1_Layout 1 05.06.2015 18:54 Page 1

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 190 • 8 - 14 Haziran 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Cumhurbaşkanı Erdoğan, servisçinin plaka tahdidi talebine destek vermesi rüzgar estiriyor

PLAKAYA HÜCUM

● İstanbul'da servisçilerin yıllardır beklediği plaka tahdidi rüzgarı, bu sefer her zamankinden çok daha şiddetli esiyor.

● Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın servisçilerle 25 Mayıs'taki buluşmasında, tahdit talebine destek vermesi, yüzlerce kişiyi servis aracı almaya yöneltti.

Başkan Hamza Öztürk, "25 Mayıs Pazartesi gününden sonra, cebinde 10 lirası olan bir adam, bir araba alıp odaya kayıt olmaya geldi. Cumhurbaşkanımız, çalışanın hakkını korumak adına plaka tahdidi sözü verdi. 'Parası olan bir araba alsın gelsin, biz ona plaka vereceğiz' diye bir cümle sarf etmedi. Cumhurbaşkanımız o cümleyi söyledikten sonra bir furya başladı. Piyasada satılık eski araba kalmadı" dedi.

✔ Tahdit müjdesi

İstanbul Güngören'deki İSAROD şubesi açılışında Taşıma Dünyası'nın sorularını yanıtlayan İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 25 Mayıs günü servisçiye plaka tahdidi müjdesi vermesi ile başlayan süreci anlattı. Başkan Öztürk, 25 Mayıs Pazartesi gününden itibaren İSAROD'a 500'i aşkın kişinin odaya kayıt olduğunu söyledi.

✔ Tahditten faydalanamayacaklar

Başkan Hamza Öztürk, 25 Mayıs'tan sonra servis aracı alarak üye olanların plaka tahdidinden faydalanmamasına yönelik mücadele edeceklerini vurgulayarak, "Bizim amacımız mevcut esnafın hakkını korumak. Düne kadar araba alsaymış bu adam. Niye almadı? Cumhurbaşkanımız o cümleyi söyledikten sonra bir furya başladı. Bayilerde eski araba kalmadı. Bizim derdimiz o değil ki. Bu araç alanlar 'ya çıkarsa' mantığındalar. Başka bir dertleri yok" dedi.

✔ Biz rant peşinde değiliz

Başkan Öztürk, "Bizim plaka tahdidi istememizdeki amaç; evimize bir lokma daha fazla ekmek götürmek. Sizin de bildiğiniz gibi şirketler yeterince canımızı yakıyor. Onun için plaka tahdidimiz olursa daha dik dururuz. İşimize daha sıkı sarılırız. Yoksa plaka 300 bin lira olsun, 500 bin lira olsun bunun peşinde değiliz" diye konuştu. ■ 7'de

Oda'ya son kayıtlar 1000'i aştı

SON DAKİKA...

Oda'ya kayıt 1000'i aştı

Başkan Hamza Öztürk'le 30 Mayıs Cumartesi günü yaptığımız görüşmenin ardından, 5 Haziran Cuma günü bir kez daha görüştük. 30 Mayıs'ta 500 olan yeni üye sayısının 5 Haziran itibariyle 1000'i aştığının bilgisini veren Başkan Öztürk, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı ve Toplu Ulaşım Hizmetler Müdürlüğü'ne plaka tahdidi ile ilgili hazırladıkları raporu sunduklarını açıkladı.

Servis aracı alarak bu alana adım atan işletmecilerin İstanbul Ticaret Odası'na da üye olduğu düşünüldüğünde 25 Mayıs'tan sonra burada da çok sayıda yeni araç kaydının tahmin ediliyor. Bu sayıların önümüzdeki günlerde daha da artması bekleniyor. ■

Karsan üretimi Hyundai H350 yollarda

■ Erkan YILMAZ / ANTALYA

Iveco'dan Hatay'da büyük organizasyon 11'de

Hüner Lojistik 120 Scania aldı 10'da

Anadolu Isuzu, 320 tedarikçisi ile buluştu

4'te

Dr. Zeki Dönmez

Gündemden notlar… 7'de

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Lojistik sektörü, değerlendirmesi - 2 2'de

Mustafa Yıldırım

Otobüsçü profili değişiyor 6'da

Akif Nuray

Coğrafya Zor da, İşler Kolay mı? 3'te

Yeni "BusStore Satış Noktaları" müşterilerini bekliyor

Mercedes-Benz Türk'ün 2.El otobüs alım ve satım faaliyetlerini yürütecek yepyeni "BusStore Satış Noktaları" İstanbul ve Antalya'da faaliyete geçiyor.

Mercedes-Benz Türk, "BusStore Satış Noktaları"nı tanıtmak, markanın bilinirliğini arttırmak, ürün ve hizmetlerini otobüs müşterileri ile buluşturmak amacı ile tanıtım etkinlikleri düzenliyor.

BusStore Satış Noktası etkinlik tarihleri;

• 11 Haziran, Perşembe – Mengerler Yenikapı – 12:00 - 21:00
• 13 Haziran, Cumartesi – Hastalya Antalya – 09:00 – 18:00

Mercedes-Benz Türk, BusStore ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler yöneticilerin ve çalışanların, TOF, TOFED ve TTDER yöneticilerin ve üyelerin katılımlarıyla gerçekleşecek olan etkinliklerde müşteriler alım satım süreçleri, satış sonrası hizmetler ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler tarafından sunulan hizmet ve kampanyalar hakkında bilgi edinebilecekler. ■

Mercedes-Benz Türk Bayii Hastalya Otomotiv,

Yeni tesisini Dalaman'da açtı 11'de

Adana Büyükşehir Belediyesi, TEMSA'dan 20 otobüs daha aldı

5'te

Ayrıcalıklı ve özel müşteriler için üretildi

Sultan Mega VIP — Turizm

6'da

Otokar Tempo alanlara ÖTV sıfır 8'de

TEMSA yeni kampanya başlattı
Yaz Serinliği... 8'de

Koluman Gaziantep'ten 6'da
Cem Trans Mardin Seyahat'e 4 Tourismo

Yılmazlar Otomotiv'den 8'de
Girgin Turizm'e 3 Novociti, 1 Turkuaz

Lassa, Barcelona'nın Resmi Partneri

Anlaşma, Barcelona Kulübü Başkanı Josep Maria Bartomeu ve Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman arasında imzalandı. 5'te

2_Layout 1 05.06.2015 18:36 Page 1

Lojistik sektörü, Türkiye-AB karşılaştırmalı değerlendirmesi - 2

Önerilen lojistik bölgeler ile yük taşıyan araç trafiği optimize edilerek kent dışındaki bölgelere kaydırılacak ve şehiriçine girmeden dağıtımı sağlanacaktır. Bunun yanı sıra tüm lojistik faaliyetler belli bölgelerde toplanarak ve ulaşım sistemleri ile desteklenerek lojistik sektörü rekabet edebilir bir yapıya kavuşturulacaktır.

Önerilen lojistik bölgelerin raylı sistem, deniz ve karayolu sistemleriyle bütünleşerek şehir trafiğine girmeyi gerektirmeden, köprü geçişlerinde ve merkezde baskı oluşturmadan, ürün depolaması ve dağıtımına olanak tanıması amaçlanmaktadır. Çünkü İstanbul'da kent içi ulaşım sistemini olumsuz etkileyerek, iki yaka arasındaki köprü geçişlerini sürekli gündemde tutan yük taşımacılığındaki temel sorun, ağırlıklı olarak karayollarına bağımlı sistemlerin kullanılması ve lojistik odaklarının kent içinde kontrolsüz ve dağınık bir şekilde bulunmasıdır. Bu kapsamda;

• Yük taşımacılığına uygun yeni demiryolu hatları oluşturulması

• Marmaray ve diğer yük taşımacılığına uygun demiryolu hatları üzerinde Ro-La sisteminin kurulması,

• Güney Marmara ile Kuzey Marmara arasında Ro-Ro hatları düzenlenmesi,

• Limanlar ile lojistik bölgeler arasında başta demiryolu olmak üzere ulaşım ilişkisi kurulması,

• Akaryakıt dağıtımının şehir içinde oluşturulacak terminallere boru hatları ile taşınarak, dağıtımın bu terminallerden yapılması,

• Atatürk, Sabiha Gökçen ve Çorlu Havaalanlarının ihtiyaç duyduğu akaryakıtın tamamının boru hatları ile karşılanması planlanmaktadır.

• Avrupa kıtasında özellikle Batı Avrupa'da mevcut lojistik bölgeler ticaret, üretim ve tüketim merkezlerine yakın liman, havaalanı gibi lojistik terminaller ile karayolu, iç suyolu ve demiryolu gibi ulaşım alarının kesişim noktalarında yer almaktadır.

• Avrupa çapında 10 ülkede (İtalya, İspanya, Fransa, Portekiz, Almanya, Danimarka, Yunanistan, Macaristan, Ukrayna ve Lüksemburg) bulunan 62 lojistik köy Avrupa Lojistik Köyleri Birliği'ne (Europlatforms) üyedir. Bu birliğin amacı, lojistik köylerinin ve intermodal terminallerin ulaşım ve lojistik faaliyetlerinin gelişimi bakımından stratejik önemini desteklemektir. Birlik bünyesindeki lojistik köylerinde toplam 2400 iletme faaliyet göstermektedir. Avrupa'daki lojistik köyler Şekilde görülmektedir.

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

• Lojistik köyler Avrupa çapında yaygınlaşırken, hiçbir ülkede Almanya kadar fazla sayıda lojistik köy bulunmamaktadır [1]. Almanya'da birçoğu 200 hektardan büyük olan 33 lojistik köy, bunlarda da toplam 1200 iletme ve 40 bin istihdam bulunmaktadır.

Türkiye'de lojistik köyler

Modern yük taşımacılığının üssü kabul edilen lojistik köylerin Türkiye'ye de uygulanması için Ulaştırma Bakanlığı'nın öncülüğünde, Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları, TCDD, Türkiye'nin 11 yerinde lojistik köy kurmaya hazırlanmaktadır. Bu lojistik köylerin kamu-özel sektör işbirliği ile gerçekleştirilmesi düşünülmektedir. Demiryolunun yanı sıra lojistik köyler kara, hava ve deniz ile de bütünleşmiş olacak; kombine taşımacılık hayata geçecektir. Hem ulusal hem de uluslararası tüm nakliye, lojistik ve eşya dağıtımının çeşitli ileticiler tarafından yürütüldüğü alanlar kabul edilen lojistik köylerin tamamlanmasıyla TCDD yılda yaklaşık 6 milyon ton (yüzde 35) daha fazla yük taşımayı hedeflemektedir. TCDD 250 milyon TL'ye mal olması beklenen 11 lojistik köyün yerini belirlerken 2 kıstas göz önünde bulundurulmaktadır:

• 1. Organize sanayi bölgeleri ile bağlantılı olmak.

• 2. Yük taşıma potansiyelinin yoğun olduğu alanlara yapılmak. [14].

• Ülkemizde TCDD'nin projeleri dâhilinde olan ve yapılması planlanan 11 lojistik köyler şunlardır;

• 1. İstanbul/Halkalı
• 2. İzmit/Köseköy
• 3. Balıkesir/Gökköy
• 4. Uşak
• 5. Eskişehir/Hasanbey
• 6. Samsun/Gelemen
• 7. Denizli/Kaklık

Önerilen Lojistik Bölgeler ve Havayolu-Liman İlişkisi

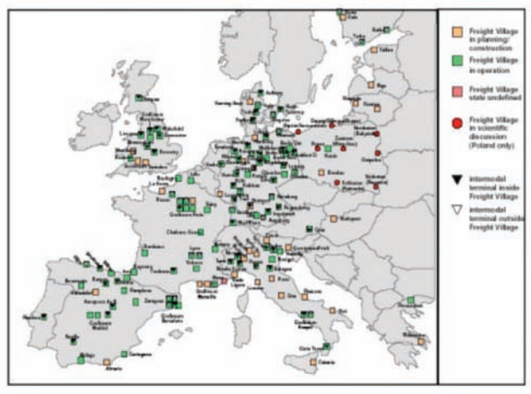
• 8. Mersin/Yenice
• 9. Kayseri/Boğazköprü
• 10. Konya/Kayacık
• 11. Erzurum/Palandöken (Şekil 2)

TCDD Lojistik köylerin alanları ve mevcut yük potansiyelleri

Lojistik köylerin en önemli işlevi dağıtımın tek merkezden yapılması, akıllı depolama sistemlerine sahip olması ve gümrük işlemlerinin kolayca yapılabilmesidir. 1970'lerde başlayan lojistik köy uygulamaları, dünyanın dört bir yanına giderek yayılmaktadır. Lojistik köyler büyümeyi öncelikle bölgesel olarak gerçekleştirmekte ve ülke ekonomisine olumlu katkılar sağlamaktadır.

Bugün, Avrupa'da sayıları 60'ı geçen ve sürekli yenilerinin planlandığı lojistik köyler yanında ülkemizde de toplam 15 lojistik köy projesi geliştirilmeye çalışılmaktadır.

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



Hizmet	Barcelona	Rungis	Bremen	Toulose
Güvenlik 24 saat	+	+	+	KA
İletişim	+	+	+	+
Bakım alanları	+	+		
Banka	+	+	+	
Gümrükler	+	+		
Serbest Tic. Böl.	+	-		
Araç bakım istasyonları		+	+	PA
Posta hizmeti	+	+	+	PA
Transit erişim	+	+		
Lokanta/Kafe	3 saat	24 saat	+	PA
Ofisler	+	+	+	+
Konferans/Toplantı salonları	+	+		
Eğitim	TA		+	
İstihdam hizmeti	TA	+		PA
Otel/Motel		+	+	PA
Dinlenme Alanı	+			PA
Bahçe	+	+		+

TA: Tasarım aşamasında. KA: Kabul aşamasında. PA: Planlama aşamasında

Lojistik Köy	Toplam Alan (m^2)	Mevcut Yük Potansiyeli(ton/yıl)
İstanbul (Halkalı)	1.060.000	944.000
Kocaeli (Köseköy)	765.000	600.000
Eskişehir (Hasanbey)	630.000	215.000
Samsun (Gelemen)	333.000	500.000
Balıkesir (Gökköy)	200.000	390.000
Kayseri (Boğazköprü)	511.000	717.000
Mersin (Yenice)	640.000	418.000
Uşak	140.000	113.000
Erzurum (Palandöken)	327.000	200.000
Konya (Kayacık)	300.000	634.000
Denizli (Kalkık)	120.000	150.000

Antalya Büyükşehir Belediyesi kurs açtı

Toplu ulaşımda bilinçli sürücüler geliyor

Antalya Büyükşehir Belediyesi, toplu taşıma esnafının daha kaliteli hizmet verebilmesi için 'Toplu Ulaşım Sürücü Eğitim ve Meslek Edindirme Kursu' açtı. Eğitimli sürücü yetiştiren bir akademi olması hedeflenen kursun sonunda ulaşım sektörüne 1500 sürücü kazandırılacak.

Büyükşehir Belediyesi'nin, toplu taşımada hizmet kalitesini arttırmak ve sektörde istihdam sağlamak için açtığı "Toplu Ulaşım Sürücü Eğitim ve Meslek Edindirme Kursu" başladı. Ulaşım Planlama ve Raylı Sistem Dairesi Başkanlığı ve ASMEK işbirliğiyle gerçekleştirilen kurslar yoğun ilgi görüyor.

Sürdürülebilir ve kaliteli toplu ulaşım hizmeti sağlanması amacıyla verilen kursun, eğitimli sürücü yetiştiren bir akademi haline gelmesi hedefleniyor. Kurs tamamlandığında sektöre 1500 eğitimli sürücü kazandırılmış olacak. Toplu taşıma araçlarında çalışan tüm sürücülerin katılımının zorunlu olduğu kursa, ulaşım hizmetleri alanında çalışmak isteyen vatandaşlar da başvurabiliyor. Kursta başarısız olanlar toplu ulaşımda çalışamayacak. ■

Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı, Darıca Minibüsçüler Odası üyeleriyle buluştu

"Kaliteli ulaşım için çalışacağız"

Darıca Minibüsçüler Odası'nın yönetimi ve üyeleri, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Darıca Belediye Başkanı Şükrü Karabacak ve Büyükşehir Toplu Taşıma Dairesi Başkanı Salih Kumbar ile bir araya geldiler. Sevgi Parkı Restaurant'taki sabah kahvaltısıyla başlayan toplantıda, sektörün son durumu ve Darıca'daki ulaşımın kalitesi konuşuldu. Başkan Karaosmanoğlu toplantıda, "Daha kaliteli ulaşım hizmeti için beraber çalışacağız. Halkımızın ulaşımda sağlıklı, güvenli ve huzurlu bir hizmet alması en önemli hedefimizdir" dedi.

Darıca Minibüsçüler Odası Başkanı Mahmut Kolcuoğlu, Büyükşehir Belediyesiyle uyum içinde çalıştıklarını belirtti. Darıca Belediye Başkanı Şükrü Karabacak da, sağlıklı ulaşım hizmeti için tüm paydaşlarla istişare ettiklerini söyledi. Başkan Karaosmanoğlu ise "Biz esnafız, esnafımız da bizdir. Her zaman sizleri ön planda tutuyoruz. Devlet, idare edenler ve yöneticiler hiçbir zaman esnafının zarar etmesini istemez. Esnafımız kazansın istiyoruz ve bunu önemsiyoruz" dedi. ■

İbrahim Karaosmanoğlu

Yeni Novociti.
Şehirde ulaşım şimdi daha keyifli!

Isuzu Novociti yeni tasarımı ve donanımıyla toplu ulaşıma şıklık ve konfor katıyor.

• Modern iç ve dış tasarım • LED'li gündüz farları • Geniş ve modern sürgülü camlar • Şoför bölgesi raflar • Büyütülmüş iç dikiz aynası
• Yeni arkalıklı, katlanır arka koltuklar • Tamamı rayda, isteğe özel dizilebilen konforlu kumaş koltuklar • Bakımı kolaylaştıran iç kapaklar

Anadolu Grubu 65.yıl
www.isuzu.com.tr
www.facebook.com/IsuzuTurkiye
www.twitter.com/IsuzuTurkiye
www.instagram.com/IsuzuTurkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)
30 YIL ISUZU

Gülermak yüklendi

Tramvay Hattı ihalesi sonuçlandı

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı tarafından gerçekleştirilen Tramvay Hattı ihalesi sonuçlandı. Sekapark ile Otogar arasında 7,2 kilometre uzunluğunda yapılacak proje için ihale komisyonu 113 milyon 990 bin TL teklif bildiren Gülermak Ağır Sanayi İnşaat'ın yüklenici firma olmasına karar verdi. 10 günlük itiraz süresi içerisinde karara itiraz edilmemesi halinde Gülermak projenin yüklenici firması olacak. Yapılacak sözleşmenin ardından yüklenici firmaya bir hafta içerisinde yer teslimi yapılacak. Firma yer tesliminin ardından tramvay hattının yapım çalışmalarına başlayacak.

Sürecin normal ilerlemesi halinde yaklaşık 20 gün içerisinde tramvay hattının çalışmalarına başlanacak. 7,2 km uzunluğundaki Tramvay Raylı Sistem Ana Hattı, toplam 11 adet istasyon ile yaklaşık 30.000 metrekarelik depo sahası, atölye binası ve bağlantı hattından oluşuyor. Tramvay günde 16 bin yolcu kapasitesi ile kent trafiğini rahatlatacak. ■

3_Layout 1 05.06.2015 18:45 Page 1

Aydın Belediyesi'ne 45 Karsan Atak ve 6 Jest

Aydın Büyükşehir Belediyesi, orta boy otobüs sınıfında tercihini Karsan marka alçak tabanlı, engelli erişimli 8 metre Atak'tan, minibüs sınıfında da 6 metre Jest'ten yana kullandı.

Devlet Malzeme Ofisi (DMO) üzerinden sipariş edilen 45 adet Atak ve 6 adet Jest araç törenle teslim edildi. Teslimat töreninde Aydın Büyükşehir Belediye Başkanı Özlem Çerçioğlu, CHP Genel Başkan Yardımcısı Bülent Tezcan, Aydın Milletvekili Metin Lütfü Baydar, İlçe Belediye Başkanları, Aydın Milletvekili adayları, Karsan Satış ve Pazarlama Direktörü Selim Aydınlıoğlu ve Karsan Kamu Satışları Müdürü Adem Ali Metin katıldı.

Halk otobüslerinde şoförlük yapacak dört kadın şoförü yanına çağıran Aydın Büyükşehir Belediye Başkanı Özlem Çerçioğlu, otobüslerde çalışan kadın sayısının önümüzdeki günlerde artacağını açıkladı. ■

Karsan Satış ve Pazarlama Direktörü Selim Aydınlıoğlu ve Kamu Satışları Müdürü Adem Ali Metin, Belediye Başkanı'na günün anısına bir plaket ve Atak maketi hediye etti.

Coğrafya Zor da, İşler Kolay mı?

Akif Nuray
anuray59@gmail.com

Dünya haritası önümde. Türkiye'mi merkeze koydum, komşu ve çevre ülkelere bakıyorum. Afrika'nın kuzeyindeki ülkeler dağıtılmış durumda. Mısır ortaçağa sürüklenmiş, yönetimde askeri darbe ile gelenler var.

Ortadoğu tamamen karmaşık, bir ucu Kuzey Irak'ta, Kuzey Suriye'de ve diğer ucu Kuzey Yemen'de ve Güney Yemen'de olan paylaşım savaşı var. Bu savaşın içinde örtülü veya açık olarak herkes var. Petrolü paylaşmaya çalışıyorlar.

Kafkasya'da her yer bıçak sırtında. Sınır kapıları kapalı olan komşum var.

Batıda, Balkanlar'da devletler zayıflamış, her şehir devlet olmaya kalkışmış durumda, Kuzey'de çok önemsenen bir Ukrayna var, Batı dünyası Rusya ile anlaşamıyor. 2018 Dünya Futbol Şampiyonası'nın Rusya'da yapılması bile tehlikeye atılmış durumda.

Bu haritanın üzerinde parmakla gösterilecek, ayak basılabilecek tek ülke Türkiye. Türkiye de (ben bu yazıyı yazarken, genel seçime 3 gün vardı) seçimden çıktı. Sizler bu yazıyı okurken sonuçlar genel anlamıyla netleşmiştir artık.

Seçim gören her Avrupa ülkesinde etkili değişiklilerin görüldüğü bu yıllarda, Türkiye'nin huzurlu bir seçim daha gerçekleştirdiği kesin. Eski seçimlerden bir deyiş hep aklımdadır: "Vatandaşa ümit vermezsen oyunu nasıl alacaksın!"

Ama bugünün vatandaşı, ekonomik gerçekleri anlıyor, ümidini kendi yönetiyor.

* * *

Seçim demokrasinin temeli.

Dünya futbolunun başkanı da -FİFA Başkanı- seçimle geliyor. Hakkında soruşturma açılmış olan eski başkan, Sepp Blatter, aday oldu, seçimi kazandı. Ama akşamına istifa etti, görevi bıraktı. Seçim sonuçsuz kaldı. Yani seçim iptal edildi, yeniden yapılacak.

Aynı günlerde, demokrasi konusunda hem abide hem de öğretmen bir Avrupa ülkesinin demokrasiye aykırı bir misafiri vardı. Misafir kendi ülkesinde, seçilmiş cumhurbaşkanını askeri darbe ile indirmiş, hapsetmiş ve idam edecek olan bir faşist başkan.

Alman vatandaşı bile olsam bunu çok kolay açıklardım: Devletimin ve milletimin çıkarları önde gelir.

* * *

1 Aralık 2015'deki, "2008 Krizi 6'ncı Yılında" başlıklı yazımda bir itirazımı dile getirmişim. "...OECD örgütü, bu durumlara rağmen dünyanın 2014-2015-2016 büyümelerini Türkiye'den fazla görüyor. AB, Çin, Japonya yavaşlayıp, ABD ılımlı ilerlerken Türkiye'nin daha yavaş büyüyeceği pek teknik değil. Türkiye / Dünya 2014, 2015, 2016 büyümeleri (yüzde) 3/3,3; 3,2/3,6; 3,9/4 dizilişinde görülüyor..."

Geçen hafta, yani 5 ay sonra, OECD bu oranları değiştirdi, bence düzeltti. 2015 için dünyanın büyümesini yüzde 3,1 yaptı. Türkiye'nin büyümesi de aynı, eşit, yüzde 3,1.

2016 için Türkiye yüzde 3,9 büyüyecek, ama Dünya yüzde 3,8. Yani OECD, Türkiye'nin dünyadan daha fazla büyüyeceğini söylüyor şimdi. Buna aklım yatar. Elbette Türkiye dünyadan hızlı büyüyecek.

* * *

Otomotiv pazarının ithal oranı yüzde 72 olmasına rağmen otomotiv ticaretimiz yüzde 15 fazla verdi, çok iyi haber. Otomotiv pazarı yüzde 53 büyük, hafif ticari pazarı yüzde 72 büyük.

Petrol fiyatının 2025 yılına kadar, ortalama olarak, 46-75 dolar arasında seyredeceği söyleniyor. 100 dolara çıkmayacak.

* * *

Katılım ortalaması yüzde 45 olan Avrupa'nın hayran kaldığı kalitede bir genel seçim yaşadık, ne mutlu. ■

Mercedes-Benz Türk'ten

Elazığ'a 5, Patnos'a 1 Conecto Solo

Ağrı Patnos Belediyesi, Mercedes-Benz Türk ile yapılan otobüs satışı kapsamında 1 adet Mercedes-Benz Conecto Solo otobüsü 22 Mayıs tarihinde teslim aldı. Elazığ Belediyesi'ne gerçekleştirilen 10 adetlik Mercedes-Benz Solo otobüs satışı kapsamında ilk 5 otobüsü Nisan ayında teslim eden Mercedes-Benz Türk, kalan 5 adedi 25 Mayıs'da teslim etti.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen, 26 oturan, 69 ayakta ve 1 engelli olmak üzere 96 yolcu kapasiteli, Mercedes-Benz Conecto Solo, duraklarda binip/inmeyi kolaylaştıran yana eğilme fonksiyonu, 2 adet 19 inch LCD ekran ve 7 adet kamera, araç içi ve araç dışı anons sistemi, standart donanımında bulunan ABS (Anti Blokaj Sistemi), ASR (Anti Patinaj Sistemi) ve EBS (Elektronik Fren Sistemi) gibi en güncel teknolojileri içeren aktif ve pasif güvenlik sistemleri ve Euro 5 çevre normuna uygunluğuyla yolculara şehiriçi toplu taşımada konforlu ve güvenli bir seyir sağlıyor. ■

Patnos Belediyesi

Elazığ Belediyesi

Ticari Araçlar Ödülü 2014'ü ZF Services kazandı

ZF Services, global satış sonrası piyasasındaki en büyük uluslararası ortaklıklardan biri olan TEMOT International tarafından Ticari Araçlar ödülüne layık görüldü.

İşbirliği kalitesi ödüllendirildi

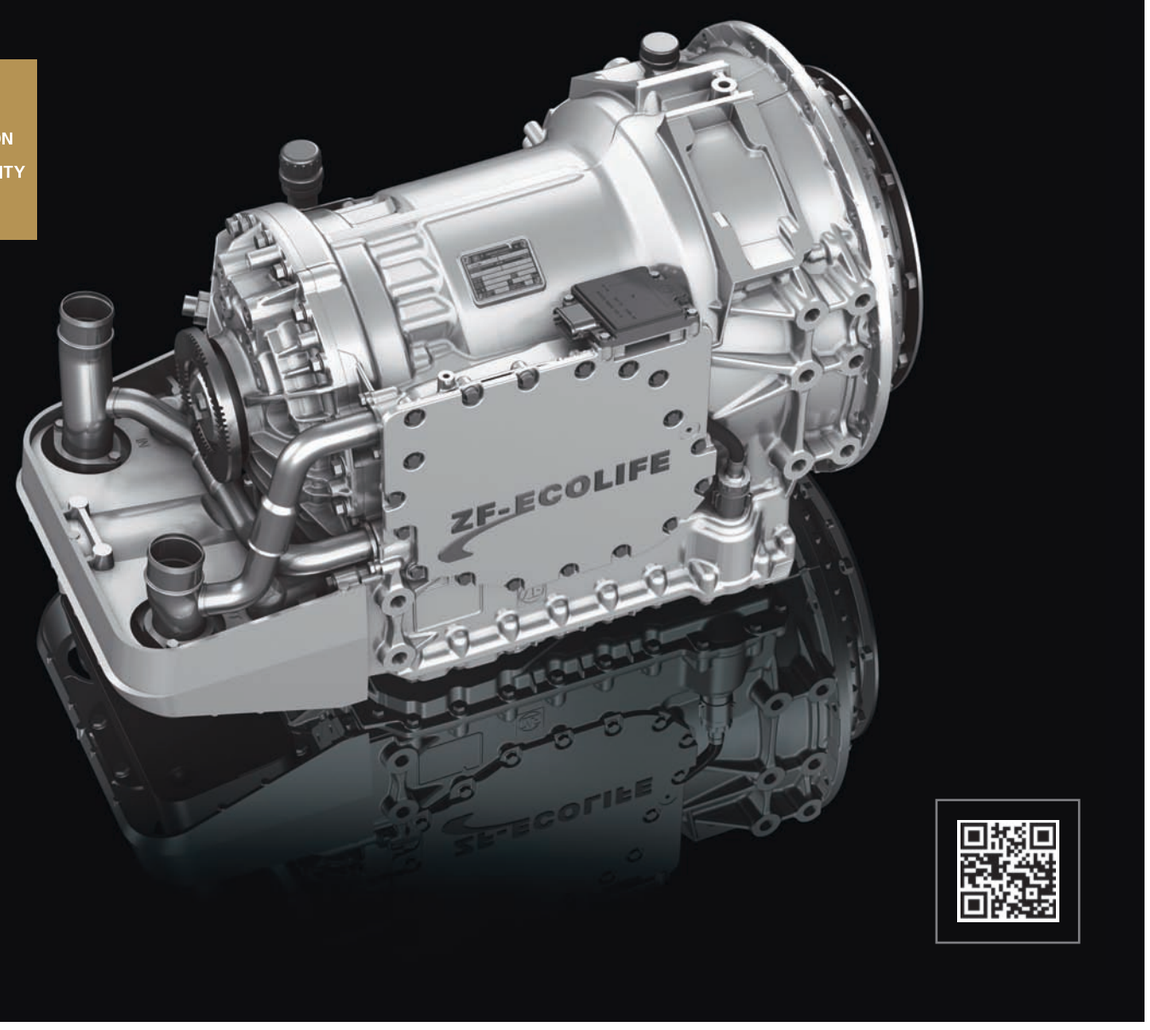
Müşteri portföyü için yüksek kalitede standartların esas tutulduğu ZF Services, ürünlerden geniş servis hizmetlerine ve satış sonrası hizmetlere kadar bütün iş yelpazesinde başarılı çalışmaları nedeniyle TEMOT International Ticari Araçlar Ödülü ile ikinci kez ödüllendirildi. ■

ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

ZF-EcoLife Şanzıman asla taviz vermez! İster düz yolda ister rampada: Akıllı sürüş programı TopoDyn Life, yol durumuna en uygun vites değişimini sağlar, yakıt tüketimi ve karbondioksit salınımını azaltır. 6 kademeli kesintisiz vites geçişleri neredeyse hissedilmez. EcoLife, geniş yelpazeli vites aktarma oranları sayesinde, yüksek hızlarda dahi motorun düşük devirlerde çalışmasına imkan verir. EcoLife'in Şehir içi Retarderi performanstan ödün vermeden güvenli bir yavaşlama sağlar. Çift eşanjörlü soğutma sistemi, şanzımanı yüksek sıcaklıklarda dahi tam koruma altına alır. Yıllar boyu mükemmel sürüş için: ZF-EcoLife.
www.zf.com/EcoLife

ZF MOTION AND MOBILITY

100 YEARS MOTION AND MOBILITY



4_Layout 1 05.06.2015 18:46 Page 1

Anadolu Isuzu 1 milyar TL ciro yapmayı ve ilk 100 şirket arasına girmeyi hedefliyor

Anadolu Isuzu, 320 tedarikçisi ile buluştu

Anadolu Isuzu, 30 yılı aşkın süredir işbirliği yaptığı tedarikçilerle bir araya geldi. 53 tedarikçiye plaketlerin sunulduğu etkinlikte, Genel Müdür Tuğrul Arıkan, başarılarının arkasındaki esas gücün tedarikçiler olduğunu, sürdürülebilir bir büyüme için tedarikçilerin desteğinin önemli olduğunu belirtti.

3 Haziran Salı günü Pendik Green Park Otel'de gerçekleşen tedarikçilerle buluşma toplantısına, Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, Satın Alma Direktörü Kemal Özer, Ar-Ge Direktörü Arif Özer, Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Satış Müdürü Tunç Karabulut da katıldı. Etkinlik kapsamında Anadolu Isuzu Novo, Citiport, Tora ve D max araçlarını sergiledi.

Hedef 1 milyar ciro

Tedarikçiler Buluşması'nda konuşan Genel Müdür Tuğrul Arıkan, Anadolu Isuzu'nun başarısının ardındaki esas gücün tedarikçiler olduğunu söyledi. Sürdürülebilir bir büyüme hedeflediklerini ve burada tedarikçilerin desteğinin önemli olduğunu dile getiren Arıkan, "Başarımızda büyük payı olan siz değerli tedarikçilerimizle birlikte olmaktan ekip olarak çok memnun olduğumuzu tekrarlamak istiyorum. Bugünlere sizlerle geldik, gelecekte de büyük hedeflere sizlerle ulaşacağız. Sizlerle beraber büyümek ve yıllık 1 milyar TL ciroyu aşmak ve ilk 100 şirket arasında yer almak istiyoruz. Türkiye pazarında bulunduğumuz her segmentte, pazar paylarında ilk sıralarda yer alıyoruz. Global oyuncu kimliğimizi kuvvetlendirmek istiyoruz. Bu nedenle yurtdışı pazarlarındaki etkinliğimizi artıracağız. 2004 yılından beri midibüs segmentinde ihracat liderliğimiz var. Bunu diğer alanlarda da yaşamak istiyoruz. Kendi tasarladığımız araçlarla bu başarıyı yakalamak son derece memnuniyet verici. Bu başarıda tedarikçilerimizin çok önemli bir payı var" dedi.

Tedarikçiler gelişmeli

Arıkan, tedarikçilerin, iş ortakların gelişimine önem verdiklerini, Anadolu Isuzu olarak müşteri kitlesini büyütebilmek için yurtiçi ve yurtdışında çalışmalar yaptıklarını belirtti: "Ürün portföyümüzü genişleteceğiz. 12 metre otobüsümüz Citiport'u ve yeni kamyonumuz Tora'yı piyasaya sunduk. Katma değer yaratacak yeni ürünlerle, büyümeyi kuvvetlendireceğiz. Tedarikçilerimizin, iş ortaklarımızın gelişimine destek vererek büyüyeceğiz. Tedarikçi değiştirme çalışmalarına çok ağırlık veriyoruz. Isuzu Japonya'nın felsefesine uygun bir şekilde tedarikçi geliştirme sürecimiz var. Türkiye'nin önde gelen üreticilerinden biri olarak yerlileştirme faaliyetlerine daha da ağırlık vermek istiyoruz. Türkiye ekonomisinin cari açığının azaltılmasına da çok önemli katkı sağlayabileceğine inanıyoruz. Bugüne kadar yapılan yerlileştirme çalışmalarına önemli katkı yaptınız, destek verdiniz. Bunun için teşekkür ediyorum. Şimdi aynı kazan kazan prensibi ile geçen sene üretimine başladığımız Türkiye'nin ilk yerli pikabı D Max'taki yerlileştirme çalışmalarını da desteğinizi bekliyoruz."

Yüzde 2,9 büyüme

Arıkan'dan sonra **Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu**, Türkiye ve dünya ekonomisine ilişkin görüşlerini katılımcılarla paylaştı: "Dünya ekonomisi 2008 kriz öncesine göre yavaş büyüyor. Bu yıl yüzde 3,6 büyüme bekleniyor. Türkiye dünyanın büyük ekonomilerinden birisi. Avrupa'nın altıncı büyük ekonomisi. Satın alma gücü paritesine göre ülkemiz 18'inci sırada yer alıyor. Türkiye ekonomisi geçen yıl 2,9 büyüdü. İhracatımız 150-160 milyar dolar arasında seyrediyor."

Cari açık sorun yaşattı

Türk ekonomisinin iyi olması için enflasyonun düşük seyretmesi gerektiğini dile getiren Aslanoğlu, cari açıkta en sıkıntılı ülkelerden birinin Türkiye olduğunu söyledi: "Türkiye, enflasyonu yüzde 2'lere indirmeyi başarabilirse, faizler 2,5-3'e iner. Ekonominin iyi olması için düşük enflasyon gereklidir. Türkiye'nin cari açık sorunu ciddiye alınması gereken bir sorun. Geçmişimizde birçok sıkıntıyı cari açık yüzünden yaşadık. Geçen yıl, 11 milyar dolar, bu yıl ise 10 milyar dolar cari açık ortaya çıktı."

Otomotivde hafif ticarinin payı artacak

Satın Alma Direktörü Kemal Özer ise otomotiv sektöründe yaşanan gelişmeler ve Anadolu Isuzu'nun satın alma organizasyonu ile ilgili bilgiler verdi. Son 10 yılda otomotiv üretiminin 65 milyon adetten 90 milyon adet seviyesine yükseldiğini dile getiren Kemal Özer, "Otomotiv sektörünün Türkiye için önemi son 10 yılda arttı. Üretimimizin 2014 yılı itibari ile dünya üretiminden aldığı pay yüzde 1,3. Gelecek on yıllık pazar ve üretim beklentilerine bakıldığında, Türkiye'nin otomotiv üretim payının yüzde 1,7'ler seviyesine çıkacağı öngörülüyor. Türkiye 1,2 milyona yaklaşan üretimiyle dünya motorlu araç üretiminde 17., Avrupa Birliği içerisinde ise 6'ncı sırada. Artacak üretimle dünyada ilk 10, Avrupa Birliği'nde ise ilk üç içinde olmak hedefleniyor. Önümüzdeki yıllarda otomotiv sektörü içinde hafif ticari araçların payının artacağı, otomobilin payının ise azalacağı belirtiliyor. Türk otomotiv sektörü gelişimini devam ettirebilmek için Ar-Ge çalışmalarına daha fazla ağırlık vermeli. Ar-Ge harcamalarının gayri safi milli hasılaya oranı; dünya ortalaması, 2,13 iken, Türkiye'de bu oran 0,86. Ar-Ge çalışmalarının ana sanayinin de yan sanayinin de önümüzdeki süreçte daha fazla finansman aktaracağına inanıyoruz" dedi. Özer, Anadolu Isuzu'nun son 5 yılda üretimimin yüzde 133, satışlarının yüzde 43 arttığını kaydetti.

Ar-Ge'de atılım yaşandı

Anadolu Isuzu olarak Ar-Ge faaliyetlerine son yıllarda önem vererek Ar-Ge organizasyonunun geliştirildiğinin altını çizen Özer, "Ar-Ge organizasyonumuz, 2009 yılında Ar-Ge merkezi olarak tescillendi. Ekim ayında yeni Ar-Ge merkezimize taşınacağız. Burada yeni araç projelerinin tasarımının yanı sıra aynı zamanda prototip araç üretimleri de gerçekleşecek" dedi.

320 firmalık tedarikçi grubu

Anadolu Isuzu'nun Türkiye'nin en büyük ilk 100 şirketinden biri olma hedefini taşıdığını dile getiren Özer şunları söyledi: "1 milyar ciroya ulaşmak ve bütün segmentlerde pazarda ilk iki içerisinde olmak istiyoruz. Son 5 yılda Isuzu'nun satın alma bütçesi yüzde 55 artış gösterdi ve tedarikçi sayımızda yüzde 30 oranında artış sağlandı. Yurtiçinde 250, yurtdışında da 70 olmak üzere 320 firmayı kapsayan güçlü bir tedarikçi grubumuz bulunuyor."

Cironun yüzde 2,2'si Ar-Ge'ye

Anadolu Isuzu Ar-Ge Direktörü Arif Özer, cironun yüzde 2,2'sini Ar-Ge faaliyetlerine harcadıklarını dile getirdi: "Güney Kore Ar-Ge faaliyetlerine en yüksek yatırım yapan ülke. Anadolu Isuzu olarak biz ciromuzun yaklaşık yüzde 2,2'sini Ar-Ge faaliyetlerine harcayarak hem dünya hem Avrupa harcamalarının üzerinde seyrediyoruz. Ar-Ge merkezimizde çalışanların yüzde 43'ü yüksek lisansını bitirmiş arkadaşlar. Ar-Ge konusunda, 2014 yılında ilk 30 firma arasına girdik. Bu alanda 35 adet ulusal ve uluslararası yayın ve sunumumuz oldu. 2013 yılında Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yapmış olduğu, 3 yıllık sektörel sıralamada ikinci, 2014 yılında da üçüncü sıra ile bu yaptığımız çalışmaların sonucunu aldık ve Türkiye'deki diğer otomotiv firmalarının üstünde yer almakta bizlere gurur verdi."

53 tedarikçiye plaket

Anadolu Isuzu Tedarikçiler Buluşması yapılan ödül töreni ile sona erdi. Törende, Anadolu Isuzu'nun 30 yılı aşkın süredir işbirliğini sürdürdüğü 53 adet firmaya ödülleri Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, Satın Alma Direktörü Kemal Özer ve Ar-Ge Direktörü Arif Özer tarafından takdim edildi. ■

5_Layout 1 05.06.2015 18:47 Page 1

Adana Büyükşehir Belediyesi, TEMSA'dan 20 otobüs daha aldı

Adana Büyükşehir Belediyesi, TEMSA'dan 20 adet otobüs daha teslim aldı. Temsa'nın Adana ve Türkiye ekonomisinde yarattığı katma değere dikkat çeken Başkan Sözlü, "TEMSA'da istihdam edilen bin 600'ü aşkın Adanalı kesinlikle kaygılanmasın. Önümüzdeki 4 yılda sadece bize 500 otobüs lazım" dedi.

TEMSA yöneticileri, 20 adet otobüsün anahtarını, TEMSA fabrikasında, Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü'ye takdim etti. Son teslimat ile 40 adet olan otobüs sayısının sene sonuna kadar 100'e, 4 yıl içinde de 500'e çıkarılması hedefleniyor.

Adana'ya konfor katıyoruz

2015 yılının ilk 4 ayında yüzde 32'lik pay ile pazar lideri olduklarının altını çizen TEMSA A.Ş. Genel Müdürü Dinçer Çelik, " Bu başarıdan TEMSA ve Adanalılar gurur duyabilir. Belediyelerin TEMSA'dan aldığı 6 farklı ürün var. TEMSA, Türkiye'deki hemen hemen tüm Büyükşehir belediyelerine teslimat yapmaya başladı. Amacımız şu anki sayıyı artırmak. Araçlarımızın Adana'ya konfor ve estetik kattığına inanıyoruz. Araçlarımızın kazasız belasız Adanalıya hizmet etmelerini bekliyoruz" dedi.

Küçük otobüs müjdesi

Kent içi toplu taşımada kullanılan belediye otobüs sayısının son alımla 220 adet olduğuna dikkat çeken Adana Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Doç.Dr. İlyas Karabıyık, " Amacımız huzurlu ve konforlu bir ulaşım sağlamak.Bu doğrultuda araç sayısını artırırken, küçük otobüsleri de parçalar halinde araç filomuza katacağız" diye konuştu.

Adana'nın haklı gururu

TEMSA'nın Adana'nın haklı gururu olduğunu vurgulayan Adana Büyükşehir Belediyesi Başkanı Hüseyin Sözlü, " Ama sadece gurur duymak yetmez. Bu gurura vesile olan her kuruma sahip çıkmamız lazım. İhtiyaç duyduğumuz alanlarda bir Adanalı olarak TEMSA'yı özellikle tercih etmemiz lazım. TEMSA, Adana'nın yüzakı, ulaşmayı hedeflediğimiz Türkiye'nin önemli bir üretim merkezidir. Yur dışı gezilerimizde TEMSA obobüslerini görüyoruz ve bir Adanalı olarak bunun sevincini yaşıyoruz. TEMSA dünyada otomotiv sektöründe ayrıca kendi markasını kendisi üreten ve sürdürülebilir hale getiren 2 ya da 3 fabrikadan birisi. TEMSA Adana'nın olduğu kadar Türkiye'nin de gururu.Her ay TEMSA'da üretilmiş olan en az 2 ya da 3 otobüsün Adana Büyükşehir Belediyesi'ne girmesi lazım" diyerek, bu kondaki beklentisini ifade etti.

Dolmuşlar otobüs olacak

Temsa'dan alımı yapılan otobüslerin Adana caddelerini süslediğini ifade eden Başkan Sözlü, şöyle devam etti: "Otobüslerimiz, zarif bir kuğu, bir biblo gibi Adana caddelerini, bulvarlarını süsledi.

Adana'ya zerafet kattı. Bu zarif otobüsler zarif hanım şoförlerimizin sayıca fazla olduğu personelimizin elinde Adana'ya hizmet verecek. Ayrıca Adana'da dolmuş kalmayacak. Mevcut dolmuşları otobüse çevireceğiz. Adana ulaşımını otobüslerle donatacağız. Bunu da Temsa ile yapacağız.TEMSA Adana için çok çalışacak. ikinci olarak da ilçe ve köylere de otobüs hattı koyacağız. Tahmin ediyorum ki, TEMSA var olduğu sürece Adana'ya üretim yapacak. TEMSA, Adana'da daha büyük başarılara imza atacak, Adana dinamikleri ile daha da sağlam ilerleyecek. İstihdam edilen bin 600'ü aşkın Adanalı kesinlikle kaygılanmasın. Önümüzdeki 4 yılda sadece bize 500 otobüs lazım. Adana yerel yönetimi olarak da bizler, gerek Adana'nın istihdamına katkı sunacak, gerekse de katma değerini artıracak her firmanın önünü yasal çerçeveler dahilinde açmalı ve teşvik etmeliyiz."

Konuşmaların ardından otobüslerin temsili anahtarı Başkan Sözlü'ye sunuldu. ■

Dinçer Çelik, Başkan Hüseyin Sözlü'ye günün anısına otobüslerin sembolik anahtarını sundu.

FC Barcelona Başkan Yardımcısı ve Finans ve Strateji Departmanı Baskanı Javier Faus, Barcelona Kulübü Başkanı Josep Maria Bartomeu, Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman

Lassa, Barcelona'nın Resmi Partneri oldu

Dört takımın adı **"FC Barcelona Lassa"** olacak

Lassa, bir spor kulübünün tüm salon sporlarının isim sponsorluğunu üstlenen ilk Türk markası olarak tarihe geçti.

Türkiye'nin lider, Avrupa'nın yedinci en büyük lastik üreticisi Brisa'nın markası Lassa ile dünyanın en ünlü ve başarılı spor kulüplerinden FC Barcelona arasındaki anlaşma 2 Haziran'da Barselona'da imzalandı. Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman ve FC Barcelona Kulübü Başkanı Josep Maria Bartomeu tarafından dünyaya duyurulan anlaşma, spor pazarlaması alanında bir Türk markası tarafından global ölçekte yapılmış en kapsamlı iş birliklerinden biri oldu. Anlaşmanın resmi imza töreni ise Ağustos ayında, Camp Nou stadında yapılacak.

Lassa, 1 Haziran 2015 – 30 Haziran 2019 dönemini kapsayan bu anlaşmayla sadece FC Barcelona'nın "Global Resmi Lastik Partneri" olmakla kalmıyor, aynı zamanda FC Barcelona'nın salon sporları branşlarındaki dört takımına da ismini veriyor. Anlaşmaya göre basketbol, hentbol, futsal ve tekerlekli paten hokeyi takımları, 2015-16 sezonundan başlayarak 4 sezon boyunca maçlarına "FC Barcelona Lassa" ismiyle çıkacak. Ortaklık sonucunda Lassa, FC Barcelona kulübünün birden fazla spor branşına destek veren ikinci marka olarak tarihe geçti.

Bayman: "Bu, bir vizyon ortaklığı"

Lassa'nın imzaladığı anlaşmanın dünyaca ünlü bir kulübün ismi ile özdeşleşmesi açısından büyük önem taşıdığına dikkat çeken Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, "Barcelona, sportif başarılarının yanında sosyal vizyonu, güçlü altyapı kültürü ve geleneksel takım değerleriyle de dünyanın örnek spor kulüpleri arasında. FC Barcelona'nın köklü değerlerinin; insana ve çevreye saygılı, sürdürülebilir gelişimi odağına alan Brisa değerleriyle örtüştüğüne inanıyoruz. Brisa olarak, Türkiye lastik sektöründeki lider markamız Lassa'nın adının FC Barcelona'ya çok yakıştığını düşünüyoruz" dedi. ■

Yıldızlar Lassa'lı

FC Barcelona'nın futbol, basketbol ve hentbol takımlarında oynayan Lionel Messi, Neymar Jr., Luis Suárez, Andrés Iniesta, Juan Carlos Navarro, Víctor Tomàs, Sergio Lozano, ve Aitor Egurrola gibi dünyaca ünlü yıldızları, reklam filmi dâhil tüm Lassa iletişim çalışmalarında yer alacak. Navarro ve Tomi gibi sporcuların taşıdıkları formanın göğsünde dört yıl boyunca Lassa markası da yer alacak.

6_Layout 1 05.06.2015 18:48 Page 1

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Otobüsçü profili değişiyor

Havayolu taşımacılığının gelişimine yönelik yapılan yatırımlar devam ediyor. En son olarak Ordu-Giresun Havalimanı ve Hakkari Yüksekova Havalimanı hizmete girdi. Rize ve Artvin arasına da bir havalimanı yapılacağına yönelik açıklamalar var. Ordu-Giresun Havalimanının sektörümüzden ciddi bir yolcu alacağını ve bizi olumsuz etkileyeceğini düşünüyorum. Bunun etkilerini görmemek mümkün değil. Samsun Ordu'ya, Trabzon da Giresun'a yakın. Samsun ve Trabzon Havalimanları da yolcu trafiği açısından olumsuz etkilenecek tabii. Şu anda Trabzon Havalimanı'ndan sonra Batum'a kadar havaalanı yok. Mesafe daha uzun, 3,5 saatlik bir yol. Batum'a geçişte sıkıntılar yaşanıyor. Gümrük geçişli olduğu için zaman kayıpları yaşanıyor. Ama Rize ve Artvin'e gitmek isteyen vatandaşlarımızın bir bölümü Batum'u kullanıyor. Bu havalimanları gerekli mi, bunu tartışmak anlamsız.

Sorumluluk yöneticilerin

Bir ülkeyi yönetenlerin sorumluluğu insanların hızlı güvenli ekonomik bir şekilde ulaşımlarını temin etmektir. Bu anlamda gerekliydi. Ancak burada önemli olan devlet sübvanse yaparak, seyahat etmeyen insanların haklarını seyahat edenlere bağışlayarak, bunu sürdürmemeli. Sübvansiyonların tamamının ulaşımın her modundan kalkması lazım. Uzun soluklu baktığımız zaman Türkiye, ABD gibi havayolu ülkesi olmaya aday bir ülke.

Sektöre etkileri…

Yeni yapılan Ordu-Giresun ve yapılması planlanan Rize-Artvin Havalimanı'nın sektöre etkileri neler olur diye düşünüyoruz... Ben, son 15 yılda Doğu Karadeniz bölgesine en çok sefer yapan firmanın yöneticisi olarak, o günlerden bu günlere, yüzde 20'lere kadar düştük zaten. Yüzde 80 dolayında yolcumuz zaten yeni havalimanları yokken, biletlerin ucuzlaması ile azalmış durumdaydı. Şimdi sistemler arasındaki haksız rekabetin ortadan kaldırılması lazım. Bir taraftan akaryakıtı çok pahalı alacaksınız, yolcuyu uçak fiyatından daha pahalı taşımak zorunda kalacaksınız; diğer taraftan uçaklar vergisiz yakıt kullanıp bizim fiyatımıza yolcu taşıyacaklar. Bu dengelerin sağlanması lazım.

Otobüsçülüğün geleceği…

Bundan sonraki süreçte, Karadeniz'deki şehirler artık kendi ekseninde otobüsçülük yapar. Otobüsçüler uçağa binen yolcuların bagajlarını taşır. Türkiye'deki taşımacılığın konjonktürel değişimi şudur: Her büyük il kendi ekseninde 300 km'lik mesafe oluşturacak.

Otobüs yolculukları, giderek uzun mesafeler nostalji olacak. Bu sektör buna hazır olsun. 10 sene önce yazdıklarım, 15 sene önce söylediklerim çerçevesinde ulaştırma politikalarının bütününe bakıldığında, dünyanın nereye gittiğini görüyoruz. Zaman çağdaş insanın en önemli ihtiyacı. Konfor da en büyük talep. Zaman, konfor ve güvenlik taleplerini karşılayan en önemli unsur da uçak. Uçaktan artan sizindir.

Otobüs sayısı azalacak

Türkiye nüfusunun artış oranı ile uçağa giden yolcunun artış oranına bakalım. Türkiye'nin nüfus hızı ile uçağa giden yolcu hızı arasında bire beş, bire on fark varsa, demek ki bizim alanımız daha da daralacak. Yani 12 bin otobüsten 8 bin otobüse düşen bir sektör 5 bin, 3 bin otobüse de düşmeye hazır olsun. 3 bin otobüs daha işsiz kalacak. Kısa mesafelerde hareketlilik artacak. Türkiye'de 3 civarında hareketlilik kat sayısı bu 5'lere altılara çıkacak. Yolcu azalmayacak, ama çoğalan yolcunun tamamı havayoluna ve diğer taşıma sistemlerine geçebilir. Bu, bizim hazırlıklı olmamız gereken konu. Zaten firma yöneticisi arkadaşlarımız bunu görüyorlar. Kısa mesafe otobüsçülüğü büyük firmaların eskiden göz ardı ettiği bir alandı, ama bu gidişat dolayısıyla daha fazla yüklenmeye başladılar. Yeni pazarlar yaratmak durumundasınız. Yoksa yaşama şansınız yok.

Sırada hizmet içi değişim var

Önümüzdeki üç yıl içinde İstanbul-İzmir hattı, Körfez geçişi bittiğinde çok önemli bir pazar olacak. Müthiş değişimler yaşanacak. Tatil alışkanlıkları bile bu hat üzerindeki bölgeler açısından değişim getirecek.

Bizim artık kısa mesafede ikramı ve servis hizmetini kaldırmamız ve toplu taşımanın olduğu bölgelerde servis araçlarının yasaklanmasının gerektiğini düşünüyorum. Anadolu yakasında yapılacak terminalde, ücretsiz servis hizmetlerinin hiç olmaması gerektiğini düşünüyorum. Kullanan öder mantığı ile hareket etmek gerekiyor. Ulaşımda temel kaide, kullanan öder. Servis maliyeti nedeniyle kullanmayandan da yüksek bilet fiyatları alıyoruz. Artık ücretsiz servislere yönelik belediyenin güzergah kısıtlaması getirmesi, bizim de ortak servis hizmetleri, yeni bir şirket yaratması gerekiyor. Servisleri ortak akla yönetebilirsek, bu verimlilik getirir. Otobüs ve otobüsçü profili, vergi avantajlarından dolayı artık değişti. Türkiye artık pahalı otobüs alamıyor. Otobüs için 400 bin Euro hayal oldu, 300 bin Euro'nun altına indi. Gelecekte 150-200 bin Euro civarında bir fiyata gerileyecek. Sektörümüzün önümüzdeki süreçte riskleri daha iyi görerek daha iyi bir planlama çerçevesinde çalışması gerekiyor.

İyi haftalar diliyorum…

Koluman Gaziantep'ten

Cem Trans Mardin Seyahat'e 4 Tourismo

2001 yılında yolcu taşımacılığına adım atan Cem Trans Mardin Seyahat, tamamı Mercedes-Benz marka araçlardan oluşan filosuna 4 Tourismo 16 daha ekledi. Firmanın bu yatırımla filosundaki araç sayısı 28'e ulaştı.

Mercedes-Benz Türk bayii Koluman Gaziantep'in gerçekleştirdiği satış ile 4 Tourismo, düzenlenen törenle Cem Trans Mardin Seyahat'e teslim edildi. Hoşdere'deki pazarlama merkezinde düzenlenen törene Cem Trans Mardin Seyahat firma sahipleri Orhan Alpar, Cemal Yıldız, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan katıldı.

Tercihimiz hep Mercedes

Firma sahibi Orhan Alpar, Taşıma Dünyası'na yaptığı açıklamada, otobüs yatırımlarında bugüne kadar tek tercihlerinin Mercedes-Benz olduğunu belirterek, "2001 yılında başladığımız yolcu taşımacılığı alanında, otobüs yatırımında Mercedes araçları tercih ettik. Bu tercihimizdeki en önemli etkenler, araçların yatırım değerini koruması, ikinci elde takas imkanlarının avantajları, geniş ve kaliteli satış sonrası hizmet ağı oldu. Yatırım yaptığımız 4 Tourismo ile de filomuzdaki araç sayısı özmal-kiralık toplam 28'e ulaştı" dedi. Bu yıla yönelik yeni yatırım düşünceleri olmadığını belirten Orhan Alpar, 2016 yılında Mercedes-Benz Türk'ün pazara sunacağı Euro 6 motorlu yeni otobüslerden almak istediklerini belirtti. Cem Trans Mardin Seyahat firma sahibi Orhan Alpar, Silopi ve Mardin merkezli İstanbul, Ankara, Antalya, Mersin, İzmir, Samsun, Bursa ve Kırşehir'e seferler düzenlediklerini belirtti. Alpar, seçim sürecinin ve ardından Ramazan ayının gelmesinin sezondaki yolcu talebini etkilediğini de vurguladı.

Koluman Gaziantep otobüsçünün yanında

Koluman Gaziantep Satış Müdürü Fevzi Kaplan, Koluman Gaziantep olarak otobüs satışında ağırlıklı olarak Doğu ve Güneydoğu Anadolu'daki müşterilerinin hem satış sürecinde hem satış sonrası hizmet sürecinde yanlarında olduklarını belirtti: "Cem Trans Mardin Seyahat filosunun tamamının Mercedes olması ve yeni yatırımlarda da tek tercihinin Mercedes olması bize gurur veriyor. Bundan sonraki dönemde de onların yanında olacağız. Yeni Tourismo 16 araçların Cem Trans Mardin Seyahat'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum." ■

Ayrıcalıklı ve özel müşteriler için üretildi

Sultan Mega VIP

Otokar, özel ihtiyaçlara uygun olarak tasarladığı araçlarla müşterilerinin beklentilerini karşılamayı sürdürüyor. Oldukça niş bir pazar olan VIP taşımacılık hizmetleri için hazırlanan Sultan Mega VIP, sahip olduğu özellikleriyle özel misafir taşıma segmentinde yeni standartlar belirliyor.

Turizm sektörü tarafından yüksek performansı ve düşük yakıt tüketimi nedeniyle tercih edilen Sultan Mega, VIP versiyonu sayesinde özel müşterilerin, davetlilerin ve yolcularının taşınmasında ses getirecek bir alternatif olacak.

Sultan Mega VIP, üst düzey güvenlik donanımlarıyla kullanıcıya ayrıcalık sunarken egzoz freni, ön-arka disk frenleri, ABS, tam havalı fren sistemi, geri vites ikaz sesi gibi güvenlik donanımları standart sunuyor.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Dünya çapında çeşitli sektörlerde geniş ürün gamımızla yer alıyoruz. Bu doğrultuda turizm sektörüne kattığımız Sultan MEGA VIP ile ürün yelpazemizi genişletirken böylesi kalite ve güvenlik beklentisi yüksek niş ürünlerde de yetkin ve deneyimli olduğumuzu gösteriyoruz" dedi. ■

GÜVENLİK, KONFOR VE DAYANIKLILIK

2+1 koltuk düzeni sayesinde elde edilen geniş diz ve omuz mesafesi, yolcuların seyahatinin keyifle geçirmesini sağlıyor. Deri ve kumaş karışımı zarif döşemelere iç mekanda kullanılan renk uyumlu malzemeler, araç içerisinde uyumlu ve estetik bir görsellik yaratılan Sultan Mega VIP'in koltuk kapasitesi 25+1+1. Geniş iç hacmi, rahat koltukları ve her mevsime uygun klima sistemiyle donatılan Sultan Mega VIP'te, özel tasarımlı aydınlatma sisteminden ahşap yer kaplamasına kadar tüm detaylar kalitesiyle göz dolduruyor. Sürücü konforunun da unutulmadığı Sultan Mega VIP'in sürücü mahalindeki konsolda kullanılan siyah ahşap kaplama, direksiyon ve vites kolunda kullanılan deri ve siyah ahşap malzemeye eşlik ediyor. Sürücü konforuysa havalı süspansiyona sahip sürücü koltuğuyla sağlanıyor.

7_Layout 1 05.06.2015 18:48 Page 1

Cumhurbaşkanı Erdoğan servisçinin plaka tahdidi talebine destek verdi

Tahditli servis plakasına hücum

Başkan Hamza Öztürk, "25 Mayıs Pazartesi gününden sonra cebinde 10 lirası olan bir adam, bir araba alıp odaya kayıt olmaya geldi. Cumhurbaşkanımız çalışanın hakkını korumak adına plaka tahdidi sözü verdi; 'Parası olan bir araba alsın gelsin, biz ona plaka vereceğiz' diye bir cümle sarf etmedi" dedi.

Güngören'deki şube açılışında Taşıma Dünyası'nın sorularını yanıtlayan İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 25 Mayıs günü servisçiye plaka tahdidi müjdesi vermesi ile beraber başlayan süreci anlattı. Başkan Öztürk, 25 Mayıs Pazartesi gününden itibaren İSAROD'a 500'ü aşkın kişinin odaya kayıt olduğunu söyledi.

Tahdit sözü fırsatçıları ortaya çıkardı

Plaka tahdidi isteği ile esnafın hakkını korumayı hedeflediklerini dile getiren Öztürk, "25 Mayıs Pazartesi gününden sonra cebinde 10 lirası olan bir adam bir araba alıp odaya kayıt olmaya geldi. Bunun rahatsızlığını hem biz hem de mevcut üyelerimiz yaşadı. Cumhurbaşkanımız çalışanın hakkını korumak adına plaka tahdidi sözü verdi. 'Parası olan bir araba alsın gelsin, biz ona plaka vereceğiz' diye bir cümle sarf etmedi. Plaka tahdidinin amacı fırsatçılara yeni bir imkan hazırlamak değil. Plaka tahdidi, mevcut çalışan servisçi esnafının haklarını korumak, daha yüksek seviyeye getirmek için kısıtlama getirmektir. Pazartesi gününden bu yana 500'ün üzerinde yeni üye yaptık. Benim üye yapıp yapmamak gibi bir lüksüm yok. Çünkü vatandaş hazırladığı evrakları Esnaf Sicil Müdürlüğü'ne götürerek, odaya gelmeden kaydını yaptırabiliyor. Biz bunların sayısını tespit ettik. Yaklaşık 500'ü aşkın yeni üyemiz oldu. Yarın öbür gün bunun sıkıntısını da yaşayacağız. Büyükşehir Belediyesindeki yetkililerle görüştüm. Cumhurbaşkanımız, mevcut çalışan esnafa bir hak verilsin diye uğraşıyordu. Ona göre bir sonuç çıkacak diye bekliyoruz" dedi.

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, Sinan Erdem Spor Salonu'ndaki mitingden önce, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a esnafın sıkıntılarını içeren dosyanın iletildiğini söyledi: "Plaka tahdidi için raporumuzu hazırladık. İstanbul Büyükşehir Belediyesi tahdit için esnafa süre verecek. Bu benim tek başına başarım değil. Bunda, esnafın yöneticinin Ticaret Odası'nın da katkısı var."

25 Mayıs'tan sonra kayıt olanlara tahdit yok

25 Mayıs'tan sonra, araba alıp İSAROD'a kayıt olanların plaka tahdidinden faydalanmaması için mücadele edeceklerinin altını çizen Öztürk, şunları söyledi: "Biz bu fırsatçılara fırsat vermemek için elimizden ne geliyorsa yapacağız. Bu 500 kişiyi plakadan yararlandırmayacağız. Bizim amacımız burada mevcut esnafın hakkını korumak. Düne kadar araba alsaymış bu adam, niye almadı? Cumhurbaşkanımız o cümleyi söyledikten sonra bir furya başladı. Bayilerde eski araba kalmadı. Bizim derdimiz o değil ki. Bu araç alanlar, 'ya çıkarsa' mantığındalar. Başka bir dertleri yok. Sektöre giren 500 kişiyle, benim evime götüreceğim bir lokma ekmek, o adama gitti. Çünkü işimizi paylaştık. Aynı işi yapacağız.

100 liralık iş, 90 liraya düştü. Bizim plaka tahdidi istememizdeki amaç; evimize bir lokma daha fazla ekmek götürmek. Sizin de bildiğiniz gibi, şirketler zaten yeterince canımızı yakıyor. Onun için plaka tahdidimiz olursa daha dik dururuz. İşimize daha sıkı sarılırız. Yoksa plaka 300 bin lira olsun, 500 bin lira olsun bunun peşinde değiliz."

Tahdit için rapor hazır

Öztürk, 25 Mayıs Pazartesi gününden sonra İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin Toplu Ulaşım Daire Başkanı ile görüşüldüğünü, buraya sunulacak raporun hazır olduğunu belirterek, "Plaka tahdidi için ciddi bir teknik çalışmanın yapılması gerekiyor. Sunacağımız raporda; plaka tahdidi olduğu zaman uygulanacak kriterler, verilmesi esasında izlenecek yollar yer alıyor. Bu rapor doğrultusunda çalışmalar devam edecek. Cumhurbaşkanımızın açıklamalarının ardından bir süreç başladı. Şu an belediyemiz çalışıyor. Diğer illerde plaka nasıl verildi, ilk verilirken kaç para bağış alındı, sonra ihaleye ne zaman çıkıldı, ihale bedelinin ne olduğu, şu anki bedelinin ne olduğunun gibi bunların tespiti yapılıyor" ifadelerini kullandı.

Belediye plaka için süre verecek

İBB Meclisi ve UKOME kararlarının ardından, plakanın servisçi esnafına verileceğini kaydeden Öztürk, "Üyelerimizin plakalarını takmaya başlaması için bir süre gerekiyor. Daha önceki yıllarda hem İstanbul'da hem de diğer illerde plaka tahdidi uygulamasına geçildiği zaman bir süre verilmişti. Mesela '6 ay içinde hakkını almayanın hakkı kaybolur' gibi. Onun için yine bir süre verecekler. Herkesin belediyeye yatıracak harç parası olmayabilir, kimisi okulların açılmasını bekleyebilir, onun için belediye bir süre verecek" dedi.

Cumhurbaşkanı esnafın sıkıntısını gördü

İSAROD'un kurucusunun, kendisinden önce görev alan yöneticilerin, esnafın herkesin plaka tahdidi için çok büyük uğraş verdiğini dile getiren Başkan Öztürk, "Bize nasip oluyor, görüntü öyle. Allah tamamına erdirmeyi de bize nasip etsin. Bu, benim tek başına başarım değil. Bunda, esnafın yöneticinin Ticaret Odası'nın da katkısı var. Herkes bir nebze olsun tuttu. Düne kadar Ticaret Odası da plakayı istemezken, plaka tahdidi konulu zümre toplantısı yapıldı, plaka tahdidine destek verildi. Birlikte koşmaya başlayınca süreç daha hızlandı. Cumhurbaşkanımız ile buluşmamız öncesinde birtakım başvurularımız vardı. Onun da meyvesini aldık. Yoksa Cumhurbaşkanımızın, 'verin plakayı, bırakalım sigarayı' sloganı, elbette çok hoşuna gitti, hassas olduğu konular, ama plakayı bir slogana vermedi. Esnafın sıkıntılarını gördü, yaşananları öğrendi. Durum kendisine anlatıldı. Hem belediyede hem esnaf teşkilatında kendisine koskoca bir dosya iletildi. Ondan sonra bu işler gelişti" diye konuştu. ■

İSAROD Güngören Şubesi hizmete girdi

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, İSAROD'a yeni bir şube kazandırdıkları için mutlu olduklarını belirtirken, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Faik Yılmaz da servisçi esnafının güzel günler yaşadığını söyledi.

İstanbul Umum Servis Araçları ve İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD), Güngören Park Sokak'ta yeni şubesini açtı. 30 Mayıs Cumartesi günü mehteran takımının sunumu ile başlayan açılış törenine, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odası Birliği Başkanı Faik Yılmaz, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, Yönetim Kurulu Üyeleri, siyasi partilerin ilçe başkanları ve çok sayıda esnaf katıldı.

Açılışta konuşan İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, "Odamıza bir şube daha kazandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Hepiniz hoş geldiniz, bizi mutlu ettiniz. İnşallah bundan sonraki işler daha mutlu olacak" dedi.

Güzel günler peş peşe geliyor

İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Faik Yılmaz, Güngören'deki şubenin servisçi esnafına hayırlı olmasını diledi: "Güzel günler peş peşe geliyor. Hamza Başkana ve ISAROD yönetimine, esnafa böyle bir yer kazandırdığı için teşekkür ediyorum. Ben Güngören'de yetiştim. Şubenin Güngören'de açılması bana ayrı bir mutluluk verdi. 25 Mayıs Pazartesi günü, esnafa plaka tahdidi müjdesi veren Sayın Cumhurbaşkanımıza teşekkür ediyoruz. Hepinizi tebrik ediyorum. Hayırlı, bol kazançlar diliyorum" diye konuştu. ■

Konuşmaların ardından kurdele kesildi ve İSAROD Güngören şubesi açıldı. Güngören Şubesi'nde 4'ü yönetici olmak üzere 8 kişi servisçi esnafına hizmet verecek.

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Faik Yılmaz, Ak Parti Güngören İlçe Başkanı Ercüment Sever ve CHP Güngören İlçe Başkanı Hüseyin Konuk ve beraberindekilere geliştirilen projeleri ve yapılan işleri anlattı.

Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Gündemden notlar…

Bu haftaki yazımda, taşımacıların gündeminde olan üç konuya yer vereceğim. Bunlar; yaz döneminde otobüsle yolcu taşımacılığı, trafik sigortaları ve İstanbul'daki servis tahdidi konuları olacak.

Yaz geliyor...

Milli Eğitim Bakanlığına bağlı ilk ve ortaokullar ile liselerin tatile girmesi hareketliliği arttırdığı için yolcu taşımacılığında yaz sezonunun başlangıcı olarak kabul edilir. Üniversite sınavları gibi etkinlikler bazen bunu biraz ertelerse de işin özü değişmez. Tabii, bu hareketlilik aynı okulların eylül ayı ortalarına doğru açılmasıyla azalır ve sezon biter.

Yolcu talebinin artışı tabii ki taşımacılar açısından olumludur. Kışın kapatılan yazlık hatlar devreye girer. Tüm hatlarda sefer sayıları ve doluluklar artar. Artan talep rakiplerin fiyat baskısından korkmadan daha yüksek taşıma ücreti uygulanmasına imkan verir.

Birkaç yıldır yaz sezonunun önemli bir kısmı Ramazan ayı nedeniyle istenilen verimlilikte geçmiyor. Bu durum, daha üç yıl kadar sürecek. Ramazan Bayramı sonrası iki aylık sezon taşımacıya yetecek mi? Kanaatimce zor.

Ramazan bayramı döneminde büyükleri ziyaret için tatil yaptığım İzmir'den İstanbul'a gelip gitmem gerekti. Bu seyahatimi gerçekleştirmek için önce uçak seçeneğine göz attım. Buna da THY ile başladım. Bayramdan birkaç gün öncesinde 89 TL'ye İzmir-İstanbul ve bayramdan üç beş gün sonrasına da 177 TL'ye İstanbul-İzmir bileti buldum. Diğerlerine bakmadan bu biletleri aldım. Onlarda bunun altında fiyatlar bulunabilir. Bu durum, otobüsçülerin yaz aylarında uygulayabilecekleri fiyatlar hakkında fikir verebilir. Bu durum, bana onlar için pek iç açıcı gözükmedi.

Uçak kandırmacası

Otobüsçüler dahil pek çok kişi uçakların fiyat açıklamalarının kandırmaca olduğunu düşünüp iddia ediyor. Buna ilişkin olarak, reklam düzenlemesinde kandırmaca yapılmaması yönünde kural var. Artık kaç biletin ucuz olarak satılacağı belirtilmek zorunda. Ancak havayolcular bunu bir uçakta değil, toplamda kaç ucuz bilet satacakları yönünde açıklıyorlar.

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, bilet fiyatlarına ilişkin bir genelge taslağı hazırlamış. Bilet ücretlerinin "her şey dahil" şeklinde açıklanması, seçimlik hizmetlerin net olarak belirtilmesi, iade ile ilgili hususların belirtilmesi gibi hususların yer alması yerinde. Ancak her uçakta açıklanan fiyattan en az kaç bilet satılacağı hususu kapsanmıyor. Bana göre açıklanan her fiyattan uçak kapasitesinin yüzde 20'si (yüzde 10-15 da olabilir) kadar biletin satılması gibi bir zorunluluk gerekir. Bunun dışında bağlantılı karayolu taşımalarının ücretsiz servis aracı mı, yoksa kombine taşıma bağlantısı mı olduğu mutlaka belirtilmeli. Bir de bilet fiyatları ve bilet iadeleri dahil yolcu haklarını tüm modlarda ortak olarak düzenleyen bir mevzuata ihtiyaç var.

Bu arada uçaklarda acentelik bedelinin her şey dahil ücretin dışında olduğu ve bunun bilette belirtileceği hususu önemli olup diğer taşımacılar bunu değerlendirmeli.

Trafik sigortaları

Bilindiği gibi trafik sigortaları mevzuatı yeniden düzenlendi ve 1 Haziran 2015 itibariyle yürürlüğe girdi. Bunun yetersizliklerine ve uygulamalara ilişkin hususlar zamanla ortaya çıkacak. Ortak kanaat, yeni uygulamaların sigorta primlerini arttıracağı yönünde. Bilindiği gibi primler serbest piyasada belirleniyor ve kimse müdahale etmiyor.

Otobüsçüler, zorunlu sigortaların kapsamının ve ödedikleri teminatın artması yönünde talepte bulunurlar, sanki sabit bir prim karşılığında bunlar yapılacakmış gibi… Halbuki bunlar yapılırsa primler de artar. Kapsam ve teminat artışının devletçe yapılması da bu gerçeği değiştirmez. Öyleyse parasını ödeyeceğiniz iyileştirmenin niye devlet eliyle ve zorunlu olarak yaptırılmasını istiyorsunuz? Bunun yerine kendi ihtiyaçlarınıza uygun ihtiyari sorumluluk sigortası yaptırmanız daha akıllıca olmaz mı? Sektöre hizmet veren sigortacılar niye bu konuda bilgilendirme yapıp hizmet sunmuyorlar.

Plaka tahdidi

Ben, plaka tahdidine özellikle de tahditli plakaların satılabilir olmasına hep karşıyım. Neyin satıldığını da pek anlamıyorum. Topluma ve tüm bireylere ait taşımacılık yapma hakkını birilerine ücretsiz olarak tapulayacaksınız ve diğer insanlar halen var olan bu haklarını ancak parayla alabilecekler.

Bu konuda en iyi uygulamaların İstanbul'da olduğunu daha önce belirttim. Şimdi, İstanbul'da da bu rant düzeninin kurulacağına ilişkin işaretler var. Tabii, bu rant düzenine "rant" dememek üzere… Bunu duyanlar bana göre haklı olarak servis aracı alımına saldırdılar. Topluma ait bir hakkın paylaşımından pay almaya çalışmak herkesin hakkı değil mi?

Yok efendim, bazı kişiler bilinçsizce taşıt alıyormuş! Nereden biliyorsun, sınav mı yaptın? Aynı sınavı mevcut araç sahiplerine uyguladın mı? Fiilen çalışan esnafın haklarının korunmasından söz ediliyor. Bu rant hakkı nereden doğuyor? Mevcut plaka sahiplerinin hepsi fiilen çalışıyor mu? Efendim, tarihle sınırlandırılmalıymış… Niye? Adalet açısından, en azından, bununla ilgili kuralın çıkacağı tarihe kadar araç sahibi olanlar bu hakkı kazanırlar.

Bu işin içinden nasıl çıkılacak? Bu öneriyi yapanlar düşünsün. Ben bu konuyu daha geniş olarak yazı konusu yapmayı düşünüyorum.

Seçim sonuçları hepimize hayırlı olsun. ■

8_Layout 1 05.06.2015 18:50 Page 1

Otokar Tempo alanlara ÖTV sıfır

Otokar'dan Tempo aracına özel kampanya. Bir Koç Topluluğu şirketi olan Otokar, 1-30 Haziran 2015 tarihleri arasında geçerli olacak olan kampanya kapsamında Otokar Tempo satın almak isteyenlerin ÖTV'sini ödüyor. Personel ve servis taşımacılığı yapanlara destek amacıyla düzenlenen kampanya ile hafif ve aerodinamik gövdesinin yanı sıra optimize edilmiş güç paketi ile mükemmel bir yakıt ekonomisi sunan Tempo'ya sahip olmak kolaylaşıyor. Tasarımında şıklık ve konforun biraraya geldiği Otokar Tempo'da, havalı debriyaj standart olarak sunuluyor.

TEMPO estetik gövde yapısı, düşük maliyetleri ile ideal bir servis otobüsü...

Estetik ön ve arka yüz, geniş görüş açılı dış aynalar, şık ve modern tasarımı ile dikkat çeken TEMPO, 117,7 kW'lık ve 450 Nm'lik yüksek torklu motoru ile rampaları da zorlanmadan tırmanıyor. Hafif ve aerodinamik gövdesi, optimize edilmiş güç paketi ile mükemmel bir yakıt ekonomisi sunan TEMPO, kullanıcıların daha hesaplı araç talebine hitap ediyor.

TEMPO'da yol tutuşu ve güvenlik maksimumda...

Dar alanlarda üstün manevra yeteneğine sahip TEMPO, aynı zamanda mükemmel yol tutuşu ile de güvenlik sağlıyor. TEMPO'da Tam Havalı Fren Sistemi, Ön ve Arka Disk Frenler, Motor Freni, İmdat Freni, Viraj Denge Kolları ve ABS ile güvenlik seviyesi en üst sınırlara taşınıyor.

TEMPO iç tasarımı ile de farklılaşıyor. Yüksek tavanlı ve geniş iç tasarımlı TEMPO, ferah bir yolculuk sunuyor. TEMPO'da yolculuklar havalı sürücü koltuğu ve ayarlanabilir direksiyonu ile sürücüler için de çok rahat ve konforlu bir hale geliyor. TEMPO'nun geniş diz mesafesi ve modern tasarımlı yolcu koltukları da konforu artırıyor.

Diğer teknik özellikler:

Uzunluk (mm)	: 7215
Genişlik (mm)	: 2273
Yükseklik (mm)	: 3245
İç Yükseklik (mm)	: 1970
Yerleşim düzeni	: 27 + 1 / 25+1 (opsiyonel)
Motor Tipi	: Common-Rail Turbo-dizel Intercooler Euro5, EGR
Silindir Sayısı	: 4
Motor Hacmi (cc)	: 3200
Maksimum Net Güç	: 117.7 kW @ 3000rpm
Maksimum Net Tork	: 450 Nm @ 1500-2200 rpm
Şanzıman	: 6 ileri,1 geri
Fren Sistemi	: Tam havalı, Çift Devreli ABS, ön ve arka disk, havalı imdat

TEMSA yeni kampanya başlattı

Yaz Serinliği...

Temsa, satış sonrası hizmetler sürecinde de müşterilerinin yanında olmaya devam ediyor. Haziran ayı boyunca Temsa yetkili servislerinde yaz sepetinden seçilecek tüm yedek parça ürünlerde yüzde 10 indirim avantajı sunuluyor. Ayrıca Temsa müşterilerini servislerde sürpriz hediyeler de bekliyor.

Temsa, müşterilerine yaz serinliği yaşatacak kampanyayı başlattı. Temsa'nın tüm yetkili servislerinde 30 Haziran'a kadar sürecek kampanya kapsamında yedek parça ürünlerde yüzde 10 indirim yapılacağı gibi sürpriz hediyeler de sunulacak.

Şafak Pesen Üstün

Her yıl düzenli olarak kampanyalarla müşterilerine destek verdiklerini belirten Temsa Yedek Parça Müdürü Şafak Pesen Üstün, "Her Temsa ürünü ile müşterilerimizin işletme sürecinde, düşük yakıt tüketimi, uzun bakım aralıkları ile yüzlerini güldürmeye devam ediyoruz. İş ortaklarımızın sadece araç satışında değil, araçların toplam kullanım sürecinde de yanlarında olduğumuzu göstermek için bu yıl da satış sonrasına yönelik kampanya başlattık. Yoğun bir yaz sezonuna girecek olan müşterilerimize yedek parça alımlarında yüzde 10 indirim ve sürpriz hediyeler ile bir serinlik yaşatmak istedik" dedi. ■

Yılmazlar Otomotiv'den

Girgin Turizm'e 3 Novociti, 1 Turkuaz

Anadolu Isuzu bayi Yılmazlar Otomotiv, Girgin Turizm'e 3 Novociti, 1 Turkuaz teslimatı gerçekleştirdi. Düzenlenen teslimat törenine Girgin Turizm firma sahibi Mustafa Girgin, Yılmazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Yılmazlar katıldı.

1982 yılında babası Ulvi Girgin'in Antalya'da şahıs şirketi kurarak nakliyecilik ile taşımacılık alanına adım attığını belirten Mustafa Girgin, "2000 yılında İstanbul'a geldim. Turizm, otelcilik ve işletme eğitimi aldım. 2009 yılına kadar turizm ve otelcilik alanında çalıştım. 2009'da kamyonları satarak personel ve turizm taşımacılığına yöneldim. İlk körüklü Roybus aldım ve bu araçtan memnun kaldım. Bu süreçten sonra 2015 yılına geldiğimizde 7 arkadaş bir araya geldik ve yeni bir oluşuma gitme kararını aldık. Ümraniye'de bir yer tuttuk. Altyapımızı oluşturuyoruz. Bu oluşum Aytiç Turizm isminde bir firma kurmaya yönelik bir çalışmanın startını verdi. Şu anda bu çalışmayı yürütüyoruz" dedi.

Aytiç Turizm'i kuruyoruz

7 arkadaşla birlikte gittikleri oluşumla hedefleri de büyüttüklerini belirten Girgin, "Müşterilerimize kaliteli ve konforlu hizmet sunmanın en önemli nokta olduğunu biliyoruz. Mini Tur'un sahibi Mehmet Öksüz'ün de turizm ve personel taşımacılığı alanının en önemli firmaları arasında yer aldığını düşünüyorum. Mehmet ağabeyin kararı ve yatırım sürecinin hep Isuzu yönünde olması da bizleri etkiledi. Gerçekten Novo araçların konfor düzeyi çok yüksek. Siparişini verdiğimiz Novo Ultra ise turizm taşımacısına yönelik özel bir aracımız olacak. Turkuaz aracımız bize özel bir şekilde dizayn ediliyor. Anadolu Isuzu'dan, araç içinde yer alan bazı özellikleri opsiyonel değil standart hala getirmesini talep ediyoruz. Bunu yaptıklarında turizmci özellikle Isuzu marka araçları tercih edecektir. Yakıt tüketimi tabiî ki önemli, ama müşteri artık araçların konfor düzeyine de çok önem veriyor. Biz araçların güzelliğini de eksikliklerini de dile getirmek ve üreticiye bu anlamda da katkı sağlamayı çok istiyoruz" dedi.

Yılmazlar Otomotiv'e teşekkür

Mustafa Girgin, personel ve turizm taşımacılığının yanı sıra okul taşımacılığına da adım atmak istediklerini kaydetti. Yılmazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Yılmazlar'a teşekkür etmek istediğini belirten Mustafa Girgin, "Yılmaz ağabeyin yakın ilgisi ve desteği de tercihimizde en önemli etkenler arasında. İşbirliğimizi uzun yıllar devam ettireceğimize inanıyorum" dedi.

Anadolu Isuzu'da hedef birincilik

Yılmazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Yılmazlar, 2015'in ilk üç ayında, Marmara Bölgesi'nde, 27-31 kişilik segmentte, en çok tercih edilen ürünün Isuzu olduğunu belirterek, "Yılın ilk beş ayındaki sonuçlardan çok memnunuz. Ülkemiz ticaretinin yüzde 40'ı İstanbul'da gerçekleşiyor. Buradaki başarınız tüm Türkiye çapına dağılıyor. Biz inanıyoruz ki Anadolu Isuzu, bu segmentte, yılı lider marka olarak tamamlayacak" dedi.

600 sıfır, 400 ikinci el araç

Yılmazlar Otomotiv olarak 2015 yılında hedeflerini büyüttüklerini belirten Yılmazlar, "Bu yıl 27-31 kişilik segmentte 300 pikap ve 300 de N serisinden olmak üzere toplam 600 adet sıfır araç satışı ile 400 adet ikinci el araç satışı gerçekleştirme hedefi belirledik. Yılın ilk beş ayında, belirlediğimiz hedeflerin üzerine çıkmanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi. ■

UITP Dünya Kongresi & Fuarı'nda,

Alcoa'dan sürdürülebilir taşımacılık çözümleri

Alcoa Wheel Products Europe (AWPE), 8 Haziran'da Milan'da, UITP Dünya Kongresi ve Sergisi sırasında toplu taşımacılık sektörü için hafif ve sürdürülebilir çözümler sergileyecek.

Katılımcılara, toplu taşımadaki en son gelişmeleri sunmak isteyen Alcoa, sürdürülebilir kentsel mobilite için yeni bir bakış sağlayacak.

Alcoa Wheel Products Avrupa, Afrika ve Orta Doğu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Randall Scheps'in yapacağı sunuş ile çevre açısından güvenli, sağlıklı ve sonsuz geri dönüştürülebilir alüminyum Alcoa ürünlerini tanıtacak ve Alcoa müşterilerinin en güvenli ve çevreye duyarlı alüminyum jant ürünleri almalarının önemini vurgulayacak. ■

Iveco araçları Expo 2015'te kullanılıyor

Aralarında Daily, Eurocargo ve Stralis ürünlerinin bulunduğu 55 adet Iveco araç, 1 Mayıs-31 Ekim tarihleri arasında Milano'da düzenlenen Expo 2015'te kullanılıyor.

Milano şehir merkezi ve Expo alanının temizliği için Iveco'nun orta segmentdeki18 Eurocargo yol süpürme aracı yer alıyor. Araçlarda 210 beygir gücünde Tector 5 Euro VI motor mevcut. Ek olarak 190 beygir güce sahip Tector 5 Euro VI motorlu iki Eurocargo aracı da çöp kamyonu olarak Expo alanında hizmet verecek.

Bunlara ek olarak ağır araç kategorisinden 310 beygir gücündeki Cursor 9 Euro VI motoruyla donatılmış 14 Stralis Hi-Street ve ürün yelpazesini tamamlamak adına sıkıştırılmış doğalgaz (CNG) ile çalışan iki Stralis Hi-Street CNG yer alıyor.

Islak atıkların toplanması 12 Daily CNG ile yapılıyor.

Iveco Bus da Expo'da iki Daily Minibüs ve sıkıştırılmış doğalgaz (CNG) ile çalışan yedi Urbanway otobüsle yer alıyor. Urbanway'e ek olarak 19 koltuklu Daily Minibüs de ziyaretçilerin fuar alanı içinde dolaşımını sağlıyor. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 4 • Sayı: 190 • 8 - 14 Haziran 2015
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ**
Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**
Haber Merkezi **Caner ÖZCAN**
Editör **Korkut AKIN**
Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**
İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**
Dağıtım: **Mikail BAYAT**
Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok. Manolya Evleri B-17 Blok D: 4 34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
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 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi'nde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.
BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL,** ANTALYA **Pınar KILINÇ** EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

9_Layout 1 05.06.2015 18:51 Page 1

Karsan üretimi Hyundai H350 yollarda

50'ye yakın ülkeye ihraç edilecek H350 Serisi minibüs, panelvan ve kamyonetler Türkiye pazarına sunuldu.

Erkan YILMAZ / ANTALYA

19-21 Mayıs tarihleri arasında Hyundai tarafından Antalya Belek'teki Kempinski Hotel The Dome'da düzenlenen "Test Sürüşü Organizasyonu"na İspanya, Almanya, Avusturya, İsviçre, Polonya, Hollanda, İrlanda, Yunanistan, Çek Cumhuriyeti ve Türkiye'den basın mensupları davet edildi. 20 Mayıs Çarşamba günü gerçekleştirilen basın bilgilendirme toplantısı, Hyundai Motor Company'nin İhracat Satışlarından Sorumlu Başkan Yardımcısı Edward Lee'nin açılış konuşması ile başladı.

110 bin yıllık ticari araç üretimi

Hyundai Motor Europe'un Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Thomas A.Schmid, dünyanın beşinci büyük araç üreticisi olduklarını belirterek, "2014'te 8 milyon adetten fazla araç satışı yapan Grubun 2015 sonu itibariyle toplam satışı 100 milyonu geçecek. Hyundai Motor, halihazırda yıllık 110 bin adet üretim kapasitesiyle dünyanın ticari araç üreticileri arasında 12'nci sırada yer alıyor. 2014 yılında Hyundai ticari araçları tüm dünyada toplam 111 farklı pazarda satıldı. Hyundai'ın mevcut ticari araç portföyünde 3,5 ton ila 40 ton (GVW) aralığında değişen kapasiteye sahip 9 kamyon ve otobüs modeli bulunuyor. Bugün kendi ülkemiz Güney Kore'de Hyundai modelleri, ticari araç pazar segmentlerinin yüzde 70'ini kapsıyor" dedi.

2020 hedefi

Ticari araçlardaki büyüme stratejileri doğrultusunda Çin ve Avrupa'daki faaliyetlerini arttıracaklarını vurgulayan Schmid, "Önümüzdeki 5 yılda ticari araç üretimimizi yüzde 190 artırarak yıllık 320 bin adede çıkartmayı hedefliyoruz. Global vizyonumuz 2020'de dünyanın en büyük beş ticari araç üreticisinden biri olmak. H350 araçlarını Avrupa pazarı için dört yıllık bir programın sonucunda tasarladık. 2010'lu yılların sonuna geldiğimizde, HMC ürünlerinin ticari operasyonlarının 140'dan fazla ülkede yürütülmesini hedefledik. 2016 yılından itibaren de satış adetleri ve pazar paylarını yükselterek ilerlemeyi hedefliyoruz Hyundai Motor'un global vizyonu, 2020 sonu itibariyle dünyanın "ilk 5" ticari araç üreticisinden biri olmak" dedi.

5 yıl içinde yüzde 15 büyüme

Avrupa Birliği'nde hafif ticari araç pazarının yıllık 1 milyon adet civarında gerçekleştiğine dikkat çeken Schmid, "En büyük talep ise 3,5 ton segmentindeki araçlara yönelik. Toplam hafif ticari araç pazarının yüzde 50'sini temsil eden bu araçların, önümüzdeki 5 yıl içinde, diğer segmentlerden iki kat fazla bir hızla, yüzde 15 oranında büyüme sergileyeceği bekleniyor" dedi.

Pazarlama stratejisi

Thomas A.Schmid, H350'nın pazarlama stratejisine yönelik ise şu bilgileri verdi: "H350'nin üretim bandı tamamıyla faaliyete geçer geçmez yıllık 25 bin adet bir kapasiteye ulaşacak. 2015 için Avrupa'daki satış hedefimiz 3 bin. Ancak H350'nin satışlarını 2016'dan itibaren hızlı bir şekilde arttırmayı 3 yıl içinde Avrupa'nın hafif ticari araç pazarında yüzde 2,5'lik bir pay sahibi olmayı planlıyoruz. Bu yıl Avrupa'da 9 farklı pazarda H350 tanıtımlarına başladık ve tanıtımları birkaç aydır sürdürüyoruz. Türkiye'de satışlar bu ay başlayacak ve Türkiye'deki satışları Haziran'da Belçika, Çek Cumhuriyeti ve Almanya izleyecek. Bu ülkeleri Eylül'de Avusturya, İtalya, Polonya, İspanya ve İsviçre izliyor olacak. Bu ülkelerdeki yaklaşık 900 Hyundai bayisi arasından özel hafif ticari araç bayileri belirlenecek."

3 farklı versiyon

Hyundai Motor Europe'un Filo Satış ve Pazarlama Direktörü Adrian Porter ise H350 araçlarıyla ilgili bilgi verdi: "H350 sadece Hyundai'ın yeni hafif ticari aracı olmakla kalmıyor. Bu araç, aynı zamanda on yıllardan bu yana Avrupa'nın büyük van piyasasına sürülmüş ilk yeni rakip konumunda. H350, müşterilerin ticari başarılarını arttırmaya yardımcı olmak hedefiyle geliştirildi. Bu aracın segmenti altüst edeceğinden eminiz. Hafif ticari araç müşterilerinin ihtiyaçları genellikle son derece özel. Bu yüzden biz de "Panelvan", "Minibüs" ve "Şasi Kamyonet" olmak üzere üç farklı versiyon sunuyoruz. Ürünümüzün tüm versiyonları; geniş kargo kapasitesine, ergonomik tasarıma, güçlü performansa, yüksek emniyet stand üartların a, etkili bir güvenilirliğe ve rekabetçi bir fiyata sahip.

Kargo alanı H350'yi ayırıyor

Uzun dingil mesafeli modelimiz, son derece önemli olarak 3,5 ton sınıfında 5 adet Avrupa palet kapasitesine sahip. H350, bu özelliğini 3,6 metreyi geçen kargo bölümü uzunluğuna ve sınıfının en iyisi niteliğindeki 12,9 metre küplük kargo kapasitesine borçlu. Panelvanın geniş iç hacmine erişmek, iki adet geniş arka kapı ve bir adet yan kapı sayesinde son derece kolay. Farklı açılarda açılabilen arka kapılar ve kargo bölmesi yerden sadece 690 mm yüksek. H350 satışlarının çoğunluğunu panelvan oluşturacak olsa da 13+1 koltuk düzeni ve farklı kapı düzenlerine sahip bir otobüsü de piyasa sunuyor olacağız (Türkiye'de 16+1 de mümkün olacak). Araç, geniş iç hacmi sayesinde sınıfında lider bir uzunluğa, geniş koltuk aralığına, koltuk üzeri depolama raflarına ve okuma ışıklarına sahip. Ayrıca arka sıranın hemen arkasındaki bagaj bölmesi de 540 mm genişliğinde. H350'de, Hyundai'ın standart veya yüksek motor gücüne sahip, arkadan çekişli ve altı vitesli düz şanzımanlı 2,5 litre turbo dizel motoru kullanıldı. Motorun özellikleri gerçek çalışma koşullarına yönelik olarak, en çok kullanılan 1.500-2.500 rpm devir hızı aralığında yüzde 10-20 daha fazla tork üretmek üzere geliştirildi. Panelvan ve şasi kamyonet modellerinde 3,0 tonluk bir çekiş kapasitesi bulunurken otobüs 2,5 tona kadar yük taşıyabiliyor."

H350 ürün ailesi: Panelvan, minibüs, kamyonet

H350 Panelvan: İki farklı şasi boyunda, sırasıyla 10,5m ve 12,9m yükleme hacmine sahip, versiyonları bulunuyor. 3,5 ton azami yüklü ağırlık sınıfında, üstün yükleme kapasite ile sınıfında fark yaratıyor. 3,6m uzunluğundaki yükleme alanına beş adet Euro-Pallet yerleştirilebiliyor.

270 dereceye kadar açılabilen arka kapılarıyla, her türlü zor yükleme koşulunun rahatlıkla üstesinden gelecek şekilde tasarlandı. 690 mm'lik yükleme yüksekliği ile hiç efor sarf etmeden tek seferde her türlü yük H350 panelvan içerisine yüklenebiliyor.

H350 Minibüs: 13+1 ve 16+1 yolcu kapasiteli minibüs alternatifleri ile toplu taşımacılıkta önemli bir aktör devreye giriyor. Personel-okul ve turizm taşımacılığı için ideal bir araç. H350 minibüs model versiyonları, ayrıca projeksiyon tip LED farlarıyla dikkat çekiyor.

H350 Kamyonet: H350 ürün ailesi, üçüncü üyesi olan kamyonet modeli ile tamamlanıyor. İki farklı şasi uzunluğu ile her türlü ihtiyaca cevap verecek esneklikte olan H350 kamyonetler; sağlam, dayanıklı ve güvenilir şasi platform yapısı ile geniş üstyapı seçenekleri ve esnekliğine sahip. 2,32m genişliğine kadar elverişli bu üstyapılar ile daha fazla yük ve daha fazla kazanç standart oluyor.

Geliştirilmiş yakıt ekonomisi: H350'ye Hyundai'nin "Idle Stop'n Go" olarak adlandırılan "akıllı dur kalk" teknolojisini eklemek mümkün. Vites değiştirme göstergesi, ekonomik bir sürüş sağlarken gelişmiş akü yönetim sistemi frenleme enerjisinin geri kazanılmasını sağlayarak aküyü şarj ediyor. Bütün bu faktörler yakıt tüketimini yüzde 10'a kadar azaltmaya yardımcı oluyor. Ayrıca ekonomik sürüş butonu, motoru ekonomik moda alarak yakıt ekonomisinde yüzde 2 oranında ekstra bir artış sağlıyor.

2 yıl sınırsız km

Her modelde, rekabetçi iki yıl sınırsız km ve 10 yıl paslanmazlık garantisi bulunuyor. EurotaxGlass's üç yıl ve 90 bin km sonrasında aracın değerinin yüzde 36 olacağını teyit etti. Bu değer, bu segmentte rakiplerin ortalamasından yaklaşık yüzde 2 daha fazla.

Araçta standart olarak 25 saklama bölmesi ile üç adet elektrik prizi bulunuyor.

Geniş hacimli kabin

H350'ün sürücü kabini, hacim ve görüş mesafesi açısından da otomobilleri aratmıyor. Sürücünün net görüş hattı ve H350'nin derin yan camları sayesinde dışarısı rahatça görülebiliyor ve ön cam 44 derecelik son derece rekabetçi bir görüş açısı sunuyor. Kullanıcı dostu hız kontrolü, arka güvenlik kamerası, park yardım sistemi ve silecekleri harekete geçiren yağmur sensörü de sahip olunan özellikler arasında. İç ve dış kısımlardaki LED ışıklar da aracın genel enerji verimliliğine katkıda bulunuyor.

Üstün sürüş konforu

H350 12,9 metrelik dönüş çapı ile şehiriçi kullanıma çok uygun. Rahatlık ve konfor sağlayan bu özellikler, araç sürücüsünün memnuniyetini arttırmakla kalmıyor, aynı zamanda güvenlik ve etkinlik de sağlıyor.

Aktif Emniyet

Araca dahil olan dinamik kontrol sistemi ile dokuz adet elektronik cihaz sürücüye yardımcı oluyor ve koruma sağlıyor. Bu cihazlar arasında Savrulma Önleyici Kontrol Sistemi (Anti-Roll), Elektronik Fren Dağılımı, Ani Frenleme Uyarı Sistemi, Motor ve Fren Kontrollü Çekiş Sistemi, Elektronik Denge Kontrol Sistemi, Hidrolik Fren Asistanı, Yokuş Kalkış Destek Sistemi, Acil Durma Sinyali üniteleri sayılabilir. Ayrıca araçta "Şerit Takip" sistemi de bulunuyor. ■

Karsan Pazarlama Genel Müdürü Vançin Kitapçı:

Pazarda agresif olacağız

H350'nin uzun yıllar sonra Türkiye'de yapılan ilk otomotiv yatırımı olduğunu belirten Karsan Pazarlama Genel Müdürü Vançin Kitapçı, "Uzun zamandır Türkiye'ye otomotiv yatırımı çekmeye çalışıyoruz. Sonuçta bu açıdan Karsan olarak Türkiye'de otomotivde böyle bir yatırım yapılmış olmasından da ayrıca gururluyuz" dedi.

Türkiye ve Karsan seçimi

Vançin Kitapçı, Hyundai'nin H350 üretimi için Türkiye ve Karsan'ın seçmelerini şu şekilde açıkladı: "Avrupa pazarına yönelik ticari araç üretimini Avrupa içindeki bir ülkeden yapmak istediler. Bu ülke öyle bir ülke olsun ki, Avrupa'da üretim kalitesini kanıtlamış olsun. Karsan burada öne çıktı. Tabii, birtakım işbirliklerimiz de var. Biz otobüs, kamyon, hafif ticari üretimi yapıyoruz. Karsan en iyi üretim ödüllerini almış bir şirket. Bu üretime karar verme sürecinde fabrikamızı gezdiler. Sonra da bu işin startı verildi. Bu araç için apayrı bir üretim bandı oluşturuldu. 58 robot var. Üretim sırasında gezdiğinizde etkileniyorsunuz, çünkü çok yüksek teknolojiye dayalı bir üretim var. Kaliteyi teknoloji ile garanti alıyorsunuz, insan kalitesi ile gerçekten Karsan'ın mavi yakası çok kaliteli bir mavi yaka."

Midibüs versiyonları

"13+1 ve 16+1 versiyonlarının yanı sıra önümüzdeki süreçte 9+1 ve 10+1 gibi versiyonlarını da denemek istiyoruz" diyen Vancin Kitapçı, "Biz yaptığımız testlerde bu aracın vip taşımacılığa da yakışacak bir araç olduğunu gördük. İç dizayn konusunda fabrika çıkışlı araçlarımızda olacak. Müşteri isterse dışarıda da üstyapısını yaptırabilecek" dedi.

Düşük yakıt tüketimi

"Araçlarımızın düşük yakıt tüketimi konusunda, müşterilerimizden hep teşekkür aldık" diyen Vançin Kitapçı, "H350'nin yakıt tüketiminde iddialı bir yerde olacağını görüyoruz. Fakat bunun asıl notunu verecek kişi, bu aracı yükü basıp kullanan ve cebinden parayı veren kişi olacak" dedi.

Vançin Kitapçı, 3,5 ton segmentinde Türkiye'de 80 bin adetlik bir pazar olduğunu ve büyük bir rekabet ortamı bulunduğuna da dikkat çekti: "Ülkemizde yerli oyuncuların yanı sıra Avrupalı markaların rekabeti de yoğun. Biz yerli üretici olmaktan dolayı çok avantajlı olduğumuzu düşünüyorum. H350 ile ciddi bir başarı yakalayacağımızı düşünüyorum. Çünkü araç görsel olarak yüksek kalite, iyi bir araç kaliteli bir araç güçlü bir araç hissi veriyor. Kalite ve performans seviyeleri, en tepe seviyede. Çok sağlam gayet de ekonomik, yakıt sarfiyatı satın alma maliyeti ile paketini sunup çok başarılı olacağımızı düşünüyoruz."

Pazar payı hedefinde iddialı

Vancin Kitapçı, satış adetlerinde iddialı hedefler belirlediklerini söyledi: "Kendimize iyi bir pazar payı koyuyoruz. Yedek parça fiyatları, bakım fiyatları son derece makul. Bu aracın iki yıl sınırsız km garantisini vereceğiz. Eğer siz dört dörtlük bir araç verdiyseniz, o araç ikinci elde değerini buluyor. Yeter ki, sarfiyatı ve kalitesi ile müşteride yarattığı memnuniyetle tam istediğimiz yere varalım. Araç iyi oldu mu bir kere zaten elden çıkarma süresi uzuyor. Uzadıkça ikinci el bulunamadığı için otomatik bir değer artışına gidiyor. Onun arkasından müşteri memnuniyet duyduğu aracı değiştirirken, bedel ikinci eldeki düşüşü yumuşatıyor. Biz de bunu çok yoğun takip ediyoruz. Piyasada sattığımız araçlara bakarsak hepsinin ikinci el değerlerinin ne kadar yüksek olduğunu görürsünüz. Önümüzdeki 5 seneye baktığımızda ortalama 4-5 binli adetlere çıkacağız. Müşterilerle fikir alışverişi yaptık. Markayı bilmeden, markayı bilerek. Sonra minibüsü, panelvanı aldık, yıllardır çalıştığımız müşterilere gittik. Hem bunu geliştirme aşamasında hem araçlar çıktıktan sonra yaptık. Müşterisiz hareket edemiyoruz, sürekli müşterinin içindeyiz. Müşterinin görüşlerini alarak ilerliyoruz. İşimizin ne kadar zor olduğunu biliyoruz. Bu ürün dünyada başarılı olmak zorunda. 7 yılda 200 binlik anlaşma. Biz Karsan Pazarlama olarak çok agresif olacağız. Başarılı olmaktan başka şansımız yok. Bizim tek işimiz bu. Yatıyoruz kalkıyoruz bununla. Karsan Pazarlamanın organizasyonunu buna göre yeniledik. Yeni baştan bayi teşkilatı kurduk. Ortak, bayiliklerimiz var kendi markalarımız içinde de, yeni baştan servis teşkilatı kurduk. 48 tane de toplam, servis noktasına ulaşıyor olacağız. Bu yepyeni bir teşkilat tamamen bu işe odaklı. Showroomları olan, servis alanları olan, farklı bir bakış ile ticariye giriyoruz. Bu araçtan memnuniyet yaratacağız. Bir tanesi yük bir tanesi yolcu taşıma ikisini de ayrı yönetiyoruz." ■

10_Layout 1 05.06.2015 18:52 Page 1

Lojistik Dünyası Gazetesi
facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi
editor@tasimadunyasi.com
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
Yıl: 4 • Sayı: 190 • 8 - 114 Haziran 2015
www.tasimadunyasi.com

Yaklaşım ve kültür uyuştu...

Hüner Lojistik 120 Scania aldı

Scania yılın en büyük teslimatlarından birine imza attı. Hüner Lojistik, 120 adetlik alım anlaşması yaptığı Scania R440 LA4x2MEB Streamline araçların 60'ını teslim aldı.

Arda Hüner | Necip Çarıkçı | İbrahim Hüner | Tunç Gömeçli

3 Haziran Çarşamba günü Hüner Lojistik'in Hadımköy'deki merkezinde düzenlenen törene, Hüner Uluslararası Taşımacılık LTD Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner, Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli, Scania Bolu bayisi Çarıkçı Trans Yönetim Kurulu Başkanı Necip Çarıkçı katıldı.

Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli, çok memnuniyet verici birlikteliğin, işbirliğinin şahitliğini yaptıklarını belirterek, "Doğuş Otomotiv Scania olarak Scania kalitesini Doğuş Otomotiv'in hizmet kalitesiyle birleştirerek daha fazla müşterimize ulaştırmayı hedefliyoruz. Hizmet kalitemizi artıracak, çeşitlendirecek çalışmalar yürütüyoruz aynı zamanda ürün gamımızı genişletmeye yönelik çalışmalar yapıyoruz" dedi.

Maliyet ve operasyon ekonomisi

Tunç Gömeçli, toplam sahip olma maliyetinde Scania araçların büyük bir getiri sağladığına da dikkat çekti: "Scania, güvenlik, konfor, yakıt ekonomisi sağlayarak toplam sahip olma maliyetinde büyük bir getiri sağlıyor. Scania operasyon ekonomisi ile bunu biraz daha öteye daha taşımak istiyor. Bunun için de araçların yolda kalma süreleri de hesap ediliyor. Araçların daha az servise girmesi ve daha fazla yollarda vakit geçirmesinin birçok hesaplamayı değiştirdiğini görebiliyoruz. Filosunu yenileyerek hizmet kalitesini artırmayı hedefleyen Hüner Lojistik sahibi Sayın İbrahim Hüner'e, bu iş ortaklığına katkı bayimiz Çarıkçı Otomotiv'e teşekkür ediyor ve yeni araçların hayırlı olmasını diliyorum."

5 ayda 1300 Scania satışı

Yılın ilk beş ayını değerlendiren Tunç Gömeçli, Mayıs sonu itibariyle 1300'ü aşkın satışa ulaştıklarını belirterek, "İthal pazarda birinci sıradayız ve pazar payımız yüzde 9'u aştı. Hedefimize doğru gitmiyoruz da, hedeflerimize tam ulaştık da diyemem. Durmadan devam etmemiz gerekiyor" dedi.

İş ortaklığı anlayışı

Gömeçli, tüm araçlarda filo takip sistemi bulunacağını da belirtti: "Biz satış ve müşteri ilişkisinden önce iş ortaklığı anlayışındayız. Aynı yükü yurtdışına biz taşıyoruz diye bakıyoruz. Tüm araçlarda filo takip sistemi bulunacak. Aldığımız veriler ışığında verimli araç kullanımına yönelik eğitimlerde veriliyor."

Scania devreye girdi

Hüner Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, 2015 yılında yatırım anlamında farklılıkla başladıklarını ve ilk kez Scania araçları filolarına kattıklarını belirterek, "Bugüne kadar tek bir marka ile yolumuza devam ettik. 2015 yılındaki yatırım kararı alınca birçok tedarikçiyle bir araya geldik. En son Scania devreye girdi. Ancak tercihimiz de Scania oldu. Bu süreçte Scania ekibine, bayisine teşekkür ediyorum; yaklaşımları çok netti. Kültürümüz çok uyuştu. Tercihimiz de bu şekilde gerçekleşti. Biz tedarikçilerle uzun soluklu çalışmayı ilke edinen ve bunu sonuna kadar kullanmayı tercih eden bir kuruluşuz. Bu işbirliğinin de çok uzun soluklu olacağına inanıyoruz. Bu iş ortaklığında, ikinci neslin de şirket yönetiminde yer alması Scania için büyük bir şanstı. Çünkü görüşmelerde onlar büyük heyecan ve coşku ile Scania olsun dediler" diye konuştu.

120 araçlık yatırım

Yapılan yatırımla birlikte 371 araçlık bir filoya ulaştıklarının bilgisini veren İbrahim Hüner, "Şu an 120 araçlık bir anlaşma yaptık. 60 adedini aldık. Kalan 60 adedini de önümüzdeki süreçte filomuza katacağız" dedi.

Her şeyden önce insan

İbrahim Hüner, 1995 yılında kurduğu Hüner Lojistik'in, 1997 yılında henüz 5 araçlık bir filoya sahipken, Almanya'da tesis kurma adımını atmasının geleceğe yönelik planlamanın bir eseri olduğunu vurgulayarak, "Almanya'da Köln ve Münih'te, İtalya'da Milano'da depomuz var. Bursa ve Ankara'da ofisimiz bulunuyor. Birinci önceliğimiz hep, nereye ne yatırımı yapacaksak yapalım insana önem vermemiz gerekliliği. Firmamıza uyumlu bir ekibi oluşturduğumuzda, yatırım yapmak kolay oluyor. Ekibin yüzde 99,9'u ilk iş hayatına Hüner'de başladı. Tabii, Türk şirketleri daha emekleme döneminde olabilir. Şirketlerin gelecekte de başarılı olacağını kestirmek zor, ama bizim büyümeye yönelik olduğumuzu 1997 yılındaki yatırımımız ispatlıyor. 25 yıldır hep temkinli gitmeyi istedik ve bu yönde ilerledik. Şirketimizin yapılanmasında, hiçbir zaman ihtiyaçların tümünü kendi karşılasın diye bir yarış içinde olmadık. Yüzde 60 özmal, yüzde 40 kiralık bir yapıda ilerledik. Bu yeni yatırım bu oranı biraz değiştirebilir, ama biz yine yüzde 40'lık bir hedefte ilerleyeceğiz" dedi.

Farklı taşıma alanlarına yönelim

Avrupa'nın başka bölgelerinde depolama yatırımları içinde olacaklarını ve farklı alanlara adım atarak operasyonlar gerçekleştirmek istediklerini de belirten İbrahim Hüner, "Tren, konteynır ve deniz taşımacılığına kaymamız gerekiyor. Bunu ya yapacağız, ya yapacağız" dedi.

Sektörün önü açık

HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner de, 2012 Ocak ayında, 12 araçla kurdukları şirketlerinde şu anda 50 araca ulaştıklarını belirterek, "Scania tercihimizin hayırlı olacağını düşünüyorum. Bize yaklaşımları çok doğru ve net oldu" dedi. İkinci nesil olarak hiçbir zaman şirketi satmayı düşünmediklerini, aksine hep büyütmenin çabası içinde olduklarını vurgulayan Hüner, "Bu ligde başarılı olacağımızı düşünüyorum. Bazı arkadaşlar şirketini satma düşüncesi içinde olabilir. Buna da gerekçe olarak kazançları dile getirebilirler. Ama ben bu sektörün önünün açık olduğunu düşünüyorum" dedi. ■

Frenteknik 25 yaşında

28 Mayıs 1990'da kurulan Frenteknik, ağır taşıt fren sistemleri konusunda sektörün gereksinimi olan temsilcilik, tedarik, servis, mühendislik, uygulama, muayene ve test alanlarında "Sistem Entegrasyonu" gerçekleştirdi.

Frenteknik Genel Müdürü Alpay Lök, "Frenteknik, ülkemizin AB'ye uyumu sürecinde kendi uzmanlık alanında görev alarak, frenlerle ilgili 71/320/AT, ECE R 13 ve ECE R 90 Teknik Mevzuatları ve ISO/IEC 17025 Kalite sistemine göre Test Laboratuvarı kurdu, 2003 yılında akredite oldu. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından frenlerle ilgili Teknik Servis olarak atandı.

Uluslararası Nakliyecilerimizin CEMT anlaşması gereği gereksinimi olan Yola Elverişlilik Muayene Belgesi'ni verebilmek için 96/96/EC teknik mevzuatı ve ISO/IEC 17020 kalite sistemine göre Almanya ve Türkiye'den akredite olan ve Ulaştırma Bakanlığının yetkilendirmesiyle 2004 – 2009 yılları arasında Araç Muayene İstasyonu olarak görev yapan Frenteknik, fren sistemleri, kış lastiği, araç muayenesi ve trafik güvenliği konularında kitleleri bilgilendirmek için sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştirdi, kış lastiği zorunluluğu için çaba gösterdi" dedi. ■

Renault Trucks, Doğuş Nakliyat'ın

50 araçlık siparişinin teslimine başlandı

Gebze merkezli faaliyet gösteren Doğuş Nakliyat filosunu Renault Trucks ile büyütmeye devam ediyor. 50 araçlık siparişin ilk kısmı olan 7 adet T Serisi'ni filosuna katan Doğuş Nakliyat, toplam araç sayısını 32'ye, toplam Renault Trucks sayısını ise 20'ye yükseltti. Kocaeli Koçaslanlar Otomotiv tarafından 2015 yılı içerisinde tamamlanacak olan 50 araçlık siparişi ile Doğuş Nakliyat'ın toplam araç sayısı 2015 sonunda 75'e yükselecek.

Gebze'de düzenlenen teslimat töreninde Doğuş Nakliyat'tan Aziz Erdoğan ve Murat Erdoğan yer alırken, Renault Trucks Türkiye Bölge Müdürü Coşkun Saraç, Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan ile Kocaeli Koçaslanlar Otomotiv Genel Müdürü Erdoğan Seymen hazır bulundu. Kaliteli satış sonrası hizmeti ve yakıt tasarrufuna duyulan güven nedeniyle Renault Trucks T serisi araçları filolarına kattıklarını belirten Murat Erdoğan, "Renault Trucks markasının yarattığı güvenin yanı sıra Koçaslanlar Otomotiv'in hizmet anlayışı da tercihimizi etkiledi. İkinci el değeri yüksek Renault Trucks'tan oluşan 50 araçlık siparişimizin ilk kısmını teslim aldık. 50 araçlık siparişimizin teslimatı yıl içerisinde tamamlayarak gücümüze güç katacağız. Renault Trucks ile 2009'da başlayan ortaklığımızı uzun yıllar sürdürmek istiyoruz" dedi.

Mahmut Koçaslan yakıt tasarrufuyla öne çıkan, çevreci Renault Trucks'ların teslimatından dolayı duyduğu mutluluğu vurguladı. Renault Trucks Türkiye Bölge Müdürü Coşkun Saraç ise müşteri memnuniyetinin kendileri için ilk planda olduğunun altını çizdi. ■

RENAULT TRUCKS'TAN 130 ARAÇLIK DEV TESLİMAT

Alternatif Lojistik filosunu güçlendirdi

2012 yılından bu yana yurtiçi entegre lojistik hizmetleri alanında kaliteli ve güvenilir hizmet veren Alternatif Lojistik, 25 araçlık filosuna 130 adet Renault Trucks T460 çekici ekledi.

Renault Trucks, Koçaslanlar Holding ve Alternatif Lojistik yetkililerinin katıldığı teslimat töreninde protokolü imzalayan Alternatif Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dertli, 14 milyon Euro'luk yatırım ile lojistik sektöründe daha da emin adımlarla ilerleyeceklerini dile getirdi. Dertli, önceliklerinin müşterilerinin isteklerini anlamak ve buna göre eksiksiz hizmet vermek olduğunu vurguladı. Bu sebeple, 2015 Uluslararası Yılın Kamyonu seçilen Renault Trucks T serisini tercih ettiklerini belirtti.

Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan ise "Alternatif Lojistik ile işbirliğimizin bu denli büyük bir teslimatla sürmesi bizim için gurur verici. Amacımız satış sonrası müşteri memnuniyetini her zaman birinci planda tutmak" derken Volvo Grup Kamyonları Doğu Pazarlarından Sorumlu Başkan Yardımcısı Mete Büyükakıncı, Alternatif Lojistik'e bu büyük yatırımlarında Renault Trucks'ı tercih ettikleri için kutladı. ■

11_Layout 1 05.06.2015 18:53 Page 1

Mercedes-Benz Türk Bayii Hastalya Otomotiv,

Yeni tesisini Dalaman'da açtı

Mercedes-Benz Türk Bayii Hastalya Otomotiv, yaklaşık 3 milyon Euro'luk yatırımla, 5 bin m²'lik bir alan içinde inşa edilen, 3 bin m² kapalı alana sahip Dalaman Şubesi'nde binek araç, hafif ticari araç ve kamyon ürün gruplarının sıfır ve ikinci el satış & pazarlama hizmetleri, otobüs dahil tüm Mercedes-Benz Türk ürün gruplarının servis hizmetlerini tek bir noktadan sunacak.

Tesisin açılışına Muğla Valisi Amir Çiçek, Dalaman Kaymakamı Yılmaz Şimşek, Ortaca Kaymakamı Hüseyin Yılmaz, Dalaman Garnizon Komutanı Albay Murat Selçuk Çol, Dalaman Belediye Başkanı Muhammet Şaşmaz, Ortaca Belediye Başkanı Hasan Karaçelik, Dalaman Emniyet Müdürü Mehmet Çeribaş, Ortaca Emniyet Müdürü İsmail Ayhan ve çok sayıda davetli katıldı.

Vali Çiçek, böylesine kaliteli bir işletmenin Dalaman'da açılmış olması sebebiyle Hastalya Otomotiv'in kurucusu Mehmet Ali Tüzün'e, Mercedes-Benz Türk AŞ Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes'e ve emeği geçen herkese tebrik ve teşekkürlerini iletti.

Türk turizmine önemli bir tesis daha kazandırmış olmaktan duydukları büyük mutluluk ve gururu dile getiren Hastalya Otomotiv Genel Müdürü Uğur İrfanoğlu, tesisin araçların satışıyla birlikte finansal çözümler, sigorta, servis ve satış sonrası hizmet de vereceğini ifade etti. Hedeflerinin, Batı Akdeniz Bölgesi'nde müşterilerine en yüksek kalitede hizmet sunmak ve katma değer yaratmak olduğunu söyleyen İrfanoğlu, "Dünya otomotivine 130 yıldır yön veren güçlü bir markayı temsil ediyoruz ve bu sorumluluğu taşıyoruz. Biliyoruz ki müşterilerimiz en iyisini hak ediyor. Mercedes-Benz'in sloganında olduğu gibi "En iyisi, ya da hiçbiri..."; biz de hep en iyisini yapmak için çalışıyoruz" şeklinde konuştu. ■

En iyi hizmeti sunuyoruz

Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, "10 bini aşkın bayi çalışanı ile müşterilerine en iyi hizmeti sunan Mercedes-Benz Türk, yılda 50 binin üzerinde araç satışı gerçekleştiriyor. Biz 48 yıldır bu yolculuğa devam ediyoruz. Hastalya Otomotiv 21 yıldır bizimle birlikte yürüyor. Yıllardır Antalya ve Denizli'de başarıyla devam eden faaliyetlerini, bundan sonra Dalaman'a taşıyor. Mercedes-Benz Türk olarak, bayi ağımıza bu tesisi ekleyen Hastalya Otomotiv'e teşekkür ediyor, başarılarının devamını diliyoruz" dedi.

DHL Freight 10 yıldır Türkiye'de

DHL'in Avrupa, Bağımsız Devletler Topluluğu, Kuzey Afrika ve Ortadoğu'da kara ve raylı sistem taşımacılık organizatörlüğünü yürüten DHL Freight, Türkiye'de 10'uncu yılını doldurdu. 10 yıl önce üç kişilik bir ekiple, adeta 'bir masa bir kasa' bir şirket olarak Türkiye'de faaliyetlerine başlayan DHL Freight, bugün 1500'ü aşkın aktif müşterisi ile güvenli ve hızlı taşımacılıkta iddialı bir oyuncu haline geldi.

DHL Freight Güneydoğu Avrupa Bölge Direktörü Selçuk Boztepe'nin liderliğinde, 10 yıllık dönemde yılda 20 bin seferin üzerinde ve 400 bin tonu aşkın kapasiteyle TIR seferleri organize edecek seviyeye gelen DHL Freight, senelik ortalama yüzde 30 büyüme sağlayarak cirosunu üç katına çıkardı, net kârını ise senelik ortalama yüzde 35 artırdı. Selçuk Boztepe, müşterilerin beklentilerini ve önceliklerini iyi anlayan uzman bir ekip ile hizmet vermenin çok önemli bir avantaj olduğunu söyledi ve bu özellikleriyle pazarda bir adım öne çıktıklarını belirtti. ■

"Hızlı, hasarsız, hatasız gönderim"

Lojistik, Hıdır Usta'nın DNA'sında var

2000 farklı lokasyona dağıtım yapan Hıdır Usta'nın lojistik perde arkasında "güçlü altyapı", "sıfır hata hedefi ile ilerleyen süreçler" ve "deneyimli işgücü" var.

Yedek parçada rekabetin yeni adresinin lojistik olacağı öngörüsüyle 4 yıl önce altyapı iyileştirmelerini devreye alan Hıdır Usta, yatırımlarının meyvelerini topluyor. Bugün 50 kişinin görev aldığı Hıdır Usta Lojistik Departmanı mal kabulden planlamaya, denetim-paketlemeden ürün toplamaya kadar kendi içinde birçok farklı prosesi barındırıyor.

Hıdır Usta Motorlu Araçlar Genel Müdürü Rıza Şahin, dünya standartlarında hizmet verdiklerini anlatıyor. Şahin, el terminalleri kullanarak mal kabulü, ürün sayımı, envanter yönetimi gibi süreçlerini kolaylaştırdıklarını, kişiden bağımsız fatura oluşturma ve matbu evrakların basımını gerçekleştirdiklerini belirtiyor. Böylece hem zamandan tasarruf ettiklerini ve hem de olabilecek hataların önüne geçtiklerini ifade eden Şahin, dinamik raf sistemine geçerek de malzeme akışlarında etkin ve hızlı çözümler sunduklarını aktarıyor. ■

Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş:

Doğru lojistik yönetimi çok önemli

10 yıl önce 1,5 milyar dolar seviyesinde olan, ancak bugün 400 milyon dolar civarında gerçekleşen ABD'ye tekstil ihracatında eski günlere dönüş için harekete geçildi. Amerikalı tekstil perakendecilerinin de Türkiye'ye pazar araştırmasına gelmesiyle birlikte harekete geçen Türk tekstilciler sonbaharda ABD'ye çıkarma yapmaya hazırlanıyor. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Şeref Fayat'a göre devlet desteği almak ve roadshow'lar gerçekleştirmek tekstil sektörüne ABD pazarında ivme kazandıracak.

Konuyla ilgili tekstil sektörüne özel katma değerli lojistik hizmetler sunan Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş, "Lojistik sektörü, tekstilcilerin bu atılımını destekleyecek şekilde hareket etmeli. Sertrans olarak biz bu desteği vermeye her zaman hazırız. Tekstilcilerimize hız ve maliyet avantajı sunan özel çözümlerimizle tekstilcilerimizin ABD pazarındaki rekabette de bir adım önde olmalarına katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

Amerika Birleşik Devletleri'nin Avrupa kadar alışveriş yaptığını ifade eden Keleş, tekstilcilerin 2017'de 1,5 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşacaklarına inandığını, bunun için tekstilcilerin lojistik ayağını sorunsuz halletmeleri gerektiğini vurguladı. ■

Iveco'dan Hatay'da büyük organizasyon

Iveco Türkiye Gaziantep yetkili satıcısı Üstün-İş Hatay'da gerçekleştirdiği başarılı satışların ardından 27 Mayıs günü tüm Hatay Lojistik firmalarına büyük bir davet verdi.

Iveco ailesine katıldığı 2013 yılından beri 224 satış gerçekleştiren Üstün İş Otomotiv sadece Hatay'da 122 adet Stralis çekici satışı gerçekleştirdi.

273 Lojistik firması ve toplam 450 kişinin katıldığı davette Stralis çekici satın alan firmalara plaketleri teslim edilirken yeni ürünler de firmalara tanıtıldı.

Üstün İş Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Zengin, Hataylı lojitikçilerle kazan-kazan ilişkisine dayanan bir işbirliği içinde olduklarını ifade etti. Daha sonra sırası ile Iveco Türkiye Genel Müdürü Maurizio Manera ve Iveco Türkiye Ağır Vasıta Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu birer konuşma yaparak Iveco'nun Hatay'daki mevcudiyetinin Üstün İş ile perçinlendiğini ifade ederek müşteriler ile de kazan-kazan ilişkisi içinde olmakdan duydukları memnuniyeti ifade ettiler. ■

Katıldılar

Toplantıya Iveco Türkiye Genel Müdürü Maurizio Manera, Ağır Vasıta Genel Müdür Yardımcısı Ömer Bursalıoğlu, Pazarlama ve Üründen Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tansu Giz, Satış Müdür Yardımcısı Yusuf Teoman, Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Er, Pazarlama Müdürü Gülden Çubukcu, Ürün Müdürü Tarkan Özyönüm, Satış Böge Müdürü Murat Aydoğan, Üstün İş Onursal Başkanı Mehmet Zengin, Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Zengin, Servis Müdürü İsmail Zengin, Hatay Iveco yetkisi servisi Kamil Sağ ve Hatay Bölge Satış Sorumlusu Casim İntizamoğlu katıldılar.

Plaket alan firmalar, Asil Uluslararası Taşımacılık, Öz Sağlam Uluslararası Taşımacılık, Öz Cemay Uluslararası Taşımacılık, Dönmez Lojistik ve Sultanlar Uluslararası Taşımacılık.

12_Layout 1 05.06.2015 18:53 Page 1

TEŞEKKÜR

TOFED'in
(Türkiye Otobüsçüler Federasyonu)
6. GENEL KURULU'na
teşrifleriyle bizleri onurlandıran,

Sıcak ve samimi yaklaşımıyla bizlerden
desteğini hiçbir zaman esirgemeyen

Otobüsçülerin gerçek dostu

Sayın **Cumhurbaşkanımız**
Recep Tayyip ERDOĞAN'a

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Eski Bakanı,
Cumhurbaşkanlığı Baş Danışmanı,
AK Parti İzmir Milletvekili **Binali YILDIRIM**'a

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşarı
Mehmet Hamdi YILDIRIM'a

Karayolu yolcu taşımacılığına verdikleri destek ve
katkılarından dolayı sektörümüz adına şükranlarımızı
arz ederiz.

TOFED olarak daha güzel günlere daha büyük başarılara
imza atacağımıza inanıyor, 2023 hedeflerine ulaşılmasında
sektörümüzün üzerine düşeni yapmaya hazır olduğunu
ilanen beyan ediyoruz.

TÜRKİYE OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU

IPRU
INTERNATIONAL PASSENGER
ROAD TRANSPORT UNION

TOFED
TÜRKİYE OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU

TÜRKİYE OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU
COACHER FEDERATION OF TURKEY
2005/2015
10 Yıl