

Mercedes'ten İmza Lojistik'e 300 araçlık rekor teslimat



Mercedes-Benz Türk, İmza Lojistik'e 230 Actros 1844 LS ve 70 Axor 1840 LS olmak üzere toplam 300 çekicili teslim etti. Bu teslimatla Mercedes-Benz Türk, tarihinin en büyük filo satışı gerçekleştirmiş oldu. ■ 9'da

TÜVTURK Araç Muayene İstasyonları

Araç muayenesinde 10 soru 10 cevap

TÜVTURK, araç sahiplerinin doğru bilgilenebilmesi için muayene süreci ile ilgili sık sorulan sorulara yanıt verdi.



5'te

2. El Otobüs ve Midibüs Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

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

Busstore'dan Aralık ayına özel takas fırsatı! ■ 12'de

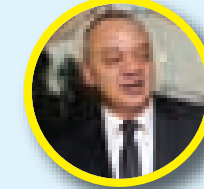
Çeşmeli Özbek Turizm'in sahibi Serkan Özbek'ten Bakanlığa çağrı:

Belgelerin Kiralanması Önlensin



6'da

Manisa Otogarı'na Bursa modeli



Başkan Cengiz Ergün, Yeni Otogar'ın işletimi konusunda Bursa, Eskişehir ve İzmir'i incelediklerini, kendileri için en doğru modelin Bursa olduğunu belirtti.

3'te

Denizli ulaşımına 20 körüklü Mercedes-Benz Conecto



Başkan Osman Zolan otobüs içinde ilk wi-fi bağlantısını gerçekleştirdi. Bu hizmetin özellikle üniversite ve lise öğrencileri için önemli olduğunu söyledi.

12'de

Scania'nın satış şampiyonu

Ankara Ağır Vasıta, 2014'te yine iddialı



8'de

Ford Cargo 1846T'de Aralık ayına özel fırsatlar



8'de

Taşıma Dünyası

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 117 • 16 - 22 Aralık 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Başka modlardaki yolcu taşımacılarına kızmak ve onları eleştirmek yetmiyor.

OTOBÜŞÇÜLER DİKKAT!

● TCDD'nin açtığı Eskişehir-Bursa kombine yolcu taşıma ihalesi, mevzuat ve otobüşçü hakları açısından iyi analiz edilmeli.

● Uçak ve diğer modların yolcu artırma amaçlı düşük fiyat ve ücretsiz servis gibi uygulamaları mutlaka dikkatle incelenmeli.

Geçtiğimiz hafta, otobüşçüleri ilgilendiren önemli haberler vardı. Bunlardan biri Ankara veya Konya'dan hızlı trenle Eskişehir'e gelen yolcuların Bursa'ya taşınma ihalesi... Bir diğeri Anadolu Jet'in Ankara-Çorlu seferlerinde Trakya'nın değişik noktalarına ücretsiz otobüs seferi başlatması... Bir de uçakların düşük taşıma fiyatı açıklamaları... Otobüşçüler bu ve benzeri konuları dikkatle takip etmeli.

✓ Kombine taşımacılar

Denizyolu, demiryolu ve havayolunun kendi aralarında kombine taşıma yapması zorken otobüşle kombine olmaları kolay. Ancak bunu otobüşçülerin diğerine en düşük fiyatla hizmet vermesi olarak görmemek gerekiyor. Buna ilişkin mevzuatın otobüşçülerin durumunu da dikkate alarak geliştirilmesi, boşlukların doldurulması gerekiyor.

✓ Ücretsiz servisler

Otobüşçülerin kendi istekleriyle sunup maliyetinden şikayetle yasaklatmaya çalıştıkları ücretsiz servisler, rekabette oldukları diğer modlardaki taşımacılarca artırılma yolunda. Otobüşçülerin her şeyi değerlendirip rota belirlemeleri gerekiyor. Tabii, bu taşımacılarda karayolu mevzuatına uyum da önemli.

✓ Düşük fiyatlar

Sezonun da etkisiyle uçaklar çok düşük taşıma fiyatı açıklıyorlar. Açıklanan tavan fiyatın bunlara bir etkisi düşünülemez. Serbest piyasaya aykırı çözüm arayışları yerine bu fiyatların tüketiciyi yanıltıcı ve kendilerine haksız üstünlük sağlayıcı yanlarına dikkat edilmeli. ■ 7'de



Alibeyköy 1 Ocak'ta hizmete giriyor.

Ağır kış şartları sürüyor, kış lastiğinin dikkat!

Tüketicinin Korunması Hakkında Yeni Kanun yürürlükte.

Tedarik Zinciri Yönetimi Konferansı ■ 10'da

Amerika'nın 25 eyaletinde 300 Temsa otobüs dolaşiyor



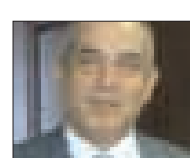
Amerika pazarında 2010'da 17 olan satış 2011'de iki katına, 2012'de ise 6 katına yükseldi. 2013 yılında ise bu rakamın 185 adet olması bekleniyor. 2014 yılında yepyeni bir ürünle Amerikalıları buluşturmaya hazırlanan Temsa, 14 metrelik ürünlerin bulunduğu 45 ft pazarına girecek. TS 45 2014 Ocak ayında Nashville, Tennessee'de yapılacak ABA Fuarı'nda ve arkasından Şubat ayında Los Angeles, California'da yapılacak UMA fuarında görücüye çıkacak. ■ 4'te



Dr. Zeki Dönmez

Otobüşçülüğün tehditleri ve yanlışları

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Boğaz Köprüleri ve Marmaray Yatırımı -1

2'de



Mustafa Yıldırım

Alibeyköy'de kura 24 Aralık, açılış 1 Ocak'ta

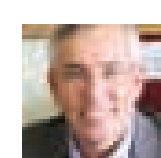
5'te



Akif Nuray

Turizmin ne önemi var?

6'da



Salim Altunhan

Böyle şapkaya böyle kalak!

4'te

Akaryakıt harcamalarını yönetmenin en avantajlı ve güvenli yolu



11'de

Boğaz Köprülerinin Şehre Etkisi ve Marmaray Yatırımı -1

Bu gün siz değerli okuyucularıyla; Marmaray yatırımı ile 1. ve 2. Boğaz köprülerinin gelişim süreci ve yeni projelerden nasıl etkileneceğine dair paylaşımlarda bulunacağım.

İstanbul'da 1. ve 2. Boğaz köprülerinin inşa edilmesi, şehrin yapısında ve ulaşım sisteminde önemli ölçekte değişimleri beraberinde getirmiş olup 29 Ekim 2013 itibarıyla bir bölümünün açılış gerçekleştirilen Marmaray da şehrin ulaşımında ve köprü trafiğinde belirgin bir etki oluşturacaktır. Daha önce ifade ettiğimiz üzere, banliyö hatlarının da tamamlanmasıyla Gebze-Halkalı arasında İstanbul'un güney aksında doğu-batı hattı boyunca Marmaray önemli bir trafik talebini karşılayacaktır. İstanbul'da ulaşım sisteminde karayolu ulaşım türünün türel dağılımda ağırlıklı bir payı olup bu ağırlık Boğaz köprülerinin inşasıyla birlikte daha da artmıştır. Bir diğer etken ise, Boğaz köprülerinin inşasının, şehrin her iki yakasının hem Boğaziçi ekseninde ve hem de Marmara kıyıları ve iç bölgelerde gelişimini hızlandırmıştır. Boğaz köprülerinin inşası, doğrudan ya da dolaylı olarak otomobil sahipliği oranlarının artmasına ve Asya-Avrupa yakaları arasındaki nüfus ve istihdam dağılımının nispeten Asya yakası lehine değişmesine katkıda bulunmuştur.

Nüfus dağılımı

Tablo 1'de yıllara göre, Boğaz köprülerinin inşasına paralel olarak şehrin Asya-Avrupa yakaları nüfus dağılımları gösterilmiştir.

1. Boğaz köprüsünün inşası öncesinde Avrupa yakasının şehrin nüfusundaki ağırlığı yüzde 76'larda iken inşa sonrasında bu oran yüzde 69'lara düşmüştü, 2. Boğaz

İstanbul	1970	1980	1990	2000
Avrupa Yakası	76%	69%	66%	64%
Asya Yakası	24%	31%	34%	36%

Tablo 1. İstanbul'da Yıllara Göre Asya-Avrupa Yakaları Nüfus Dağılımı



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

köprüsünün de tamamlanmasıyla birlikte 1990'larda bu oran yüzde 66'lara gerilemiştir. 2000 yılı başlarında ise Avrupa yakasının ağırlığının yüzde 64'e düştüğü görülmektedir. Bu süreçte; sürekli olarak göç almaya devam eden İstanbul'da köprülerin inşasının da bu göçün ivmesinde nispi bir etki oluşturduğu söylenebilir. Dolayısıyla, 2 Boğaz köprüleri İstanbul'da 1970'li yıllardan bu yana, hem şehrin yerleşik nüfusunda nispi bir Asya yakasına kayışı ve hem de şehre o süreçte göçle gelen, gelmekte olan

nüfusun yerleşim yeri seçiminde nispi bir Asya yakası tercih edilirliğinde artış gözlemlenmiştir. Bu dönemde; insanların Asya yakasında oturup Avrupa yakasında çalışması, köprülerin varlığı sayesinde tercih edilebilir bir seçeneğe dönüşmüştür.

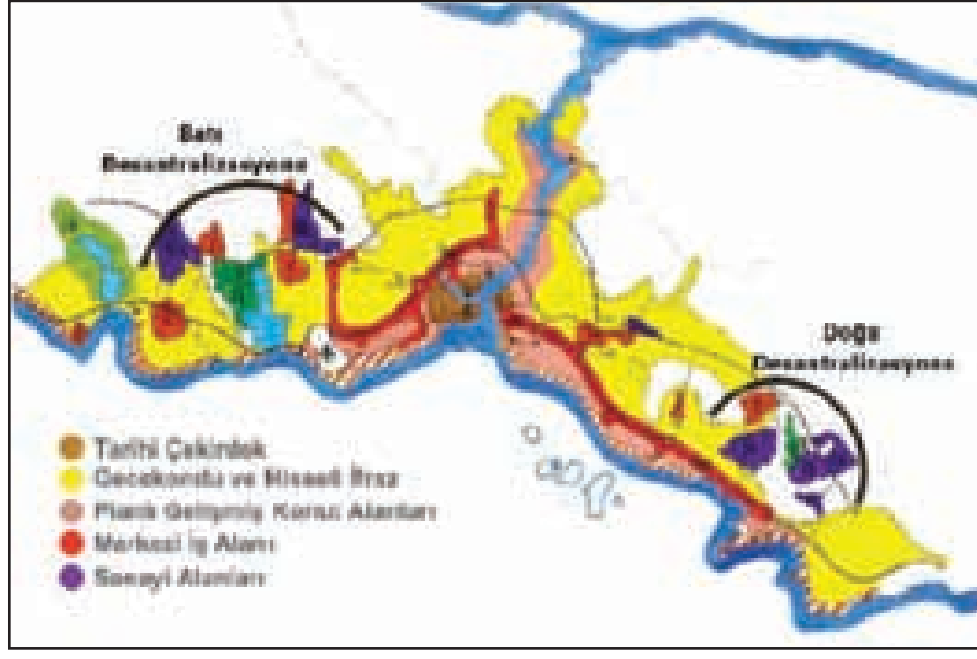
Yıllara göre dağılım

Tablo 2'de yıllara göre Avrupa-Asya yakaları istihdam dağılımı ve otomobil sahipliği sayıları, oranları ve nüfus verilmiştir.

Tabloda da görüldüğü üzere İstanbul'un nüfusu 1970'lerden günümüze geometrik olarak artmış, nüfus 4-5'e katlanmıştır. Aynı süreçte; özel otomobil sayısı, nüfus artışından daha da yüksek bir oranla artış göstermiş, 1970'lerden 2000'lere gelindiğinde trafikteki özel otomobil sayısı 30 katı artmıştır. Otomobil sahipliğindeki artışın, oldukça yüksek olan nüfus artışından dahi belirgin bir şekilde yüksek olması, Gayri Safi Milli

İstanbul	1970	1980	2000
Nüfus	3.500.000	4.800.000	12.900.000
Özel Otomobil Sayısı	60.000	200.000	1.800.000
Kişi Başına Düşen Özel Otomobil	0,017	0,042	0,140
Avrupa Yakası İstihdam Oranı	%80	%77	%71
Asya Yakası İstihdam Oranı	%20	%23	%29

Tablo 2. İstanbul'da Yıllara Göre Asya-Avrupa Yakaları İstihdam Dağılımı ve İstanbul'un Nüfus, Otomobil Sayısı Değerleri



Hasıla'daki (GSMH) artış, tüketim kültürünün radikal bir şekilde değişimi ve karayolu ulaşım türünün gerek ulaştırma sistemindeki ve gerekse de toplu taşıma sistemindeki ağırlığı olarak açıklanabilir. Bu dönemde; kişi başına düşen özel otomobil sayısı; 1970'lerde 0,017, 1980'lerde 0,042 ve 2000'lerde 0,140 olarak gerçekleşmiştir. Bu da; son 30 yılda yaklaşık 10 katı bir artışa tekabül etmekte olup günümüz itibarıyla bu oranlar daha da ileri bir seviyeye gelmiştir. Tablo 1 ve Tablo 2'deki veriler dikkate alındığında; Avrupa yakasının yıllara göre, her dönem nüfus ağırlığının üzerinde bir istihdam ağırlığına sahip olduğu görülmektedir. İstanbul; Cumhuriyet döneminden öncesinde sadece Tarihi Yarımada merkezli olup, takibinde Beşiktaş-Ortaköy-Taksim şeridinde ve Asya yakasında Üsküdar-Kadıköy hattında gelişmiştir. 1990'lardan itibaren İstanbul'da çok merkezli gelişim hızlanmış olup, şehrin nüfus ve istihdam yoğun bölgelerinin oluşturduğu ağırlık merkezi, git dide tedrici olarak Boğazdan ve denizden uzaklaşmıştır. Boğaz köprülerinin işletime alınması ve ilgili bağlantı yollarının tamamlanmasıyla, Boğaza mesafesi olan bölgelerde yeni istihdam alanlarının açılması da kolaylaşmıştır.

Merkezden uzaklaşma

Aşağıda Şekil 1'de Asya ve Avrupa yakalarındaki desantralizasyon (merkezden uzaklaşma, çok merkezlilik) gösterilmektedir.

Şekil 1. İstanbul'da Şehirleşmenin Ulaştırıma Bağlı Değişimi

Şekil 1.'de görüldüğü üzere Boğaz köprülerinin işletime alınmasıyla birlikte şehir Boğazdan uzaklaşarak doğu-batı ekseninde alabildiğine gelişmiştir, gelişmektedir. Bugün itibarıyla İstanbul; doğuda Kocaeli'nin Gebze ilçesi ve batıda Tekirdağ'ın Çorlu ilçesi ile birleşmiştir. 2. Boğaz köprüsünün işletime alınmasından sonra köprülerden geçen taşıt sayısında yüzde 1180'lik bir artış yaşanırken, yolcu sayısındaki artış ise yüzde 170 olmuştur. Buradan da görüleceği üzere, İstanbul'daki ulaşım sisteminde, özellikle toplu taşımada, ağırlığa sürekli olarak azalsa da karayolu ulaşım türünün baskınlığı söz konusudur. Diğer taraftan; özel otomobil sahipliği büyük bir artış göstermekte olup her bir özel otomobildeki ortalama yolcu sayısı (özellikle köprü geçişlerinde) 1-2'dir. Bunun bir sonucu olarak; köprü geçişlerinde taşıt sayısında büyük bir artış yaşanırken, taşıyan yolcu sayısındaki artış buna kıyasla sınırlı düzeyde kalmıştır.

Hepinize; başarılı sağlıklı huzurlu ve mutlu bir hafta dilerim. ■

Sakarya'ya Ankara'dan 10 körüklü otobüs geliyor

Sakarya Büyükşehir Belediyesi Meclisi toplantısında, Ankara Büyükşehir Belediyesi'nden alınması planlanan 10 yeni körüklü otobüs ile ilgili madde kabul edildi. Belediye Meclisi'nden çıkan karar ile ulaşım filosuna katılacak körüklü otobüsler ile ilgili de açıklamalarda bulunan Başkan Zeki Toçoğlu, "Ulaşım sektöründe çalışan esnafımızla işiştir içerisindedir. Önceliğimiz ulaşım filomuzu yenilemek. Bu noktada yatırımlarımız sürüyor. Ankara Büyükşehir Belediyesi ile yürüttüğümüz işbirliği sonucunda şehrimize 10 yeni körüklü otobüs kazandıracağız. Hayırlı olsun" dedi. ■



Ankara'da servis araçlarının ruhsat ücretleri belli oldu

Büyükşehir Belediye Meclisi, 1 Ocak 2014 tarihinden geçerli olmak üzere minibüslerin 1. Grup, 2. Grup ve 3. Grup hatlarına ait "Ruhsat ücretleri" ve "Otopark ücretleri"ni yolcu taşıma potansiyeli ve kazanç durumuna göre belirledi. Şehir içerisinde semtler arası çalışmalarına izin verilen tahditli minibüslerin 2014 yılı içerisinde ruhsat ücretlerinin 1. Grup için 450 TL, 2. Grup için 300 TL, 3. Grup için ise 225 TL olması, ayrıca tüm hatlarda çalışan minibüslerden otopark ücreti olarak 275 TL tahsil edilmesine, yıl içerisinde ruhsat ve otopark ücretini demeyen minibüs sahiplerine gerekli yasal işlemleri yapılması kabul edildi. ■

Yolculuğun En Yeni Yolu Isuzu Novo



Sayırsız ayrıntısıyla yenilenen, yolcu taşımacılığında standartları daha da yükselten Novo, profesyonellerin hizmetinde.

Aerodinamik yeni dış tasarım • Yeni torpido ve yeni iç tasarım • Ön ve arka disk fren
Füme rengi camlar • Dijital klima • Ön sis farları • Modern hava kanalları • Turkuaz tipi boyunz aynalar

ISUZU



Çağın Merkezi: 444 4 İSZ (479)
isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTurkiye • twitter.com/IsuzuTurkiye

Manisa Otogarı'na Bursa modeli

Yeni otogarın tamamlanmasına az bir süre kala mevcut garajda bulunan esnaflarla bir araya gelen Manisa Belediye Başkanı Cengiz Ergün, esnafı sevindirecek haberler verdi. Ergün, Bursa'da 'BURULAŞ' modelini uygulamak istediklerini belirterek, "Büyükşehir belediyesi çatısı altında kurulacak şirket bünyesinde, haklarınızı kaybetmemeniz için çalışıyoruz. Sonuçta burada bir emeginiz var. Sizlerin de talepleri doğrultusunda hareket edeceğiz" dedi.

Başkan Cengiz Ergün, garaj esnafıyla gerçekleştirdiği, "2009 yerel seçimleri öncesinde sizlerle bir araya gelmiştik. O dönemde bize 'garajın durumu ne olacak' diye sormuştunuz.

Sizlere üç yıl boyunca buradan çıkmayacağınız konusunda söz vermiştik. Sözümüzde durduk. Şimdi yine söylüyoruz amacımız sizi mağdur etmeden geçiş sürecini tamamlamak" diye konuştu.

Ergün, yeni otogarın yüzde 98'inin tamamlandığını belirterek, etrafının peyzaj düzenlemelerinin devam ettiğini söyledi. Yaklaşık 96 bin m²'lik alanda bu çalışmaların sürdüğünü belirten Başkan Ergün, "Peyzaj çalışmalarının Mart ayına kadar tamamlanacağını düşünüyoruz" dedi. Garajın taşınmasının seçim sonrasında kalabileceğini ifade eden Ergün, "Tabii, yaklaşan seçimle birlikte şu anda garajın oraya seçimden önce taşınması zor gözüküyor" dedi.



Başkan Cengiz Ergün, Yeni Otogar'ın işletimi konusunda Bursa, Eskişehir ve İzmir'i incelediklerini, kendileri için en doğru modelin Bursa olduğunu belirtti.



Kayserili otobüsçüler dönüşümden memnun Başkan Özhaseki'ye teşekkür



Kayseri Otobüsçüler Esnafı Odası'nın düzenlediği toplantıda konuşan Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Özhaseki Kayseri'yi büyütmek için hep birlikte gayret göstermeleri gerektiğini söyledi.

Kayseri Otobüsçüler Esnafı Odası'nın toplantısına Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Özhaseki'nin yanı sıra Esnaf Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Mustafa Alan, Büyükşehir Belediyesi'nin üst düzey yöneticileri, Otobüsçüler Odası yönetimi ve otobüsçü esnafı katıldı.

Kayseri Otobüsçüler Esnafı Odası Başkanı Ali Aslan, otobüsçü esnafına yaptığı katkılardan dolayı Başkan Mehmet Özhaseki'ye teşekkür etti. Esnaf Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Mustafa Alan da, Kayseri'de 16 hatta 438 minibüs bulunduğunu ve bunların tamamen kaldırıldığını hatırlatarak Başkan Özhaseki'nin minibüsçü esnafını mağdur etmediğini söyledi.



Toplantı sonrasında Kayseri Otobüsçüler Odası Başkanı Mustafa Alan tarafından yapılan hizmetlerden dolayı Başkan Özhaseki'ye teşekkür plaketi verildi.

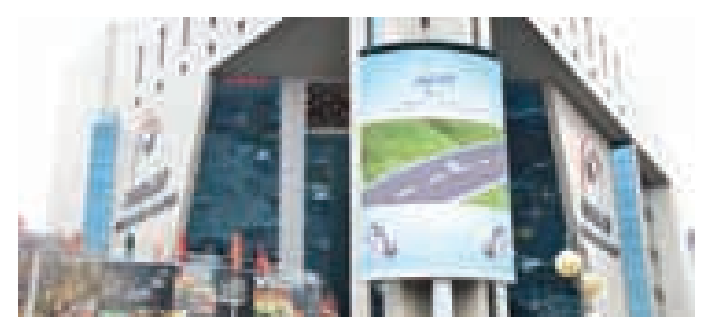
EGO otobüsleri kışa hazır

EGO Genel Müdürlüğü, yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar için geçen yıl zorunlu hale getirilen, bu yıl da 1 Aralık 2013 günü başlayan kış lastiği yönetmeliğine uyararak, ağır kış koşullarını bastırılmadan lastiklerini değiştirdi. Filodaki 1846 otobüsün kışlık bakımlarını yapan EGO Genel Müdürlüğü, Başkentlilerin daha güvenli ve huzurlu yolculuk etmeleri için gerekli önlemleri aldı. Macunköy'deki yeni atölyelerde kışlık lastiklerin değişiminin yanı sıra otobüslerin antifiriz ve kalorifer bakımlarını da yapan teknik ekipler, Türkiye'nin en genç otobüs filosunu daha da konforlu hale getirdi.



Kent ekranından lastik uyarısı

Ankara Büyükşehir Belediyesi, Kızılay AVM önündeki dijital dev kent ekranında görüntüler eşliğinde, "Sürücülerin Dikkatine... Lütfen Aşınmış Lastiklerle Trafığa Çıkmayınız" cümleleriyle uyarılarda bulunuluyor. Ayrıca ana arterlerde bulunan üst geçit ve köprülerdeki led ekranlı trafik levhaları ile hız uyarısı da yapılıyor.



Otobüs ve Kamyon lastiği

Kar kış dinlemeyen lastiğe, soğuk işlemeyen hediye! Brisa'dan "2 lastik 1 mont" kışa özel kampanya

Türkiye lastik sektörünün lideri Brisa, Lassa ve Bridgestone markaları ile pazara sunduğu son teknoloji ürünü kış lastikleriyle araç kullanıcılarının sürüş emniyetini sağlarken; soğuk kış aylarında yol boyunca üşümemeleri için de özel bir kampanya düzenliyor.

31 Aralık'a kadar sürecek olan kampanya kapsamında Lassa, Bridgestone ve Lastiğim satış noktalarından 2 adet otobüs, kamyon veya bekoloder lastiği alan herkese şık bir mont hediye edilecek.



Kayseri Büyükşehir Belediyesi düzenledi

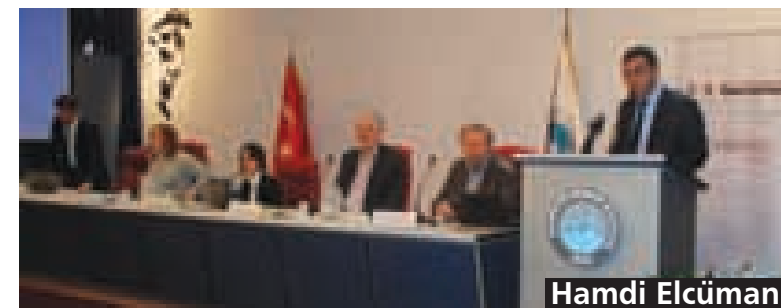
Yol Güvenliği Semineri

Kayseri Büyükşehir Belediyesi ile Sürdürülebilir Ulaşım Derneği (EMBARQ) arasında yapılan protokol kapsamında Belediye Meclis Salonu'nda gerçekleştirilen toplantıya, kent içi ulaşımın planlanması, kaza verilerinin incelenmesi ve analizinde görevli kurumlar ile ulaşım ile ilgili diğer kurum ve kuruluşların temsilcileri katıldı.

Büyükşehir Belediyesi Etüt ve Projeler Daire Başkanı Hamdi Elcuman, EMBARQ Türkiye'nin uluslararası bir ofis olduğunu ve gönüllülük esasına dayalı yerel yönetimlerle çalışmalar yaptığını belirtti. Elcuman, EMBARQ ile bisiklet yollarının güvenliği, yollardaki kör noktalar ve yol güvenliği

çalışması yaptıklarını kaydetti. EMBARQ Türkiye Proje Koordinatörü Cem Mekik, güvenli ve çevre dostu ulaşım etkinliklerine ağırlık verdiklerini, çeşitli etüt ve çalışmalar yaptıklarını, sonuçlarını da bir rapor haline getirdiklerini söyledi.

Yol Güvenliği Denetçisi Carsten Wass, "Sadece Türkiye'de 2012 yılında 1.3 milyon kaza meydana gelmiş ve 3 bin 750 kişi hayatını kaybetmiş. Ayrıca 250 binden fazla insan da yaralanmış. Bu rakamlar, her iki saatte bir kişinin hayatını kaybettiğini gösteriyor. Türkiye'de her hafta ortalama 74 kişi hayatını kaybediyor. Bu kabul edilebilir bir durum değil" diye konuştu.



Hamdi Elcuman

HAFİF

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

GÜÇLÜ

Dayanım gücü yüksek tek bir alüminyum bloktan dövülmüştür
Çelikten 4 kat daha güçlüdür

EMF Büyükkarçı Lastik
San. ve Tic. Ltd. Şti.
Tel: +90 232 472 2266
www.emfbuyukkarci.com
info@buyukkarci.com

Sertas Lastik San. Tic. A.Ş.
Tel: +90 444 0136
info@sertaslastik.com
www.sertaslastik.com

Ak-Set Ltd. Şti.
Tel: +90 332 251 7300
akset@ak-set.com.tr
www.ak-set.com.tr

www.alcoawheels.com

ALCOA



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Böyle şapkaya böyle kalak!

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım'a ne kadar teşekkür etssek azdır. Uçak şirketlerinin canına ot tıkadı. Sıkıysa, şimdi 299 TL üzerinde bilet fiyatı belirlesinler de yolcuya satsınlar!

TOFED ve TOF'a da teşekkürler.

Azimle yola çıktılar, Ankara'da görüşükleri Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı yetkilileriyle yılmadan yorulmadan tartışılar onları ikna edip Sayın Bakan Yıldırım'a dediklerini yaptırıldılar. Tebrikler!

Onlar bu kararı aldırmasalardı özel uçak şirketleri halkı soyup soğana çevirir, alimallah 500 TL'ye, 1000 TL'ye yolcu taşırlardı; hem de ölü sezonda, kışta kıyayette. İyi oldu, başardılar... İyi ki TOFED ve TOF var!

İyi ki onların iş bitirici, otobüsçünün hakkını, hukukunu aslanlar gibi koruyan kollayan başkanları, genel sekreterleri, aktif yönetim kurulu üyeleri var.

Bir atasözümüz, "ne alem kör, ne insanlar aptal" der. Demesine der de... Birileri biz otobüsçüleri hem aptal hem enayi yerine koyuyor. Resmen 'ti'ye alıp dalgasını geçiyor. Bilmem, Bakanlık mı, yoksa bizim dernekler mi, federasyonlar mı?

Bizim TOFED ve TOF'cular da uslu çocuklar oldukları için, maşallah gıkları çıkmıyor. Bakan Yıldırım, her toplantıda, "ben de sizdenim, babam otobüsçü, ona otobüs aldırırım, ben de otobüsçülük yaptım" deyip otobüsçülerin gönüllerine yelpaze vurup, gazlarını alıyor.

Biz, Sayın Bakan'dan, uçak şirketlerine sadece taban fiyat uygulaması getirmesini istemeliydik. Bazı otobüsçüler, hatta dernek-federasyon başkanları, nedendir bilinmez, buna tavan fiyatı da kattılar. Bize tavandan ne! Tavan fiyat, arz-talep meselesidir. Uçaklar, şu an otobüs bilet fiyatının yarısına, hatta üçte birine yolcu taşıyor. Sanki 500 TL'ye yolcu taşıyan uçak firması var da, Sayın Bakan, 300 TL'lik tavan fiyat konusunda havayolu taşımacılıyla anlaşmış. Neye yarar!

Gidin bakın isterseniz; uçaklar şu an 29, 39 TL'den başlayan fiyatlarla yolcu taşıyor. Sayın Bakan bu durumu biliyor mu? Tabii ki biliyordur. O zaman bizim, "peki, o zaman 299 TL tavan fiyat neyin nesidir" diye sormamız şart oluyor.

Eğer tavan fiyat otobüsçüler için yapıldıysa, Bu durum, otobüsçülerle resmen dalga geçmek, hem de danışması değil midir? Eğer tüketici için yapılmışsa o başka. Gerçi bu mevsimde bu tavanın ona da bir faydası yok ama... neyse.

TOFED, düşmüş İPRU'nun derdine... TOF da şehiriçi terminalerin peşinde...

Bir ellerinde cimbız, bir ellerinde ayna; çok da umurlarında dünya... pardon otobüsçü!

Ne diyelim; Böyle başa böyle tarak, böyle şapkaya böyle kalak, vesseলাম. ■

Amerika'nın 25 eyaletinde 300 Temsa otobüs dolaşıyor

Amerika pazarında 2010'da 17 olan satış adedi 2011'de iki katına, 2012 de ise 6 katına yükseldi. 2013 yılında ise bu rakamın 185 adet olması bekleniyor. 2014 yılında yepyeni bir ürünle Amerikalıları buluşturmaya hazırlanan Temsa, 14 metrelik ürünlerin bulunduğu 45 ft pazarına girecek. TS 45 2014 Ocak ayında Nashville, Tennessee'de yapılacak ABA Fuarı'nda ve arkasından Şubat ayında Los Angeles, California'da yapılacak UMA fuarında görücüye çıkacak.

Girişin kolay, kalmanın ise çok zor olarak değerlendirildiği Amerika pazarında, Avrupa ve Türkiye'den farklı olarak regülasyonlara uyumluluk belgesi aranmıyor. Uyum konusunda beyanını yeterli olduğu Amerika pazarında ancak ileride yaşanan bir sorun olduğunda uyumluluk konusunun çok sıkı şekilde sorgulanıyor ve uyumsuzluğa ciddi yaptırımlar uygulanıyor.

Avrupa pazarındaki tecrübe Amerika'da başarı getirdi

Temsa'yı Amerika pazarında başanlı kılan unsurun başında Avrupa pazarında edindiği tecrübeler geliyor. Temsa pazarı çok iyi etüd ederek ve ihtiyaçları belirleyerek niş bir segmentte ilerleme kararı aldı. 35 ft (10.67 m) uzunluğundaki TS 35 bu etüdlere ve ihtiyaçların iyi belirlenmesi ile 2007 yılında geliştirildi. 2008 yılında çıkan global kriz projenin iki yıl gecikmesine neden olsa da 2010 yılında pazara girildi.

Ürün geliştirme becerisi

Temsa Amerika pazarına yönelik ürün geliştirmelerini hız kesmeden sürdürdü. TS 35'in ardından 2012'nin sonunda pazarda büyük midibüs segment hedeflendi. Pazar 30 ft (9.47 m) uzunluğundaki TS 30 sunuldu. TS



Diñçer
Çelik

30 da pazarda hemen kendine yer bulmayı başardı.

2014'te Amerika pazarına yeni ürün TS 45

Temsa Genel Müdürü Diñçer Çelik, 2014 yılında Amerika pazarına yönelik 3'üncü ürünü sunmaya hazırladıklarını belirterek, TS 30 ve TS 35 Amerika pazarında gördüğü ilgi bizleri memnun ediyor. Bu pazara yönelik şimdi titiz bir çalışma sonucunda üretimini gerçekleştirdiğimiz 14 metrelik TS 45 aracımızı sunacağız. TS 45 ilk olarak 2014 Ocak ayında Nashville, Tennessee'de yapılacak ABA fuarında ve arkasından Şubat ayında Los Angeles, California'da yapılacak UMA fuarında görücüye çıkacak. 2014'ün ikinci yarısında pazarda satışına başlanacak olan TS 45 ile Temsa pazarda 30, 35 ve 45 ft segmentlerinin hepsine yönelik ürün veren tek marka olacak" dedi.

Google ve Facebook

çalışanlarının Temsa ile yolculuk keyfi

Ürün gamına TS 45'inde katılımıyla Amerika pazarında daha büyük hedeflere koştuklarını vurgulayan Genel Müdür Diñçer Çelik, "Temsa marka ürünlerimiz batıda Kaliforniya, doğuda New York/New Jersey ve güneyde Texas eyaletlerinde yoğunlaşmış vaziyette. Temsa, üç yıllık süre içerisinde Amerika'nın 25 eyaletinde 300 adetlik bir araç parkına ulaşmış durumda. TS 30 ve TS 35 ürünlerimiz kısa mesafe, turizm, öğrenci ve personel taşımacılığında yoğun şekilde kullanılıyor. Belirli noktalar arasında shuttle servislerde de kullanılan TS 30 ve TS 35 Google,

Facebook çalışanlarının taşınmasına yönelik de hizmet veriyor. Dünyanın en önde gelen teknoloji şirketlerinin personeline Temsa konforu ile yolculuk keyfi yaşıyor olmak bizleri de mutlu ediyor. En büyük müşterilerimiz arasında New Jersey merkezli Academy Bus ile batı yakasındaki San Francisco merkezli SFO Shuttle Bus şirketi bulunuyor. SFO Shuttle Bus, Google, Facebook ve Genentech gibi ileri teknoloji şirketlerinin personel taşımacılığında Temsa araçlarını kullanıyor. SFO Shuttle Bus filosunu Temsa ürünleriyle büyütmeye devam ediyor. Yeni TS 30 araçların hepsinde personelin seyahat sırasında laptoplarını veya i-phone'larını şarj edecek priz ve internete bağlanabilmeleri için Wi Fi var. Texas eyaletinde en büyük müşterimiz ise Houston merkezli AFC Transportation şirketi. Ayrıca Pennsylvania eyaletindeki David Thomas Tours şirketinde de Temsa otobüsleri çalışıyor. Bu iki şirket de araçları charter olarak küçük gruplara kiralyor, ayrıca shuttle olarak kullanıyor" dedi.

2014 hedefi 200 adetlik satış

Temsa Genel Müdürü Diñçer Çelik,

yeni yılda Amerika pazarında hem satış adetlerini artıracaklarını hem de bu pazara yönelik yeni ürün çalışmalarına devam edeceklerini söyledi: 2014 hedefimiz bu pazarda 200'ün üzerinde bir satış seviyesine ulaşmak. İleriki yıllarda bu rakamın iki katına çıkarılması da planlar arasında. Temsa'nın bir hedefi de TS 45'in ardından bir model daha geliştirerek pazara sunmak."

Müşteriye verilen güvenle büyüyen Temsa

Amerika pazarının gösterişten çok fonksiyonelliğe önem veren bir pazar olduğuna dikkat çeken Temsa Genel Müdürü Diñçer Çelik, "Amerika pazarında araç kalite seviyesi en önemli kriter. Araçların bozulmadan minimum bakımla 7/24 çalışabilmesini bekliyoruz. Bu nedenle SSH hizmetleri ve yedek parça temini büyük önem taşıyor. Temsa olarak pazardaki varlığımızı hem orada bulundurduğumuz, hem de Adana'dan yolladığımız teknik ekiplerle destekliyoruz. Müşterilerle ve satış ekibiyle kurulan yakın temas, ürünlerin sürekli izlenmesi ve müşterilere verilen güven ile Temsa'nın Amerika pazarında büyüyeceğine olan inancımız sonsuz" dedi. ■

HD kaliteli içerik

Cloud Kontrol Merkezi

TS 16949 sertifikası

Otomotiv seviyesinde Kalite

MSI/FUNTORO'dan garanti

TEKNOLOJİ
BİLİŞİM LTD. ŞTİ.

FUNTORO

Otobüslerdeki en lüks seyahat deneyimi

8+1 araç muayenesine TÜVTURK açıklaması

Önceden otobüs olup Karayolu Trafik Kanununda değişiklik sonrası otomobile dönüşen taşıtların otobüsle yapılacak taşımalarında kullanımına ilişkin halen de sürmekte olan sorulara daha önce özetle şu cevapları verdim.

1. Bakanlık belgelerinde (B2, D2) kayıtlı bu taşıtlar otomobil olsalar da bu belgelerde de kayıtlı olarak 2016 sonuna kadar

kullanılabilecektir. Tadilatla kapasitesi arttırılan taşıtlar hiçbir şekilde Bakanlık belgelerine kaydedilemediğinden, 2016 sonrası kullanım dahil hiçbir amaçla taşıtlara koltuk arttırıcı tadilat yaptırılmamalıdır. 2. Bu taşıtların kentçiçinde otobüs olarak kullanımına genel bir izin verecek makam bulunmayıp yerel çözüm aranmalıdır. 8+1 araçların 9+1'e

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı denetiminde gerçekleştirdiğimiz araç muayene hizmetlerini başta Araç Muayene İstasyonları'nın Açılması, İşletilmesi ve Araç Muayenesi Hakkında Yönetmelik olmak üzere birçok teknik ve idari yönetmeliklerin çerçevesinde sürdürmekteyiz.

Sizin de e-postanızda yer verdiğiniz değişiklik, teknik değişiklik olarak kabul edilmekte ve Araçların lmal, Tadilat ve Montajı Hakkındaki Yönetmelik kapsamında tadilat olarak değerlendirilmektedir.

Bu durumda olan araçlardan araç muayenesi öncesinde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yetkilendirdiği Türk Standartları Enstitüsü'nden (TSE), onay belgesi (Tadilat Onayı) alınması şartı aranmaktadır. Teknik değişikliklerin hangi şartlarda onaylandığı, hangi

gerekliklerin arandığı gibi konular ise, TSE'nin tasarrufu altındadır.

Gerekli onayların TSE'den alınmasının ardından muayene sırasında, bu belgenin olup olmadığı, sonrasında da belgede belirtilen özellikler ile aracın fiziksel özelliklerinin tutarlı olup olmadığı değerlendirilmektedir. Bu adımlarda, belge ile araç arasındaki herhangi bir tutarsızlık, ağır kusur olarak değerlendirilmekte ve araç muayeneden geçememektedir.

Doğal olarak mevzuata uygun bir aracın muayeneden kalması diye bir durum olmaz ancak 8+1 bir aracın 9+1'e tadil edilmesi içerikli bir soru ile ilgili olarak bu yanıtımızın üzerine bir yorum yapmak istemiyoruz zira bu sorunun sorulması gereken kurum Ankara'daki TSE'dir. ■

Dr. Zeki Dön- Sorularınızı Cevap-

Firma unvanı, belge türü, isim ve iletişim bilgilerinizle birlikte sorularınızı bekliyoruz.
zeki.donmez@tasimadunyasi.com

TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları

Araç muayenesinde 10 soru-cevap

TÜVTÜRK, araç sahiplerinin doğru bilgilenebilmesi için muayene süreci ile ilgili sık sorulan sorulara yanıt verdi

Periyodik araç muayenesinin, trafik güvenliği için hayati öneme sahip olduğunu söyleyen TÜVTÜRK İletişim ve İş Geliştirme Direktörü Koray Özcan, "TÜVTÜRK olarak 5 yıldır, Türkiye'nin tüm illerinde araç muayene hizmeti veriyoruz. Hali hazırda ülkemizin 81 ilinde, 73 gezici, 197 sabit olmak üzere 270 istasyonumuz bulunmakta. İstanbul ve Antalya'da da motosikletlere özel üç istasyonumuz mevcut. Bu çalışma ile amacımız, araç sahiplerinin bu önemli konuda daha fazla bilgi sahibi olmaları" diye konuştu. Özcan, araç sahiplerinin, her türlü bilgiyi TÜVTÜRK'ün müşteri hizmetlerinin 0 850 222 88 88 numaralı telefonundan veya www.tuvturk.com.tr internet sitesinden de edinebileceğini ifade etti.

1- Randevu için ücret istendiğini duydum, bu doğru mu? Randevuyu nereden alabilirim?

- Randevunun ücretli olduğu bilgisi kesinlikle yanlıştır. İnternet aramalarında çıkan bazı araçlar randevu alma işini bir hizmet gibi vermektedir.

Oysaki TÜVTÜRK'ün www.tuvturk.com.tr internet sitesinden veya müşteri hizmetleri 0 850 222 88 88 numaralı telefonundan ücretsiz randevu alınabilmektedir.

2- Aracımı ben değil de bir yakınım veya tanıdığım muayeneye getirebilir mi?

- Evet ancak bu konuda bazı sınırlar var.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından 19.12.2011 tarihli 2011/KÜGM-17 / ARAÇ MUAYENE sayılı Genelge ile araçların muayene istasyonlarına getirilmesine ilişkin düzenlemelere göre, bir kişi bir ay içerisinde ruhsat sahibi olmadığı sadece bir aracı getirebilmektedir.

- Şirket araçlarının durumu ve diğer detaylar ile ilgili bilgileri www.tuvturk.com.tr internet sitesinden alabilirsiniz.

3- Muayenede tespit edilen basit kusurlar, hemen istasyonda tamir edilebilir nitelikte, bunu orada yapsak olmaz mı?

- Maalesef mümkün değildir. Bağımız



araçların lastik diş derinliği en az 1 mm, dört veya daha fazla tekerlekli araçların lastik diş derinliği en az 1,6 mm olmalıdır. Bunun dışında lastiklerin durumu kontrol edilir, lastiklerde araç güvenliğini tehlikeye atacak aşınma var ise ağır kusur olarak muayene raporu tutulur. Aynı aynı aks üzerinde farklı ebatta lastik kullanıldığının tespiti halinde de araca ağır kusur verilir.

8- Aracımda bazı değişiklikler yaptım. Benim aracım muayeneden geçer mi?

- Araçta yapılan değişiklikler AİTM (Araç İmalat Tadil Montaj Yönetmeliği) kapsamında bir

tadilatı buna uygun olarak tadilatının yapılması gerekmektedir. TSE onaylı geçerli bir tadilat projesi ile gelmeyen araçların muayenesi ağır kusurla sonuçlanır. Koltuk kılıfının eskimesinden dolayı değiştirilmesi, periyodik bakım sırasında buji, balata gibi parçaların değişimi, aracın teknik özelliğini değiştirmeyen yedek parça değişimleri tadilat değildir.

9- Araçtaki koltuk sayısı ile tescil belgesinde koltuk sayısı farklı olmasa nedeniyle araç muayeneden kalyormuş, doğru mu?

- Doğru. Tescil belgesinde yazan koltuk sayısının, araçta da aynı sayıda olması gerekir. Aksi takdirde muayene ağır kusurlu olarak sonuçlanır.

10- Ruhsat üzerinde kazıntı / silinti/ düzeltme nedeniyle araç muayeneden kalyormuş, doğru mu?

- Doğru. Araç muayene ile ilgili yönetmeliğe göre ruhsatlarda üzerinde silinti/kazıntı / düzeltme var ise muayene ağır kusurlu olarak sonuçlanır. Eğer ruhsatta bilgi değişikliği yapılacaksa, Tescil Şube'den aracın ruhsatı değiştirilerek bu işlem yapılmalıdır. ■



Alibeyköy'de kura 24 Aralık, açılış 1 Ocak'ta



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Alibeyköy'de hizmet 1 Ocak itibarı ile başlıyor. Resmi açılışı daha sonra yapılması planlanıyor, ancak şu an için terminalde İSPARK yetkililerinin de kabul ettiği bazı eksiklikler var. Özellikle orada açık mekan, kapalı mekan oranlarının biraz kötü olduğu bir yapı var. Önce 17 dönüm olarak başladık. Şimdi 52 dönüme çıktı. 5 dönüm daha istimlak ediliyor, yine büyütülüyor. Özellikle servis bekleme alanları, peronların üstlerinde bir saçak yapılması konusunda mutabık kaldık. Emanetle birlikte kargo biriminin yapılması lazım, buna ihtiyaç var.

Yazıhane ve peron çekilişi

Peron sayısı düzeliyor. Önce yazıhane ve sonra peron çekilişi yaptık. Peronlarla ilgili bir sıkıntı yaşandı. Çekilişte düşünemediğimiz birtakım sorunlar çıktı. İSPARK da bunu doğru algıladı. Çok güzel bir değerlendirmeyle, firmaların kendilerini teşhir edebilmeleri için yazıhanelerin arkasında birer peron almalarını doğru bulduk. Küçük büyük ayrımı yapmaksızın firmaların birer peron alması prensipte kabul gördü. Arka tarafta, sabit birer peron da indirme yeri olarak veriliyor. Bunun dışında firmaların kaldırdıkları otobüs sayısı özmal ve zaman tarifelerini dikkate alarak peron düzenlemesi ihtiyacı doğdu. Büyük firmalara yeterli peron vermeseniz o terminal sağlıklı şekilde çalışmaz.

Peron sıkıntısı yaşanmayacak

Meslektaşlarımızın şunu iyi bilmesi lazım: Alibeyköy'de peron sıkıntısı yaşanmayacak. Ancak firmaların aynı saatte otobüs kaldırma ihtiyaçları var. Büyük firmaların peron sayılarının buna göre düzenlenmesi lazım. Terminalin beslenme kaynağı da otobüslerin giriş çıkışıdır.

Firmaların yaz sezonundaki zaman tarifelerine göre uygun bir dağılım yapılması gerekiyor. Buna göre 66 peron 6 büyük firmalara verilecek. Aynı anda çok otobüs kaldıran firmalar, seferlerini doğru planlayarak çeyrek ve yarım saatleri doğru kullanırsa orada bir problem yaşanmayacak. Kaldı ki peronları tapulu mal olarak vermiyoruz.

Firmanın seferi yoksa onun peronunu da kullanabileceğiz. Boş peronu, öncelikle komşu yazıhane kullanabilecek. İSPARK yöneticileri çok güzel kurallar oluşturdu ve herkese güzelce anlattılar. Bu işi iyi özümseyenler ve ne yapmaları gerektiğini iyi anladılar.

Dünyanın ilk akıllı otogarı

Alibeyköy, bana göre dünyanın ilk akıllı otogarıdır. Tıpkı havaalanı gibi, sistem tamamen birbirine senkronize çalışıyor. Plaka ve sefer numarası okuyan sensörler ve tamamen akıllı ekranlarla düzen sağlanacak. Her yerde peron numarası olacak, firma ismi sefer numarası veya plaka numarası olacak. Ciddi bir modern yolcu yönlendirme altyapısı hazırlandı. Bu otogar hepimizin hizmet alanı.

24 Aralık'ta çekiliş var

24 Aralık'ta bu peronlarla ilgili bir çekiliş yapacağız. Bu çekilişte her firma sadece bir numara çekecek. Peronları firmaların kalkış yerasına göre orantılayacaklar. Bir tek sorun var: servis arabalarının otobüs alanına girmemesi. Yolcular, biraz yürüyecekler; ona da yapacak bir şeyimiz yok. Hız kesiciler koyulması lazım. Bu konuda da gerekli altyapı yapılacak.

İSPARK sektörle işbirliği yaptı

İSPARK bir otogarın nasıl işletileceği konusunda bence sektörle güzel bir işbirliği yaptı. Türkiye'de ilk defa bir kamu kuruluşu ile bu kadar yakınlaşma oldu. Sektörün beklentilerini kavrayarak ve bunları karşılamak için özen göstererek, güzel bir noktaya gelinmiştir diye düşünüyorum. Bizim de işletme aşamasında her konuda İSPARK'a yardımcı olmamız gerekiyor.

Bu adımların devamı gelecek

Bu, bizim İstanbul'da attığımız ilk adımlardan biri, devamı gelecek. Cep terminalleri ve toplama merkezleri ortak servise geçiş gibi konular her zaman gündemimizde. Bu konuda ciddi adımlar atıyoruz.

Herkesse iyi haftalar diliyorum. ■



Çevreciliği ve konforuyla TAKDİR TOPLUYOR

Doğal gaz ile çalışan Avenue CNG, çevreci özelliğinin yanı sıra; güçlü kliması, ısıtma sistemi ve ergonomik koltukları ile şehir içi toplu ulaşımı konfora dönüştürüyor.



AVENUE CNG

www.temsa.com





**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Turizmin ne önemi var!

Turizm, 2012 yılında 26 milyar dolar gelir elde etti. Tekstilin ihracat geliri 16 milyar dolar, otomotivin 19 milyar dolar.

Turizmin gelirinin katma değer olduğunu düşüncelerimiz -hiç ithal girdisi olmadan üretiyor- bu katma değer 70 milyar dolarlık bir ihracat cirosuna eşit.

Hedef: 2023 yılında 50 milyon turist, 50 milyar dolar gelir.

Turizm rakamları önemli! Bakanlığın stratejik ortaklar listesinde Maliye ve Kalkınma bakanlıkları yok. Turizmin mali sonuçlarını yayımlamak zor oluyor tabii. Turizmin gelirleri de zaten, ihracat listelerinde çıkmıyor.

Bakanlığın 14 bin personeli var. Yurtdışı kadrosunda sadece 46 kişi var! Bakanlığın yurtdışı kadrolarından sadece 10 kişi anketlere katılmış, binde 4. Elbette çok düşük. Zaten yurtdışı kadrosu 46 kişi, 40 noktada bulunuyorlar.

Yüksek öğrenimlilerin oranı yüzde 53, büyük memnuniyet.

Ama sadece 442 kişi dil biliyor. Personelin yüzde 75'i 45 yaşında. Bütçeden yüzde 0,4 pay alıyor, bu bütçenin yıllarla artışı enflasyonun da altında...

Geçen hafta turizm bakanlığının 2007-2013 strateji belgesinde sivil toplum örgütlerinin hiçbir görevde adının geçmediğini dile getirmiştik. 2010-2014 belgesine de baktım, fikrim aynı. STK'ların görev almamasını merak etmişim.

Etkili bir STK var: TÜRSAB. Bakanlık fonksiyonunu dolduruyor.

Yaklaşık 450 kişinin çalıştığı TÜRSAB, yukarıdaki zayıflıkların pek çoğunu kendi bütçesi ile karşılıyor. 7.500 üyesi var, uç görevleri yapan 'bölgesel yürütme kurulları' var.

TÜRSAB'ın Dış İlişkiler Departmanı, kamu kadrosunun zayıflığını ortadan kaldırmıyor. Yürüttüğü "5 Yılda 60 Ülke" projesi ile yüzde 25 turist artışı olmuş bile.

TÜRSAB, Ar-Ge merkezinde teknolojiyi iyi kullanarak bilgi akışını ve veri yönetimini iyi yapıyor. Bakanlığın zayıf noktalarından, teknolojiyi kullanarak işini üstlenmiş.

Turizm, her daldan daha fazlasına yetmiş emelana gerek duyan bir sektördür. Sektörün yönetim fonksiyonlarını 6 kademeye soktu ve Nisan 2013'te, Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) ile seyahat acentesi işletmeciliğinin 6 kademelik mesleki yeterliğini tanımladı.

MYK'nın 2014'de yayımlamasını takiben Ulusal Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) ile seyahat acentesi işletmeciliğinin 6 kademelik mesleki yeterliğini tanımladı.

004 yılında kurulan Çeşmeli Özbek Turizm, filosunda bulunan 50 araçla ağırlıklı olarak turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyor. Araç kiralama, havaalanı shuttle ve transferi, otobüs turları, VIP servis, yat kiralama hizmeti verdiklerini belirten Serkan Özbek,

amaçlarının gelişen her geçen gün ihtiyaçları ve beklentileri değişen turizm taşımacılığı alanında her türlü donanıma sahip bir firma olmak olduğunu belirtiyor.

Hizmette önceliklerimiz Serkan Özbek, müşterilerine sorunsuz bir hizmet süreci sunma çabası içinde olduklarını belirterek, "Hizmet sürecinde zamanın müşterilerimiz için önemini biliyor ve bu zamanı en verimli şekilde kullanılmaya yönelik önlemlerimizi alıyoruz. Güvenliğin en önemli sorumluluk olduğu bilinci ile hareket ederek, sürücülerimizin tecrübeli ve

Yönetmelik Bütünlük yolunda bu STK'lar Türkiye Turizm Meclisi'ni (TMM) oluşturduklar. Artık turizmin konuları ve rakamları yayımlanacak ve izlenebilecek. Sektörün tüm STK'ları bir arada, takdirlik bir buluşma; sektörün ulusal verimliliğini çok arttıracak.

"Turizm partisiyiz" doğru sloganiyle ne mutlu ki kalkınmayı önemsemişler. Kalkınarak büyümek kalıcı olacak çünkü.

Başka STK'lara ve sektör temsilcisi olan BilumumSIAD'lara iyi örnek

Bir sivil toplum kuruluşu olan TÜRSAB, kamu yönetimi ile koordineli şekilde, 2013'te Turizm Rehberleri Yasası'nın çıkarılmasını sağladı. Böylelikle bir meslek daha tanımlandı. Bu işin çok çok evvelden yapılmasını dilerdik, çünkü yönetsel bütünlük bunu gerektiriyor. Yine de takdir etmeli.

Çeşmeli Özbek Turizm'in sahibi Serkan Özbek'ten Bakanlığa çağrı:

Belgelerin kiralanması önlemin

Çeşmeli Özbek Turizm, firma sahibi Serkan Özbek, tek belgeye kayıt ve özmal düzeninin gelmesinin sektörde bir sistem oluşturduğunu belirtirken, yaşanan bir soruna dikkat çekiyor: "Kimse hafif ticari araç alıp sektöre giremiyor ama kontenjanı bulunan bir firmaya aracını kaydettirip karşılığında belge sahibine bir bedel ödeyerek, yine bireysel olarak taşımacılık yapabiliyor. Bunun önlenmesini istiyoruz."

004 yılında kurulan Çeşmeli Özbek Turizm, filosunda bulunan 50 araçla ağırlıklı olarak turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyor. Araç kiralama, havaalanı shuttle ve transferi, otobüs turları, VIP servis, yat kiralama hizmeti verdiklerini belirten Serkan Özbek, amaçlarının gelişen her geçen gün ihtiyaçları ve beklentileri değişen turizm taşımacılığı alanında her türlü donanıma sahip bir firma olmak olduğunu belirtiyor.

Hizmette önceliklerimiz Serkan Özbek, müşterilerine sorunsuz bir hizmet süreci sunma çabası içinde olduklarını belirterek, "Hizmet sürecinde zamanın müşterilerimiz için önemini biliyor ve bu zamanı en verimli şekilde kullanılmaya yönelik önlemlerimizi alıyoruz. Güvenliğin en önemli sorumluluk olduğu bilinci ile hareket ederek, sürücülerimizin tecrübeli ve

edütle olmasına çok özen gösteriyoruz. Araç içi konforun ve temizliğin müşteri memnuniyetinin sağlanmasındaki önemin de farkında olarak hizmet sürecinde bu noktaya da çok önem veriyoruz" diye konuştu.

2013'ten memnunuz

Çeşme-İzmir hattında çalışan iki otobüsleri de bulunduğunu belirten Serkan Özbek, "D2 belgemizin yanı sıra uluslararası grup taşımacılığına yönelik B2 belgesine de sahibiz. Uluslararası taşımacılık ağırlıklı olarak yazın gerçekleşiyor. Şu an Uludağ ve her yıl 7-17 Aralık tarihleri arasında gerçekleştirilen Konya Şeb-i Arus törenlerine yönelik yoğun bir talep var. 2013 yılının genelinden memnun olduğumuzu söyleyebiliriz" dedi.

Sektördeki haksız rekabet acentelere yarıyor

Sektörde yaşanan en büyük sorunun haksız rekabet olduğunu vurgulayan Özbek, "Taşımacıların kendi içinde yarattığı bu haksız rekabet en çok acentelere avantaj sağlıyor. Bizler fiyatları aşağıya çektiğimiz acenteler daha fazla indirim beklentisi içine giriyor. Bu şekilde iş yapmak zorunda kalınca da yeni araç yatırımı yapmak giderek zorlaşıyor. Üstelik akaryakıt maliyeti de giderek arttığı bir dönemi yaşıyoruz. Biz de daha iyi fiyatlarla taşımacılık yapmak, filomuzu yeni araçlarla güçlendirmek istiyoruz. Ancak artık güvenilir bir acente ile iş yapmak, alacağımızın tahsilatını yapmak giderek zorlaşıyor. Daha seçici davranmak durumundasınız" diye konuştu.



Serkan
Özbek

A Grubu Seyahat Acentesi devir alacağız

Yaşanan zorluklara rağmen turizm taşımacılığı alanında büyümeye yönelik hedefler de çizdiklerini belirten Serkan Özbek, "Bu yıl gerçekleşen Travel Turkey Fuarı'nda yer aldık, "Bu işte biz de varız" dedik. Fuarın fayda sağlayacağına inanıyoruz. Orada çok sıcak görüşmelerimiz oldu. 2014 Ocak ayında A Grubu Seyahat Acentesi olarak faaliyet gösteren İzmir'in saygın bir firmasını devralmak üzereyiz. Görüşmelerimizi tamamladık. Karşıyaka ve Üçkuyular'da ofisler açılacak. Gazimir'de bir yer arıyoruz. Havaalanına yakın bir yerde güzel bir ofis oluşturacağız" dedi.

İşlerinin yüzde 50'sini havaalanı transferi, yüzde 50'sini de turların oluşturduğunu bilgisini veren Serkan Özbek, "Sezonda araç filomuz 70 araca kadar çıkabiliyor. Kruvaziyerlere yönelik taşımacılık yapıyoruz. 2014 yılında bu alan daha da büyüyecek. Kongre taşımacılığında iddialıyız.

Bölgemizdeki bu işin yüzde 80'i bizim tarafımızdan yapılıyor. ETS ile çok güzel bir işbirliği içindeyiz. ETS, bölgemizdeki turizmin gelişmesine çok önemli katkı sağlıyor" dedi. Araç kiralama alanında büyüdüklerini belirten Serkan Özbek, halen 30 araçlarının bulunduğunu, tamamını sıfır yapma yönünde düşünceleri olduğunu da vurguladı.

Manav, kasap transfer hizmeti veriyor

Tek belgeye kayıt ve özmal düzeni ile sektörde bir sistem oluştuğuna dikkat çeken Serkan Özbek, "Eskiden bir hafif ticari araç alan 'ben taşımacıyım' diye karşınıza çıkabiliyordu. Şimdi o düzen kalmadı, her ötüne gelen bu işi yapamıyor. Ancak yeni bir sorun olarak da belge kiralama işleri oluştu. Bu bir ölçüde düzeni bozuyor. Belge kiralama işine son verilmesi gerekiyor. Bir de mevzuata, denetimlere ve cezalara rağmen korsan taşımacılık yapanlar var. Bunların önüne geçilmesini istiyoruz. Çeşme'de oteller, manav, kasap gibi esnaf birer araç olarak transfer hizmeti vermiyor kalkıyor" dedi.

A belgesi almak istiyoruz

8+1 uygulamasından etkilendiklerini belirten Serkan Özbek, "Şimdi A belgesi alma zorunluluğumuz doğdu. Bunun için elimizden geleni yapıp, bir şekilde alacağız" diye konuştu.



Özbek Turizm, İzmir Travel Turkey 2013 Fuarında turizmcilerle buluştu.

KAR KIŞ DİNLEMİYEN LASTİĞE, SOĞUK İŞLEMİYEN HEDİYE!

31 Aralık'a kadar Lassa ya da Bridgestone bayilerinden
2 adet kamyon ya da otobüs lastiği alan herkese
kışlık mont hediye!



www.bridgestone.com.tr | www.lassa.com.tr

Kampanya 1 Kasım - 31 Aralık 2013 tarihleri arasında, en az 2 adet Bridgestone ya da Lassa marka çelik radyal kamyon otobüs ya da Bekoloder lastiğinin perakende satışlarında geçerlidir. Filo satışları ve kurum satışları kampanya kapsamında değerlendirilmeyecektir. Kampanya stoklarla sınırlıdır. Stoklar bittiğinde kampanya sona erecektir. Kampanya yetkili Brisa bayilerinde ve Lastiğim noktalarında geçerlidir. Brisa istediği zaman kampanya şartlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi 444 57 00 Lassa Müşteri İletişim Merkezi ve 444 65 00 Bridgestone Müşteri İletişim Merkezi'nde.

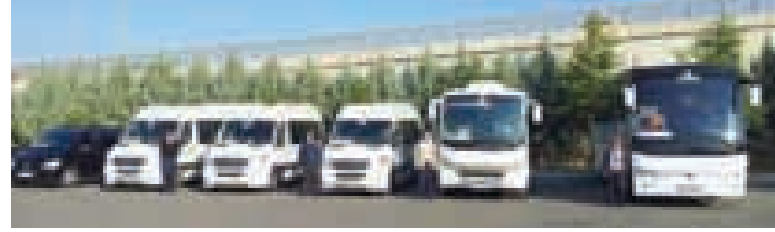
World'e özel peşin fiyatına 8 taksit ve 3 ay taksit erteleme!

WORLD
Türkiye'nin en bonkör kartı

BRIDGESTONE

SA

LASSA



Fenerbahçe, Mercedes-Benz Junior Cup'ta



2. kez düzenlenecek olan geleneksel Mercedes-Benz Junior

Cup, 5-6 Ocak 2014

tarihlerinde

gerçekleşecek.

Binlerce

seyircinin

ilgisini ve aynı

zamanda tüm

dünyadan en iyi

takımlarını

Sindelfingen'deki

Glaspalast'a çeken

U19 turnuvasına;

Fluminense Rio de

Janeiro, Manchester

United, Fenerbahçe

İstanbul ve

Grasshopper Club

Zürich gibi güçlü

takımlar katılıyor.

Mercedes-Benz

Otomobil Grubu

Pazarlama İletişimi Başkanı, Dr. Jens Thieme,

Glaspalast'taki birinci sınıf kadrodan çok

memnun: "Mercedes-Benz Junior Cup, genç

futbol takımları için iyi bir gelenek hale geldi.

Tabii ki onları burada ağırlamaktan mutluluk

duyuyoruz.

Turnuvanın başlamasına

ve başarılı genç futbolcuların göz alıcı

oyunlarını dört gözle bekliyoruz."

Turnuvadaki önemli takımlar arasında

Türkiye'yi temsil eden Fenerbahçe'nin yer

almasını yanı sıra bir diğer önemli olay da

eski bir Junior Cup oyuncusu olan Mesut

Özil'in grup kura çekimlerini gerçekleştirmesi

oldu. ■

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Başka modlardaki yolcu taşımacılarına kızmak ve onları eleştirmek yetmiyor.

OTOBÜŞÇÜLER DİKKAT!

Geçtiğimiz hafta, TCDD'nin hızlı trenin devamı olarak Bursa-Eskişehir-Bursa karayolu yolcu taşımacılarını ihale ettiği ve Anadolu Jet'in Trakya'nın değişik yerlerinden Çorlu Havalimanına Çorlu-Ankara-Çorlu uçuşları için servis hizmeti başlattığı haberleri medyada yer aldı. Bu önemli konunun geneli üzerinde düşünmek gerekiyor.

Direkt seyahatler

Bir insanın bulunduğu yer ile varmak istediği yer arasındaki seyahat bazen karayolu, havayolu, demiryolu ve denizyolu modlarından sadece birine ait, sadece bir araçla yapılan taşıma ile gerçekleşir. Yani bulunduğu noktada uçağa, trene, vapura veya otobüse binen yolcu bununla istediği yere ulaşır. Bu taşıma, kullanılan moda ilişkin mevzuat çerçevesinde gerçekleşir. Otobüsle yapıldığında Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği uygulanır.

Aktarmalı seyahatler

Seyahatin bu basit yolu her zaman karşımıza çıkmaz. Uzak noktalar, küçük yerleşimler ve coğrafi engelleri bulunan noktalar arasında bu türden seferler yapılmaz, yapılamaz. Bu durumda, birden fazla araçla, birden fazla taşıma yapılarak seyahatin tümü sağlanmak zorundadır. Kara, deniz ve demiryolu taşımaları, karşısına kendisinin yapılabileceği ortam çıkmadığında sona erer. Denizde otobüs veya tren, karada ise vapur yolculuğu mümkün değildir. Havayolu ise seyahat ortamı olan havanın yerükürünün tümünün üzerine olması nedeniyle istenen her iki nokta arasında yapılması mümkün görülmez, ancak bunun da ekonomik, meteorolojik ve altyapı kısıtları olabilir. Bu gün, dar deniz koridorlarıyla ayrılmış kara parçaları arasında köprü ve tünellerle demiryolu ve karayolu bağlantısı da sağlanabiliyor.

Birden fazla taşıma ile gerçekleşen seyahatlerde bir araçtan diğerine geçiş, genelde 'aktarma' olarak adlandırılır. Birden fazla taşımanın olduğu seyahatleri iki gruba ayırmak mümkündür.

Tek modlu aktarmalar

Çoğunlukla iki, bazen de daha fazla taşıma ile gerçekleşen aktarmalı seyahatlerde bazen sadece bir mod kullanılır: otobüs+otobüs, tren+tren, vapur+vapur, uçak+uçak gibi... Diyarbakır'dan binilen uçaktan veya otobüsten Ankara'da inip diğer uçak veya otobüse binerek İzmir'e gitme gibi... Tek mod kullanıldığı için bu seyahatin parçalarının da ilgili modun mevzuatına göre yapılacağı tabiidir. Bu seyahatin parçalarının aynı taşımacıyla veya farklı taşımacılarla yapılması durumu söz konusu olabilir. Bu durumda her ikisine ait biletleme her bir taşımacıdan veya bu taşımacının acentesinden ayrı ayrı alınması gerekir. Eğer taşımacıların acenteleri ortaksa veya bu taşımacılar birbirlerine acentelik hizmeti de verebiliyorlarsa bu biletleme tek noktada yapılabilir. Havayolu bu yönüyle dünya çapında ortak acentelik sistemine sahip olma avantajlarına sahiptir. Diğerlerindeyse bu yoktur. Zaten karayolu dışında kalan demiryolu ve denizyolu taşımacılarında yakın geçmişe kadar tek taşımacı vardı, o da devletti. Bugün dahi durum tek taşımacı düzenine yakın. Belki denizde İDO-BUDO farklılaşmasından söz edilebilir. Çok taşımacının olduğu karayolunda herkesin ayrı acentesi olup ortak düzenden söz edilemez.

Çok modlu seyahatler

Birden fazla taşımanın olduğu aktarmalı seyahatler sıkça farklı modların kullanımı şeklinde gerçekleşir. Dört modun ikili olarak kullanıldığı altı farklı taşıma kombinasyonundan söz edilebilir: kara+hava, kara+deniz, kara+demir, hava+deniz, hava+demir, deniz+demir. İki'den fazla modun kullanıldığı örnekler pek azdır. Bunun yerine iki modlu, ancak modlardan birisinin birden fazla kullanıldığı seyahatlerden söz edilebilir: otobüs+uçak+otobüs gibi... Farklı modların kullanıldığı aktarmalı taşımalara özel olarak 'kombine taşıma' denmesi söz konusu. Bu taşımaların her bir parçasının kendi mevzuatına göre yapılması gerekir. Burada da özel bir hal olarak farklı modun aynı taşımacının sahipliğinde olması mümkündür. Bu durumda belki entegrasyonda bir zorluk yaşanmayabilir. Bunun ötesinde, bu kombinasyonu sağlayıcı düzenlemelere ve organizatörlere ihtiyaç var.

Kombine olanakları

İki modun birbirine kombinasyonunda uygun şartlar gerekir. Havalimanının, deniz limanının, istasyonun veya terminal/otogarın yan yana olması gibi... Bu imkan karayolu dışı kombinasyonlarda kısıtlıdır. Bandırma'da var olan tren+vapur kombinasyonu pek az yerde mümkündür. Havalimanı, deniz limanı veya istasyonun birbirinin yanına yapılması veya taşınması kolay değildir. Bir tek karayolu, diğerlerinin aksine bu tesislerin yanına gitme avantajına sahiptir. Eskiden Ankara'da olduğu gibi otobüs terminaliyle istasyonun yan yana olması imkanı özellikle otobüs terminallerinin şehirdişine veya uygun yerlere taşınması merakıyla ortadan kaldırıyordu. Ancak, ayrıca bir otobüs terminali yapılmaksızın otobüslerin diğerlerine ait imkanları kullanarak terminal ihtiyacını karşılamaları mümkündür. Bu durum karayoluna diğerleriyle kombine olma avantajı sağlar.

Kentçi entegrasyonlar

Bir araya yapılmaları sınırlı olan liman ve istasyonların kombinasyon zorlukları farklı noktalardaki tesislerin kentçi otobüs ve/veya raylı sistem hatlarıyla bağlantı sağlanarak giderilmeye çalışılıyor, ancak bu durumdaki taşımaların kombine olduğunu söylemek pek mümkün değil. Olsa olsa aktarmalı denebilir ki şehirci sistem de bu aktarmaların bir unsuru



olarak ek aktarma gerektiriyor.

Otobüsle kombinasyon

Otobüslerin diğerlerine kombinasyon avantajı, ülkemizde kullanılmaya çalışılıyor. Buna da bağlı olarak otobüs+tren, otobüs+vapur ve otobüs+uçak kombinasyonlarının düzenleyen genelgeler yayımlanmış bulunuyor. Bunların özünü de iyi anlamak gerekiyor. Bilindiği gibi otobüsle yolcu taşımacılığı grup yolcuların tarifesi taşıması ve bireysel yolcuların tarifeli taşıması gibi iki kategoride yapılıyor. Grup yolcuların herhangi bir noktada indirilip bindirilmelerinde bir kısıtlama yok, dolayısıyla kombinasyon kolay. Deniz veya havayolu ya da istasyonda fiziki uygunluk yeterli. Tarifeli taşımalarda otobüs terminali kullanım zorunluluğu var. Bunun bulunmadığı noktalarda bu türden kombine taşıma imkanı ancak bu zorunluluğun aranmamasına izin verilmesiyle mümkün. Adı geçen genelgelerin de getirdiği esas ve belki de tek kolaylık bu.

Grup mu, bireysel mi?

Tren, vapur veya uçaktan inen veya bunlardan birine binecek olan yolcular otobüs seyahati için hangi kategoridedir: grup mu, bireysel mi? Bunların önceden kendi aralarında veya bir seyahat acentesinde oluşturulmuş bir grup olmaları halinde sorun yok, grup oldukları şüphesiz. Peki, kendileri bir grup oluşturmadan treni, uçağı veya vapuru kullanan/kullanacak yolcular otobüs için grup mudur? Grup ise kimin grubudur? Eğer trenin, uçağın veya vapurun grubuysa bunların

işletmecisinin, bunları karayolu grubu olarak taşımasında bir sorun yok. Bu durumda bu taşımanın D2 belgeli taşımacılarla yapılması, yolculara bilet zorunluluğu olmaması ve otobüsün ücretinin sözleşmeye göre ana taşımacı tarafından ödemesi gerekir. Eğer grup değilse ve bu taşıma için bağlı olarak D1, D4 belgesi isteniyorsa, bu yolcular üzerinde ana taşımacının bir hakkı veya tasarrufla otobüs taşımacısına bir biletin otobüs taşımacısına bir biletin acentelik bağı kurarak birbirinin biletlerini satabilirler. Bu acentelik bağı olmayan otobüsün alabileceği bir yolcu düşünülmez. Zira buradan ana taşımacıya katılmayan/katılmayacak sıradan yolcuların faydalanması mümkün değildir. Onlar terminale gidip tarifeli otobüse binmek zorundadırlar.

Otobüsle kombinasyonlarda karayolu taşımacısı kombinasyonun iki unsurundan biri olarak durmuyor. Yani otobüsün kendisine kombine seçmesi hali yok. Otobüs diğer taşımanın adeta tamamlayıcısı. Böyle oluca da ilginç durumlar doğuyor.

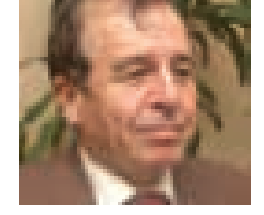
TCDD ilanı...

Gazetelere verilen TCDD ilanında hızlı trenle Ankara birine binecek olan yolcular otobüs seyahati için hangi kategoridedir: grup mu, bireysel mi? Bunların önceden kendi aralarında veya bir seyahat acentesinde oluşturulmuş bir grup olmaları halinde sorun yok, grup oldukları şüphesiz. Peki, kendileri bir grup oluşturmadan treni, uçağı veya vapuru kullanan/kullanacak yolcular otobüs için grup mudur? Grup ise kimin grubudur? Eğer trenin, uçağın veya vapurun grubuysa bunların

ötesinde kendisine acentelik yapacak olmanın ötesinde yolcularını da taşıyacak kişiye ACENTE diye hitap ediyor. Taşımanın ACENTE'ye ait otobüslerle yapılacağı belirtiliyor. Bilindiği gibi acentelik yetki belgesi sahipleri, kendi otobüsleriyle yolcu taşıyamazlar, TCDD'ye de taşıma hizmeti sunamazlar. Bu açmazların giderilmesi şart. Belki özel sektöre ait bir uçağın, vapurun yanısıra hoş görülebilir, ama devlete ait trenin yanısıra hoş görülemez. Bu türden konularda ayın Bakanlığın içinde yer alan Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü ile görüşmeleri gerekmez miydi? Üstelik şimdi kombine taşımacıya bakan özel bir birim de kurulmuş bulunuyor. Bunun ötesinde ilgili mevzuatın da mutlaka elden geçirilmesi gerekiyor.

Ücretsiz servisler...

Bazı havayolu taşımacılarının öncesinde ve/veya sonrasında karayolu taşıması yer alıyor. Bunu iyi değerlendirmek gerekir. Yukarıda adı geçen kombinasyonlarda olabileceği gibi bunun dışında da olabilir. Halen faydalanılan ücretini ödediği, bilinen anlamda kombine sayılabilecek taşımaların ötesinde ücretsiz karayolu servis hizmeti veriliyor. Rekabetin gereği olan bu hizmetler gittikçe yaygınlaşıyor. Son olarak Anadolu Jet, Çorlu-Ankara uçuşlarının öncesi veya sonrasında Çorlu ile Trakya'nın değişik noktalar arasında ücretsiz servis hizmeti başlatmış. Bu hizmeti ya kendisi D1, D2, D4 gibi belgeleri alarak veya bu belgeye sahip taşımacılardan hizmet satın alarak yolcularına sunabilir. Kurala uydukça sorun yok. Aslında İstanbul, Bursa gibi yerlerde de şehirci bu hizmetin verilmesi engellenmemeli. Havaş veya Havataş gibi kuruluşların bu hizmeti vermesi iyi, ama otobüsler için olan ücretsiz servisler uçağın için de olmalı. Bu arada, 29 Mart Yerel Seçimleri sonrasında tamamı büyükşehir olacak illerde sıkıntılar Havalimanı ile Çeşme arasında D4 belgeli taşımacılara ücretli veya ücretsiz olarak verilen taşımalar artık belediye iznine tabi olacak. Bir de şunu belirtelim ki, kentçi servisler illerarası ücretsiz servis hizmetine talip olamazlar, bu iş D belgelilerin işidir. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Otobüsçülüğün tehditleri ve yanıışları

Bu hafta otobüsçüleri ilgilendiren çeşitli konular üzerinde durmak istiyorum. Bir anlamda geçen haftaki gündemin devamı olarak, bir anlamda da gazetemizin manşetine ilişkin olarak kişisel düşüncelerimi aktaracağım.

39 TL'ye uçak bileti

Bir havayolu taşımacımız belli şartlarla da olsa 39 TL'ye uçak bileti satacağını açıklamış. Kendisi ucuz taşıma hizmeti sunma iddiasıyla çalışıp başarısını da kanıtlanmış olduğuna göre saygı duymalıyız. Bu firmaya yönelik en büyük eleştiri, bir suyu bile parayla satmalarıdır. Ucuzluk ve hakkaniyet amaçlı bu prensip çok eleştirilse de firmanın başarısına bir zarar vermedi. Üstelik uçakta suyun parayla satılması pek insanı bulunmasa da serbest piyasa anlayışına uyumlu bulunuyor.

Açıklanan bu fiyat oluşmasında otobüsçülerin de katkısı bulunan uçak tavan fiyatının altında. Bu yönüyle de bir sakıncası yok. Peki, açıklanan rakam neyin fiyatı? Ciden bir yolcu bu fiyata bilet alabiliyor mu? Bir kişi dahi olsa kandırmanın ötesinde, ilan haklı görülebilir. Eğer bir kişi dahi bu fiyata bilet alamıyorsa açıklanan fiyat, bilet fiyatı değildir. Bilet fiyatı olmayan bir şey ne için açıklanmış olabilir? Uçağın bilet dışında sattıkları, fiyatını açıklayıp övünebilecekleri bir ürünleri mi var? Eğer 39 TL bilet satışına esas olan fiyat değilse halkı yanıltmak, tüketiciyi aldatmak gibi işlevler görür.

Kaç bilet 39 TL?

39 TL'ye bilet alınabildiğini düşünsek bile eğer bu fiyata satılan bilet sayısı çok sınırlı ise bu yine halkı kandırması, yanıltması sağlar. Bu yönüyle de haksızdır. Tüketicinin kandırılmaması için tatmin edici bir oranda biletin bu fiyattan satılması gerekir. Kanaatimce uçak kapasitesinin yüzde 10'undan daha az sayı tüketiciyi aldatmamak açısından yeterlidir. Eğer daha az, hatta bir biletin bile satılması söz konusuysa, bunun aldatmacı olmasına için bilet fiyatıyla birlikte duyurulması gerekir. Sadece bir bilet veya beş bilet 39 TL şeklinde bir reklam belki haklı olabilir.

Ücretsiz servisler

Uçağın seyahat öncesinde ve/veya sonrasında yolcularına ücretsiz karayolu ulaşımını sağlama yeni değildir. Belki artan rekabet içinde bunun yaygınlaşmasından söz edilebilir. Tüketicilerin kazançlı çıktığı, serbest piyasaya uygun bu hizmete karşı çıkılmaz. Yeter ki uygun biçimde verilsin. Bunun uygulanışında da hizmet veren araçların yaptıkları taşımacıya uygun belgelerle çalışmalıdır. Havayolu taşımacısının kendi belgesiyle veya bu belgeye sahip kişilerden taşıma hizmeti satın alarak ücretsiz taşımayı yapması/yaptırması gerekir. Belgenin türü ayrı bir tartışma konusu; kentçi taşıma ise belediye izni, kentçisine çıkan taşıma ise Bakanlık belgesi gerekir.

Otobüsçü kızması

Bazı otobüsçüler havayolunun ücretsiz servisi hizmeti vermesine kıızıyorlar. Bunun havayoluna yolcu çekip kendi yolcularını azalttığı bir gerçek, ama kurallar içinde... Bunun ötesinde, havayolu ücretsiz servis hizmetini zaten kendi mensuplarından alıyorsa, bir diyebilecekleri olmamalı. Eğer kendisi veriyorsa, kendisi de aynı zamanda bir karayolu taşımacısıdır ve onlardan biri olmuştur. Geçtiğimiz yıllarda Bursa Güzelyalı'dan verilen paralı otobüs hizmetine de karşı çıktıldı; halbuki taşımayı yapan İDO değil, otobüsçülerdi. Niye karşı çıktıklarını anlayamadım. Sonunda olan yolcuya oldu, bu hizmet ortadan kalktı.

Ücretsiz servis yasaklanabilir mi?

Otobüsçüler kendilerinin verdiği ücretsiz servisi büyük bir maliyet kalemi görüp tartışmaya açarlar. Kendilerinin anlaşamadığı bu konuda başkalarının söz söylemeleri haksızlık olur. Kendilerine gelince; bunun ortaklaşa biçimde ortadan kaldırılması, rekabet mevzuatına göre suçtur. Kamu otoritesince trafik yoğunluğu gibi gerekçelerle yasaklanabilir, ancak bundan da yolcunun zarar göreceği, hatta yolcu diğer modlara ve özel araçlara yönelebileceği için otobüsçülerin de zarar görebileceği unutulmamalıdır. Kamu otoritesi de yasaklama kararı alırken önce yolcuların menfaatinin düşüncektir. Hiç kimse yasalar içindeki uygulamayı "bu, bize zarar veriyor" gerekçesiyle yasaklamaya kalkışmamalı. Kurallar bazı iş sahiplerinin zarar görmemesi esasına göre değil, tüketicilerin korunması esasına göre düzenlenir. Bu kapsamda havalimanından belediye izni taşımalar dışında yolcudan otobüste ücret alınacak bir taşıma yapılamayacağı özellikle belirtirim.

Otobüsçülük önemlidir

Otobüsçülüğün savunurken hiç 'en iyi taşımacılık otobüsçülüktür' demedim. Denizyolu ve demiryolu taşımalarını hep destekledim. Havayolunun kamusal önemini hiç anlamadım. Hızlı olduğunu kabul ettim, ama insanları hızlı seyahat ettirmek gibi kamusal bir görevi olmadığını, bunun önceliksiz bir tercih olduğunu yazdım. Buna rağmen otobüsçülüğün önemini de savundum. Özellikle de diğer hizmetlerin olmadığı veya alınmadığı yerlerde bir de özel araca karşı otobüsçülüğün iyi olduğunu, hatta desteklenmesi gerektiğini belirttim. Desteklenmiyorsa dışlanmasın, engellenmesin bari.

TCDD ihalesi

TCDD kombine taşıma ihalesi açmış... Birakınız acentelere otobüs sahipliği ve taşımacılık gibi haklar(!) getirmesini ihaleyle neyi alıp neyi sattığını anlamadım. Kendisinin belirli bir noktaya kadar taşıdığı veya belirli bir noktadan sonra taşıyacağı yolcuların karayoluna taşınması işi ihale konusu gibi... Bu yolcuların karayolu kısmında taşınması TCDD'nin hakkı veya imtiyazı değil. Bu taşıma uygun yetki belgesine sahip yolcu taşımacıların hakkı. Öyleyse TCDD, neyi satıyor veya alıyor? Eğer alıyorsa, bunun bir eksilme olması gerekir. Eğer Bursa Güzelyalı ile İzmir arasında olduğu gibi bir hizmete, bu mümkün olabilir. Bu durumda sefer başı veya yolcu başı ücretin ya da belirli süreli toplama taşımanın en ucuz olması sağlanabilir. Eğer bu taşımalar yapılabile karşılığı kendisine otobüsçünün vereceği parayı ihale konusu yapıp arttırmak istiyorsa, bu komisyonculuk benzeri haksız ve yasa dışı olur. Dikkati olunmalı. Bu arada, İDO kombinesine kizan otobüsçülerin TCDD kombinesine seçilip seçilmemesi olmaları da anlaşılır gibi değil. ■

Otokar'dan Yıl Sonu Fırsatı!

50.000 TL için 12 ay 0 faiz kampanyası!



Motorda güçlü, yakıtta cimri, 8,5 tonluk Otokar Atlas Kamyon, yolların tozunu atıyor!

Otokar Atlas Kamyon'a uygun fiyat ve yıl sonuna özel 50.000TL için 12 ay 0 faiz imkanıyla sahip olma fırsatını kaçırmayın!*

OTOKAR YETKİLİ SATICILARI-ANKARA Uşurel Otomotiv 0312 309 82 01, **ANTALYA** Mit Otomotiv 0242 331 23 13, **BURSA** Metin Özül Otomotiv 0224 688 50 78, **DENİZLİ** Ahmet Özfidan Otomotiv 0258 261 90 80, **DIYARBAKIR** Unat Otomotiv 0412 255 08 33, **HATAY** Burç Otomotiv 0326 241 51 10, **İSTANBUL** Atalay Otomotiv 0212 428 07 07, Aydın Otomotiv 0216 305 61 12, Çavuşoğlu Otomotiv 0216 366 85 66, Güneş Otomotiv 0216 419 65 40, Örnekte Otomotiv 0212 426 66 22, **İZMİR** Yaşaroğlu Otomotiv 0232 360 15 55, **İZMİR** Enke Otomotiv 0262 371 14 44, **MALATYA** Demirşah Otomotiv 0422 323 46 81

* Otokar Atlas Kamyon Yılsonu Kampanyası ile ilgili detaylı bilgiye hakkınız saklı tutulur. Kampanya, stoklarla sınırlı olup, 31 Aralık 2013 tarihine kadar geçerlidir.

Keç | www.otokar.com.tr

FOTON

50
yıl
Otokar

Scania'nın satış şampiyonu

Ankara Ağır Vasıta, 2014'te de iddialı

Doğuş Otomotiv tarafından SCANIA ağır ticari araçlarının satış ve satış sonrası servis hizmetlerinde "2013 yılı şampiyonu" seçilen Ankara Ağır Vasıta, yaptığı filo satışlarla önümüzdeki yıla da iddialı giriyor

Uzun yıllara dayanan sektör tecrübesiyle Konya ve Ankara'dan sonra 2009 yılında İzmir'de Scania kamyon ve çekicilerin bayiliğini üstlenen Ankara Ağır Vasıta, satış ve servis hizmetlerinde bu yıl da hız kesmedi.

Doğuş Otomotiv Scania tarafından Türkiye çapında düzenlenen Satış ve Servis Olimpiyatları'nda 2013 yılının şampiyonu seçilen Ankara Ağır Vasıta, birbiri ardına filo satışlar gerçekleştirdi. Kemalpaşa'da 4800 metrekaresi kapalı olmak üzere 10 bin metrekaRELİK yeni tesislerinde faaliyetlerini sürdüren Ankara Ağır Vasıta, Ege Bölgesi ve İzmir'de birçok lojistik firmasının ilk tercihi oldu.

Ankara Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Mutlubaş, Aytekinler Lojistik, EGERENS, Murat Çay Lojistik ve ZA Mırcı şirketlerine son model araçların teslimat anlaşmalarını gerçekleştirdiklerini söyledi: "Yeni anlaşmalarla Aytekinler Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Onur Oktay'a 30, EGERENS Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Güral'a 10, Murat Çay Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cevdet Çayır'a 10, ZA Mırcı Şirket Yetkilisi Erdem Özkahraman'a ise 8 adet son model Scania araçların teslimatlarını yaptık" dedi.

Mustafa Mutlubaş, "Euro'daki yükselişe rağmen satışlarda sınırlanmadıklarını, Scania Satış ve Servis Olimpiyatları'nda elde ettikleri şampiyonluğun da bunun en somut göstergesi olduğunu da bildirdi. ■



Ankara Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Mutlubaş, Satış ve Servis Ekibi Şampiyonluk kupaları ile...



EGERENS Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Güral, araçlarını Mustafa Mutlubaş'tan teslim aldı.

TNT Express Suudi Arabistan'da...
Dammam'daki havaalanına en büyük gümrük sahası

TNT Express, en hızlı büyüdüğü pazarlarından biri olan Suudi Arabistan'da, 9,5 milyon Euro'luk yeni bir yatırımın temellerini attı. Dammam kentindeki Kral Fahd Uluslararası Havalimanı'na ülkedeki en büyük gümrük sahasını kuran TNT Express, yeni tesis ile gümrük işlemlerini hızlandırmayı hedefliyor.

Ocak 2015'te faaliyete geçecek merkez, TNT Express'in Dammam'daki mevcut ayırma ve gümrük alanını beş katına çıkararak gümrük işlemlerinin hızını ve verimliliğini önemli ölçüde arttıracak ve TNT Express'in Suudi Arabistan'daki gümrük giriş noktalarının en büyüğü olacak. Saha kirası ve inşaat için 9,5 milyon Euro'luk bir yatırım gerçekleştirilecek olan TNT Express, yeni tesiste 78 kişiyi istihdam edecek. Hâlihazırda başka operatörlerle 1000 metrekaRELİK alanı paylaşan şirket, tesisin tamamlanmasının ardından 10.000 metrekaRELİK bir binada 4800 metrekaRELİK ayırma ve gümrükleme sahasına sahip olacak. Yeni tesiste gümrük görevlileri 7/24 faaliyet gösterecek. ■

Ford Cargo 1846T'ye
Aralık ayına özel fırsatlar

Ford Cargo 1846T, Aralık ayına özel olarak hazırlanan Aralık'ta al Nisan'da öde avantajı veya 150 bin TL'ye 12 ay "0" faiz fırsatıyla sizleri Ford Trucks yetkili satıcılarında bekliyor. Stoklarla sınırlı kampanya 31 Aralık tarihine kadar sürüyor.

Ford Cargo 1846T, 2 kademeli kabin devirme özelliği, yakıt tüketimini düşüren üst ve yan rüzgarlıklar, uzaktan kumandalı merkezi kilitleme sistemi, geniş görüş açısı sağlayan elektrik kumandalı ve ısıtmalı aynalar, 4 noktadan bağımsız kabin süspansiyonu ile

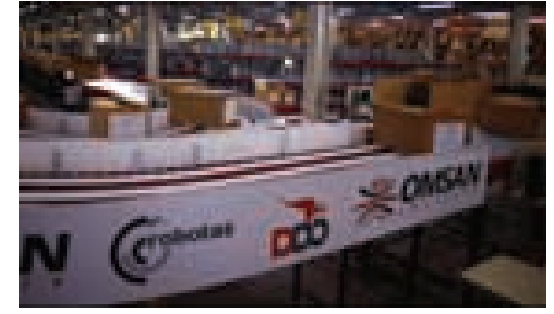
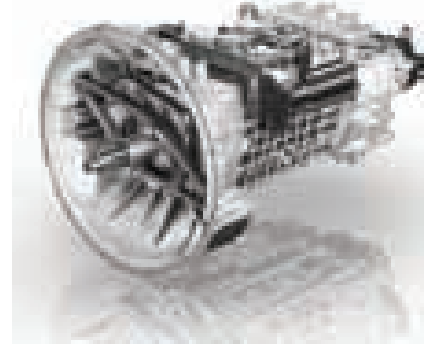
sürücüsüne farklı bir sürüş deneyiminin kapılarını açıyor. Ayrıca yüksekliği ve eğimi ayarlanabilen direksiyonu, dijital gösterge paneli, konforlu sürücü koltuğu ve ergonomik konsolu ile kabin içinde sürücüyü konfor sağlıyor. ■

ZF'den istikrarlı üretim:
750.000 adet

ZF, dünya çapında Friedrichshafen ve Bouthéon tipinde 750.000 ZF Ecomid tipinde üretti. ZF'nin Fransa'daki en büyük lokasyonunda görevli yaklaşık 500 çalışan, müşterilerine güçlü hizmet ve güvenilir teslimatlar sağlamak için çalışıyor. ZF, Ecomid şanzımanları Hindistan, Brezilya ve Rusya'da üretiliyor.

750 bin Ecomid adedi ZF'nin dünya çapındaki istikrarlı üretim süreçleri ve yüksek kalite gereksinimlerinin bir sonucudur. ZF Ticari araç teknolojileri bölümü, Kamyon ve Van sürüş teknolojileri sorumlusu Winfried Gründler şöyle aktarıyor: "Sadece Bouthéon'dan 500 bin şanzımanın yollara çıkmış olması bizi gururlandırıyor. ZF, Bouthéon'da üretilen Ecomid şanzımanlar Avrupa ve diğer ihracat yapılan

ülkeler üzerinden müşterilerine sunulmaktadır. Fransa lokasyonunun yanı sıra, diğer üç ZF üretim merkezi de şanzımanın global başarısında önemli rol oynamaktadır. Bu lokasyonlarda, Ecomid, şanzıman tasarımı-pazar ilkesine göre bireysel talepler için adapte edilmiştir ve yerel pazar için üretilmiştir."

OMSAN'da
İleri Otomasyon
Depolama
Çözümleri devrede

Yoğun işçilik gereksinimi olan, bu sebeple hata riski yüksek ayrıştırma işlemlerinde ileri otomasyon çözümlere ağırlık veren OMSAN, Tuzla deposunda ürünlerin sipariş bazlı ayrıştırılması ve tekrar paketlenmesi amacıyla Otomatik Ayrıştırma Sistemini (Sorter) kurdu. Bu sayede sipariş hazırlamada doğabilecek hataları minimize edilirken, süreçlerde operasyonel verimlilik sağlandı. 2013 yılının son çeyreğinde projenin 2. fazına yönelik yapılacak geliştirme projesi TÜBİTAK tarafından kabul edildi. Böylece OMSAN Sorter Sistemi daha ileri bir seviyeye getirilmiş olacak.

OMSAN Depo ve Dağıtım Operasyonları Müdürü Burak Alat, sevkiyatlar için kullanılan Otomatik Ürün Ayrıştırma Sisteminin yüksek hacimli perakende müşterileri için katma değerli yüksek bir sistem olduğunu, bu sistemin özellikle tüm sektörlerdeki dağıtım ihtiyaçlarını ürün çeşidi sınırlı olmaksızın karşılayabilecek şekilde tasarlandığını belirtti. ■

Serin Treyler'e yoğun ilgi

156 ürün teslim etti

Serin Treyler, katıldığı Comvex Fuarı'nda sergilediği hafiflik, yük güvenliği, çoklu spanzet noktaları gibi birçok özelliği içerisinde barındıran Yeni Optima Treylerden Adahan Lojistik'e 100 adet, Elmas Grup'a 10 adet, Kumtaş Lojistik'e 5 adet, Baykar Lojistik'e 5 adet olmak üzere toplamda 120 adet teslimat gerçekleştirdi.

İnşaat sahalarında tek seferde daha fazla yük ve dayanıklılık sunan Tiger Havuz Damper Treylerden; Erol Kardeşler'e 25 adet, Mertel İnşaat'a 5 adet, Tekelioğlu Kardeşler Nakliyat'a 5 adet ve Tepecik Kooperatifi Hüseyin Bayraktar'a 1 adet teslim etti.

Ayrıca farklı tipteki yüklerine cevap veren ve hafifliği ile öne çıkan Ultra Damper'den Nebi Kart Nakliyat'a 10 adet, Görül Petrol'e 5 adet teslimat gerçekleştiren Serin Treyler toplu teslimatlarda da bir ilke daha imza attı.

Serin Treyler Genel Müdürü Recep Serin, "30 yıla dayanan

tecrübelerimiz ve Ar-Ge çalışmalarımızın sonucunda yapmış olduğumuz tüm çalışmaların karşılığını aldığımızı düşünüyoruz" dedi. ■



Tiger Havuz Damper

Serin Treyler'in Tiger Havuz Damper'i hafifliği sayesinde daha fazla yük taşıma imkânı sağlıyor. Yüksek mukavemetli malzemeden imal edilen kasa sayesinde her yüke dayanıklı. Ağır yüklere dayanıklı yekpare kaynaklı taban sacı bulunuyor. Bu sayede özkütlesi fazla olan yüklerde dahi tabanın formu bozulmuyor.

Türkiye'nin Kanal İstanbul, Marmaray, Akkuyu ve Sinop Nükleer santralleri, İstanbul'a 3. havalimanı, 3. Köprü, İstanbul-İzmir Otoyolu gibi projelerin bulunduğunu hatırlatan Serin Treyler Genel Müdürü Recep Serin, Tiger Havuz Damper'in sağladığı hafifliği ve akıllı teknolojik özellikleriyle mega projelere çok yakışacağını ve inşaat sahalarının bundan böyle daha etkin yönetileceğine inandıklarını belirtti.



Stralis Hi-Way ve HI-eSCR'den

Taşımacılık sektörü için harika bir çözüm

Teknik sertifikasyon merkezlerinden biri olan TÜV, Iveco Stralis Hi-Way Euro VI'yı, FPT Endüstriyel'in patenti yenilikçi katalitik tasarruf sistemi HI-eSCR ve yeni kabin tasarımını içeren aerodinamik geliştirmeler sayesinde yakıt tüketiminde bir önceki Euro V araca göre yüzde 2.33'lük düşüş için sertifikalandırdı.

Bu, müşterinin gerçek tasarrufunu ve Iveco Stralis'in yüksek katma değeri olan bir ürün olduğunu, en gelişmiş

teknolojilerle donatıldığını göstermesi bakımından oldukça önemli bir sonuç.

Iveco Marka Başkanı Lorenzo Sistino, "Bugünün başarısı, Iveco'nun yakıt tüketimini azaltmak için durmaksızın yürüttüğü çalışmaların bir başka önemli sonucu. Bu çalışmalara olan bağlılık, EcoStralis Euro V modelinin bir önceki modele oranla yüzde 7.32'lik yakıt tüketimi düşüşüyle TÜV sertifikası elde etmesini sağlamıştı" dedi. ■

Şıgva Trans'a
TIRSAN'dan 20 araç

Şıgva Trans Uluslararası Nakliyat, 10 adet DAF XF105.460 Optimizer ve TIRSAN'ın 1995'den beri Türkiye temsilciliğini yaptığı Lamberet marka 10 adet Frigorifik Semi-Treyleri törenle teslim aldı. Tören, Şıgva Trans Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Şıgva ve Yönetim Kurulu üyesi Şükrü Şıgva'nın yanı sıra DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Koordinatörünün katılımı ile gerçekleştirildi.

Şıgva Trans Başkanı Burhan Şıgva, DAF'ı tercih etmelerindeki öncelikli sebebin kalite olduğunu belirtti: "Araçların kalitesi sayesinde elde ettiğimiz performanstan çok memnunuz. TIRSAN'a duyduğumuz güven ve DAF-TIRSAN Otomotiv'in hızlı ve çözüm odaklı yaklaşımı nedeniyle işbirliğimizi devam ettirme kararı aldık." ■

Mercedes'ten İmza Lojistik'e 300 araçlık rekor teslimat

Mercedes-Benz Türk, İmza Lojistik'e 230 Actros 1844 LS ve 70 Axor 1840 LS ile toplamda 300 adet çekici teslim etti. Bu teslimat ile birlikte Mercedes-Benz Türk, tarihinin en büyük filo satışını gerçekleştirmiş oldu. Nakliye sektöründe 5 ortağın bir araya gelmesiyle kurulan İmza Lojistik, 2014 yılında 200 adetlik Mercedes çekici yatırımı daha yapmayı hedefliyor.

İstanbul Çırağan Sarayı'nda 10 Aralık Salı günü düzenlenen teslimat töreninde İmza Lojistik'ten firma ortakları Ömer Esen, İrfan Nursel, Zeki Nursel, Muhammet Okyay, Avni Sert, Mercedes-Benz Türk AŞ Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Truckstore Kamyon Satış Müdürü Tolga Bilgisu, Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ Pazarlama ve Satış Direktörü Tayfun Öneş, Finansman Kamyon ve Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Kıvanç Sanrı, Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Bağcı, Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam, Yönetim Kurulu Üyesi Rayhan Haykır, Genel Müdür Orhan Karabudak ve Kamyon Satış Müdürü Gökhan Gürel katıldı.

Tarihin en yüksek teslimatı

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, İmza Lojistik ile yapılan 300 adetlik dev filo anlaşmasının Türkiye ekonomisine katkı sağladığını söyledi. Otomotiv tarihinin en yüksek satışı olan 300 adetlik çekici teslimatı nedeniyle gururlu olduklarını belirten Sülün, "Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in de katkısıyla yapılan bu yeni satış anlaşmasında İmza Lojistik'e Mercedes'i tercih etmelerinden dolayı teşekkür ediyorum, bol kazançlar diliyorum" dedi.

Yakın olmak istiyoruz

Teslimatın Mercedes için dev bir yatırım anlamına geldiğini vurgulayan Süer Sülün, yatırımlara devam ettiklerini söyledi: "Aksaray'daki kamyon fabrikamızda bu sene yeni imalat holünü açtık. Yeni ürünler geliştirerek kapasitemizi artırıyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak bayilerimiz hep beraber aile olarak yatırımlarımıza devam ediyoruz. Sadece yatırım yapmanın yeterli olmadığını gayet iyi biliyoruz. Taşımacılık sektörüne yakın olmak ve sektörü anlamak istiyoruz. Yatırımlarımızı buna göre yapıyoruz. Şuna inanıyoruz; müşterilerimiz ne kadar kuvvetli, rekabetçi olursa biz de

bu ülkede o kadar rekabetçi oluruz, o kadar büyürüz."

Yüzde 70'i Mercedes

Türkiye'de her 100 kamyondan 70'inin Mercedes-Benz Türk tarafından üretilmesinin kendilerine sorumluluk yüklediğini dile getiren Süer Sülün, "Bu bize gurur veriyor. Bununla birlikte sorumluluk yüklüyor. Bu sorumluluğun da farkındayız. Müşterilerimize şunu söylüyoruz; Biz Türkiye'nin yükünü taşımaya hazırız" diye konuştu.

Aralık klasiği

Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ise İmza Lojistik'in köklü nakliye firmalarının bir araya gelmesiyle oluşan güçlü bir firma olduğunu söyledi. Bu teslimatla İmza Lojistik'in gelişimine ve ilerlemesine katkıda bulunacaklarının altını çizen Özbayır, "Bugün yine Mercedes'in Aralık klasiği olan büyük bir teslimat töreni yaşıyoruz. İmza Lojistik bu araçlarla sektörde daha büyük işlere imza atacaktır. Türkiye'nin kamyon sektörüne yıllardır açık ara lider markası olarak birçok teslimatla firmamızın gelişimine katkıda bulunmaya devam edeceğiz. Bu noktada İmza Lojistik'e filoların oluşturulmasında ve devamında markamızı tercih ettiği için gösterdiği güven ve teveccühe çok teşekkür ediyoruz" dedi.

Pazara kadar değil...

İmza Lojistik ile işbirliğinin uzun vadeli ve kalıcı olmasını temenni ettiklerini vurgulayan Özbayır, "Bizde bir laf vardır: 'pazara kadar değil mezara kadar'; bu attığımız imzanın mezara kadar olmasını diliyoruz. Bu bir ekip çalışması gereken herkes çorbaya tuzunu kattı. Bu satışın gerçekleşmesinde çok önemli katkıları olan bayimiz Hasmer'e ve bu projeyi finansal olarak destekleyen MB Finansal Hizmetler'e de teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Hasmer, 30 yıllık çınar

300 adetlik satışı gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk bayisi Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam ise gurur verici bir teslimat ile bir arada olmanın kendilerine keyif verdiğini söyledi. Mercedes'in bilgi birikiminin ve marka gücünün kendilerine rekabet üstünlüğü sağladığını vurgulayan Sağlam şunları söyledi: "Mercedes-Benz ailesini bir arada tutan 4 temel değer var. Tutku, saygı dürüstlük ve disiplin. Bu nedenlerle yürüttüğümüz yolda müşterilerimize her zaman başarı ortaklarımız olarak baktık ve onlarla güçlendik. 300 adetlik çekici alımıyla adını güçlü bir şekilde pazara yazdıran İmza Lojistik'in taşımacılık sektöründe kaliteden ve profesyonel hizmetlerden taviz vermeyen 53 yıllık bir deneyimi



var. İmza grubu filosuna kattığımız çekicilerle bizim başarı ortağımız oldu. Hasmer, Mercedes-Benz Türk ailesinin 30 yıllık çınardır. Batı Karadeniz bölge bayisi olan Hasmer'in, bölgesindeki varlığı hem temsil ettiği marka için hem de hizmet verdiği müşterileri için, daima fırsatlar yaratıyor. Müşterilerimiz yani başarı ortaklarımızla bundan sonra bir arada bir olarak daha yüksek hacimli satışları gerçekleştirecek performansa azmimizle ulaşacağız. Güç veren değerleri ile Mercedes ve Hasmer, kutup yıldızı olarak yoluna devam edecek."

50 yıldır sektörün içindeyiz

İmza Lojistik firma ortağı Ömer Esen, babalarının kamyonculuk

yaparak taşımacılık sektörüne hizmet verdiklerini belirterek, kendilerinin ikinci kuşak olarak güçlü bir firma ile lojistik sektörüne imza atmak istediklerini vurguladı: "50 yıldır bu sektörün içindeki bir ailenin çocuklarıyız. Çalıştığımız insan sayısı, ülke ekonomisine yaptığımız katkı, lojistik sektörüne getirdiğimiz enerji gibi konular açısından bakıldığında böylesi önemli bir yatırımı Mercedes markasıyla yapmak, bizim için bilinçli bir tercih oldu. Güçlü marka imajı, dayanıklılığı, sağladığı yakıt ekonomisi, değerli ikinci el piyasası ve yaygın servis gibi konularda Mercedes markası bize güven verdi. Çünkü bu araçlarla yılda ortalama 2 milyar ton yük taşıyoruz. İşimizin buna bağlı olarak kamyon portföyümüzün giderek güçlendiğini düşünürsek yükümüz daha da artacak."

Hasmer Otomotiv'e de çözüm ortaklığı için teşekkür eden Esen, "Bize cesaret veren bir diğer önemli unsur da bölgemizin bayisi, Hasmer Otomotiv oldu. Araç alım ve servis ihtiyaçlarımızın dışında bir çözüm ortağı olarak da bize cesaret verdi. Bu proje öncesinde tüm alışverişlerimizde olduğu üzere 300 adetlik Mercedes ve treyler ihtiyacımızın tamamını finansmanını sağlayan Mercedes Finans'a da teşekkür ediyorum. Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, 30 milyon Euro'ya yakın maliyetin tamamını finanse etti. Teslimatta takas da kullanıldı" dedi.

Lojistik mesleğimiz olacak

Esen, 2014 yılında araç filolarını 500 adede çıkarmak istediklerini belirterek firmamızın hedefleri ile ilgili

şunları söyledi: "Özellikle biz rulo çelik konusunda çok iddialıyız. Yurtiçinde rulo çelik taşıyoruz. Karadeniz Ereğli bölgesinden çıkan araçlarımız Türkiye'nin her bölgesine nakliye hizmeti veriyor. Ereğli ve Düzce çıkışlıyız. Erdemir fabrikasında günlük 1000'in üzerinde araç çıkışı var. Bunun yüzde 30'unu çekiyoruz. Ortadoğu ülkelerine çalışıyoruz. Adana'da Akhisar'da da çok ciddi nakliye işi yapıyoruz. Gemlik'te Gebze'de ofislerimiz var. Biz bölge nakliyecisi değil Türkiye nakliyecisi olacağız, bunda da iddialıyız. Düzce ve İstanbul'da lojistik depolarımızı kuracağız. Burada da lojistik sektöründe adımızı öyle yazdıracağımızı düşünüyorum. Kurumsallaşma yolunda kendimizi yavaş yavaş sindire sindire profesyonelleşmeyi düşünüyoruz. Kamyonculuk, nakliyecilik bizim mesleğimizdi; şimdi lojistik de inşallah mesleğimiz olur."

İyi bir firma olma arzusu

Beş kişi bir araya gelerek bir firma oluşturmalarının kendileri için bir dezavantaj oluşturmayacağını vurgulayan Ömer Esen, "Biz, ortaklığın yanında çocukluktan beri arkadaşız. Babalarımız da arkadaşlar. Aynı zamanda iki ortağım da kayınbiraderim. Dolayısıyla biz farklı sektörlerde imzaya birleşmeden önce de ortaklık. Her işimizi de iyi başardık. Tek çatı altında, tek marka adıyla Türkiye'de iyi bir firma olma arzusuyla yola çıktık. Başardığımızı inanıyorum, ama daha iyi yerlere geleceğiz. Sinerji konusunda hiç problem yaşamadık" ifadelerini kullandı.

Ekol Lojistik, Uludağ Üniversitesi ile işbirliği yaptı Gençlere burs fırsatı

Ekol, Uludağ Üniversitesi'nde okuyan öğrencilerden kriterlere uygun görülenlere burs sağlayacak. Ekol, Uludağ Üniversitesi ile yaptığı işbirliği kapsamında Uludağ Üniversitesi'nde öğrenim gören ön lisans, lisans ve/veya lisansüstü öğrencilerine altı ay ile bir yıl arasında ortak işbirliği projelerinde görev alma imkânı verecek. Ayrıca Ekol yetkilileri,

firma tanıtımı ve öğrencilerin kariyer gelişimlerine destek olmak amacıyla Uludağ Üniversitesi'nde çeşitli zamanlarda seminer ve konferans verecek. Uludağ Üniversitesi'nin çeşitli bölümlerinde okuyan öğrenciler, Ekol Lojistik bünyesinde staj olanağı yakalayacak. Öğrenciler, projeye uygun bulunması halinde çeşitli tez uygulamaları ve araştırmaları da yapacaklar.



TLS Lojistik'in yeni deposunda 200 Yıldız

TLS Lojistik'in en yeni deposu Heka, yerli ve yabancı 200 genç öğrenciyi ağırlayacak.

Yıldız Teknik Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren ve Türkiye'nin en aktif öğrenci kulüplerinden biri olan Kalite ve Verimlilik Kulübü, gelenekselleşen Uluslararası Lojistik Eğitim Kampı etkinliğinin bu yıl dokuzuncusunu düzenliyor. TLS Lojistik'in sponsorluğunu üstlenerek destek verdiği etkinlik kapsamında gençler, 200 genç 6 Aralık 2013 tarihinde Türkiye'nin

en büyük depolarından biri olan Heka'yı ziyaret edecek. Gençlerin ziyareti, Heka için de bir lansman niteliği taşıyor. Gençler, Heka'nın ilk misafirleri olacak.

2-7 Aralık 2013 tarihlerinde üniversitenin Beşiktaş kampüsünde düzenlenecek olan etkinlik, üç gün seminer, bir gün teknik gezi ve atölye çalışmalarını kapsıyor. Geziye ayrılan günde Türkiye'nin dört bir yanından ve yurtdışından gelen 200 öğrenci, TLS Lojistik'in en yeni deposu Heka'yı ziyaret edecek. Şekerpınar'da bulunan ve son derece gelişmiş bir teknolojik

altyapıya sahip olan depoyu ziyaret edecek olan lojistik öğrencileri, böylece gelecekte birer mensubu olacakları sektörü birebir deneyimleme şansı bulacak.

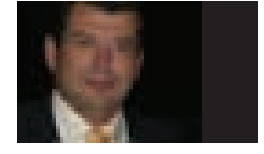


10 » Haber

TOBB TIR Komitesi Üyesi
İzzet Salah yeniden IRU
Yönetim Kurulunda

23 Mart 1948 tarihinde Cenevre'de kurulan ve 73 ülkeden 170 üyeye sahip olan Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği (IRU), tüm dünyada karayolu taşımacılığı sektörünün çıkarlarını savunmak, kendisine üye olan ulusal kuruluşlar vasıtasıyla sektördeki tüm paydaşları temsil etmek temel amacını taşıyor. Kuruluşun misyonu, uluslararası örgüt ve organlarla yürüttüğü işbirliği sayesinde

dünyada karayolu taşımacılığının önündeki engelleri kaldırmak suretiyle taşımacılığı kolaylaştırmak, uluslararası taşımacılığın dünya çapında saygın bir meslek olmasını sağlamak, düzenlediği eğitim çalışmalarını sektörteki işgücü ve hizmet kalitesini yükseltmek misyonundaki IRU'nun Cenevre'de gerçekleştirilen Genel Kurulu'nda TOBB TIR Komitesi Üyesi İzzet Salah, Yönetim Kurulu Üyeliğine yeniden seçildi. ■

İzzet
SalahCumhur
Aral

cumhurara@gmail.com

Kaba Kuvvet

Öncelikli olarak kendimize şu soruyu sormakta fayda var. Günümüzde yönetmek için güç, kaba kuvvet ya da en az onun kadar korkutucu olan "psikolojik yıldırma" ve fiziksel veya psikolojik baskı kullanmaya gerek var mıdır? Hayansal bir dürtü olan güç kullanımı ile kaba kuvvete dayalı bir yönetimsel düşüncesinin varlığını yadsımak mümkün değildir. İnsanı hayvanlardan ayıran temel farklardan biri de us dediğimiz akıl sahibi olmaları ve bu akıl yönetecek yetenek olan zekâyı kullanabilmeleridir. İnsani vasıflarımız yükseldikçe güç kullanmak yerine, diyalog ve ikna yöntemleri ile liderlik yapmak ön plana çıkıyor.

Çoğumuz, lider deyince gözümüzün önüne güçlü, otoriter kişileri getiririz. Hem genetik, hem de aile ve okulda aldığımız eğitimin sonucu olarak bu şekilde düşünmeye koşullandırıldığımız içindir. Atalarımız, düzen sağlamak için kaba kuvvet kullanıyorlardı, büyük çoğunluğumuza da çok küçük yaşlardan itibaren doğrudan ve yanlışlar hep sertlikle öğretilmiştir. Bu nedenle zihnimize liderlik ile kaba kuvvet aynı "dosyada" bulunur.

Bugün için liderliğin evrimi, kaba kuvvetten bilgelige doğru bir evrimdir. Yaşadığımız çağ, aklın ve yaratıcılığın servet yarattığı; üretim biçiminde katı hiyerarşik yapılar, emir-komuta yöntemleri giderek etkisini yitirdiği, korku salarak yönetimin tarihte kanıştığı bir çağdır. Yeni oluşumlarda daha esnek ve demokratik yapılar yer alıyor. Kaba kuvvet devri bitiyor.

Ancak tüm bu olumlu eğilimler en demokratik organizasyonlarda, en ileri toplumlarda bile zorbalığın sonsuza dek sona erdiği anlamına gelmiyor maalesef. Hepimizin içerisindeki var olan kötülük her zaman hortlamaya hazırdır.

Her an ortaya çıkmaya hazır bu "kötü yanımız" elimize güç geçince dizginlenemez olabilir. Liderliğin karanlık yüzünü anlamak, liderliğin parlak tarafını geliştirmenin bir yoludur.

Kötülüğün doğuştan gelen bir özellik olup olmadığı derin bir felsefe konusudur ama kötülüğün öğrenilen bir davranış olduğu muhakkak. İsterse doğuştan iyilikle donatılmış olsun her insan ailesinden, okulundan, çevresinden kötülüğü öğrenebilir. Kötü olabilir. Feodal, baskıcı aile tipi ve dogmatik eğitim anlayışı diktatörler ortaya çıkarır.

Bir liderin karakteri ve değer yargılarının onun iyilik potansiyelini belirler. Etik değerlerden yoksun ve ilkeleri olmayan liderler sahip oldukları gücü kendi çıkarları için kullanırlar.

Yaşadığımız çağda, bizden daha akıllı, daha duyarlı olmamız bekleniyor. Dünya her geçen gün daha demokratik olmaya doğru gidiyor. Çağımızda, çok sesli ve çok renkli; tüm bu seslerin ve renklerin bir arada yaşayabileceği düzenleri yaratmamız gerekiyor.

Bugünün şirketleri de daha eşitlikçi, daha katılımcı, daha çok sesli ve çok renkli olmaya doğru gidiyor. Elbette her kuruluşun kendine özgü özellikleri vardır ama içinde yaşadığımız çağ, ordular bile daha eşitlikçi kılıyor. Bugünün ordular bundan elli sene öncesinin ordular gibi yönetilmiyor. Son söz net olarak söylemek gerekir ki, değişimi anlamayan, kendini dönüştüremeyen organizasyonların ayakta kalması mümkün değildir. Vesselam.

"Hepimizin karanlık bir yanı var. Hepimizin içindeki kötülük bu karanlıkta saklanır." (Jung) ■

Shell & Turcas sponsor oldu
Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri
Antalya'da buluştu

Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Birliği Yıllık Toplantısı Antalya'da 22 Kasım-24 Kasım 2013 tarihleri arasında gerçekleşti. Ağır vasıta sürücülerine Shell Extra Mola istasyonları ile özel hizmetler sunan Shell & Turcas, etkinliğin ana sponsorluğunu üstlendi. Toplantıya yaklaşık 500 kooperatif üyesi ve yöneticisi katıldı.

Sektördeki gelişmeler ile birlik üyelerinin ekonomik,

sosyal ve teşkilatlanma konularının görüşüldüğü toplantıya, Shell & Turcas'tan Perakende Satışlar Bölge ve Müdürleri, Pazarlama, Kalite Kontrol ve Eğitim Birimlerinin yanı sıra Shell Taahhüt Tanıma Sistemi, Ticari Yakıtlar ve Madeni Yağ Satış Ekipleri katıldı.

Masaj koltuğu ve ayakkabı boyacılarının da yer aldığı Shell & Turcas standında renkli etkinlikler gerçekleştirildi. ■

Iveco Otomotiv'den
Katırcıoğlu Nakliyat'a 19 Stralis

Iveco Araç İstanbul yetkili satıcısı Iveco Otomotiv, Katırcıoğlu Uluslararası Nakliyat'a 19 Stralis teslim etti. Teslim edilen Stralis'lerin 9 adeti AT 460 hp otomatik şanzıman 10 adeti ise AS, lüks kabin 460 hp full donanımlı araçlardan oluşuyor.

Araçlar Katırcıoğlu Nakliyat'ın merkezinden düzenlenen törenle Iveco Otomotiv Genel Müdürü Ömer Bursalıoğlu tarafından Katırcıoğlu Nakliyat Yönetim Kurulu başkanı Mehmet Katırcıoğlu'na teslim edildi.

1991 yılından beri faaliyet gösterdiklerini belirten Mehmet Katırcıoğlu, "Kuruluşumuzdan bu yana

göstermiş olduğumuz titizlik ve gayretle bu işte ciddi olduğumuzu göstererek kısa sürede büyümeyi başardık. Firmamız başta Gürcistan ve Azerbaycan olmak üzere Türkiye Cumhuriyetlerine taşıma faaliyetinde bulunuyor. Genelde 3 yaşını geçmemiş yeni araçlar kullanıyoruz. Iveco araçların performans, yakıt, sağlamlık ve konforundan memnunuz bunun için de yolumuza Iveco ile devam ediyoruz" dedi.

Iveco Otomotiv Genel Müdürü Ömer Bursalıoğlu ise Katırcıoğlu ile Iveco arasında geçmişten gelen bir bağ olduğunu ve satış sonrasında da en iyi hizmeti vermeye hedeflediklerini söyledi. Bursalıoğlu, 2013 yılının kamyonu seçilen yeni Stralis'lerin satış performansından memnun olduklarını ve özellikle konfor ve yakıt konularında olumlu geri bildirimler aldıklarını ifade etti. ■





TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ ve OPTİMİZASYONU'14 Konferansı

ETANLIL - MAERİTT ASIA OTEL
15 EKİM 2014

3PL - 4PL, Gıda Taşımacılığı ve Soğuk Zincir, Proje Taşımacılığı,
Depo Lojistiği, Çok Modlu Taşımacılık, Lojistik Köyleri



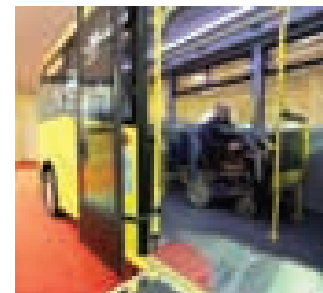
NEDEN KATILMALISINIZ?

- Mevcut ve gelecekteki sorunları tartışın ve ANLAYIN.
- Değerli fikirlerinizi paylaşın, kaliteyi geliştirin ve yeni İŞ AĞLARI KURUN.
- Rakipleriniz karşısında avantaj elde etmek için yeni teknolojileri KEŞFEDİN.
- İşiniz için karlı bir gelecek oluşturmak adına en uygun iş stratejisini GELİŞTİRİN.
- Stand açarak hedef kitlenize markanızı, ürününüzü ve hizmetlerinizi TANITIN.

VECTOR
T: 0 216 450 0 333
E: 0 216 450 0 337
www.vectorvnl.com
event@vectorvnl.com

Karsan Jest,
Engelsiz
Yaşam
Fuarı'nda
sergilendi

"Sınırsız Ulaştırma Çözümleri" vizyonuyla 5 metreden 18 metreye uzanan, tamamı alçak tabanlı ve engelsiz erişime uygun geniş ürün gamına sahip olan Karsan, engel tanımayan minibüsü JEST'i EYAF Fuarı'nda sergiledi. 5 - 8 Aralık tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy'de gerçekleştirilen ve engelleri ortadan kaldırmak için üretilen birbirinden farklı proje, hizmet ve ürünlerin sergilendiği fuar da yer alan Karsan JEST ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü. Bizzat engelli vatandaşlar tarafından test edilen JEST, engelsiz erişim özelliği ile büyük beğeni topladı. ■



Büyük Numara

bulmak artık zor değil!

46 - 47
48 - 49

numaralarda
başlı ve
bağın

TOPTAN - PERAKENDE
Tel: 0532 705 23 00

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 3 • Sayı: 117 • 16-22 Aralık 2013

Sahibi ve Sorumlu Yaz İşleri Müdürü Muammer BAŞKAN	Genel Yayın Yönetmeni Erkan YILMAZ	Genel Yayın Danışmanı / Başyazar Dr. Zeki DÖNMEZ
Editör Korkut AKIN	Haber Merkezi Caner ÖZCAN	İş Geliştirme Danışmanı Mehmet ÇIKINCI
Reklam / Abone Özgür ALKAN	Hukuk Müşavirleri Elanur KOÇOĞLU Murat KOÇOĞLU	
Dağıtım: Mikail BAYAT	Tasima Dünyası Gazetesi ve eklemlerinde yayınlanan yaz, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Media Pazarlama İletişim ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti. 'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.	
Yönetim Yeri Evren Mah. Cami Yolu Cad. Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli Bağcılar - İstanbul Tel: +90-212-550 67 65 Gam: +90-549-341 55 56 editor@tasimadunyasi.com	BÖLGELER	
	İZMİR Cumhur ARAL	
	ANTALYA Pınar KILINÇ	
	EDİRNE Hüseyin TOPÇU	
	ADANA-GAZİANTEP Emel GÜL	
	DIYARBAKIR Ramazan DEMİR	

Goodyear tüm sürücülerini uyarıyor:

Güvenliğiniz için kış lastikleri kullanın

Kış aylarında hava sıcaklıklarının düşmesi, gizli buzlanma ve kar yağışı gibi mevsimsel koşullar sebebiyle trafik kazaları yaklaşık yüzde 20 oranında artış gösteriyor. Ülkemizde Kasım 2012'de yürürlüğe giren ve Ticari Araçlarda Kış Lastiği Zorunluluğu'nu getiren yönetmelikle birlikte kış lastiği kullanma bilinci artıyor.

Goodyear, sadece yönetmelik kapsamında zorunlu tutulan sürücülerin değil, tüm sürücülerin öncelikle kendi can ve mal güvenlikleri için kış koşullarında kış lastiği kullanmalarını öneriyor. Emniyet Genel Müdürlüğü'nün tüm illere emir yazısı göndererek kış lastiği denetimlerine başlanmasını istemesi de kış lastiği kullanımının yol güvenliği için önemini vurguluyor.

Goodyear Tüketici Lastikleri Direktörü

Ersin Özkan, "Kış lastiklerinde kullanılan özel kauçuk sayesinde, +7 derecenin altında da lastiğin tutunma özelliği korunuyor. Bu da tüketiciler için çok daha güvenli sürüş performansı demektir. Sadece kar yağışı olduğunda değil, hava sıcaklığının +7 derecenin altında düştüğü bölgelerde sürücülerin kış lastiği kullanmasını öneriyoruz. Kış lastiği sadece yasal bir zorunluluk değil, hayatınızı koruyacak bir güvenlik önlemi, aracınızın en önemli parçalarından biri. Üstün teknolojilere sahip kış lastiği ürün



ailemiz UltraGrip, oldukça değişken sürüş sağlamak üzere geliştirilmiştir ve zorlayıcı kış koşullarında güvenli dedi. ■

OPET, akaryakıt sektörünün en beğenilen şirketi

Capital Dergisi tarafından gerçekleştirilen "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" 2013 araştırma sonuçlarına göre OPET Petrolcülük, iş dünyasının da ilk tercihi oldu. OPET, aynı zamanda "Türkiye'nin En Beğenilen İlk 20 Şirketi" arasında yer aldı. TMME endeksinde göre sekiz yıldır sektörün müşteri memnuniyeti en yüksek markası unvanını elinde tutan OPET, bu kez "güvenilir şirket olma", "yenilikçi yaklaşım", "yüksek ürün ve hizmet kalitesi", "üstün sosyal sorumluluk bilinci", "bilgi ve teknoloji yatırımları" ve "kurumsal yönetim" ilkelerine göre yönetilme" gibi kriterlerle birinciliği yakaladı. OPET ayrıca

genel sıralamada da 18'incilik konumuyla "Türkiye'nin En Beğenilen İlk 20 Şirketi" arasında yer aldı.



OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca, "Türkiye'nin en beğenilen ilk 20 şirketi arasında girmek bize yeni sorumluluklar yükliyor. Yenilikçi yaklaşımımız, ürün ve hizmet kalitemizdeki üstünlüğümüz ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önem, halkımızın bize olan güvenini her geçen gün pekiştiriyor. Önümüzdeki dönemde de yeni istasyonlarımız, güler yüzlü hizmetimiz, yüksek kaliteli ürünlerimiz ve yüksek sosyal sorumluluk bilincimizle çalışmalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz" dedi. ■

Meytaş Taşımacılık DAF ve TIRSAN'ı tercih etti

Meytaş Taşımacılık 5 adet DAF XF 105.460 Optimizer ve 7 adet Tırsan Yeni Nesil Perdeli Maxima+ araçlarını törenle Tırsan Treylar Teslimat Sorumlusu Mustafa Kurtuluş'tan teslim aldı.

Meytaş Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Yumurtacı, "DAF araçlarının sağlamlık ve performansı, DAF-TIRSAN'ın servis hizmet kalitesi tercih sebeplerimizdir. Şuanda filomuzda 21 adet DAF çekici ve 15 adet Tırsan treylar

bulunmaktadır. Önümüzdeki dönemlerde de DAF-TIRSAN Otomotiv ile işbirliğimizin artarak devam edeceğine inanıyoruz" dedi. ■



Hilal Trans

Kiralık Filo TIR ve DAF ile filosunu güçlendirdi

Hilal Trans Uluslararası Nakliyat, FiloTIR Araç Satış ve Kiralama AŞ'den kiraladığı 15 adet DAF XF105.460 Optimizer ve 18 adet Yeni Nesil Perdeli Mega Semi-Treyları törenle teslim aldı. Törende Hilal Trans Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Küçükçakır ve FiloTIR Satış Sorumlusu Bahadır Demir hazır bulundu.

İbrahim Küçükçakır, "Tırsan bizim için her şeyden önce bir yol arkadaşı ve iş ortağıdır. Tırsan araçlarının ikinci el değerinin

yüksekliği, işletme maliyetlerinin minimum seviyede olması, sorunlarımıza kısa zamanda çözüm sunabilmesi nedeni ile treylar olarak filomuzda her zaman Tırsan ürünlerini görmek bizi memnun ediyor" dedi.

Küçükçakır, "Finans zorluğu yaşamadan araçları kiralayabiliyoruz, araçların sigortalı olması, tüm bakım onarım masraflarının FiloTIR'a ait olması çok önemli avantajlardır" sözleriyle kiralama nedenlerini açıkladı. ■



Akaryakıt harcamalarını yönetmenin en avantajlı ve güvenli yolu

Ticket Business Fuel

Ticket Restaurant yemek kartı ve kuponu ürünüyle sektöründe liderliğini sürdüren Edenerd Türkiye, Petrol Ofisi işbirliğinde sunduğu yeni hizmeti @Ticket Business Fuel ile firmaların akaryakıt harcamalarında maliyet avantajı ve takip kolaylığı sunuyor.

Ticket Business Fuel çözümü ile firmalar, Petrol Ofisi AutoMatic Filo Yönetimi'nin geçerli olduğu Türkiye çapındaki 1.900 istasyondan akaryakıt alımı yaparak akaryakıt harcamalarını kontrollü ve verimli bir şekilde yönetme avantajı elde ediyor. Araç tanıma üniteleri veya akaryakıt kartları ile araç sahiplerinin akaryakıt alımlarını gün veya harcama tutarı bazında sınırlandırabilen firmalar, tüm harcamaların detaylı raporlarla kişi ya da departman bazında kontrol ve takibini yapabiliyor. Sadece sisteme tanımlı araçlar için akaryakıt alımı yapılabildiği olası suistimaller önlenmiş oluyor.

Ticket Business Fuel ile çalışanlar araçlarından immeden ve ödeme yapmadan akaryakıt alımını gerçekleştiriyor. Bu sayede çalışanlar, istasyonda ödeme yapma, fatura alma, masraf fişi doldurma gibi bürokratik işlemlerle uğraşmak zorunda kalmıyorlar.

Ticket Business Fuel'in gelişmiş akaryakıt takip ve raporlama sistemi üzerinden firmalar harcamalarını detaylı olarak takip etmenin yanı sıra grafiklerle desteklenen yönetim raporlarıyla akaryakıt alımını çok daha etkin yönetebiliyor. Firmalardaki farklı yetki seviyelerine göre rapor içerikleri düzenlenebilmekte, aynı zamanda sistemden fatura ve ödemeler de takip edilebilmektedir. Takip sistemi kapsamında, araç bakım zamanlamaları, kasko yenilemeleri, lastik



değiştirme zamanlamaları gibi bir çok kriter bazında firmalar gerekli takipleri kolaylıkla yapabilmektedir.

Güvenli, avantajlı ve pratik...

Edenerd, akaryakıt harcamalarının yönetimi üzerine sahip olduğu global uzmanlığı ve Petrol Ofisi işbirliği ile hizmete sunduğu @Ticket Business Fuel çözümü sayesinde firmalara akaryakıt harcamalarında maliyet avantajı ve tam kontrol sağlıyor. Ticket Business Fuel çözümünden araç sayısı sınırı olmadan tüm firmalar yararlanabiliyor.

Edenerd Türkiye Genel Müdürü Eric De Ladoucette, Ticket Business Fuel ile Edenerd Türkiye'nin firmaların seyahat giderlerini etkin bir şekilde yönetebilecekleri ilk çözümünü hizmete sunduklarına dikkat çekerek şu açıklamayı yaptı: "Edenerd Türkiye, Petrol Ofisi işbirliği ile yeni hizmetini müşterilerine sunmaktan memnuniyet duymaktadır. Ticket Business Fuel çözümü ile firmalar şirket araçlarının akaryakıt harcamalarını araç tanıma ya da akaryakıt kartı seçenekleri ile etkin bir şekilde yönetebilecekler. Küçük ölçekli araç filolarına sahip KOBİ'leri hedeflediğimiz yeni hizmetimizle firmalar, Türkiye çapında en yaygın istasyon ağından yararlanabilecekler." ■

Sakarya Büyükşehir Belediyesi 4 yeni Mercedes Atego aldı

Sakarya Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Dairesi Başkanlığı araç filosuna dört yeni yol süpürme aracı dahil oldu. 7 metre küp çöp toplama kapasitesine sahip araçlar, yeşil enerjili motorları ve led aydınlatma sistemleri ile tamamen çevreci özelliğe sahip. Çalışma alanlarını kamera sistemiyle kullanıcıya gösteren araçlarda kaldırım süpürme ve çamur kazıyıcı fırçalar, kar küreği ve yüksek basınçlı yıkama sistemi bulunuyor. Çevre odaklı yatırımların devam edeceğini belirten Çevre Koruma ve Kontrol Dairesi Başkanı Yılmaz Çiğdem, "Daha temiz bir çevre için yatırımlarımızı sürdürüyoruz" diye konuştu. ■



"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Türkiye'deki sürücülerin % 50'si kışa hazır değil

Mobil 1 tarafından gerçekleştirilen araştırma, soruları yanıtlayan Türk sürücülerin yarısının (yüzde 50.8) tam sentetik motor yağı kullanmanın soğuk havalarda araçlarının motorunu koruduğundan habersiz olduklarını ortaya koydu.

Mobil 1 ekibi, girdiğimiz kış mevsiminde düşük hava sıcaklıklarından kaynaklanabilecek motor aşınmalarına karşı sürücülerin motor yağlarını kontrol etmelerini tavsiye ediyor.

Mobil Oil Türk AŞ Otomotiv Saha Mühendisi Aydın Güney, kış bakımının önemini şu sözlerle vurguladı: "Sürücüler, araçlarını kışa hazırlamayı önemsemeli; motor yağı seviyesini ve kalitesini düzenli aralıklarla gözden geçirmeliler. Geleneksel motor yağları çok düşük sıcaklıklarda kalınlaşarak akışkanlığını kaybeder. Bu durum motorların kolayca aşınmasına yol açar. Buna karşın, tam sentetik bir motor yağı kullanmak düşük sıcaklıklarda akışkanlığı sağlayarak motorunuzun korunmasına yardımcı olur." ■

- Motor aşınmalarının en fazla soğuk havalardaki ilk çalıştırmada görülmesine karşın sürücülerin yarısı araçlarının motorunu nasıl koruyacağını bilmiyor.
- Geleneksel motor yağları, düşük sıcaklıklarda akışkanlığını kaybederek motorda kalıcı hasara yol açabiliyor. Buna karşın Mobil 1 motor yağları gelişmiş formülleri ile -40'a bile akışkanlığı koruyor.

Beykoz Lojistik öğrencileri sektörle buluşturdu

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Endüstriye Dayalı Öğrenme Koordinatörlüğü ve Lojistik Kulübü tarafından kariyerine yöne vermek ve sektöre dair sorularına cevap almak isteyen öğrenci ve mezunların da katıldığı 5. Kariyer Günleri'ne CEVA Logistics, UPS, HG Trans, Mondelez International, Günaydın Group, Çoban Tur, Mars Logistics, Havi Lojistik, Etis Lojistik gibi önemli şirketlerinin yetkilileri sektörün geleceği ve kariyer imkanları hakkında bilgiler verdi. ■



UPS Türkiye'den kampanya: Çantalar Dolsun, Çocuklar Okusun

UPS Kadın Liderlik Gelişimi (WLD) Programı tarafından "Çantalar Dolsun, Çocuklar Okusun" kampanyası düzenlendi. 3 yıl önce Türkiye'de başlatılan WLD, UPS'in kadın çalışanlarını ve kariyer gelişimlerini destekleyerek çeşitli konularda seminerler, eğitimler, hayır işleri ve gönüllü faaliyetler düzenliyor.

WLD, bu yeni kampanya ile ihtiyaç duyulan okul malzemelerini sağlayarak köylerdeki öğrencilerin eğitim şartlarını daha fazla iyileştirmeyi hedefledi. Öğretmenler tarafından belirtilen ihtiyaçlara dayanarak, UPS çalışanları 26 koli okul malzemesi topladı. Malzemeler, Bilecik Koyuncöy ve Mardin Yazır köy okullarına teslim edildi. ■



facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası
editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

16-22 Aralık 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Size de... Anahtar teslimi işler üretelim.

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

Oyna kurata siz olun!

Pivot
MEDYA

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

Denizli ulaşımına 20 körüklü Mercedes-Benz Conecto

Denizli Belediyesi toplu taşımada yeni dönemi 18 metrelik 20 yeni Conecto otobüsle başlattı. Kent içi ulaşımı rahatlatmak ve daha da konforlu bir hale getirmek amacıyla satın aldığı 20 Mercedes Conecto otobüs hizmete girdi.

Denizli'nin Meydanı'nda 12 Aralık Perşembe günü düzenlenen törenle yeni alınan 20 körüklü otobüs hizmete girdi. Belediye Başkanı Osman Zolan, Denizli'ye yakışan araçlarla ulaşım sağlanması düşüncesiyle yeni bir başlangıç yaptıklarını belirtti.

10 yılda 100 araçlık filo

Göreve geldikleri 2004 yılında 15 ile 25 yıllık 35 araçla ulaşımı sağlamaya çalıştıklarını ifade eden Başkan Zolan, "Göreve geldiğimizde hemen araç sayısını 50'ye çıkardık. Vatandaşlarımıza daha konforlu daha güzel araçlarla ulaşım hizmeti verdik. Yetmedi, bu sayıyı 100 araca çıkardık. Ancak Denizlimiz sürekli geliyor ve büyüyor. Buna bağlı olarak da ulaşım da yeni çalışmalara ihtiyaç duyuluyor. Şimdi yeni bir dönemi başlatıyoruz. Bugün 20 yeni aracı vatandaşlarımızın hizmetine sunduk" dedi.

50 otobüs daha alınacak

Başkan Osman Zolan, "Satın aldığımız 18 metrelik 20 adet yeni otobüs ile vatandaşlarımız artık daha rahat ve güvenli şekilde seyahat edebilecek. Engelli vatandaşlarımızın da rahatlıkla kullanabileceği bu otobüslerimizde aynı zamanda wi-fi bağlantısı ile ücretsiz internet erişimi de sağlanacak. Hızı 70 km ile sınırlanan otobüsler üst düzey güvenlik sistemleri ile donatıldı. Otobüslerde 9 adet kamera bulunuyor. Bu da vatandaşlarımızın ulaşım güvenliğini artırıyor. Yeni otobüs takviyesi yine yapacağız. Bu sayı yakın bir zamanda 150'ye ulaşacak. Araçların tamamı yeni olacak. Bir kısmını aldık. Bir kısmını da almaya devam edeceğiz. Denizlimiz toplu ulaşım alanında tüm Türkiye'de parmakla gösterilen bir şehir olacak. Artık vatandaşlarımız özellikle sabah ve akşam saatlerinde duraklarda dakikalarda beklemeyecek. Bu araçlarımız tüm halkımıza hayırlı olsun" diye konuştu.



Şoför koltuğuna oturan Başkan Zolan hatıra fotoğrafı çekti. Başkan yardımcıları ve diğer protokol üyeleri de bir otobüse binerek şehir turu attı. Başkan Zolan otobüs içinde ilk wi-fi bağlantısını gerçekleştirdi. Bu hizmetin özellikle üniversite ve lise öğrencileri için önemli olduğunu ifade eden Başkan Zolan, yeni projeler üzerinde çalıştıklarını söyledi.



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



Aralık ayına özel takas fırsatı!

Eski otobüsünüzün modelini yükseltmek için BusStore'un Aralık avantajlarından faydalanın.

Alt model aracınızı, Mercedes-Benz güvencesiyle kusursuz ön kontrol ve detaylı ekspertizden geçen üst model 2. El otobüs takasında kullanın.

Yolunuza eski günlerdeki gibi keyifle devam edin.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

BusStore İstanbul
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Esenyurt Şubesi
Akçaburgaz Mahallesi, Mercedes Caddesi, No:6, 34522 Esenyurt - İstanbul
Telefon 0212 867 43 00 pbx Faks 0212 867 45 29

www.BusStore.com.tr