

Türkiye Otobüsçüler Konseyi, son olaylar üzerine çağrı yaptı:

SAĞDUYULU OL SORUMLU DAVRAN



Çağrı: "Ülkemiz ve bölgemiz üzerinde oynanan oyunları bozmak için, birlik ve beraberliğe en çok ihtiyaç duyduğumuz bu dönemde, Allah'ın verdiği hiçbir cana

kıyılmaması temennisi ile herkesi ve her kesimi sağduyulu olmaya, sorumlu davranmaya davet ediyor, şehitlerimize Allah'tan rahmet, ailelerine ve milletimize başsağlığı diliyoruz."

TOBB Sektör Meclisi, TOFED, TOF, UYOF ve IPRU adına basın bildirisi hazırlandı. 11 Eylül Cuma günü düzenlenen toplantıyla basına ve sektör mensuplarına bu konuda açıklama yapıldı. Bildirinin sonunda çağrı yapıldı.

Konuşmalar

Basın bildirisinin TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım tarafından okunmasından sonra konuya ilişkin görüşler açıklandı. Van Gölü Seyahat firma sahibi Necip Kartal, UYOF Genel Başkanı İmran Okumuş, TOFED İcra Kurulu Başkanı Birol Özcan dikkat çeken konuşmalar yaptılar. Moskova'da bulunduğu için toplantıya katılmayan IPRU Başkanı Fatih Tamay destek mesajı gönderdi.

6'da

İlkem Turizm "Çevre dostu" anlayışı ile yatırımlar yapıyor

43 Euro 6 Sprinter aldı



4'te

Alibeyköy Terminali otobüsçünün yüzünü güldürüyor

Kusursuz hizmet!

✓ Otobüsçüler otogarlardan kaliteli hizmet alamamanın, buna rağmen yüksek otogar ücreti ödemenin sıkıntısını yaşıyor.

✓ Alibeyköy Terminali; modern yapısı, hizmet kalitesi ve 14 TL'lik çıkış fiyatıyla otobüsçülerin beklentilerine cevap veriyor.

✓ Yeni aldığı T1 Yetki Belgesi ile artık sadece transit geçişlerde değil, kalkış ve varışlarda da yeni bir alternatif olacak.

✓ Daha önce yaşanan sıkıntılar dikkate alınarak Kurban Bayramında Alibeyköy seçeneği değerlendirilmeli, diğer terminalerin yükü paylaşılmalı.

Geçtiğimiz hafta İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanı Dr. Kadir Topbaş'ın 2017'ye kadar İstanbul'a 6 yeni cep terminali inşa edileceğini açıklamasının ardından biz de İstanbul'un ilk cep terminalini merkez altına aldık.

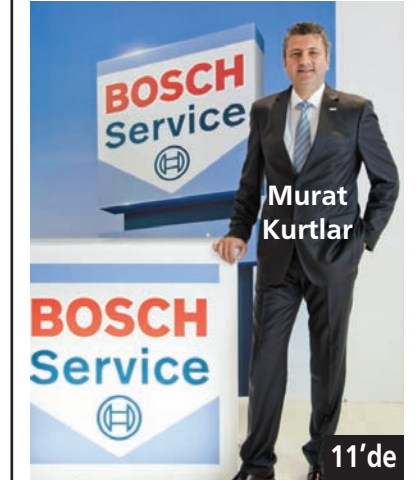
İSPARK'ın inşa ettiği ve işletimini de yaptığı Alibeyköy Terminali'nde, İS-

PARK Otogar İşletmeleri Şefi Ali Haydar Tatlı ile terminaldeki makamında bir araya geldik. Ali Haydar Tatlı, Alibeyköy Terminali'nde insan hareketliliğini 50 bin dolayında olduğunu söylüyor: "Bu rakam bayram günlerinde 80-90 bine kadar çıkabiliyor. Bunu ikiye katlayacak bir potansiyele sahibiz." ■ 4-5'te



GÜVENLİK ÜST DÜZEYDE: Alibeyköy Terminali güvenlik açısından tam not alıyor. Terminalde; 32 güvenlik personeli görev yapıyor, 56 kamera ile 24 saat izleniyor. Üstelik 24 kamera daha yerleştirilecek.

Bosch ağır vasıta yedek parça kanalına odaklanıyor



11'de

Otomarsan'ın kuruluşu - 7

Latif KARAALİ

3'te

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

otobusbankasi.com

otobüs kiralamanın en kolay yolu

Ulaşım için otobüs ve minibus ihtiyacı olan kişilerle, otobüs sahipleri buluşturan bir platform.



Barbaros Mah. Mor Menekşe Sk. Dehşetli Sates, No:3, A Blok, D:100 Katmanlı, İstanbul - TÜRKİYE
Tel: (+90) 850 622 46 50 GSM: (+90) 530 112 30 30 destek@otobusbankasi.com



Dr. Zeki Dönmez

Ülke taşımacılarının zor günleri

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Yüksek Hızlı Demiryolu Yatırımlarının Etkisi - 6

2'de



Mustafa Yıldırım

Sektör durursa hayat durur!

6'da



Akif Nuray

"Benim Sevencim, Rakibin Gözyaşlarıdır."

3'te



Cumhur Aral

İlker Kurşun!

8'de

Yüksek Hızlı Demiryolu Yatırımlarının Ülke ve Bölgeye Etkisi - 6

Ülkemizde YHD yatırımları, veriler ışığında; trafik problemlerinin çözülmesi, trafik güvenliğinin sağlanması ve kaza kayıplarının minimize edilmesi, havayolları ile rekabetçi şartların sosyal dengesi daha gözetici şekilde sağlanması ve yöresel-bölgesel-ulusal ve coğrafi entegrasyonun maksimizasyonu açısından hayati ve tercih edilir olmuştur. Bu bağlamda Ankara-İstanbul YHD hattını takiben, İstanbul'dan Konya'ya günübirlik yolculuğa imkan veren ve hizmet parametrelerini üst düzeyde sağlayan bir YHD hizmeti ile karşılaşacağız. Ankara-Yerköy (Yozgat)-Sivas-Erzincan YHD hattının etapları baştan sona inşa halinde hızla ilerlemektedir ve bu hattın belli etaplarının açılışına yakın dönemde şahitlik edebileceğiz. Bu hattın Erzincan'dan Erzurum-Trabzon ve Kars'a ulaşacağını da düşündüğümüzde, yakın bir gelecekte İstanbul'dan Kars'a YHD koşulları altında seyahat edebileceğimiz gerçeği karşımızda durmaktadır. Bu hattın Sivas'a ve Erzincan'a ulaşan kolları inşa halinde olup takibinde Erzurum ve Kars'a ulaşması, Bakü-Tiflis-Ceyhan Petrol Boru Hattı ve Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Projeleri ile beraber düşünüldüğünde devasa bir potansiyel ortaya çıkmaktadır. YHD'nin etkin ve verimli yatırımlarla gerçekleştirilmesi sayesinde; Erzurum'dan Erzincan, Sivas, Trabzon, Batum, Tiflis, Revan (Erivan), Kars, Ahilkale, Iğdır, Ağrı, Nahçıvan ve civar kentlere 'günübirlik yolculuk imkanları' oluşacaktır. Erzurum'un önündeki ana olgular; 'göç, ulaşım imkanları, iklim şartları, arazi yapısı ve stratejik konum'dur.

İstanbul: Küresel merkez

Ülkemizin Kuzey batısının merkezliği (İstanbul küresel merkezdir) nasıl ki Bursa ise, Kuzey doğusundaki merkezliği de Erzurum'dur. Bütün çalışmalar ve yatırımlar bu perspektif üzerinden yürütülmelidir. Aynı şekilde bu yatırımların bütün Anadolu sahilinde, Konya'dan Akdeniz'e, Çukurova ve Malatya'ya oradan da Elazığ ve Diyarbakır'a ulaşılması, bununla beraber Van yöresinde Van ve Bitlis'i içeren bir güzergah planlaması ile Urfa yöresinde de benzer bir güzergah planlamasının yer alması

yatırımların boyutunu ortaya koymaktadır. Bütün bunlara İstanbul-Bursa ve Ankara-İzmir ile İstanbul-Trakya YHD bağlantılarının da ilave edilmesi ile birlikte 'yatırım süreci'nin boyutları daha iyi ortaya konabilir. Bununla beraber, yersel anlamda da -şartlar dönemsel olarak farklılaşmakla beraber- kalıcı olarak Urfa-Halep, Trakya-Bulgaristan, Van-İran, Kars-Batum-Tiflis-Bakü ve benzeri YHD hat bağlantıları her zaman gündemde ve planlama fazına hazır vaziyettedir.

İnsan odaklı planlama...

Ülkemiz; TRACECA, İpek demiryolu, Avrupa-Ortadoğu ve benzeri ulaşım projelerinin merkezliğinde ve kavşak noktasında bulunuyor olup, sahip olduğu fırsatlar ve tehditler bağlamında, iyi yönetilecek ve 'insan odaklı' algılanacak bir YHD planlama ve yatırım süreci, bizler için hayati bir alanı teşkil etmektedir. Girişilen bu YHD yatırımları sürecinin doğru bir bakış açısı ile yönlendirilmesinin neticesi, halkımız için kısa vadede; yaşam kalitesi-erişilebilirlik-yolculuk parametreleri-maliyet-sosyal denge anlamında çağ atlayıcı hamleler yapmak olarak okunabilir.

Toplu ulaşımın alacağı pay

Birçok kez değindiğimiz gibi; dengeli modal dağılım-modlar arası entegrasyon 'ulaşım sistemi'nin sağlıklı işlerliğinin olmazsa olmaz özelliklerindedir. Ülkemiz açısından; karayolunun; modal dağılımda dengesiz derecede yüksek bir pay edinmiş olması ve bununla kendi içerisindeki payda; 'toplu ulaşım'ın olması gereken payı alamıyor olması, azalarak da olsa süren problemlerimizdir. Ülkemizde



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

'otomobil sahipliği' oranları; -pay bağlamında- alabildiğine yüksektir. Bu; tüketim kültürü-alışkanlıkları, yerli üretim düzeyimiz ve on yıllardır sür git devam eden politik yönlendirmelerin bir sonucudur.

Daha önce birçok defa; 'karayolu trafik güvenliği'nin sağlanmasının; modal dağılımdaki payının dengeli ölçüklere çekilmesinden, insan odaklı bir yaklaşım çerçevesinde geliştirilecek üretim-tüketim eksenine ve 'akıllı ulaşım sistemleri'nin doğru yer ve zamandaki kararlarla uygulanmasına varıncaya kadar birçok bileşenin olduğundan bahsetmiştik. Hepimizin bildiği üzere, son on yıllık süreçte karayollarımızın geometrik standartlarının yükseltilmesi, bölünmüş yolların önemli ölçüde artırılması gibi hizmetlerle önemli bir yol kat etmiş olduk.

Akıllı ulaşım sistemleri

Karayollarında 'güvenliğin' sağlanmasının bir başka adımı olan otoyollarımızda Akıllı Ulaşım Sistemlerinin (AUS) devreye girmesi demektir. Bununla beraber 'Karayolu Trafik Güvenliği'nin sağlanmasının ayaklarından biri de 'dengeli modal dağılım'dır. Bunun açılımı ise; üst düzey standartlarda ve son teknoloji ile desteklenmiş karayolları ağına alabildiğine geliştirirken, ondan daha hızlı bir inşa, yatırım, planlama ve kapasite artırım sürecini de 'demiryolları' 'denizyolları' 'iç su yolları' ve 'kablolu sistemler' gibi modlarla desteklememiz gerektiğidir.

Özelde İstanbul, genelde de ülkemiz ve bölgemiz; arazi yapısı-tarihi zenginliği ve arka planı-coğrafyası ve konumu-beşeri yapısı-ekonomisi ve kültürü ve benzeri özellikleri itibarıyla kablolu sistemler, denizyolları, demiryolları ve iç su yolları yatırımlarına ve dolayısıyla da çoklu modal dağılıma fazlasıyla elverişlidir.

Demiryolunun ülkemizdeki tarihçesine baktığımızda; Osmanlı'nın son dönemlerinden itibaren -önemli bir kısmı Anadolu topraklarında olmak üzere- önemli yatırımlar yapıldığını, bütün istikrarsız ve savaşla geçen yıllara karşın bu ivmelenmenin devam ettiğini görüyoruz. Sonrasında; savaşın çıkarak kendini yeniden gerçekleştiren Cumhuriyet'in ilk yıllarında; aynı ivme ile demiryollarına yatırım yapmaya devam ettiğini de biliyoruz. Bununla beraber; bunun belli bir müddet sonra hemen hemen tamamıyla kesilip, Türkiye'de 'Ulaştırma Sistemi ve Hizmeti'nin tek modlu bir karayolu sistemine dönüştüğüne şahitlik ettik. Bu dönemeçte; o günün şartları bazında, devasa caddeler ve otoyollar yapıldı. Bütün bunlar gerçekleşen; ileri görüşlülüğün eseri idi. Fakat bu yatırımlar gerçekleştirilirken; karayoluna gösterilen ilginin demiryolu ve denizyolu için bütünüyle atıl kaldığı gerçeği vardı. Ve bu sür git; on yıllar boyu ülkenin kaderi olarak günümüz Türkiye'sine kadar devam etti.

Nispi kalan gelişmeler...

Akıcılığı zaman zaman tartışılmakla ve ara ara akamete uğramasına rağmen, karayolu yatırımları devam etti, denizyolu, iç su yolu ve demiryolu ise adeta unutuldu. Bununla beraber; tartışmalı sosyal politikalar, dönemsel rahatlamalar ve para akışları ile ülkemiz insanının anlam dünyasına teknolojilerin nimetlerini sokabilecek şekilde dönüştürülebilir de; sosyal-ekonomik-politik ve teknik anlamda kendi perspektifimizi 'sürekli kılacak' şekilde inşa edememiş olmamızdan dolayı, bütün bu gelişmeler çoğu zaman nisbi kaldı ve daha farklı kayıplara yol açtı. Bu kayıpların; teknik-ekonomik anlamdaki okumaları; tüketim kültürünün yönlendirilememiş olması, kaza kayıp oranlarının yüksekliliği, sosyal adaletsizliğin giderilememesi ve derinleşmesi, kaynaklarımızı etkin ve verimli şekilde kullanamayıp, modal dağılımın tek modlu dağılıma dönüşmesi, plansız şehirleşme ve rant odaklı bakış açıları şeklinde okunabilir.

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

Bolu'da S Plaka devri başlıyor

Bolu Belediyesi'nin, 13 Ağustos 2015 tarihli Meclis kararı ile servis taşımacılığı tahdit kapsamına alındı. Meclis kararı ile servis araç plakalarında tahdit uygulamasında kullanılacak plakanın 'S' harfi serisinden, 0001-1500'e kadar, kullanılmasına karar verildi. Araç sayıları ve hak sahiplerinin tespiti için Bolu Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası'ndan, Bolu Ticaret ve Sanayi Odası'ndan ve Belediye Başkan'ın seçeceği bir üye ile toplam üç kişiden oluşan bir komisyonun kurulmasına karar verildi.

Servis araçlarının devir ücreti, uygunluk belgesi, çalışma ruhsatı ve güzergah izin belgesi ücretleri de şu şekilde belirlendi.

S plaka ücreti 25 bin TL.
(Taksitlendirmesi yüzde 25 peşin+12 taksitle belediyeye ödenmesine) ■

- Devir ücreti minibüsler için koltuk sayısı 17+1'e kadar: 10 bin TL peşin
- Devir ücreti otobüsler için koltuk sayısı 17+1 üstü: 15 bin TL peşin
- Araç uygunluk belgesi: 50 TL
- Çalışma ruhsatı ücreti: 150 TL
- Vize ücreti: 100 TL
- Güzergah izin belgesi ücreti: 150 TL



İki nokta arasındaki en keyifli ulaşım.

Yolcularına konforlu ve güvenli bir seyahat, sürücüsüne maksimum performans sunan Isuzu Novo ile standartlarınızı yükseltin.



2+2=4



65. YIL

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

30 ISUZU YIL

Yeni Isuzu.com.tr'ye Amerika'dan Ödül!

Amerika Web Pazarlama Demeği (WMA) tarafından bu yıl 19.su düzenlenen WebAwards 2015 Web yarışmasında Isuzu.com.tr outstanding web site (fark yaratan web sitesi) ödülü aldı.

İnternet dünyasının en uzun soluklu web sitesi yarışması olan WebAwards'a bu yıl 40 ülkeden, 96 farklı sektörde, 1.500'den fazla web sitesi katıldı.

Websitelerinin tasarım, yenilikçilik, yaratıcı içerik, etkileşim, navigasyon ve teknoloji kullanımı kriterlerine göre değerlendirildiği yarışma internet sektöründeki en önemli yarışmalardan biri.

Webawards

Web Marketing Association, 1997 yılında internet pazarlaması için yüksek bir standart belirlemek ve en iyi web sitelerinin gelişimini sağlamak amacıyla kuruldu. Gönüllülerden oluşan dernek;



internette pazarlama, online reklamcılık, halkla ilişkiler, en iyi websitesi tasarımcıları gibi profesyonellerden oluşuyor. ■

Isuzu D-Max

Transanatolia'da Kupaya doymadı

Anadolu Isuzu'nun, Isuzu D-Max 4x4 Ralli aracı ile yarışan Isuzu Team Turkey ekibi dünyanın en uzun ve zorlu yarışlarından biri olan Transanatolia Offroad yarışında genel klasmanda üçüncü, Dizele araçlar klasmanında birinci oldu.

Dakar çöllerinden, Tayland'ın balta girmemiş tropik ormanlarına, Japonya'nın buz kaplı dağlarına kadar her türlü doğa koşullarında zorlu testleri başarıyla geçen Isuzu D-Max, Transanatolia'nın zorlu parkurlarında da kendisini ispatladı. Dünyaca ünlü dizel teknolojisini ve dayanıklılığı ile tanınan Isuzu D-Max, ralli şartlarında da performansını ve güvenilirliğini sergiledi.

Murat Karahan ve Hasan Şener Efe'den oluşan 'Isuzu Team Turkey' ekibi kupalarını Ankara Kentpark AVM'de düzenlenen törende aldı. ■



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

Otomarsan'ın kuruluşu - 7

Mercedes Türkiye'yi, Türk insanı da Mercedes'i çok sevdi

Mercedes, güvenli bir araçtı. Bedelinin karşılığını, tüketiciye fazlasıyla veriyordu. O bakımdan biz Has Ailesi olarak Mercedes'in Türkiye'ye getirilmesinde öncül rol üstlenmekten dolayı iftihar ediyoruz.

Can Has
Otomarsan Eski Yönetim Kurulu Üyesi
Kadir Has Vakfı
Mütevelli Heyet Başkanı



Latif Karaali
lkaraali@has.com.tr

Mercedes, benim yaşantımda iz bırakmış bulunan çok güzel bir öyküdür. Rahmetli Babam Kadir Has Beyefendi, Otomarsan'ın kuruluşuna ortak olarak katılmış. Yüksek öğrenimini tamamladıktan sonra, bu yarışın içerisine beni de dahil etti. O günler, çok heyecanlı günlerdi.

Düşünebiliyor musunuz, dünya devi bir otomotiv markası, Türkiye'de üretim yapıyordu. Mercedes, Türkiye'ye gelmeden önce, karayollarında yolcu taşımacılığı çok ilkel otobüslerle, çoğunlukla da kamyonlarla yapılmaktaydı. Piyasadaki otobüsler, sıradan atölyelerde imal edilen karoserler ve kamyon kasalarından oluşurdu.

Türkiye, 1960'lı yıllardan itibaren adım adım da olsa sanayileşmeye başlıyor, bu işe önce montaj sanayi ile giriyordu. Türk bürokrasisi, o tarihte çok tutucu idi. Özel sektör, henüz kendisinden beklenecek rolü üstlenememişti. Yabancı sermaye ise, masal gibi geliyordu.

Ülkemizde, Avrupa görmüş insan sayısı da parmakla gösterilecek kadar azdı. Zaten, televizyonla da 1968 yılının Ocak ayında tanışmıştık. Tarım toplulundan sanayi topluluma geçiş sancıları çekiyorduk. Kırsal kesimin insanlarından bir kısmı "Tası toprağı altın" dedikleri İstanbul'a hücum ediyor, bir kısmı da Almanya'ya gitmek için fırsat kolluyordu.

İşte böyle bir ortamda, Mercedes, İstanbul'da otobüs kasası imal etmek teşebbüste bulunmuştu. O teşebbüsün Türkiye'deki aktörü, merhum Dr. İzzet İmre Bey'di. Babam merhum Kadir Has, Mercedes öyküsünü anlatırken, İzzet Bey'den daima övgüyle söz ederdi.

Otomarsan, Almanların yanı sıra, iki

tür ortak kuruldu. Bu ortaklardan birisi Mengerler firması, diğeri de Has Otomotiv'di. Has Otomotiv Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi'nde genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordum. Aynı zamanda Otomarsan'ın da yönetim kurulu üyesiydim. Rahmetli babam Kadir Bey, diğer ortaklarıyla birlikte dönüşümlü olarak yönetim kurulu başkanı ve yönetim kurulu üyesi olarak işin başında bulunuyordu.

Babam Kadir Bey, Mercedes otobüslerini ülkemizde imal eden Otomarsan firmasının kuruluşu ve faaliyetlerini şöyle anlatırdı: "1964 yılında, dünya devi Coca Cola'yı Türkiye'ye getirdim. O teşebbüsüm, benim için daima bir gurur kaynağı olmuştur. Bir süre sonra, bu teşebbüsten kendi rızamla ayrılıp, hisselerimi kardeşim Kemal Has'a devrettim. Onun başarılı olmasını istiyordum.

Coca Cola ile evliliğimizi bitirdikten sonra, yeni arayışlara giriştim. Bu arada, çalışma arkadaşlarım Mercedes'in Türkiye'ye gelmek istediğini söylediler. Ben de, 'arastırın bakalım.' talimatını verdim. O yıllarda, Almanya, Berlin Duvarı ile ikiye ayrılmış, ünlü Mercedes fabrikası da, Batı Almanya sınırları içindeydi. Bu fabrikanın ürünleri, dünyada büyük pazar bulmuş ve markası, çok iyi isim yapmıştı.

Mengerler firması, Mercedes'i, Türkiye'de uzun yıllar mükemmel sıfatıyla temsil etmiş, 60'lı yılların başında da ülkemizde üretim kararı alınmıştır. Ancak, finans sorunları çıkınca Almanlar, Türkiye'den ortak aramaya başlamışlar.

Doğal olarak Mengerler firması Türkiye'deki ortaklardan birisi oluyordu. İkinci ortaklık için Genoto'nun sahibi Arif Bey'le görüşmeler yapılmış, hatta el sıkışılmış. Ancak, Arif Bey tereddüt edince, bana davet geldi.

Davete icabet için, Almanya'ya giderken, iyi bir dosya hazırlamıştım. Mercedes yöneticileriyle Batı Almanya'nın Stuttgart şehrinde bir araya geldik. Çok heyecanlıydım. Merak ve heyecanla dinlediler. Sonra yönetim kurulu başkanları, bana aynen şunları söylediler: 'Herr. Has, Coca Cola'yı devrettiğimize hiç üzülmeyin, çünkü onu şişe şişe satıyordunuz. Hâlbuki on binlerce şişeden kazanacağınız parayı, bir otobüsten kazanmanız mümkün.'

Stuttgart'ta müzakere masasına oturunca, Coca Cola Teşebbüsümü Almanlara anlattım. Merak ve heyecanla dinlediler. Sonra yönetim kurulu başkanları, bana aynen şunları söylediler: 'Herr. Has, Coca Cola'yı devrettiğimize hiç üzülmeyin, çünkü onu şişe şişe satıyordunuz. Hâlbuki on binlerce şişeden kazanacağınız parayı, bir otobüsten kazanmanız mümkün.'

Mercedes otobüslerinin imalatını İstanbul'da başlattık. Böylelikle, Türk yolcusunu medeni bir araçla tanıştırdık ve onun hizmetine sunduk. O bakımdan, büyük hizmet yaptığımız inancıyla Mercedes'le geçen yıllarımdan dolayı gurur ve mutluluk duyuyorum."

Evet, rahmetli babamın Mercedes öyküsü, özette böyledir. Gençlik yıllarımda Mercedes bünyesinde çalışırken, zaman bize kâfi gelmiyordu. Has Otomotiv olarak bir yandan üretim, bir yandan da pazarlama ve servis hizmetleri için koşuyorduk.

Babam, Otomarsan'ın gelişmesi ve büyümesi için büyük çaba harcadı. Otomarsan, İstanbul Topkapı'da önce otobüs kasası yaptı, sonra da tamamını... Babam Kadir Bey, bununla da yetinmedi; Aksaray'da motor ve kamyon imalatı için çok çaba harcadı. Onda da muvaffak olunca, elveda dedi.

Aradan 40 yıl geçti. Mercedes, Türkiye'yi çok sevdi, türk insanı da Mercedes'i... çünkü Mercedes, güvenli bir araçtı. Bedelinin karşılığını, tüketiciye fazlasıyla veriyordu. O bakımdan biz Has Ailesi olarak Mercedes'in Türkiye'ye getirilmesinde öncül rolü üstlenmekten dolayı daima iftihar ediyoruz. ■

"Benim Sevincim,
Rakibin
Gözyaşlarıdır."

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Siyasal literatür, "ticaret siyaseti belirler" der. Siyaset, ticaretin gereklerine ve ihtiyaçlarına göre dizayn edilir. Monarşik Avrupa'dan demokratik Avrupa'ya bu gereklerle geçilmiş, yüzyıllar içinde.

Bir otobüscü dostumun, yukarıdaki deyişle ilgili tamamlaması var: "Siyaset ticaretten büyüktür. Ticari hataları onarın, ama siyasi hataları onaramazsın."

Siyasetin büyüklüğüne bir örnek verelim, tarihi bir Eylül günü üzerinden. 6-7 Eylül günleri, siyasetimizde önemli günler; hala üzülmüyoruz, utanırız, kızarız... Bu olaylara bir geniş açıdan bakalım:

Kıbrıs'ı, İngilizlere, 1878 Osmanlı-Rus Ayastefanos Antlaşmasını hazırlaması karşılığında veririz. Kıbrıs'taki Rumlar o zamandan bu yana Kıbrıs'ı Yunanistan'a bağlamak isterler ve İngilizlerle çatışır. İngilizler, 1955 Londra Konferansı toplantı ve Yunanistan'ın karşısına Türkleri de eşit söz hakkı ile çıkarırlar. Yunanlılar Enosis istemekte, İngilizler ise aday Sömürge Kanununa göre yönetmeye çalışmaktadırlar. Tarihte pek çok kez yaptıkları gibi İngilizler yine Türkleri Yunanlılara karşı kullanarak Enosisi engellemeye seçerler. Türkiye'deki Rumlara karşı da tepkiler kuvvetlenir.

Nasil mi engellerler? Selanik'te Türk konsolosluğunun yakınlarında zayıfca bir bomba patlar, patlamanın haberi hemen İstanbul'a ulaştırılır ve hazırlanmış olaylar patlar. Bugün bile baktığımızda İngiliz'in planı tutmuştur: yani Enosis engellenmiştir, Türklerin Kıbrıs yönetiminde söz hakkı doğmuştur. Kıbrıs'ın güney burnunda İngiliz üsleri devam. Sonuç olarak; siyaset büyüklüğünü göstermiş ve sevinen İngilizler olmuştur. Türkler de, Yunanlılar da, Kıbrıslılar da üzülmelidir, siyasi hatalar işlemleridir.

Ortadoğu tarının başladığı, insanlık tarihinin yazıldığı, ilk yerleşimin gerçekleştiği topraklar. Son yüzyılda bölgedeki siyasi hatalar yüzünden tüm yerleşikler mutsuz, yurtsuz, umutsuz durumda. Alman atasözünün dediği "Benim sevincim, rakibin gözyaşlarıdır" sözü gerçek ise, Ortadoğu'nun acıları birilerinin de sevincidir! Bizim yaşadığımız acılar da demek ki birilerinin sevinci. Bunu bilelim ve "vuruşma" yanlışlarını başkalarını sevindirdiğini hep anatalalım.

9 Eylül 1922, bizim sevinç günümüz. Kurtuluş Savaşımızın zafere sonuçlandığı, o günkü düşmanımızı ülke topraklarından attığımız gündür. Bizim sevincimiz düşmanın gözyaşları olmuştur. * * *

Bakalım ekonomi haritamıza. Not veren kuruluş, Gelişmekte Olan (GO) ülkelerin notlarının, düşme tehlikesi ile karşı karşıya olduğunu söylüyor. Buna Türkiye de dahil. Aynı not veren kuruluş, Türkiye'deki siyasal durumlara rağmen mali durumunun kuvvetli olmaya devam ettiğini rapor ediyor. "Türkiye'nin cari açığının yeterince daralmadığını, ancak güçlü kamu finansmanı ve borcun gayri safi yurtçığı hasılaya oranının düşük olmasının kredi notu için destek olduğunu belirtiyor."

Aynı günlerde II. Çeyrek büyümemiz yüzde 3,8 ile iç ve dış tahminleri aşiyor. Üstüne de I. Çeyrek büyümemiz yüzde 2,5'e ilerletiliyor. Dünya büyük sıkıntılar içindeyken biz, 23 çeyreklik büyüme devam ediyoruz. B30 toplantısının açılışında Başkan Ali Koç, para baskılarını dünya ekonomisini açmadığını, yıllar sonra dönerken aynı noktaya varıldığını anlatıyor ve artık talep sahibi olan fakir ülkelerin de daralmaya doğru gittiğini üzüntü ile belirtiyor. Bu olumsuz durumlarda dahi Türkiye'mizde kamu sektörü yüzde 1 büyümüş, özel sektör yüzde 11,4. Bu büyük bir kuvvet. Önceki yazılardan hatırlarsınız, bu yıl için pek çok özel sektör şirketinin büyüme hedefi yüzde 15 idi. Bakın, gerçekleşiyor. İmalat sanayii yüzde 15 büyümüştü. Otomotiv pazarı yüzde 48 büyümüş. Bunlara ben ve sizler seviniyoruz. Alman atasözünün dediği doğru ise, bunlara üzülünler var. Aman dikkat! Kendimizi kendimiz üzmemelim. * * *

Büyümeler paylaşıldıkça huzur gelececek. Gelişim (G20) ülkenin ileri gelenleri, B20 (işveren tarafı) ile L20 (işçi tarafı) işgücünün refahının verimlilik için çok önemli olduğunu konuşuyor. 1 ay önce mültecilere gıda yardımını bile kesen Batı ülkeleri, şimdilerde (bir fotoğraf ile inşaf geliyor) yüzbinlerce mülteciyi kabul ediyor, tel örgülerini kaldırıp duvarlarını açarak ve bidedeki 2 milyon mültecinin farkına şimdilerde vararak.

Alman atasözü belki de değişecek: Rakibin Gözyaşı, Yarı Benim de Gözyaşı Olur. ■

İETT'nin web sitesi yenilendi

İETT'nin, günlük 250 bine yakın ziyaretçi sayısı bulunan web sitesi www.iett.gov.tr kullanıcı kolaylığı ve teknoloji trendlerinin göz önüne alındığı site mobil kullanım kolaylığı ile de fark yaratıyor. En çok ziyaret edilen kamu siteleri arasında yer alan İETT web sitesi, yüzde 32.40 oranı ile organik ziyaretçi oranı en yüksek olan site olma özelliği taşıyor.

Yeni sitede eski web sitesinde yapılan analizler değerlendirildi. Ziyaretçilerin en çok kullandığı ve en çok zaman geçirdiği sayfalar göz önüne alınıp, bu sayfalara ana sayfadan tek dokunuşla erişim imkanı sağlandı. ■



Kocaeli'de P plaka denetimi

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Toplu Taşıma Dairesi Başkanlığı'na bağlı denetim ekipleri ve İl Emniyet Müdürlüğü'nün Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü ekipleri, Kocaeli sınırları içerisinde servis taşımacılığı yapan tahditli ve tahdit dışı faaliyet gösteren servis araçları ile ilgili uygunluk, evrak ve güzergah yetki denetimlerini sürdürüyor.

İl Emniyet Müdürlüğü tarafından geçtiğimiz ay 12 gün denetleme yapıldı. Usulsüzlük tespit edilen 14 araç için 60 gün, 1 araç için 15 gün bağlanma cezası verildi. Büyükşehir Toplu Taşıma Dairesi Başkanlığı ile İl Emniyet Müdürlüğü, eylül ayı içinde 22 günlük denetim programı yaptı. Toplu Taşıma Dairesi Başkanlığı ekipleri, yönetmelikle belirlenmiş olan yasal sınırlar çerçevesinde uygunluk, evrak, güzergah yetki belgesi ve özellikle korsan taşımacılık yapan araçlara yönelik denetimlerin devam edeceğini ifade etti. ■

Sakarya'da yeni dönem
'S' plaka için kayıtlar sürüyor

Sakarya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı tarafından başlatılan ve şehirdeki servis taşımacılığı sektörü esnafını kayıt altına alacak olan 'S' plaka uygulamasında başvurular devam ediyor. Ulaşım Dairesi Başkanı Fatih Pistil, "Daha önce de ifade ettik; S plaka emniyet, konfor, denetim ve hizmet standartlarının artması anlamına geliyor" dedi.

Uygulama için bir ay içerisinde yaklaşık bin 100 başvuru gerçekleştirildiğini belirten Pistil, "Başvuruda bulunmak isteyen servis esnafımız Şoförler Odası Başkanlıklarına veya Ulaşım Dairesi Başkanlığımıza gelerek kayıtlarını yaptırabilirler" ifadelerini kullandı.

Pistil, hak kaybına uğramamak için başvuruların belirlenen yasal süre içinde yapılması gerektiğini açıkladı: "2014 yılına ait vergi kaydı, oda kaydı, fatura ve servis aracına ait ruhsat belgeleri olan esnafımız için 7 bin 500 TL, bunun dışında 30 Mart 2014 tarihi öncesinde Büyükşehir sınırları içerisinde çalışıp, Büyükşehir'den Güzergah İzin Belgesi bulunmayanlara ise 10 bin TL bedelle 'S' plaka teslim edilecek." ■



Fatih Pistil

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi
200 CNG'li otobüs alacak

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, modern ulaşım filosuna sıkıştırılmış doğalgaz (CNG) ile çalışan 200 adet otobüs katıyor. Toplu Taşıma Dairesi Başkanı Salih Kumbar ve beraberindeki teknik ekip, otobüslerdeki teknolojik yenilikleri ve konforu incelemek üzere Bursa'da faaliyet gösteren Karsan'ın üretim fabrikasına gitti ve şartnamede yer alan özellikleri tek tek incelediler.

Doğalgazlı otobüslerin 22 Kasım'da ulaşımaya katılacağını belirten Kumbar, "Otobüslerimiz Euro 5 motorlu, yaklaşık 80 yolcu kapasiteli ve Türkiye'de ilk defa bisiklet taşıma aparatlı olacak. Engelli vatandaşlarımız için sesli uyarı sistemi olacak. Sistem durakları ve duraklara yaklaşıldığını ve güzergahını söyleyecek. Otobüslerimizde kütüphane de yer olacak" dedi.

Alınacak 200 adet yeni otobüs için Körfez ve Gebze ilçelerinde garaj kurulacak. ■



Salih Kumbar



4 » Yolcu Taşımacılığı

Alibeyköy Terminali otobüsçünün

✓ Otobüsçüler otogarlardan kaliteli hizmet alamamanın, buna rağmen yüksek otogar ücreti ödemenin sıkıntısını yaşıyor.

✓ Alibeyköy Terminali; modern yapısı, hizmet kalitesi ve 14 TL'lik çıkış fiyatıyla otobüsçülerin beklentilerine cevap veriyor.

✓ Yeni aldığı T1 Yetki Belgesi ile artık sadece transit geçişlerde değil, kalkış ve varışlarda da yeni bir alternatif olacak.

✓ Daha önce yaşanan sıkıntılar dikkate alınarak Kurban Bayramında Alibeyköy seçeneği değerlendirilmeli, diğer terminalerin yükü paylaşılmalı.

Geçtiğimiz hafta İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanı Dr. Kadir Topbaş'ın 2017'ye kadar İstanbul'a 6 yeni cep terminali inşa edileceğini açıklamasının ardından biz de İstanbul'un ilk cep terminalini mercek altına aldık.

İSPARK'ın inşa ettiği ve işletimini de yaptığı Alibeyköy Terminali'nde, İSPARK Otogar İşletmeleri Şefi Ali Haydar Tatlı ile terminaldeki makamında bir araya geldik. Ali Haydar Tatlı, Alibeyköy Terminali'nde insan hareketliliğini 50 bin dolayında olduğunu söylüyor: "Bu rakam bayram günlerinde 80-90 bine kadar çıkabiliyor. Bunu ikiye katlayacak bir potansiyele sahibiz."

Erkan
YILMAZ

Ali Haydar Tatlı, üniversite mezunu, iyi iletişim kurmaya özen gösteren bir yönetici. 10 yıldır İSPARK'ta çalışıyor. Terminalin açılışından bu yana görev yapıyor. Tatlı, terminalde yaşanan her sorunla birebir ilgilenmeye çok özen gösteriyor.

GÜVENLİK ÜST DÜZEYDE:

Alibeyköy Terminali güvenlik açısından tam not alıyor. Terminalde; 32 güvenlik personeli görev yapıyor, 56 kamera ile 24 saat izleniyor. Üstelik 24 kamera daha yerleştirilecek.



Personel ve öğrenci taşımacılığının öncü firmalarından İlkem Turizm, filosunu 43 adet Mercedes-Benz Euro 6 Sprinter araçlarla güçlendirdi. İlkem Turizm, bu teslimatla filosundaki 43 adet 2012 model aracı yenilerken, Euro 6 yatırımı ile İstanbul'daki ilk çevre dostu filo başlangıcını yaptı.

8 Eylül Salı günü Mercedes Bayii Gülsoy Otomotiv'in Kurtköy'deki Showroom'unda gerçekleşen teslimat törenine İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, Genel Müdür Volkan Kurtuldu, Genel Müdür Yardımcısı Tunus Güler, Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü Serkan Açar, Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Yerli ve Pazarlama İletişimi Müdürü Mine Öztuncay katıldı.

BİR İLKE İMZA ATTI

İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, bu teslimatla Euro 6 normlarına uygun olarak üretilen, düşük emisyonlu, Sprinter yatırımı yapan ilk firma olduklarını belirtti: "Sprinter yeni nesil araçları Euro 6 olarak üretiyor. Biz de Euro 6 araçları tercih ederek İlkem Turizm'e, müşterilerimize katkı sağlamayı planladık. Euro 6 araç yatırımı yapan ilk firma olduk. Bu anlamda Gülsoy Otomotiv'e bizi Euro 6 araçlara yönettikleri için teşekkür ediyoruz. Bu araçlarla çevreye verilen karbondioksit salınımı yüzde 34 azalacak. Araçlarımızın gerçekleştirdiği karbondioksit salınımını dengelemek amacıyla İlkem Turizm adına belirli periyotlarda, fidan dikimi sağlıyoruz ve sertifikalarımızı da firmalar ile paylaşıyoruz. İlkem Turizm olarak güvenliğe çok önem veren firmayız. Bu nedenle tercihimizi 90 kilometre hızın üzerine çıkamayan bu araçlardan yana

yaptık. Böylelikle okul taşımacılığında sürücülerimizin hızı kontrol altında tutularak, güvenli bir yolculuk sağlanacak" dedi.

GÜLSOY OTOMOTİV İLE İŞBİRLİĞİ SÜRECEK

Bayraktaroğlu, araçları aldıktan sonra bayinin verdiği desteğin çok önemli olduğunu, Gülsoy Otomotiv ile uzun yıllara dayanan işbirliğinde bunun etkili olduğunu belirterek, "Gülsoy Otomotiv, satış sonrasında da en önemli destekçimiz. Bu nedenle kendileri ile çözüm ortaklığına devam ediyoruz. Bu birlikteliğin de bu sinerjinin de bu şekilde devam etmesinden yanayız. Onların da aynı şekilde düşündüğünü biliyoruz. Karşılıklı bir memnuniyet olduktan sonra Sprinter araçları tercih etmeye, bunu da Gülsoy Otomotiv'den sağlamaya çalışacağız. Bu araçların teslimatında gösterdiği ilgi nedeni ile Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü Serkan Açar'a teşekkür ediyorum" diye konuştu.

ARTIK MÜŞTERİ SEÇİYORUZ

Ali Bayraktaroğlu, İlkem Turizm'in sektörde kalitesini belli etmiş, belirli bir norma ulaşmış hizmet kalitesine sahip olduğunu vurgulayarak, "İstanbul'da çok fazla yeni okul açılıyor ve çok da fazla bize yönelik bir talep var. Ama artık biz müşteri seçiyoruz. Belirli bir kitle ile çalışmak zorundayız. Biz İlkem olarak kaliteyi ve güveni ihmal etmeden büyümeye, tedarikçilerimizle, araç sayımızla bu sektöre yön vermeye devam ediyoruz" dedi.

İSTANBUL'A YÖNELİK BÜYÜME PLANI

İlkem Turizm'in filosunda 1500'ü aşkın araç bulunduğu da sözlerine ekleyen Bayraktaroğlu, "Sektörde yaşanan sorunlara rağmen yatırım yapmaya ve bu sektörde kalmaya devam edeceğiz. Günde 30 bin

İlkem Turizm "Çevre dostu" anlayışı ile yatırımlar yapıyor

43 Euro 6 Sprinter aldı

SADECE
TAŞIMA
DÜNYASI
İZLEDİ

civarında taşıma yapıyoruz. Halen 12 ilde çalışıyoruz ve yeni imkanlar çıkarsa farklı illerde olabiliriz. Ama 5 yıllık orta vadeli planımızda İstanbul'a yönelik bir ciddi şekilde büyüme planımız var. Turizm taşımacılığı alanında kısıtlı bir şekilde, müşterilerimizin taleplerine cevap veriyoruz. Yönümüzü turizm taşımacılığına çevirme gibi bir planımız yok" dedi.

İLKEM'DE TEDARİKÇİLER MUTLU

İlkem Turizm bünyesinde 800 civarında tedarikçinin bulunduğu bilgisini veren Ali Bayraktaroğlu, tedarikçilerin mutlu olup olmama göstergesini şu şekilde açıkladı: "Herkesi birbirine mutlu etmek imkansız. Ancak tedarikçi anketlerinde mutlu olduklarını görebiliyoruz. Benim için en önemli göstergesi ise bir tedarikçinin sizinle tekrar çalışmaya devam etmesi. Bu yıl 800 araçtan 760'ı ile sözleşme yeniledik. Kalan 40'ının yarısı ise ya arabasını satmış ya da taşıma nedeniyle bizden ayrılmış. Bizden farklı firmalara giden 20 dolayında tedarikçi var. Bence bu çok büyük bir oran. İlkem, her ayın 20'sinde ödeme yapar. İlkem, hak etmediği bir şeyi tedarikçiye yüklemez.

İLKEM TURİZM, ÇÖZÜM ORTAĞIMIZ

Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü Serkan Açar ise İlkem Turizm ile 7 senedir birlikte çalıştıklarını ve işbirliklerinin devam edeceğini açıkladı: "İlkem Turizm'e müşteri gözü ile bakmıyoruz, o bizim dostumuz, çözüm ortağımız. İlkem Turizm ile işbirliğimiz devam edecek. İlkem Turizm teknolojiyi o kadar iyi takip ediyor ki, araçlarını 3 yaşın altına hiç düşürmüyorlar. Her yıl üç yaşını doldurmuş arabalarını alıyoruz, yenisini veriyoruz. İstanbul'da 10 bin öğrenci taşımak kolay bir iş değil. Okul taşımacılığı güvenli bir şekilde yapıyorlar. Bu belirsizlikte Ali Bey için en önemli şey Euro motorun devreye girmesi oldu."

TAHTİD BELİRSİZLİĞİ BİTERSE HERKES MUTLU OLACAK

Hafif ticari araç satışlarında İstanbul'daki plaka tahdid belirsizliğinden beklendiklerinin de altında etkilendiklerini vurgulayan Açar, "Tedarikçi, firma bu işi yapmaya devam ediyorsa, sattığı aracın yerine araç koyabilir. Ondan dolayı şu aşamada etkilenmedik. Ama buradaki asıl problem yaşanan belirsizlik. Plaka tahdidini ilgilendiren belirsizlik, çabuk halledilirse piyasa için daha iyi olacak.

Caner
ÖZCAN

Hem tedarikçi için daha iyi olacak. Herkes mutlu olacak işler düzene girecek. Ali Bey 43

adet yatırım yaptı daha fazla da yapacaktı. Şu iş belli olduktan sonra biz özellikle tedarikçi

tarafında tek tek diye tabir ettığımız müşterilerden daha fazla yatırım bekliyoruz." ■

BELEDİYE DOĞRU OLANI YAPTI

Gülsoy Otomotiv'den alınan 43 Sprinter için güzergah izin belgesi almında herhangi bir problem yaşamayacaklarının altını çizen Ali Bayraktaroğlu, "İlkem Turizm 3 yılda bir araçlarını yeniliyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi araçlarımızı yenilememiz durumunda problem yaşamayacağımızı, güzergah izin belgesi alabileceğimizi belirtti. Bu araçları aldığımızda satış belgeleri ile kaydedip güzergah izin belgesine müracaat ettiğimizde bize karşılık vereceklerini biliyoruz. Sonuçta insanlar araçlarını yenilemek zorundalar. Bu belirsizlikte araç da yenileyemeyiz, problem yaşanır. İstanbul Büyükşehir Belediyesi doğru olanı yaptı. Araç yenilemeye izin verdi. Biz de hakkımızı kullanıyoruz. Bu yapı ile doğru orantılı olarak 2012 model araçlarımızı, Euro 6

motor Mercedes Sprinter marka araçlar ile yeniledik. Yenilemeden dolayı Gülsoy Otomotiv ile 43 araçlık bir anlaşma yaptık. 30 aracı bugün, 13 aracı da yılın kalan aylarında filomuza ekleyeceğiz. Bünyemizdeki özmal araçların 122'si Mercedes marka" diye konuştu.

PLAKA TAHDİDİNDE SOMUT BİR ADIM BEKLİYORUZ

Plaka tahdidini konusunda belirsizliğin sürdüğünü belirten Bayraktaroğlu, Belediyede yapılacak ikinci alt komisyon toplantısını beklendiklerini söyledi: "Konu ile ilgili bir alt komisyon toplantısı yapıldı. Çıkan kararlar İBB'ye iletildi, ikinci alt komisyon toplantısı ile ilgili bir yanıt beklemekteyiz. Bir veya birkaç alt komisyon toplantısı daha yapıp plaka tahdidini ile ilgili somut bir adım atılacağına inanıyoruz."



14 - 20 Eylül 2015

Tasima
Dünyası

Otogar » 5

yüzünü güldürüyor

ALİBEYKÖY T1 YETKİ BELGESİNİ ALDI

21 Ocak 2014'te hizmete giren Alibeyköy Terminali'ne yönelik otobüsçüyü sevindiren çok büyük bir gelişme de var; T1 yetki belgesini aldı. 18 Haziran 2015 tarihinde alınan belge ile artık terminalden kalkış ve varış yapılmasına yönelik hiçbir engel de kalmadı.

PARK ET DEVAM ET SİSTEMİ

Alibeyköy Terminali'nin 56 dönüm üzerine kurulu olduğunu belirten Ali Haydar Tatlı, "Hemen bitişimizde bulunan arazinin kamulaştırma işlemleri günlük 5 TL'ye bu alana park edecek ve otobüsle gitmek istediği yere gidecek 300 araçlık kapasitesi olacak 'park et devam et' i bir ay sonra devreye almayı planlıyoruz" dedi.

GÜVENLİK ÜST DÜZEYDE

Alibeyköy Terminali güvenlik açısından tam not alıyor. Terminalde; 32 güvenlik personeli görev yapıyor, 56 kamera ile 24 saat izleniyor. Üstelik 24 kamera daha yerleştirilecek.

HAVALİMANI KALİTESİNDE HİZMET SÜRECİ

Terminalde yolcuların bilgilenebilmesine yönelik bulunan dev ekranda güncel gelişmelerle birlikte önemli bilgilendirmeler yapılıyor. Yolcuların bilgilenebilmesine yönelik çalışmanın bununla sınırlı olmadığına da dikkat çeken Ali Haydar Tatlı, "Yolcular, yaklaşık bir ay sonra otobüsünün hangi perona yanaşacağını öğrenebilecek. Yolcusunu almak için gelenler de otobüsün terminale kaç dakika sonra varabileceğini, ne kadar gecikeceğini öğrenebilecek. Led ekranlardan bütün peron başlarına da konulacak. Bütün firmalarla entegre bir



veri akışı sağlayacak sistemi oluşturduk. Burası havalimanından çok daha modern bir yapıda hizmet verildiğini görme imkanımız olacak" diye konuştu.

HER DETAY DÜŞÜNÜLMÜŞ

Alibeyköy Terminali'nde ayrıca küçük çocukları olan anneler de düşünüldü. Sağlık AŞ tarafından işletilen bebek yatırma, bebek emzirme yeri var. Acil durumlar içinde anlaşılabilir bir kurumumuz var. Ayrıca personelimize ilkyardım konusunda eğitimler aldirdik. Acil bir durumda ilk müdahale yapabiliyoruz.

OTOGAR ÇIKIŞ ÜCRETİ 14 LİRA

Alibeyköy Terminali'nde otobüs çıkış ücretleri 14 lira. Evet, yanlış yazmadık: 14 lira. Türkiye'nin birçok yerinde otogar çıkış ücretleri otobüsçü için çok ağır maliyetler yüklüyor. Alibeyköy Terminali'nden günde ortalama 2 bin 200-2 bin 300 civarında araç çıkıyor. Hafta sonlarında 2 bin 600-2 bin 700'e yaklaşan bu rakam bayram günlerinde 3 bin 300'lere ulaşiyor. Ali Haydar Tatlı, kapasite konusunda sıkıntı

yaşamadıklarını, hatta günlük 7 bin civarında aracın rahatlıkla giriş çıkış yapabileceğini söylüyor. Alibeyköy Terminali'nde aylık abonman ücretleri de 60 TL.

YOLCU TERLEMİYOR, UŞUMUYOR

Terminalde 110 peron bulunuyor ve halen 40 peron boşta. Otogarin içinde trafik akışı çok rahat. İnsanlar çok rahat bir şekilde otobüslerini veya yolcularını bekliyor. Terminal, radyant sistem döşendiği için yazın serin, kışın da sıcak.

İSPARK KATKISIYLA 30 DAKİKA ÜCRETSİZ PARK

Alibeyköy Terminali, Karayolu Tasıma Yönetmeliği mevzuatına da uyumlu. Terminalde 25 dakika ücretsiz park etme imkanının üstüne 5 dakika da İSPARK katkısı eklenince ücretsiz park süresi 30 dakikaya çıkmış. 30 dakikayı aşanlar 8 lira ve her saat başı 1 lira ödüyor.

TEMİZLİK VE HİJYEN

Alibeyköy, temizlik ve hijyen anlamında da birçok yere fark atıyor.

Kusursuz
hizmet!



21 temizlik görevlisi ile terminalin her yeri hiçbir yerde göremeyeceğiniz kadar temiz; kıyı, köşe pırl pırl. Cafeleler özel işletmede, ancak düzenli olarak kontrol ediliyor ve bugüne kadar da hiçbir şikayete karşılaşılmamış. Terminalde 12 zabıta personeli de görev yapıyor.

SEKTÖR İLE İLETİŞİM

Ali Haydar Tatlı, sektör mensupları ile sık sık bir araya gelen ve onların taleplerini dinlemeye çok özen gösteren bir yönetici. Terminalde 6'sı büyük, toplam 16 yazhane var, 76 firma hizmet veriyor. Hiç boş yazhane yok.

TAKSİCİLER DE MUTLU

Ali Haydar Tatlı, taksi durağına her taksinin yanaşabileceğini ve yolcu alabileceğini söylüyor: "Buraya her gelen taksi terminalin taksisi. Burada durağa giren taksi sırasını bekler ve yolcusunu alır gider. Burada, başka otogarlarda olduğu gibi 'yolcusunu aldı' tartışmaları olmaz."



Performans, Ekonomi, Konfor...

Bu mudur? Budur!



TEMSA



Prestij Super Deluxe

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

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

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

www.temsa.com.tr



Mustafa Yıldırım

TOBB Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Sektör durursa hayat durur

Ülkemizde son dönemde yaşanan olaylar kabul edilebilir değil. Ulaşım özgürlüğü, maalesef tehdit altında. Sosyal, ekonomik ve kültürel hayat bazı bölgelerimizde durdu. Bunun önüne geçmenin bir yolu da; işte biz birlik ve beraberlik çağrısı yaptık. Meslektaşlarımızla teşekkül ediyoruz. Büyük bir anlayışla, olgunlukla süreci yönetiyoruz. Ama bizim içimizde olmayan bazı unsurlar, maalesef otobüsleri taşıyor ve camlarını kırıyorlar. Bunların hiçbirisi de otobüsçü değil. Bunun kimseye yararı yok. Bir tek kesime yarar bu; sadece şiddet ve terörü tetikleyen insanları işine yarar. Türkiye'de yaşayan Kürt vatandaşları da Türk'ü, Laz'ı, Çerkez'i herkes bundan rahatsız olur. Onun için onların ekmeğine yağ sürmüyelim. Otobüsleri taşıyamayalım

Kamusal alan sayılır

Otobüsleri taşımak vatana ihanettir, olayları tahrik etmek, tetiklemek, ben öyle düşünüyorum. Otobüsler kamusal alan sayılır, yolculuk edenlerin arasında taşıyan insanların aileleri ve yakınları da olabilir.

Şu anda Türkiye'de tansiyonu düşürmemiz lazım... Biz, sektör olarak, burada bunu yapmaya çalıştık. İnaniyorum ki siyasi partilerden çok daha örgütlü bir yapıya var. İnsan taşıyor, insanlarla iç içe yaşıyoruz. Onun için bize düşen görevi fazlasıyla yerine getirdiğimize inanıyoruz. Bu da yetmez.

Zararların tanzimi

Bugün meslektaşlarımızın otobüslerin camlarını kırıyor, maddi ve manevi zararlar oluyor. Yaşanarlarda hiçbir sorumlulukları yok, onları ve araçlarını güvence altına alması gereken bir devlet var. Bazı güvenlik fonlarından bu zararlar karşılanabilir. Nasıl ki bir yerde heyelan, sel oluyor; devlet oradaki mağdur insanlara ev veriyor, kira yardımı yapıyor, aynı şekilde seferdeyken, içinde can taşırken taşınarak zarar gören otobüsçülere de destek olunmalı. Terörden, heyelandan, doğal afetlerden kaynaklanan zararların mutlaka ama mutlaka karşılanması lazım; sigorta kapsamına girenler var, girmeyenler var. Terörü kısmen sigorta yapabilirsiniz, tamamını yapamazsınız, ama devletin bütün unsurları ile beraber terörden kaynaklanan zararların tanzim edilmesi için düzenleme yapması gerekir. Bu, bizim önemli bir beklentimizdir.

Borçların ertelenmesi

Bunun dışında, şu an tam mevsimdeyiz, otobüsçünün para kazanacağı bir zamandı... Otobüsçünün vadeli borçları var, döviz borçları var. Bir taraftan Euro trmıyor diğer taraftan işsizlik artıyor... Bizim mutlaka, borçların ertelenmesi konusunda, bütün kurumlar nezdinde girişimde bulunmamız lazım. Meslek örgütleri olarak biz bunları yapabiliriz, bunları konuşabiliriz, bunları talep edebiliriz. Devlet de bir genelge ile bizim haklı talebimizi olumlu cevap verebilir.

İçişleri Bakanı'nı ziyaret

Buna bağlı olarak yolların güvence alınması konusunda, TOBB üzerinden, İçişleri Bakanımızdan bir randevu talep edeceğiz. İçişleri Bakanımız Selami Altınok, Türkiye'yi ve demokratik yapıyı çok iyi bilen bir devlet adamıdır. Bakın, biz bir örnek çalışma yaptık ve meslektaşlarımızla bir araya geldik... Bize yardımcı olun, destek olun diyeceğiz. Olumlu bir cevap alacağımıza inanıyoruz.

Bakanımızdan rica edeceğiz; Türkiye'de hayat durmasın. Bizim tekerleğimiz durursa hayat durur. Sektör durursa hayat durur. Onun için bize destek olun, yollar ve yolculukları güvenli hale getirelim ve ülke bu kaos ortamından çıksın.

Bayramda hedef 7 milyon yolcu

Bu tansiyonun, bu gerilimin düşürülmesi konusunda herkesin üstüne düşen bir görev var. En sakın olmamız gereken dönemden geçiyoruz. Kimsenin eline koz vermeyelim, terörü trmandıran ve şiddet artıranları defşire edip, yetkililere bildirelim.

Bayram tatili uzadı, ama borç ödemeye çalışan meslektaşlarımız belki de yolcu bulamayacak. Çünkü yollar güvenli hale gelmezse yolculuklar yapılamayacak. 9 günlük bayram sürecinde 7 milyon yolcu hedefliyoruz ancak bu hedefi tutturamazsak otobüsçü meslektaşlarımız borçlarını ödeyemeyecek ve sıkıntı daha da büyüyecek. Şişasiler bizi örnek alsın, el birliğiyle Türkiye'yi normalleştirilelim. Yukarıda da dediğim gibi bizim tekerleğimiz durursa hayat da durur.

Park ücreti ve taksi sorunu

Medyada günlerce, otogarda eylem olacak, şu olacak, bu olacak şeklinde haberler yapıldı. Meslektaşlarımıza, özellikle Doğulu ve Güneydoğulu meslektaşlarımıza teşekkür ediyoruz; büyük bir olgunlukla bizi dinlediler. Biz de kendilerine yardımcı olduk, park ücretlerini düşürdük. Hatta "sefere gitmeyen otobüslerden hiç park ücreti alınmasın" diye talimat da verdik, ücretsiz otopark konusunu büyük ölçüde çözdük, 220 araçlık parkı ücretsiz hizmete sunduk.

Taksiler, otogar çıkışında yolcuların 7 lira çıkış parası almaya kalkıyorlar, ona da gerekli müdahaleyi bizzat ben yaptım. Talimat verdim, kapılara "taksilerden çıkış parası alınmamaktadır" yazısı asıldı, asılıyor. Taksici arkadaşlarımızdan rica ediyorum, bunlar ağırlıklı olarak dışarıdan gelenler olabilir. Vatandaş uyarıyoruz, buradaki taksicilerin de bunu yapmaması lazım. Otogar hepimizin vatani, buradan ekmeği yapıyoruz. Burayı ne kadar güzelleştirirsek, ne kadar iyi işletirsek, buraya o kadar çok müşteri gelir, insanlar huzur içinde yolculuk yapar. Buna da bağlı olarak buranın taksisine biner, buranın yeme içme mekanlarını kullanır.

Herkes, barış dolu, huzurlu iyi haftalar diliyorum. ■

Türkiye Otobüsçüler Konseyi, son olaylar üzerine çağrı yaptı:

Sağduyulu ol, sorumlu davran!

TOBB Sektör Meclisi, TOFED, TOF, UYOF ve IPRU adına basın bildirisini hazırladı. 11 Eylül Cuma günü düzenlenen toplantıyla basına ve sektör mensuplarına bu konuda açıklama yapıldı.

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, ülkemizde yaşanan kaos ortamının sektörü de direkt olarak ilgilendirdiğini vurgulayarak, "Sivil toplum örgütü başkanlarımızla bir araya gelerek, aynı mesleği birlikte icra ettiğimiz otobüsçülerin ne kadar birlik beraberlik içinde olduğunu, otogarlardan bizim vatanımız olduğunu, burada ortaklıklar olduğunu ifade eden bir basın açıklaması yapma ihtiyacı doğdu" dedi.



Mustafa Yıldırım



ORTAK BASIN BİLDİRİSİ

"Son günlerde artan şiddet olayları ve terör, ulaşım özgürlüğünü tehdit ederek, bazı bölgelerimizde sosyal, ekonomik ve kültürel yaşamı durma noktasına getirmektedir.

Sektörümüzle ve mensuplarımızla hiçbir ilgisi bulunmayan bazı sorumsuz kişi ve kesimler, ülkemizin içinde bulunduğu kaotik ortamı istismar ederek, gerilimi trmandırmakta huzurumuzu ve düzenimizi bozmaktadır.

Bu sorumsuz tahrikçiler yurdumuzun birçok bölgesinde otobüslerimizin yollarını keserek tahrip etmekte, yolcularımızın canına kastederek firmalarımızı maddi ve manevi zarara uğratmaktadır.

Otobüs işletmecileri Türkiye genelinde doğu, batı, kuzey ve güney ayrımı yapmaksızın siyasi görüşleri, etnik değerleri ve inançları zenginlik kabul ederek birbirleri ile kenetlenmiş, ekmeğe mücadelesini ve taşımacılık hizmetlerini dostça, kardeşçe ve ortaklaşa sürdürmektedir.

Dünyanın en iyi otobüsçülüğünü yapan ve ülkemizde ulaşım özgürlüğünün teminatı olan meslektaşlarımız, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da ayrılıkçı ve bölücü tahriklere kapılmayacak, birbirlerine kenetlenerek dostça ve kardeşçe yaşamaya devam

edecektir.

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi TOFED (Tüm Otobüsçüler Federasyonu), TOF (Tüm Otobüsçüler Federasyonu), UYOF (Ulusal Karayolu ve Yurtiçi Yolcu Taşımacılığı Federasyonu) Çatı örgütleri olarak bizler ve Türkiye'nin 81 ilindeki derneklerimizle ülkenin her noktasına ve her kesimine hizmet götürülen en yaygın hizmet sektörü ve birleştirici gücüyüz.

Otobüslerimizde hiçbir ayrım yapmaksızın, bu üzücü olayların faileri de dahil olmak üzere ülkemizde herkesin canını, malını ve namusunu taşımanın bilinci ve sorumluluğu ile hareket etmekteyiz.

Seyir halindeki otobüslerle yapılan sorumsuz saldırılar, her yaştan, her kesimden ve her meslekten tüm yolcularımızın canını tehlikeye sokmakta, çözümlü değil çözümsüzlüğe hizmet etmektedir.

Ülkemizde ve bölgemizde üzerinde oynanan oyunları bozmak için birlik ve beraberliğe en çok ihtiyaç duyduğumuz bu dönemde, Allah'ın verdiği hiçbir cana kıyılmaması temennisi ile herkesi ve her kesimi sağduyulu olma, sorumlu davranmaya davet ediyor; sehitlerimize Allah'tan rahmet, ailelerine ve milletimize başsağlığı diliyoruz.

Birlik beraberlik vurgusu



Ortak akılla ilerlemek

UYOF Başkanı İmran Okumuş:

"Bu birlik ve beraberliğin bugün bu salonda toplanan meslektaşlarımızın geleceğine ışık tutmasını, özellikle arz ediyor ve bunu sizlerden de rica ediyoruz. Her söylemimde her platformda buradan tekrar etmek istiyorum. Bu yaşanan olumsuzlukların ve kaosun sektörün tamamını kucaklayan sektördeki tüm olumsuzlukların da giderilebilmesi için bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Onun için Türkiye genelinde yolcu taşımacılığımızdaki sorun ve sıkıntılarını giderilmesi için bu birlik ve beraberliğin bu kararların da aynı şekilde ortak akılla alınması gerektiğini de buradan tekrar savunuyorum. Bu sektörün zor bir dönemden geçtiğini benim kadar sizler de biliyorsunuz. Bir sezon bitirdik. İyi bir sezon geçirmedik. İyi bir 2015 yılını bitirmeyeceğiz. Gelecekte 2016 yılından da umutsuzuz. Bu olumsuzlukları, birlik beraberlik ve kenetlenmemizle belki de fırsata dönüştürmek gerektiğini düşünüyorum. İnaniyorum ki çok kısa zaman da ülkemiz içinde geçen bu kara bulutlar, sektörümüzü karamalaya çalışsanlar, akliselim davranmaya davet ettiğimizi duyacaklar ve bu sorunları çözümü için de hep birlikte el ele verip bu mücadeleyi birlikte yapacağımızı buradan tekrar

savunmak istiyorum. Ben hepimizi birlik beraberliğe, sektörün tüm paydaşlarını, tüm taraflarının mutlu olabileceği bir oluşum içine davet ediyorum." ■



Birlik ve beraberlik içinde çalışacağız

TOFED İcra Kurulu Başkanı Birol Özcan:

Özcan, Türkiye'nin çok zor bir dönemden geçtiğini ve bu dönemde birlik ve beraberlik içinde olunması gerektiğini belirterek, "Türkiye'nin kuzeyi ile güneyi doğusu ile batısı arasında fark yok. Bütün arkadaşlarla beraber bu camiada birlik beraberlik içinde çalışacağız ve nitekim Diyarbakır'dan kalkmayan otobüsler için elimizden gelen yardımcı yaptık. Otobüslerinde herhangi bir problem olsa Karadeniz'de de, Batı'da da, Trakya'da da hep beraber olacağız. Şırnak'ta bir kadın kardeşimiz çok güzel bir beyanat verdi: 'birbirimizi öldürmekle bitmeyiz. Yüzyıllardır birlikte yaşıyoruz, birbirimize kız verdiğimiz kızı aldık.' Bugünleri atlatacağız ve Türkiye normal düzene girecek. Hep beraber çalışacağız. Birlik beraberlik içinde hareket edeceğiz, beraber çalışacağız. Şehir giriş çıkışlarında güvenlik tedbirleri alalım. Sefer halinde bir otobüsümüzün şoförüne

bir şey olduğu zaman sebebiyet veren kazadan dolayı 40 kişinin ölümünden kim sorumlu tutulacak? Otobüs sahibi mi firma sahibi mi? Maalesef terör sigortası yapamıyoruz. Bunları Ankara'da çözüp, beraber yeni bir sayfa açmamız lazım" diye konuştu. ■



Bizim başka memleketimiz yok

Van Gölü Seyahat sahibi Necip Kartal:

"Adam bilet aldığı zaman soruyor, yolda arama var mı, indiriyorlar mı? Bütün seferlerimizi iptal ettik. Bizde yolcu kalmadı. Geçenlerde Mersin'de tesiste 4-5 firmaya saldırmışlar, otobüslerin camlarını kırmışlar, yolcularını dövmüşler. Bu içimizden böyle hain insanlar çıkıyor. Biz geldik, geçip gidiyoruz, bizim burada kısa bir ömrümüz kaldı. Bin sene yaşayacak değiliz. Ama bizim çocuklarımız kardeş, yavrularımız kardeş. Kız verdik, kız aldık. Ben Kürdüm ve bu ülkeyi çok seviyorum. Bizim başka memleketimiz yok, başka gidecek yerimiz yok. Biz ölse de buraya gömüleceğiz. Bizim bunları bilmemiz lazım. Bunlara fırsat vermememiz lazım." ■



Dayanışmanın en güzel örneği sektörümüzde

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin:

"Hepimiz bu otogarda yaşıyoruz. Halklar arasındaki dayanışmanın, birliğini en iyi örneği otobüsçülük mesleği veriyor. Mesela şu anda Van Gölü'nün yazhanesi içinde Van firması, Kent Turizm ve Amasya firması; Can Diyarbakır yazhanesinin içinde Boyabat, Amasya ve Ege'ye çalışan Show Turizm firması var. Her bir doğulu firmanın yanında, aynı yazhanenin içerisinde illa bir Batu firması 10-15 yıldır kardeşçe beraberce bilet kesiyor. Ayrıca Van Gölü'nün, Best Van'ın, Öz Diyarbakır'ın ya da diğer firmaların Samsun'daki, Rize'deki, Trabzon'daki şubeleri Diyarbakırlılardan Mardinlilerden oluşmuyor. Kendi hemşehrilerinden oluşuyor. Bundan daha güzel bir ticari işbirliği bir başka meslekte yok. Kent Turizm'in Diyarbakır'daki acentesi Diyarbakırlı, Kayserili değil. Metro'nun Van'daki yazhanecisi de otobüsçüsü de Vanlıdır. Yani bu otobüsleri taşıyanlar, sadece otobüsleri değil, kendi ekmeğini de taşıdıklarının farkında değiller. Dolayısı ile birliğimize ve beraberliğimize saldırıların hem ülkenin birliğine, bütünlüğüne hem kendi ekmeğine taş atıklarını, doğradıklarını, bilmelerini istiyorum. ■

Pamukkale Turizm filosunu

MAN Lion's Coach 2+1 VIP'lerle güçlendirdi

Türkiye seyahat sektörünün birçok önemli ve köklü kuruluşu gibi Pamukkale Turizm de, otobüs filosunu güçlendirmek için MAN'ı tercih etti. Pamukkale Turizm'in İzmir'de faaliyet gösteren bireysel iş ortaklarından Selçuk Türkoğlu, 2 adet MAN Lion's Coach 2+1 VIP otobüs aldı.

MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Bölge Satış Müdürü Eray Öcal'ın evsahipliğinde gerçekleştirilen teslimat töreninde, Selçuk Türkoğlu'nun yanı sıra her iki şirket yetkilileri de hazır bulundu.

MAN Finans kredisi ile gerçekleştirilen 2 adet MAN Lion's Coach 2+1 VIP otobüsün teslimat töreninde konuşan Selçuk Türkoğlu, "MAN Finans'ın sunduğu finansal çözümler, gerçekten de büyük

avantaj sağlıyor. MAN'ı tercih etmemde köklü ve dünya devi bir marka olarak taşıdıkları üstün Alman teknolojisi, hem işletme, hem ömür boyu, hem de ikinci elde sundukları ekonomik avantajlar, güvenli ve yüksek konforlu seyahat imkanı temel etkenlerdir" dedi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ

Otobüs Bölge Satış Müdürü Eray Öcal da, "MAN araçları, gerek tüm alanlardaki yüksek standartları ve gerekse Satış Sonrası Hizmetler'deki rekabetçi yaklaşımı ile hem otobüs işletmecilerinin hem de yolcuların ilk tercih ettiği marka olma özelliğini her geçen gün yaygınlaştırıyor" şeklinde konuştu. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Ülke taşımacılarının zor günleri

Ülkemiz çok zor günlerden geçiyor. Bu çok önemli bir durum, üstelik gelecekte daha da kötü olma potansiyeli de bulunuyor ki bu, daha da önemli. Bilindiği gibi, biz gazete olarak, taşımacılık dışı konular ne kadar önemli olursa olsun, hiçbir gerekçeyle gündemimize almıyoruz. Buna yine bağlıyız. Ancak içinde bulunduğumuz durum taşımacılığı çok yakından ve doğrudan ilgilendiriyor. Zaten zordaki taşımacılığın bu durumdan ayrıca zarar gördüğü apaçık. Üstelik bu zararın büyüme ihtimali de var. Biz de yaklaşan bayramı, bu bayramda artacak hareketliliğin getirilerini yazmak isterdik, ama ne yazık ki riskli günlerdeyiz.

Taşımaların engellenmesi

Ekonomik dalgalanmalar, doğa olayları vs. zaman zaman taşımacılığı olumsuz etkileyebilir; bu kez insan eliyle yapılan siyasi bir etki söz konusu. Taşımaların engellendiği, taşıma araçlarının -özellikle de belediye otobüslerinin- yakıldığı olaylar yaşanmıştır... Bu kez de bunlar olacaktır. Ancak bundan daha kötüsü, devlete tepkinin ötesinde, özel mülkiyet konusu taşıma araçlarına ve taşımacılara bazı insanların teröre tepki olarak engellemeye kalkışması söz konusudur. Terörün ekmeğine yağ süren bu yaklaşımların kendisi de bir terör olayı olarak görülmelidir.

Her açıdan suç

En basit bakış açısı, bu olaylara Karayolu Taşıma Kanunu ile yaklaşılmalıdır. Bu Kanun taşımacılarının veya taşımacıların diğer taşımacılar veya üçüncü kişiler tarafından engellenmesini suç saymaktadır. Bunun ötesinde ticari faaliyetin ve seyahat özgürlüğünün engellenmesi gibi ağır suçlar işlenmektedir. Taşımacılara ve taşıtlara yapılan muamelenin şekli dikkate alındığında olay çok daha vahim bir hal almaktadır.

Yetki belgeleri

Bilindiği gibi, tüm yük taşıma yetki belgeleri UDH Bakanlığınca verilirken yolcu taşımacılığında bir kısmı Bakanlık, diğer bir kısma da belediyelerce verilmektedir. Belediyenin verdiği belge veren belediyenin alanı ile sınırlı iken Bakanlık belgeleri daha geniş alanda geçerlidir. İl bazında geçerli D4 yetki belgeleri bir yana bırakıldığında, diğer belgeler ülkenin her yerinde faaliyete izin vermektedir.

D belgeli pek çok yolcu taşımacısı bir ilin ya da şehrin adını almaktadır. Bunun amacı oraya seyahat edecekleri kendine çekmektir. Böyle olunca, diğer firmalar da aynı özelliği kazanmak için yol aramaktadır. Olmadığı için söyleyeyim: Ankara Seyahat diyerek Ankara'ya seyahat edecek Ankaralıları veya diğer ilden insanları cezabetmek mümkündür (Ankara Seyahat ismi bildiğim kadarıyla yok, kullanıldığında başarılı da olabilir; ben de hakkımı isterim). Ben bu tür isimlendirmeye karşıyım, kullanılıncaya diğerleri de bu özellikten faydalanmak yoluna gidiyor: Öz Ankara, Yeni Ankara, Hakiki Ankara, As Ankara, Ankara Özlem, Angara Misket gibi...

Etnik kökenin ne önemi var!

Örnek verilen Ankara firması Ankara içinde değil dışında faaliyet gösterecektir. Ankara ile İstanbul, İzmir, Adana... arası taşımaları yapacaktır. Hatta hiç Ankara'yı görmeyen İstanbul-İzmir, İzmir-Adana gibi taşımalar da yapabilecektir. Belki de Ankara'ya hiç uğramayan taşımalarla yetinecektir. Böyle olunca bir firmayı adında Diyarbakır geçtiği için engellemeye çalışmak sadece bu yönüyle bile yanlış olabilir. Bunun ötesinde Diyarbakır adını kullanan bir taşımacı ülkenin başka bir ilinden ve herhangi bir etnik kökenden olabilir. Böyle bir taşımacıda değişik illere kayıtlı, değişik etnik kökenden otobüs sahipleri taşıma yapabilirler. Kaldı ki bir insanı etnik kökeni itibarıyla ayrıma tabi tutmak ve cezalandırmaya kalkışmak kimsenin haddi olamaz. Bir suç var ise bunun cezasını vermek şahısların değil devletin işidir. Aksini yapanlar ülke hizmet değil, en büyük kötülüğü yapıyorlar. İşledikleri suçlar nedeniyle cezalandırılmaları gerektiği de ortadadır. Tüm vatandaşlar bu türden yaklaşımlardan kaçınılmalı, bu hareketleriyle ülkeyi zora soktuklarını bilmelidirler. İçinde bulunduğumuz günler sorumluluk günleridir.

Kurban Bayramı

Önümüzde beş günlük Kurban Bayramı tatili var. Önemli bir seyahat fırsatı yaratacak. Tatilin 9 güne çıkarılacağından söz ediliyor. Böyle bir kararı çoğu zaman olumsuz bulsam da bu kez topluma bir rahatlama fırsatı olabileceğini düşünüyorum. Böyle bir durumda seyahatlerin geniş bir zamana yayılması da taşıma sisteminde bir rahatlık getirebilir. Buna rağmen artacak seyahat miktarı için mutlaka dikkatli olunmalıdır. Her zaman vurguladığımız klasik taşıma güvenliği tedbirlerinin bu Bayramda da alınmasının ötesinde terör amaçlı eylemlere karşı dikkatli olunmalıdır. Terminallerde, yazıhanelerde, varsa emanet yerlerinde ve araçlarda dikkatli olunmalıdır. Şüphesiz ki önce güvenlik güçleri ve terminal işletmecileri titiz olmalıdır. Her şeyi bunlardan bekleme alışımı yazıhane ve araç görevlileri ile yolcular da hassas olmalı, tedbirlere özen göstermelidirler.

Alibeyköy Terminali

Serbest piyasa düzeninde devlet denetimini gerekli ve önemli görmekle birlikte rekabetin getireceği yarışın faydasını bilmeliyiz. Bu nedenle tekel konumundaki terminallere, işletmecisi de farklı, rakipler yaratılması gerekir. Alibeyköy Terminali, aldığı T1 yetki belgesiyle şimdi hem İstanbul Otogarının hem de Harem Otogarının daha güçlü rakibi olmuştur. Rekabetin ötesinde, bu bayramda diğer terminalerin yükünü daha fazla hafifleterek oralarda her bayram yaşanan olumsuzlukların azalmasına katkı yapacaktır. Bu açıdan taşımacıların mevcut bazı seferlerini oraya kaydırmaları, ek seferlerini oraya planlamaları faydalı olacaktır. Öğrendiğim olumlu özellikleri taşımacıları cezbedecek, diğer terminalleri de iyileşme yapmaya zorlayacaktır. Bu arada terminal işletmeciliğinden büyük paralar kazanılırken terminalde yapılması gereken işlerin maliyetinden kaçınmak için bunu Belediyeye yıkma kurnazlığından vazgeçilmesi ve gelirlerin bir kısmının bu ihtiyaçlara harcanması önem taşıyor. ■

Otokar Belediyelere 41 Doruk teslim etti

Otokar, Konya Büyükşehir Belediyesi'nin 37 adet araçlık alımının ilk partide 25 adet, Aydın Büyükşehir Belediyesi'ne 11 adet, Kayseri Büyükşehir Belediyesi'ne 5 DORUK teslimatı gerçekleştirdi.

Türkiye'nin 5 yıldır en çok tercih edilen otobüs markası Otokar, şehiriçi yolcu taşımacılığında DORUK ile Büyükşehir Belediyeleri'nin tercihi olmayı sürdürüyor. Kendi teknolojisi, tasarımı ve uygulamaları ile ihtiyaca uygun üretim gerçekleştiren Otokar, Konya Büyükşehir Belediyesi'nin 37 adet araçlık alımının ilk 25 adedi olan Doruk otobüslerinin teslimatını gerçekleştirdi.

Otokar, tasarım ödüllü Doruk otobüsü ile şehiriçi toplu taşımacılıkta standartları belirlemeye devam ediyor. Sahip olduğu kendi teknolojisi ile ürettiği araçlarda konfor, üst düzey güvenlik ve ekonomiyi bir arada sunan Otokar, Konya Büyükşehir Belediyesi'nin 37 adet araçlık alımının ilk partisi olan 25 adet Doruk otobüslerinin teslimatını yaptı. Otokar, kalan 12 adetlik Kent otobüslerinin teslimatını ise önümüzdeki aylarda gerçekleştirecek.

Kendi otobüs filosunu kuran Aydın Büyükşehir Belediyesi de, filosunun ilk araçlarında Otokar'ın şehiriçi yolcu taşımacılığına uygun 10 metrelik Doruk otobüslerini tercih etti. Bu kapsamda Aydın Büyükşehir Belediyesi'ne 11 adet otobüs teslimatı gerçekleştiren Otokar, Kayseri Büyükşehir Belediyesi'nin filosunu ise 9 metrelik beş adet Doruk otobüsüyle güçlendirdi. ■

DORUK

Otokar'ın şehiriçi yolcu taşımacılığına uygun 9 ve 10 metrelik seçenekleriyle alçak taban girişli, modern ve tasarım ödüllü otobüsü Doruk, iç ve dış modern görüntüsü, güçlü motoru, yol tutuşu ve üstün çekiş performansının yanı sıra ekonomik olmasıyla da ön plana çıkıyor. Alçak taban ve iniş kapısındaki engelli rampası ile tekerlekli sandalyeli, bebek arabalı ve yaşlı yolcuların rahatlıkla araca giriş ve çıkışına olanak sağlayan Doruk, büyük ve geniş camları, ferah iç hacmi ve standart sunulan kliması ile yolculara rahat ve keyifli yolculuklar yaşıyor. Avrupa güvenlik normlarına uygun sistemlerin kullanıldığı otobüslerde, ön ve arkada tam kuru havalı disk frenlere ek olarak standart olarak sunulan ABS, ASR ve Retarder sayesinde maksimum güvenlik sağlanıyor.



**Vadesi çok
faizi yok!**



**Sultan Turizm/Servis ve Tempo modellerinde
12 ay vade, 0 faiz!**

*Kampanya stoklarla sınırlıdır.

444 6857 | 444 OTKRI | www.otokar.com.tr | OtokarTicariAraclar | OtokarAS | OtokarTr



Otokar

5.000'inci Travego Ben Turizm'e



Mercedes-Benz Türk, Cevher Petrol Ben Turizm'e, aralarında 5.000'inci Travego'nun da bulunacağı 21 adet 'Travego 15' model otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Pazarlama Merkezi Otobüs Teslimat Holü'nde gerçekleşen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan, Cevher Petrol Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Özkeleş katıldı.

Yıldız'dan şaşmıyoruz

Cevher Petrol Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Özkeleş, Mercedes ile işbirliklerinin sürdürdüğünü belirterek, "Teslimatta emeği geçen tüm Mercedes ekibine teşekkür ediyorum. Yıldızdan şaşmıyoruz. Bu yatırımlarla 2016'ya yatırım yapıyoruz. Yeni çıkan araçlarla filonun tamamını 2016 yapmayı düşünüyoruz" dedi. ■



Goodyear ve OPET'ten Kazandıran kampanya

Goodyear ile OPET, yeni bir kampanyaya imza atıyor. Goodyear'ın üstün özelliklere sahip kamyon lastikleri kampanya fırsatlarıyla sunuluyor.

30 Eylül 2015 tarihine kadar bireysel kamyonculara yönelik olarak düzenlenen kampanya kapsamında, Goodyear yetkili bayilerinden 2 adet Goodyear markalı kamyon lastiği satın alan Kamyon Kooperatifleri'ne üye 5 veya daha az aracı olan bireysel kamyoncular, OPET'teki akaryakıt alımlarında kullanılabilecek 100 TL değerinde 'Yakıt Kart' kazanıyor. Kampanya kapsamında, OPET 'Yakıt Kart'larına yüklü 100 TL'yi kullanmak için www.goodyearolarkadasim.com sitesine kayıt yaptırmak gerekiyor. ■



Ford Otosan Kurumsal İletişim Müdürlüğü'ne Gonca Sofuoğlu Temiz atandı

İstanbul Üniversitesi Türk Dili ve Edebiyatı bölümünden mezun olan ve Marmara Üniversitesi'nde İşletme dalında master yapan Gonca Sofuoğlu Temiz, iş yaşamına Otosan Pazarlama AŞ'de başladı.

1994'ten bu yana Ford Otosan'da Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcılığı kapsamında çeşitli görevlerde bulunan Temiz, 1997 ile 2008 yılları arasında Ford Otosan'ın Kurumsal İletişim ekibini yönetti. Son olarak Satış ve Satış Sonrası Bayi Eğitim Yöneticiliği görevini yürüten Temiz, Eylül 2015 itibarıyla Ford Otosan Kurumsal İletişim Müdürü olarak atandı. ■

Michelin'in ilk yarı faaliyet geliri

Yüzde 12'lik artışla 1.262 milyon Euro'ya ulaştı

Michelin Grubu 2015 yılı ilk yarısına ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. İlk yarı itibarıyla şirketin net satışları yüzde 8,5'lik artışla 10 milyar 497 milyon Euro'ya ulaştı. Grup'un faaliyet geliri yüzde 12'lik artışla 1 milyar 262 milyon Euro'ya, net geliri ise 707 milyon Euro'ya yükseldi. Michelin, binek ve hafif ticari lastik pazarlarında sektörün de üzerinde büyüme gösterdi.

İlk altı ayda bütün segmentlerde yakaladığı yüksek ivme ile pazarın üzerinde bir performans göstererek pazardan daha hızlı büyüyen Michelin, hacmini de yüzde 2,4 artırdı. Otomotiv sektöründeki büyümenin de etkisiyle binek ve hafif ticari lastiklerinde Avrupa pazarında yüzde 3 büyüyen Michelin, aynı dönemde Avrupa değişim pazarında ise Türkiye'deki büyümenin etkisiyle yüzde 3'lük büyüme kaydetti.

Michelin Grup CEO'su Jean-Dominique Senard Michelin, "Sektörümüz için bir devrim niteliğindeki ilk kıy kıy sertifikalı yaz lastiğimiz CrossClimate'nin yanı sıra BFGoodrich lastikleri ve orijinal ekipman pazarında hayata geçirdiğimiz işbirliklerimiz de global lastik sektöründe başarılı bir performansla ön plana çıkmamızı sağladı. İlk yarıda gösterdiğimiz bu başarılı performanstan Grup olarak büyük mutluluk duyuyoruz" dedi. ■

LASİD'in altıncı üyesi

Hankook oldu

Brisa, Continental, Goodyear, Michelin ve Pirelli tarafından 2014 yılında kurulan Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği LASİD, 74'üncü yılını kutlayan Hankook'u üyeleri arasına ekledi.

Dünya çapında 22 bin çalışana istihdam sağlayan ve 180'den fazla ülkeye ürün veren Hankook; otomobil, 4x4, hafif ticari, kamyon, otobüs ve otomobil motor sporları (pist yarışı/rallisi) için yenilikçi, yüksek performanslı lastik üretiyor. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

İLK KURŞUN

Türkiye Cumhuriyeti kurulmadan önceki (93 yıl geçmiş üzerinden) en önemli aşama, düşmanın Anadolu'dan atılmasıdır. 15 Mayıs 1919'da İzmir'de başlayan işgal, 9 Eylül 1922'de yine İzmir'de sona erdi. Düşmanın karaya ilk ayak bastığı gün, Gazeteci Hasan Tahsin tarafından sıkılan ilk kurşun ile başlayan mücadele, yine Büyük Taarruzun ardından İzmir'de sıkılan son kurşunla sona erdi.

İzmir, ilk ve son noktayı koyan şehir olarak tarihimizde yerini aldı. 19 Mayıs 1919 Atatürk'ün Samsun'a çıktığı tarihten üç gün önce Yunanlılar İzmir'e çıktığında gazetelerde göze çarpan başlık, "Yunan İzmir'e Çıktı, Silah Başına!" oldu. Hasan Tahsin tarafından atılan ilk kurşunun devamı, Ege'nin her noktasında, efeler tarafından kurulan milis kuvvetleri tarafından atıldı. Büyük Millet Meclisi'nin kuruluşuna el koyması ile düzenli ordunun yeniden kurulmasına kadar geçen bir yıllık uzun zaman dilimi içinde Anadolu'da hiçbir güç yokken, Yunan birliklerini Ege sahillerinde kırdırmadan tutanlar, efeler olmuştur.

Bunlardan, Yörük Ali Efe ve arkadaşları, 16 Haziran 1919 tarihinde Sultanhisar'daki Malgaç Yunan karakolunu tümüyle imha ettiler. Cephane ve erzakları ele geçirdiler. Bu baskın Batı ve Güney Anadolu'da düzenli, bilinçli ve milli şuurla işgalcilere yapılan ilk baskın olarak kabul edilir. Bu önemli başarı halka ümit ve cesaret verdi, düşmanın yurttan atılabileceğine olan inancı artırarak Yörük Ali Efe'nin liderliğini perçinledi.

Düzenli ordunun kurulması üzerine Yörük Ali Efe, emrindeki savaş deneyimi çok iyi olan büyük bir grubu ile birlikte TBMM Ordusu'na katıldı. Millis Miralay rütbesiyle, Milli Aydın Cephesi Komutanı olarak atandı. Savaş sonunda başarılarından dolayı TBMM tarafından kırmızı şeritli İstiklal Madalyası ile ödüllendirildi.

Kurtuluş Savaşı'ndaki rolü ile ilgili olarak yapılan övgüleri alçak gönüllüğünün bir göstergesi olarak verdiği cevap manidardır: "Bazı kimseler savaş zamanında yapılan işlerin birçoğunu bana ve başkalarına mal ederler. Bu yanlış. Bir kişinin, beş kişinin böyle büyük davalarda ne ehemmiyeti olur ki? Gönülünde vatan muhabbeti taşıyan her vatansız, bizim gibi düşüncemizi, bizim gibi duymuş, ondan sonra da bizimle beraber olmuştur. Milli mukavemette aslan payını kendine ayırmakta hata vardır. Bir elin sesi olur mu ki?"

Bugün için de yine gönülde vatan muhabbeti taşıyan her vatansız birlikte düşünerek birlikte hissederek, birlikte hareket eder. Her türlü aymazlığa karşı, bugünün Yörük Efeleri sahip oldukları alçak gönüllülikle, sükûnetle bekliyor.

Bu bekleyiş, azgınlaşmış aymazlar tarafından tırsıklık olarak değerlendirilmesin. Çünkü kılıç kınından çıkarmadan önce çok düşünülür. Ama bir kez de kınından sıyrılırsa... Hiçbir şekilde durmaz. Dağda başlamış olsa da sadece denizde biter.

Güneş her gün doğudan doğar. Fakat çok özel günlerde ise batıdan...

Karanlığı sona erdirmek için, aydınlık yine batıdan gelecektir.

Ve gerekirse eğer son kurşun yine İzmir'den sıkılır. ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Sayı: 200 14 - 20 Eylül 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok.
Manolya Evleri B-17 Blok D: 4
34307 Küçükçekirce - İstanbul
T: +90.850.202.0.779
Geni: +90.0532.779.21.82
editor@tasimadunyasi.com

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

İhtikar Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

BASKI:
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.
İhtis Plaza No: 11 A/41 Yenibosna
Bahçeşehir/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 Yayıncılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kütüphanecilerce kullanılamaz.

BÖLELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ
EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramadan DEMİR

14 - 20 Eylül 2015

Tokat Seyahat'ten 30 Travego S yatırımı

30'uncu
yılında

Tokat Seyahat filosunun tamamını 2015 model Mercedes-Benz Travego 15 S ile yeniledi

Ağır olarak İstanbul, Ankara ve İzmir'de faaliyet gösteren Tokat Seyahat yeni teslim aldığı 30 adet Mercedes-Benz Travego 15 S'lerle gücüne güç kattı. 10 Eylül Perşembe günü düzenlenen teslimat törenine Tokat Seyahat şirket ortağı ve Tokat Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Ahmet Arat, AŞTİ Otobüs İşletmecileri ve Acentecileri Dernek Başkanı ve şirket ortağı Mustafa Tekeli, şirket ortağı Levent Arat ve şirket ortağı Murat Tekeli, Tokat Seyahat Genel Koordinatörü Hakan Sarıcanoğlu, Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süter Sülün, Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Mengerler Ticaret Türk Sivas Şubesi Genel Müdürü Sultan Altundal, Satış Müdürü Aytunç Kuruoğlu, Otobüs Satış Danışmanı Osman Gürkan Akgül katıldı.

Uzun yıllara dayanan işbirliği

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süter Sülün, Tokat Seyahat ile uzun yıllara dayalı güçlü bir iş ortaklığının bulunduğunu belirterek, "Bu ortaklık, bizi yeniden bir araya getirdi. 30 araçlık Mercedes-Benz Travego Special Edition kapsamındaki özel donanımlı araçlarımızı tercih ettikleri için önce teşekkür ediyor, sonra tebrik ediyoruz. Bu yatırım yüreğimizin yandığı böyle bir ortamda hayatın, ticaretin devam ettiğini ve Türkiye'nin dinamiklerinin bu olduğunu bir kez daha altını çiziyor. Önün için ayrıyeten ö özellikle bir kez daha teşekkür ediyorum. Bol kazançlar diliyorum. Hayırlı uğurlu olsun diyorum" dedi.

BusStore ve finansal hizmetler

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, BusStore ve Mercedes-

Benz Finansal Hizmetler'in bu işbirliğine katkılarının büyük olduğunu dile getirerek, "Gördüğünüz gibi bu bir takım işi. Mercedes-Benz Türk, bu yaklaşımı ile iş ortaklarına toplu çözümler üretmeye devam edecektir" sözleriyle işbirliğinin hayırlı olmasını diledi.

1985'ten 2015'e

Tokat Seyahat Şirket Ortağı ve Tokat Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Ahmet Arat, 1985 yılından bugüne gelmiş oldukları noktanın uzun bir çalışmanın eseri olduğunu vurgulayarak, "Tekeli ve Arat ailesinin oluşturduğu, tamamı özmal filo olan şirketimizde, bu tablo hakikaten bizi mutlu ediyor. Ülkenin geçirmiş olduğu gerek manevi gerek ekonomik krizde yatırım yapmayı aile içerisinde çok fazla tartıştık. Ama sonuçta hayat devam ediyor. Uzun yıllardan beri farklı krizler yaşadık. Hepimizin lanetlediği terörü daha önceki yıllarda da yaşadık. İnşallah en kısa sürede kardeşi kardeşi vurdurmayı bırakıp, normal hayatımıza ve ticaretimize döneriz. Otobüsçülük sektörü zaten başı başına yoğun bir emek isteyen bir sektör. Bundan 10-20 sene önce böyle bir tabloyu biz biraz zor görebilirdik. Tüm Tokat Seyahat ailesi olarak gerek yönetim kurulu, gerekse tüm çalışanlar ve acenteler mutlu. Biz Mercedes ile işbirliğimizin de mutluluğunu yaşıyoruz. Öncelikle Mercedes-Benz Türk, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ve BusStore, Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el organizasyonu ve Mengerler Ticaret'e teşekkür etmek istiyorum. Bu ekip entegre hizmet anlayışları ve şeffaf yapıları sayesinde sektörün önünü açmaya devam ediyor. Tokat Seyahat olarak biz hizmet kalitemizi artırmak için yatırımlarımızı sürdürüyor, filomuzu genç tutmaya özen gösteriyoruz" dedi.

Mercedes ile gurur yaşıyoruz

AŞTİ Otobüs İşletmecileri ve Acentecileri Dernek Başkanı ve



şirket ortağı Mustafa Tekeli, "Filomuzu yine Mercedes-Benz Travego model otobüslerle güçlendirmenin gururunu yaşıyoruz. Sunduğumuz hizmetin kalitesinde çitayı her defasında yükseltmekle birlikte yurt çapında bir standartlaşma sağlamak bizim için önemli. Bu sebeple yine Mercedes-Benz Travego otobüsleri tercih ettik. Hem Mercedes ayağında, hem bayi ayağında tepeden tırnağa, ustasından müdürüne herkese teşekkür etmek istiyorum" dedi.

Otobüs sektörünün geleceği çok parlak

Mengerler Ticaret Türk Sivas Şubesi Genel Müdürü Sultan Altundal, "Bölgemizde güçlü ve köklü yapısı ile bilinen Tokat Seyahat'ın şu anda ikinci kuşaktaki yöneticileriyle kurumsal olarak çalışan şirketler sayesinde otobüs sektörünün geleceğinin çok parlak olduğunu düşünüyorum. Tokat Seyahat'i tebrik ediyor ve yeni yatırımların hayırlı uğurlu olmasını diliyorum" dedi. ■



Mercedes Kamyon ve Otobüse Eylül ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, otobüs ve kamyon ticari araç ürün grupları için hazırladığı Eylül ayına özel kampanyalar ile yüzde 0,03'ten başlayan faiz avantajı ve kişiye özel ödeme seçenekleri sunuyor.

Eylül ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Turismo 15 RHD ve Turismo 16 RHD otobüs alımlarında, 675 bin TL'ye varan kredi

tutarları için 40 ay vadeli yüzde 1,15 sabit faiz oranı ile 9 bin 501 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 225 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,30'dan başlayan faiz oranı ile 2 bin 721 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.

Tüm kamyon tipleri için hazırlanan özel kampanya kapsamında, kamyon müşterileri 230 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,12'den başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan

vade seçeneklerinden faydalanabiliyor. Euro ödeme seçeneklerinde ise 75 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,04'den başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 1.208 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanılabilir.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Eylül ayına yönelik bu özel kampanyasından, binek otomobiller ve Mercedes-Benz'in ikinci el kamyonları da yararlanabiliyor. ■



İzmir'in en uzun tüneli Buca'da açılacak Otogara ulaşım rahatlayacak

İzmir Büyükşehir Belediyesi, geçtiğimiz yıllarda hizmete alarak Buca'ya ve İzmir'e kazandırdığı Homeros Bulvarı'nın devamı niteliğinde olan ve Otogar'a kadar uzanan 7 kilometrelik yeni güzergahın bir bölümünü "derin tünelle" geçecek. Böylece güzergah üzerinde bulunan 250'ye yakın ağaç da yerinde büyüyecek.

Buca Ufuk Mahallesi ile Bornova Çamkule arasında kalan 2,4 kilometrelik bölümde gerçekleştirilecek derin ve çift tüp

tünel projesi sayesinde bu bölgede kamulaştırma süreci de yaşanmayacak.

İzmir trafiğine büyük rahatlama getirecek yeni güzergah Buca Onat Caddesi'nden başlayarak Otogar'a kadar uzanacak ve Buca, Bornova ile Konak ilçelerinden geçecek. Büyük bir bulvar olarak açılacak yeni yol, 35 metre genişliğinde ve (3 gidiş - 3 geliş) toplam altı şeritli olarak hizmete açılacak. Kamulaştırma çalışmalarına başlandı. ■



BKM Lojistik filosunu 23 Ford Cargo Midilli çekici ile güçlendirdi

İngiltere-Türkiye hattında uzun yıllardır yük taşımacılığı yapan BKM Lojistik, filosuna 23 adet Ford Cargo Midilli 1846 çekici kattı.

BKM Lojistik 23 adet Ford Cargo Midilli 1846 çekici olarak filosunu güçlendirdi. Ford Trucks bayi Çeştaş Ticari Ağır Vasıta AŞ'nin Silivri'deki tesislerinde düzenlenen teslimat törenine BKM Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Edip Bakımcı, BKM Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Bakımcı, Çeştaş Ticari Vasıta AŞ Genel Müdür Yardımcısı Soner Alperöz, Çeştaş Ticari Vasıta AŞ Satış Yönetmeni Hayrettin Ertaş ve BKM Lojistik yöneticileri katıldı.

Nakliye sektöründe Sudan'da iç taşımacılık dahil, İngiltere'ye ve Batı Avrupa ülkelerine taşımacılık yaptıklarını anlatan Edip Bakımcı, İngiltere taşımacılığında en yüksek deneye ve hizmet kalitesine sahip firmaların başında yer aldıklarını ifade etti.

Son dönemde uluslararası nakliye sektöründe artan maliyetleri de göz önüne alarak tercihlerini Ford Cargo Midilli 1846 çekiciden yana kullandıklarını vurgulayan Edip Bakımcı, Ford çekiciyi neden tercih ettiklerini hikayesini şöyle anlattı: "Yaklaşık bir yıl önce Çeştaş'tan arkadaşlar geldiler ve bize denememiz için iki Ford Cargo çekici verdiler. Bilindiği üzere Ford çekici alanların çoğu araçları yurt dışında kullanıyorlar. Biz araçları yurtdışında çalıştıracığımızı, servis konusunda sıkıntı yaşayıp yaşamayacağımızı sorduk. Yurtdışında servislerinin olduğunu söylediler. Çeştaş olarak ne olursa olsun Ford'un arkasında olacağımızı söylediler. En ufak bir arzuda hemen müdahale ederiz dediler ki, bunun örneğini de yaşadık. İlk aldığımız aracını yurtdışında basit bir problemi çıktı. Çok kısa sürede çözdüler. Yaklaşık 9 aydır araçlarını kullanıyoruz. Memnun kaldığımız için 23 adet daha Ford çekici almaya karar verdik. Öte yandan Bakımcı ve Dağlı firmaları da bizimle birlikte 5'er adet Ford Cargo çekici aldılar. Yani toplamda bir paket olarak BKM, Bakımcı ve Dağlı olarak 35 adet çekici aldık."

"İNGİLİZ KIZLARI SELFİE ÇEKTİRİYOR"

Ford Cargo'nun "Avrupa arabası" olmadığına yönelik, şoförler arasında bir önyargı olduğunu, iki aracı 9 ay kullandıklarını ve performansından çok memnun kaldıklarını söyleyen Bakımcı, tercihlerinde az yakıt tüketimi, yedek parça maliyetinin ekonomik olması, servis kalitesi, ilk alım maliyetinin uygun olması, yerli olması, ikinci el değerine yönelik Çeştaş'ın sunduğu garanti gibi nedenlerin etkili olduğunu kaydetti. Bakımcı, İngiltere'de İngiliz kızlarının "Ford marka çekicileri ilk



defa gördükleri için' araçların önünde şoförlerimizle selfie çektiklerini söyledi.

YENİ ÇEKİCİLER İÇİN 1.5 MİLYON EURO YATIRIM YAPTI

Ford Trucks bayisi olmadan önce de Çeştaş ile uzun yıllara dayanan bir işbirliklerinin olduğunu ifade eden Bakımcı, 23 çekiciyi alırken eski araçlarından 19 tanesini peşinat olarak Çeştaş'a verdiklerini, kalanlar için kredi kullandıklarını belirtti. Bakımcı, ayrıca, Çeştaş'ın 3 yıl sonra araçları geri alım garantisi verdiğini ve 3 yıllık kasko yaptıklarını sözlerine ekledi. 3 yıl sonra araçlardan memnun kaldıkları takdirde Ford çekicilerle yollarına devam edeceklerini belirten Bakımcı, filolarında şu anda toplam 50 adet çekicilerinin olduğunu, 23 adet yeni araç için yaklaşık 1.5 milyon Euro yatırım yaptıklarını altını çizdi.

Ford Trucks'ın sunduğu imkân ve Euro 6'nın gelecek yıl uygulamaya konacak olmasının yatırım yapmanın sıkıntılı olduğu şu dönemde yatırım yapmalarında etkili olduğunu anlatan Bakımcı, yerli üretim olması ve yedek parçanın ucuz olmasının da diğer etkenler arasında yer aldığını kaydetti.

BKM LOJİSTİK, BİZİM İÇİN ÖNEMLİ BİR REFERANS OLAKTIR

BKM Lojistik ile uzun yıllardır işbirliği içinde olduklarını, ancak ilk defa Ford Cargo çekici teslim ettiklerini belirten Çeştaş Ticari Vasıta AŞ Genel Müdür Yardımcısı



Sertrans'ta Yetenek yönetimi sistemi

Sertrans Logistics, uygulamaya koyduğu yetenek yönetimi sistemiyle çalışanların yetkinliklerini değerlendirip, yeteneklerinin farkına varmalarını sağlayarak kariyer hedeflerinin önünü açıyor. Yetenek yönetimi uygulamasıyla, kişisel hedefler ve şirket hedeflerine paralel olarak, çalışanların güçlü ve geliştirilmesi gereken yönleri ve eğitim ihtiyaçları da tespit ediliyor. İnsan kaynağını doğru tanıyarak kurum ile paralel hedefler geliştirilmelerini sağlayan bu uygulamayla çalışanların şirket içinde en tepe noktaya ulaşmalarının önü de açılmış oluyor.

Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş



yetenek yönetimi sistemi ile daha yetkin, daha verimli, daha başarılı ve daha mutlu Sertrans çalışanlarını amaçladıklarını vurguladı: "Zaten yüksek niteliklere sahip oldukları için birlikte olduğumuz çalışanlarımızı şimdi de en üst mertebelere ulaşma gayreti içinde görmek istiyor, eğitimi ve destekliyoruz. Bu uygulama sadece Sertrans Logistics'e değil, sektöre de kazanım sağlayacak." ■

Kamyonun yüküne göre rota çizen navigasyon cihazı

TomTom, kamyonlara özel taşınabilir navigasyon cihazı TRUCKER 5000'i tanıttı. 5 inçlik ekranıyla yeni cihaz, kamyon

sürücülerine araç tipi, boyutu, ağırlığı ve taşıdığı yüke göre rota çizer, sürücünün yolda geçirdiği süreyi en aza indiriyor

TomTom TRUCKER, hız kameralarının konumu ve aynı zamanda trafik sıkışıklığının başladığı nokta hakkında da sürücülere uyararak, onları güzergahı üzerindeki trafik ve hız kameraları konusunda bilgilendiriyor.

Gereksiz sürprizleri önlemek için, TomTom TRUCKER hiçbir ekstra ücret ödmeden ömür boyu Kamyon Haritaları (Truck Maps) ile birlikte sunuluyor. ■



Sakarya'da Kamyon Garajı

Esnaf için en iyisi

Sakarya Büyükşehir Belediyesi esnafı çağın gerekliliklerine uygun proje ve yenilikler ile buluşturmaya devam ediyor. Bu kapsamda Tır Kamyon Parkı ve Nakliyeciler Sitesi, sektörün ihtiyaçları konusunda önemli bir tamamlayıcılık üstleniyor.

Hayata geçirilen site, esnafın tüm ihtiyaçlarına cevap verebilecek şekilde tasarlanmış; Büyükşehir yeni merkeze ulaşımı sağlayan aksta da yol, kavşak yapım ve bordür çalışmalarını tamamlamıştı. Böylelikle siteye giriş ve çıkışlar daha kontrollü bir hale getirilmiş, sürücüler siteye ulaşımında herhangi bir



sorun yaşamamaya başlamıştı.

Projenin sektör esnafına büyük rahatlık sağladığını belirten esnaflardan, İbrahim Karakaş ve Mustafa Korkmaz, daha önce şehir merkezindeki siteye giriş ve çıkışlarda sorun yaşadıklarını, şimdi ise modern bir sitede gönül rahatlığıyla dinlenme fırsatı bulduklarını dile getirdiler. ■



UltraGrip Max T

Goodyear'dan yeni treyler kış lastiği

Goodyear, UltraGrip Max kış lastikleri serisini, "UltraGrip Max T" treyler lastiği ile tamamladı. Karlı havada mükemmel yol tutuşu sağlayan lastik, zorlu kış koşullarında mücadele etmek üzere geliştirildi.

UltraGrip Max T treyler lastiğinin dış tasarımı, sağlam lastik omuzları, beş adet zigzag oluk ve çok sayıda S biçiminde kılcal kanallar sayesinde karlı havalarda ve buzlu yollarda yüksek oranda yol tutuşu sağlayarak filoların kış döneminde de yollarına kesintisiz ve güvenli şekilde devam etmelerini sağlıyor.

Goodyear'ın kamyonlar için geliştirdiği en yeni kış ailesi olan UltraGrip Max lastikleri, aşındığında bile kış mevsimi

boyunca yüksek çekiş gücü seviyelerini korumaya devam ediyor. UltraGrip Max D yarı yarıya aşınma durumunda yüzde 40'a kadar daha fazla yol tutuşu ve yüzde 15'e kadar daha fazla kilometre performansı sunuyor. ■





Alp Lojistik

11 Perdeli hafif treyler aldı

Alp Lojistik 11 adet perdeli hafif maksima plus treyleri Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törenle teslim aldı. Tören Alp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Güngör Akkaya, Eş Başkan Hasan Akkaya ve DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek'in katılımıyla gerçekleşti. Güngör Akkaya, "Treylerde Tırsan

markasını ürün kalitesi nedeniyle tercih ediyoruz. Araçların performansından memnunuz. DAF-TIRSAN'ın geniş servis ağı ve uzman kadrosu ile verdiği çözüm odaklı servis hizmetleri, zaman tasarrufu açısından büyük avantaj sağlıyor" dedi. Akkaya, sözlerine "2016'da hayata geçireceğimiz planlarımızı da Tırsan ile yaptık." diyerek devam etti. ■

Tırsan'dan Güler Nakliyat'a 70 Perdeli Semi-Treyler



Güler Nakliyat, 70 perdeli hafif maksima plus semi-treylerini Tırsan Adapazarı Fabrikasında Güler Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Naci Güler, Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Güler, Yönetim Kurulu Üyesi Durmuş Güler, DAF-TIRSAN Satış Müdürü Ertuğrul Erkoç, Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek ve Satış Şefi Akgün Nuhoglu katılımıyla düzenlenen törenle teslim aldı. Naci Güler, "Tırsan markasını tercih etmemizin öncelikli nedenleri treylerin sağlamlığı ve Tırsan

markasına duymuş olduğumuz güvendir. Firma olarak, yakıt tasarrufu ve aracın performansı bizim için çok önemli. Tırsan, yakıt ve performans konusunda bizi daha önce yanıltmadı" dedi.

Güler, "Tırsan perdeli hafif maksima plus aracının 1000 kg daha hafif oluşu, boşken yakıt tasarrufu sağlamaktadır. Bu sayede araç yükü olarak seyir halindeyken de maksimum seviyede yük taşımamıza imkan vermektedir. Ayrıca, Tırsan araçlarının işletme giderlerimizi

minimumuna indirmesi de bizim için oldukça memnuniyet verici. Bunun yanı sıra DAF-TIRSAN'ın sahip olduğu geniş servis ağı ve uzman kadrosu ile vermiş oldukları çözüm odaklı servis hizmetleri de bizim için büyük avantaj" ifadesini kullandı.

Merkezi İstanbul olan Güler Nakliyat, Türkiye genelindeki 13 şubesi ile beyaz eşya, klima, temizlik ürünleri taşımacılığında hizmet sunuyor. ■

GO CARD ve Mobil Delvac

Birbirinden cazip avantajlar sunuyor

Dünyanın ilk dizel motor yağı markalarından biri olan Mobil Delvac ile Türkiye akaryakıt sektörünün genç ve dinamik markası GO'nun işbirliği, kamyonculara eğlenceli saatler yaşatıyor, cazip avantajlar sunuyor.

Mobil Delvac'ın 90.

yıldönümü kutlamaları çerçevesinde 'Mobil Delvac Dostları' programı için GO CARD ile işbirliği gerçekleştirildi. Bu kapsamda, yarışma yoluyla belirlenen kamyoncu dostların GO CARD'larına puan yükleyerek, 50 TL değerinde yakıt hediye ediliyor. 31 Ağustos 18 Eylül tarihleri

arasında Gebze, Bursa, İzmir, Konya, Ankara ve Kayseri'deki kamyon garajlarında düzenlenen 'Mobil Delvac Dostları' etkinliği kapsamında, kamyon sürücüleri Pascal Nouma, Cem Arslan, Sefa Doğanay ve Bay Tahmin ekibi ile buluşarak, renkli ve eğlenceli saatler geçiriyor. ■



DHL Express Turkishtime işbirliğiyle

KOBİ semineri

Uluslararası lojistik ve hızlı hava taşımacılık sektörü lideri DHL Express, Turkishtime Dergisi ile birlikte gerçekleştirdiği yarım günlük KOBİ Semineri'nde, KOBİ'lerle ihracatın uzmanlarını bir araya getirdi. Kamu ve

özel sektör temsilcileriyle akademisyenlerin konuşmacı olarak katıldığı etkinlikte yaklaşık 200 KOBİ temsilcisi, ihracatta başarı için dikkate alınması gereken noktaları işin uzmanlarından dinleme fırsatı buldu.

Türkiye'nin gelişen pazarlar arasındaki konumu, Ekonomi Bakanlığı'nın sağladığı devlet teşvikleri ve kur etkilerinin ihracata etkisi gibi konuların ele alındığı seminerde, KOBİ'ler de birbirleriyle deneyimlerini paylaştı. Etkinlikte ayrıca ihracat ve ithalat akışını daha hızlı ve kolay hale getiren en yeni çözüm ve teknolojiler hakkında bilgiler KOBİ'lere aktarıldı. Seminerde T.C. Ekonomi Bakanlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürü, Dr. Bader Arslan, T.C. Ekonomi Bakanlığı Marmara Bölgesi Müdür Yardımcısı Dr. Yasemin Görüm, Türk Ekonomi Bankası CIO'su Dr. Mehmet Özkaya ve Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Serdar Pirtini de birer konuşma gerçekleştirdi.

DHL Express Türkiye CEO'su Markus Reckling, "KOBİ'ler istihdam, eşit büyüme ve yoksulluğun azaltılmasında kritik bir rol oynuyor. Küresel işgücünün yüzde 60'tan fazlası KOBİ'ler tarafından istihdam ediliyor. Dünyadaki işletmelerin yüzde 95, Türkiye'de ise yüzde 99'dan fazlasını KOBİ'ler oluşturuyor. ABD ve AB ticari ürün ihracatının üçte birine yakını KOBİ'ler gerçekleştiriyor. Türkiye'de ise istihdamın yüzde 75'ten fazlası, ihracatın yüzde 56,5'i ve ithalatın yaklaşık yüzde 40'ı, 1 ila 249 arasında çalışan istihdam eden KOBİ'ler tarafından gerçekleştiriliyor. KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda daha rahat iş yapabilmeleri konusunda desteklenmesi gerektiğine inanıyoruz."

Turkishtime Genel Yayın Yönetmeni Barış Soydan, Türk ihracatçılarının son 30 yılda kat ettiği başarı öyküsünü dile getirdi.

Ekonomi Bakanlığı Marmara Bölgesi Müdür Yardımcısı Dr. Yasemin Görüm, Türkiye Cumhuriyeti'nin KOBİ'lere sunduğu destek programlarını anlattı.



Ekonomi Bakanlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürü Dr. Bader Arslan ise ihracatta sürekliliğin sağlanamadığından yakındı: "Türkiye'deki KOBİ'lerin stratejisini maliyet düşürmeye değil, markalaşmaya odaklaması gerekiyor. KOBİ'lerin katma değerli ürünlerle küresel değer zincirinde yer edinebilmesi için bu çok önemli." ■



İSTEK SİZDEN DESTEK BİZDEN...

38 yıldır treyler çözümleri ile daima yanınızda olan Tırsan, şimdi de Tırsan Finans ile ihtiyacınıza uygun, size özel finansman çözümleri ile yanınızda.

Tırsan Finans'ın uzman ekibi ile oluşturacağınız esnek ödeme planları sayesinde en güvenilir ve hızlı çözümlerle rekabet gücünüzü arttırın.

Lansman kampanyalarımız için www.tirsanfinans.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

