

PRNS Taşımacılık filosuna 38 Tourismo



PRNS Group bünyesinde hizmet veren PRNS Taşımacılık, 38 Tourismo yatırımını yaptı. Araç satışlarının 30 adedini

Mengerler İstanbul, 8 adedini Hastalya Otomotiv gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Pazarlama ve Satış Müdürü

Burak Tarm, 38 adetlik satışın turizm sektörüne yönelik tek seferde en yüksek satış olduğunu belirtti. ■ 4'te

Turist sayımız artacak

İstanbul'a gelen turisti sayısı arttı. Otel yöneticilerinin tahminine göre Avrupa ve Rusya'dan gelen turistlerle pazar büyüyecek.



Sayfa 8

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Yıl: 3 • Sayı: 133 • 7 - 13 Nisan 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

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

Taşımacıların yüksek bulduğu trafik sigortası primlerini sigortacılar beğenmiyor

SİGORTA ÇIKMAZI

● Başta otobüsçüler olmak üzere tüm taşımacılar, zorunlu trafik sigortası primlerinin yüksekliğinden yakınıp, devlet tarafından belirlenme dahil çözüm talep ediyor.

● Yapılan zamlara rağmen prim gelirlerinin, genel giderler hariçken dahi giderlerini karşılamadığını belirten sigortacılar, primlerde yüzde 15-20 daha artış istiyor.

Yolcu-yük, kenti-kentler arası taşıma olduğuna bakılmaksızın tüm taşıma araçlarının, hatta ticari olmayan hususi kullanımlı araçların yaptırılmak zorunda olduğu trafik sigortalarında, son yıllarda prim artışları dahil önemli gelişmeler yaşandı. Özellikle taşımacılar bu artışlardan şikayet ederken sigortacılar da mevcut durumdan memnun olmayıp yeni prim artışlarını gerekli görüyor. İşte sigortacılığın son dönem değişiklik özeti:

- Otobüsçülerin özel taleplerine de uygun olarak sigorta teminatları artırıldı.
- Artan sigorta teminatlarına rağmen devletçe belirlenen primlerde, araç sahipleri düşünülerek fazla artışa gidilmedi.
- Sigortacılar; artan teminat, yüksek tazminat ödemeleri ve düşük prim sisteminden rahatsız oldular.
- Hasarsızlık veya hasar miktarına göre prim indirim-artırım dışındaki, sigorta primleri serbest piyasaya bırakıldı.
- Sigortacılar, mevcut zararlarını karşılamak üzere prim artışlarına gitti.
- Hasar durumuna göre prim indirim-artırım kısıtlamaları da kaldırılıp primler tümüyle serbest piyasaya bırakıldı.

- Prim hesaplarının gerçekçi yapılabilmesi için, önümüzdeki yıllarda uygulanacak sigorta teminatları da önceden açıklandı.
- Otobüsçüler başta olmak üzere bazı taşımacılar trafik sigortası prim artışlarından şikayetçi oldu.
- "Sigortacılar rekabet etmiyor, primleri anlaşılarak yükseltiyor" yönünde Rekabet Kurumu'na başvuru yapıldı.
- Rekabet Kurumu'nun yaptığı incelemede piyasada sigortacılar arasında rekabet olduğu sonucuna varıldı.
- Kendilerine özgü zorunlu taşımacılık ve koltuk sigortalarını bir yana bırakan otobüsçüler, prim artışlarından şikayet etmeye devam ederken ilave teminat sağlanmasını talep ediyor.
- Artan şikayetleri dikkate alan devlet sigorta otoritesi, durumu sigortacılar aktarıp indirim çözümü aranmasını istedi.
- Sigortacılar; 2013 yılında, artan primlere rağmen gelirlerinin genel giderler haricindeki ödemeleri dahi karşılamadığını ileri sürdü.
- Prim gelirlerinin, genel giderler dahil tüm giderleri karşılaması için sigortacılar; yüzde 15-20 düzeyinde prim artışını gerekli görüyor.
- 11 Nisan 2014'te yapılacak Türkiye Sigortacılar Birliği Olağan Seçimli Genel Kurulu ve sonrasında sigortacılıkta gelişmeler bekleniyor. ■



Satın Alma Ekipleri birleşti
MAN ve Volkswagen
Ankara'da tek çatı
altında

Volkswagen Grubu; yerel faaliyetlerini, işbirliği MAN'ın faaliyetleriyle birleştirerek, Türkiye pazarındaki faaliyetlerinin geliştirilmesi konusunda önemli bir adım attı. ■ 3'te

Yaz lastiğine geçme zamanı geldi!

Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama Direktörü Egemen Atış, "Kış lastiğinden yaz lastiğine geçmek, hem sürüş emniyeti, hem de lastik ömrü açısından büyük önem taşıyor." dedi. ■ 6'da

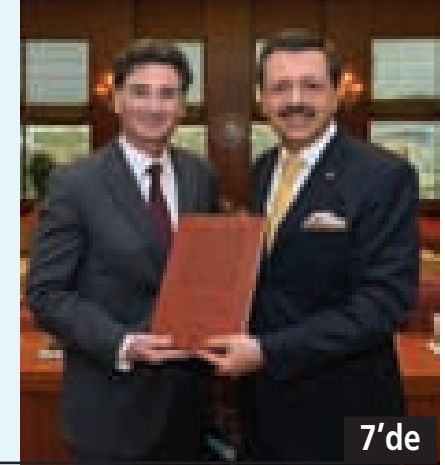


Metro Turizm'in
Selimpaşa Tesisleri hizmete girdi



2'de

IRU Genel
Sekreteri
Pretto,
TOBB Başkanı
Hisarcıklıoğlu
ile görüştü



7'de

Ford Cargo'ları
Gefco Türkiye
taşıyacak



7'de

Lokal Enerji'ye 16 Actros

Bu teslimat ile Lokal Enerji araç parkındaki Mercedes-Benz kamyon sayısı 116 adede çıktı. Şirket, 2012 yılında da 100 adet Actros çekiciyi filosuna dahil etmişti.



7'de

Sektörle Buluşma
Kampanyası

Çeyrek sayfa
ilan +
1 yıl 52 sayı
abonelik

- Gazeteniz, Kargo ile adresinize teslim.
- İlan tasarımı ücretsiz.

Bilgi için:
Tel: 0212 550 67 65 Gsm: 0549 341 55 56
e-mail: info@tasimadunyasi.com



Dr. Zeki Dönmez

Hayal değil,
çözüm!

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

AB, ABD Ulaştırma
Politikaları ve Türkiye-3

2'de



Mustafa Yıldırım

Birlik olmak için
bir araya geliyoruz

3'te



Akif Nuray

Kırılganlık yok!

4'te



Salim Altunhan

Yeni bir dönem
başlıyor!

5'te

Geçen haftaki yazımızı "Gerek karayolları, gerekse demiryolları ve denizyolları bazlı olarak 'Toplu Ulaşım' şartlarının geliştirilmesi (konfor, güvenlik, seyahat süresi, maliyet parametreleri açısından) ve yaygınlaştırılması gerekmektedir" cümlesiyle bitirmiştik. Devam ediyoruz...

Meselenin "altyapı, üstyapı, hizmet düzeyi, geometrik standartlar, tüketim kültürü, kullanım alışkanlıkları ve yönelimleri, filo yeterliliği, entegrasyon, yerli üretim sanayi, maliyet" gibi birçok değişkeni vardır.

Bir ülke kendine has ekonomik yapısı, gelişme şartları ve sistematiği olan bölgelerden meydana gelmektedir. Bölgeler arasında ekonomik, fiziki ve sosyal açılardan büyük farklar bulunmaktadır. Bu farkların minimuma indirilmesi, diğer bir deyişle geri kalmış bölgelerin gelişmesi, her şeyden önce ülke ekonomisi açısından önemlidir. Bölgesel kalkınmanın ülke ekonomisine sağladığı faydalar şu şekilde sıralanabilmektedir:

- Ülkenin çeşitli bölgelerinde bulunan kaynakların iktisadi faaliyeti içerisinde değerlendirilerek yüksek kalkınma hızının gerçekleştirilmesi,
- Ülkede nüfus-kaynak dengesinin kurulması,
- Düalast özelliğe sahip ekonomik yapının bütünlüşmesi
- İktisadi mekân ve şehirleşme olayının iktisadi gelişmeye en elverişli biçimde düzenlenmesi,
- Bölgearası refah seviyesi farklılıklarının giderilmesi.

Bir ülkede gelişmiş ve az gelişmiş bölgelerin varlığı, özellikle gelişmiş ülkelerde belirli bir düzeye ulaşıldıktan sonra, kıt olan üretim faktörlerinin kullanımında, rasyonellikten uzaklaşmaya neden olmaktadır. Bir ülkede bölgeler arasında önemli ölçüde gelişmişlik farkları

AB-ABD Ulaştırma Politikaları ve Türkiye-3

bulunuyor ise; bu dengesizlik, kaynakların eksik kullanımı, kaynakların sektörler arasında optimal dağılımını önlemesi ve şehirlerin aşırı ölçüde büyümesi vb. ekonomik sakıncaları da beraberinde getirmektedir. Kalkınmanın derecelendirilmesindeki bölgesel farklılıklar ölçülerek bölgelerin gelişmişlik düzeyleri dengelemeye çalışılmaktadır. "Kalkınma derecesi", genellikle bir yandan ülkenin toplumsal kesimi tarafından oluşturulan diğer yandan ise ekonomik bölgelere ayrılan kesimi tarafından meydana getirilen "yaşam standardı" ile tanımlanmaktadır. Bununla birlikte, temel olarak bölgesel ve/veya yerel yaşamın analizi vurgulanmaktadır.

Nüfus ve gelir dağılımı...

Dengeli bir bölgesel kalkınmadan beklenen, üretim ve hizmet yatırımlarını ve dağılımlarını en iyi şekilde yanstabilen bir yerleşme sisteminin kurulmasıdır. Geliştirilen bu sistem içerisinde, nüfusun ve gelirin dağılımı ve artışı kadar diğer kaynakların da dengeli olarak kullanılması gerekmektedir. Sanayileşme süreciyle birlikte bölgeler arası farklılık daha fazla arttığı için, uygulanacak politikalar da önem kazanmaktadır. Sanayileşmiş bölgeler girişimci için çeşitli avantajlar sağladığı için,



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

yatırımlar da bu bölgelerde yoğunlaşmaktadır. Bunun yanı sıra, bölgesel kalkınmada rol oynayan coğrafi durum, altyapı hizmetleri, çevrenin destek gücü, sermaye birikimi, teşebbüs kabiliyeti, talep yapısı ve seviyesi ile teşvik tedbirleri gibi faktörler bölgesel kalkınma dinamiklerini etkileyebilmektedirler.

Planlama eksiklikleri...

Daha önce de ifade ettiğimiz üzere; ulaştırma sistemi ile şehirleşme arasında karşılıklı ve birbirini besleyen bir ilişki söz

konusudur. Ulaştırma sisteminin planlı ve verimli bir şekilde kurulumu, şehrin de doğru bir gelişim sürecini yakalamasını sağlayacaktır. Dengeli büyüyen bir şehirde, ulaşım talepleri artacak ancak bu talepler, ulaşım sisteminin daha yapıcı çözümler üretebilmesine de yardımcı olacaktır. Bilindiği üzere; ülkemizin genelinde, esaslı sorunlardan biri gerek ulaştırma sisteminde olsun gerekse şehirleşmede ve gerekse de diğer alanlarda ortaya çıkan "planlama" eksiklikleridir. Bunun yanı sıra, farklı ve komşu disiplinler arası koordinasyon kopukluğu ve entegrasyonsuzluk da, ciddi bir problem olarak ortaya çıkmaktadır. Bu eksikliklerden ortadan kaldırılması veya en aza indirilmesi, çeşitli genel toplumsal kabullerini doğru yöne tahvil edilmesinden, yönetsel boyutta verimi arttıracak kimi yeni düzenlemeler kadar bir dizi tedbirleri gerekli kılmaktadır. Kısaca değinmek

gerekirse, yakın dönemde çıkarılan "büyükşehir belediyeleri" ile ilgili düzenlemeler başta olmak üzere, yerel yönetimler reform paketlerinin önemli ayaklarından birisi de budur. Ancak bütün bu yönetsel iyileştirmeler, kapsamlı çalışmaları gerektirmektedir. Bu bağlamda; Erzurum'un potansiyeli de, hem Erzurum odaklı ve hem de Erzurum, Erzincan, Bayburt, Kars, Iğdır, Muş, Ağrı, Gümüşhane vb. illeri içeren bölgesel koşullar ölçekli düşünülmelidir. Bu çerçevede, Erzurum'un ve sosyal-kültürel-ticari merkezlik ettiği bölgenin ulaştırma-şehir planlama sorunları ve imkanları daha doğru olarak görülebilecektir.

Ulaşım entegrasyonu

Ulaştırma sisteminin önemli eksiklikleri; gerek Erzurum ölçeğinde, gerek yöre ölçeğinde ve gerekse de ülke ölçeğinde, ulaştırma türleri arası entegrasyon ve türler arası dengeli dağılım olarak görülebilmektedir. Söz gelimi ülke genelinde, hem yolcu ve hem de yük taşımacılığında, uzun yıllardır, Karayolu'nun yüzde 90'ını aşan bir payı söz konusudur. Son yıllarda, bunun demiryolu ve denizyolu gibi farklı ulaştırma türlerinden kastedilen vasıtaları iyileştirilmesi yönünde olumlu çalışmalar yapılmış ve kısmen netice alınmış olmasına karşın, henüz hedeflenen noktaya ulaşılabilmemiştir. Modlararası entegrasyondan kastedilen ise, farklı ulaştırma türlerinin birbiri ile eşgüdümü ve birbirini tamamlayan şekilde çalışmasının sağlanması olup, bu da ulaştırma sisteminin verimli çalışması ve dengeli büyümesi ile hizmet kalitesinin sağlanması için hayati önemdedir. Mesela, Erzurum'un bölgesel

açından, modlararası entegrasyonu ve dengeli türel dağılımı sağlanması; Ovit Tüneli vasıtasıyla Karayolu ile kısa sürede Karadeniz'e erişmesi ve oradan limanlar vasıtası ile farklı bölge ve ülkelere yük ve yolcunun taşınımı, yüksek hızlı demiryolu ile Ankara'dan Erzurum'a kısa sürede erişilmesi ve gerek karayolu ve gerekse de demiryolu ile Erzurum'dan Trabzon, Kars, Van, Malatya gibi illerle yük ve yolcu taşınımının sağlanması olarak okunabilir. Elbette ki bütün bu türlerle taşınan yolcu, farklı ulaştırma türleri arası geçişinin hem fiziksel hem de ekonomik olarak geçişi, birbirine entegre olmak durumundadır. Burada, aktarma merkezleri ve ana istasyonların tesisi ve bunların birer kamusal merkezler olarak tasarlanması konusu öne çıkmakta olup, yük taşınımında ise bütün bu türler arası geçişlerde 'lojistik köyler ve lojistik merkezler' öne çıkmaktadır.

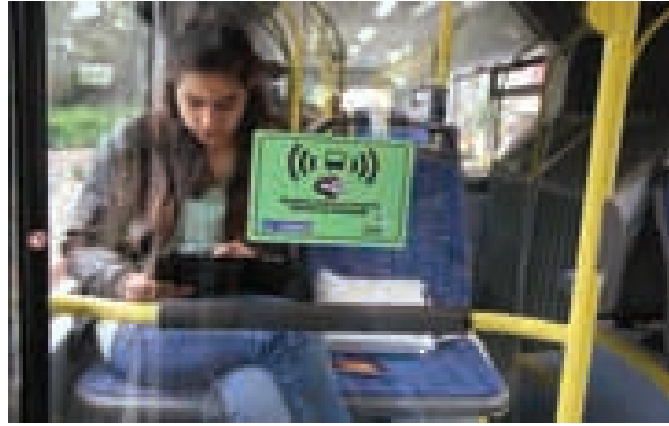
Sürdürülebilirlik...

Bu çerçevede, ulaştırma türleri arası dengeli dağılım ve entegrasyonun sağlanmasından, sadece karayolundan, demiryolu, denizyolu ve havayoluna yolculuk ve taşıma aktarım değil, aynı zamanda, 'sürdürülebilirlik' çerçevesinde çevreci ve verimli alternatif ulaştırma türlerine aktarımı ve çözümlerinin geliştirilmesi de anlaşılmaktadır. Bu bağlamda; teleferik başta olmak üzere kablolu sistemler, kentçinde monoray ve benzeri farklı sistemlerin kullanımını, bisikletli ulaşım ve yerine göre yaya ulaşımının öncelenmesi gibi uygulamalar söz konusudur. Özellikle, çevreci yaklaşımlar, turizm odaklı yaklaşımlar teleferik gibi uygulamaları öne çıkarmaktadır.

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

Kocaeli ulaşımında internet ücretsiz

Kocaeli Ulaşım Dairesi Başkanlığı tarafından Büyükşehir'in toplu taşıma araçlarının orta ve uzun mesafeli hatlarına wireless internet ağı sistemi getiriliyor.



Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı tarafından başlatılan Ulaşım Ücretsiz İnternet Projesi kapsamında, kademeli olarak orta ve uzun mesafeli hatlardaki araçlarda wireless bağlantıları kurulmaya başlandı. İnternet yasasına göre düzenlenen

proje, Türkiye'de bu anlamda ilk olma özelliği taşıyor. İnternete girecek yolcular kendi güvenlikleri için Türkiye Cumhuriyeti Vatandaşlık Numarası'nı girdikten sonra telefonlarına gönderilen şifre ile internete erişim sağlayabilecek. ■



Metro Turizm'in Selimpaşa Tesisleri hizmete girdi

Yılda 22 milyon yolcu taşıyan Metro Turizm, Trakya bölgesine ve Bulgaristan ile Yunanistan'a ulaşımı daha çabuk sağlamak amacıyla Samandıra, Dudullu, Alibeyköy'den sonra dördüncü tesisi olan "Selimpaşa Tesisleri Yolcu Aktarma Merkezi"ni faaliyete geçirdi.

Bin 350 araçlık filosuyla Türkiye'de 76 ilde 900 acenteye karayolu yolcu taşımacılığı gerçekleştiren Metro Turizm, yolcularına ulaşımında rahatlık sağlamak amacıyla Selimpaşa Tesisleri Yolcu Aktarma Merkezi'ni hayata geçirdi.

İstanbul'un Batı yakasında oturan yolcular, daha batıya gitmek için, ters istikametteki otogara gelmekten kurtularak, hem zamandan kazanacak hem de yorulmayacaklar. Avclar, Beylikdüzü, Silivri, Çatalca, Mimarosin, Esenyurt vb. merkezlerde ikamet eden yolcular Trakya bölgesine ve Balkan ülkelerine gerçekleştirecekleri seyahatlerde en az bir saat zaman kazanmış olacaklar.

Trakya'nın Samandıra'sı

Metro Turizm'in sahibi Galip Öztürk, yapılan yeni yatırımlarla Metro Turizm'in bir otobüs markasından öteye gittiğini vurguladı: "Anadolu yakasında bulunan Samandıra Tesisimiz gibi Selimpaşa Tesisinin de Trakya'nın Samandıra'sı olacağına inanıyorum." Hizmet kalitesini arttırmak, taşıma sistemlerinin

entegrasyonuna öncülük etmek ve ürün çeşitliliğini artırmak için sürekli ve yenilikçi yatırımlara imza attıklarını belirten Öztürk, "Yatırımlarımızı sektörün lider markası olmamızın getirdiği sorumluluk duygusuyla yapıyoruz. İşte bugün de kaliteye katkı için yeni bir tesisle karşınızdayız. Ayrıca yolcularımıza geçen yıl 1300 otobüsle hizmet verirken bu yıl 1500 otobüsle hizmet vermeyi hedefliyoruz." diye konuştu.

Hedef 24 milyon yolcu

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, 2014 yılında belirlenen 24 milyon yolcu hedefine ulaşmak için gerek yatırımlara gerekse organizasyon yapılandırılmasına hız kesmeden sürdürdüklerini belirterek, "Bu yıl Metro ailesi için kalite yıldırı. Her adımımızda müşteri memnuniyeti odaklı hizmet için çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

Selimpaşa Yolcu Aktarma Merkezi'ne Metro Turizm acentelerinin bulunduğu Avclar, Parseller, Firuzköy, Tabela, Beylikdüzü, Esenyurt Merkez, Kırcaç, Esenyurt SSK, Gürpınar, Tepecik, Mimarosin, B.Çekmece, B.Çekmece E5, Silivri ve Çatalca'dan gerçekleştirilen servislerle ulaşılabiliyor. Selimpaşa Aktarma Merkezini; İstanbul'dan Trakya bölgesine (Edirne, Kırklareli, Tekirdağ ve Çanakkale üzerinden örneğin; İzmir'den İstanbul'a gelen otobüsler) ve İstanbul'dan Yunanistan, Bulgaristan'a seyahat eden yolcular kullanabilecek. ■

36 yaşındaki genç işadamı Uğur Niyazoğlu kalbine yenildi.

Uğur Niyazoğlu son yolculuğuna uğurlandı

İzmir Otobüs İşletmeleri Terminali (İZOTAŞ) Yönetim Kurulu eski Başkanı merhum Mehmet Niyazoğlu'nun küçük oğlu Uğur Niyazoğlu (36) son yolculuğuna uğurlandı.

Babası Mehmet Niyazoğlu gibi kalp krizi geçiren yaşamını yitiren Uğur Niyazoğlu'nun ani ölümü yakınlarını yasa boğdu. Niyazoğlu'nun cenazesi Alsancak

Hocazade Camii'nde kılınan ikindi namazına müteakip Narlıdere Aile Kabristanı'na defnedildi. Genç yaşta yaşamını yitiren Uğur Niyazoğlu'nun babası merhum Mehmet Niyazoğlu da 2007 yılında kalp krizi sonucu hayatını kaybetmişti. Taşıma Dünyası olarak Uğur Niyazoğlu'na rahmet, ailesi ve yakınlarına başsağlığı diliyoruz. ■



ISUZU NOVO ZİRVEYİ İSTEYENLERİN YOLU BELLİ!



Yolcu taşımacılığı güven, konfor, performans ister. Sınıfının standartlarını belirleyen Isuzu Novo, hem yolcularını hem de yolların profesyonellerini mutlu eder.



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

ISUZU



Satın Alma Ekipleri birleşti

MAN ve Volkswagen Ankara'da tek çatı altında

Volkswagen Grubu; yerel faaliyetlerini, iştiraki MAN'ın faaliyetleriyle birleştirerek, Türkiye pazarındaki faaliyetlerinin geliştirilmesi konusunda önemli bir adım attı.

2011 yılında MAN ile birleşme öncesinde kurulan İstanbul Maslak'taki satın alma ofisi, kısa bir süre içinde önemli ticari hacim elde etti. Bu durum, hem Türk otomotiv yan sanayisinin yeterlilik düzeyini hem de Volkswagen Grubu'na duyulan güveni ortaya çıkardı.

Yeni uygulamayla, MAN'ın Ankara'daki tanınmış merkezile entegre edilerek, hem Volkswagen hem de MAN'ın

ticari faaliyetleri bir yerde birleştirilecek ve böylece MAN'ın Türkiye'deki 48 yıllık deneyiminden faydalanılması sağlanacak. Böylece tedarik sanayisine ve ülke ekonomisine önemli katkı sağlayan Volkswagen Grubu'nun komple satın alma zincirine katılma olanağı sunulacak.

VW Grubu Satınalma ve Yeni Projelerden Sorumlu Direktörü Ralf Brandstätter, "Türk otomotiv yan sanayi ürün çeşitliliği, kalitesi ve yeterliliği sunan güçlü bir pazardır. Yan sanayi piyasasını da yakından takip ediyoruz" dedi. MAN Truck & Bus AG Satın Alma Kurulu Üyesi Ulf Berkenhagen de otomotiv yan sanayisi ile ilgili olarak bu işbirliği sayesinde yakın gelecekte daha da büyük bir önem kazanacağını vurguladı. ■

Birlik olmak için bir araya geliyoruz

Sivil toplum örgütlerinin birleşmesine yönelik talepler sürekli gündemde. Böyle bir görüşme yapıldı. Birleşme tasarımız var. Tabii, sektörün kendi hassasiyetleri, dengeleri var. Bunları bozmadan, tarafları mutlu ederek, herkesin katılımını sağlayacak bir birleşme için çok temkinli adım atmaktayız. Bir önceki süreci tekrarlamamak için de yoğunluğa üfleyerek yemek durumundayız.

Köy yolundan, otopana çıkmak istiyoruz

Bizim meselemiz şu veya bu olmak değil, sektöre fayda sağlamak. Bu faydayı sağlamak için en doğru yol neyse, o yolu açmaya çalışıyoruz.

Şimdi biz, köy yolundayız. Önce devlet yoluna, oradan da otopana girmemiz lazım. Bu işin otopanı, bir birlik için oluşturulan kanundur. Nihai hedefin kanunla kurulmuş bir birlik olması lazım. Bu hedefi de tabii, önce TOF'un kendi unsurları içinde karara varması lazım. Türkiye Otobüsçüler Konseyi olarak 'birlikte hareket' etmek diye bir kavram geliştirdik. Türkiye ismini almış federasyonun içinde olduğu 'daha geniş bir yelpaze ile katılımı sağlayabilir miyiz' diye bir tasarı hazırladık. Birinci önceliğimiz bu. TOF-TOFED birleşmesinden ziyade konfederasyona doğru giden bir süreci işletmeye çalışıyoruz. Bunun ön görüşmesi yapıldı. Birinci dönemde hedef, Mayıs ayında olağanüstü genel kurulla TOFED'in katıldığı konfederasyon hazırlıkları yapmaktır. İkinci dönem konfederasyonun kuruluşuyla devam etmek; üçüncü dönem Türkiye Otobüsçüler Birliği veya Yolcu Taşımacıları Birliği kurulmasına yönelik çaba harcamaktır. Bu, benim çizdiğim bir 'yol haritası'dır. Genel kurullar nasıl karar verirse ona uymak demokrasi gereğidir.

Bunu neden yapıyoruz?

Birbirine çelme takan federasyonlar, dernekler yerine sektöre fayda sağlayan, güçlü bir lobi etkisine sahip bir sivil toplum örgütü yapısı oluşturmak için bu süreci gerçekleştirmeliyiz. Bunun için ilk olarak bir birliğe doğru bu işi taşımak gerekir.

TOBB da destekleyecektir...

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) bu birlik oluşumuna karşı çıkacağını da düşünmüyorum. TOBB, saygı duyduğumuz büyük bir kuruluş. Onu yok sayarak yola devam edecek değiliz. Onun içinde de var olacağız. Sektörümüz adına ondan istifade edeceğiz. Doğru yapılarırsınız, TOBB-federasyon ilişkisini doğru kurarsanız bu oluşum herkes tarafından açıkça desteklenir.

Bağımsız birlik olma hedefimiz yok. TOBB'un çatısı altında, onunla birlikte hareket edeceğiz. Birtakım çalışmalarımız var. O çalışmaların daha hızlı, daha seri halledilebilmesi için TOBB'dan yardım olarak bir birlik kuracağız. Biz yapacağımız her yatırımı ve projeyi TOBB'la birlikte yapacağız. Ne TOBB federasyonları, meslek odalarını ve birlikleri yok sayıyor ne de onlar... TOBB'un da onayını alarak yolımıza devam ederiz. Birliği kanunla oluştururken, TOBB'a bağımlı hale getirebilirsiniz; bu, sektörün önünü açmak için yapılabilir.

Önümüzdeki dönem

Sivil toplum örgütlerini güçlendirmeliyiz. Sivil toplum örgütleri güçlü olmayan ülkeler kalkınma ve gelişme sıkıntı yaşar.

Neden siyasi partilerde biz taşımacıların temsil edecek milletvekilimiz olmasın. Gücümüzü bu yönde toparlamalıyız. Bana göre



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

gidilmesi gereken yol da budur. Benim öyle bir niyetim yok, ama sektörümüz içinde kariyeri olan arkadaşlarımızı meclise itmeliyiz. Onlar kanun ve yönetmelik gibi süreçlerde bizim aleyhimize düzenlenmelerin çıkmasını engelleyebilir. Düzenlemelerin gerek ülke, gerek toplum için en faydalı şekilde çıkmasını ve uygulanabilir şekilde olmasını sağlamak, taşıma ve taşımacıların önündeki engelleri kaldırmak, kapasitenin verimli kullanılmasını sağlayacak düzenlemeleri yapmak bu arkadaşlarımızın görevi olacak.

Sektörün milletvekilleri olmalı

Atacağımız adımlar ve alacağımız desteğe göre bu sektör 2015 yılında Meclise neden birkaç milletvekili göndermesin. Ben federasyonları proje yapan, sektörün geleceğini tarif eden sivil toplum kuruluşları olarak görüyorum. Yoksa bunları meslek haline getirip, kurdun mu kurdun, başkan mısın başkanın. Ne yapan başkansın! Hiçbir şey yapmayan başkan neye yarar! Perde niteliği taşıyan federasyonlar yerine; yol açan, proje ve çözüm üreten sivil toplum örgütlerine ihtiyaç var. Taşımacıyı bir bütün olarak kapsama alanına alan kuvvetli bir birliğe ihtiyaç olduğu artık gün ışığı gibi görünüyor. Bir engelli yasaşı çıktı, hepimizi bağladı; onun için hepimiz birlikte hareket etmek durumundayız, ortak faydaları bulmak zorundayız. Şemsiye altındaki dernekleri, federasyonları yanı sıra bağımsız hale getirmeyi düşünüyoruz. Bu işe görülür ve destek veren hiç kimse bizim rakibimiz, muhalifimiz değil. Herkesi yanımızda görmeye istiyoruz. Yolunuza bu anlayışla devam edeceğiz. ■



Son dünya şampiyonu

Bayern Münih'i MAN taşıyacak

2013 Dünya Şampiyonu ve Bundesliga'nın lideri Bayern Münih, MAN'la işbirliğini 2016'ya kadar yeniledi. Kadrosunda Ribery, Robben ve Shaqiri gibi dünya yıldızlarını bulandıran takımın CEO'su Karl-Heinz Rummenigge, "MAN ile olan yoğun işbirliğimizden çok memnunuz. İki marka da üst düzey kalitede ve dünya lideri. Gelecekte de bu işbirliği devam edecek" diye konuştu. Yeni işbirliği anlaşması, futbol takımının yanı sıra, yine liginde zirveye oynayan basketbol takımını da kapsıyor. 2011'den bu yana basketbol kulübü ile devam eden işbirliği

sözleşmeleri, başta dünya yıldızları Ribery, Robben ve Shaqiri olmak üzere tüm sporcularla ortak çalışmaları da kapsıyor. Bu çerçevede, taraftarlar için takım otobüsü hayalinin de hayata geçirilmesi hedefleniyor.

FC Bayern Munich AG CEO'su Karl-Heinz Rummenigge MAN'la yoğun işbirliği yapmaktan çok memnun olduklarını kaydederken MAN Truck & Bus AG Murahhas Azası Anders Nielsen, "Bayern Münih, ortak takım ruhu ve gelenekleriyle MAN ile mükemmel bir uyum sağlıyor" diye konuştu. ■

ZF Grubu, Busworld İstanbul 2014'de

ZF Grubu, Busworld İstanbul 2014 fuarına, otobüsler için geliştirdiği yenilikçi ürünleriyle katılıyor

4-27 Nisan tarihlerinde İstanbul'da düzenlenecek Busworld fuarına ZF otobüs grubuna ait ürünlerin sergileneceği bir stand ile katılacak. ZF Friedrichshafen AG Otobüs biriminden üst düzey yöneticilerin de hazır



bulunacağı fuar standında, şehir içi otobüsler için tam otomatik 6 vitesli ZF Ecolife şanzıman ve kendisini şehirler arası otobüslerde kanıtlamış 12 vitesli AS Tronic şanzıman ailesinin, şehir içi 9m otobüsler için üretilmiş yeni üyesi AS Tronic Lite'ı sergilenecek. Ayrıca kapasitesi artırılmış RL82EC Bağımsız Ön Suspansiyon ile alçak taban araçlar için üretilmiş olan AVE 130 Elektroportal aks da görülmeye çıkacak.

Otobüs grubu ürünler

AS Tronic, AS Tronic Lite, Ecolife, AVE 130, RL 82 EC ■

Dr. Zeki Dönmez Sorularınızı Cevaplıyor

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

SORU

Hocam, hayırlı günler.

Yalova Kurtköy'de doğa ile iç içe, aile işletmesi olan bir küçük otelim var. Müşterilerimi Yalova vapur çıkışından alıp otelime getirip götürüyorum. Bu hizmeti vermezsem, otelime müşteri bulamam. Basmı taksicilerle derde girdi, etrafımı çevirdiler. Polis, korsan diye tutanak tuttu. Sizin yazılarınızı okuyorum; nasıl hareket etmeliyim? Butik otel benim adıma, 9+1 minibüsüm hususi. Hangi tür belge bu sorununumu çözer? En derin saygılarımla.

Adem Vatanser,
Kültür Butik Otel, Kurtköy Yalova

CEVAP

Sizin minibüs (yeni tanımla otobüs) cinsi hususi taşıtınızla başka insanları taşımanız bir yolcu taşıması olup bunun izinsiz/belgesiz yapılması hem trafik hem de taşıma kanunlarına göre suçtur. İzin veya belgenin tür veya alınacağı makama gelince: Önce otel müşterilerinizi ücretsiz taşımanız gerekir. Cevabım bu hale göredir. Otelinizin bulunduğu Yalova ili içindeki Kurtköy'ün yeri önemli. Burası Yalova il merkezinin neresinde ve siz yolcularınızı nereden alıp nereye taşıyorsunuz? Eğer hem yolcularınızı aldığınız yer hem de oteliniz ikisi birden aynı belediyenin (Yalova merkez ilçe belediyesi veya başka bir ilçe/belde belediyesi olabilir) sınırları içinde ise o belediyeden ücretsiz yolcu taşıma servisi izni almanız gerekir. Eğer bu ikisi aynı belediyenin sınırları içinde değilse yani farklı belediyelerin sınırları içinde veya birisi ya da ikisi belediye alanı dışında ise Bakanlık Bölge Müdürlüğü'nden D3 yetki belgesi almalısınız. Bu belge ticari amaçlı olmayan yolcu taşımacılığına imkan verir. İnşallah Bakanlık size D3 ile sadece kendi personelinizi taşıyabilirsiniz demez; zira tanımadığınız kişileri taşıyabiliyorsunuz; böyle yorum yapırsa ücretsiz taşıma için çözüm kalmamış olur. Dr. Zeki Dönmez

Otokar, 9 ürünüyle Busworld'de

Otokar, Busworld 2014'te, Salon 1 A07 numaralı standında 6 metreden 12 metreye kadar geniş ürün yelpazesi ile yer alacak.

4-27 Nisan tarihleri arasında düzenlenecek 5. Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı'nda, Otokar, Busworld Turkey 2014'te şehir içi toplu

taşımacılık, servis ve turizm taşımacılığı, kısa mesafe taşımacılık alanlarındaki ürünlerini sergileyecek.

4 yıldır Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası Otokar, 24 kişilikten 43 kişiliğe kadar geniş otobüs yelpazesi ile fuarda yer alacak. Salon 1, A07 numaralı standında 9 farklı otobüsü ile yer alacak Otokar, liderliğini Otokar'ı başarıya ulaştırmış tüm araçları birarada sergileyerek vurgulayacak. ■



Otokar'ın sergileyeceği araçlar...

Sultan City, Doruk LE, KENT LF, KENT U, Sultan Mega, Sultan S, Sultan Maxi, Doruk T, TEMPO.

OTOKAR HAYATIN HER YERİNDE

Yarın asırdır yeniliklere ilk günkü heyecanımızla yaklaşıyoruz.

Şehirleri, turizm ve servis taşımacılığına yönelik ürettiğimiz araçlarla, hayatın her yerinde yol alıyoruz. Herkes için yolculuğu güvenli buluşturuyor, hizmeti konfora dönüştürüyoruz.

Bizi daha yakından tanımak ve yepyeni araçlarımızı incelemek için, **Busworld Türkiye Fuarı'na sizi de bekleriz.**

Busworld Türkiye'deyiz
Salon:1
Stand: A07

444 6857 (444 OTKR) www.otokar.com.tr /OtokarTicariAraclar /OtokarAS

Otokar



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Kırılmalık yok...

Yerel seçim tamamlandı.

Yerel seçimden bile yeni hükümet bekleyebilen vatandaşlarımız 13'üncü yılda 8'inci defa şaşırıldılar. Şaşırılmaları hiç sürpriz değil.

Ekonomi kanallarındaki bankacılar, ekonomistler, şirket temsilcileri, analistler sonucun tamamen olağan olduğunu anlattılar. Yani o tarafta da bir sürpriz olmadı.

Ben de geçen hafta katladığım kağıdımı açtım, baktım sürpriz yok.

Bir nokta... çok önemli dikkat çekecek kadar: muhalefetin bu derecede lehine olan bir ortamda, iktidarın bu derecede sağlam çıkması bir yönetim dersi.

Strateji kurmak (İstiklal Savaşı), taktik belirlemek (tek kişinin konuşması), başarılı operasyon yapmak (yüksek performanslı örgüt) yani "yönetmelik bütünlük" başarısıdır.

Üye sayısı tüm diğer partilerin toplamının 4 katıdır.

Bu süreç başarısının temelinde Prof. Dr. Makina Mühendisi Necmettin Erbakan'ın dehasının olduğuna eminim. Mühendis Necmettin Erbakan'ın dehası için internete 30 dakika gezmenizi öneririm.

Haydi, herkes işine...

2012 büyümemiz yüzde 3,6 idi. 2013'te yüzde 4 oldu. Sadece 4'üncü çeyrek büyümemiz yüzde 4,4 olmuş. 2014 rakamlarına bakınca büyümenin kaldığı yerden devam ettiğini söyleyebiliriz.

Büyümeye enerji tüketiminden de bakarsak;

2003 yılında 140 milyar kWh olan elektrik tüketimimiz, 2013 yılında

245 milyar kWh olmuş. 2023 yılında 480 milyar kWh olacak. Bu artış karşılacak olan yeni HES'lerde, 9 yılda 23 milyar dolarlık türbin-jeneratör yatırımı olacak. Büyüme devam ediyor.

Enerji ve Aile bakanlıklarının enerji tasarrufu projesi olan "Enerji Hanım" ile 2013 yılında, 21 ilde, 34 bin kadınımla çalışarak 4 milyar TL tasarruf sağlanmış.

Bu tasarruf 90 bin Mikro-KOBİ'nin kullandığı toplam krediye eşit. Dikkatinize.

"Enerji Hanım" devam ediyor.

Kırılmalık konu değil...

Ekonomi yönetimi; özel sektörün yurtdışında kayıtlı parasının 130 milyar dolar olduğu, kayıtsız miktarı buna eklenmesi gerektiğini söylüyor.

Özel sektörün borcu 180 milyar dolar. Borçluların yüzde 85'i ihracat yapıyor.

Çin'in kredi miktarı yüzde 230; 2002'de yüzde 80 imiş. Türkiye'nin kredi miktarı yüzde 60.

Türkiye'nin kamu borçluluğu 25 AB ülkesinden iyi.

Bankalarımızın Sermaye Yeterlilik Rasyosu 21 AB ülkesinden iyi. İşimize bakıyoruz...

Otobüsle şehirlerarası yolcu taşıyan şirketlerin yöneticilerinin kurduğu dernek önemli bir boşluğu dolduracak.

Şan olan otobüsçülük faaliyeti kısa zamanda iş kimliğine geçecek. Başarılar diliyorum bu derneğe. İşlerine bakıyorlar...

Kapsamlı bir iş...

Ekonomide dağılım-paylaşım-erişim dengliği adıyla işlediklerimiz şimdilerde "ekonomide demokrasi" ifadeleri ile dile getiriliyor. Bu, hepimizin işi. ■

Prens Group yatırımlarını sürdürüyor

PRNS Taşımacılık filosuna 38 Tourismo

Prens Group bünyesinde hizmet veren PRNS Taşımacılık, 38 Tourismo yatırımı yaptı. Araçların satışını 30 adedini Mengerler İstanbul, 8 adedini Hastalya Otomotiv gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, 38 adetlik satışın tek seferde turizm sektörüne yönelik en yüksek satış olduğunu belirtti.

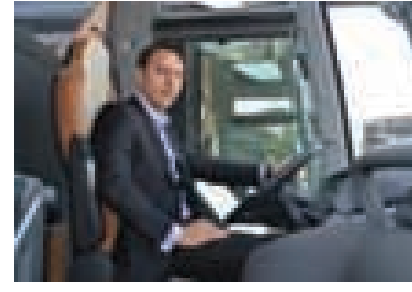
Turizm taşımacılığı sektöründe, Prens Group bünyesinde faaliyette bulunan PRNS Taşımacılık tercihi yine Mercedes-Benz'den yana kullandı.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, PRNS Taşımacılık Genel Müdürü Göktürk Erdoğan, Metrojet Airline Türkiye Operasyon Direktörü Apti

Sediev, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Şehirleri Otobüs-Kamu Satış Kısım Müdürü Alper Aydın, Otobüs Satış Filo Satış Danışmanı Efe Selçuk, Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç, Otobüs Finansman Satış Koordinatörü Kemal Üşenmez, Mercedes-Benz Busstore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı ve Busstore Alım Satım Yönetmeni Burak Türkel, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal, Otobüs Satış Müdürü İlker Canbolat, İkinci El Satış Danışmanı Hakan Özmutlu katıldı.

Dört dördlük hizmet için...

PRNS Taşımacılık Genel Müdürü Göktürk Erdoğan, yolcuları daha kaliteli bir hizmetle taşımaya yönelik bu yatırımı gerçekleştirdiklerini belirterek,



"Dört dördlük hizmet sağlama adına biz bu tercihi yaptık. Mercedes'e de bizlere de hayırlı olsun. Yıldız her yerde yıldızdır. Her araba iyi ama yıldız bizi kendine çekti. Biz Mercedes'i seviyoruz" dedi. Filolarında toplam 187 araç bulunduğunu belirten Erdoğan, "Bu araçları alırken 10 aracımızı da takasa verdik. Filomuzda 38 Tourismo'nun yanı sıra 70 adet Sprinter araç daha var. 70 adetlik Sprinter'in 59 adetlik bölümünü ilk üç ayda yaptık. Araç yatırımlarına toplam 40 milyon Euro harcadık. Prens Group büyüme çizgisini her sene biraz daha üzerine koyarak devam ettiren bir şirket" dedi.

Kaliteli ve taşıma güvenliği

"Biz kaliteli hizmet ve taşıma güvenliğini öncelikleri arasında bulduğumuz bir şirketiz"

PRNS Taşımacılık Genel Müdürü Göktürk Erdoğan, Tourismo otobüsü kullanarak fabrikadan ilk çıkışı yaptı.

açıklaması yapan Erdoğan, "Bu prensipler bizim taşıdığımız yolcu sayımızı her geçen gün artırmamızı sağlayan unsurlar. Çünkü kaliteli hizmet yapısından taviz vermiyoruz. Şoförlerimizin eğitimine büyük önem veriyoruz. Hepsi özel sınavlardan geçiriliyor. Biz kaptan alımlarını 5 kişilik bir komisyon ile yapıyoruz. Her arabada iki şoför bulunur. 9 saatten fazla çalıştırılmazlar. Benim bir kaptanı fazla çalıştırmamamın ek 3 milyon TL'lik maliyeti var, ama kalite de ancak bu şekilde yükselir. Siz fedakarlık yapmazsanız, müşterinizden karşılığını alamazsınız. Biz kaptanlarımızın dinlenme sürelerine çok önem veriyoruz. Lojmanda dinlenirler, sefere öyle çıkarlar" diye konuştu. 2013 yılında 70 bin kişi taşıdıklarını, bu yıl için 400 bin kişi hedefi belirlediklerini ifade eden Göktürk Erdoğan, "Bu hedeflerimize yönelik araç yatırımlarını yaptık. 2015'te ancak yeni yatırımlar gündeme gelebilir" dedi.



Turizme en büyük satış

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım:

"Şehirlerarası otobüs parkındaki Mercedes oranımız yüzde 79. Turizmdeki payımız da hızla artıyor. 38 adetlik Tourismo satış Mercedes-Benz Türk'ün turizm sektörüne yönelik yapmış olduğu en yüksek adetli bir satış. O nedenle, bugün bizim için ayrıca önemli. Prens Group ile yapmış olduğumuz bu işbirliği bize ayrı bir keyif veriyor. Araçlarımızı tercih ettikleri için teşekkür ediyoruz. Bayımız Mengerler İstanbul ve Hastalya Otomotiv'e bu operasyondaki katkıları için teşekkür ediyorum. Bu bir takım çalışması. Bu operasyon içinde hem takas, hem finansman imkanı var. Bizim dileğimiz Prens Group'la bu işbirliğinin uzun süre devam etmesi. Kendi adımıza çok mutluyuz" dedi.

Turizm payı artıyor

Turizm sektörüne yönelik iki senedir sürdürdükleri çalışmaların olumlu sonuçlarının artarak devam ettiğini belirten Burak Tarım, "46 yıldır bu sektörde yer alıyoruz. Bir adım attıktan sonra bulunduğumuz pozisyondan bir adım geriye gelmeyi, hiçbir zaman



arzu etmiyoruz. Her sene üstüne koyarak gitmeye gayret ediyoruz. İlk 3 ay itibarıyla turizm sektörüne ciddi bir satış gerçekleştirdik. Şehirlerarasında zaten belli bir derinliğimiz var, aynı şekilde turizm alanında yapma hedefine emin adımlarla ilerliyoruz. Önümüzdeki dönemde ilave satışlar olacağını göreceksiniz. Bu işbirliğinin herkese hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Pazar değerlendirmesi

Burak Tarım, toplam otobüs pazanına yönelik şu değerlendirmeyi yaptı: "Büyük otobüs pazarı, yıl ortalamalarına baktığımızda 1000-1100 arasında,

Turizm ve şehirlerarası dengesi zaman zaman değişse de durum bu. 2011'de 1700, 2012'de 1000, 2013'te 1345 adetlik bir pazar oldu. 2014'te bunun bir miktar geriye gelmesini bekliyoruz. Ama bu 800-900 olur mu, şu an söylemek zor. Çünkü Nisan ve Mayıs ayından sonra şehirlerarasının yüksek sezonu başlayacak, oradaki yatırım çizgisini birkaç ay içinde görebileceğiz. İlk üç ayda yüzde 22-23 civarında bir gerileme var. Ama biz yine de geçen sene yaptığımız satışların neredeyse tamamını yaptık."

Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal

PRNS Taşımacılık'ın Mercedes-Benz Türk markasını tercih etmesi dolayısıyla teşekkür etti. Güldal "Bizde onların hizmet kalitesine destek verebilmek için elimizden gelen gayreti göstereceğiz. Tourismo

otobüslerden memnun kalacaklarına inanıyoruz. İşbirliğimiz devam edecek" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk, Busworld 2014'te

Sehirlerarası otobüs pazarının 46 yıldır aralıksız lideri olan Mercedes-Benz Türk, İstanbul/Hoşdere fabrikasında ürettiği teknoloji ve kalitede öncü otobüslerini ve 2013 yılından beri satışını gerçekleştirdiği Setra marka otobüslerini, "Busworld 2014" fuarında sergileyecek.

Mercedes-Benz Türk'ün 12.560 m²'lik geniş standında; Conecto Solo, Conecto Körüklü, Travego 15, Tourismo 15, Tourismo 16, Setra 515 HD, Setra 516 HD/2, Setra 517 HDH araçları sergileyecek.

Ziyaretçiler, ikinci el otobüs satış faaliyetlerini yürüten BusStore, Mercedes-Benz Satış Sonrası Hizmetler ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sunduğu hizmet ve kampanyalar hakkında bilgi edinebilecekler.

1967'de kurulduğu günden bu güne 807 milyon Euro yatırım yapan Mercedes-Benz Türk, üretime başladığı 1968 yılından 2013 yılı sonuna kadar toplamda 69 bin adet otobüs üretimi gerçekleştirdi. ■

HD kaliteli içerik

Cloud Kontrol Merkezi

TS 16949 sertifikası

Otomotiv seviyesinde Kalite

MSI/FUNTORO'dan garanti

Otobüslerdeki en lüks seyahat deneyimi

TEKNOLOJİ

FUNTORO

Yeni bir dönem başlıyor!



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Güne erken başladığımı hepimiz biliyorsunuz. Erken yatamam bile erken, gün doğmadan kalkarım. "Erken kalkan yol alır" diye bir söz vardı eskiden... ben o sözün önemli olduğuna inanırım.

Bu sabah da vurdum kendimi sokaklara... Kaldırma bir araba park etmiş, karşından çocuk arabasıyla gelen bir kadın söylendi. Haklıydı bence... Arabanın camı açıldı, bir kadın park edecek yer bulamadıklarını söyledi. Çocuk arabasını itekleyen kadın kendisi gibi çocuklu olanları, yaşlıları (bakın bu önemli, beni göstermedi) hiç dikkate almadıklarını belirtti. "Biraz anlayışlı olun canım" deyince camdan konuşan, dayanamadım, "madem öyle, asıl siz anlayışlı olun arabanızı kaldırma park etmeyin" dedim. Direksiyonda oturan aynı yaşlardaki erkek, kocasıydı sanırım, hiç karışmadı söze ve hemen yola çıktı.

Yerel seçimler yapıldı ve halkın tercih ettiği başkanlar göreve geldi. Şimdi onların çalışma zamanı. Şimdi bir şeylerin değişme zamanı. Şimdi hayatın güzelleşmesi için çaba harcama zamanı.

Televizyonların, gazetelerin günlerce manşetinden düşmeyen Kıymet TeYZe, tek başına bir parkı kurtardı. Bu küçük yeşil alanla birlikte onlarca çocuğa oyun imkanı doğdu. O çevrede oturanların nefes alabilecekleri bir meydan çıkacak ortaya. Yeni seçilen Belediye Başkanı da, hemen gidip Kıymet TeYZe'ye söz verdi: Yasal haklar çerçevesinde

burası park olarak kalacak. Bu güzel bir gelişme. Bu, tam payitahta, Edirne'ye yararlı bir gelişme. Teşekkürler Kıymet TeYZe. Teşekkürler çiçeği burnunda Belediye Başkanı Recep Gürkan.

Edirne, sadece sınır ili olarak görülemez. Bulgaristan, geçiş hakkını sınırladı; ihracat mali yükü TIR'lar kapılarına yığıldı. Taşımacılar mağdur oldu. Bu açıdan bakınca, Edirne'nin sınır kapısı olması dolayısıyla da bu tür uluslararası sorunların muhtemel sonuçlarının da düşünülmesi gerekir. Daha önce bu köşede dile getirdiğim köprüler meselesi bir kere daha öne çıkıyor demektir. Şehirçi ve şehirlerarası ile uluslararası yolların düzenlenmesi, yapılması, genişletilmesi, bakım ve onarımlarının bir an evvel gerçekleştirilmesi gerekiyor. Tabii, bunların hepsi yerel yöneticilerin sorunu değil, ancak onların da devreye girmesiyle olabileceği için erke sonuclanması mümkün olabilir. Şehirçi yollar belediyeye doğrudan ilişkili ve özellikle köprülerin trafiğe açılmasıyla şehrin içindeki yoğunluk giderilebilir.

Mesleki bir sorunla bu yazımı noktalayayım: A1 belgeli binek otomobillerle yapılan yolcu taşımacılığının kanunlar çerçevesinde gerçekleştirilmesi için Başkan'ın, bu sorunu da çözmeye gücü olduğuna inanıyorum. ■

Opet, Trafik Dedektifleri Projesi'ne destek verdi

Trafikte bilinçli nesiller yetiştirmek için yola çıkan OPET, Trafik Dedektifleri Projesi'ne özel bir reklam filmi hazırladı. Türkiye'nin hemen her ilinde milyonlarca çocuk ve gence, okullarında trafik eğitimi vermek üzere hayata geçirilen projeye gelecekte trafik kazalarının büyük oranda engellenmesi planlanıyor. Proje için



hazırlanan şarkı ve dans performansının öne çıktığı reklam filminde 'trafik kazalarının yaşanmadığı, trafik konusunda bilinçli bir Türkiye için tüm çocuklar ve aileleri projeye davet ediyor.

"Trafik Dedektifleri" şarkısı Emre İrmak tarafından hazırlandı, dans ise genel sanat yönetmenliğini Mustafa Erdoğan'ın yaptığı Anadolu Ateşi çocuk dans grubu Kivircimler imzasını taşıyor. ■

Temsa'dan Türker Turizm'e 5 Prestij

Gebze merkezli Türker Turizm personel, öğrenci taşımacılığı ve transfer hizmeti alanında faaliyet gösteriyor. Firmamızın filosunda 40'ı özmal olmak üzere toplam 60 araç bulunuyor. Ant Oto'nun İstanbul merkezinde düzenlenen törene Türker Turizm firma sahibi Yekta Türker, baş kaptanlar Serkan Boran ve Necmettin Kaynak, Temsa Bölge Satış Temsilcisi Sonat Demirci, Ant Oto İstanbul Satış Müdürü Şafak Kıyar katıldı.

5 adetlik Prestij yatırımının ilk 3 adedini teslim aldıklarını belirten Yekta Türker, "2 Prestij aracımızı da Nisan ayı içinde filomuza katmış olacağız. Kaliteli ve konforlu hizmet sunabilmemizi sağlamanın yanı sıra Prestij araçların düşük yakıt tüketimi, bakım araklarının uzun olması tercihimize önemli etkenler

arasında yer aldı. Filomuzun büyük bölümünü Prestij'e dönüştürmeye yönelik çalışmalarımız devam edecek" diye konuştu. Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci, yeni Prestij araçların Türker Turizm'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini dilediklerini belirterek, "Prestij araca yönelik 1000 adetlik bir satış hedefi belirlemiştik. Bu hedef doğrultusunda çalışmalarımız devam ediyor" dedi.

Ant Oto İstanbul Satış Müdürü Şafak Kıyar, Prestij satışlarının artarak devam ettiğini vurgulayarak, "Özellikle Nisan ayı içinde çok ciddi bir hareketlilik bekliyoruz. Bu ay içinde hem Prestij hem Safir teslimatlarımız olacak. Sezonla birlikte yatırım süreçlerinin hızlanacağını düşünüyoruz" diye konuştu. ■



Hayal değil, çözüm!

Bu haftaki köşe yazımda tüm taşımacıların ortak bazı konuları yanı sıra otobüsçülerin alışılmış/periyojik/kronik örgütlenme faaliyetlerine ilişkin değerlendirmelere yer vereceğim. Ama madem ki taşımacılık bir ticari faaliyet, öyleyse işin özü serbest piyasa düşüncesi deyiş oradan başlayalım...

Serbest piyasayı anlamak...

Beğenir veya beğenmezsiniz, taraftarı olur veya olmazsınız ama dünyada ve ülkemizde bir serbest piyasa gerçeği ve olumsuz yanlarına rağmen bir başarı gerçeği, en azından tercih edilme gerçeği ortada. Serbest piyasada mal ve hizmet piyasaları rekabette oluşacak. Başkalarından mal veya hizmet alırken rekabetten memnun oluyorsanız, kendi mal veya hizmetlerinizin de aynı esasa tabi olmasına rıza göstereceksiniz. Ama "benim işim farklı, benim işim haric serbest piyasa" deme hakkınız yok. Serbest piyasa yanlıları kadar karşıtlarının da piyasada yeterli rekabet olmasını isteme hakları var. Bu sağlanmadığında usulünce müdahale de serbest piyasaya aykırı değil.

Akaryakıtta tavan fiyat

Akaryakıt fiyatlarında dünya şampiyonu olmamızda, şüphesiz ki devletin rolü uyguladığı yüksek vergiler nedeniyle çok fazla. Ancak bu dahi akaryakıt sektöründe rekabet olmasını ve rekabet sonucunda uygun fiyat oluşmasını beklemeyi haksız kılmaz. Geçmişte akaryakıt sektöründe rekabet olmadığını düşündüğümüzü, gerçekleriyle sunduk. Rekabet olmadığına ilişkin şikayetlere bağlı olarak yapılan incelemelerde doğrudan bu anlama gelmeyen bazı ağır cezalar da verildi. Ama uygulanan fiyatlarda bir kurşun ötesinde bir fark oluşmadı. Böyle olunca da devlet, tavan fiyat tedbirine başvurdu. Uygun ve yerinde bir müdahale. Biraz fiyatlar düştü. Benim gibi benzin kullanıcıları daha az olmak üzere, herkes bundan faydalanıyor. Daha iyi olduğuna inandığım benzin kullanıcılarının suçunu anlamış değilim.

Hoşafın yağı...

Bu arada "kâr marjımız düşük, rekabet ediyoruz ama bizden bu kadar" diyen dağıtıcı şirketler yeni duruma uyum gösteriyor. Önce belirtelim ki rekabet yoluyla indirim yapma imkanı olmadığını söyleyenler bazı kampanyalar ve bazı kartlar yoluyla yüzde 10'u geçen indirimler verebiliyorlardı. Sormak gerekmez mi: Bu ne perhiz, bu ne lahana turşusu! Tabii, tavan fiyat kârlarını düşürünce şimdi bu indirimlerini azalttılar. Böyle olunca taşımacılar tavan fiyat yoluyla kazandıklarını, kartlarla aldıkları indirimin azalması sonucu kaybettiler. Belki de zararlı çıktılar. Tabii, bu kart işine aracı olanların da "hoşafın yağı kesildi" misali kayıpları, herkesin gözünün önünde...

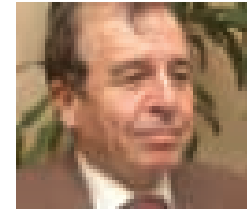
Sigorta...

Sigortacılar, hayır kurumu değil, ticari kuruluşlardır. Öyleyse, onlar da yaptıkları işten para kazanacaklar. Eğer zarar ediyorsa giderlerini azaltma ve/veya gelirlerini arttırma yoluna gideceklerdir. Onlara "zarar ediverin, başka yerden kazanırsınız" deme hakkımız yok. Onların zararı pahasına devlet, "aldıkları primleri düşürsün" düşüncesi serbest piyasaya uymaz. Üstelik serbest piyasaya aykırı yüksek primleri ortaklaşa belirledikleri şikayetleri de para etmedi. Gerçekten piyasada rekabette oluşmuş farklı primler var.

Bu arada "sigortacının zararını kim karşılayacak" veya "yüksek primi kim ödeyecek" sorusu önemli. Bunun cevabı basit: Zararı kim veriyorsa yüksek primini o ödeyecek. Ben, bu zarardan sorumlu olduğuma göre, niye çözümün içine dahil edileyim? Yoksa benim primim de artacak. Haksızlık yapıldığına düşününler başka sigortacı arasin. Ha, bir de taşımacılar ucuz primli bir sigorta şirketi kurabilir veya alabilir? Bunun yerine iyi bir sigortacı bulup düşük primle sigortalarnı yaptırabilirler.

Yaz sezonu geliyor

Giderleri azaltmak önemli. Bunun sınırlı olduğu veya hiç olmadığı yerlerde çare



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

gelirleri arttırmakta. Tabii, hiçbirini yapamıyorsanız mevcut işinizi yapabilmeye bırakıp kendinize yeni bir iş bulacaksınız. "Bekara karı boşamak kolay" deyiş bana kızanlar olabilir. Ben, sadece serbest piyasayı anlattım, belki de savundum ama serbest piyasanın sorumlusu ben değilim.

Yaz gelince işler çoğunlukla açılır. Yolcu taşımacılığında bu nettir. Özellikle uçaklar yazın daha çok yolcu, çok daha yüksek fiyatlar taşır ve kazanırlar. Bunun ahlaki yanı da olabilir, ama otobüsçülerin para kazanmayı başaran havayolculara ahlak dersi vermelerinin ötesinde kendilerinin de para kazanmaya yönelmeleri önemli. Bunun aracı da "uygun fiyat, uygun hizmet"tir. Uygun demek, yüksek deyim mi? Yazın fiyatta evet. Ama uygun hizmet illa lüks veya çok hizmet değildir.

Yine örgütlenme...

Otobüsçüler örgütlenmeye çok önem verir. Sivil toplum, tabii ki çok önemli, ama mesleki faaliyetlerde amaç değil sadece araçtır. Bunu amaç haline getirip enerjini hep ona yöneltmek niye? Şimdi de konfederasyon kuracaklar mı? İsterlerse -ki iş buraya varacak- ultra süper konfederasyon da kurabilirler. Bu yolla 'beraberlik' anlamındaki birlik'i veya 'üst örgüt' anlamındaki Birlik'i amaç da edinebilirler. Ama şu soruya cevap şart: Bu sayede uygulayamadığımız hangi mesleki hareket veya Meclis ile Hükümete kabul ettiremediğimiz hangi mesleki çözüm başarıya ulaşacak? Tamam, bu örgütte çeşitli koltuklar olacak, zorunlu kayıt olacak, aйдat gelecek gösterişli toplantılar olacak ama otobüsçünün sorunu bunlar değil ki!

Tabii, bunların çözümlerinin serbest piyasaya uygun olmasını söylemeye bile gerek yok. Serbest piyasaya aykırı çözümleriniz kabulü mümkün olmayan hayaller olarak kalacaktır. ■

Performansımız ödülle tescillendi!



OPET FUCHS göstermiş olduğu başarı ile TOFAŞ tarafından 2012-2013 Performans Ödülü'ne layık görüldü.

6 » Lojistik

Brisa: Yaz lastiğine geçme zamanı!

Türkiye'de nisan ayıyla birlikte artmaya başlayan hava sıcaklığı, sürücülere yaz lastiğine geçilmesi yönünde işaret veriyor.

Hem sürüş emniyeti, hem de lastik ömrü açısından mevsime göre lastik kullanımının önemine dikkat çeken uzmanlar, hava sıcaklığının 7°C derecenin üzerine çıktığı dönemlerde yaz lastiğine geçilmesi yönünde sürücülere uyarıyor. Kış lastiklerinin yazın kullanılması, yol tutuş, fren mesafesi gibi güvenliğimiz için en önemli kriterlerde performans düşüşüne neden olabiliyor ve sürüş emniyetini tehlikeye düşürüyor. Konu hakkında bilgi veren Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama Direktörü Egemen Atış, "Hava koşullarını yakından takip ederek mevsim dönümlerinde kış lastiğinden yaz lastiğine geçmek, hem sürüş emniyeti, hem de lastik ömrü açısından büyük önem

taşıyor. 7 derecenin altındaki sıcaklıklarda ideal performans göstermek üzere tasarlanan kış lastiklerinin yazın kullanılması halinde, araçların fren ve yol tutuş performansında düşüş yaşanabiliyor. Öte yandan tüketiminde ve ses seviyesinde artış oluyor ve yumuşak yapılarından dolayı hızlı aşınma gibi problemler ortaya çıkıyor. Tüm bu nedenlerle araç kullanıcılarımızın, tıpkı kıyafet seçimlerinde olduğu gibi, mevsime uygun lastik kullanmayı da alışkanlık haline getirmesi, trafikte yaşanabilecek can ve mal kayıplarını azaltmak açısından da çok önemli" diyor.

Lastiğınızı korumak için aracınızı gölgeye park edin!

Atış, "Sadece yazın kullanılan yaz lastiklerinin ve sadece kışın kullanılan kış lastiklerinin kullanım ömürlerinin, 12 ay boyunca değişmeyen bir takım lastikten çok daha uzun olacağı şüphesizdir. Bu nedenle, mevsime göre 2 farklı

Egemen
Atış

takım lastik kullanmak, maliyet bakımından da avantajlıdır" diyor.

Atış ayrıca, lastiklerin yaz aylarında artan sıcaklıklardan olumsuz etkilenmemesi için

araçların direkt güneş ışınlarından korunması ve araçların mümkünse gölge alanlara park edilmesinin de lastik ömrünün uzunluğu açısından önem taşıdığını vurguluyor. ■



Doğalgazdan

Shell tam sentetik motor yağı üretti

Shell Madeni Yağlar, eşsiz Shell PurePlus teknolojisiyle doğalgazdan üretilen tam sentetik motor yağı yeni Shell Helix Ultra'yı pazara sundu. Shell Helix Ultra ürün grubu, sentetik motor yağı üretiminde çığır açan Shell PurePlus ve Aktif Temizleme Teknolojileri sayesinde endüstri standartlarının üzerinde temizlik ve koruma sunarken yüzde 3'e kadar yakıt ekonomisi sağlıyor.

Shell&Turcas Madeni Yağlar Genel Müdürü Seyfettin Uzunçakmak, "Otomobil üreticilerinin de sürücülerin de, yüksek performans, üstün koruma ve yakıt ekonomisi sağlayan bir motor yağına yönelik talepleri var. Bu nedenle Shell Helix ürün portföyümüzü önde gelen otomobil üreticilerinin onaylarıyla yeniden yapılandırıp, ürün seçimini kolaylaştırmak üzere sadeleştirirken, bugüne kadarki en gelişmiş tam sentetik motor yağımız olan Shell Helix Ultra ürünümüzü yenileyerek pazara sunduk. Doğal gazdan elde edilen saf ve temiz baz yağlarla üretilen Shell Helix Ultra motor yağımız, inovatif ve ihtiyaca odaklı ürün geliştirme anlayışımızın mükemmel bir örneğidir." ■

Özesatoğulları Nakliyat'a 24 Tırstan treyler

Özesatoğulları Uluslararası Nakliyat 24 adet Tırstan Perdeli Maxima semi-treyler'i Adapazarı fabrikasında düzenlenen törende teslim aldı.

Özesatoğulları Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Bağtır, "Markaya duyduğumuz güven, araçların kalitesi, sahip olduğu geniş ürün gamı, ikinci el değerinin yüksekliği ve Tırstan Treyler'in geniş servis ağı ile sunmuş olduğu profesyonel hizmetlerde tercihimizi kolaylaştırmıştır" diye konuştu. ■



Tırstan bayisi Gelecek Otomotiv Diyarbakır şubesi tarafından satış gerçekleştirilen treylerlerin teslimat töreni Özesatoğulları Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Bağtır ve Tırstan Treyler AŞ İşletmeler Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Yılmaz'ın katılımı ile gerçekleşti.

Tırstan'dan BP operasyon ekibine ADR eğitimi

Tırstan, Adapazarı Fabrikasında, Türkiye'nin önde gelen akaryakıt firmalarından BP'nin Türkiye genelindeki dolun operasyonlarında görev alan ekibine eğitim verdi. Eğitimde ADR Mevzuatı, Kässbohrer teknolojisi ve ADR'li Kässbohrer akaryakıt tankerlerinin tanıtımı gerçekleştirildi.

Tırstan Mühendislik ve Belgelendirme Müdürü Tahsin

Doğan ve Ürün Geliştirme Yöneticisi Mehdi Kuç tarafından verilen eğitimde; ADR Mevzuatı, süreçleri, akaryakıt tankeri üretim tesisleri, tasarım uygunluğu, yetkin personelin özellikleri ve kalite sisteminin gereksinimleri gibi teknik konulara ek olarak Kässbohrer ADR'li akaryakıt tankerleri de tanıtıldı. Eğitimin ardından Kässbohrer Tank Silo Fabrikasında uygulamalı eğitim verildi. ■



Renault Trucks'tan hediye kampanya

Yedek parçalarda yüzde 25 indirim

Yüksek müşteri memnuniyeti sağlamayı ilke edinen Renault Trucks, yaz ayları öncesinde bakım yaptırmak isteyen müşterilerine önemli avantajlar sunuyor.

Renault Trucks, kampanyaya katılan yetkili servislerde 30 Nisan 2014 tarihine kadar sabit fiyatlı

özel bakım paketlerinden birini seçenlere, paket dahilindeki yedek parçalarda yüzde 25 indirim fırsatı veriyor.

Kampanyalı yedek parçalarda işçilik ve yağ hariç 275 TL + KDV ve üzerindeki servis işlemlerinde de şık bir spor çantaya hediye ediliyor. ■



Yeni lojistik merkeziyle

Sertrans Logistics Hadımköy'de

Sertrans Logistics'in 42 bin 500 m² kapalı alana sahip yeni lojistik merkezi 38 bin m² gümrüklü ve gümrüksüz depo alanı, 2 bin m² müstakil inşa edilmiş ADR-tehlikeli maddeler deposu ve 2 bin 500 m² büyüklüğünde genel

müdürlük binasından oluşuyor.

Sertrans'ın Hadımköy Tesisleri ve Genel Müdürlüğü, yeşil bina olarak inşa edildi ve sektördeki ilk Leed sertifikasına sahip. Aynı arazi içinde yüksek uluslararası standartlarda inşa edilmiş tehlikeli maddeler deposu ise İstanbul Avrupa yakasının ilk müstakil ADR-Tehlikeli Maddeler deposu olarak öne çıkıyor. ■

Cumhur
Aral

cumhuraral@gmail.com

Balıkçı

Büyük kent ve iş dünyasının gürültülü atmosferinden yorgun düşen zengin bir sanayici, küçük, temiz, gürültüsüz bir kıyı kasabasına tatil gitmişti. Rıhtımda sabah yürüyüşü yaparken, tuttuğu birkaç kasa balığı neşe içinde satmaya çalışan bir balıkçı dikkatini çekti.

"Merhaba balıkçı" dedi yaklaşıp, "Bu sabah fazla balık tutamadım."

Balıkçı, "Tutabiliriz, fakat bunun için daha uzun bir süre avlanmam gerekiyordu."

"Eee... Avlanırsın, bu saatte eve gidip de ne yaparsın ki?"

"Eşimi ve çocuklarımı alıp parka götüreceğim. Oğlumu salıncakta sallayacağız. Öğle yemeğini hep birlikte yiyeceğiz. Sonra ormanda yürüyeceğiz. Akşam olunca da evimize döneceğiz. Ben gitarımı eşim için çalarken, o küçük bebeğimize ninni söyleyecek."

"Yine de tüm gün balık tutmalısın dostum, yaptığın iş değil..."

Balıkçı şaşkın şaşkın sanayiciye bakarak "Neden" diye sordu. "Gül gibi geçinip gidiyoruz işte..."

Sanayici gülere, "Olur mu öyle şey?" dedi.

"Yaşam yalnızca geçinmek değil ki başka şeyler de var..."

Balıkçı şaşırarak: "Başka ne var?"

Sanayici balıkçının yanına giderek sandalına oturdu ve anlatmaya başladı:

"Bence balık tutmaya daha çok zaman ayırmalısın. Daha çok balık tutup daha fazla para kazanarak tekneni büyütümelisin. Onunla daha çok balık tutacaksın. Daha fazla kazanacak, kazandığınla modern avlanma teknesi satın alacaksın. Birkaç balıkçı filon olacak. Derken, zamanla şirketleşeceksin. Sonra zamanı geldiğinde şirketlerini halka açacaksın. Dünyanın her tarafına balık ve balık ürünleri satacaksın."

Balıkçı, sanayicinin anlattıklarını anlamakta zorlanıyordu. O sunucuya çekinerek sordu: "Bunu neden yapayım?"

"Neden para!" dedi sanayici. "Çok paran olacak, milyon dolarlarla oynayacaksın."

Balıkçının şaşkınlığı devam ediyordu: "Peki sonra?"

Sanayici biraz düşündükten sonra yanıtladı:

"İşler yoluna girip adamakıllı zengin olduktan sonra; istersen emekliye ayrılır, küçük, temiz, gürültüsüz bir balıkçı kasabasına yerleşirsin. Artık keyfini çektiğin denize açılır, yalnızca zevk için tutarsın. Kalan zamanını eşine ve çocuklarına ayırırsın. Onları parkta, ormanda gezdirirsin. Akşamları evinizde birbirinize eski günleri anlatır, eşine gitar çalıp onu mutlu edersin. Nasıl, anlattıklarım hoşuna gitti, değil mi?"

Balıkçı bıyık altı gülümseyerek, "İyi de, ben zaten öyle yaşıyorum" dedi.

"Mutluluğumu neden yıllar sonrasında erteleyeyim?"

Muhtemelen bu hikâyeyi pek çoğunuz bir şekilde duymuşsunuzdur. İnternette epey zaman dolaşmış durdu. Ve pek çoğumuz da ilk dinlediğimizde dudak büküp "vay be" demiş bile olabiliriz.

Peki sonuç?

Anlık etkilenmeler dışında, mevcut çarkı değiştirmek için, kendiniz için, aileniz için, yardıma muhtaç insanlar için, bir şeyler yaptığımız oluyor mu?

Bu soruya çok değişik yanıtlar verileceğinden eminim. Muhtemelen de herkes "şaşım süpürge" ediyor.

Akıllı, kendini o kadar beğenir ki; Haklı çıkmak için kendini bile ikna edecek mazeretler bulabilir.

Yoksa ticarette, siyasette, aile ilişkilerinde ve çalışanlarla olan ilişkilerimizde hep haklı olmanın gururunu yaşamaya devam mı edeceğiz?

"Hırs ve tamah insanı kör ve sağır eder."

Mevlana ■

Farkınızı gösterin!

Size özel fotoğraf baskılı kapaklar...

Kalemler...

Çakmağlar...

ve yüzlerce çeşit...

Tel: 0549 341 55 58 e-mail: pivot.promosyon@gmail.com

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası
Yerel Süreli Haftalık Gazete • ISSN: 2148-4295
Yıl: 3 • Sayı: 133 • 7 - 13 Nisan 2014

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

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Tasima Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yaz, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Media Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

BÖLGELER

İZMİR
Cumhur ARAL

ANTALYA
Pınar KILINÇ

EDİRNE
Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP
Emel GÜL

DIYARBAKIR
Ramazan DEMİR

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bağcılar/İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

7 - 13 Nisan 2014

IRU Genel Sekreteri Pretto, TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu ile görüştü

Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği (IRU) Genel Sekreteri Umberto de Pretto, IRU Ortadoğu ve Bölge Daimi Delegesi Haydar Özkan, IRU Başkanlık Divanı Konseyi üyesi İzzet Salah'tan oluşan bir heyet TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nu makamında ziyaret ederek,



taşımacılık sektörüne ilişkin konularda görüş alışverişinde bulundu.

Görüşmede, Tarihi İpek Yolu'nun yeniden canlandırılması, TIR sisteminin coğrafi

yaygınlaştırılması, Rusya'da yaşanan TIR sistemi krizi ve TIR işlemlerinin bilgisayarlaştırılması konularında IRU ve TOBB arasında gerçekleştirilecek işbirliği

çalışmaları ve atılabilecek adımlar gündeme geldi.

Heyet, ardından, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Ziya Altunyalız'da da ziyaret etti. ■

Lokal Enerji'ye 16 Actros

Bu teslimatla, Lokal Enerji araç parkındaki Mercedes-Benz kamyon sayısı 116 adede çıktı. Şirket, 2012 yılında da 100 adet Actros çekiciyi filosuna dahil etmişti.

2005 yılında özellikle akaryakıt sektöründe hizmet sunmak amacıyla kurulan Lokal Enerji araç parkını Actros 1841 LSNRA ile genişletti. Teslimat törenine Lokal Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yıldırım, Lokal Enerji Lojistik Müdürü Halil Kadri Tamas,

Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Gelecek Otomotiv Kamyon Filo Satış Müdürü İsmail Taşkın ve Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Danışmanı Cem Demirel katıldı. Lokal Enerji firma yetkilileri Actros kamyonlarını düşük yakıt maliyeti ve konforunun yanı sıra yaygın servis ağı ve yedek parçaya ulaşma kolaylığı sebepleriyle tercih ettiklerini ifade ettiler. Mercedes-Benz Türk yetkilileri ise müşterilerine en kaliteli ürünleri en avantajlı şekilde sunmaya devam edeceklerini söylediler. ■



Ford Cargo'ları GEFCO Türkiye taşıyacak

GEFCO Türkiye, Ford Rusya tarafından açılan ihaleye GEFCO Rusya ile birlikte giderek multimodal taşıma önerisi getirdi ve 2014 yılı taşımalarını üstlendi.

Eskişehir İnönü Fabrikası'nda üretilen Ford Cargo kamyonlar GEFCO Türkiye tarafından

fabrikadan teslim alınarak Samsun Limanı'na aktarılıyor. Burada geçici liman hizmetlerini takiben haftalık gemi sevkileriyle Rusya Novorossysk Limanı'na kamyonların sevk ediliyor.

GEFCO Türkiye Genel Müdürü Fulvio Villa, Rus pazarının kendileri için önemli olduğunu ve bu pazardaki paylarını daha da artırmak istediklerini belirtti. ■



Alışan Lojistik, Limak Port İskenderun'da

Alışan Lojistik, intermodal taşımacılık için verimli karayolu ve demiryolu dağıtım ağının bulunması, Ortadoğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkeleri (BDT) için en güvenli geçiş noktası olması, Hatay, Adana ve Gaziantep havaalanlarına yakın olması sebebiyle Limak Port İskenderun'da lojistik hizmeti vermeye başladı.

Alışan Lojistik; Ocak 2014 yılı itibarıyla hayata geçirdiği

İskenderun yatırımıyla, liman içinde ve dışında her türlü standart ve standart dışı ürünün elleçlenmesi, depolanması ve nakliyelerinin yapılması hizmetlerine bir yenisini daha eklemiş oldu. Alışan Lojistik, sürdürülebilirlik çalışmalarının bir parçası olan İskenderun yatırımı ile Türkiye'nin diğer bölgelerindeki liderliğini de pekiştirmiş oldu. ■



Montaj işlemleri için

Hareket Platform

İzmir Aliağa'da 4'üncü şubesini açarak dikkat çeken Hareket, montaj işlemleri için Hareket Platform isimli yeni şirketini kurdu ve makine parkına 40 metre yüksekliğe ulaşabilen 15 adet yüksek erişimli platform kattı. Taşımacılık ve montaj işlemlerinde iş sağlığı ve güvenliğinin oldukça önemli olduğunun altını çizen Hareket Proje Taşımacılık ve Yük Mühendisliği Genel Müdürü Engin Kuzucu, "Çalışanların yüksek noktalarda emniyetli çalışması bizim için hep çok öncelikli bir konuydu. Yüksek erişimli platformları kendi montaj işlemlerimizde kullanıyorduk. Bu alandaki tecrübemizden yola çıkarak Hareket Platform isimli şirketimizi hayata geçirdik. Hareket Platform, platform kiralama işi yapacak. Türkiye pazarının yanı sıra, Türkiye Cumhuriyetler ve Orta Doğu'ya makine gönderimi yapabileceğiz. Hareket platform olarak hedefimiz 15 olan makine sayımızı yılsonuna kadar 30'a çıkartmak" dedi. ■

DSV Türkiye

Rusya pazarında %80 büyüyecek!

İnşaat, tekstil, makina, ambalaj, ilaç, kozmetik ve kimya sektörlerinde birçok firmaya lojistik destek verdiklerini söyleyen DSV Türkiye Hava ve Deniz Taşımacılığı AŞ Satış ve Pazarlama Direktörü Serhat Şen, Rusya'nın 156 noktasına dağıtım hizmeti verdiklerini ve bu bağlamda 2014 yılında Rusya pazarında yüzde 80 büyüme beklediklerini kaydetti. Şen, "Artan küresel rekabet ortamında işletmeler, pazar paylarını ve karlılıklarını artırmak ve korumak için çözüm ararlar. Çözüm sürecindeki en önemli faaliyetlerden biri, düşük maliyetli girdi temini ile üretilen mal ve hizmetlerin rekabet edilebilir fiyat, kalite ve zamanında pazara sunulmasını sağlayan lojistik faaliyetlerin, tüketicilerin beklentilerine, arzu ve isteklerine uygun olarak tasarlanmasıdır" dedi. ■



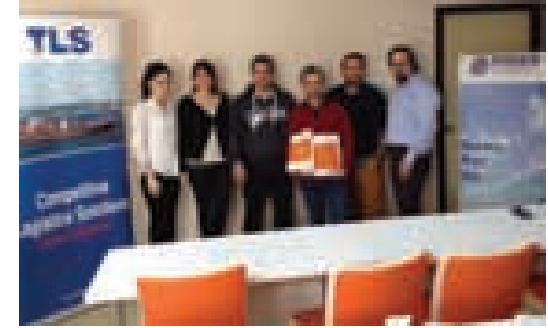
Serin Treyler, 58 basamak birden yükseldi

Serin Treyler, İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) 'Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2013 sıralamasında 408'inci sıradan listeye girerek, 58 basamak birden yükseldi.

Konya Ticaret Odasında düzenlenen Konya Ekonomi Ödül töreninde Gelir Vergisi, Kurumlar vergisi, İhracat, ISO ilk 500, ISO ikinci 500, en çok tescil yapan ve en çok istihdam oluşturan kategorilerinde firmalara ödüller verildi.



"ISO İkinci 500 sıralamasında" Konya bölgesinden 15 büyük firma yer aldı. Bölgede geçen yıla göre 14'üncü sıradan 12'nci sıraya yükselen Serin Treyler, Konya'da en çok yükselen şirketler arasındaki sıralamada dördüncü oldu. Ödülü Konya Valisi Muammer Erol'dan alan Serin Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Serin, "Serin'i bu başarılı çizgisine taşıyan çalışanlarımıza, tedarikçilerimize ve müşterilerimize teşekkür ediyorum" dedi. ■



TLS Lojistik'in ADR Timi mesaiye başladı

TLS, bir uzmanla yetinmek yerine beş kişiden oluşan bir Tehlikeli Maddeler Güvenlik Danışmanları ekibi kurdu. Ekip, İş Sağlığı Güvenliği, Çevre ve Kalite Müdürü Murat Güray, Özel Projeler Lojistik Müdürü Ali Şar, Vega Lojistik Merkezi Müdür Yardımcısı Osman Sinan Mercan, İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı Emine Hilal Mollaoglu ve Operasyonel Analiz ve Süreç Geliştirme Uzmanı Handan Hacıoğlu'dan oluşuyor. TLS Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Altuğ Hacıoğlu, "Müşteri memnuniyetini azami düzeye çıkarmak amacıyla beş kişilik uzman bir ekip kurduk. TUGEM'de 5 günlük temel eğitimden geçen ekip üyeleri, 6 Mart'ta Londra'da sınava girdi. Sonuçlar Mayıs ayında açıklanacak. Ekip üyeleri, sonraki aşamada TLS'de ADR konusuyla ilgili tüm personeli eğitecek" dedi. ■

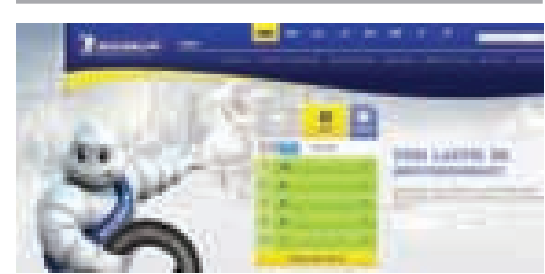
Ekol Lojistik bu yıl da ödülü aldı

"Türkiye Etik Ödülü" Ekol'ün

Ekol, Etik Değerler Merkezi Derneği (EDMER) tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen ETİKA 2013 kapsamında "ETİKA 2013 Türkiye'nin En Etik Şirketleri" ödülüne layık görüldü.

Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul, "Ekol'ün kurumsal yapısının en önemli yapı taşlarını iş ahlakı ve iş etiğine daima bağlı olarak oluşturdu. Bu duyarlılığı her zaman göstereceğiz" dedi.

2011 yılında kurulan "Etik Değerler Merkezi Derneği", etik ve iş ahlakı farkındalığı yaratmak, etik anlayış bilincini oluşturmamak ve bu konuda gençleri bilinçlendirmek amacıyla şirket yönetimlerinde iş ahlakı ve etik değerlere bağlı olarak faaliyetlerini sürdürme konusunda titiz davranan şirketlerin ödüllendiriyor. ■



Michelin'in "Lastik Seçici" uygulamasıyla

Fiyat sorgulama hizmeti

Michelin, michelin.com.tr "Lastik Seçici" uygulamasına fiyat sorgulama seçeneğini de ekledi. Bu sayede site ziyaretçilerinin araçları için en uygun ve kullanışlı lastiğin hangisi olduğu hakkında bilgilendiriyor. Michelin "Lastik Seçici" uygulaması, önerilen lastiklerin Michelin tarafından tavsiye edilen Türkiye'deki KDV dâhil birim satış fiyatı bilgisini de verecek.

Ziyaretçilerin www.michelin.com.tr üzerinden ulaşabildikleri uygulamada, lastik ebat bilgileri ya da araç bilgilerini tercih edilen lastik türü ile beraber (yaz/kış) belirttikler önerilen lastik ve lastiğin KDV dâhil birim fiyatı öğrenilebiliyor. ■

Ren Trans, sezonu 5 DAF ile karşılıyor

Ren Trans 2 adet DAF XF105.460 LD ve 3 adet DAF XF105.460 MD çekicilerini TIRSAN Samandıra lokasyonunda düzenlenen törende teslim aldı. Teslimat törenine Ren Trans Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Refik Soyer Tütüncü, şirket ortağı Alihan Murat Tütüncü, DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Yöneticisi Ertuğrul Erkoç ve Servis Müşteri Danışmanı Cenk Algül katıldı. Tütüncü, "Filomuzda 27 adet DAF çekici bulunuyor. Yüksek performansından dolayı 18 yıldır DAF araçları tercih ediyoruz ve çok memnunuz. DAF'ları uzun ömürlü, ikinci el değeri yüksek, geniş kabinin sürücüyü sunduğu üst sınıf konfor ve yakıt ekonomisiyle tercih ediyoruz" dedi. ■



facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası
editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

7 - 13 Nisan 2014 | www.tasimadunyasi.com

İstanbul'a gelen turist sayısı arttı



Bu yılın ilk çeyreğinde İstanbul'a gelen yabancı ziyaretçi sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 oranında artarak 1 milyon 987 bin 492'den 2 milyon 198 bin 322 kişiye ulaştı.

İstanbul Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü tarafından yayımlanan ve Atatürk ve Sabiha Gökçen Havalimanları ile Haydarpaşa, Pendik ve Karaköy limanlarından alınan verilere göre; 2014

yılı Ocak-Mart döneminde İstanbul'a gelen yabancı ziyaretçi sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 oranında artarak 2 milyon 198 bin 322 kişiye ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde gelen yabancı ziyaretçi sayısı 1 milyon 987 bin 492 kişi düzeyindeydi.

Geliş yollarına göre gelen yabancı ziyaretçi sayısı incelendiğinde, bu yılın ilk çeyreğinde havayolu ile gelen yabancı ziyaretçi sayısının yüzde 11 arttığı, denizyolu ile gelişin ise yüzde 46 azaldığı görüldü. Bu yılın ilk çeyreğinde havayoluyla gelen yabancı ziyaretçi

sayısı 2 milyon 187 bin 229 kişi seviyesinde gerçekleşti.

Havayolu ile İstanbul'a gelen yabancı ziyaretçilerin yüzde 17'si Sabiha Gökçen Havalimanı'nı kullandı.

2014 yılının ilk üç aylık döneminde İstanbul'a en fazla Almanya'dan ziyaretçi geldi. Almanya'dan gelen yabancı ziyaretçi sayısı yılın ilk üç aylık döneminde 199 bin 21 kişi düzeyinde gerçekleşirken Almanya'yı 134 bin 940 kişi ile Rusya izledi. İran ise 115 bin 341 kişiyle en fazla yabancı ziyaretçi gelen ülkeler arasında üçüncü sırada yer aldı. ■

Size de... Anahtar teslimi işler üretelim.

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

Oyna kurata siz olun!

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

Türkiye'deki otel yöneticilerinin tahmini:

Avrupa ve Rus pazarı büyüyecek

Profesyonel Otel Yöneticileri Derneği (POYD) Yönetim Kurulu üyesi ve Kempinski Hotel Genel Müdürü Nihat Tümkaya, 2014 yılı turizm sezonunda Avrupa pazarının yüzde 2-3, Rus pazarının da yüzde 8-10 civarında büyüyeceğini tahmin ettiğini bildirdi.

Antalya Su Otel'de öğle yemeğinde bir araya gelen POYD üyeleri, yeni sezonla ilgili değerlendirmelerde bulundu.

Rusya Başbakanı Dmitri Medvedev'in Kırım turizm sektörünün canlanması için uçak biletlerinin Türkiye'den daha ucuz olması istediği yönündeki haberleri değerlendiren Tümkaya, böyle bir uygulamanın Türkiye turizmini etkileyeceğini düşünmediğini söyledi: "Rus toplumu Antalya'dan vazgeçemez, burayı ana

destinasyon olarak görüyor. Kırım'a düşük gelir grubu gidecektir. Rusya'nın kararının Rus turist sayısını azaltacağını düşünmüyorum. Bu sezon Avrupa pazarının yüzde 2-3, Rus pazarının yüzde 8-10 civarında büyüyeceğini tahmin ediyorum."

İC Otelleri Koordinatörü Derya Billur, şu ana kadar Rus turist sayısında azalma olmadığını, fakat kalma süresinin ortalama 7,5 günden 6,5 güne düştüğünü kaydetti.

Baya Otel Genel Müdürü Özgür Bayrak ise siyasi konjonktürde yumuşama nedeniyle İsraili turist sayısının giderek arttığını dile getirdi.

Nevruz dolayısıyla Belek'teki tesislere yaklaşık 30 bin turistin geldiğini, turistlerin ortalama 2,5 gün konaklama yaptığını anlatan Bayrak, "Nevruz dolayısıyla gelen İranlı turistler, 450-500 bin dolar ciro bıraktı. İran, Doların 2,22 olduğu dönemde bizi bu süreçte rahatlatmış" diye konuştu. ■

Antalya'da, Büyükşehir'den turistlere kolaylık

Antalya Büyükşehir Belediyesi turistlerin ve vatandaşların kente ilgili ihtiyaç duydukları bilgilere kolayca ulaşabilmeleri için kent merkezine 4 dilde hizmet veren bilgilendirme panoları (kiosk) yerleştirdi.

Büyükşehir Belediyesi Bilgi İşlem Dairesi Başkanlığı ve Ulaşım AŞ işbirliğiyle, Cumhuriyet Meydanı ve Işıklar'a yerleştirilen kiosklarla Antalya'yı ziyaret eden turistlere kent hakkında Türkçe, İngilizce, Almanca, Rusça bilgiler veriliyor.

iOS ve Android marketlerden ücretsiz olarak indirilebilen MyAntalya mobil uygulamasının sabit kiosk uyarlaması olan hizmet, turistlere ve vatandaşlara ihtiyaç duyacakları her türlü bilgiyi sağlıyor. Kiosklar, kullanıcılara, yakınlarındaki ilgili noktaları, gezip görülecek yerlerin bilgisini veriyor, acil durumlar için ihtiyaç duyulabilecek nöbetçi eczane, hastane, tüm sağlık kuruluşları ve kamu kurumlarının bilgilerine erişimlerini sağlıyor. Kiosklarla vatandaşların Büyükşehir Belediyesi'ne doğrudan ulaşabilmeleri, haber, proje ve etkinlikleri takip edebilmeleri, öneri-dilek ve şikayetlerini kolaylıkla ileterek yönetimde söz sahibi olmaları da hedefleniyor. ■



Performans, Ekonomi, Konfor...

Bu mudur? Budur!



TEMSA



Prestij Super Deluxe

"Konforlu olsun, içi geniş ve tavanı yüksek olsun, mazotü koklasın, rampada sollasın. Üstüne bir de yakışıklı olsun" dediniz, biz yaptık.

Rahatlığın ve teknolojinin yüzü **Prestij Super Deluxe**, yüksek performans ve eşsiz konfor sağlıyor. Güvenlik ile kazancı bir araya getiriyor. Sizi konforun, performansın, kazancın zirvesine davet ediyor.

Öyleyse şimdi sıra sizde: **"Rampayla yarışın, pompayla barışın."**

www.temsa.com.tr