

Taşıma Dünyası

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 192 • 22 - 28 Haziran 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Yolcu taşımacılığındaki taşıt sayılarının incelenmesi önemli sonuçlar veriyor

ÖZMAL DEVRİ

● Sözleşmeli taşıt sayısının sınırlandırılmasından şikayet eden yolcu taşımacıları, azaltılan sözleşmeli taşıt haklarını bile tam kullanmıyor, özmal çalışıyor.

● Sadece büyük otobüs çalıştırabilen B1 ve D1 tarifeli taşımacıların, taşıt açısından daha güçlü oldukları görülüyor. Otomobilde şehirlerarası taşımacılar uluslararasıdan daha güçlü.

● B1, B2, D1 ve D2 belgeli taşımacıların ortalama taşıt sayıları epey yüksek, yani bu taşımacılar yeterince güçlü. Otomobille taşımacılar ise daha zayıf.

| BELGE TÜRÜ | BELGE SAYISI | ÖZ MAL TAŞIT SAYISI | SÖZLEŞMELİ TAŞIT SAYISI | TOPLAM TAŞIT SAYISI | BELGE BAŞINA TAŞIT | ÖZMAL BAŞINA SÖZLEŞMELİ | SÖZLEŞMELİ TAŞIT SINIRI |
|------------|--------------|---------------------|-------------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|-------------------------|
| A1 | 256 | 1.912 | | 1.912 | 7,47 | | |
| A2 | 46 | 150 | | 150 | 3,26 | | |
| B1 | 67 | 1.041 | 319 | 1.360 | 20,3 | 0,3 | 0,5 |
| B2 | 283 | 3.886 | 820 | 4.706 | 16,63 | 0,21 | 0,5 |
| B3 | 3 | 9 | | 9 | 3 | | |
| D1 | 349 | 4.194 | 3.733 | 7.927 | 22,71 | 0,89 | 2 |
| D2 | 1.763 | 19.033 | 19.350 | 38.383 | 21,77 | 1,01 | 2 |
| D3 | 1.679 | 3.866 | | 3.866 | 2,3 | | |
| D4 | 41.464 | 42.664 | | 42.664 | 1,03 | | |

Kaynak: UDH Bakanlığı

Karayolu yolcu taşımacılığındaki belgelerle kayıtlı taşıtların sayıları ve mülkiyet durumlarına ilişkin bir sektör analizi gerçekleştirdik. Bu değerlendirmeyi sonuçlarıyla birlikte okuyucularımıza sunuyoruz.

Uluslararası taşımalar

Firma başına düşen ortalama otobüs sayısı, B1 belgeli tarifeli taşımacılarda 20,30 iken B2 belgeli turizm taşımacılarında 16,63 düzeyinde... B2 belgelerine 25 koltuktan küçük taşıtların da yazılabildiği düşünüldüğünde B1'lerin daha güçlü olduğu görülüyor.

Bir özmal karşılık 0,5 sözleşmeli otobüse izin verilen bu taşımalarda, özmal başına B1'lerde 0,3 ve B2'lerde 0,21 sözleşmeli taşıt mevcut olup, kısıtlanan sözleşmeli hakkı dahi tam kullanılmıyor.

Yurtiçi taşımalar

Firma başına düşen ortalama otobüs sayısı D1'lerde 22,71 iken D2'lerde 21,77 düzeyinde. Sadece büyük otobüs çalıştırabilen D1'ler biraz daha güçlü.

Bir özmal karşılık 2 sözleşmeli otobüse izin verilen bu taşımalarda, özmal başına D1'lerde 0,89 ve D2'lerde 1,01 sözleşmeli taşıt mevcut olup, kısıtlanan sözleşmeli hakkının yarısı dahi kullanılmıyor. Ağır özmalarda...

Otomobil taşımaları

A2 belgeli uluslararası taşımalarda 3,26 olan ortalama otomobil sayısı A1'le şehirlerarası taşımalarda 7,47'yi buluyor. Şehirlerarası taşımacılar daha güçlü. Bu taşımalarda sözleşmeli taşıt yok. ■

Şensan Otomotiv, ilk TopUsed bayisi oldu

MAN, ikinci eli Tuzla'ya taşıdı



Caner ÖZCAN

4'te

Günaydın Group Bowling turnuvası



İzmir'de lojistik, parsiyel ve kargo taşımacılığı, personel, öğrenci, konteyner, şehirci ve şehirlerarası yük taşımacılığı ile askılı tekstil taşımacılığı, liman içi çalışma ve CNRT deposu konularında faaliyet gösteren Günaydın Group personeli, Hilton Hotel içinde bulunan Fame City'de düzenlenen Bowling Turnuvasında bir araya geldi, keyifli saatler yaşadı. ■ 6'da



Mutevelli Heyet Başkanı Ruhi Engin Özmen: "Biz bu yıl mezun olacak olan arkadaşlarımızla beraber yaklaşık 3 bin kişilik bir aile olduk. Gururluyuz." ■ 6'da

Mustafa Yıldırım Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanlığı'na getirilen Yıldırım, konuyla ilgili açıklamalar yaptı: "Yaklaşık 44 yıllık bir Ulusoy geçmişimden sonra Türkiye'nin en büyük firması olan Metro Turizm'de göreve başladım. Metro Turizm, imkanları ile insana heyecan veriyor. Yapılacak çok iş var. ■ 4'te



Otomarsan AŞ'nin ilk Genel Müdürü Hasan Tahsin ÖNALP'in anısına. (2)

Latif KARAALİ

3'te

Orta mesafe taşımacılığına yönelik 57 koltuklu 12 metrelik otobüs

Tourmalin yola çıktı



Abdurrahim Albayrak

Diğer Çelik

Lojistik Dünyası

www.tasimadunyasi.com

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener taşımacıların faydasına diye getirdi:

Kiraz belge beklemeyiz!

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada

7. sayfada



Dr. Zeki Dönmez

Yolcu taşıtlarına bakış...

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Lojistik sektörü, değerlendirmesi - 4

2'de



Mustafa Yıldırım

Sektör Meclisi ile sektörün kazanımları artacak.

4'te



Akif Nuray

Uzlaşmak Kolay mı?

3'te



Cumhuriyet Aral

Aklı kullanmak!

6'da

ARACINIZI
www.otusbankasi.com'a
ÜCRETSİZ KAYDEDİN
KAZANMAYA BAŞLAYIN!

otobus bankasi.com
otobüs kiralamanın en kolay yolu

Ulaşım için
otobüs ve minibus
ihtiyaçları olan kişilerle,
otobüs sahiplerini
buluşturan bir
platform.

Barbaros Mah. Mor Menekşe Sk. Dehşetli Söğüt, No:3,
A Blok, D:100 Katmanlı, İstanbul - TÜRKİYE
Tel: (+90) 550 622 40 50 GSM: (+90) 530 112 30 30
destek@otusbankasi.com

f / otusbankasi o / otusbankasi

Lojistik sektörü, Türkiye-AB karşılaştırmalı değerlendirmesi - 4

Türkiye'nin yaklaşan 100'üncü yılına, siyasi iktidar, 2023 hedefleriyle yaklaşmaktadır. Bu öngörülebilir hedeflerin başında, "2023'te Dünya'nın en büyük 10'uncu ekonomisi olmak" gelmektedir. Bu hedef ancak güçlü bir ulaşım vizyonu ve akılcı yatırımlarla takip edilebilir bir hedefdir. Avrupa Birliği ile üyelik müzakereleri yürüten ve coğrafi-siyasi-ekonomik olarak kompoz bir çift taraflı ilişki içerisinde olan Türkiye, bu bağlamda AB ulaşım vizyonlarını da takip etmektedir.

Ulaştırma altyapısı...

Türkiye, AB'nin güneydoğu kanadına yerleşik, komşu ve sınırdışı bir ülkedir. Yine AB, Kuzey Avrupa yolu ile uzakdoğuya kesintisiz yollarla bağlanmış durumdadır. AB, Uzakdoğu'dan büyük miktarda mal temin etmektedir. Türkiye ise bu mal akışına alternatif bir güzergah altyapısı oluşturmaktadır. Bu bakımdan, AB ulaşım sistemi, ülkemiz açısından çok önemlidir. Akdeniz'in dünya ticaret eksenindeki tarihi konumu malumdur. AB, batı Avrupa'da karasal ve Akdeniz'de de denizyolu yoğunluğu bir ulaşım politikası izlemektedir. Yakın tarihlere kadar tüm ticari faaliyetler, Akdeniz geçişi olmuştur. Sanayi devriminden sonra, ticari faaliyetlerin Akdeniz'den, Atlantik ve

Pasifik okyanuslarına kayması, artan yük hacminin ve maliyetinin doğal bir sonucudur. Akdeniz, eski Sovyet ülkeleri, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin ana ulaşım alanıdır.

Avrupa Birliği ülkelerinde (AB 27) son verilere göre yolcu taşımacılığının yüzde 83,5'i karayolu, yüzde 7,7'si demiryolu, yüzde 8,2'si havayolu ve yüzde 0,6'sı denizyolu ile yapılmaktadır. ABD'de yolcu taşımacılığının yüzde 87'si karayolu, yüzde 0,8'i demiryolu ve yüzde 12,2'si havayolu ile yapılmaktadır. Türkiye'de ise yolcu taşımacılığının yüzde 91'i karayollarıyla, yüzde 2,2'si demiryolu, yüzde 0,3'ü denizyolu ve yüzde 7'si havayolu ile yapılmaktadır.

Modlar arasındaki değişim...

Karayolu yolcu taşıma sektöründe yurtiçi taşımacılık 2011 yılında 242.265 yolcu-km milyon olarak gerçekleşerek son beş yılda yüzde 16 artış göstermiştir. Tabloda 2011 yılı havayolu taşıma rakamları eklendiğinde karayolunun payında önemli bir düşüş olduğu görülmektedir. Bu tabloda dikkat edilmesi gereken havayolu yolcu taşımacılığındaki artıştır. 500 km'nin üzerindeki akslarda havayolu tercih edilir hale gelmiş olup hızlı tren projeleri devreye girdikçe karayolunun payı uzun mesafelerde daha

da azalmaya devam edecektir. Havayolu tercihinin nedeni özellikle bu sektöre getirilen teşviklerin ve yakıt sübvansiyonlarının bilet fiyatlarını ucuzlatmasıdır. Gelişen ülke ekonomisi ve artan konfor ve vakit ihtiyacı nedeni ile hava ve yüksek hızlı tren projeleri ile yolculuğa vatandaşların ilgi gösterdiği görülmektedir.

Kombine taşımacılık

Yük taşımaları için bir model olan "kombine taşımacılık" modeli yolcu taşıma modları arasında işbirliği (çok modlu) için iyi bir örnektir. Bugün havayolları merkezi ve işlek hava alanlarına periferdeki yolcuların transferi için karayolunu kullanmaya başlamışlardır. Aynı şekilde Ankara-Eskişehir yüksek hızlı demiryolu hattında Ankara'dan gelenleri Bursa'ya, Bursa'dan gelenleri Ankara'ya



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

taşıyacak kombine bir sistem kurulmuştur. Yüksek hızlı trenlerin diğer hatlarının devreye girmesiyle birlikte çok modlu taşımacılık daha da önem kazanacaktır. Dengeli model dağılımı, karayolu trafik güvenliğinin sağlanmasında da büyük önem taşımaktadır.

1972 yılında, İngiltere, Danimarka ve İrlanda'nın katılmaları nedeniyle ulaştırma politikası, denizyolu ağırlıklı olarak yeniden tanımlanmıştır. 1977 yılında hazırlanan bir raporda, ulaştırma pazarı ve altyapı faaliyetlerinin üzerinde durulmuştur. 1992 yılında düzenlenen Maastricht

Zirvesi'nde, güçlü tek Avrupa ideali, çok yönlü bir birliklik niteliğine bürünmüştür. Ekonomik ve toplumsal bütünlük için çok önemli sektörlerden biri olan ulaştırmanın önem kazanması normaldir. Bu kaygılar; karayolu taşıma payının yolcu ve yükte her geçen gün önlenemez artışından kaynaklanıyordu. Ulaştırma sistemindeki bu dengenin bozulması sonucunda, çevre büyük oranda zarar görmüş ve trafik kazalarında büyük oranda artış meydana gelmiştir. Trafik kazalarındaki kayıpların, GSMH yüzde 2,5 düzeyinde olması, bunun yanında trafik tıkanması, hava kirliliği ve gürültü etkileri de hesaba katıldığı zaman maliyetleri

toplamı, GSMH'nin yüzde 4,5'ine eriştiği ortaya konulmaktadır.

Tüm bu sebeplerden dolayı, pahalı bir ulaştırmanın yanında, kabul edilemez düzeydeki dışsal etkilerin önlenmesi, yani güvenliğin artırılması ve akılcı bir politikanın gereği olarak; mali yapısı sağlıklı, dengeli ve sürdürülebilir bir ulaştırma sisteminin gerçekleştirilmesi, AB'nin esas amacını oluşturmaktadır. Bu amaçlar doğrultusunda oluşturulan AB Ulaştırma Politikalarını aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

- Ulaştırma pazarlarının entegrasyonu ve tekelin kaldırılmasının desteklenmesi,
 - Sınır geçişlerinin kolaylaştırarak, etkin lojistik ve çalışma imkanları yaratarak, kişilerin, malların, işletmelerin ve müşterilerin ulaşımına, dolayısıyla ekonomik ve sosyal refaha katkıda bulunarak, Avrupa genelinde ulaşımın etkinliğini artırılması,
 - Tüm ulaştırma sistemlerinin entegrasyon içinde kullanılması, yük taşımasında; demiryolu, iç su yolu, kısa deniz taşımacılığı ve kombine taşı-maya ve ayrıca yolcu taşımasında toplu taşımacıya öncelik verilmesi,
 - Kullanıcılara, çalışanlara ve tüm topluma, sosyal ve çevre açısından kabul edilebilir, güvenli bir ulaştırma ortamının sağlanması, ulaştırma güvenliğinin iyileştirilmesi ve bu amaca yönelik hedefler konulması,
 - Avrupa'da ki mevcut mevzuattaki farklılıkların azaltılması,
 - Ulaştırma Sisteminin (altyapı, araç ve ekipmanlar, hizmetler ve işlemler) inşası ve işletiminin iyileştirilmesi.
- Hepinize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başanlı bir hafta ve hayırlı ramazanlar dilerim. ■

| | AB - 27 | ABD | JAPONYA | ÇİN | TÜRKİYE |
|-----------------|---------|--------|----------|--------|---------|
| Milyar yolcu-km | 2010 | 2009 | 2010 (1) | 2010 | 2010 |
| Karayolu | 5248,1 | 6318,5 | 853,7 | 1491,4 | 226,9 |
| Denizyolu | 38,1 | 0,6 | 4,3 | 7,2 | 0,5 |
| Demiryolu | 493,9 | 58 | 393 | 876,2 | 5,5 |
| Havayolu | 524,2 | 887,9 | 73,8 | 403,2 | 18 |

| Taşıma Modu* | 2007 | % | 2008 | % | 2009 | % | 2010 | % | 2011 | % |
|--------------|---------|-----|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|
| Karayolu** | 209.115 | 97 | 206.098 | 97,2 | 212.464 | 97,1 | 226.913 | 97,3 | 242.265 | 89,7 |
| Havayolu** | - | - | - | - | - | - | - | - | 18.016 | 6,7 |
| Denizyolu*** | 843 | 0,4 | 848 | 0,4 | 887 | 0,4 | 848 | 0,4 | 848 | 0,3 |
| Demiryolu** | 5.553 | 2,6 | 5.097 | 2,4 | 5374 | 2,5 | 5.491 | 2,3 | 8.882 | 3,3 |

Ulaşım Modlarına Göre Yolcu Taşıma 2006-2010 yolcu-km (Milyon)

*Şehir içi ve Uluslararası taşımacılık dahil değildir. **Yolcu-km cinsindedir ***Yolcu-mil cinsindedir.

Ulaştırma modlarına göre yolcu trafiği

Kültürler beşiği İstanbul'da,

■ Korkut AKIN

Ulaşımın dönüm noktası İETT

Bir şehir düşünün, iki kıtada birden konumlanmış olsun. Bir şehir düşünün iki denize de el atsin. Bir şehir düşünün içinden Boğaz geçsin... Bu düşünceğinizin geleceği tek yer var: İstanbul. Tarih boyunca medeniyetler geliştirmiş, kültürler yaymış ve hep gözde olmuş bir şehir İstanbul. Tabii, aynı şekilde

insanların akın akın geldiği buluşma noktası olmuş... Aslını sorarsanız, hala da devam ediyor bu durum.

Değil mi ki Dünyanın merkezi Sultanahmet, Anadolu'nun merkezi Sirkeci'dir. Değil mi ki yerli yabancı herkesin görmek istediği yerdir. Belediye de bu güzelliğin daha da yaşanabilir olması için canla başla

çalışır. Belediye'nin ilk ve en önemli kuruluşlarından birisi İETT'dir. İETT, kurulduğu günden bu yana bir taraftan daha seri, daha güvenli, daha kaliteli hizmet verirken bir taraftan da geçmişten geleceğe uzanan bir yolculuğun mirasını da taşıyor. Neler yok ki o mirasın içinde...

Duymak isteyene İstanbul...

İETT Genel Müdürü, "İstanbul, kendini duymak isteyene anlatır" ana başlığı altında iki ciltlik "Fotoğraflarla İstanbul'da Ulaşım" kitabını sunuyor. İstanbul Kent İçi Ulaşım Tarihçisi Akın Kurtuluş tarafından hazırlanan ve İETT fotoğraf arşivinden seçilen fotoğraflarla İstanbul'un otobüslü yılları konu ediliyor.

Montajlanmış otobüs...

İkinci Dünya Savaşı yıllarıdır, savaşa girmemiş bile olsak ekonomik sıkıntı yaşanmaktadır. Ama hizmet aksamamalıdır. İnsanlar işlerine, okullarına gidecek ve ülkenin refah seviyesini arttıracaklardır. İETT, işte o hizmeti aksatmadan vermek için gecesini gündüzüne kadar. Amerika'dan ithal edilen Gasoille White araçlar, mecburen parçalar halinde Mısır'ın İskenderiye limanına getirilir, oradan İstanbul'a ulaştırılır. İETT'nin iş bilir, uzman elemanları parçaları birleştirerek pırlı pırlı otobüsleri halkın hizmetine sunar. Yazık ki bu 9 adet otobüs, yedek parça bulunamaması nedeniyle erken çekilir yollardan.

Fokurdayan çaydanlık...

İlk duyduğumda, İETT'nin bir hizmeti sanmıştım, olur mu olur, yolculara, sabah erkenden işe gidenlere çay servisi (şakası bir yana, çok da makbule geçer hâlâ) yapıyordu. Ama öyle değilmiş, motorundan yükselen fokurtular nedeniyle halkımız takmış o adı Leyland'lara...

Tarihe iz bırakmak...

İETT Genel Müdürlüğü, "Fotoğraflarla İstanbul'da Ulaşım"ı yayımlayarak hem geçmişini seriyor gözlerimizin önüne hem de raylı sistemlerle örülen bu güzel şehirde nereden nereye geldiğini...

Teşekkürler İETT, teşekkürler emeği geçenler. ■



Yeni Novociti. Şehirde ulaşım şimdi daha keyifli!

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



- Modern iç ve dış tasarımı • LED'li gündüz farları • Geniş ve modern sürgülü camlar • Şoför bölgesi raflar • Büyütülmüş iç dizik aynası
- Yeni arkalkı, katlanır arka koltuklar • Tamamı rayda, isteğe özel dizilebilen konforlu kumaş koltuklar • Bakımı kolaylaştırıcı ç kapaklar



www.isuzu.com.tr
www.facebook.com/IsuzuTurkiye
www.twitter.com/IsuzuTurkiye
www.instagram.com/IsuzuTurkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 152 (479)



Otomarsan AŞ'nin ilk Genel Müdürü Hasan Tahsin ÖNALP'in anısına. (2)

Kimse düşünmedi...



Latif Karaali

Ve böylece Türkiye'de yılda 240 otobüs imal etmek üzere Otomarsan kuruldu. Bu bir ihtiyaç tabii...

1967 senesinin başlarıydı. Şirket henüz kurulmuştu. Ben intisap ettim.

68 başında ilk otobüsü banthan indirdik. 8 haziran 1968'te de resmi açılış yaptık.

Gerçekten zor kuruldu Otomarsan... Rahmetli Ahmet Veli Menger Mercedes'i ikna etmek için çok uğraştı."

Türk hükümetlerini ve bürokratlarını ikna etmek daha da zordu.

Tahsin Bey devamla: "Mercedes buraya kolay kolay gelmek istemedi.

Hiçbir şey yok... Parça yok... Yetmiş eleman yok... Yetmiş kadro yoktu. Almanya'dan dönen işçiler vardı...

Sanat okulu mezunlarını aldım, mühendis yaptım."

Ben soruyorum: Sayın Özalp, çok zorluk çektiniz mi?

Özalp: "Kolay bir iş değil... Evvela montaj yapıyorsunuz, devletle uğraşıyorsunuz... Devletin imkanları kısıtlı..."

Mahdut bir dövizle, muayyen bir faaliyeti icra etmek için mümkün olduğu kadar zorluk çıkartıyor.

Siz o parayla, aldığımız tahsisle otobüs parçası getireceksiniz. Motor getireceksiniz...

Dövizimizin müsait olmadığı andan itibaren ana kasamı getiremezsiniz ve otobüs yapamazsınız.

Bu yüzden ihracata yöneldim. O benim kurtarıcım. O benim dövizim...

İhracat olmasaydı, döviz bulamayacaktım.

Kredi bulmak da zor.

Bankaların güveni yok.

O zaman bankacılığı, her şeyi gayri menkule endekslemişti. Varsa gayrimenkulün, para alabiliyorsun. Amam, fabrikaya zor veriyorlar krediyi."

Evet... Menderes'i ikna etmek de zor olmuştu...

İhtilal oldu, iş 1967'ye sarktı. İhtilal olmasaydı, Otomarsan'ın kuruluşu 1960'ta da olabilirdi. Belki de...

Rahmetli Adnan Menderes'in otomotiv sanayine büyük etkisi var. Sadece Mercedes'te değil...

"Magirus olayı"nda da... Magirus'u kuran İzzet Ünver, Menderes'in terzisiydi.

* * *

"Daha ürün çıkmadan Türkiye sahilinde servisleri planladık. 10 yerde bayi ve servis ağı kurduk. Karayolu Teşkilatı, başlangıçta Türkiye'nin 10 bölgesinde örgütlenmişti.

Otomarsan'a Karayolları tecrübemi taşıdım. Nerede teşkilat kurulması gerektiğini araştırarak bulmuştuk Karayolları'nda...

Stratejik bölgeler... Türkiye'nin ihtiyacını karşılayacak bölgeler...

Bana 'sen nerden biliyorsun bunları' derlerdi. Yahu, Karayolları Genel Müdürlüğü bölge teşkilatı kurulması gerektiğini etüt etmiş ve kararını vermiş.

Bunlar bilgi ve araştırmaya dayanan kuruluşlardır.

Karayolları Bölge Müdürlükleri bir strateji gereği oluşturulmuş ve iyi işleyen kurumlar olmuş.

Dün de, bugün de durum böyle..."

* * *

"Biz yavaş yavaş yan sanayi desteklemeye başladık. Onlara imkan vererek, proje hazırlayarak hatta maddi destek vererek onların gelişmesinde katkıda bulunduk.

'Montaj ve ambalaj' diye alay mevzuuyduk.

Kimse inanmadı Türkiye'nin 40 senede bu seviyeye geleceğine... Bu günleri kimse düşünmedi.

Hoşdere 2 Fabrikasını görünce nereden nereye görüyorum." ■

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Uzlaşmak Kolay mı?

Ülkemiz bir değerli insanını, geçen hafta sonsuzluğa uğurladı, Süleyman Demirel. Türkiye'nin 55 yılını etkilemiş, Cumhurbaşkanı olmuş bir köy çocuğu, mühendis. Isparta İslamköy'e yerleşecek, sonsuzluğa, kendi köyünde...

Allah rahmet eylesin. 7 yıl süren siyasi yasakların kalkması durumunda adaylığını koyacağı sorusuna verdiği cevap ünlüdür: "Kalktı da koymadık mı?"

Bilirsiniz, Mısır'da ordu, seçimle gelmiş olan ilk cumhurbaşkanı indirmiş ve idama mahkum etmişti. Darbeyi kabullenen Batı ülkelerinden İngiltere, Mısır'daki idam kararından büyük endişe duyduğunu, açıkladı, geçen hafta. Başka batı ülkelerinin de İngiltere'yi izleyeceğini umarım.

Yunanistan'ın 180 yılda ödeyebileceği büyük borcu Avroyu etkileyemiyor. Hatta AB'den çıkma konuları bile etkisiz. Borçların sonunda silineceği belli mi oluyor acaba?

Osmanlı İmparatorluğu'ndan dağıtılan borcu ödeyen tek ülke Türkiye olmuş, diğer ülkelerin borcu da sonunda silinmiş.

* * *

İstanbul Sanayi Odası (İSO), 2014 yılının 500 büyük sanayi kuruluşunu açıkladı.

İSO Başkanı Erdal Bahçivan, zarar eden şirket sayısının azaldığını, Anadolu şirketleri ağırlığının tam yüzde 50'ye ulaştığını, kârlılığın arttığını, faaliyet

kârının yarısının yine bankalara gittiğini anlattı. Bahçivan, Bütünsel Kalkınma olmadıkça ileri teknoloji ürünlerin artamayacağını da vurguladı.

2013 yılının 500'üncü şirketinin cirosu 197 milyon TL imiş, 2014 yılında 213 milyon TL'ye yükselmiş... Bu, toplam cironun düştüğü listede ilerlemesidir.

* * *

Geçenlerdeki "Taşıma Dünyasını Taşıyanlar" yazımızda şoförlerin durumuna değinmiştik.

Geçen hafta da Afyon Üniversitesi Sultandağı MYO'nun Kaptanlık Bölümü mezuniyet töreni yaptı.

Alanda, TŞOF (Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu) başta olmak üzere, Erguvan Şoförleri Derneği, Trafik Şigorta Şirketleri, Mesleki Yeterlilik Kurumu var. Bunların tamamının sorumluluğu yaklaşık 1 milyon 600 bin şoförün başarısını yükseltmek. Uzlaşarak, ortak çalışarak taşımanın ulusal verimini arttırmak zorundalar.

* * *

Uzlaşma deyince de... Sivil Toplum Kuruluşları, kendi aralarında çekişmeler bile; siyasal iktidar adaylarını ziyaret ediyor ve de çabukça uzlaşmalarını, bir hükümet kurmalarını talep ediyor.

Herhalde bu uzlaşma baskısı 15 ay olan Koalisyon Ömür Ortalamamızı yükseltecek.

Hedef ömür 48 ay! Uzlaşmak akıl kullananların tutumudur, kavga ise diğerlerinin! ■

BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Cumhuriyeti 9. Cumhurbaşkanı

SÜLEYMAN DEMİREL

17 Haziran 2015 Çarşamba günü Hakk'ın rahmetine kavuşmuştur.

Kendisini kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

Ülkemize, taşıma sektörüne ve Demirel ailesine başsağlığı diliyoruz.

Allah rahmet eylesin. Mekanı cennet olsun.

MUSTAFA YILDIRIM

METRO TURİZM

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TOBB TÜRKİYE KARAYOLU YOLCU TAŞIMACILIĞI
MECLİS BAŞKANI



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Sektör Meclisi ile sektörün kazanımları artacak

Son zamanlarda sektörde, Bakanlığın, Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğini zorlamasıyla, şirketler özmal yatırımı yapmak zorunda kaldılar. Yönetmelikteki bire iki ölçüsü, şirketleri özmal yapmaya zorladı; bu da şirketlerin otobüs alımına irade koymalarını sağladı. Kendi filosunu kendisi tayin ediyor, toplu olarak otobüs alıyorlar. Bunları şahıslara satarak, borcu bittiğinde onlara devrediyorlar. Doğal olarak, yasa böyle emrettiği için, şirketlerin sorumlulukları artıyor. Mali yeterlilikleri ile mesleki yeterlilikleri yerine geliyor ve filo yönetimi çok daha kolay oluyor. Çünkü aracın hasılatı sizin elinizde olduğu zaman otobüsün daimi satışını yapmanız bile borcu bittiğinde devretmek zorundasınız. Borcu bittiğinde satabileceğiniz için o süreci tamamen yönetme şansına sahip oluyorsunuz. O da şirketlerde kurumsallığı getiriyor. Yani araba, başkasının değil sizin malınız gibi duruyor. Siz onu satıyorsunuz, ama devrini vermiyorsunuz, devri bitene kadar da aracı yönetme şansınız oluyor. Sağa sola kaçma şansı olmuyor.

Üretim de, kazanım da artıyor

Bu anlamda, üretici firmalar da bu konuyu dikkate almalı. Firmalar, bayi gibi filo halinde otobüs almak zorundalar. Ama biliyorlar 30 araba, 50 araba birden alma şansları var. Bu da 3-4 senede bir filoların yenilenme imkanını sağlıyor. Bir bakıma iyi oldu, Bakanlığın kayıt altına alması sektöre çekidüzen gelmesini sağladı. Bugün orta ve büyük ölçekli firmalarda bunu net olarak görebiliyorsunuz. Filo halinde toplu alımlar, araçların yenilenmesi, payback yapmak, geri vermek, işte birtakım garanti sürelerinin uzatılması gibi, kazanımları da getiriyor beraberinde. Üretici için satış hızını artırıyor, üretim hızını artırıyor, istihdamı artırıyor.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

Odalar Birliği'nde, biliyorsunuz bir seçim yapıldı. Artık Sektör Meclisi daha etkin daha aktif çalışacak. Ayın 16'sında yapılan seçimde, ben başkanlığa seçildim. Mehmet Erdoğan, İmran Okumuş ve Hakan Orduhan'ın başkan yardımcılıklarıyla sektör meclisini çok daha iyi yükseltilere taşıyacağız. Akademik danışmanımız Kemal Karayormuk ile Mustafa İlcalı Hocaları da yönetime aldık. Mustafa İlcalı, sektörü çok iyi bilen, ulaşım bilgisi güçlü, bir dönem milletvekilliği yapmış, İstanbul kentiçi ulaşımında irade koymuş ve gelinen noktada birçok bilgi becerisini sektöre aktarmış bir hocamız, akademisyenimiz. Meclisin yapısını iyi bildiği ve daha önce Ulaştırma Komisyonunda çalıştığı için; biz bundan sonra Odalar Birliğindeki Sektör Meclisinde üretilen fikirleri projelendirip, başta Meclisteki Ulaştırma Komisyonuna, oradan da Kanun haline gelmesine kadar takip etme fırsatı bulacağız diye düşünüyoruz. Yeter ki makul, mantıklı, bütün kesimlerin haklarını koruyan, tüketiciyi koruyan, istihdamı koruyan, kayıt altına almayı sağlayan bir anlayışla yolumuza devam edelim.

Yol haritamız

Sektörün önünde çok ciddi sorunları var. Telif hakları, engelli yasanın yönetmelikte yeniden düzenlenmesi vb. Otogarların yapımı ve işletmesi ile ilgili sorunlar var. Yeni yapılan otogarlarda bazı sıkıntılar yaşıyoruz. Bütün bunları standartlara bağlayıp sektörün sivil toplum örgütü olarak bir taraftan federasyonlarımızın, federasyon başkanlarımızın, bir taraftan Sektör Meclisimizin daha etkin bir şekilde, bu sektörün daha verimli çalışmasını sağlamalıyız. Önümüzdeki dönem bizim yol haritamız olacak.

Ramazanın mübarek olsun. Kazasız, belsüz bir hafta ve iyi yolculuklar diliyorum. ■

"Yolların kralı olmaz, kuralı olur"

Cumhurbaşkanı
Başdanışmanı
Binali YILDIRIM

Mustafa Yıldırım Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanlığı'na getirilen Yıldırım, konuyla ilgili açıklamalar yaptı: "Yaklaşık 44 yıllık bir Ulusoy geçmişimden sonra Türkiye'nin en büyük firması olan Metro Turizm'de göreve başladım. Metro Turizm, imkanları ile insana heyecan veriyor. Yapılacak çok iş var. Metro Turizm, çok doğru bir şekilde büyüdü... Bugün dünyada sayısal büyüklük açısından isminden bahsettiren bir firma. Tabii, asıl hedefimiz buranın eksiklerini gidermek; Metro'yu daha kaliteli bir hale getirerek milletin markası yapmak. Nihai hedefimiz milletin markası haline getirmek olacak. Metro Turizm, bu anlamda da, sektörde de en büyük firma olarak, rehber kılavuzluk görevi yapacak. Metro, benim çok

yeni başladığım bir şirket, iyi bildiğim ama yeni başladığım bir şirket. Burada çok değerli mesai arkadaşlarım var, onlarla beraber çok güzel işler yapacağız.

Deniz geçen yolculuklar

Metro Turizm, IDO projesini başlattı onu daha da geliştirmek için IDO ile toplantı yaptık. Entegre taşımacılığı Türk insanına öğretmemiz lazım. Önümüzdeki dönemde IDO ile yaptığımız taşımayı raylı

sistemlerle, havayolları ile de geliştirmeye çalışacağız. IDO projesi gerçekten, Marmara'yı kullanarak Ege bölgesine yapılan yolculukların yolunu kısaltacak. IDO'yu, 'akın yolu, uzun yolun kıyası' gibi sloganlarla destekleyerek, havada, karada, denizde, rayda, her tarafta taşıyan şirket haline getirmeye çalışacağız. Bütün taşıma sistemlerinin entegrasyonunu sağlayan tek firma Metro Turizm olacak." ■



Şensan Otomotiv, ilk TopUsed bayisi oldu

MAN, ikinci eli Tuzla'ya taşıdı

MAN ve Şensan Otomotiv işbirliği ile Tuzla'da Orhanlı Mahallesi Katip Çelebi Caddesi üzerinde hayata geçirilen MAN TopUsed tesisi, 17 Haziran Çarşamba günü düzenlenen törenle hizmete girdi.

MAN'ın ilk TopUsed bayisi olarak hizmet verecek Şensan Otomotiv'in açılış törenine; MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, MAN Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Eren Gündüz, İstanbul Şube Müdürü Aydın Yumrukçal, MAN Kamyon Finansman Müdürü Christian Dufft, MAN Finans Genel Müdürü Vahit Altun, MAN TopUsed Türkiye Sorumlusu Volfram Behr, Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Tuzla Bölge Satış Sorumlusu Hasan Uslu, Şensan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İlyas Şen, Yönetim Kurulu Üyesi Hulusi Şen, Genel Müdür Aydın Akyol, sektör temsilcileri ve yatırımcılar katıldı.



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu:

Mihenk taşı

Bayi açılışında konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, MAN'ın Türkiye'deki varlığı, hedefleri ve varmak istediği yer açısından Şensan Otomotiv'le yapılan işbirliğinin önemli olduğunu söyledi. Şensan Otomotiv'in ilk MAN TopUsed bayisi olarak hizmet vereceğinin altını çizen Bekiroğlu, "Şensan Otomotiv ile yaptığımız bu işbirliği ile İstanbul ikinci el kamyon piyasasının kalbinin attığı Tuzla'da çağdaş ve iddialı bir cazibe merkezini hizmete sunuyoruz. Şensan Otomotiv, MAN TopUsed'in Türkiye hedefleri açısından en önemli partnerlerimizden biri olacak. Bu açılış Türkiye'deki varlığımız açısından çok önemli bir mihenk taşı olarak görüyoruz. MAN aracına yatırım yapan, tercih eden değerli müşterilerimizin yatırımlarının değerlerinin korunması açısından önemli bir işbirliği yaptık. Bayimizin Yönetim Kurulu Başkanı İlyas Şen'e ve ekibine verdikleri destekten dolayı teşekkür ediyorum" dedi.

Maksimum kâr

"Müşterilerimizin araçları satarken ikinci elde maksimum kâr elde etmelerini istiyoruz" diyen Bekiroğlu, "Bütün bu çabaların, bu güzel açılışların altında bu düşünce var. İnaniyorum ki, daha büyük başarılarla adım atacağımız aşamalardan birisi olacak" ifadelerini kullandı.



MAN TopUsed ile ikinci el güvence altında

Sektöre ikinci el pazarında da öncülük etmenin gururunu yaşadıklarını belirten Tuncay Bekiroğlu, "Türkiye, ticari araçlar açısından çok önemli ve hareketli bir pazar. Kamyon, çekici ve otobüs segmentlerindeki bu hareketlilik, hem sıfır, hem de ikinci el araç pazarı için geçerli. MAN TopUsed sistemiyle ikinci el pazarına kurumsal kalite ve güvence getirdik. MAN Truck & Bus AG'nin dünyada 30'un üzerinde ülkede faaliyet gösteren TopUsed sistemi, Türkiye'de de kısa sürede çok önemli bir fark yarattı. MAN TopUsed, gerek kamyon gerekse otobüste tüm marka ve modellerde birinci sınıf, ikinci el ticari araçların alım satımını gerçekleştiriyor. İhtiyaçların yanı sıra sektörel ve kişisel gereksinimleri de iyi biliyoruz. Dolayısıyla bu ihtiyaçlara ve beklentilere en uygun çözümleri üretmeyi hedefliyoruz. MAN TopUsed çatısı altında, yaşam boyu ortaklık anlayışımızla müşterilerimize esnek ve güvenilir çözümler sunuyoruz. Profesyonel bir kadro ile en yüksek kaliteyi, en



iyi danışmanlığı, en iyi seçimleri, en uygun finansman ile en iyi hizmeti sunuyor ve bilinen kurumsal güvencemizle kurulan bu ortaklıklara büyük değer veriyoruz"

diye konuştu.

Bekiroğlu'nun konuşmasının ardından tesisin açılışı yapıldı. Açılış gününe özel fiyatla 21 kamyonun satışı gerçekleştirildi. ■

Şensan Otomotiv

MAN TopUsed merkezinin de yer aldığı, Tuzla'daki Şensan Otomotiv tesisleri, 4 bin 800 metrekareli kapalı olmak üzere toplam 10 bin metrekarelik alanda hizmet veriyor. TEM otoyoluna cepheli olan ve MAN sıfır araç satışının da yapıldığı tesiste, günlük 30 araç kapasiteli MAN

Yetkil Servisi de yer alıyor.

Türkiye'nin en büyük kurumsal ikinci el satış organizasyonu MAN TopUsed'u Tuzla'ya taşıyan tesiste toplam 65 personel görev yapıyor ve toplam 55 kamyon sergilenebiliyor. MAN, Tuzla'daki yeni TopUsed merkezinde, tüm kamyon modellerinin alım satımını da gerçekleştirecek.

Sezon bereketiyle geldi

Her yıl okulların kapanmasıyla başlayan sezon hareketliliği, bu yıl üniversite giriş ve çeşitli meslek sınavlarının tamamlanması ve Ramazan'ın da başlamasıyla doruğa çıktı. Özellikle tatil yöresi olan Ege ve Akdeniz bölgesine giden tarifeli şehirlerarası yolcu

taşımacılığı otobüslerinde boş koltuk bulunmuyor. Bazı güzergahlar için birçok firma ek seferler düzenledi.

Her ne kadar Marmara ve Karadeniz bölgelerinde yağışlı havalarda olsa da, meteorologlar, güneşli güzel günler bekliyor. ■



Milano'daki UITP Fuarına katıldı

Otokar, Avrupa çıkarmasına devam ediyor

Otokar, toplu taşımacılık sektöründe dünyadaki en büyük sivil toplum kuruluşu olan Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği'nin (UITP), 8-10 Haziran tarihleri arasında Milano'da düzenlediği fuarın Avrupa'yı fethetti. Kurulduğu günden bu yana toplu taşımacılık alanında birçok yeniliğin öncüsü ve gözdesi olan Otokar'ın Kent ve Avrupa'da Vectio ismi ile yer alan Doruk otobüsleri UITP Dünya Kongresi ve Fuarı'ndaki standında sergilendi. Cirounun yaklaşık yüzde 4'ünü Ar-Ge'ye ayıran ve hem Türkiye hem de Avrupa pazarına uygun ürünler geliştiren Otokar, etkinlikte Otokar Avrupa şirketi tarafından temsil edildi.

Otokar, Avrupa'da etkinliğini artırmaya devam ediyor

Yurtiçinde son 5 yılın en çok tercih edilen otobüs markası olan Otokar'ın

otobüsleri Türkiye ve dünyada her gün milyonlarca insanı taşıyor. Avrupa'da Fransa, İtalya, Almanya gibi farklı ülkelerde otobüsleriyle büyümesini sürdüren Otokar, bulunduğu pazarlarda sahip olduğu geniş ürün gamıyla farkını ortaya koymaya devam ediyor. Topyekün mükemmellik felsefesi ile ihtiyaçlara uygun olarak ürettiği araçlarıyla müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor. Yakın zamanda Malta'da kazandığı ihale ile başarılarına bir yenisini ekleyen Otokar, sağdan direksiyonlu 142 adet Doruk'un teslimatını yaz sonuna kadar tamamlamış olacak. Malta halkı, Türk mühendis ve işçisinin emeğiyle hazırlanmış araçların keyfini sürecek. Bu sipariş aynı zamanda Otokar'ın ilk sağdan direksiyonlu filo satışı olma özelliğini de taşıyor. Diğer taraftan Otokar, Slovenya'ya ihraç ettiği Doruk araçlarıyla da ilk kez Avrupa'da bir başkent filusunda yer almıştı. ■

Anaokulu öğrencilerine

Otokar'dan çevre eğitimi

Kurulduğu günden bu yana çevreyle dost ürün ve üretim süreçleri geliştirme konusunda yaptığı çalışmalarla bölgesinde faaliyet gösterdiği diğer şirketlere örnek olan Otokar, Dünya Çevre Günü'nde yarınları emanet edeceği bugünün çocuklarının çevre dostu bireyler olarak yetişmeleri için temel çevre eğitimleri verdi. Öğrencilere Otokar Üretim

ve Tesis Müdürlüğü'nden Yatırım Birim Yöneticisi Gönül Mumlu tarafından verilen eğitimde, geri dönüşüm ve çevre kirliliği konuları anlatılarak bireyin bu konudaki sorumluluklarından bahsedildi. Eğitim kapsamında öğrencilere günümüz ve geleceğin problemi olan su kaynaklarının azalması konusunda bilgi verilerek su tasarrufu ve verimli tüketim konusunda bilgi verildi.

Ulusal ve uluslararası sosyal projelere destek verdiklerini ifade eden Otokar Üretim ve Tesis Müdürü Ferda Ertekin, çevrenin korunması konusunda entegre bir yaklaşıma sahip olan Otokar'ın çevre politikasının, ISO14001 Çevre Yönetim Sistem Standardına uyumlu olduğunu söyledi. ■



Yolcu taşıtlarına bakış...



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Bu haftaki yazımda, gazetemizin manşetinde yer alan yolcu taşımacılığındaki taşıtların analiziyle ilgili görüşlerimi iletmeye çalışacağım.

Kıralık/sözleşmeli taşıtlar

Önceki "kıralık" olarak ifade edilen, taşımacılar tarafından kullanılan taşıtlarına ait taşıtlar yeni mevzuatta "sözleşmeli" olarak nitelendirildi. Gerçek anlamda bir kiralama olmadığı için bu değişiklik yerindeydi. Önceki sözleşmeli taşıtların çok fazla, hatta sınırsız olduğunu hatırlıyorum. Bir özmal beş sözleşmeli şekilde sınırlama dahi itiraz gördü. Özmal karşılığı taşıtların D1 ve D2'ler için iki; B1 ve B2'ler için ise önce bir, sonra da yarım sözleşmeli taşıtlar seviyesine getirildi.

Benim hatırladığım gerekçe bireysel taşıtların korunmasıydı. "Taşımacılar kolayca ve bolca bulabildikleri sözleşmeli taşıtlar sorumsuzca doluluğu düşük olan yanlış seferlere gönderiyorlar" diye düşünülüp sözleşmeli sayıları azaltıldı. Bu durum, bazı bireysel taşımacıların istedikleri firmalarda yer bulmalarını da engelledi.

Bugüne gelince...

Şimdi, bakıyoruz ki taşımacılar mevcut sözleşmeli haklarının neredeyse sadece yarısını kullanıyorlar. Bu durum, taşıtların kötüye kullanılmaması bakımından iyi gözükse de yeterince sözleşmeli taşıtların olmadığını da gösteriyor. Pek çok bireysel taşıtların korunmalarına rağmen yok oldukları veya başka işlere yöneltilerini anlamını çıkarıyorum.

Aslında mali yeterlilik açısından gerekli şartları taşıyan bir kimseye, bunun ötesinde ek mali yükümlülük anlamında özmal şartlarının dayatılması bence ekonomik anlayışımıza pek uyumuyor. Bugün başkasına ait sermaye, makine, bina, arazi,

sinai haklar vs. kullanılarak neredeyse hiçbir mali güç olmaksızın girişimci olmak pek ala mümkün. Emek ise zaten başkalarından çoğu zaman kolayca ve istenilen şartlarda bulunabiliyor.

Özmal yükümlülükleri

Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde, yukarıda açıklanan ve bana göre yanlış olan özmal-sözleşmeli taşıtların ilişkisinin ötesinde de özmal yükümlülükleri bulunuyor. Bunun en bilinen örneği tarifeli taşımacıların hat açmalarında görülüyor. Şüphesiz ki az sayıdaki taşıtlar çok sayıdaki hattın işletilmesi mümkün değil. Ancak hatlar için yeterli sayıdaki taşıtların özmal olarak ifade edilmesi, hele hele koltuk sayısı ile ifade edilmesi gereksiz. Bu hatlar sözleşmeli taşıtlar da dikkate alınarak toplam taşıtların sayısıyla sınırlanabilir. Hele hele 25-30 koltuklu küçük taşıtların da seferlerde kullanılabileceği düşünüldüğünde büyük otobüs esaslı sayılar hiç gerekmez. Herkeste serbest piyasanın yanlışlarına karşı tedbir alma hevesi var. Bilinmeli ki serbest piyasa seçimi yanlışları da bilinen yapılmıştır, bunun taraftarları gerekeni zaten düşünmüşlerdir.

Firma büyüklükleri

Tarifeli taşımacıların tarifesi turizm taşımacılarından, yurtiçi taşımacıların ise uluslararası taşımacılardan daha fazla sayıda taşıta sahip olduklarını görüyoruz. Bundan daha önemlisi, genelde firmaların 20'yi aşkın sayıda otobüse sahip olmaları... Burada özmal kastetmiyoruz; özmal olarak bakarsak her firmada ortalama 10'u aşkın özmal taşıtlar olduğunu görürüz. Bu sayılar yolcu taşımacılığında önemli bir yatırım olduğunu bize gösteriyor. Yine, önceki dönemlerde 20'nin altında olan sayıların 20'nin üstüne çıkması iyiye işaret... Umarım ki hafızam

beni yanıltmıyordur.

Otobüs taşımacılığı için söylediğimiz bu düşünceleri otomobil taşımacılığı için söyleyemiyoruz. Daha küçük ve daha az yatırım gerektiren otomobillerden bile çok fazla sayıda taşıtların yok, yani güçlü değiller. Daha güçlü olan B ve D belgeli taşımacıların ayrı bir belge olmaksızın mevcut belgeleriyle otomobille yolcu taşımacılığı da yapabilmeleri şeklindeki eski önerimin yerinde olduğunu bir kez daha görüyoruz. Hani şu üniversite diploması olana lise diploması sorulmaması misali B belgeli otobüsçüler uluslararası, D belgeli otobüsçüler de şehirlerarası otomobille taşımayı A belgesi almadan niye yapamamışlar ki?

D4 belgeleri

Sadece özmal taşıtların kullanılabildiği D4 belgelerindeki ortalama taşıtların birer birer üzerinde: 1,03. Bu demektir ki hemen her belgede sadece bir taşıtlar kayıtlı. Birden fazla taşıtlar belge çok az. Serbest piyasaya açık olmayan bu alanda belge alabilen her kişinin sadece bir taşıtların olabileceği gerekir, fazlasına izin verilmemeli. Birden fazla taşıtlar, birden fazla ortaklı belgeler için olabileceği. Kanaatimce bu da kooperatif esaslı olmalı. Taşıtların kooperatif üzerinde olması şeklindeki kuralın zorlukları da düşünülerek yeni bir yapılanma yerinde olabilir.

B3-D3 belgeleri

B3 belgesi zaten üç tane. D3 ise epey var; bunların da ortalama taşıtlar sayıları 2,3. Herkesin kendi ihtiyacına göre ticari olmayan taşıtlar yaptırdığı bu belgeler için bu taşıtların normal. Zaten hepsi de özmal.

Taşıtların ilişkili değerlendirilmeden benim çıkardığım sonuç; sağlıklı bir gelişme yaşanmadığı yönünde. Tabii, azalan bireysel taşıtların sahiplerinin başına ne geldiği ayrı bir soru. ■

Tempo'da ÖTV bizden!

Düşük işletme giderleri ve yakıt ekonomisiyle kârlı çıkaran Tempo, konforunuz için eklenen üstün donanımlar ve şık tasarımıyla karşınızda.

Siz de yeniliğin keyfini sürmek için Tempo'nuzu hemen alın, ÖTV bizden olsun.*



*Kampanya 30 Haziran 2015'e kadar geçerlidir.

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



Otokar

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu 6. Mezunlarını verdi

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu 6. Mezunları 11 Haziran 2015 tarihinde Hidiv Kasrı'nda yapılan tören ile diplomalarını aldı. Mutevelli Heyet Başkanı Ruhi Engin Özmen, "Bu yılki mezunlarımız ile birlikte 3 bin kişilik büyük bir aile olduk" dedi.

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu 6. Mezunları 11 Haziran 2015 tarihinde Hidiv Kasrı'nda yapılan tören ile diplomalarını aldı.

2014-2015 Akademik Yılında öngün Türkçe, İngilizce ve uzaktan eğitim programları olmak üzere toplam 20 programdan 642 öğrenci mezun oldu. Yükseköğretim Birincisi Deniz ve Liman İşletmeciliği Programı Öğrencisi **Dilara Aktaş** olurken, İkinci Bilgisayar Programcılığı Öğrencisi **Melike Söğüt** ve Üçüncü Dış Ticaret Programı Öğrencisi **Buşra Çınar** oldu.

Törende konuşan Mutevelli Heyet Başkanı Ruhi Engin Özmen, bugüne dek mezun edilen öğrencilerin iş yaşamındaki başarıları ile gurur duyduğunu, belirterek, "Biz bu yıl mezun olacak olan arkadaşlarımızla beraber yaklaşık 3 bin kişilik bir aile olduk. Sizler hayatınızın tam dönüm noktasındasınız. Geride eğitiminizi bıraktınız, önünüzde iş hayatınız açıldı. Bundan sonraki süreçte hepimize sonsuz başarılar diliyorum. Yolunuz açık, geleceğiniz aydınlık olsun, yuzunuz güleç olsun. Hephinize başarılar diliyorum" dedi.

Beykoz Lojistik Araştırmaları ve Uygulamaları Merkezi Müdürü Prof. Dr. Okan Tuna yaptığı konuşmada öğrencilere yaşamaları boyunca başarı diledi.

Yükseköğretim Müdürü Vekili Doç. Dr. Baki Aksu da konuşmasında öğrencilere eğitim sonrası hayatlarında bireysel tutum ve davranışlar yerine daima ekip çalışmasını tercih etmeleri, dünyadaki gelişmeleri yakından izlemelerini ve bunun için modern iletişim teknolojilerini kullanma becerisine sahip olmaları yönünde tavsiyeler verdi ve bundan sonraki yaşamlarında başarılar diledi.



Mutevelli Heyeti Başkanı Engin Özmen, Okul Birincisi Dilara Aktaş'a plaket verdi.

Okul birincisi: Dilara Aktaş

Tum mezunlar adına törenin ilk konuşmasını yapan Okul birincisi

Dilara Aktaş, hayatlarının bir sayfasını güzel anılarla kapattıklarını ve diğer sayfasını yeni beklentiler ve umutlarla açtıklarını belirterek,

Yüksekokuldaki eğitim hayatı boyunca desteklerinden ötürü hocalarına teşekkür etti.

Törende ayrıca Erasmus Öğrenci Hareketliliğini başarı ile tamamlayan ve Yüksekokulda Akran Eğitimi Programında Eğitim Koçu olma başarısı gösteren öğrencilere başarı sertifikaları da takdim edildi.

Yüksekokulun Program birincileri Enerji Tesisleri İşletmeciliği Programı Birincisi **Furkan Taşyanan**, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı Birincisi **Ümmuhan Yılmaz**, İşletme Yönetimi Programı Birincisi **Seren Kevser Argadal**, Lojistik Programı Birincisi **Damla Aladağ**, Marina İşletme Programı Birincisi **Mujgan Menteşe**, Mobil Teknolojileri Programı Birincisi **Mikail Şenel** ve Raylı Sistemler İşletmeciliği Programı birincisi **Osman Çağlak**'a diploma ve onur belgelerinin takdiminin ardından sırasıyla tum programlardan mezun öğrencilere diplomaları verildi ve kepler havaya atıldı. ■



Taşımacılar da eğlenir!

Günaydın Group Bowling turnuvası

■ **Cumhur ARAL / İZMİR**

İzmir'de lojistik, parsiyel ve kargo taşımacılığı, personel, öğrenci, konteyner, şehirci ve şehirlere yük taşımacılığı ile askılı tekstil taşımacılığı, liman içi çalışma ve CNRT deposu konularında faaliyet gösteren Günaydın Group personeli, Hilton Hotel içinde bulunan Fame City'de düzenlenen Bowling Turnuvasında bir araya geldi, keyifli saatler yaşadı.

Turnuvaya, pazarlama ve finans konularından sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Erol Günaydın, servis ve satın alma konularından sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Günaydın, mali işlerden sorumlu yönetici ortaklarından Hasan Estürkler ile şirketin her kademesinden çalışanlar aileleri ile birlikte katıldı.

Mehmet ve Erol Günaydın kendilerinin de dâhil olduğu turnuva katılan 33 takım oluşturulduğunu, mücadelenin sonunda 8 takımın final oynadığını belirterek, dereceye giren takımlara ödülleri verdi.

Her iki yönetici de Günaydın Group'un büyük bir aile şirketi olduğunu ve şirkette çalışan herkesin bu ailenin bir ferdi olduklarını belirtti. "Aile üyelerinin çeşitli etkinliklerde bir araya gelmesinden daha doğal ve keyifli bir şey yoktur" diyen Mehmet Günaydın'a, Erol Günaydın, "Bayram, düğün ve cenazelerde bir araya gelindiği gibi yılda birkaç kez

düzenlediğimiz sosyal etkinlikler de ailemizi bir araya getiriyor, bir arada tutuyoruz. Biz ve çalışanlarımız önce insan. Bunun dışında farklı bir bakış açısıyla yaklaşmıyoruz. Kazancımızı, keyifli anlarımızı ve stresimizi hep birlikte paylaşıyoruz" sözleriyle katıldı.

Çalışanların motivasyonunu ve huzurunu önemstediklerini belirten Günaydın'lar, çalışma koşullarının, iş sağlığı ve güvenliğinin belirleyiciliğine değinerek, çalışanların motivasyonunu artırmaya sosyal etkinlikler düzenlediklerini açıkladılar.

Başarının ve büyümenin altında yatan sırrın bu olduğunu; sorumluluk ve verimlilik bilinci arttıkça üretkenliğin de arttığını ifade ederek, sonuçta kazananın kurum ve çalışanlar olduğunu belirttiler. ■



Yönetim kademesi; her pozisyonundaki çalışanlarla aynı heyecanı, aynı hazzı birlikte yaşıyor, aynı masayı paylaşıyor, aynı takım oyuncularını mücadele ediyor.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Aklı kullanmak

Aylaylı ve mektepli, uzun yıllar boyunca karışımıza çıkan ayrımcı kavramlardandır. Aylaylı, yaşayarak öğrenmiş insandır. Başarılarını, hayat okulunda edindikleri deneyimlere borçlu oldukları için çoğu zaman, teoriye değil pratiğe inanırlar, teorisinin hayattan kopuk olduğunu düşünürler ve bu sebeple sorunları deneme yanılma ile çözenin en doğru yaklaşım olduğunu düşünürler.

Oysa teori, hiçbir pratik karşılığı olmayan hayali bilgi değildir. Teori bize daha olay gerçekleşmeden, ne olacağını anlatır. Hayatta çoğu davranışın sonucu, yaşadığı anda değil, belirli bir süre sonra ortaya çıktığından, bilgi çok değerlidir. Başarılı olmak için çalışmak gerektiği, sosyal bir kuraldır. Herhangi bir öğrenci, bu kuralın geçerli olup olmadığını kendi üzerinde test edebilir ama teoriler yanılmaz, daha önce bu durumu yaşayanların başına ne gelmişse, o öğrencinin de başına gelecektir.

İnsanın en önemli zafiyetlerinden biri kendini bir istisna olarak görmesidir. Sigara içenler, sigarının zararlı olduğunu bilirler ama kendilerine zarar vermedikçe inanırlar. Aynı şekilde bazı girişimciler de, kendi yaptıkları için bir istisna olduğunu düşünürler. Onlara göre, danışmanların söyledikleri teorik olarak doğru olsa da, kendileri için geçerli değildir. İçinde bulunduğu durumun, bir istisna olduğuna inanmak, çoğu alaylıda görülen tipik bir düşünce biçimidir. Oysa hasta bir insan statüsü ne olursa olsun doktor karşısında herkesle aynı işleme bakımından da her şirket -ne kadar özel hissederse hissetsin- aynı kurallara tabidir. Teori, her şirket için aynı şekilde işler.

Teori ile pratik birbirinin zıttı değildir. Teori insanı, o konuyu daha önce yaşamış, kafa yormuş beyinlere bağlar. Teoriden yararlanmasını bilmeyen insanlar, her seferinde Amerika'yı yeniden keşfetmek zorunda kalarak, hem zaman hem enerji hem de para kaybederler.

Pazarlamada bir marka rakiplerinden farklılaşsın, yaşama şansı bulur; aksi takdirde yok olma mahkûmdur. İnsanlar kendilerini değerli hissettikleri ortamlarda, gönüllü katkıda bulunurlar ve işyerlerine çok faydalı oldukları bunu romantik bulup, kendi bildikleri gibi yapan şirketler, hiç bir şekilde insanları verimli bir şekilde çalıştıramazlar. Bugün hala bazı girişimciler bu teorilerin geçerli olmadığını kendi üzerlerinde test etme ile zamanlarını, emeklerini ve sermayelerini boşa harcıyorlar.

Başarılı girişimciler ve yöneticiler, kendi düşüncelerine ve yargılarına inandıkları kadar, bilgi ve kitaba da inanan insanlardır. Onlar, teorileri yok saydıkları takdirde, kendilerinden önce benzer yollardan geçmiş insanların elde ettikleri çok değerli bilgilerden yoksun kalacaklarını bilirler.

Bizden önce yaşamış olanların yaşadıkları her başarı ve başarısızlığın bazı ortak özellikleri vardır. Bilgiye ve teoriye inanmak, deneyimlerden ders çıkarmak, yolu kısaltır, riskleri azaltır, insanı başarılı kılar. Daha önce aynı yoldan geçmiş olanların öğretilerinden yararlanmak ister.

İnsanlar, başkasının aklından yararlanmasını bilenler ve bilmeyenler olarak da ikiye ayrılır. Hayatta bazı insanlar, teorilerden ve başkalarının yaşadıklarından öğrenebilen, kendi yollarını bu öğretilere göre çizen insanlardır. Bu insanlar, her ne olurlarsa olsun kendilerinden önce üretilmiş bilgidir ve başka akıllardan yararlanmasını bilen akla sahiptirler. ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 192 • 22 - 28 Haziran 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

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.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Yayınlık ve Reklam Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kütbas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramadan DEMİR

Lojistik Dünyası

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi
editor@tasimadunyasi.com

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 192 • 22 - 28 Haziran 2015

www.tasimadunyasi.com

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener taşımacıların feryadını dile getirdi:

Kiraz belge beklemeyiz!

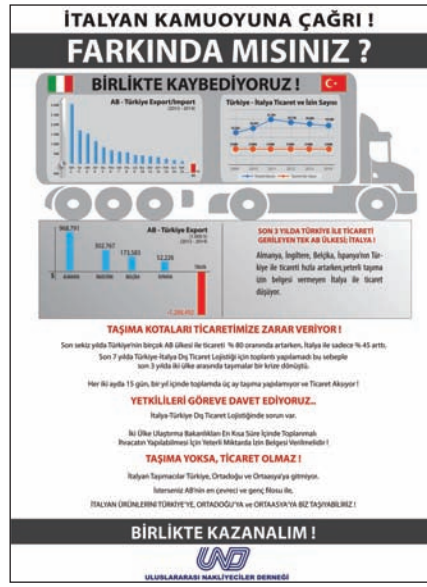
Yetersiz olan İtalya'ya ihracat taşıma belgelerinin iki aylık dönemler halinde dağıtılması sebebiyle, taşımacılar her yıl belli aylarda 15 gün belgesiz kalıyor. 15 Haziran günü bitmiş olan belgeler sebebiyle bekleme imkanı olmayan ürün yükleyen taşımacılar artık feryat ediyor.

Taşıma izin belgelerinin bitmesi sebebiyle sırtında yükte belge arayan ve ihracatı taşıyamayan taşımacılar adına, UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, "İtalya taşımacılarında bıçak kemiği dayandı ve hatta kemiği de kesiyor" dedi.

RoRo gemileri ile İtalya'ya ulaşan turları limandan Milano'ya gidip yükünü teslim edemediğini açıkladı: "Yıllık 12 milyar Dolar ithalat yaptığımız İtalya'ya 7 milyar Dolar ihracat yapacağız, onu da taşımamıza izin vermiyorlar. Dış ticaret açığımız olan İtalya gibi bir ülke ile izin sorunumuz olması kabul edilemez."



İtalya izin belgelerinin bittiğini ve tekstil, otomotiv, gıda ürünlerinin sorun yaşadığını açıklayan Şener, birçok ürünün izin belgesi için ay sonunu bekleme şansının olmadığını ifade etti: "Her yıl 15 Haziran 10 Temmuz arasında çok kısa sezonu olan Kiraz taşımacıları büyük zorun yaşıyor. Yaklaşık 100 Tır dolusu kirazın ihracatı ile ülkemize 7 milyon Euro gelir elde ediyor. Kiraz toplandıktan sonra 12 gün içerisinde tüketilmek zorunda. Raf ömrü çok kısa olan bu ürünün izin belgesi beklemesi söz konusu bile olamaz." ■



Zamlardan haberdar ediyor

Starpet tüketicilerini koruyor

Akaryakıt fiyatları sürekli değişiyor. Özellikle döviz kurlarındaki hareketlilik akaryakıt fiyatlarında yeni ayarlamalara neden oluyor. Bütün bunlarla birlikte sürekli zam ve indirim haberleri geliyor. Bu haberler o kadar sıklaştı ki, ne zaman zam olduğu, ne zaman indirim olduğu çoğu kez fark edilmiyor. Oysaki pompa fiyatları neredeyse 5 günde bir değişiyor

Bir iniyor, bir çıkıyor

Starpet Garzan Akaryakıt Dağıtım Pazarlama AŞ tarafından açıklanan rakamlara göre; 1



Haziran 2014 ile 1 Haziran 2015 tarihleri arasında Motorine 10, benzine 12, gazyağına 16 kez zam geldi. Yine aynı tarih aralığında motorin fiyatları 14, benzine fiyatları 19, gazyağı fiyatları da tam 9 kez indirim gördü. Bir yıl içinde 2 haneli rakamlarla inip çıkan akaryakıt fiyatlarında yılsonunda yaşanan fark ise kurşunsuz benzinde -0,35 TL, motorinde -0,37 TL ve gazyağı fiyatlarında -0,44 TL oldu. Seçim öncesindeki

Yıl böyle bir farkla geride kalırken, seçimin ertesi günü açıklanan akaryakıt zam oranları önümüzdeki yılda da benzer bir tablonun yaşanacağını sinyallerini verdi.

Hareketlilik bu kadar yoğun olunca birçok sürücü de, akaryakıt ürünlerine sık sık yapılan zamlara çoğu zaman hazırlıksız yakalanıyor. 10 yıldır kampanyaları ve yenilikleriyle müşterileri için "dost marka" olmaya devam eden akaryakıt sektörünün yüzde yüz yerli markası Starpet, her akaryakıt zammı öncesinde müşterilerine izinli SMS yoluyla zamlar hakkında bildirimde bulunarak sürücülerin zamlara hazırlıksız yakalanmasını önüyor.

Starpet Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Murat Okalin, bu uygulamaya sayesinde satışlarının yüzde 15 oranında arttığını belirtti. ■

Mercedes-Benz Türk, 3'te 1 fiyatına motor yeniliyor

Mercedes-Benz Türk, müşterilerine yönelik sunduğu servis ve hizmetleri genişletmeye devam ediyor. Bu kapsamda Mercedes-Benz kamyon sahipleri, bir Reman motor aldığımda hem motorunu sıfır motor fiyatının üçte birine yenilemiş oluyor, hem de Mercedes-Benz Türk'ün Reman motora verdiği kilometre sınırı olmaksızın 1 yıl orijinal yedek parça ve işçilik garantisinden faydalanıyor.

Farklı ve yenilikçi ürünleriyle her zaman müşterilerinin yanında olan Mercedes-Benz Türk, yeni bir motora aynı performansa, kaliteye ve garanti şartlarına sahip Reman motorlarıyla hem kaliteyi uygun fiyata sunuyor hem de çevreci üretime katkı sağlıyor.

Araç sahibi kullanılmış veya hasarlı motorunu Mercedes-Benz Türk bayisine vererek Reman motorunu hiç zaman



kaybetmeden teslim alabiliyor. Reman motor, siparişi takip eden 24 saat içinde sevk ediliyor ve anında monte edilerek araçın yürür hale gelmesi sağlanıyor. Aynı zamanda araç sahibi, dilediği takdirde Mercedes-Benz Türk'ün sunduğu servis kredisinden de yararlanabiliyor. Kaliteden ödün vermeden tekrar kullanımı mümkün olan parçalar sayesinde malzeme, enerji ve hammadde kullanımında yüzde 85'e varan tasarruf sağlanıyor. ■

SCANIA'DAN

Ramazana özel kampanya

Scania, müşteri memnuniyeti odaklı çalışmalar kapsamında satış sonrası hizmetlerde ramazan ayına özel kampanya ile kullanicılarına bayramı erken yaşatacak.

16 Temmuz 2015 tarihine kadar sürecektir kampanya kapsamında yakıt tüketiminin en önemli parçaları arasında olan yakıt enjektörü yüzde 25'e varan oranlarda indirimle temin ediliyor. Scania müşterileri, yakıt tüketimini ve maliyetini düşüren yakıt enjektörü kampanyasından, Türkiye genelinde bulunan tüm Scania Yetkili Servislerinde yararlanabilecekler. Bağlı olarak, Scania

kalitesi ile üretilen devir daim sisteminin bu en önemli parçalarının yanı sıra hava körüğü, fren balatası ve diski, supap ve piston gömlek setlerini de kapsayan, motorun sağlıklı çalışmasını sağlayan fan kayışı, kasnak ve gerdirme parçalarında da yüzde 25'e varan indirimler uygulanacak. ■



Scania'nın geleneksel hale getirdiği "Eski Dostlar" kampanyası da 31 Temmuz 2015 tarihine kadar uzatıldı.

Sırma Maden Suyu'nu

Etis Lojistik taşıyacak

Entegre ve dağıtım lojistiğinin iddialı oyuncularından Etis Lojistik, müşterileri arasında Türkiye'nin önde gelen su ve gazlı içecek markalarından Sırma'yı kattı. Müşteri portföyünü hızla artıran Etis Lojistik, Sırma ile birlikte bir ilke de imza atmış oldu. Etis, bu anlaşma ile ilk defa gazlı içecek grubunda lojistik hizmetini sunacak. Sırma'nın Bursa Orhaneli Fabrikası'ndan alınacak cam ve pet şişe ambalajlı 180 çeşit ürün, Bursa'dan Türkiye'nin 200 noktasına günlük olarak taşınacak. Böylece günlük 450 tonluk bir taşıma hacmi gerçekleştirilecek olan Etis,

Sırma Maden Suyu tesislerinden aylık ortalama 450 TIR çıkışı yapacak.

Geçen yılın sonunda Hamidiye Su ile anlaşarak dağıtım lojistiğine adım attıklarını hatırlatan Etis Lojistik Genel Müdürü Erdal Kılıç, "Dağıtım lojistiği alanındaki yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Altyapı ve IT yatırımlarımızı sürdürüyoruz" diye konuştu. ■



Brisa ve Akbank'tan aile şirketlerine destek

Brisa, iş ortaklarının kurumsallaşması ve sürdürülebilir yönetim anlayışıyla buluşması için desteğini sürdürüyor. Brisa'nın "Akbank Aile Şirketleri Akademisi" ve Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Birimi EDU işbirliğiyle hayata geçirdiği kurumsal eğitim programını başarıyla tamamlayan ve kendi geleceğine yatırım yapan işletmelerin ikinci ve üçüncü nesil aile bireyleri 10 Haziran tarihinde mezun olarak, sertifikalarını Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman'ın elinden aldı.

Brisa, iş ortaklarının işletmelerini geliştirerek daha kurumsal bir kimliğe bürünmelerine, iş süreçlerini daha sürdürülebilir bir anlayışla yönetmelerine ve rekabet güçlerini artırmalarına yardımcı olmayı hedefleyen program üç günlük üç eğitim modülüyle gerçekleşti. Program kapsamında stratejik yönetimden iş geliştirme ve inovasyona, kurumsallaşmadan finansla, şirketlerde iyi yönetim uygulamalarından hukuki konulara ve insan kaynağı yönetimine kadar pek çok konuda başlık ele alındı. Yüz yüze eğitimlerde dünyadan ve Türkiye'den örneklerle teori ile pratik birleştirildi.

Program kapsamında farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerden konuşmacılar da deneyimlerini paylaşmak üzere söz konusu seminer ve derslere konuk oldu.

Katılımcılar uzmanlarla birebir görüşme fırsatı yakaladı. Eğitimci ve sohbet toplantılarında profesyoneller, eğitimlerin sadece teorik olmaması için gerçek hayattaki tecrübelerini ve örnek başarı hikayelerini paylaştı.

Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, törenin ardından şu değerlendirmede bulundu:

"Brisa olarak sürdürülebilirliğe verdiğimiz önemi her fırsatta vurguluyoruz. Sürdürülebilirliğin en önemli unsurlarından birinin, iş ortaklarımızla devamlılık sağlayan köklü ilişkiler geliştirmek olduğuna inanıyoruz. Aile bireylerinin katılımıyla zenginleşen işletmelerin, rekabetçi iş

dünyasında güçlü bir şekilde ilerlemek için vizyonlarını genişletmesi ve verimliliğini artırması kaçınılmaz. İş ortaklarımızla birlikte büyüme vizyonumuzla, Brisa olarak onlara bu yetkinlikleri nasıl kazandırabileceğimizi, işletmelerini nasıl sürdürülebilir bir yapıya kavuşturabileceğimizi ve şirketlerini daha kurumsal bir yapıya yöneterek sonraki nesillere taşımak konularında nasıl teşvik edebileceğimizi paylaşmak üzere Akbank ve Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Birimi EDU işbirliğiyle hazırlanan programı iş ortaklarımıza Brisa katkısıyla sunduk. Eğitim dönemimizin sonunda sertifikalarını alan tüm iş ortaklarımızı tebrik ediyorum. Brisa olarak iş ortaklarımızla birlikte büyüme vizyonumuz doğrultusunda desteklerimizi devam ettireceğiz." ■

İSO ilk 500 firmayı açıkladı TIRSAN, 159'uncu sırada

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) açıkladığı 2014 yılı Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu listesinde TIRSAN Treyley AŞ 159'uncu sırada.

Türkiye Treyley Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "37 yıldır Türkiye treyley sektöründeki liderliğimizin öncelikli nedenleri, başarı kriteri olarak müşteri memnuniyetini ilke edinmemiz ve tüm paydaşlarımıza sunmuş olduğumuz çözüm odaklı hizmetlerimizdir. 2014 yılı Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu listesinde 159'uncu sırada yer alarak büyük bir

başarıya imza attık. Tırsan ailesi olarak, bu büyük başarının hakkı gururunu yaşamaktayız" dedi.

Konuşmasında sayılara da yer veren Nuhoglu, "Tırsan, 2015 yılının ilk beş ayında 2014 yılının ilk beş ayına göre satış adetlerini yüzde 15 artırarak Türkiye'nin pazar lideri olmakla beraber, Avrupa'nın en büyük pazarı olan Almanya ve Polonya'ya Tırsan bünyesindeki Kässbohrer markası ile ihracat gerçekleştiren tek Türk treyley üreticisidir" dedi. Nuhoglu, 2014 yılı sonunda Almanya'daki trafiğe kayıtlı toplam araç adedinin 2013 yılına göre yüzde 96'ya yükseldiğini, Hollanda'da da pazar paylarının yüzde 80 oranında arttığını dile getirdi. ■



facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası
editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ P P 2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

22 - 28 Haziran 2015 www.tasimadunyasi.com

Yıl sonuna kadar 5 yeni ürün

Dinçer Çelik, Safir VIP'in ardından Tourmalin'in tanıtımını gerçekleştirdiklerini belirterek, "Yıl sonuna kadar Opalin, elektrikli otobüs, Avenue I Bus, Opalin City ve yeni Maraton pazarına sunulacak" dedi.

Orta mesafe taşımacılığına yönelik 57 koltuklu 12 metrelik otobüs

Tourmalin yola çıktı

■ **Caner ÖZCAN**

Temsa, Şubat ayında pazara sunduğu 41 koltuklu, 2+1 Safir VIP aracının ardından, orta mesafe taşımacılığın yeni yüzü olarak tanıtılan, 57 koltuk kapasitesine sahip 12 metrelik, Tourmalin'i tanıttı. 16 Haziran Salı günü Sabancı Center'de düzenlenen basın toplantısına, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik ve Temsa yöneticilerinin yanı sıra servis taşımacı ve turizm taşımacı şirket yöneticileri, ile özel halk otobüsçüleri katıldı.

Temsa son 3 yılda ağırlığını koydu

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Temsa'nın son 3 yılda Türkiye pazarına sunduğu ürünlerle ciddi bir hamle yaptığını söyledi. Temsa çalışanlarının, müşterilerin işlerini büyüten ürünler vermek için yoğun mesai harcadığını dile getiren Çelik, "Ürün gamımız 19 adede ulaştı. Bu sene sonu ve önümüzdeki sene yapacağımız yeni ürün lansmanları ile ürün gamımız 25'e ulaşacak. Bu 25 ürün Euro 6'ya hazır olacak. Temsa sizlerin işine değer katmak için var gücü ile çalışıyor" dedi.

Tourmalin şehirlere yakışacak

Tourmalin kelime olarak göz alıcı, değerli bir taş anlamına geldiğini, Tourmalin ile müşterilerine değerli bir ürün sunduklarını vurgulayan Çelik, "Tourmalin, Avrupa'da beğenilen, en az 50 bin satan bir araç. Bu defa Türkiye'ye sunuyoruz. İlk siparişlerini aldık. Bursa'da Burulaş şirketi, Tourmalin'in ilk kullanıma alan şirket oldu. 57 koltuk kapasitesine sahip 12 metrelik Tourmalin aracımız, aynı Safir'de olduğu gibi düşük yakıt tüketimi ile otobüsçünün, aydınlık iç mekanı ile de yolcuların yeni gözdesi

olacak. Tourmalin ürünümüz orta çift kapısı, engelli asansör özelliği ile tüm yolcular için güvenli ve kolay erişim imkanı sağlayacak. Tourmalin, orta mesafe ulaşıma uygun tasarımı, bağımsız süspansiyonu ile yolculara sağlanan ekstra rahatlık ve güven ile fark yaratacak. Sürücüler ergonomik tasarımı sayesinde konforlu ve güvenli sürüş deneyimi yaşayacaklar" diye konuştu.

Yüzde 10 düşük yakıt tüketimi

Tourmalin'in iki yıllık bir çalışmanın ürünü olduğunu belirten Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Ar-Ge ekibimiz taşımacılık alanında en yüksek kalitede ve en yüksek dayanıklılığa sahip ürünlerin pazara sunulması için yoğun çalışmalar gerçekleştiriyor. Sahada müşterilerle sık sık bir araya gelen ve onların taleplerini en iyi dinleyen ekip olmaya çalışıyoruz. Bu ekip de sahadaki ne tür bir ürüne ihtiyaç varsa onu pazara sunma çabası içinde. Büyükşehir belediyelerimizin ilçelerde ve uzak mahallelerde kullanabileceği, havaalanlarından çevre il ve ilçelere, banliyo seferlerinde, fabrika servislerinde personel taşımacılığında,

üniversitelerde ve tur operatörleri tarafından tercih edilen bir araç olacağından şüphemiz yok. Tourmalin, en az yüzde 10 düşük yakıt tüketimi sağlayacak" ifadelerini kullandı. ■



Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hürel Gündüz, Tourmalin direksiyonunda. Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl otobüs hakkında bilgi veriyor.



Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Tourmalin lasmanında değerlendirmelerde bulundu:

Safir VIP 5 ayda 225 satıldı

Çelik, 5 ay önce pazara sundukları Safir VIP 41+1 araç ile ilgili de şunları söyledi: "2015'in Şubat ayında tanıttığımız Safir VIP aracımız ile Temsa rüzgarı çok daha kuvvetli esmeye başladı. Safir VIP ilk 5 ay sonunda 225 satış adedi ile Türkiye'de yüzde 37'lik pazar payına ulaştı. Bu yılın sürprizi olan ve taşımacı dostlarımızın da büyük beğenisini kazanan 2+1 koltuk düzeninde 41 kişilik Safir VIP ürünümüz, bu segmentte pazarı büyüten araç oldu. İş ortağımız olan otobüsçüler Safir'in düşük yakıt tüketiminden yaşadıkları memnuniyeti hep dile getirdiler. İşletme sürecinde yaşadığı avantajların yanı sıra Safir VIP aracımız, fazla koltuk kapasitesi ile otobüsçü dostlarımızın kazancına kazanç katan bir ürün oldu. 2015'in Şubat ayında tanıttığımız Safir VIP aracımız ile sektörde Temsa rüzgarı çok daha kuvvetli esmeye başladı. Temsa bu rüzgara yepyeni ürünlerle destek veriyor" dedi.

İlk 5 ay pazar lideriyiz

Çelik, 2015'in ilk 5 ayını değerlendirerek Temsa'nın pazardaki payı hakkında bilgiler verdi. İlk 5 ayda yurtiçi otobüs pazarında, 3 bin 122 adet otobüs satıldığını dile getiren Çelik, "2014'te pazar payını en fazla büyüten marka olduk. 2013 sonu itibarıyla yurtiçi otobüs pazarında yüzde 16 olan payımız, 2014 sonu itibarıyla yüzde 30'a çıkmıştı. Bu başarının arkasında işte bu yeni



Dinçer Çelik

Yeni Maraton beğenilecek

Temsa'nın pazara sunacağı diğer ürünler ile ilgili de bilgiler veren Dinçer Çelik, "Temsa'nın ilk elektrikli otobüsünü Milano'daki fuarında beğeniyen sunduk. Bu aracımızı Eylül ya da Ekim ayında bir belediye ile devreye alacağız ve orada hizmet verecek. Temsa'yı önümüzdeki yılların ihtiyaçlarına hazırlama adına, Aselsan ile yaptığımız elektrikli araç projemizi çok önemsiyoruz. Pazara sunulacak Opalin ve Opalin City araçlarımız turizm ve şehirçi taşımacılığında hizmet verecek. Avenue I-Bus dediğimiz akıllı otobüsümüzü bu sene Busworld Kortrijk Fuarında sergileyeceğiz. Temsa'nın bu yıl en büyük hamlesi Maraton otobüsü ile olacak. Maraton aracımızın lansmanını, uluslararası İstanbul maratonunun koşulduğu gün yapmayı planlıyoruz. Maraton aracımızı hem 2+1 VIP hem de 2+2 koltuklu olarak tasarlayacağız. Bize göre, şu ana kadar, müthiş bir araç ortaya çıkarttığımızı düşünüyorum. Aracımızı sizlerin de beğenisini kazanacağına inanıyoruz" dedi.



TEMSA

Her şehre yakışır Tourmalin



TOURMALIN yüksek yolcu kapasitesi, rahat ve ferah yolcu bölümü, engelli asansör özelliği ile tüm yolculara güvenli ve kolay erişim sağlıyor. Üniversite, kampüs, havalimanı, belde ve çevre iller gibi orta mesafe seyahatlerinizi artık çok daha keyifli hale getiriyor. TOURMALIN her şehre yakışıyor.

temsa.com.tr

