

İyi Bayramlar dileriz...

Yorgun sürücü ve bakımsız araç kullanmayalım,
hız limitlerine ve trafik kurallarına uyalım.
Yolunuz açık olsun...

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 156 • 29 Eylül - 5 Ekim 2014 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

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

2. El otobüs ve midibüste güven!

www.BusStore.com.tr

Özel otomobile maliyet paylaşımlı şehirlerarası ortak seyahat gündemde.

YOLCU TAŞIMADA YENİ TEHDİT

● Avrupa'da kentçinde ve dışında yaygın kullanılan model ülkemizde de hayata geçiyor.

● Daha düşük bir bedelle, daha çabuk ve üstelik de keyifli bir yolculuk vaat ediyor.

● Bu yöntemin sadece otobüs değil, uçak ve tren için de tehdit olması muhtemel.

İnsanların ulaşım problemi yaşadığı Kurban Bayramı öncesinde yeni bir çözüm önerisi gündeme geldi. Gelişmiş ülkelerde kentçi ve kentler arası seyahatlerde kişilerin özel otomobili paylaşması şeklindeki yaygın uygulama ülkemizde de şehirlerarası seyahatler için sosyal medya üzerinden etkin biçimde gündeme getiriliyor. Kentçinde kullanıcıların özel otomobilleriyle sırayla hizmet vermesi şeklinde de görülebilen uygulama, daha çok seyahatin giderlerinin paylaşılması şeklinde gerçekleşiyor.



✓ BlaBlaCar Türkiye'de

BlaBlaCar, aynı yönde uzun mesafe yolculuk yapacak sürücü ve yolcuları bir araya getirmek üzerine kurulu bir yolculuk paylaşım ağı. 13 ülkede toplam 10 milyon üyesiyle dünyanın en büyük şehirlerarası yolculuk paylaşım ağı olan BlaBlaCar, Türkiye'de hizmette.

✓ Avantajları

Daha az yakıt tüketimi,
Daha az çevre zararı,
Daha az trafik yoğunluğu
Daha düşük maliyet,
Daha çabuk ulaşım,
Daha keyifli seyahat,
Daha sosyal ortam



Tehdide dikkat!

Önerilen taşıma şeklinin olumlu özellikleri tercihleri etkileyip diğer modlar için ciddi tehdit olabilir. Modelin bazı ülkelerdeki başarısı dikkate alınıp konunun takip edilmesi gerekiyor. Başka ülkelerde geçerli olmayan bazı engellemeler yaratılmaya kalkışılması ülkemizde de işe yaramayabilir. ■ 7'de

Kamil Koç, BUDO ile işbirliği yaparak karayolu-denizyolu ulaşımını entegre etti

Kamil Koç ile İstanbul-İzmir yolu **2 saat kısaltıldı**

100 bin yolcu yararına

12'de

Karamsarlığa gerek yok, otobüsçülük bitmez



Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Nezh Kara

40 yıl önce Hatay Samandağı'ndaki acentede билет keserek sektöre adım attığını belirten Nezh Kara, o dönemde bile '5 sene sonra otobüsçülük biter' söyleminin bulunduğunu belirterek, "Ben 49 yaşındayım. Hala aynı söylemler dile

getiriliyor. O günden bugüne otobüsçülük bitmedi, bitmez de. Çünkü nüfusla birlikte, ekonomik gelişimin de katkısıyla hareketlilik artıyor. Karamsarlığa hiç gerek yok. Bütün olumsuzluklara rağmen bu sektör yıkılmadı, ayakta" dedi. ■ 5'te

Ulusoy Logistics ve Mercedes-Benz Türk'ten dev işbirliği

Ulusoy, filosuna 65 Actros ile 40 Axor kattı

Ulusoy Logistics, Mercedes-Benz Türk yetkili bayii Koluman Motorlu Araçlar aracılığıyla yapılan satışla 65 adet Actros 1844 LS çekici, 25 Axor 1840 LS çekici, 15 de Axor 3229 C kamyon olmak üzere toplamda 105 aracı törenle teslim aldı. ■ 11'de

Süer Sülün Alican Ulusoy

Mersin Otogarı ihalesine 2. kez durdurma kararı

Mersin 1. İdare Mahkemesi, Büyükşehir Belediyesi'nin Ağustos ayı sonunda yaptığı yeni otogardaki yazıhane ve dükkanların kiralanması ihalesiyle ilgili yürütmeyi durdurma kararı verdi. ■ 12'de

IAA 25. September - 02. Oktober 2014 Hannover

Otomotiv endüstrisi Hannover'de 3'ncü en büyük katılımcı oldu



TEMSA, 5 ürünle IAA Hannover Ticari Araç Fuarı'nda



Otokar'dan Avrupa'da gövde gösterisi



Anadolu Isuzu 30'uncu yılını Hannover'de kutluyor



Karsan 3 yeni modeli ile Hannover'de



AKÜ KONTROL VE SATIŞ GÜNLERİ



30 Eylül - 31 Ekim 2014
Büyük İstanbul Otogarı
BRIDGESTONE Servis Merkezi

3'te



Dr. Zeki Dönmez

Bayram taşımaları

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Kentçi Ulaşım ve Trafik Güvenliği - 3

2'de



Mustafa Yıldırım

Kurban Bayramı ve BlaBlaCar

7'de



Akif Nuray

Bir haftanın panoraması

4'te



Salim Altunhan

Dayanışma ve paylaşma günleri...

4'te

Toplu ulaşım; daha az yer kaplayan, daha denetlenebilir, daha güzergahlandırılabilir bir hat boyunca 'disiplinli ve konforlu' bir sistemi ortaya koyabilme potansiyeli ile 'trafik güvenliği'ne önemli derecede katkı sağlayabilme kabiliyetidir.

Kentiçi ulaşımında amaç, kullanıcıya, işletmeye ve ülkeye maliyeti en az, ekonomik ve sosyal gelişmeye katkısı en yüksek, kentiçi gelişimi olumlu etkileyecek, daha iyi bir kent yaşamını yaratacak çağdaş bir sistemin yaratılıp uygulanması olmalıdır.

Bu amaçlara erişmeye olanak verecek hedef ve politikalar ise;

- Taşıtlara değil insana öncelik veren
- Yatırım ve işletmecilikte kaynakların verimli ve etkin kullanımını sağlayan
- Mevcut ulaşım altyapısının kapasitesini en üst düzeye kullanan
- Çevresel, kentsel, insani ve tarihi değerleri bozmayan, koruyan ve destekleyen
- Toplumun farklı kesimleri arasındaki eşitliği sağlamada katkı bulunan
- Modern teknolojileri kullanan ulaşım türlerinin kullanılması olmalıdır.

Sıralanan hedef ve politikalara uygun düşün ve yine sıralanan amaçları sağlayan ulaşım ise ancak toplu taşıma araçları ile elde edilebilmektedir.

Sıralanan amaçlar, hedefler ve politikalar çerçevesinde ayrıca, önümüzdeki 10 yıl sonunda araçlı yolculuk sayısının bugünkünden yüzde 20-25 fazlası ile

17 milyon dolayında olacağı da nazara alınarak, İstanbul toplu taşıma sistemi için düşünülen öneriler gruplanıp sıralanarak her biri için kısa açıklamalarda bulunulmuştur.

Kentiçi Ulaşım ve Trafik Güvenliği - 3

Tüm Ulaşım Türlerini İlgilendiren Genel Öneriler

İstanbul'da ulaşım ve trafik sorununda çözümün "araçların ulaştırılması değil insanların ulaştırılması" olması gerektiği temel ilkesinde yattığı kabul edilerek "toplu taşımacılığı" esas alan planlama, proje ve uygulamalara ağırlık verilmelidir.

Toplu taşımacılıkta öncelik raylı sistemlere ve deniz taşımasına verilmelidir. Ulaşım ile arazi kullanımının karşılıklı etkileşimi göz önünde tutularak ulaşımaya yönelik her türlü planlama ve uygulamalar kentin fiziki planlamasına uygun düşmeli.

Fiziki plan ile ulaşım planlaması birbirini bütünlümlüdür. Çözüm aramada noktasal ve yüzeysel planlama ve uygulamalar yerine bütünlüklü sistem planlaması ve uygulamalarına yer verilmelidir. İstanbul'da ulaşımaya yönelik her türlü planlama, uygulama, işletme ve denetimde yetki ve sorumluluk tek elde (otoritede) toplanmalıdır. Bu amaçla hukuki ve idari düzenlemeler yapılmalıdır.

Ulaştırma altyapısını oluştururken ve işletmede kent düzeyinde entegrasyon sağlanmalı, ulaşım türleri birbirleri ile yarıştırmamalı, birbirlerini tamamlamalıdır. Değişik türlerin aynı taşıma hatlarını kullanmaları mümkün olduğunca önlenmeli, araçların kapasite kullanım oranları artırılmalıdır. İnsanları otomobillerinden koparmak zordur. Bu bakımdan otomobil sahiplerini özellikle ev-iş ve diğer yolculuklarında toplu taşıma araçlarını kullanmalarını tercih



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

etmelerini sağlamak üzere sunulan toplu taşıma hizmetlerinin kalitesi artırılmalıdır.

İstanbul'da yolcu taşıması ve trafik ile ilgili tüm veriler bir merkezde toplanarak bir Bilgi Bankası oluşturulması, planlama ve işletmede hızlı ve doğru karar verme açısından yararlı görülmektedir.

Karayolu Altyapısına Yönelik Öneriler

Daha önce açıklandığı gibi kentlerde artan trafiğe yeni yollar yaparak çözüm aşamasında başarılı olunamamakta, bir bakıma otomobil kullanımı teşvik edilmekte idi.

Ancak bundan yeni yol yapılmaması gibi bir sonuç da çıkarılmamalıdır.

Pek çok dünya kentinde, makul hızlarla sürekli bir araç akımına olanak veren geometrik standartlara sahip, ışınal ve ring yollarından oluşan veya izgara sisteminde yol ağı bulunmaktadır. İstanbul'un her bölgesinde otopark sıkıntısı yaşanmaktadır. Bunun sonucu olan yol içi

parklanmalar sebebiyle karayolu ağından gerçek kapasitesinde yararlanılmamaktadır.

Bu sebeple kentin merkez bölgelerinin çevresinde ve radyal anayollar üzerinde olmak üzere büyük otopark kapasiteleri oluşturmak suretiyle özel otomobil parklanmalarının buralarda yapacakları aktarmalarla toplu taşıma araçlarına kaydırılmalıdır (Park and Ride uygulaması).

Karayolu toplu taşıma araçlarının kullandığı yollardaki duraklarda, zamanında planlanmadığı için standartlara uygun yeterli yavaşlama cepleri bulunmamaktadır.

Mevcut cepler de minibüs ve taksitler tarafından da kullanıldığı, hatta özel otomobillerin park yeri olarak işgal edildikleri için otobüslerle yolcu indirme ve bindirmede araçlı yolun bir şeridini kapatacak şekilde durmak zorunda kalmaktadırlar.

Bu nedenle toplu taşıma araçlarının kullandığı yollarda elverişli standartlara uygun cepler oluşturulmalıdır. Farklı taşıma türleri arasındaki entegrasyonun sağlanabilmesi, ayrıca aynı tür için işletme açısından daha verimli bir taşıma yapılabilmesi (ana hat/besleyici hat uygulaması gibi) bakımından kentteki "aktarma merkezlerinin" artırılması gerekir.

Kentiçi Toplu Ulaşım Gelişmesinin Trafik Kazalarına Etkisi

Ülkemizde planlı gelişmeye ayak uydurulamaması sonucu köyden kente olan göçün artarak devam etmesi ve kent yönetiminin bu göçün getirdiği nüfusa gereken hizmeti götürememesi sonucu ortaya

çıkan altyapı sorunlarının en önemlilerinden birisi de ulaşım sorunudur. Kentleşmenin plansız yürütülmesi, ulaşım altyapısının oluşturulmasında yapılan yanlış uygulamalar, toplu taşımacılığın yerine bireysel taşımacılığın öne çıkmasını sağlayan yatırımlar, kent içinde özel oto sahiplik oranının ve hareketlilik ihtiyacının artması, bu ihtiyacın lastik tekerlekli sistemlerle karşılanmaya çalışılması, trafik yoğunluğunun artmasına ve buna bağlı olarak sera gazı salınımlarının artması yaşam kalitesinin düşmesine neden olmaktadır. Kentler insanlar içindir ve kentsel yaşamın ama hedefi insanların hareket özgürlüğünü sağlayarak kentsel aktivitelere erişimlerini kolaylaştırmaktır. Kent içindeki ulaşım problemlerinin çözümünde göz önüne alınması gereken ilk hedef "Taşıtların değil insanların hareketliliğini sağlamak" olmalıdır. Bugüne kadar işlenen yanlış ve topluma maliyeti yüksek politikalar artık bir kenara bırakılarak "otomobil ve kent birbirlerine uymayan mekan profillerine sahiptir" gerçeğine ağırlık verilmelidir. Artan taşı sayısı karşılık amacıyla daha fazla yol, daha fazla otopark, daha fazla katlı kavşak ya da tünel, daha hızlı kent geçişleri yapılarak "kenti taşıtlara uydurmak" yerine "otomobili kente uydurmak" gerek kente yaşayanlar açısından gereksede ulaştırmanın çevreye yaptığı olumsuz etkiler açısından daha iyi sonuçlar verecektir. Dolayısıyla kentiçi ulaşım sorunlarının çözümünde bireysel taşımacılığın yerini toplu taşımacılığın alması ve otomobile ayrılmış kent mekanlarının planlı bir şekilde azaltılması öncelik olmalıdır.

Kurban Bayramınızı kutlar, hepimize huzurlu, sağlıklı, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



Manisa yeni araç alımı için incelemelere başladı

Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, şehir içi ve şehirlerarası toplu ulaşımını yeni araçlarla ilgili incelemelerde bulundu. İlk etapta firmaların araçlarını incelediklerini ifade eden Başkan Ergün, "Kentimiz için en doğru kararı verecek yakın zamanda bu araçları halkımızın hizmetine sunacağız" dedi.

Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, Ulaştırma Daire Başkanı Mümin Deniz ile birlikte, Anadolu Isuzu'nun araçlarını inceledi. Başkan Ergün, "Firmaların araçlarını incelediklerini ifade eden Başkan Ergün, "Kentimiz için en doğru kararı verecek yakın zamanda bu araçları halkımızın hizmetine sunacağız" diye konuştu.

Ana arterlere otobüs takviyesi

Alınacak olan araçların ilçelerle birlikte belediye hizmetlerinde ve sivil toplum kuruluşlarına ihtiyaçları doğrultusunda hizmet vereceğini ifade eden Başkan Ergün, "Bununla birlikte Manisa Merkezde ana arterlere, toplu ulaşım araçları takviyesinde bulunmak istiyoruz. Bugün incelediğimiz araçlar içerisinde 12 metre uzunluğunda, alçak tabanlı ve üç kapılı araç da mevcut. Aynı şekilde son çıkan 29 kişilik toplu taşıma aracını da inceledik" dedi. ■

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 ISZU (479)

isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTurkiye • twitter.com/IsuzuTurkiye

ISUZU

Anadolu Isuzu 30'uncu yılını Hannover'de kutluyor



24 Eylül - 2 Ekim tarihleri arasında Hannover'de düzenlenen IAA Ticari Araçlar Fuarına katılan Anadolu Isuzu, 900 m²'lik standında yedi ayrı modelini sergiledi. Fuar kapsamında Citiport ve Visigo Interurban modellerinin de Avrupa premierini gerçekleştiren Anadolu Isuzu, Almanya'da düzenlenen en önemli ihtisas fuarına 7'inci kez katılmış oldu.

24 Eylül tarihinde düzenlenen basın toplantısında Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan bir konuşma yaptı. Konuşmasında Arıkan, bu yıl Isuzu Motors Limited ortaklığı ile üretime başlamalarının 30'uncu yılını kutladıklarını belirtti. Konuşmasının başında 30 yıla şıgan

başarılar hakkında kısa bir bilgilendirme yapan Arıkan, daha sonra basın mensuplarına Anadolu Isuzu'nun 30'uncu yıldaki yeni vizyonunu tanıttı. Şirketin ana hedefinin yaratıcı yatırımlar ile sürdürülebilir büyüme olduğunu söyleyen Tuğrul Arıkan, yeni ürünler ile yeni ihracat pazarlarında yer almak istediklerini duyurdu.

Fuarın açılış gününde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşarı Ersan Arslan, Bursa Valisi Münir Karaloğlu, Hannover Ticaret Ateşesi Kudret Ceran ve BSTO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burakay standı ziyaret ederek Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan'dan Citiport ve Visigo otobüsleri hakkında bilgi aldı. ■



Kayseri'de 35 otobüslük ihale yapıldı

Büyükşehir Belediyesi 35 adet otobüs alımı için ihale yaptı. Yaklaşık maliyeti 15 milyon 538 bin TL olan ihaleye dört firma katıldı. Büyükşehir Belediyesi'nin otobüs ihalesi üç grup halinde yapıldı. İlk grupta yapılan 5 adet orta boy otobüs alımı ihalesine Otokar Otomotiv teklif verdi. Otokar Otomotiv'in 5 adet otobüs için teklifi 1 milyon 605 bin TL oldu. İkinci grupta yer alan dizel yakıtlı beş adet solo

otobüs ihalesinde ise yine Otokar Otomotiv 2 milyon 146 bin TL teklif verdi. Üçüncü grupta yer alan 25 doğalgazlı otobüs ihalesine ise dört firma katıldı. İhaleye katılan firmalar ve teklifleri şöyle oldu: Temsa: 10 milyon 110 bin TL, Karsan: 10 milyon 522 bin TL, Otokar: 12 milyon 573 bin TL, Bozankaya: 13 milyon 670 bin TL. İhale, komisyon tarafından tekliflerin incelenmesinin ardından neticelenecek. ■



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Bir haftanın panoraması

Dikkat edelim...

Geçen hafta ABD, "Suriye'de Esad 2 ayda devrilir" diyenler, İŞİD'i yaratırlar" dedi. Gel de şaşırma. Bugünlerde de Esad ile işbirliği yapacak o İŞİD'i devirmek için. ABD Ortadoğu'da yine yanıldı. Avrupa devletleri konuşuyor, bölgenin ülkeleri yükümlü, biz de dahil. Konu hassas.

Sevinelim...

Sanayi üretimi Temmuz'da yüzde 3,6 arttı, içinde yatırım mali üretimi yüzde 9,4, dayanıklı tüketim malları yüzde 6,4, dayanıksız tüketim malları üretimi yüzde 5,8 büyüdü. İhracat yüzde 5,6 arttı, Temmuz kapanış 157 milyon Dolar oldu, hedef 166 idi, hatırlarsınız, Hedef tuttu demektir, bunca komuşu ve çevre olumsuzluklarına rağmen.

AB ihracatımız bile, yani açılmayan AB'ye bile, yüzde 14 artmış. Çevremiz kaynakları biz yine de işimize bakmışız. Devamını dileriz.

Uygulamaya katılalım...

Kamu yönetimi işi ölümünün önlenmesi için tehlikeli işyerlerine zorunlu sigorta getirdi. Bu sınıf işyeri olarak kimya sektörü ele alınmıştı. Kapsam genişledi ve tehlikeli olarak ortakça belirlenen 50 işkolunda uygulama başlayacak. 1 milyon 600 bin işçinin çalıştığı bu kollar sigortalanacak. Sigorta öncesinde, sigorta sırasında ve sigorta döneminde sigortacılar bu işyerlerinin uygunluğunu gözetecekler. Bu işyerlerinde Mesleki Yeterlik Belgesi olmayan, yani konu hakkında eğitim ve beceri sahibi olmayanlar ile belgesi olmayanlar çalışmayacak. Kamu yönetimi, yani ruhsat verenler, uygunsuz işyerinin faaliyetini durduracak. İşte otomatik kontrol. Süreç kusursuz. Şimdi sıra uygulamada.

Sigortalı olmayı destekleyelim...

Kanunumuzda Manevi Tazminatla zenginleşmek ve de

fakirleşmek engellenmiş. Halbuki tazminatlar hataların bedeli değil mi? Tazminat serbest olur, hatalılar bedelini öder, kamuoyu görür. Sigorta yaygınlaşır, riskler azalır, işletme maliyetleri ilk anda artar, ama uzun dönemde ulusal maliyetler -hukuk, adalet, iş kaybı- azalır, verimlilik artar. Böyle ülkelere özeniyoruz, şimdilerde.

Taşıma dünyasında tazminatlardan batan pek çok şirket örneği var, her iş kendi tazminatını ödesin. ***

Büyük işyerlerinde kendi İş Güvenliği Uzmanı var, maşını ödüyor -ki bu İstanbul'daki asansör kazasında tartışma konusu oldu.

Küçük işyerlerinde, yani 10 kişiden az çalışan olan ve yıllık cirosu 1 milyon TL'yi geçmeyen işyerlerinin iş denetlemesi yapıyor. Bu denetimi yapanların maşını devlet ödüyor, iyi hareket; çünkü Türkiye'de işyerlerinin yüzde 95'i mikro-KOBİ yani 10 kişiden az çalışan var. İstihdamın yüzde 30'u ile katma değerinde sadece yüzde 8'ini gerçekleştiriyorlar. Bu nedenle de ISO Başkanı ile ekonomi yönetimi ve ekonomi STK'ları sanayi üretiminin desteklenmesini iyice işlemeye başladılar.

Düşünelim...

Geçen hafta Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu yeni yönetimini seçti. 19 yıllık eski başkan yeniden seçildi. Bu Başkan, sürücü ehliyeti alma şartının ilkokuldan lise mezuniyetine yükseltildiği zaman "Benim esnafım aç mı kalacak" şeklinde tepki göstermişti.

Aynı Başkan, benzer tepkiyi yine gösterdi. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı TESK'ye kayıtlı ve finansal sicili temiz olan mikroKOBİ'lere 50bin TL'ye kadar ucuz kredi sağlayacak, faizi Bakanlık ödeyecek. Ama Başkan, finansal sicile bakımını istemiyor, herkese kredi verilmesini istiyor. Daha bir 19 yıl başkan kalabilir, böylece...

Otomotiv endüstrisi Hannover'de

3'ncü en büyük katılımcı oldu

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) organizasyonu ile IAA Hannover Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı'na katılan Türk firmaların büyük ilgi gördü.

OİB Başkanvekili Ömer Burhanoğlu, "Fuardaki otomotiv endüstrisi ilgi endüstrimizi sevindirdi. Amacımız hafif ticari araçta üretimde zirvede olan yerimizi korumak ve ihracatımızı artırmak" dedi.

Dünya otomotiv endüstrisinin kalbi IAA Hannover Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı'nda oldu. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) organizasyonu ile milli katılım statüsünde fuarda yer alan Türk otomotiv endüstrisi, Çin ve Almanya'nın ardından en fazla firma ile iştirak eden ülke oldu.

Hannover'de 65. kez düzenlenen IAA Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı'na Türkiye 88 firma ile katıldı. Türk standları yabancıların büyük ilgisini çekti. Alman Otomotiv Endüstrisi Birliği (VDA) Başkanı Angela Mans ile de temaslarda bulunan OİB heyeti, Türk otomotiv endüstrisinin yükselen kalitesini ve hizmet anlayışını fuarda sergiledi.

Hedef ihracatı artırmak

OİB Başkanvekili Ömer Burhanoğlu, hafif ticari araç üretiminde Türkiye'nin Avrupa birincisi olduğunu hatırlatarak, zirvedeki yerlerini korumak istediklerini söyledi. Burhanoğlu, fuarda hem OİB, hem de firmalar adına önemli temaslarda bulduklarının altını çizerek, "Türkiye'nin en önemli markalarıyla Hannover'deyiz. Türk firmalarına büyük ilgi olduğuna tanık olduk. Amacımız hafif ticari araç üretiminde zirvedeki yerimizi korumak ve

ihracatımızı daha üst seviyelere çıkarmak" diye konuştu.

Aralarında Otokar, Karsan, Temsa, Anadolu Isuzu, Canel, Farplas gibi birçok firmanın bulunduğu Türk standını Bursa Valisi Münir Karaloğlu, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası ve UTİB Başkanı İbrahim Burakay, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşarı Ersan Arslan da ziyaret ederek destek verdi. 2 Ekim gününe kadar sürecek fuara toplamda 2 bin 66 firma katılırken, yaklaşık 100 bin ziyaretçinin takip etmesi bekleniyor. ■



(Soldan) - Hannover Ticaret Ataşesi Kudret Ceran, BTSO Başkanı İbrahim Burakay, Bursa Valisi Münir Karaloğlu, OİB Başkanvekili Ömer Burhanoğlu, TOSB Başkanı Yunus Çiftçi, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşarı Ersan Arslan, Türkiye Hannover Başkonsolosu Mehmet Günay OİB standında.

Yeni Iveco Daily "2015 yılının Panel Vanı"

Iveco'nun üçüncü nesil hafif ticari aracı olan yeni Daily "2015 yılının panel vanı" ödülünü aldı.

Büyük ödül uluslararası ticari araç basınında önde gelen 23 jüri üyesi tarafından veriliyor. Jürinin açıklamasına göre bu ödülü kazanan yeni Daily Panel Van "karayolu taşımacılığında ekonomi ve güvenli alanlardaki standartlara çevre ve insan güvenliği açısından en büyük katkıyı yaptı"

Bu prestijli ödül bu yıl 65.si düzenlenen Avrupa'nın en büyük ticari araç fuarı olan Hannover International Motor Show'da sunuldu. 1991 yılında ilk başladığından beri en çekişmeli geçen bu yarışmada Iveco Yeni Daily 17 puanlık bir puan farkı ile Fiat, Ford, Mercedes Benz, Renault ve Opel'i geride bırakarak ödüle layık görüldü. Yeni Daily 23 kişilik jüri grubunun ilk tercihi oldu.

Ödülü Yılın Panel Vanı Jürisi Başkanı Jarlath Sweeney'den alan Iveco Marka Başkanı Pierre

Lahutte şunları söyledi; "Yeni Daily'nin bu prestijli ödüle layık görülmesinden mutluluk duyuyoruz. Yeni Daily Toplam Sahip olma maliyeti, Konfor, Kullanım Kolaylığı, Verimlilik ve Çevre konularında önemli bir adımdır. Bu ödülü her gün bu iş ortağımıza güvenerek çalışan müşterilerimize adıyoruz". ■



Karsan 3 yeni modeli ile Hannover'de

Karsan, Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen 65. IAA ticari araçlar Fuarı'nda bu yıl üretimine başladığı Karsan Atak ve Karsan Star'ı yeni isimleriyle ilk kez yurt dışında tanıtıyor.

8 metrelik alçak tabanlı, engelsiz erişimli "KARSAN ATAK" şehiriçi otobüsü ve turizm/servis taşımacılığında kullanılacak 8 metrelik "KARSAN STAR", yeni isimleri ve Avrupa normlarına uygun EuroVI motorlu versiyonları ile Hannover'de Avrupalı müşterilerin beğenisine sunuluyor.

IAA Hannover Ticari Araçlar Fuarında ayrıca, Hyundai Motor Company ile Karsan arasında 27 Kasım 2012'de imzalanan anlaşma kapsamında Türkiye ve ihracat pazarları için üretimi Karsan tarafından yapılacak olan azami ağırlığı 3.5 ton ile 5 ton arasında değişen yeni hafif ticari araç serisi H350'nin dünya lansmanı ve Avrupa ilk gösterimi yapılacak. H350'nin münhasır Türkiye distribütörlüğünü 20 Mayıs 2014'te üstlenen Karsan Pazarlama da fuarda yer alacak.



Karsan Pazarlama Genel Müdürü Vançın Kitapçı

IAA Hannover Fuarı'nda hem Karsan markalı, toplu taşımada 'ezber bozacak', benzersiz yeni ürün ailesini sergilemekten hem de Hyundai'nin H350 serisinin dünya lansmanına 'üretici sıfatıyla' katılmaktan büyük bir heyecan duyduklarını söyledi. "Türkiye'nin markası olarak yolcu taşımacılığında dünya çapında oyuncu olma hedefi ile attığımız önemli bir diğer adım olan Hannover Ticari Araçlar Fuarı'nda Karsan Atak ve Karsan Star yeni isimleri ile ilk kez Türkiye dışında tanıtılacak. Ayrıca hem üreticisi hem de

distribütörü olduğumuz Hyundai'nin H350 serisinin dünya lansmanında da üretici olarak bulunacak olmaktan büyük bir mutluluk ve gurur duyuyoruz. Karsan ürün ailesinin yurtdışı pazarlardaki satış stratejisi kapsamında Gürcistan, Kırgız Ülkeleri, Bulgaristan, Romanya, Makedonya, Macaristan ve Almanya'da dahil 19 ülkede satış- dağıtım-satış sonrası kanallarmızı oluşturduk ve ürünlerimizi gönderdik. Şimdi bu fuarda elde edeceğimiz temaslara ile özellikle Avrupa'daki varlığımızı arttırmayı hedefliyoruz." diyen Kitapçı, fuar boyunca Karsan standında ziyaretçilerini ağırlayacaklarını dile getirdi. ■



Otokar'dan Avrupa'da gövde gösterisi

Otokar, Almanya - Hannover'de gerçekleştirilen IAA Ticari Araçlar Fuarı'nda 7'den 12 metreye uzanan geniş ürün yelpazesi ile boy gösteriyor. Avrupa pazarında 2013 yılında ihracat adedini yüzde 40 artıran Otokar, Avrupa pazarının büyük oyuncularından olmayı hedefliyor.

Otokar, 25 Eylül-2 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen IAA Ticari Araçlar Fuarı'nda şehiriçi ve turizm sektörlerine yönelik ürün gamını sergiliyor. Fuarda çevreci Euro 6 motorlu otobüs ailesini tanıtan Otokar, son 6 yıldır Türkiye'nin en çok satılan küçük otobüsü Sultan'ın Avrupa pazarına özel geliştirilen yeni VIP donanımlı modelini de ilk kez sergiliyor.

Otokar, ana ihracat pazarını oluşturan Avrupa'daki faaliyetlerini Otokar Europe şirketi ile yürütüyor. Avrupalı müşterilerine daha yakın olmak ve taleplere daha hızlı cevap verebilmek amacıyla 2011 yılında Fransa merkezli olarak kurulan Otokar Europe, IAA ticari araç fuarının yapıldığı Almanya'da da mevcut satış ve servis ağını genişleterek güçlendirdi.

Hedef, Avrupa'da büyük oyunculardan olmak

Otokar Europe'un da katkıları ile Otokar, 2013 yılında yüzde 25'lik artışla 117 milyon Euro'luk ihracat geliri elde etti. Avrupa otobüs pazarı 2014 yılının ilk yarısında yüzde 7,3 oranında büyürken, Otokar Europe ilk 7 ayda satışlarını yüzde 14 oranında artırdı. Fransa başta olmak üzere İtalya, İspanya, Belçika ve Almanya pazarlarına odaklanan Otokar Europe, her geçen gün



müşterilerine daha iyi hizmet vermek adına satış ve servis hizmetlerini güçlendiriyor. Otokar Europe, bu yıl ilk kez Kasım ayında gerçekleştirilecek Birmingham Eurobus Expo Fuarı'na katılarak İngiltere pazarı için geliştirilen sağdan direksiyonlu ürünlerini de tanıtacak.

Otokar Europe Müdürü Ali Murat Atlas: "Avrupa pazarında da müşterilerimize yakın ve ihtiyaçlarını anlıyoruz"

Otokar Europe standında yapılan basın toplantısında konuşan Otokar Europe Müdürü Ali Murat Atlas, Türkiye'de dört yıldır otobüs pazarındaki liderliklerini koruduklarını hatırlatarak Avrupa'da da hedeflerinin büyük olduğunu belirtti. Atlas; "Otokar Europe olarak 2013 yılını başarı ile tamamladık ve Avrupa pazarlarında büyüme stratejimizi sürdürüyoruz. Var olduğumuz tüm pazarlarda çok yüksek güvenilirliğe sahibiz ve bunu Türkiye'deki müşterilerimize



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Dayanışma ve paylaşma günleri...

"Komşusu açken tok yatan bizden değildir" mantığı kendisine şiar edinmiş bir dünya görüşünün ve toplumsal düşüncenin üyeleriyiz. 1400 yıllık İslam geleneği ve kültürü ile yoğrulmuş Türk geleneği ve kültürü, günümüzde yıpranmışlıkla yüz yüze kalsa da halen belirleyiciliğini koruyor.

Kurban Bayramı, yukarıya alıntılıdığım atasözünün hayata geçmiş halidir. Değil mi ki kestiğimiz kurbanın büyük bir bölümünü komşularımıza dağıtırız. Önce ihtiyaç sahiplerinden başlar kurban dağıtımını. Bize düşen bu geleneği sürdürmektir. Ama önce bunun gerekliliğini, duyarlılığını, gelecekte de göstereceği yararlılığını anlatmalıyız.

Bayramlar sadece tatil amaçlı günler değildir. Bayramlarda 'yan gelip yatacak' yerine geleneklerimizden gelen bu faydalı toplumsal duyarlılığı göstermeliyiz. Tabii, önce bunu çocuklarımıza öğretmeliyiz.

Hepimiz biliyoruz ki okullarda, 4+4+4 uygulaması, TEOG sınavları, üniversite girişleri filan derken hedef sadece sınavla kilitlenmiş durumda. Milli Eğitim Bakanlığı bu konuda üzerine düşen görevi hiç mi hiç yapmıyor. O zaman da, eğitim ailede başlar diyerek evimizdeki çocuklardan başlayarak binamızdaki, mahallemizdeki, komşularımızın çocuklarını bu konuda eğitmeliyiz.

Geleneksel bayram sevincinizin çocukluğunuzdaki gibi neşe içinde geçmesini dilerim. Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü, vatandaşın bayramı bayram gibi yaşaması, sevincini paylaşması, ziyaretlerini yapması için çalışıyor. Bayramlarda yoğunlaşan hem yolcu trafiği hem de araç trafiği birçok aksamayla birlikte hatayı da beraberinde getiriyor. Büyük hatalar yapmamak için planlı programlı olmak, çalışma saatlerine ve koşullarına riayet etmek gerekiyor. Ne kazanırsak kârdir anlayışı, ikinci bir bayram yaşatmaz insana. Ne kadar tedbirli olursanız, kurallara ne kadar uyaransız bayramınız o kadar çok, o kadar uzun ve kazancınız büyük olur.

Rekabet çoğaldıkça kurallara uyma oranı o kadar azalır. Önce uçak, arkasından tren geldi dengeler değişti. Oysa taşıma modları bir bütündür, birbirlerini desteklerle eğer kazandırır. Toplu taşımacılık geliştikçe, özel otomobiller yola daha az çıkacaktır; kurum içi eğitilmiş personelle kurallara uyum arttırdığı olumsuz sonuçlar azalacaktır muhakkak.

Kurban Bayramı, paylaşmanın ve dayanışmanın bayramıdır. Barış ve huzur dolu nice bayramlar diliyorum... ■

Beklentileri karşılayan ürün gamı

Atlas sözlerine şöyle devam etti: "Avrupa'da Otokar, uzunlukları 7 ile 12 metre arasında değişen ve şehiriçi, servis ve turizm segmentlerine yönelik otobüsleri ile temsil ediyor. Otokar ürünleriyle oluşturulan filolar sayesinde müşteriler yüksek verimlilik ve operasyonel kârlılık elde edebiliyorlar, çünkü her üründen öncelikli amaç düşük işletme maliyeti, farklı alanlarda kullanılabilme esnekliği ve dayanıklılıkla birlikte gelen uzun ömür. Otokar ürünleri, kullanımda sürdürülebilir katma değer ve yatırım kâra dönüştürme gibi müşterilerinin gelirlerine doğrudan etki etme özelliğine sahiptir." ■

Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Nezh Kara:

Karamsarlığa gerek yok, otobüsçülük bitmez

40 yıl önce Hatay Samandağ'ndaki acentede bilet keserek sektöre adım attığını belirten Nezh Kara, o dönemde bile '5 sene sonra otobüsçülük biter' söyleminin bulunduğunu belirterek, "Ben 49 yaşındayım. Hala aynı söylemler dile getiriliyor. O günden bugüne otobüsçülük bitmedi, bitmez de. Çünkü nüfusa birlikte, ekonomik gelişimin de katkısıyla hareketlilik artıyor. Karamsarlığa hiç gerek yok. Bütün olumsuzluklara rağmen bu sektör yıkılmadı, ayakta" dedi.

Otobüsçülük sektörünün duayen ismi Mehmet Selim Kara'nın 1940'lı yıllarda başlattığı Has Turizm'in serüveni ikinci kuşak Nezh Kara ile devam ediyor. 150 araçlık özmal filosu ile Türkiye'nin Doğu Anadolu Bölgesi hariç her bölgesinde hizmet veren Has Turizm'in Rusya'da faaliyet gösteren şirketi Has Tur ödül kazanmış bir firma. Has Turizm, Rusya dışında Suudi Arabistan ve Bulgaristan'da taşımacılık faaliyeti gösteriyor.

302'nin havali kapısı için bile...

Nezh Kara ile söyleşimize, taşıma modlarında yaşanan hızlı gelişmelerin sektöre etkilerini konuşarak başladık. Sektör mensuplarının hiçbir zaman umutsuz olmaması gerektiğini, ancak yıllardır hep bir olumsuzluk havası ile hareket edildiğini belirten Kara, bu işe ilkokul üçüncü sınıf öğrencisiyken, acentede bilet keserek başladığını anlatıyor. O dönemde de hep aynı şey söylenmiş; 5 sene sonra otobüsçülük biter. "En ufak bir şeye zam gelse hemen 5 sene sonra otobüsçülük biter lafları dolanıp dururdu. Her birkaç yılda bir bu söylem konuşulurdu. 302 otobüslerin çarpmalı kapılı olma. Havalı kapı çıkınca 'sektör bitti' dediler, pahalıydı çünkü. Klima çıktı, 'kim alacak bunu' dediler. Ben 49 yaşına geldim, otobüsçülük bitmedi, bitmez, bitmeyecek de. Bunun en büyük göstergesi, nüfus. Nüfus artışıyla birlikte hareketlilik de artıyor. Tüm bu yolcuları uçak mı taşıyacak? Uçak tabii ki sektörümüzden pay alıyor, tren de alacak. Ama tren geçmişte de vardı. Uçaklar tek bir firma iken sayıları arttı. Fiyatları yerle bir ettiler. Bütün bunlara rağmen otobüsçüler çalışıyor."

Yolcu sayısı düşmüyor, artıyor...

Sektörde hiçbir dönem yolcu sayısının düşmediğini; aksine her firmanın, taşıdığı yolcu sayısını arttırdığını belirten Kara, "Burada açmaz nokta, maliyetlerin bilet fiyatlarına yansıtılmaması. Yoksa yolcu sayısı azalmıyor, artıyor. Giderin artıyor, gelirin sabit kalıyor" dedi.

Değişen şartlar

Değişen şartların otobüsçülerin de çalışma şeklini değiştirdiğini vurgulayan Nezh Kara, "Bazı firmalar belli bölgelerde çalışırken şimdi her yere dağıldılar. O hatlara girince para kazanıyorlar mı, bence kazanmıyorlar. Trakya hattında, başından beri haksız rekabet vardı. Yeni giren firmalar da orada haksız rekabeti bitirmeyecek. Bakın, kışın göreceksiniz fiyatlar 10 liraya kadar gerileyecek" dedi.

Birleşmeler çözüm olmuyor

Sektörde birleşmelerin de

olduğunu; bazı firmaların büyük firma çatısı altına girdiğini, ancak bunun da çözüm olmadığını dile getiren Nezh Kara, "Yerel firma, büyük bir firmanın çatısı altına giriyor. Ancak yöre firmasından ayrılan birkaç otobüsçü hemen yeni bir firma kuruyor. Firma kurulmasında en büyük etken de kaçak akaryakıt kullanımı. Firmalar bunu kullanırken bir yandan da ticaretini yapıyor. Üç dört ay öncesine kadar otobüslerin hep İkitelli'ye gittiğini gördüm. Neden bu kadar gidiyorlar diye araştırdığımda kaçak akaryakıt ticaretinin yapıldığını gördüm. Eskiye göre denetimler nispeten var, ama yine de kaçak akaryakıt kullanımı sürüyor. Firmaların kurulmasında ikinci önemli etken ise tesislerden aldıkları para. Bu para olmasa bu kadar çok firma kurulmaz" dedi.

Havacılığa taban fiyat istenmeli

Havayolu ve karayolu taşıması arasında haksız rekabet yaşandığını belirten Nezh Kara, "Yıllardır ÖTV ve KDV talepleri ile hükümetin peşinde koşuyor. Bir sonuç alılabildi mi, hayır. Bunun yerine bütün mesai, ağırlıkla havayolu taşımacılarının taban fiyat uygulanmasına harcansa dahi iyi olmaz mıydı? Tavan değil, taban fiyat. Hükümetin verdiği tavan fiyatın sektöre faydasından çok zarar olur. Sektörün sivil toplum örgütlerinin bu konuda baskı oluşturması gerekiyor. Çoğu hatta otobüsten dahi ucuz uçak bileti var" dedi.

Birliktelik çözüm demektir

Sektör mensuplarının otogar çıkışları, ortak bilet satış terminali, servis araçlarının kaldırılması konusunda bir araya gelmemesinin önemli bir sorun olduğunu dikkat çeken Nezh Kara, "Otobüsçülerin işlettiği otogarlara en yüksek çıkış fiyatlarının olduğu yerler. Bu otogarlara belediyelerin işlettiğine de emsal oluyor. Belediye yöneticileri 'biz onları baz alıyoruz; orada düşerse burada da düşer' diyorlar. Bu konuda birlik olamıyoruz. Servis araçlarının kaldırılması konusunda da bir araya gelmiyoruz. Havaş veya Havataş gibi bir şirketi kurmamız önünde bir engel var mı, hayır. Bir adım atarken herkesin sana destek verdiğini sanırsın, ancak yola çıktığınızda arkanızda kimsenin olmadığını görürsünüz. Otobüsçü camiası birbirini baltalamaya yönelik, birbirini desteklemeye yönelik değil. Ben bu konuda kimsenin samimiyetine inanmıyorum" dedi.

İnternet ve çağrı merkezi

Çağrı merkezi ve internet bilet satışının her yıl artarak devam ettiğini de belirten Kara, "Bizim bazı hatlarımızda çağrı merkezi ve internet bilet satışımız yüzde 25'i, bazı hatlarda ise yüzde 35'i buluyor. İnternet ve çağrı merkezi ile bazı şubelerimizi kapattık. Bana kalsa, hiç şube açmam, internet üzerinden bilet satışı yaparım. Sektörün adım atması gereken konulardan birisi de ortak bilet satış terminaleri. Neden ağır maliyetlere katlanıyor, hepimiz aynı bölgelerde birer acente veya şube açıyoruz? Bunun yerine belirli bölgede ortak bir bilet satış terminali olsa ve burada toplanan paralar, masraflar düşüldükten sonra firmalara bölüşülse daha iyi olmaz mı? Ancak hep söylüyoruz. Konuşmaya gelince mangalda kül bırakmıyoruz; bizde birlik, beraberlik yok" dedi.

Bakanlık hat saatlerini sınırlamalı

Ulaştırma Bakanlığı'nın hat



Nezh Kara, taşıma modlarında yaşanan gelişmelerin otobüsçülerini karamsarlığa düşürmemesi gerektiğini söylüyor.

konusunda yapacağı düzenlemenin haksız rekabeti önleyeceğini dile getiren Nezh Kara, "Aynı kente, aynı saatte beş-altı firmanın sefer yapmasının engellenmesi gerekiyor. Bu, çok büyük bir haksız rekabet nedeni. Bu konuda bir düzenleme yapılması şart. Bulgaristan'da; siz Türkiye'den bir kente hat açmak isteyip 'bu saati istiyorum' dediğinizde Bakanlık görevlisi bakıyor, 'bu saati sana veremem, o saatte başka bir firma sefer düzenliyor, sen şu saatte yapabilirsin' diyor ve izni öyle veriyor. Bir hat için iki aracın olması bir de yedek bulundurma zorunluluğu da var. Ayrıca 'şoför bir gün istirahat edecek' kuralı var. Bu kural bizde de var ama kim uyuyor? Günlük direksiyon başında kalma kuralına bile uyulmuyor. Şoför, 10 saati aşkın araç kullanıyor. Bir de Bakanlığın yapacağı denetimlerle korsan taşımacıların önlenmesi gerekiyor. Mahalle arasından korsan taşıtar kalkıyor, bunu engelleyen bir sistem yok" dedi.

Yurtdışına yönelik planlamalar

Bulgaristan'a 1999'dan beri taşımacılık yaptıklarını ve bu hatta yüzde 90 doluluk ile çalıştıklarını bilgisini veren Kara, "Yurtdışına yönelik yeni planlarımız var, önümüzdeki dönemde netleşecek. Bulgaristan'da turizm taşımacılığı da yapıyoruz" dedi. Has Turizm'e firma katılımları konusunda ise, "Bunu önümüzdeki süreçte konuşuruz. Olabilir. Ortaklarımızla değerlendirip karar verebiliriz" diye konuştu.

Savaşın yarattığı büyük kayıp

Suriye'de yaşanan savaşın sadece taşımacıları değil, tüm bölge esnafını milyarlarca dolar zarar ettirdiğini belirten Nezh Kara, "Çok büyük bir ekonomik kayıp var. Tur firmaları iflas etti. Arap ülkelerine geçişte Suriye transit kullanılıyordu. Suudi Arabistan ve Kuveyt'e oradan gidiliyordu. Bizim Halep ve Şam'a iki seferimiz vardı, bitti. Bütün bölge büyük darbe yedi. Gününbirlik gelen-giden binlerce insan vardı. Hafta sonu gruplarla Mersin, Antalya, İstanbul yapıyorduk, artık bitti. Umarım bu savaş bir an önce biter ve iki ülke arasındaki sağlıklı ilişkiler tekrar kurulur. Suriye vatandaşları da güven içinde yaşamlarını sürdürebilecekleri bir ortama kavuşur" dedi.

Vodafone ile hizmet sürecinde farklı hizmet

Vodafone Kurumsal Satış Yöneticisi Murat Alkaya:

"Biz, firmaların hizmet sürecinde farklı kılmak adına projeler geliştiriyoruz. Bu projeler maliyetleri çok düşürüyor. Gelirlerini artıramayan taşımacılar, giderlerini Vodafone teknolojisine çok daha aşağıya çekebilirler. Has Turizm ile çok güzel bir işbirliği sağladık. Umarım uzun yıllar devam eder."

Yolcu hepimizin patronu

Sen yolcuya iyi hizmet edeceksin ki, kazanasın. Hiçbir sektörde hizmet verilmeden ücret ödenmez. Bu sektörde bu var. İnsanlar 10 gün önce parasını verip biletini alıyor. Sektörün en büyük cazibesi de bu. Sıcak para. Sen de en iyi hizmeti vermek zorundasın.



Vodafone maliyetlerimizi düşürdü

GSM teknolojisinin öncü şirketi Vodafone ile işbirliği içine girdiklerini ve bu işbirliğinin önemli maliyet avantajları sağladığını belirten Nezh Kara, "Ben bir proje ürettim ve bunu Vodafone ile paylaştım. Araç takip ve kamera sistemlerini araçlarımıza yerleştirdik. Normalde bir cihaz 2500-3000 Dolar'ken, belirli bir taahhüt süresi ile anlaşma yaparak bu cihazları aldım. Vodafone data hattını kullanıyoruz artık. İnternet erişimini de sağlıyorlar, üstelik sınırsız. Aylık sabit bir ücret ödüyoruz."

Artık araçlarımızın, cep telefonundan dahi, hangi noktada, hangi hızda olduklarını görebiliyorum. Yoldan biletsiz yolcu alma dönemi bitti. Trafik güvenliği açısından da kaptanlarımızı seyir halinde iken online denetleyebiliyoruz. Araç içi kamera ile seyahat esnasında yolcuların yaşayacağı hırsızlık gibi herhangi bir mağduriyet de geride kaldı.

Güvenli şekilde seyahat edilebiliyor

Artık araçlarımızın, cep telefonundan dahi, hangi noktada, hangi hızda olduklarını görebiliyorum. Yoldan biletsiz yolcu alma dönemi bitti. Trafik güvenliği açısından da kaptanlarımızı seyir halinde iken online denetleyebiliyoruz. Araç içi kamera ile seyahat esnasında yolcuların yaşayacağı hırsızlık gibi herhangi bir mağduriyet de geride kaldı.

Yeni Proje geliyor

Bütün telefon hatlarımız Vodafone oldu ve önemli maliyet avantajları elde ettik. Şimdi yeni bir proje üzerinde çalışıyoruz. Bu nihayete erdirilmiş olacak. Her firma bu imkandan faydalanabilecek. Firmaların, 'bana çok maliyeti olur' anlayışı ile bu işe girmemeleri çok yanlış. Bu yatırımı yaptıktan sonra maliyet avantajlarını onlar da görecekler. Sözleşme bittiğinde bu cihazlar benim oluyor; otobüsümü sattığımda da, söküp başka otobüse takabiliyorum" dedi.



Nezh Kara ile Erkan Yılmaz, İstanbul Otogarı Has Turizm ofisinde görüşüyor.



Artık araçlarımızın, cep telefonundan dahi, hangi noktada, hangi hızda olduklarını görebiliyorum. Trafik güvenliği açısından da kaptanlarımızı seyir halinde iken online izleyebiliyoruz. Araç içi kamera ile seyahat esnasında yolcuların yaşayacağı hırsızlık gibi herhangi bir mağduriyet de geride kaldı.

Ford, yeni Transit'in yeni serilerini Hannover Fuarı'nda tanıttı;

Yeni Transit'ler Hannover'de

Yeni Transit varyasyonlarının yanısıra yeni Transit Custom, Transit Connect ve Transit Courier modelleri ile Ford, Avrupa'daki en taze ticari araç ailesi olarak fuarda yerini aldı.

Ford, 2014 IAA Hannover Ticari Araçlar Fuarı'nda tamamen yenilediği Transit model ailesinin yeni varyasyonlarını tanıttı; müşteriler için 450'den fazla seçenek sunulmaya başlandı.

Transit Avrupa'da artık Çift Kabinli Kamyonet ve Ekstra Uzun "Super Jumbo" Kamyonet, versiyonları ile de satılacak. Seriyeye eklenen yeni Transit modelleri ile beraber son 24 ayda Transit model ailesi tamamen yenilenmiş olurken, Ford Avrupa pazarındaki en taze ticari model ailesini sunuyor.

Ford'un Hannover'deki standında, serinin amiral gemisi Transit, Transit Custom, 1.000 kg'a kadar yük taşıyabilen Transit Connect Van ile küçük işletmeler ve kent taşımacılığına yönelik Transit Courier Van ile tüm model ailesi sergilendi.

Yenilenen modellerin de etkisi ile Ford, Ocak-Ağustos 2014 tarihleri arasında 137.000 araç ile satışlarını 2013'ün aynı dönemine göre yüzde 12,7 artırarak Avrupa'nın en hızlı büyüyen hafif ticari markası oldu. Aynı dönemde Transit Custom satışları iki katına çıkarken, Transit Connect yüzde 59 artış ve Ford'un ticari araçlar pazar payı yüzde 10,8'e yükselerek markanın



1997'den günümüze en yüksek seviyesine ulaşıldı.

"Ford, Avrupa'daki en gelişmiş ticari araç model ailesini hafif ve orta segmentte eksiksiz olarak, sunuyor" diyor Ford Avrupa Operasyon Şefi Barb Samardzich, "Tamamen yeni Transit model ailesi sayesinde müşterilerimize tam olarak beklemedikleri olağanüstü fonksiyonellik ve düşük işletme maliyeti sunuyor ve bunun yansımaları da satış adetlerimizde görüyoruz." dedi.

Kamyonet Seçenekleri Genişledi

Transit Kamyonet modellerine eklenen Çift Kabin ile, arka koltuklarda da yolcuların oturabileceği bir versiyonun haricinde, gelmiş geçmiş en uzun seri üretim Transit unvanını elde eden Ekstra Uzun "Super Jumbo" da

tanıtıldı.

Tek Kabinli Super Jumbo Transit Kamyonet versiyonunda fabrikada monte edilen, yan bölümleri açılabilen 5,2 metre uzunluk ve 11,5 metre yükseklik yüklem alanı sunuluyor. Aracın toplam uzunluğu 7,797 mm iken, 15,8 metre gibi kompakt bir dönüş çapı sunabiliyor. Transit Kamyonet model ailesi tek kabin kamyonet modeli için 5 farklı uzunluk sunarken (Kısa-Orta-Uzun-Jumbo-Super Jumbo) çift kabin kamyonet için 4 uzunluk (Orta-Uzun-Jumbo-Super Jumbo) sunuyor ve 3,3 ile 4,7 ton arasında değişen taşıma kapasitesi sağlıyor. Çekici özelliklerine sahip uygulamalarla 350 ve 470 serileri, 3,5 tonluk frenli çekme kapasitesi ve toplamda 7 tonluk ekleyici taşıma kapasitesi sunuyorlar. ■



Volkswagen, DowAksa elyafı kullanacak

Dünyanın sayılı karbon elyaf üreticileri arasında yer alan DowAksa'nın karbon elyaf takviyeli gelişmiş polimer teknolojisi ile daha hafif, daha verimli ve daha çevre dostu bir araca dönüşen Volkswagen Transporter'ın prototipi IAA Hannover 2014 Fuarı'nda görülmeye çıktı

Otomotiv sektörü, karbon elyaf takviyeli polimer binek araçları alanında teknoloji lideri olarak bilinen TTT The Team Composite AG şirketinin sektör birikimi ve deneyimi doğrultusunda hayat geçirilen proje, CT&T ve Volkswagen Nutzfahrzeuge gibi tecrübeli iş ortaklarıyla beraber yürütülüyor.

Söz konusu işbirliği için memnuniyetini dile getiren DowAksa Genel Müdürü Mithat Okay, "DowAksa olarak karbon elyaf alanında dünyada ve sektörde yeni bir oyuncu olmamıza rağmen, rakiplerimizin önüne geçerek global işbirliklerine imza atmak bize güç veriyor. Otomobillerdeki yakıt tüketiminin azaltılması, rüzgar türbinlerinin enerji üretiminin artırılması, altyapı ve yapıların güçlendirilerek ömürlarının uzatılması gibi dünyanın karşı karşıya olduğu önemli sorunlara yönelik inovatif çözümler sağlayan karbon elyaf stratejik öneme sahip bir ürün. Ekonomi Bakanlığı'nun da kısa bir süre önce özel teşvik sistemi kapsamına aldığı karbon elyafın, Türkiye'yi bir adım öteye götüreceğine inanıyoruz" dedi.

TTT The Team Composite AG şirketinin ilk defa 3,5 tonluk bir dağıtım aracı üzerinde uyguladığı geleceğin ürününde, karbon elyaf

teknolojisinin sunduğu birçok özellik dikkat çekiyor.

Dizel tüketimi ve karbondioksit salımında büyük ölçüde azalma sağlanacak

Aracın özel olarak geliştirilen karbon elyaf takviyeli polimer soğutma yapısının yanı sıra şasisinin geleneksel üretim yöntemlerine kıyasla sayısız avantajı bulunuyor. Araçta karbon elyaf kullanımı aracın hafif, verimli ve çevreci olmasını sağlamakla kalmıyor, aracın yüzde 40 daha fazla yük kapasitesi ve yüzde 30'a varan nakliye tasarrufu sayesinde dizel tüketimi ve karbondioksit salımında büyük ölçüde azalma sağlıyor. Vakumlu ısı izolasyonu ile araçta bulunan soğutma makinesinin de yüzde 60 daha verimli çalışmasına olanak sağlıyor. ■

DowAksa Hakkında

Türk mühendislerinin başarısı sonucunda kendi teknolojik altyapısını geliştirerek 2009 yılında karbon elyaf pazarına giren Aksa, 2012 yılında The Dow Chemical Company'nin iştiraki Dow Europe Holdings B.V. ile %50'lik eşit hisseye dayalı ortak bir global girişim olan DowAksa'yı kurdu. Bu global girişim ile DowAksa, karbon elyaf ve karbon elyaf ara malları üretiminde liderliğe oynayan en güçlü adaylardan biri oldu. DowAksa, Türkiye'de karbon elyaf sektöründe faaliyet gösteren ilk ve tek şirkettir. Hammaddesi karbon elyaf olan kompozit endüstrisine, geniş bir ürün yelpazesi ve teknik hizmet çözümleri sunmaktadır.



IAA 2014'te Continental 3. Nesil Lastikler Teknolojileri sergilendi

Kamyon ve remork lastiklerinin basınç ve ısı verileri izlenebiliyor

Continental'in Yeni 3. Nesil Ticari Araç Lastik Model ve Teknolojileri IAA'da Dikkatleri Üzerine Çekti!

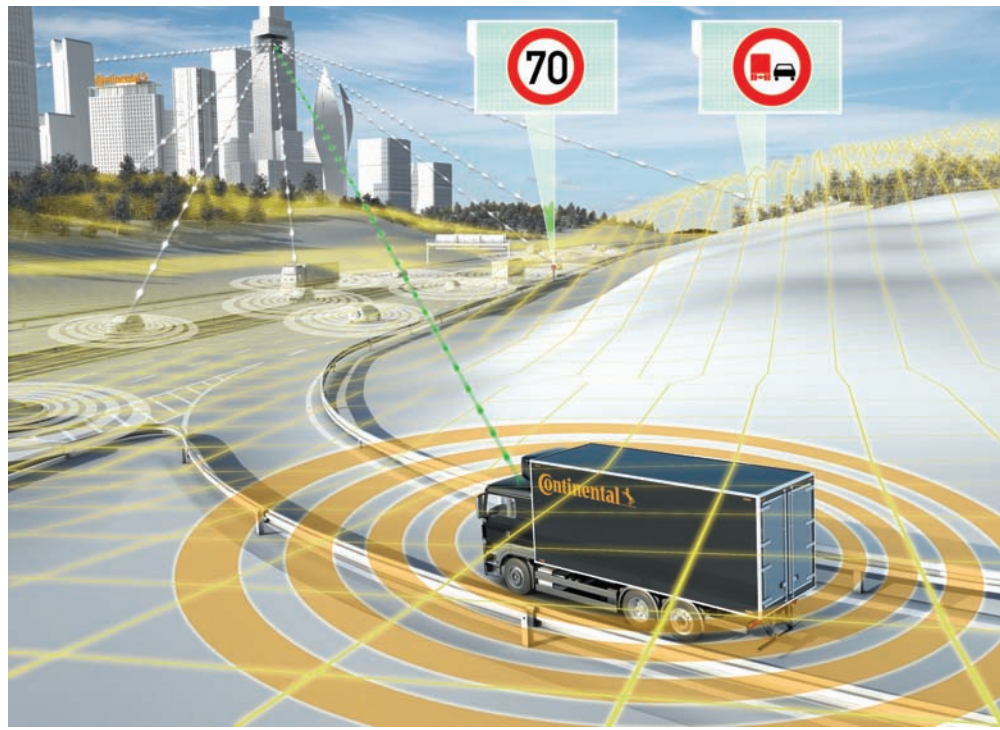
Continental, Almanya'nın Hannover kentinde 65'inci kez düzenlenen IAA Hannover - Uluslararası Otomobil ve Ticari Araçlar Fuarı'nda lastik modelleri ve filoların hayatını kolaylaştıran üstün teknolojilerine kattığı yeniliklerle ziyaretçilerin ilgisini üzerine çekti.

Continental'in fuar kapsamında tanıttığı, ContiPressureCheck isimli lastik basınç izleme sistemine eklediği yenilik ise kamyon ve remork lastiklerinin basınç ve ısı verilerini kesintisiz izlemeyi daha da kolaylaştırıyor.

İşletme maliyetlerini azaltıyor

2013 yılında pazara sunduğu 3. nesil lastiklerini geliştirmeye devam eden Continental'in tanıttığı ürünler arasında karayolu taşımacılığı için Conti EcoPlus, bölgesel taşımacılık ve dağıtım faaliyetleri için Conti Hybrid ve kış koşullarında kullanım için Conti Scandinavia ile 3. nesil premium sıcak kaplama lastikleri ContiRe yer alıyor.

Continental; filoların işletme maliyetlerini, lastikten sağlayacakları maksimum fayda ile ortak paydada buluşturmayı amaçlıyor. Yakıt kullanımını azaltan yeni lastiklerini ayrıca yeniden kaplamaya olanak sağlayacak şekilde geliştiren Continental, yeni modelleriyle müşterilerinin rekabet düzeylerini artırmaya yardımcı oluyor. ■



Volkswagen Ticari Araç'tan farklı modeller, farklı çözümler

Volkswagen Ticari Araç, Hannover'de 65'incisi düzenlenen IAA Ticari Araçlar Fuarı'nda her kullanıcı ve iş koluna özel

alternatif çözümler sunan; Caddy, Amarok, Transporter, Caravelle ve Crafter model ailelerinin en yeni versiyonlarını sergiledi.

Amarok Atacama

Amarok'un fuarda sergilenen yeni versiyonu Atacama ziyaretçiler tarafından büyük bir ilgi gördü. Birçok özelliğini Amarok Highline'dan alan Atacama'da renkli dikizlere sahip direksiyon simidi, vites kolu, el freni, yeni 17" Albany jantlar, Bi-Xenon farlarıyla son derece dikkat çekici bir kimliğe bürünmüş. Amarok Atacama, tek kabin, otomatik şanzıman ve 4x2 seçeneğiyle de satın alınabiliyor. ■



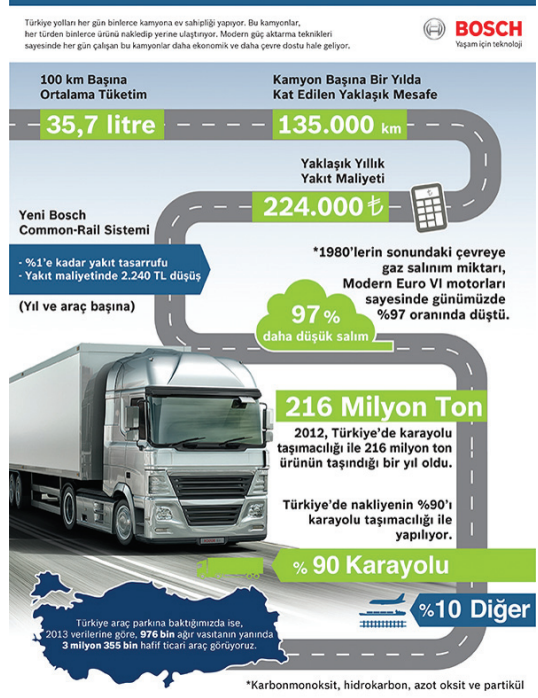
Türkiye'nin Ticari Araç Karnesi

Türkiye yolları her gün binlerce kamyonla ev sahipliği yapıyor. Bu kamyonlar, bir birinden farklı binlerce ürünü naklediyor ve yerlerine ulaştırıyor. Modern güç aktarma teknikleri, her yıl binlerce kilometre yol yapan bu kamyonları daha ekonomik ve çevre dostu hale getiriyor.

Türkiye'deki ticari araçlar rakamlarla incelendiğinde ortaya şu veriler çıkıyor:

- Türkiye araç parkına bakıldığında, 2013 verilerine göre, 976 bin ağır vasıta, 3 milyon 355 bin hafif ticari araç bulunduğu görülüyor.
- Türkiye'de nakliyenin yüzde 90'ı karayolu taşımacılığıyla yapılıyor.
- 2012 yılında, Türkiye'de 216 milyon ton ürün taşındı.
- Ticari araçlar, 100 km başına ortalama 35,7 litre yakıt tüketiyor.
- Bir kamyon, bir yılda ortalama 135 bin km yol kat ediyor. Bunun maliyeti ise, yıllık 224 bin TL'yi buluyor.
- Yeni Bosch Common-Rail Sistemi, yüzde 1'e kadar yakıt tasarrufu sağlayarak, yakıt maliyetlerinde yıllık olarak araç başına 2.240 TL tasarruf sağlıyor.
- Modern Euro VI motorları, 1980'lerin sonundaki çevreye gaz salınım miktarını, günümüzde yüzde 97 oranında düşürmüştür. ■

Türkiye'nin Ticari Araç Karnesi



IAA 2014

Bosch ticari araçlar iş kolu, yüzde 10'un üzerinde büyüdü

Kamyon, minibus ve otobüslere yönelik ekipmanlar, Bosch Otomotiv Teknolojisi satışlarının dörtte birini oluşturuyor

Hannover'de düzenlenen 2014 IAA Ticari Araçlar Fuarı'nda, Bosch Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Otomotiv Teknolojisi iş kolu sözcüsü Wolf-Henning Scheider, "Bosch'un ticari araçlardaki büyümesi sol şeritte hızla ilerliyor," dedi. Dizel teknolojisi Bosch'un büyümesinin ana itici gücü olmaya devam ediyor. Bu açıdan Bosch, ileri dizel teknolojisi ile gerek kamyon ve otobüslere, gerekse traktör ve inşaat makineleri gibi arazi araçlarına yönelik emisyon standartlarının gitgide yükselmesinden de fayda sağlıyor.

"İnternet erişimli kamyonlar: işletme verimliliği en büyük önceliğimiz"

Bosch güç aktarma organları ve şanzımanı navigasyon sistemine bağlıyor. Bu tek başına ortalama yüzde 5'lik bir yakıt tasarrufu sağlıyor; hatta Bosch müşterilerinin yaptığı ölçümlere göre, tasarruf yüzde 9'a kadar ulaşabiliyor. Gelecekte, Bosch motor yönetim ve şanzıman kontrol sistemlerini de web tabanlı gerçek zamanlı verilere bağlayacak. Bu, ticari aracın güç aktarma organlarının sadece yol ağının topografi ve geometrisine değil, hız sınırları ve yol çalışmalarına da uyum sağlamasına imkan verecek. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 156 • 29 Eylül - 5 Ekim 2014

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Bariş Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**

Haber Merkezi: **Caner ÖZCAN**

Reklam Rezervasyonu: **0532 779 21 82**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri: **Yeni Bosna Merkez M Köyçeği S N: 19 K: 1 D: 3**

34197 Bahçelievler-İstanbul
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlas Plaza No: 11 A/41 Yeni Bosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Telex: 0212 454 30 00

Genel Yayın Danışmanı / Bayırsar: **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Editor: **Korkut AKIN**

İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**

İhask Müşavirleri: **Elaşur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Tasima Dünyası Gazetesi ve ekinde yayımlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot

Yayıncılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kütüba edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhuri ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ
EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramadan DEMİR

29 Eylül - 5 Ekim 2014



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Kurban Bayramı ve BlaBlaCar

Öncelikle yaz sezonu sonunda geldiğimiz bir nokta var. Önümüz Kurban Bayramı. Ramazan Bayramı'nı atlattık, yazı bitirdik, okullar açıldı ve öğrenci hareketleri başladı ama işlerimizde tabii ki büyük bir dönüş var. Önümüzde iki parçalı bir Bayram tatili var. Bu Bayramda kazaların önlenmesi için İçişleri Bakanlığı ile ilk defa bir model deniyoruz. Turcell ile İçişleri Bakanlığı'nın yaptığı anlaşma çerçevesinde belli sayıdaki otobüse telefon verilecek ve aracın hızı kesintisiz her türlü denetime açık şekilde takip edilecek. İçişleri Bakanlığı, Bahçeşehir Üniversitesi ulaşım birimi bunu beraber kontrol altına alacak. Biz sistemi daha yaygın biçimde kullanmaya çalışacağız. Ben buradan İçişleri Bakanlığımıza, Bakanlık yetkililerine, Sayın Prof. Dr. Mustafa İlicali'ya, teşekkür ediyorum. Trafik güvenliği konusunda atılan her adıma destekleme sözü verdik ve desteklemeye devam edeceğiz. Bayramın kazasız, belazsız geçmesini diliyorum. Tabii yollar ıslandı, yer yer kuru, yer yer ıslak yollardan geçiyoruz. Yaz alışkanlıklarının değiştirip, daha kontrollü araç sürülmesi kazaların önlenmek için çok önemli.

BlaBlaCar

Bir başka konu BlaBlaCar sistemi. Avrupa'da çalın şekilde büyümüş, şimdi önlem alınmaya çalışılan bir sistem. Türkiye'de ofis açtılar. Korsan taşımacılığın legal bir şekli bu. Bizde daha önce A belgesi ile denendi. A belgesi tarifesiz taşıma yapmak için verilmiş bir belgeydi. Tarifeliğe dönüştürülmüştü. Buna mücadele ettik, belgeli olduğu halde zorla durdurduk. Şimdi belgesiz olarak BlaBlaCar Türkiye'de. Bir yerden bir yere internet üzerinden iletişime geçip insanlara "ben gidiyorum, sen de gel çağırısı" yapıyorlar. Almanya'da yılda 40 milyon yolcu bu şekilde seyahat ediyor. Büyük bir korsan taşıma, kayıt dışı taşıma, vergi kaybı, belgesiz taşıma. Bunun mutlaka önüne geçilmesi lazım. BlaBlaCar'ın Türkiye'nin kapısından içeri sokulmaması gerektiğini düşünüyoruz. Bu anlamda Ulaştırma Bakanlığı bürokratları ile yaptığımız görüşmede, uyarımızı yaptık. Yakında ulusal medya da bunu açıklamaya çalışacağız. Bu sektörün, ülkenin başına bir beladır. Neden beladır? Almanya'da işsizlik olmadıysa halde pahalı tren ücretleri nedeniyle 40 milyon kişi bunu tercih ediyorsa Türkiye'de yeni bir meslek olarak şehirlerarası kayıtsız taksiciliğin, korsan taksiciliğin yeni bir modelidir bu.

BlaBlaCar ne yapar?

Ülke ekonomisine, ulaşım ekonomisine ağır bir darbe vurur. Taşımadan doğacak vergilerin azalmasını getirecek olan bu sistem, dolaylı vergilere yeniden yüklenmeyi getirecek. Ciddi bir kayıp oluşturacak. Yıllık kayıp da ortalama 800 milyon, 1 milyar dolarlık bir yapı. Bu 1.5 milyar dolara da çıkar. 1.5 milyar dolardan vergi almayan devlet, bunu başka yerden almaya çalışacak. Dolayısıyla bunun sosyal, ekonomik ve hukuki boyutu var. Sosyal yönü ile bize çok fazla zarar verecek. İkincisi şehirlerarası yollarımızda kaza riskleri ile kaza sayılarında çok fazla artış olacak. Yılda 5 bin kişi ölen yollarımızda, bu sayı 25 bin kişiye kaçabilir. Almanya'da yılda 1 milyon kaza olmasının nedeni bu taşıma modelidir. Hiç yola gitmeyecek insanların yola çıktığını ve şehir girişlerinde yoğunluk oluşturduğunu Almanya'da görebilirsiniz. Neden yoğun bu yollar diye merak ederdim, meğerse öğrendik ki nedeni BlaBlaCar.

Engellenmeli

Bu sistem bunu tetikliyor. Onun için hukuki boyut var. Bu iş hatır taşımasına giriyor. Kaza yaptıkları zaman tazminatları kim ödeyecek? Yollar kan gölüne dönecek. Bizdeki işsizlikten dolayı arabası olan herkes yola çıkıp yolcu taşımaya çalışacak. "50 liraya buradan İzmith'e gideceğim" diyecek. 200 lira, günde üç tek attım 1200 lira para alacak. Verecek onun 300 TL'sini akaryakıtta, 900 TL cebeye. Bir nevi korsan taşıma, korsan taksit, kayıt dışı ekonomidir bu. Bunun kazaları tetikleyeceği, ekonomiye zarar vereceği, hukuki sonuçlar doğuracağı ve sosyal ekonomik yaraya dönüşeceği çok açıktır. İnsanların aklına sokmadan bunun gereğini yapılması lazım. Biz ulusal medyada, ilgili bakanlıklarla görüşüp bu sorunu çözmeye çalışacağız. Ulaştırma, İçişleri, hatta Maliye Bakanlığı'nın bu konuda gerekli yaptırımları en ağır biçimde uygulaması ve durdurması lazım. "BlaBlaCar Türkiye'ye hoş geldin de niye geldin" diye sorulması lazım. Bu çalışma modelinin Türkiye'de denenmemesi ve ağır yaptırımlar uygulanması lazım.

Turizm terminali

Bu arada turizm terminali konusunda bir toplantı yaptık. Yenikapı'daki terminalin çalışma modelini belirliyoruz, bayramdan sonra bunu kamuoyuna açıklayacağız. ■

BlaBlaCar Türk kullanıcılarla buluştu

Otobüsçülüğe tehdit mi?

Dünyada milyonlarca insanın ulaşım anlayışını değiştiren yolculuk paylaşım mobil uygulaması BlaBlaCar Türk kullanıcılarla buluştu.

Konuya ilişkin olarak medyaya paylaşılan açıklamayı okuyucularımıza duyuruyoruz: BlaBlaCar ile İstanbul-Ankara arası ulaşım kişi başı yaklaşık 35 TL, İstanbul-Eskişehir 25 TL, İstanbul-Çeşme 52 TL, Ankara-Adana 38 TL, Samsun-Trabzon 26 TL'ye iniyor! Kendi araçlarıyla yola çıkan işe masraflarını yolcularla paylaşarak her 400 km'de 100 TL'ye kadar benzin giderlerini karşılayabiliyor! 13 ülkede 10 milyon üye BlaBlaCar, trafikteki fazla araç sayısını azaltmak ve aynı yönde uzun mesafe yolculuk yapacak sürücü ve yolcuları bir araya getirmek üzerine kurulu bir yolculuk paylaşım ağı. 13 ülkede toplam 10 milyon üyesiyle dünyanın en büyük şehirlerarası yolculuk paylaşım ağı olan BlaBlaCar, en pahalı benzinli kullanan ülkelerden biri olan Türkiye'de de faaliyete başladı. Türk kullanıcılar, BlaBlaCar'ın ücretsiz iPhone ve Android uygulamalarını indirebilirler. Avrupa'da her ay 2 milyon kişi BlaBlaCar ile yolculuklarını paylaşıyor. Dünyanın önde gelen bir yolculuk paylaşım platformu arabalardaki boş koltuk kapasitesini optimize ediyor ve ulaşımı daha verimli hale getiriyor. Avrupa'da araç başına düşen kişi sayısı 1.7 iken BlaBlaCar ile paylaşılan yolculuklarda bu rakam 2.8'e çıkıyor.

Sistemin işleyişi

Kullanıcılar, BlaBlaCar'ın ücretsiz mobil uygulamasını indirdikten sonra profillerini yaratıyor, Facebook profilleriyle entegre ediyor. Ardından gidecekleri yer ile tarihi belirtilip aynı yolculuğu yapacak sürücülerini arıyor. Kendi araçlarıyla yolculuk edecekleri işe yolculuklarının detaylarını, araba modellerini ve boş koltuk sayılarını belirtiyor. Sistem yolcuların sürücüyü ödeyecekleri net rakamı hesaplıyor ve sürücüler kar gözetmeksizin yol masraflarını diğer yolcularla paylaşıyor.

Aynı güzergahta yolculuk edecek yolcu ve sürücüler, BlaBlaCar'ın güvenilir topluluğunda karşılarına çıkan profilleri inceleyerek birlikte seyahat edeceği kişileri önceden tanıma imkanı buluyor. Birbirlerinin fotoğraf ve kısa biyografilerini, haklarında daha önceki yolculuklarından bırakılmış yorum ve puanlamaları, sürücü yeteneklerini değerlendirip yolculuk yapacakları kişileri seçiyor. BlaBlaCar'da aynı yöne gidecek kişiler sadece ulaşım masraflarını en aza indirmekle kalmıyor, aynı zamanda yeni insanlarla tanışarak sosyalleşme fırsatı da yakalıyorlar. 'Bayanlara özel' bir yolculuk yapmayı tercih edenler, hem sürücü hem de yolcuların sadece bayan olduğu bir yolculuk da planlayabiliyor.

Türkiye'de durum

Nüfusun yüzde 40'ına denk gelen 34 milyon aktif Facebook kullanıcısıyla sürekli bağlantıda olan Türkiye, dünyada benzin fiyatlarının en yüksek olduğu ülkeler arasında ve ülkedeki pek çok önemli şehir merkezinin arasında uzun mesafeler var. BlaBlaCar'ın ücretsiz mobil uygulamaları, akıllı telefon kullanımının her geçen gün arttığı ülkemizde, kişilerin son dakikada bile olsa çok uygun fiyatlarla yolculuk edebilmeleri için bir alternatif oluşturuyor; aynı zamanda sürücülerin de yol masraflarını



paylaşarak karşılamalarını sağlıyor. Yolculuk paylaşımı, yolculuğu daha ucuz ve verimli hale getirmekle kalmayacak, aynı zamanda kullanıcılarına seyahatlerinde tasarruf etme fırsatı sunuyor.

BlaBlaCar kurucu ortağı ve COO'su Nicolas Brusson: "Türkiye, benzin en pahalı kullanan mesafe yolculuk paylaşımı için çok büyük potansiyele sahip. Türkiye'yi, bu verimli ve tasarruf sağlayan yolculuk çözümü için çok güçlü bir pazar olarak görüyoruz. Aynı zamanda uçak fiyatlarının çok yüksek, otobüs yolculuklarının da uzun sürebildiği Türkiye'de, daha fazla şehirlerarası yolculuk seçeneğine ihtiyacı var" dedi.

BlaBlaCar kurucusu CEO'su Frédéric Mazzella: "Türkiye, BlaBlaCar'ın hızla yayılan global yolculuk ağı için çok önemli bir ülke. Türkiye'ye girişimiz, uygun fiyatlı, şehirlerarası yolculuğa ihtiyacı olan her ülkeye yayılma hedefimize bizi bir adım daha yaklaştırdı. Girdiğimiz pazarlarda büyük ilgiyle karşılaşıyor, ve çeşitli derecede hızlı bir şekilde pazara uyum sağladığımızı görüyoruz; bu da yolculuk

paylaşımının dünyanın her yerindeki insanların için büyük bir ihtiyaç olduğunu gösteriyor. Masrafları ortaklaşa paylaşmak finansal anlamda hem çok mantıklı hem de trafiği azaltmak ve araç sahipliği düşürüldüğünde toplum için de çok pozitif. Şehirlerarasında yolculuk yapma ve araçlarımızı kullanma biçimlerimiz artık sonsuza dek değişiyor!" dedi.

BlaBlaCar aynı yönde yolculuk yapacak sürücü ve yolcuları bir araya getiren ve yol masraflarını kişiler arasında paylaştırarak seyahati herkes için daha ucuz hale getiren bir şehirlerarası yolculuk paylaşım sosyal ağı. Her yolcu koltukları için paylaştığı masrafları ödüyor ve sürücüler herhangi bir kar etmeden benzin masraflarını karşılıyor.

Her ay 2 milyondan fazla BlaBlaCar üyesi ortalama 320 km'lik yolculuklarını paylaşıyor. Ücretsiz iPhone ve android mobil uygulamaları detaylı üye profilleriyle güvenilir bir topluluk yaratmak için geliştirildi. Ayrıca her üye ne kadar sohbetçi olduğunu da "bla", "blabla" ve "blablabla" derecelendirmeleri ile önceden belirtebiliyor. Şirketin adı da buradan geliyor! ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Bayram taşımaları

Gazetemizin bu sayısı Kurban Bayramı öncesinde yayınlanan son sayı. Bu nedenle Bayram taşımaları üzerinde bir kısmı tekrar da olsa yeniden durmak gerekiyor.

İşin özü talep

Uzun süreli tatillerin ulaşımına en büyük etkisi seyahat talebinin artmasıdır. Yaz dönemi dışında en büyük seyahat talebi bu dönemlerde yaşanır. Tabii yaz ve Bayram birleşince iş daha da katmerli olur. Bu talebi karşılamak için tüm taşıma modlarımızın kapasiteler zorlanır, seferler ve doluluklar artar ve trafik yoğunlaşır. Demiryolunda hiç olmayan özel araçlar hava ve denizyolunda da pek az olduğu için bunlardaki artış ticari araçların sefer artışı ile sınırlı olur. Karada ise durum farklıdır.

Karayolunda yoğunluk

Şüphesiz ki, Bayram döneminde araç sayısını özel olarak artırmak mümkün değildir. Bunun yerine mevcut ticari araçlardan çalışmamak olanların daha çok sefer yapmaları, yatanların ise sefere çıkmaları söz konusu olur. Bir de çoğu kez sadece kent içine kullanılan bazı özel otomobillerin bu dönemlerde şehirlerarası seyahatlerde kullanılması başlar ki, esas yoğunluğu bunlar yaratır. Bayramda ulaşım sisteminin yetersizliklerine çözüm aranır ve ilginç önerilerde yapılır. Mesela otobüsçülerden bazıları biletlerin önceden alınmasını önerir. Erken alan yer bulurken, geç kalan bulamaz ama kapasite de değişmez. Belki erken bilet alımı ek kapasite yaratılması, yani yeni araç ve yeni sefer için küçük bir katkı yapılabilir.

Yollardaki trafiğe gelince

Bunun için de değişik çözümler önerilir. Feribot vs'den önceden bilet almayı önerenler olur. Bayramda zaten tam kapasite çalışıyorlar ve ek kapasiteleri yok. Erken bilet alımı Ali yerine Veli'nin kolaylık ya da zorluk çekmesinden öte anlam taşımaz. Otobüsler tam kapasite olduğundan otomobil yerine otobüs demek de işe yaramaz. Bayramlardaki birkaç gün için yolların üç şerit yerine altı şerit olmasını istemek de pek akılcı değildir. Geriye bir tek seyahat gün ve saatini ayarlamak kalıyor. Geçen Bayramlarda yoğun trafiğe takılmamak için gece seyahatini seçenler oldu. Bunu düşünün çok kişi olunca gece saati gündüzden zor oldu. Kolay çözüm yok. Ben imkanı olanların Cuma'dan önce Perşembe hatta Çarşamba günü yola çıkmalarını, dönüşte de Çarşamba hatta Perşembe'yi tercih etmelerini öneriyorum. Bazı emekliler bile eski alışkanlıkları ile arife günü gidip son günü dönmeyi sürdürüyorlar. Hem kendileri zorluk yaşıyor hem de trafiğe ek yük getiriyorlar. Bu arada yol ve köprülerin ücretsizliğinin şehirlerarası ve kent içi ulaşımına etkisi de düşünülmemelidir.

Önce güvenilir

Ticari araçların daha fazla sefer amaçlı hızlı ve sık seferleri, yorgun sürücü ve bakımsız araç kullanılması, bakımsız özel araçların tecrübesiz sürücülerle şehirlerarası yollara çıkmaları ve tek sürücüyle molasız uzun seyahatler yapmaları, biran önce ulaşım heyceniyle hareket etmeleri trafiği zorluyor, riski artırıyor. Bu arada kutsal Kurban Bayramı'nı gitme ve yerine yetişme gibi gerekçelerle kusur işlemek hak olarak görülebiliyor. Aman dikkat!

Bayram Genelgesi

Vaktiyle benim önerime başlayan bir kolaylık var: Mevcut otobüs kapasitesinden daha fazla yararlanılmasını sağlayan Bakanlık Genelgesi yayınlanması. Bu Bayram için de var. Özetle 3-13 Ekim tarihleri arasında B1 ve D1 yetki belgesi sahipleri başkalarının B2 ve D2 belgesine kayıtlı 25 koltuk ve üstü araçları sözleşme ile taşımalarında kullanabilecek. Niyet iyi, güzel. Ama...

Önce her Bayram veya her yıl genelge yayınlamak yerine bu işi sisteme bağlamak, sürekli bir genelge haline getirmek gerekmez mi? Mesela üç gün ve üzeri tatil fırsatı yaratan tüm bayramlar için. İkincisi tarih konusu. 2 Ekim Perşembe'yi 3 Ekim Cuma'ya yani arife gününe bağlayan gece 24'ten itibaren bu kolaylık yürürlükte. Halbuki, Cuma gününün tatil ilanıyla resmi tatil Perşembe saat 17'de başlayacak. Yani kolaylık geç kalmış olacak. Bunun yerine bu imkandan yararlanma süresi resmi tatilin başlamasından 24 saat önce (Çarşamba 17.00) ve resmi tatilin bitip resmi çalışmanın başlamasından 24 saat sonra şeklinde belirtilebilir. Ayrıca başka sorunlar da var.

B1 ve D1'ler birbirlerinin boş kapasitelerini de kullansalar olmaz mı?

B2 ve D2'ler de B1 ve D1'lerin veya birbirlerinin boş kapasitelerini kullanamazlar mı?

Genelge'de yer almayan bir husus var. B1 ve D1 belgesi sahibi kendi B2 ve D2 belgesinin de yazılı araçları kullanamaz mı? Bu husus genelge de kapsamıyor. Herhalde bunun kullanılmasının, üstelik sözleşme bile yapılmadan-ki zaten kendisi ile olmaz- doğal olduğu gibi düşünüldüğü Genelge'ye yazılmamış. Yönetmeliğe göre suç olan bu kullanım o kadar doğal ki, sadece Bayramda değil, her zaman gerekli. Araçların ayrı belgelere yazılıp diğer belgelere kullanılmaması gibi bir yanlışlık yapıldı ve hala sürüyor. Doğrusu özmallerın sadece bir belgenin alımında koltuk yeterliliğini (75, 90,150 koltuk gibi) sağlama da kullanılabilmesi olmalıydı. Yanlış yapıldı ve düzeltilmiyor.

Kazasız seyahatler, iyi Bayramlar... ■

Dost ve
Müşterilerimizin
Kurban Bayramını
en içten
dileklerimizle
kutlarız.

Mengerler İstanbul

www.mengerler.com

Yılanlı Ayazma Yolu No: 12 Davutpaşa - Topkapı - İstanbul
Tel: 0212 484 33 00 Fax: 0212 481 80 15

Bayrampaşa Otogar Zemin Kat Bayrampaşa - İstanbul
Tel: 0212 484 33 00 Fax: 0212 658 10 47



Tüm Dost ve Müşterilerimizin
Bayramını kutlar,
sağlıklı ve mutlu bir sezon
dileriz.

Mehmet Öksüz
Yönetim Kurulu Başkanı

www.minitur.com

TEŞEKKÜR

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı
çok kıymetli babamız

Hasan Adnan BİRANT'ın

Vefatı dolayısıyla düzenlenen cenaze töreninde;
bizleri yalnız bırakmayan, acımızı paylaşan, hayır kurumlarına bağışta bulunan,
çelenk gönderen, gazete ilanı veren, elektronik posta, telefon ve faks ile
taziyelerini bildiren; tüm dost, akraba, arkadaş ve meslektaşlarımıza
sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.

BİRANT AİLESİ



TÜM OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU

*Tüm yolcularımızın,
meslektaşlarımızın ve
taşımacılara hizmet veren
kamu çalışanlarımızın
Kurban Bayramı'nı kutlar,
sağlıklı, huzurlu, bol seyahatli
bir yaşam dileriz.*

Mustafa YILDIRIM
Genel Başkan



*Kurban Bayramınızı
en içten dileklerimizle kutlar,
sevdiklerinizle beraber,
mutlu ve huzurlu bir bayram
geçirmenizi dileriz.*

Ali BAYRAKTAROĞLU
İSTAB Yönetim Kurulu Başkanı

Tüm dost ve
müşterilerimizin
bayramını en içten
dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluk dolu
günler dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi



Avclar Merkez: Bağlariçi Cad. No:27 Avclar / İstanbul • Tel: 0 (212) 412 15 15 • Faks: 0 (212) 412 16 96
İstoç Satış & Servis: İSTOÇ Oto Market S2 Blok Mahmutbey / İstanbul • Tel: 0 (212) 410 24 00 • Faks: 0 (212) 410 24 10
Maslak Showroom: Eski Büyükdere Cad. No:73/1 Maslak, Şişli / İstanbul • Tel: 0 (212) 346 34 10 • Faks: 0 (212) 346 34 15
Hadımköy Satış & Servis: Gışeler Mevkii, Hadımköy Yolu No: 6 Hadımköy / İstanbul • Tel: 0 (212) 867 66 66 • Faks: 0 (212) 867 66 90
Autopia Showroom: Namiç Kemal Mah. Adnan Kahveci Bulv. No:1 Esenyurt / İstanbul • Tel: 0 (212) 777 82 82 • Faks: 0 (212) 777 82 85
Otoport Satış & Servis: Saadetdere Mahallesi, E-5 Karayolu Üzeri Esenyurt / İstanbul • Tel: 0 (212) 622 88 88 • Faks: 0 (212) 622 88 89
İşikkent Satış & Servis: 88. Sok. No: 125 İşikkent Bornova / İzmir • Tel: 0 (232) 455 38 00 • Faks: 0 (232) 455 38 38
Bayraklı Showroom: Anadolu Cad. No: 25 Bayraklı / İzmir • Tel: 0 (232) 435 42 00 • Faks: 0 (232) 435 22 20
Susurluk Satış & Servis: Sultançayırı Hanifi Kulağı Mevkii Durağı Susurluk / Balıkesir • Tel: 0 (266) 867 03 30 • Faks: 0 (266) 867 03 23
www.has.com.tr

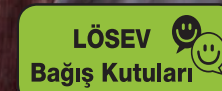
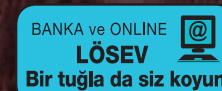


Güneşli yarınları görebilmem için...

**Bir tuğla da
siz koyun!**

Yıllardır el ele vererek binlerce
lösemili çocuğumuzu hayata kazandırdık.

Bugün ülkemizin en donanımlı
Onkoloji Hastanesi'ni kurarken de
bizi yalnız bırakmayacağınıza inanıyoruz.



www.birtugladasenkoyarmisin.com

Tüm yolcularımızın ve dostlarımızın
Bayramını kutlar, sağlık, mutluluk ve başarılar dileriz.



Tüm dost ve müşterilerimizin Kurban Bayramı'nı
en içten dileklerimizle kutlarız...



BREY OTOMOTİV



Tüm Dost ve Müşterilerimizin
Kurban Bayramını kutlar, sağlık, mutluluk ve başarılar dileriz.

Yalçın ŞAHİN
Mapar Otomotiv

Ulusoy Logistics ve Mercedes-Benz Türk'ten Dev İşbirliği

Ulusoy Logistics 65 Actros, 40 Axor kattı

Ulusoy Logistics, tercihini Mercedes-Benz'den yana yaptı. Ulusoy Logistics, Mercedes-Benz Türk yetkili bayii Koluman Motorlu Araçlar aracılığıyla yapılan satışla 65 adet Mercedes-Benz Actros 1844 LS çekici, 25 adet Axor 1840 LS çekici, 15 adet de Axor 3229 C kamyon olmak üzere toplamda 105 aracı törenle teslim aldı. Filodaki Mercedes sayısı 113 oldu.

Yeni araçların teslimatı kapsamında 29 Eylül Pazartesi günü gerçekleşen törene, Ulusoy Uluslararası Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Alican Ulusoy, Yönetim Kurulu Üyesi Yıldırım Şahinkanat, Genel Müdürü Ertunç Laçinel, Satın Alma Müdürü Rıdvan Kanbak, Mercedes-Benz Türk A.Ş. Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Koluman Otomotiv Ticaret A.Ş. İstanbul Genel Müdürü Ali Saltık, Kamyon Satış Müdürü Aytekin Yeşil katıldı.

MBT Finansal Hizmetler'in katkısı büyük

Ulusoy Logistics'in filosunu güçlendirmek amacıyla ile yaptığı bu büyük yatırım, Mercedes-

Benz Türk Finansal Hizmetler şirketi tarafından desteklendi. Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler, Actros ve Axor model araçlardan oluşan geniş filonun finansmanını sağladı.

Her iki taraf için de kazanım

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün törende Ulusoy Logistics şirketi yönetici ve çalışanlarına Mercedes-Benz markasına olan güvenlerinden ötürü teşekkür etti. Sülün, "Bu teslimat bizim için büyük bir önem taşıyor. Ulusoy Logistics, sektör ortalamasına göre büyük filo sahibi. Bu yeni işbirliğine her iki taraf açısından da "yepyeni bir kazanım" diyebiliriz. Ulusoy Logistics'in böylesine hacimli bir satış ve yatırım ile filosuna girebilmiş olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu çerçevede araç parkını, kamyonlarımız ile güçlendirip ürünlerimize duyduğu güveni gösteren Ulusoy Logistics şirketi yöneticilerine bu işbirliğinden dolayı bir kez daha teşekkür ediyoruz." şeklinde konuştu.

Kendi rekorumuzu kırmaya devam ediyoruz

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ise teslimat töreninde şunları söyledi: "İlk sekiz ayda pazar, 6 ton ve üzeri kamyon pazarı 2013'le aynı seviyelerde hatta bir parça da üzerinde gerçekleşti. Buna rağmen şirketimizin kamyon satışları artış gösterdi. Performansımızı arttırmaya ve kendi rekorumuzu kırmaya devam ediyoruz. Açık ara liderliğimiz devam ediyoruz. Böyle giderse geçen yılla birlikte veya üzerinde yılın kapanacağını söyleyebiliriz. Etkin servis teşkilatımız ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler aracılığı ile



sunduğumuz finansman desteği müşterimizin markamızı tercihinde önemli rol oynadı. Başta Ulusoy Logistics şirketinin yöneticileri olmak üzere bu teslimatta emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Koluman Otomotiv'i de bu yepyeni işbirliğinin kurulmasındaki başarılarından dolayı ayrıca kutluyorum." dedi.

Koluman Otomotiv Ticaret A.Ş. İstanbul Genel Müdürü Ali Saltık da yaptığı açıklamada, "Bu beraberliğin devam etmesini diliyoruz. Bu beraberliği Koluman Treyler olarak da geliştirmeyi istiyoruz" dedi.

Rekabetçi, hızlı ve uyumlu çalışma ile ikna olduk

Ulusoy Uluslararası Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Alican Ulusoy, "Bizimle işbirliği içerisinde olan müşterilerimiz ve çözüm ortaklarımız için 'Ulusoy' ismi her zaman 'Güven ve Güç' demek oldu. Mercedes markası da 'Kalite' demek. Bu değerler bundan sonra da yolumuzu aydınlatmaya devam edecek. Mercedes-Benz ile kurduğumuz bu yeni iş ortaklığı bizler için önemli bir adım. Mercedes-Benz ürünlerinin yüksek kalitesi tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hepimizin kabul ettiği bir durum. Bunun yanı sıra Koluman ve Mercedes-Benz yetkililerinin rekabetçi, hızlı ve uyumlu çalışmaları, hem satış hem de servislerinden alınan desteğin maksimum verimde olması sebepleriyle bu markayı tercih ettik. Biliyoruz ki Mercedes-Benz Türk, müşterilerine en kaliteli ürünleri en avantajlı şekilde sunuyor." dedi.

86 yıllık, yüzde yüz Türk sermayeli şirket
Genel Müdür Ertunç

Laçinel'de yaptığı açıklamada, faaliyetlerinin karayolu, denizyolu ve demiryolu, havayolu olarak devam ettiklerini belirterek, "Taşımalarımızı karayolu ile birleştiriyoruz. Karayolu ile birleştirirken multi model, inter model bazı çalışmalarımız devam etmekte ve buna istinaden yatırımlarımız sürüyor. Inter model uluslararası karayolu alanında yüzde 70'e yaklaştı. Haftada bir seferle başladık, ikiye çıktı. Ekim sonu itibarıyla dörde çıkacak. Bu sadece dorukla değil, koyteynir olarak devam ediyor. 86 yıllık bir firma olan Ulusoy Logistics yüzde yüz Türk sermayesine sahip olduğunun altını çizerek söylemek

istiyorum. Çünkü bizim kadar eski olan firmaların bir çoğu yabancı ortaklıklarla devam ediyorlar. Biz elimizden geldiği kadar bu mücadeleye kendi sermayemiz ile devam ettiriyoruz, bundan sonra da devam ettireceğiz. Bizim en önem verdiğimiz konu ekonomiye sağladığımız katkı ve istihdam. İstihdamın kalitesine de önem veriyoruz. Üniversiteler ile ortak projeler yürütüyoruz. 2012'te 376 olan personel sayımız, 2013'de 476'ya, bu yılda 620'ye çıktı. Ülkemize ve insanımıza güveniyoruz. Mercedes ve Koluman ailesine bu işbirliğine gösterdikleri için çaba ve destek için teşekkür ediyoruz" dedi. ■



Ertunç Laçinel

Bahadır Özbayır



Süer Sülün

Alican Ulusoy

EKOL'den soğuk zincire 25 Mercedes Actros yatırımı

2011 yılında soğuk zincir taşımacılığına başlayan ve bu segmentte başarılı projeler yürüten Ekol, yeni frıgofrik araçlar için ayrıca Mercedes Actros marka 25 çekici yatırımı da gerçekleştirdi. Araç yatırımı 3,5 milyon Euro olarak gerçekleşti.

Ekol için Avrupa'da özel olarak üretilen frıgofrik filo, birçok özelliğiyle benzerlerinden sıyrılıyor. 280 cm net iç yüksekliğine sahip araçlarda 135 cm yüksekliğindeki paletler üst üste yüklenmeden 2 katlı yüklenebiliyor. Ayrıca özellikle hassas ilaçların güvenli taşınmasını sağlamak için ilave sensörlere sahip frıgofrik araçların her biri, 2 farklı sıcaklık derecesinde taşıma yapabilecek şekilde tasarlandı. Bu sayede, 2 farklı projeye ait 2 farklı sıcaklık derecesinde taşınması gereken ürünler, aynı anda tek araçta taşınabiliyor. Ekol bu yatırımı ile Avrupa'da uygulamaya başlanan ve Sağlık Bakanlığı'nın üzerinde çalıştığı yeni GDP kılavuzu gerekliliklerine uygun şartlarda müşterilerine ilaç dağıtım hizmeti sunmaya başlayacak. Bunun yanı sıra araçlar, Türkiye'nin hem kara hem de tren taşımacılığına uygun olarak çift rejimli çalışabilen ilk mega frıgo filosu. Araçlar böylece Ekol'ün bir diğer uzmanlık alanı olan intermodal taşıma sistemiyle entegre olabiliyor.

Yapılan frıgo araç yatırımı ile ilgili olarak Ekol Lojistik Sıcaklık Kontrollü Taşımacılık Yöneticisi Sayın İbrahim Bakı; "Müşteri talepleri doğrultusunda soğuk zincir taşımacılığına daha fazla ağırlık vererek bu alandaki yatırımlarımıza

hız kazandırdık. Özel olarak üretilen ilk aşamadaki bu 25 adet trene uygun, frıgofrik araçlarımızla bu alanda da müşterilerimizin beklentilerini aşan yenilikleri yaşama geçirmekten dolayı mutluyuz." dedi.

Frıgofrik araç satışına ilişkin olarak Schmitz Enka İstanbul Bölge Satış Müdürü Kaan Kayral; "Öncelikle sektörün saygın kuruluşlarından Ekol Lojistik'e firmamıza ve ürünlerimize gösterdiği güven nedeniyle teşekkür ederiz. Çift bölmeli, ADR (yanıcı madde) normlarına uygun, mega tip frıgo araçlarımız, bir çok ihtiyaca aynı anda cevap verebilecek, farklı ürün gruplarını eş zamanda taşıyabilecek potansiyele sahip. Üstün donanım ve özelliklere sahip yeni frıgo filosunun, Ekol adına hayırlı olmasını dileriz" şeklinde konuştu.

Tümünün ilaç taşıma ruhsatı mevcut olan yeni frıgofrik araçlarla, soğuk zincir taşımacılığının hayati önem taşıdığı gıda, sağlık ve kimya sektörüne yönelik olarak Batı Avrupa'ya lojistik hizmet verilecek. ■



Tüm dost ve müşterilerimizin Bayramını en içten dileklerimizle kutlar, sağlık ve mutluluk dolu günler dileriz.

Koluman Gaziantep
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi



Nesimi Mahallesi Gaziantep Caddesi No: 70 Şehitkamil - G.ANTEP
Tel: + 90 342 437 85 00 Fax: +90 342 437 84 00

Mersin Otogarı ihalesine mahkeme 2. kez durdurma kararı verdi

Mersin 1. İdare Mahkemesi, Büyükşehir Belediyesi'nin Ağustos ayı sonunda yaptığı yeni otogardaki yazıhane ve dükkanların kiralanması ihalesiyle ilgili yürütmeyi durdurma kararı verdi. Mersinli otogar işletmecilerinin, yazıhane fiyatları çok yüksek olduğu gerekçesiyle uzun süredir eylem yaptığı ve ihalelere girmedikleri yeni otogarlar ilgili ilk ihalede de yürütmeyi durdurma kararı verilmiş ve Büyükşehir Belediyesi tarafından ihale iptal edilerek 2. ihaleye çıkmıştı.

Mersin'in merkez Toroslar ilçesinde yapımı tamamlanan, ancak yazıhane ve dükkan kiralaları çok yüksek olduğu gerekçesiyle tartışmalara neden olan yeni otogarda, mahkeme bir kez daha Mersin Büyükşehir Belediyesi'ni haksız buldu. Tol Turizm Ltd. Şti., Çelebiler Seyahat Ltd. Şti. ve Veli Tol'un Büyükşehir Belediyesi'ne karşı açtığı davada, dava dosyasını inceleyen Mersin 1. İdare Mahkemesi, 11 Eylül 2014 tarihinde, yeni otogar ihalesi hakkında itiraz yolu kapalı olmak üzere yürütmeyi durdurma kararı verdi.

Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin, yeni otogardaki yazıhane ve işyerlerinin kiralanmasına ilişkin ilk ihalesinin yürütmesi, otogar işletmecilerinin açtığı dava sonunda 1. İdare Mahkemesi tarafından durdurulmuş, ihaleyi iptal eden belediye de yazıhanelerin 1 yıllık kira bedeli olarak 90 bin lira muhammen bedel belirleyerek ikinci ihaleye çıkmıştı. 25-26 Ağustos 2014 tarihlerinde yapılan ikinci ihalede bazı yazıhane ve dükkanlar bu bedel üzerinden pazarlık usulüyle kiraya verilmiş, Mersinli otogar işletmecileri ise ihaleye katılmamıştı.

Karar oybirliği ile verildi

Mersin 1. İdare Mahkemesi, yaptığı incelemenin ardından verdiği kararda, 'İşin özelliğine göre tahmini bedelin belirlenmesi için fiyatlar ticaret odası, sanayi odası, borsa



gibi kuruluşlardan veya bilirkişilerden soruşturulur. Tahmin edilen bedel, bunun dayanaklarının da eklendiği bir hesap tutanağında gösterilir ve asıl evrak arasında saklanır" kuralının ihale kanunlarında yer aldığı belirtildi. Bu kuralı dikkate alan mahkeme, belediyeye 'tahmini kira bedellerinin nasıl belirlendiğini ve kira bedellerinin ikinci ihalede neden artırıldığını sordu. Mahkeme ayrıca belediyeden, ihale edilen işyerlerinin tahmini bedel tutanağını, tahmin edilen bedelin dayanağını gösteren delilleri de istedi.

Adalet haktan yana karar verdi

Öte yandan, mahkemenin yürütmeyi durdurma kararını yazılı bir açıklama yaparak değerlendiren Mersin Otobüs Yazıhaneleri Kooperatif Başkanı Ramazan Avcı, Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz'a sağduyu ve uzlaşma çağrısı yaparak, "Kamu yararı için ihalede yüksek fiyatlar belirlediklerini söyleyen Başkan Kocamaz'a soruyoruz, eğer gerçekten kamu yararı söz konusu olsaydı mahkemeler bu ihaleyi iptal ederler miydi? Bu kaçınılmaz yürütmeyi durdurma kararıdır? Fiyat tespit komisyonu kurulması önerimize kulaklarını tıkayan ve uzlaşma çağrımıza yanıt vermeyen Sayın Başkana sesimizi duyurabilmek için bu kadar çaba göstermemize gerek var mıydı? Bizler, mahkemeleri böyle meşgul etmek istemedik kamuoyunun da bu konuyla bu kadar süre rahatsız edilmesine gönlümüz razı değildi. İnşallah bundan sonraki süreçte belediye başkanı ve ekibi ile bu süreci sağduyuyla, uzlaşmayla çözeriz. Adaletin de haktan yana bir karar verdiğini düşünüyoruz. Bundan sonraki süreçte de hak yerini bulsun istiyoruz" dedi. ■

Kamil Koç, BUDO ile işbirliği yaparak karayolu-denizyolu ulaşımını entegre etti

Kamil Koç ile İstanbul-İzmir yolu 2 saat kısaldı



100 bin yolcu yararlanacak

Ulaşım sektörünün öncü firmalarından Kamil Koç ile Bursa Deniz Otobüsleri (BUDO), önemli bir işbirliğine imza attı. İki firmanın kara ve deniz ulaşımını entegre eden işbirliği ile İstanbul-Balıkesir-Manisa-İzmir güzergâhında seyahat süresi 2 saat kısaldı. Böylece Kamil Koç bu güzergâhta otobüsle seyahat eden yolcularına, denizyoluyla entegre ve daha kısa zamanda ulaşım seçeneği de sunmuş oldu. Kamil Koç'un BUDO bağlantılı seferleri için ek yolcunun her hangi bir ek ücret ödemesine gerek kalmayacak.

Kamil Koç Otobüsleri, Bursa Deniz Otobüsleri (BUDO) ile işbirliği yaparak şehirlerarası ulaşımında kara ve denizyolunu entegre etti. Yapılan işbirliği ile Kamil Koç ile seyahat edenler için İstanbul-İzmir yolu 2 saat kısaldı. Kamil Koç BUDO işbirliği ile deniz ulaşımıyla entegre bir yolculuk seçeneği sunan Kamil Koç'un BUDO bağlantılı seferlerinde bir yıl içinde 100 bin yolcuya hizmet verilmesi hedefleniyor.

Kabataş-Mudanya arası BUDO, Mudanya-İzmir arası Kamil Koç

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Kamil Koç ile BUDO işbirliğiyle yapılan ulaşım

entegrasyonu projesi ile İstanbul'dan Balıkesir - Manisa - İzmir istikametine gitmek isteyen yolculara yeni bir alternatif sunduklarını söyledi. Projeye birlikte yolcular İstanbul Kabataş'tan BUDO Deniz Otobüsüne binip Mudanya'ya geçecek ve Mudanya'dan Kamil Koç otobüsüne aktarma yaparak seyahatlerine karadan devam edecek.

Bilet fiyatı aynı

Proje kapsamında; yolcular Kamil Koç'un bilet satış noktası,

çağrı merkezi, internet gibi tüm satış kanallarından BUDO aktarmalı bilet satın alabilecek. Bu seçenekte İstanbul-Balıkesir-Manisa-İzmir güzergâhında seyahat süresi yaklaşık 2 saat kısalmış olacak. Deniz otobüsü ile entegre seyahat seçeneğini kullanan yolcular, normal bilet ücretinin dışında fazladan bir bedel ödemeyecek. İlk etapta, her gün Mudanya bağlantılı 3 gidiş, 3 geliş BUDO bağlantılı sefer yapılacak. Kamil Koç aktarmalı olmayan seferlerini ise sürdürecektir. ■



Her açıdan içiniz ferah!

Setra ComfortClass 500 serisi, akıllı ayrıntıları ve yenilikçi çözümleriyle yolculuklarımızın keyfini artırıyor. Performansı ve düşük yakıt tüketimi ile beklentilerinizin ötesinde bir konfor sunuyor.

Setra ComforClass 500 serisi, Mercedes-Benz Türk satış ve servis güvencesi ile Türkiye'de.



SETRA