel" çözümler üretiyor. Makineler Arası İletişim (M2M) teknolojisinin küresel aktörlerinden Vodafone'nun global birikimini ekosistemdeki firmalara yansıtan Vodafone İş Ortağım, yenilikçi ve fark yaratan çözümlerini kurumların hizmetine seferber ediyor, kurumların operasyonel verimlilik elde etmelerini ve rekabette fark yaratarak öne geçmelerini sağlıyor.

Son olarak Ford Otosan, Filobil-Filo Yönetim Sistemi'nde Vodafone'un 20 yıllık global tecrübesinin ürünü makineler arası iletişim teknolojilerinden yararlanma kararı aldı.

Çok yönlü tasarruf

Vodafone'nun sağladığı M2M olanaklarıyla hayata geçirilen sistemde alınan veriler, hem filo sahibi

müşterilere, hem de Ford Cargo servislerine iletiliyor. Araç bilgileri online olarak takip edilebiliyor. Böylece eş zamanlı bilgilendirme yapıyor. Araçtan alınan anlık bilgiler, Ford Otosan müşterilerinin araç bakımlarını gerçekleştiren servislere iletiliyor. Bu bilgiler doğrultusunda gerçekleştirilen bakım, araç ömürlerinin uzamasını sağlıyor. Araç yatırımlarının geri dönüşünü de hızlandırıyor. Yüksek devirde araç kullanmak, çok sık fren yapmak veya gereksiz vites değiştirmek gibi araçta yakıt tüketimine ve araç ömrüne olumsuz etki eden sürücü davranışları da bu sistem sayesinde kontrol edilebiliyor. Sistem, bu özelliğiyle sürücü davranışlarını düzelterek önlemler almayı kolaylaştırıyor. Araç ve sürüş güvenliğine zemin oluşturuyor. Tüm bu bilgiler raporlanıyor ve araç sürüş detayları ile ortaya çıkan sürücü profilleri, şirketlerin sürücü eğitimlerini yeniden düzenlemesine fırsat tanıyor.

M2M teknolojisi sayesinde araç ve filo sahipleri, işletme masraflarının yüzde 60'ını gözden geçirebiliyor böylece yakıtta ise yüzde 20'ye varan tasarruf sağlanıyor.

Yenilikçi iş modelleri

Vodafone Türkiye Kurumsal İş Birimi İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy, "Türkiye'nin sürdürülebilir bir zeminde kalkınmasının yolunun, iş dünyasının daha yenilikçi ve verimli hale gelmesinden, rekabetçiliğini artırarak büyümesinden geçtiğini düşünüyoruz. Biliyoruz ki; yeni hizmet ve iş modelleri yoluyla verimlilik ve

tasarruf sağlayan firmalar iş dünyasında lokomotif rol üstlenirken, ülkemizin de kalkınma hedeflerine hizmet ediyor. Bu açıdan, Vodafone Türkiye olarak bu itici gücün iletişime ve teknoloji ihtiyaçlarına yanıt vermeye çalışıyor ve şirketlerimizi dolayısıyla ülkemizi bu yolculukta hep daha ileriye götürmek için faaliyetlerimizi düzenliyoruz. Vodafone İş Ortağım markası ile sunduğumuz şirketlere özel hizmetlerimiz ile "şirketlerin güvenilir iş ortağı" olma hedefini kendimize belirledik. Bu noktada da en önemli kavşaklardan birinin Makineler Arası İletişim ile sağlanacak anında bilgi alışverişinin getireceği faydalar olduğunu tespit ettik. 2020 yılında 50 milyar cihazı birbirine bağlayacağı öngörülen M2M teknolojilerinin, iş dünyasına da 4.5 trilyon dolarlık ek bir değer yaratması öngörülmüyor. Burada en önemli destek noktamız ve fark yaratacağımız alan olarak "global gücümüz"ü baz aldık. Vodafone global olarak bugün, makineler arası iletişim teknolojileri alanındaki 20 yıllık global tecrübesi ile 44 ülkede hizmet veriyor. Vodafone İş Ortağım olarak global gücümüzden aldığımız destekle, M2M teknolojilerinin yenilikçi ve fark yaratan gücünü, kurumların hizmetine seferber ediyor, operasyonel verimlilik elde etmelerini ve rekabette fark yaratarak öne geçmelerini sağlıyoruz. Ford Otosan ile bu çözümlerimizle bir araya gelmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Ford Otosan'a sağladığımız makineler arası iletişim teknolojisiyle hem araçların kullanım bilgilerinin anlık takibini sağlayarak işletim giderlerini düşürdük hem de filo



Ahmet Kinay

Engin Aksoy

araçlarında yüzde 20'ye varan yakıt tasarrufu sağladı. Vodafone Türkiye olarak, mobil teknolojilerin, bu projede olduğu gibi şirketlerin süreçlerine olan olumlu etkisini, göz önünde bulundurarak, dönüşüm ve değişim yaratan yenilikçi iş modelleri ve uygulamalar geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

Ar-Ge'ye en yüksek yatırım

Ford Otosan Kamyon İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kinay, Vodafone ile yaptıkları işbirliğinden mutluluk duyduklarını belirterek şunları söyledi: "Ford Otosan olarak Türkiye otomotiv sektörünün 11 yıldır aralıksız lideri ve aynı zamanda Ar-Ge'ye en yüksek yatırım yapan otomotiv şirketiyiz. Bu özelliğimiz ve kabiliyetimiz nedeniyle, ağır ticari araçta Ford'un küresel mühendislik merkezi olarak çalışıyoruz. Ar-Ge merkezimizde istihdam ettiğimiz 1240 mühendisimizin 400'ü sadece kamyon işimiz için çalışıyor. 53 yıllık tecrübemizle, kamyonlarımızı Türkiye'de tasarlıyor, Türkiye'de üretiyoruz ve dünyanın dört bir yanına ihraç ediyoruz. Odağımıza aldığımız müşteri memnuniyeti vizyonumuz

doğrultusunda, müşterilerimize satış sonrası kolaylık sağlayacak ve işlerinde verimlilik yaratacak çözümler üretiyoruz. Teknoloji odaklı çözümlerimizden biri olan "Filobil", yani filo bilgi sistemi ile de Cargo filosu sahibi işletmelere katma değer yaratıyoruz. Müşteri filo araçlarına taktığımız bu SIM kart sayesinde araçtan alınan tüm verileri Vodafone ağı üzerinden sisteme aktarıyoruz. Türkiye ve dünyanın herhangi bir bölgesindeki müşterilerimiz filobil.com.tr üzerinden araç sahiplik maliyetlerinin yüzde 60'ını takip edilebiliyor. Sürücü davranışlarını analiz edip, güvenli sürüşe yönlendirebiliyor. Daha az yakıt tüketimi ve daha düşük karbon salımı sağlayabiliyor. Filobil'in uzaktan ve önceden bakım takip sistemi ile aracın kullanım ömrü artarken bakım maliyetleri düşürülebiliyor. Filobil her geçen gün artan yakıt fiyatları konusunda da işletmelere destek oluyor. Örneğin, ayda 10 bin kilometre yol kat eden tek bir araç, Filobil verilerinin değerlendirilmesi sonucunda bir işletmeye aylık yaklaşık 2000 TL tasarruf sağlayabiliyor. 100 araçlık bir filo düşünürsek, bu miktar aylık 200 bin TL'nin üzerinde yakıt tasarrufu demek."



Yollarda beraber, yıllarca beraber!



GOODYEAR DESTEK
212 444 5 965
212 444 5 YOL

Her gün yollara vuruyoruz kendimizi, gözü yollarda olanlara sağsalım kavuşmayı isteyerek. Yolun türlü tehlikelerine karşı gözümüz pek...

Ne hissettiğini çok iyi biliyoruz kaptan! İşte bu yüzden 0212 444 5 965 Goodyear Destek Hattı'nda, 24 saat hizmet veren nöbetçi bayiler, yol arkadaşınız Goodyear'dan.

MLK Maksimum Kilometre Performansı
Maksimum Yakıt Tasarrufu
Maksimum Emniyet

GOODYEAR