

Trafik Kanunu'ndaki Zorunlu Trafik Sigortası'na ilişkin düzenlemelerde değişiklik yapan tasarı TBMM'de kabul edildi.

Detaylar haftaya.

Lojistik Koordinasyon Kurulu ilk toplantısını gerçekleştirdi
Bakan Yıldırım: Entegrasyona önem veriyoruz

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

50 yıl

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 5 • Sayı: 230 • 18 - 24 Nisan 2016 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com



9'da

TOBB Başkanı Hisarcıkloğlu ümit verse de taşımacının kafası karışık!

TAŞIMACIYA DESTEK VAR MI!

✓ Ekonomi Bakanlığı'nın yolcu taşımacılığını stratejik sektör kabul etmesi neler getirecek?

✓ Taşımacılar Hizmet İhracatı Ulusal Strateji Belgesi'nde etkin biçimde yer alacak mı?

✓ Bunun kapsamında hem yük hem de yolcu taşımacılığı bulunacak mı?

✓ Karayolu taşımacılığı da diğer modlar kadar destek alabilecek mi?

✓ İç hat taşımacıları da hizmet ihracatçısı sayılıp destekten yararlanacak mı?

14 Nisan'da açılışı gerçekleşen Busworld Turkey Fuarı'nda düzenlenen "Otobüs ve Yolcu Otobüsü Piyasasında Sürdürülebilir Geleceğe Doğru" temalı panelde konuşan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu; tüm taşımacılar, özel olarak da yolcu taşımacıları için ümit veren açıklamalarda bulundu.

Yeni yatırım imkanları

Ekonomi Bakanlığı'nın yolcu taşımacılığını stratejik sektör kabul etmesini önemli bir fırsat olarak değerlendiren Hisarcıkloğlu; "Sektörün; "Hizmet İhracatı Ulusal Strateji Belgesi'nde etkin bir şekilde yer alması için çalışıyoruz. Bunu sağlayabilirsek, Hükümetimizin üzerinde çalıştığı yeni teşvik paketinde, firmalarımız için yeni yatırım imkânları ortaya çıkacağına inanıyoruz. Bu durum, özellikle son dönemde havayoluyla rekabette sıkıntı yaşayan otobüsçülerin bir nebze nefes almasına da imkan verecek. Sektörümüzün güçlü kalması, yerli otobüs üretim sektörümüzün de canlı ve güçlü kalmasını sağlayacak" dedi.

Sektör Meclisi çözüm arıyor

Konuşmasında TOBB bünyesinde hizmet veren Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'ni de kurduklarını hatırlatan Hisarcıkloğlu, "Sektör Meclisi; sektörün nabzını tutuyor, sorunlarını tespit ediyor, kamu idaresiyle işiştirare içinde çözüm yolları arıyor" diye konuştu. ■ 12'de

Halk otobüsçüsüne destek ücretleri dağıtılıyor

Özel halk otobüsçülerine yaptıkları 65 yaş üstü taşımalar için parasal yardımda bulunulması kararlaştırılmıştı. Bu kapsamda ayrılan ödenekler, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nca İl Özel İdareleri'ne gönderildi. İl Özel İdareleri bu parayı ilgili belediyelere aktarılacak. Bu şekilde hak sahiplerine ödemeler yakında başlayacak. ■



Rifat Hisarcıkloğlu

İstanbul 6. Busworld Fuarı, Otobüsçüleri ve yan sanayiye buluşturdu



Otobüs endüstrisi ve yan sanayi buluşturan Busworld Fuarı 14-17 Nisan tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde yapıldı. 4 gün süren fuara yerli, yabancı toplam 163 firma katıldı.

Fuarın açılış kurdelesini UDH Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Şaban Atlas, HKF Fuarçılık Genel Müdürü Bekir Çakıcı, TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Karakuş, IPRU Başkanı Fatih Tamay, Uluslararası Taşımacılar Birliği (IRU) Başkan Yardımcısı Yves Mannaerts birlikte kesti. ■ 3'te

Busworld Fuarı

Otokar yeni otobüsü Kent Körüklü'yü tanıttı



Anadolu ISUZU: Otobüs satışlarımız 6 kat arttı



TEMSA, Busworld Fuarı'na ikisi ilk kez tanıtılan 9 ürünle katıldı

Opalin ve Avenue Plus sektörlerle buluştu



TEMSA'DAN DEV TESLİMAT Zemzem Turizm filosuna 100 Prestij SX



4'te



Dr. Zeki Dönmez

Yolcu taşımacılığı nereye gidiyor?

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Otopark Yazısıyla İlgili İspark'tan Gelen Öneriler

2'de



Mustafa Yıldırım

Ulaştırma Şurası yapılmalıdır

6'da



Akif Nuray

Talebe Uyumlu mu Arz ...

2'de



Cumhur Aral

Ekip

8'de



Mevlüt İlgin

TOFED aktif bir hareketlilik içinde

8'de



Salim Altunhan

Ekonominin can damarı: Otobüsçülük

10'da

Nişikli Turizm filosuna Neoplan Tourliner

7'de

İstanbul 6. Busworld Fuarı,

Otobüsçüleri ve yan sanayiye buluşturdu

Otobüs endüstrisi ve yan sanayi buluştu. Busworld Fuarı 14-17 Nisan tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde yapıldı. 4 gün süren fuara yerli, yabancı toplam 163 firma katıldı.

Fuar sektörün pusulası

Busworld fuarının açılışında konuşan HKF Fuarcılık Genel Müdürü Bekir Çakıcı, otobüs endüstrisinde en yeni teknolojilerin sergilendiği, sektörü bir araya getiren fuarın sektörün pusulası olduğunu söyledi. Fuarda, otobüs, midibüs ve minibus segmentinden ürünlerin sergilendiğini belirten Çakıcı, "Türkiye'de 6'ncısı düzenlenen fuara katılan 126 yerli ve 37 yabancı şirket, ürünlerini ve hizmetlerini fuarda sunuyorlar" dedi.

Dünya ile yarışıyoruz

TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, fuarların tedarikçilerin, müşterilerin, rakiplerle buluştuğu önemli ticari aktiviteler olduğunu belirterek, "Türkiye'nin dünyanın sayılı otomotiv ülkelerinden biri olarak Busworld fuarına ev

sahipliği yapması büyük bir anlam kazanıyor. Otomotiv endüstrimiz 450 bin kişiyi istihdam ediyor. Busworld'e, ilk olarak 1996 yılında, Kortrijk'te küçük bir ülkenin küçük bir kasabasında katılmıştım. Hayretler içinde kaldım. O küçük kasabada fuar doldu, taştı. Ondan sonra hemen hemen her fuara katılmaya çalıştım. Ülkenize gelmesine ben önyak oldum. İspanya'yı, Almanya'yı dünyanın çeşitli ülkelerini gezdik. Bugün Türkiye otomotiv endüstrisinde, yan sanayide, dünya ile yarışır duruma geldi, önemli bir üretim merkezi oldu. Bu anlamda ihracat şampiyonu olan sektörün Ar-Ge başta olmak üzere bu fuarlara katılıp, mutlaka teşvik edilmesi, desteklenmesi lazım. Bu fuarların daha da gelişeceğini inanıyorum. Busworld'ün ülkemize, sektörümüze, otomotiv sektörüne, tüm katılımcılara hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Farklı işbirliklerine sahne oluyor

UDH Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Şaban Atlas ise Türkiye'nin yolcu taşımacılığında dünyada lider bir ülke olduğunu belirterek, "Bu

fuarın İstanbul'da düzenlenmesinden dolayı onur duyuyorum. Fuarda yolcu taşımacılığında inovatif tasarı ve uygulamaların görülecek olması bu alanda çalışmalara ve yatırımcılara

farklı vizyonlar sunacak ve işbirliklerine sahne olacak. İnsanın odak noktasında bulunduğu bir taşımacılık sektörü olduğu için insanımıza hizmet eden her türlü

yeniliğin dikkate alınması, bunların hizmete sunulmaya çalışılması, vizyonist yaklaşımların belirlenmesi, temel amaçlarımız olmalıdır" diye konuştu. ■



Fuarın açılış kurdelesini UDH Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Şaban Atlas, HKF Fuarcılık Genel Müdürü Bekir Çakıcı, TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Karakuş, IPRU Başkanı Fatih Tamay, Uluslararası Taşımacılar Birliği (IRU) Başkan Yardımcısı Yves Mannaerts birlikte kesti.

Otokar Busworld Fuarı'nda 7 metreden 18,75 metreye kadar uzanan geniş ürün yelpazesi ile yer aldı

Otokar yeni otobüsü Kent Körüklü'yü tanıttı

Son 6 yıldır üst üste Türkiye otobüs pazarının lideri olan Otokar, Busworld Turkey Fuarı'nda yeni körüklü aracı Kent LF başta olmak üzere 8 aracını tanıttı. Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, 2016'nın ilk çeyreğinde otobüs pazarındaki liderlik konumlarını sürdürdüklerini ve yılı lider olarak kapatmayı hedeflediklerini belirtti.

İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen basın toplantısında konuşan Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, 5 kıtada 60'tan fazla ülkede, fikri mülkiyet hakları kendisinde olan araçları ürettiklerini belirterek, "Otokar Türkiye'nin otomotivdeki en önemli oyuncularından biri. Son 6 yıldır Türkiye'de 25 yolcu ve üzeri taşımacılık pazarında en çok tercih edilen marka. Ciromuz yüzde 16'lık artışla 1,4 milyar TL'ye ulaştı" dedi.

İhracatın cirodaki payı yüzde 29

2015 yılını 2014'e göre yüzde 10 ciro artışı ile tamamladıklarını da açıklayan Akgül, "Geçen yıl bir önceki yıla göre ihracatımızı cirosal olarak yüzde 77 artırdık. 2015 yılı sonu itibarı ile Otokar'ın toplam ihracatının cirosundaki payı yüzde 29'lara ulaştı" dedi.

Ar-Ge'ye 30 milyon TL

Otokar'ın son 10 yılda Ar-Ge alanında yaptığı harcamanın 30 milyon TL civarında olduğunu vurgulayan Akgül, "Ar-Ge yapımız sayesinde toplamda bugüne kadar 246 adet patent ve faydalı modelin sahibiyiz. Geçtiğimiz yıl 68 adet patent başvurusu ile Türk Patent Enstitüsü tarafından ödüle layık görüldük. Ar-Ge alanında Türkiye'de en çok patent başvurusu yapan 5'inci firma olduk. Ar-Ge'miz sayesinde Türkiye'nin ilklerini yaptık. 1963'ten bu yana hep ilkleri yapan şirketimiz; yolculuğuna, ilk şehirlerarası otobüsü yapmaktaki başladı. Daha sonra Türkiye'nin ilk küçük otobüsünü yaptık. Türkiye'nin ilk orta boydaki doğalgazlı otobüsünü yaptık. Daha 4 sene önce Busworld'de lansmanını gerçekleştirdiğimiz Türkiye'nin ilk elektrikli otobüsünü yaptık. Otokar, Ar-Ge faaliyetleri sayesinde Türkiye'nin ilklerini yapmaya devam edecek" diye konuştu.



Geleceğin otobüsleri...

Otokar olarak, geleceğin otobüslerini üretme konusunda çalışmalarının devam ettiğini de vurgulayan Basri Akgül, "2015'te Avrupa'ya sattığımız araçlar Euro 6 motorluydu. Dolayısıyla geçtiğimiz yıldan bu yana Euro 6 motora hazırız. Otokar olarak geleceğin otobüslerini yapma konusunda da çalışmalarımız devam ediyor. Bu yıl başından itibaren devreye alınan çalışmalar var. Acil durum fren sistemi ve şerit değiştirme ikaz sistemi 2016'da mecbur hale geldi, biz de yeni emniyet güvenlik tedbirlerine hazır olduk" dedi.

2015'te iki alanda liderlik

2015'i değerlendiren Basri Akgül, iki alanda liderlik elde ettiklerini söyledi: "2015'in ilk yarısında pazar durgun geçti. Yılın ikinci yarısındaki hareketlilik neticesinde pazarda çok ciddi talep oluştu. 35 koltuk ve üzeri büyük otobüs segmentinde pazarda son 3 ayda yüzde 47'lik artışla karşılaştık. Küçük otobüs segmenti, büyük otobüs segmenti kadar büyümedi ama o da yüzde 10 seviyelerinde büyüdü. Toplam otobüs ihracatı geçtiğimiz yıl yüzde 23 arttı. Ancak küçük otobüs segmentinde küçülme oldu yüzde 46 seviyesinde ihracatımızda azalma oldu. Türkiye'de geçen yıl toplam 567 bin 769 adet ticari araç üretimi gerçekleşti. Bu rakamın 15 bin 920 adedi otobüs oldu. Otokar olarak biz, geçtiğimiz yıl 3 bin 531 adetlik otobüs üretimi gerçekleştirdik. Küçük ve büyük

otobüs olarak ve Türkiye'de geçtiğimiz yıl iki tane liderliğe imza attık. Bir tanesi 6'ncı kez Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs unvanımızı devam ettirdik. Diğeri de 2015 yılında Türkiye'nin küçük otobüs ihracat lideri konumuna geldik. Türkiye'de satılan her üç otobüsten biri Otokar markası oldu. Küçük otobüste bu başarıdan dolayı gurur duyuyoruz."

Avrupa meyvelerini topluyor

2011'de Otokar Avrupa'yı kurduklarını ve bunun sonuçlarını başarıyla aldıklarını da ifade eden Basri Akgül, "Amacımız Avrupa'daki müşterilerimize biraz daha yakın ve onların içinde olabilmektir. Otokar Avrupa meyvelerini toplamaya başladı. Otobüs ihracatımız tüm coğrafyalara yayılmaya başladı. Şu anda sadece otobüs olarak 45'in üzerinde ülkeye araçlarımızı ihraç etmekteyiz. Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin ihracat lideri olduk ve Avrupa'daki şu andaki otobüs parkımız 3 bin 500 adetlerin üzerine çıktı. 2015'te Fransa'da en çok tercih edilen küçük otobüs markası olduk. Almanya, Belçika, İspanya, İtalya gibi hedef pazarlarda da satışlarımızı önemli ölçüde artırdık. Belçika pazarında varlığımızı bir önceki seneye göre 3 kat artırdık. İhracat yaptığımız ülkelerin sayısını artırıyoruz. Geçtiğimiz yıl bu pazarlara Malta ve Benin gibi ülkeleri de kattık" dedi.

Malta'ya Kent otobüs ihracatı

2015'te en önemli ihracat pazarlarının Malta adası olduğunu belirten Basri

Akgül, "Şu anda Malta adasının taşımacılığının büyük bir kısmı bizim Doruk otobüslerimizle yapılıyor. Kent aracımız ile ilgili Malta ile kontrat yaptık. Şu anda bu araçların imalatı devam ediyor. Önümüzdeki birkaç ay içerisinde Malta adasına 12 metrelük sağdan direksiyonlu kent araçlarımızı da ihraç edeceğiz. Malta ihracatı Türkiye'nin bugüne kadar yapmış olduğu sağdan direksiyonlu en büyük ihracat. Tunus, İtalya ve Fransa'dan sonra üçüncü büyük pazarımız haline gelirken, Belçika pazarındaki satışlarımızı da geçen yıl bir önceki yıla göre üç kat artırdık" dedi.

2016'da liderlik sürüyor

2016'nın ilk çeyreğinde 25 kişi ve üzeri yolcu taşıyan otobüslerde 2015'teki gibi lider konumlarını devam ettirdiklerini de açıklayan Basri Akgül, "Fuarda şehiriçi, hem servis, turizm segmentlerinde 7 metreden 18,75 santime kadar olan farklı uzunluk ve farklı yolcu kapasitesindeki araçlarımızı tanıtıyoruz. Toplu taşımada Sultan City aracımız Doruk, Kent ve Kent Körüklü aracımızı sergileme imkanı bulduk. Turizm tarafında da engelsiz Sultan Maxi, Doruk T araçlarımıza da sergiliyoruz" dedi.

Fuarın yıldızı KENT LF

Fuarın yıldızının körüklü Kent LF araçları olduğunu da belirten Basri Akgül, "Kent aracımız rakiplerine göre birçok üstünlüğe sahip. Türkiye'de üretilen 18,75 metrelük ilk otobüs. Bu otobüsü geçtiğimiz yıl, Avrupa'da Kortrijk Fuarı'nda Avrupalı müşterilerimize göstermiştik. Boyutu ile diğer körüklü araçlara göre çok ciddi yolcu taşıma imkanı sahip. Daha büyük kapasiteli performansı çok daha yüksek Kent körüklü aracımız bundan sonra toplu taşımacıların hizmetine sunulmuş vaziyette" dedi.

ESHOT'un 100 körüklü ihalesi imzalandı

Fuarda basın toplantısı düzenledikleri sırada, başka bir mutluluğu da yaşadıklarını ifade eden Basri Akgül, "İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT'un açmış olduğu 100 adetlik körüklü otobüs ihalesini kazandı. Bugün arkadaşlarımız bu sözleşmenin ihalesini imzalıyorlar. Bu bizim için gurur verici olay. İzmirlilere



Otokar, fuarda; şehiriçi otobüslerinde Kent LF Körüklü (18,75 m.), Kent LF (12 mt), Doruk LE (10 mt), Sultan City (7,7 mt), servis ve turizm otobüslerinde ise Sultan Comfort (7 mt), Engelsiz Sultan Maxi (7 mt), Doruk T (10 mt), Kent U (12 mt) araçlarını sergiledi.

hayırlı olmasını diliyoruz. İzmir de Kent Körüklü aracımız ile hizmet vermeye devam edeceğiz. İzmir, toplu taşımada en çok ikinci aracımızın olduğu şehir haline geldi" dedi.

Hedef 7'inci kez liderlik

Basri Akgül, İETT'ye 3 yıldır 900 adetlik araçları ile hizmet verdiklerini ve İstanbul'da servis ve satış sonrası hizmetlerde çok büyük tecrübeler kazandıklarını söyledi. Basri Akgül, 2016 yılında 7'nci kez pazar lideri olmayı hedeflerini de belirterek sözlerini tamamladı. ■



Euro 6 Kent LF, İstanbul Halk Ulaşım şirketinin A115 kodlu hattında çalışmak üzere bayi Örnek Otomotiv ve Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Tokatlı tarafından Yılmaz Usta'ya teslim edildi.



Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Ulaştırma Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Şaban Atlas'a araçlarla ilgili bilgiler verdi.



Otokar ekibi fuarda yoğun bir tempo ile çalıştı.

Metro Turizm'e 50 Maraton ve 50 Safir Plus

Temsa, fuar standında 14 Nisan günü müşteri kokteyli düzenlendi. Kokteyde, Temsa, şehirlerarası yolcu taşımacılığının lider firmalarından Metro Turizm'e 50 Maraton ve 50 Safir Plus aracın satışına yönelik ilk Maraton'un teslimatı yapıldı.

Aracın anahtarı, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik ve Satış Direktörü Murat Anıl tarafından Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Çiğdem Öztürk'e sunuldu. Dinçer Çelik, teslimat töreninde yaptığı açıklamada, şehirlerarası yolcu taşımacılığının öncüsü ve lider şirketlerinden Metro Turizm ile uzun yıllara dayanan işbirliğinin kendilerini mutlu ettiğini belirterek, "Metro Turizm'in filosuna 50 Maraton ve 50 Safir Plus aracımız yer alacak. İlk Maraton'u Busworld Fuarında

teslim etmenin mutluluğu içindeyiz. Bize duydukları güveninden dolayı teşekkür ediyoruz. Yeni araçların Metro Turizm'e bol kazanç getirmesini ve hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" dedi.

Herkesi teşekkür ederek konuşmasına başlayan Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Çiğdem Öztürk, "Bu teslimat benim için çok büyük bir heyecan. Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı 6 ay önce üstlendim. Çok güzel bir başlangıç oldu benim için. Aracı çok beğendim. Hepimize hayırlı olsun" dedi.

Otobüs sektörü için önemli bir kazanç

Metro Holding İcra Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım da, "Çiğdem Hanım'a teşekkür ediyoruz. Metro'nun bundan sonraki vizyonuna çok önemli katkıları olacak, başarılarına imza atacak, yolu açık olsun. Otobüs

sektörü için önemli bir kazanç. Kendisine sektörümüze hoş geldiniz diyorum" diye konuştu.

Temsa ile gurur duyuyorum

Yıldırım, Temsa ile gurur duyduklarını da ifade ederek, "Sayın Murat Anıl, bu sektörün nabzını iyi tutan kardeşimiz. Soruyor, öğreniyor ve uyguluyor. Temsa ile gurur duyuyorum. Temsa'nın yeri bir başka. Bizim sektöre de, otomotiv sektörüne rekabet getirdi, daha güzel otobüslerin üretilmesine ön ayak oldu, onun için de tebrik ediyorum. Temsa ve Metro ailesine bu işbirliğinin hayırlı uğurlu olmasını diliyorum" dedi.

İyi bir sezon ve bol kazanç

Satış Direktörü Murat Anıl da yaptığı açıklamada, "Metro Turizm yılda 20 milyonu aşkın yolcuya hizmet veriyor. Bu hizmet sürecinde Temsa araçları da düşük yakıt tüketimi ve konforu ile yolcuların beğenisini kazanıyor.



Sezonun başlamasına az bir süre kaldı. Metro Turizm de Sayın Galip Öztürk'ün çizdiği hedefler doğrultusunda her yıl büyüyerek yoluna devam ediyor. Bu hedeflere

sağladığımız katkılar nedeniyle bizler de mutlu oluyoruz. Maraton ve Safir Plus araçlarımızın Metro Turizm'e hayırlı uğurlu olmasını, iyi bir sezon geçirilmesini ve bol

kazanç elde edilmesini diliyorum. Metro Turizm yönetimine ve Sayın Galip Öztürk'e Temsa'yı tercih etmelerinden dolayı teşekkür ediyorum" dedi. ■

TEMSA'DAN DEV TESLİMAT

Zemzem Turizm filosuna 100 Prestij SX

Personel taşımacılığı alanında hizmet veren Antalya merkezli Zemzem Turizm, filosunu Temsa marka araçlarla büyümeye devam ediyor. Firma, tamamı Temsa marka araçlardan oluşan filosuna 100 Prestij SX daha ekledi. Temsa, Antalya bölgesine 400 Prestij SX satışının da bağlantısını da yaptı.

Antalya'da 11 Nisan Pazartesi günü düzenlenen teslimat törenine Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım, Yönetim Kurulu Üyesi Ferman Yıldırım, firma çalışanları ile Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticileri İrfan Özsevim, Volkan Tolunay ve Temsa Antalya yetkili servisi Sabır Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır katıldı.

500'ü midibüs 1000 araçlık bir filo

Araçların teslimi sonrasında açıklamalarda bulunan Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım, taşımacılık alanında 2001 yılından beri hizmet verdiklerini, Zemzem Turizm markası ile 2007 yılından beri faaliyette bulduklarını belirtti. Tamamı özmal araçlardan oluşan 1000 araçlık bir filoya sahip olduklarını açıklayan Yıldırım, "Filomuzdaki araçların yüzde 50'si devlet kurumlarına yönelik hizmet veriyor. Yüzde 50'si de personel taşımacılığı alanında çalışıyor. Kurumsal bir firmayız. Ancak kurumsallık çok uzun bir yolculuk. Biz kurumsallığı her gün yeni iş modelleri oturtarak geliştirmeye ve başarı çizimimizi yukarı taşımaya çalışıyoruz" dedi.

Yenileme değil, büyüme yatırımı

Midibüs tarafında 500 öz mal araca sahip olduklarını ve tamamının Temsa marka araçlardan oluştuğuna dikkat çeken Ayhan Yıldırım, "Temsa'nın bize verdiği

destekle kaliteli ve güvenli bir hizmet süreci oluşturmaya çalışıyoruz. Yeni 100 Prestij SX yatırımını yenileme değil, tamamen filomuzu büyültmeye yönelik bir yatırım" dedi.

Temsa tutkusu 5 yıl önce başladı

Filolarına ilk Temsa araç yatırımını 2011 yılında yaptıklarını ve bu süreçten sonra Temsa tutkusunun oluştuğunu belirten Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım, "2011 yılına kadar hiç Temsa araç kullanmamıştık. O yıl 5 araçla bir deneme sürecine giriştik. Bu süreçte Temsa Prestij araçların düşük yakıt tüketimi, araç performansı, ekonomik yedek parça imkanları ve kaliteli satış sonrası hizmet süreci bizi yeni Temsa araçları almına yöneltti. 5 araçlık alımın ardından çıtamızı hemen 60 araç almına çıkardık. Daha sonra her yıl yaptığımız 50-100 adetlik alımlarımız oldu ve 2011'den 2016'ya gelinen süreçte midibüs tarafında araçların tamamı Temsa markasından oluştu. Şu anda Prestij dışında bir araç yok ve önümüzdeki süreçte de bunu aynı şekilde sürdürmekte de kararlıyız" dedi.

Prestij de km başına 20-30 kuruşluk yakıt maliyet avantajı

Temsa Prestij araçların düşük yakıt tüketiminin çok önemli bir avantaj oluşturduğunu tespitlerle gördüklerini de ifade eden Ayhan Yıldırım, "Bizim en büyük maliyet kalekimizi yakıt oluşturuyor. Aylık yakıt tüketimimiz 1 milyon TL civarında. Prestij araçların km'de 20-30 kuruş seviyelerinde daha az yakıt tükettiğini yaptığımız çalışmalarla gördük. 10 bin km yaptığında şoför maliyetinin amorti edildiğini de hesapladık. Km başına avantajı 500 araçla hesapladığımızda çok önemli bir maliyet avantajı elde edebiliyoruz" diye konuştu.

Prestij SX ile daha kaliteli hizmet

Temsa'nın yeni ürünü Prestij SX'i



filolarına katmanın da aynı bir mutluluk olduğuna değinen Yıldırım, "Araçta yapılan yenilikler, konfor ve güvenlik düzeyinin hizmet sürecinde kaliteyi çok daha üst düzeye taşıyacağına inanıyoruz. Prestij SX'in Euro 6 normu ile yakıt tüketiminde daha da avantaj sağlayacağını Temsa yönetimi bize ifade ediyor. Biz de yeni Prestij SX'ten memnun kalacağımıza inanıyoruz" dedi.

Sabır Otomotiv'e teşekkür

Temsa'nın Antalya yetkili servisi Sabır Otomotiv'e de verdikleri destekten dolayı teşekkür eden Yıldırım, "Sabır Otomotiv bizi hizmet sürecinde hiç yalnız bırakmadı, satış sonrasında, çok memnunuz. Sabır Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ahmet Sabır ve ekibine teşekkür ediyoruz" dedi.

Zemzem Turizm müşterimiz değil, iş ortağımız

Temsa Satış Direktörü Murat Anıl da yaptığı açıklamada, Zemzem Turizm'i bir müşteri gibi değil, iş ortağı olarak gördüklerini ifade ederek, "Dolayısıyla Zemzem Turizm ile görüşme sürecinde bizim için en son konuşulacak konu fiyat oluyor. Onlar bizim buradaki temsilcimiz. Müşteriyiz. Dolayısı ile ben bir kere daha Zemzem Turizm ailesine teşekkür ediyorum. Tekrar bizim markamızı seçmelerinden dolayı mutluluk ve gurur duyuyoruz. Zemzem Turizm'le birlikte Antalya'da Prestij SX satışımızın da büyüyeceğine inanıyoruz. Şu anda 400 araçlık bir bağlantı oluştu. Prestij SX araçlarımızın Zemzem Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Yetkili servisimiz Sabır Otomotiv'e de hizmet sürecinde verdikleri büyük destekler içinde teşekkür ediyorum" dedi.

Müşteri ihtiyaçlarına uygun araç

Zemzem Turizm ile 5 yıl önce başlayan işbirliğinin bugünlere gelmesinde en önemli etkenin müşteri ihtiyaçlarına en uygun ve en ekonomik işletme süreci sunan araçları üretmeleri olduğunu vurgulayan Murat Anıl, "Yapılan satış ardından yeni devam alımlarının gelmesi müşterinin memnuniyet duyduğundan da göstergesi. Memnuniyeti sağlayan en önemli unsur da işletme sürecinde Temsa marka araçların sunduğu avantajlar ve satış sonrası hizmetlerin kaliteli hizmet süreci oluyor. Tabii satış ekibi arkadaşlarımızın da bu başarıya payı büyük. Bölge Satış Yöneticilerimiz Sayın İrfan Özsevim ve Volkan Tolunay'a da teşekkür ediyoruz. Bu filonun oluşmasında çok büyük katkılar var. Ticari araç satışı birazda iletişim becerisi. Emegi geçen herkese teşekkür ediyorum" diye konuştu.

100'lük teslimat cesaret veriyor

100 Prestij SX teslimatının bir önemli noktası daha bulunduğu dikkat çeken Murat Anıl, "Yaşadığımız zorlu süreçte herkesin morale ihtiyacı var. 100'lük araç teslimatları diğer taşımacılara da örnek oluyor. Cesaret veriyor. Bu açıdan da çok büyük önemi var bu teslimatın. Sayın Ayhan Yıldırım'ın da açıklamasında dile getirdiği gibi Prestij araçlarımızın yakıt tüketiminde düşük maliyet sağlama noktasında gösterdiği büyük bir başarı var. Biz Euro 6 normuna sahip yeni aracımız Prestij SX'inde bu başarıyı daha büyüteceğine inanıyoruz. Buna yönelik tespitlerimiz de var. Zaten piyasada 'Prestij az yakar' algısı var. Euro 6 daha da az yakıyor. Ana gider kaleminin yakıt mazot olduğunu da düşünürsek de işletmeye biz neredeyse diyoruz ki, 'arkadaş sana ekstra bir kazanç sağlıyor,

yakıt sarfiyatına verdiğimiz önemle'. Bu da zaten yatırımcıyı mutlu eden, tekrar Prestij almasını yönlendiren, filosunu Prestij ile değiştirmeye neden olan bir gerçek" dedi.

İkinci elde Temsa değeri

Prestij'i başarılı kılan bir noktanın da ikinci el değeri olduğunu vurgulayan Murat Anıl, "Bir ürünün geçerli olabilmesi için ikinci elinin de değerli olması gerekiyor. Antalya'da yetkili servisimiz Sabır Otomotiv'in de verdiği destekle ikinci elde satılacak araçlar çok ciddi bir bakım sürecinden geçiriliyor ve servis garantisi ile satışa hazır hale geliyor. Bu şekilde Prestij'in ikinci el değeri de hep yüksek oluyor. Artık bu sadece Antalya'da değil, her bölgede yeni iş yapış modelimiz. Malımız arkasında durduğumuzun bir göstergesi. 'Eskisi olmayanın, yenisi olmaz' atasözünden yola çıkarak, Prestij'in başarısının üstüne bir tuğla koymasının bir başka nedeni de ikinci elde de tercih edilen bir araba olması. Bunu sağlarken kolay müşteri bulabilmesi çok önemli. Bir müşteri Temsa markalı aracı ikinci elde satmak istediğinde bu midibüs olsun, büyük otobüs olsun en kolay ve hızlı şekilde satışının yapıldığını görebiliyor. Bu da Temsa araçların ikinci elde ne kadar hakim, ne kadar işe uygun, çok çeşitli iş alanında çalışabilecek olmasının tasarımıyla başlayan çok ciddi bir çalışma ürünü olduğunun bir kanıtı. Bir sıfır araba aldığınızda büyük otobüste en az 5 yıl şehirlerarasında, sonraki 10 yılını turizmde, sonraki ömrünü de servis otobüsü olarak değerlendirebilecek yegane büyük otobüs Temsa'dır. Küçük otobüse baktığımızda servis taşımacılığında ikinci elde en çok tercih edilen araçların başında Temsa gelir. Biz de bundan duyduğumuz mutluluğu müşterilerimizle paylaşıyoruz" diye konuştu. ■



TEMSA, Busworld Fuarı'na ikisi ilk kez tanıtılan 9 ürünle katıldı

Opalin ve Avenue Plus sektörle buluştu

Temsa, Busworld Turkey Fuarı'nda 7.7 metrelik Opalin aracı ile 12 metrelik Avenue Plus aracını tanıttı. Opalin, 33 koltuk kapasitesi ile sınıfının en yüksek yolcu kapasitesi ve iç geniş hacmine sahip aracı. Avenue Plus da sınıfının en geniş hacmine sahip ve ticari araç tarafında ilk start stop sistemine sahip bir ürün.

14-17 Nisan tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı, Busworld Turkey 2016'da Temsa, 9 ürününü sergiledi. Temsa fuarda 10'uncu salonda Maraton, Maraton VIP, Avenue IBUS, Safir Plus, Safir Plus VIP, Prestij SX ve MD9 electricITY aracının yanı sıra yepyeni iki ürünü Opalin ve Avenue Plus aracını sektörle buluşturdu.

Temsa'da yenilikler hız kesmiyor

Basın toplantısında Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 2016 yılına yeni ürün tanıtımları ile hızlı bir giriş yaptıklarını belirterek, "Fuar standımızda geniş ürün gamımız ile yer alıyoruz. Toplamda 9 ürünün yer aldığı standımızda yepyeni ürünlerimizi sektör mensupları ile buluşturuyoruz. Temsa sahip olduğu ar-ge gücü ile yenilikleri hız kesmeden sürdürüyor. Bu yıla Temsa olarak hızlı bir giriş yaptık. 21 Mart'ta



Prestij SX aracımızı İstanbul'da Sabancı Holding'de sektör mensuplarının ve siz basın mensuplarının katılımı ile tanıttık. 6 Mart'ta da Adana'da Sabancı Holding CEO'su Sayın Zafer Kurtul ve Sanayi Grup Başkanı Sayın Mehmet Pekarun'un da katılımıyla tasarımı tamamen Temsa'ya ait olan MD9 electricITY aracımızı yine basın mensuplarının katılımı ile tanıttık. Busworld Turkey Fuarı'nda ise yine yepyeni iki ürünümüzü sizlerle buluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi. Yepyeni iki ürün Opalin ve Avenue Plus ürünlerinin sınıfının en geniş

hacmine sahip otobüsler olduğuna dikkat çeken Dinçer Çelik, araçlarla ilgili şu bilgileri verdi. Opalin aracımızın uzunluğu 7.7 metre, yüksekliği 3.4 metre. Genişlik ise 2.4 metre. Opalin 4.9 metreküp geniş bagaj hacmi ile de fark yaratan bir otobüs olacak. Euro 6 normuna sahip Opalin'in motor gücü de 180 H p. Ergonomik özelliklere sahip Opalin 33 yolcu ve 1 sürücü koltuğu ile konforu en üst seviyede sağlamak üzere tasarlandı.

Avenue Plus aracımızın da yeni ön yüz ve arka yüzü ile de büyük beğeni toplayacağına inanıyoruz. Avenue Plus'ın uzunluğu 12 metre. Yükseklik 3.2 metre. Genişlik 2.5 metre. Euro 6 motor normuna sahip Avenue Plus'ın motor gücü de 280 Hp. Avenue Plus aracımızda güvenlik ve konfor çok üst düzeye taşındı. Avenue Plus aracımızda engelli yolcular için özel tasarlanmış bir alan da mevcut. Koltuklarda kademeli ayarlanabilir kol destek sistemi de bulunuyor. Avenue Plus aracımız yakıt tüketimi noktasında da kullanıcıya önemli avantajlar sağlayacak.



İSTAB Başkanı Ahmet Karakış ve YK Üyeleri, İTO YK Üyesi Hakan Orduhan, Turex GM Celal Kalkan Temsa standını ziyaret ettiler

Ticari araçlarda ilk start stop sistemini de Avenue Plus ile kullanıcılara sunmuş oluyoruz. Şehirlerarası, turizm, kentiçi taşımacılık alanında faaliyet gösteren her müşteri gurubuna uygun ürün sunabilen

ender otomotiv şirketlerinden birisiyiz. Bu yıl da yeniliklerimiz 4 ürünle sınırlı değil, yenilikler hız kesmeden sürecek ve otobüs sektörünün lider markası olma hedefine doğru ilerleyeceğiz" dedi. ■



Dinçer Çelik

Çiğdem Öztürk

Levent Göbülük



Murat Anıl

Şaban Atlas

Mustafa Yıldırım



Adıyaman Kahta Petrol sahibi Salih Beyazyıldız'la 4 Safir Plus, 2 Maraton satışı yapıldı.



Lüks Ereğli Turizm firma sahibi Mehmet Kaya ile Banu Namli Temsa otobüslerini inceledi.

TEMSA
Smart Mobility

Opalin

Otobüs konforunda Midibüs

Sağlam gövde yapısı, modern tasarımı, ferah iç hacmi ve konforu ile orta mesafe seyahatlerin vazgeçilmez olan **OPALIN**, yolculuğun standartlarını değiştirerek ulaşımda fark yaratıyor.

temsa.com

SA

onculsefa.com



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Ulaştırma Şurası Yapılmalıdır

7 Nisan Perşembe günü geniş katılımlı yapılan "2017-2021 Karayolu Taşımacılığı Vizyonu" konulu toplantıyı değerlendirmeyi sürdürüyorum...

Ulaştırma Bakanlığı, çalıştay niteliğindeki "2017-2021 Karayolu Taşımacılığı Vizyonu" toplantısını katılımcı bir anlayış ile yaptı. Biz, bunu yetersiz bulduğumuz için bir Ulaştırma Şurası yapılmasını istedik.

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün acil çözüm bekleyen sorunlarının içinde, mesleki yeterliliğin yeniden tanımlanması lazım. Sınır geçişlerinde yaşanan sıkıntıların giderilmesi lazım. Özmal oranının değişmesi lazım. Özmal oranının bir 4, bir 5 olması lazım. Acentelerin hemen her bileti satabilecek bir biletleme belgesi olması lazım. İstatistik verilerin elde edilebilmesi ve kayıt altına girip satmak için e-biletin hızlandırılması lazım. Mesleki yeterlilik tanımında Bakanlık ve ilgili sivil toplum örgütlerinin onayladığı kalite belgesi alma zorunluluğu getirilmesi lazım. Mesleki sivil toplum örgütlerine eğitim yapma, yaptırma mecburiyeti getirilmesi lazım. Firmaların, dedikleri gibi, kurumsallaşması için mesleki yeterlilikleri artıracak iç denetim ve yaptırım süreçleri, çalışma koşullarının iyileştirilmesi, kurumsallık seviyesi, altyapı seviyesi, firmaların mali ve mesleki yeterliliklerinin çerçevesinin çizilerek tanımlanması lazım.

Toplu ve ortak taşımacılık

Otoyol ve köprü geçişlerinde toplu taşıma özelliğimizin dikkate alınması lazım. Otobüs işletmeciliği toplu taşımacılık olarak adlandırılmalı. Cezalar ve yaptırımlardaki adaletsizliklerin giderilmesi lazım. Özellikle Hükümette bakanlar arası koordinasyonun sağlanması, mevzuatlar arasındaki çelişkilerin giderilmesi gerekiyor. OGS ve HGS cezalarının en fazla iki katı olması lazım. Sigortasız taşıtların taşıdığı risklerin devlet eliyle düzenlenmesi ve onların risklerinin taşımacıların sırtından bu yükün kaldırılması lazım. Ortak taşımanın yapılabilmesi lazım. Aynı şirketin birden fazla belgesi varsa, bu belgeler arasında ortak taşımanın yapılabilmesi lazım. Her araç kaydı için, Bakanlığa gidip yeni bürokratik engellerin çıkarılmaması lazım. Bu arada, telif hakları konusunda Bakanlığın bizim yanımızda durmasını istiyoruz. Bu belirleyicidir. Engelliler ile ilgili yönetmeliğin yapılmasında Ulaştırma Bakanlığının mutlaka bizimle birlikte yer alması lazım.

Ulaşımın dönüşümü

Psikoteknik ve SCR belgelerinin altının doldurulması lazım. Ulaşımın dönüşümü, sosyal, ekonomik ve kültürel anlamda çok zor. Onun için Türkiye bundan sonra ulaşımda planlı döneme geçmeli ve karayolu da bu planlamanın önemli unsurlarından biri olarak değerlendirilmeli. Biz bu eğitim pistlerinin bütün büyükşehirlerde mutlaka yapılmasını istiyoruz. Çok amaçlı eğitim pistleri lansman ve uluslararası otobüs mezarı şeklinde düzenlenebilir. Sürücü kurslarının niteliğinin artırılması, ticari taşıtların belgelendirmesinin üst kuruma verilmesi, otobüs şoförlerinin kaptan olarak adlandırılması ve ehliyetlerine de böyle yazılması lazım. Ona göre bir eğitim almaları lazım. Kısacası hız, konfor ve ekonomi taleplerini maksimum ölçüde karşılayan, altyapı ve işletmede kombine taşımacılığa geçen daha verimli ve güvenli taşıma düzeninin kurulması lazım.

Yeni yaptırımlar

Türkiye'nin içinde bulunduğu terör ortamında yolcuların kayıt altına alınması konusunda yeni yaptırımlar geliyor. Uygulamalara rağmen, karayolu taşımacılığında bu, çok mümkün görünmüyor. Bu konuda da Ulaştırma Bakanlığı ile koordineli, işçileri ve sektör iç içe çalışmalı. Yolcu bilgilerinin eş zamanlı olarak kayıtlara geçmesi ve ilgili kurumlara gönderilmesi de söz konusu.

Özetle verimli bir toplantı oldu. Öncelikle Ulaştırma Bakanlığımıza, Müsteşar Yardımcısı Şaban Atlas ve Kara Ulaştırması Genel Müdür Yardımcısı Nurhan Tüfekçi'ye teşekkür ediyoruz. İlk defa bu kadar katılımcı bir anlayış sergilendi ve herkes dinlendi. Arzu ettiğimiz şeyleri ifade ettik. İnşallah sonuçları da istediğimiz gibi olur. Şura talebimizin dikkate alınacağı söylendi, not aldılar, değerlendirecekler. Danışma Kurulunun oluşması konusunda bizden yazılı teklif bekliyorlar. Hızla hazırlayıp göndereceğiz. Bütün sektör temsilcileri en azından dertlerini anlattılar, toplantıdan çok mutlu ayrıldılar. Çözüm önerilerini söylediler, kayıtlara geçti. Bakanlığın gelecek vizyonunda bütün taleplerini dikkate alınacağını, mutabık kalınanların da karşılanacağını düşünüyoruz.

İyi haftalar diliyoruz herkese. ■

Anadolu ISUZU: Otobüs satışlarımız 6 kat arttı

Anadolu Isuzu Genel Müdürü

Tuğrul Arıkan, 2015 yılında

Anadolu Isuzu'nun birçok segmentte,

yurtiçi pazardan daha büyük bir büyüme gösterdiğini belirterek, "Otobüs satışlarımız yüzde 47 büyüyene pazara göre tam 6 kat arttı" dedi.

Busworld fuarındaki basın toplantısında konuşan Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, Türkiye otomotiv pazarının 2015 yılında, başlangıçtaki olumsuz tablunun aksine, iyi bir yıl geçirdiğini söyledi. Arıkan, 2015 yılında Anadolu Isuzu'nun birçok segmentte, yurtiçi pazardan daha büyük bir büyüme gösterdiğini belirterek, "Otomotiv sektörü yüzde 25 büyüdü. Yüzde 7 büyüyene kamyon segmentinde yüzde 29'luk bir büyüme yaşadık. Kamyonet segmentinde yüzde 72 büyürken, yurtiçinde midibüs satışlarımız yüzde 39 oranında arttı. Otobüs satışlarımız ise, yüzde 47 büyüyene bir pazara göre tam 6 kat arttı. 2015 yılında ciromuz yüzde 30 oranında artarak, 1 milyar TL sınırına ulaştı" dedi.



Yurtdışı pazarlara açılmada destek

Arıkan, Anadolu Isuzu olarak biz insanları ihtiyaçları ile buluşturan, güvenilir araç ve hizmetleri hızlı ve sürdürülebilir bir şekilde sunmak için

var olduklarını belirterek, "Kullanıcısını yolda bırakmayıp güvenilir araçlar üretmek, fırsatları zamanında değerlendirilmesini sağlayarak hızlı hizmet anlayışını sunmak ve sadece bugüne değil yarınlara da odaklanıp sürdürülebilir bir yapı oluşturmak, bizim ticari hayatındaki başarımızı sağlayacak. Yeni Ar-Ge merkezimiz 2016 yılında faaliyete geçti. 20 milyon liralık yatırım, 6 bin 500 metrekarelik kapalı alan üzerinde kurulan yeni tesisimiz, test merkezi, portatif atelye ve özel projeler atelyesi, tasarım ofisi ve mühendislik departmanından oluşuyor. Araç geliştirme sürecimize de çok ciddi katkı sağlayacak. Aynı zamanda test merkezini dışarıya da açmak hem sektör içi hem sektör dışı başka müşterilere de bu hizmeti sunmak

istiyoruz. Yurtdışı pazarlara açılmada ve büyümede Ar-Ge merkezimizin önemli bir desteği olacak" ifadelerini kullandı.

35 ülkeyi hedefliyor

Yeni ihracat pazarlarında da etkili oldukları bilgisini veren



Arıkan, "2017 sonu itibari ile 35 ülkede olmayı hedefliyoruz. Bu sene Fransa, Gürcistan ve Tunus pazarında olmaya başladık. Yurtdışı pazarlarda stratejik ortaklık ve üretim gibi işbirliği modelleri ile de çalışıyoruz. Avrupa'nın yanı sıra Ortadoğu ve Afrika'da mevcut pazarlarımıza genişletmeye çalışacağız" diye konuştu.

Elektrikli otobüs

Elektrikli otobüsteki çalışmalarla ilgili bilgi veren Arıkan, özgün bir tasarım yaratma çabası içinde olduklarını söyledi: "Hedefimiz yüzde 100'e yakın yerli gelişimi olan özgün bir tasarım yaratmak. İki sene önce TÜBİTAK ile çalışmamız vardı. Orada çalışmalar sürüyor. Diğer araçlarda da elektrikli ile ilgili çalışmamız devam ediyor. Onları zamanı gelince size sunacağız" ifadelerini kullandı.

Ödüllerle dolu bir yıl

Gelecek için umut veren ödüllerle dolu, iyi bir yıl geçirdiklerini dile getiren Tuğrul Arıkan, "Belçika'daki Kortrijk fuarında Citroip otobüsümüz, Avrupa'nın en konforlu ve ergonomik otobüsü ödülünü almıştı. Bu ödül bizler için çok önemli bir anlam taşıyor. 2015 yılında ödüllere doyduk. 2015 yılında bir araştırmaya göre, en değerli 100 marka arasına girdik. Gelecek için umut veren ödüllerle dolu bir yılı geride bıraktık. Bu başarıları



sürdürmek için tüm Anadolu Isuzu ekibi olarak çalışmalarına devam ediyoruz. 2016 yılının bütün otobüs üreticileri ve kullanıcıları için kazançlı ve verimli bir yıl olmasını diliyorum" dedi. ■



TTDER Başkanı Sümer Yiğirci'nin ISUZU sevgisi bitmiyor.

ZF en yeni teknolojilerini tanıttı

ZF Friedrichshafen AG, midibüsler, şehir içi ve şehirlerarası otobüsler için sunduğu geniş ürün gamını Busworld Turkey Fuarı'nda tanıttı. Yenilikler arasında start/stop fonksiyonu eklenerek yenilenen ZF-EcoLife şanzıman yer alıyor.

ZF ürün gamı ile günümüz ve gelecekteki otobüs uygulamalarına yönelik taleplerin tümünü karşılıyor. ZF'nin Türkiye'de ilk kez sergileyeceği ürünler arasında midibüsler için 19,5" tekerlek ölçüsüne uygun, RL 55-EC bağımsız ön süspansiyona ilave olarak AV110 portal aks da yer aldı. Bu aks modeli ile tam alçak zeminli midibüsler için ZF aks ürün gamı tamamlanmış oldu. AVE 130 Elektroportal aks'ta yapılan yenilikler elektrik tahrikli otobüsler için uygun bir çözüm sunuyor.

Yüzde 10 yakıt tasarrufu

ZF, yakıt tüketimi, verimlilik ve performans olarak üst seviyede olan mevcut konvansiyonel şehir içi otobüs şanzımanlarına uyguladığı, yakıt tüketimini yüzde 10'a varan oranda azaltan yenilikçi start/stop fonksiyonunu Türkiye'de kullanıcılarına ilk kez sundu. Bir diğer yenilik ise EcoLifeCoach

şanzıman seçeneğinde kısa mesafe ve seyahat otobüsleri için şanzıman giriş torku 2.300 Nm'ye kadar yükseltildi.

Fuar standında ZF Türk Satış Müdürü Atilla Hassas, Yedek Parça Satış Müdürü Metin Ünlü ile görüştük. Tanıtımını yaptıkları ürünler hakkında bilgiler veren Hassas, "ZF ürünlerinden 9 metre küçük otobüsler için kullandığımız ön aksımız RL55 TC vardı, onun tam alçak zeminli portal arka aksını (AV 110) ürettik. 9 metre otobüsler için 19,5 inç. Arka aksı burada teşhir ediyoruz. AV 130 zaten bilinen bir ürünümüz. Ecolife'dan sonra yeni nesil manuel 9 metre ve 12 metre üzeri otobüslerde kullanılan 6 vitesli şanzıman Ecoshift'i ürettik. Arkasında nesil retarderimiz Interdar 3 var. Bu ürünü teşhir ediyoruz. Bunların yanı sıra kısa mesafeli otobüslerde kullanılan Ecolife Coach'u tanıtıyoruz" dedi.

Comvex'te de olacağız

Yoğun bir müşteri buluşmaları yaşadıklarını da ifade eden Atilla Hassas, "7-10 Nisan tarihleri arasında düzenlenen Automechanika 2016 Otomotiv Yedek Parça Sanayi Fuarı'na katıldık. Orada müşterilerimizle buluştuk. Ardından Busworld Fuarı'nda müşterilerimizle bir araya geldik. 21-24 Mayıs'ta Comvex Fuarı'na katılacağız. Orada kamyonlara yönelik ürünlerimizi de tanıtacağız" dedi. ■



İETT'nin 2015 tedarikçi ödülü ZF'ye

ZF Türk Satış Müdürü Atilla Hassas, geçtiğimiz hafta İETT'nin düzenlediği etkinlikte, 2015 yılının en iyi tedarikçisi ödülünü aldıklarını belirterek, "ZF olarak bir ürünün sadece satışında değil, satış sonrasında ve yedek parça sürecinde de arkasında durmaya öncelik veriyoruz. Zaten bu önceliğimiz sayesinde de ödülleri alıyoruz" dedi.



ZF standını ziyaret eden Ulaştırma Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Şaban Atlas ve TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım'a ZF Türk Yedek Parça Satış Müdürü Metin Ünlü, ürünlerle ilgili bilgi verdi.

Selim Aydınlioğlu atandı

ZF Services Türk'e Yeni Genel Müdür

1 Nisan 2016 tarihinden itibaren Selim Aydınlioğlu (40) ZF Services Türk'te genel müdür olarak göreve başladı. Aydınlioğlu sektördeki deneyimi ile, ZF Services Türk'ün portföyünü genişleterek ve müşteri odaklı yaklaşımı sürdürerek Türkiye'de satış sonrası hizmetler alanındaki faaliyetleri yönetecek. ZF Services Türk'ün 1988 yılındaki kuruluşundan bu yana görev yapmış ve Türkiye'deki başarılı büyümede önemli rol oynamış olan Ali Oruç (64) ise, aktif çalışma hayatına son veriyor. 1998 yılında İTÜ Matematik



Mühendisliği bölümünden mezun olan Selim Aydınlioğlu, 2001 yılında aynı üniversitede İşletme Yüksek Lisans eğitimini tamamladı. İş hayatına 2000 yılında Karsan Otomotiv'de Satış Temsilcisi olarak başlayan Aydınlioğlu, son olarak Karsan Pazarlama'da Pazarlama ve Satış Direktörü olarak görev yapıyordu. Evli ve 2 çocuk babası Selim Aydınlioğlu, İngilizce biliyor. ■

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Köşe yazısı yazmaya kalktığımda, özellikle de yolcu taşımacılığına ilişkin iki gündem konusu olduğunu gördüm. Birisi, 2014-2018 yıllarını kapsayan 10. Kalkınma Planının 2016 yılı programı. Diğeri de Busworld Fuarı. Bunlarla ilgili haberlere bakınca, yine kafam karıştı. Ben bir yazayım da anlayan benim kafa karışıklığı gidersen.

En büyük karayolu

Yurtiçi ve dışı karayolu yük taşımacılığını temsil eden önemli bir sivil toplum örgütü yok. Hatta sadece yurtiçi için dahi yok. Yurtdışı için tabii ki UND var. Yolcuya da yurtdışı için özel örgütlenmeler varsa da esas iddialı olanlar yurtiçi ve dışı yolcu taşımacılığı örgütleri. Bunlardan biri bile 'ben sadece yurtiçiyim' demiyor, o ayrı.

Belirtilen nedenlerle olsa gerek, karayolu toplam yük taşımacılığının veya yurtiçi yük taşımacılığının büyüklüğüyle övünen pek yok. Övünen ve karşılığında bir şeyler isteyen sadece yurtdışı taşımacılar. Bunlara rağmen karayolu yük taşımacılığının payının çok büyük olduğu biliniyor.

Eselden beri çok büyük oranda yurtiçi yolcu taşımacılığını karayolu yapıyor. Zaman içinde yüzde 95'lerden epey aşağılara inse de hâlâ çok büyük. Bu nedenle de, bu büyüklükle övünen hâlâ da çok.

Hükümet politikası

Hükümet, karayolu payını yolcuya da

Yolcu taşımacılığı nereye gidiyor?

yükte de düşürmek istiyor. Ben de bunu doğru bulduğumu, daha iyi bulduğum denizyolu ve demiryolunun payının artışıyla yana olduğumu hep belirtiyordum. Havayolunun ise niye desteklendiğini veya niye iyi bulunduğunu anlamıyorum. Karayolu payının azaltılıp diğerlerinin artırılması için tek yol diğerlerinin desteklenmesidir.

Otobüsçüler diyor ki, 'biz büyüğüz, önemliyiz, bizi destekleyin'. Kardeşim, seni küçültmek istiyorlar, sen hâlâ büyüklüğünle övünüyorsun. Bazıları diyebilir ki 'bizi küçültmek değil, diğerlerini büyütmek istiyorlar'. Peki, öyle olsun. En azından seni büyütmek istemiyorlar. Bu yanlışsa karşı çık, yanlış değilse saygı duy. 'Büyüğüm, beni destekle' tezi çok yanlış. Diğerlerinden daha iyiyim, diğerleri kadar iyiyim veya şu, şu hallerde iyiyim diyebiliyor musun?

'Biz diğerlerinin desteklenmesine karşı değiliz' diyorlar. Çok güzel. O zaman, sen geride kalmayı kabul edeceksin. 'Onlarla beraber bizi de destekle' demek olmaz. Zira o zaman denge diğerleri lehine değişmez.

Desteğin rolü

Bir taşıma modunun payının artması için üç yol akla geliyor. Daha çok kişinin bu işe girmesi, bu işi yapanların daha iyi yapmalarının sağlanması, bir de o taşıma



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

modunun maliyetlerinin düşürülüp ucuzlatılması... Hükümet ve UDH Bakanlığı elden geldiğince bunları yapmaya çalışıyor. Verilen desteklerin en bilineni de deniz ve havayolu taşımacılığına ÖTV'siz ucuz akaryakıt verilmesi... Demiryolu şimdilik zaten devlette. Bu destek karayoluna da verilirse fark kalmaz. Paylar değişmez. Ben, sadece karayolunun toplu taşımasına kısmen bu desteğin verilmesinden yanayım.

10. Kalkınma Planı

2016 programının bilgiler kısmında verilen rakamlarda demiryolu ile yurtiçi ve dışı yük taşımacılığı hariç 2014 ve 2015'teki taşımacılık bir önceki yıla göre artmış. Karayolu yolcu taşımacılığında da artış var, ama havayoluna göre daha az. Rakamlar devletin amaçlarıyla uyumlu, yani devlet bu anlamda başarılı.

Bu yıl yapılacak işler daha çok altyapı işleri. İki şeyi belirteyim; Lojistik konusu

sadece karayolu konusu değil, tüm modlar için ve iyi de görünüyor. Bu arada sıkça söz edilen entegrasyon için lojistik yapılanma önemli. Zaten yolcu taşıma için entegrasyon amaçlı bir şey de yok. İkinci husus şu! Deniz, demir ve havayolunda yapılan yatırımlar büyük ölçüde ticari taşımacılık için. Bu modlarda ticari olmayan özel taşıt pek az. Karayolunda ise yol yapımı, iyileştirilmesi ve trafiğin denetimi epey yer tutuyor. Ama bunlar hem yolcu veya yük ticari kullanımlara hem de özel kullanımlara (yolcu/otomobil) yönelik. Dolayısıyla karayolu ticari yolcu taşımacılığı için özel bir şey yok. Yapılan yollar, köprüler, tüneller karayolu trafiğinde artış sağlayabilir, ama toplu/ticari taşımacılığa özel bir şey değil.

Diğerlerinde yapılan iyileştirmeler sayesinde karayolu payının gelecekte de azalacağını düşünüyorum. Yani devlet amaçlarına uygun hareket ediyor. İsteyenler detaylar için kalkınma planlarına veya yıllık programlara bakabilir. Bu arada karayolu payının azalacak olması, yapılacak karayolu taşımasının miktarının azalacağı, hatta artmayacağı anlamına gelmez. Miktar artacaktır, ama payı azalacaktır.

Busworld Fuarı

Yapılan konuşmaları inceledim. Bir kısmı yolcu taşımacılığının öneminden bahsetmiş. Bu klasik bir şey. Yolcu

taşımacılığına destek verileceğinden söz edilmiş. Ben, bu desteği anlamadım, bilmiyorum. 2023 yılında hizmet sektöründe 150 milyar Dolar ihracat geliri eldesinden bahsedilmiş. Bu, tabii ki sadece taşımacılık hizmeti değil. Taşımacılığın payı belirtilmiyor. Keza taşımacılık içinde yolcu taşımacılığının payı ne, belli değil. İnsanın aklına fuarda, otobüsçülükle ilgili iyi şeyler duymak geliyor... Karayolu taşımacılığıyla ilgili övücü sözler var, bunlar bilinenenden öte değil ve sadece yolcu için bile değil. Yapılan yol/köprü/tüneller tabii ki önemli, ama bunlar da yolcunun ötesinde yükü, ticarinin ötesinde hususi araçları da ilgilendiriyor. Bir de Türkiye'nin potansiyeli belirtilip yabancı yatırımcıların dikkati çekilmiş. Bu da önemli, ama sanırım ki, bırakınız yolcu taşımacılığını, tüm taşımacılıktan da öte tüm yatırımlar için anlamlı.

Sonuç

dedim ya, kafam karıştı. Biri beni aydınlatsın. Kimse yolcu taşımacılığı için zorla güzel şeyler söylemek durumunda olmamalı. Tabii, davetli olunca da aksi mümkün değil. Bu arada 2016'nın özel koşullarına dikkat çekmek isterim. Başta turizm olmak üzere ekonomik faaliyetlerde yaşanacak sıkıntılar taşımacılığa da zora sokabilir. Özellikle dış taşımacılıkta. Bu beklenti taşımacılıkla ilgili tüm kesimlere şimdiden bazı görevler yükleyebilir. ■

Nişikli Turizm, 4 Neoplan Tourliner aldı

Nişikli Turizm, yeni otobüs alımlarıyla filosunu büyütme devam ediyor. Firmanın filosundaki büyük otobüs sayısı yeni yatırımla 22'ye ulaştı. Nişikli Turizm 22 Nisan'dan itibaren de İstanbul-Plovdiv-Sofya hattında hizmet vermeye başlıyor. Sofya hattı ile Nişikli Turizm'in Bulgaristan'da gitmediği şehir kalmamış olacak.

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Muhittin Nişikli, sezon öncesinde yeni otobüs yatırımları ile müşterilerine en iyi hizmeti vermeyi hedeflediklerini belirtti. Nişikli Turizm olarak 4 adet Neoplan Tourliner otobüs yatırımını yaptıklarını açıklayan Muhittin



Nişikli, "Yeni otobüslerimiz Pamukkale Turizm'in Kırklareli-Ankara, Kırklareli-İzmir hattında hizmet verecek. Pamukkale Turizm bünyesinde hizmet veren araç sayımız yeni yatırımla 11'e ulaştı.

Nişikli Turizm AŞ'de de araç sayısı 11. Amacımız Trakya hattında müşterilerimize en iyi hizmeti vermek. Müşterilerimiz, onlara sunduğumuz hizmetten memnuniyet duyuyorlar. Biz de onlara layık olmak için var gücümüzle çalışıyoruz" dedi.

Yeni araç yatırımları süreci

Yeni otobüs yatırımları yapmaya devam edeceklerini de belirten Muhittin Nişikli, "10 gün içerisinde filomuza 16+1, 18+1 ve 21+1 koltuklu araçlardan 5 adet daha katacağız. Bu yatırımla da Trakya hattında kısa mesafelerde hizmet veren tüm araçlarımızı yenilemiş olacağız" dedi. ■



İstanbul-Plovdiv-Sofya seferleri başlıyor

2 Nisan'da İstanbul-Plovdiv-Sofya hattında hizmet vermeye başlayacaklarını açıklayan Muhittin Nişikli, "Bu yeni hatla birlikte Bulgaristan'da gitmediğimiz nokta kalmamış olacak. Ayrıca Bulgaristan seferlerimiz içerisinde yer alan Burgas-Aytos-Şumen-Rezgrad-İsperih-Dulova-Silistra hattında hizmet veren araçlarımızın tamamı 2+1 koltuklu oldu" dedi. Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Muhittin Nişikli, sözlerine tüm sektöre bol kazanç dileyerek bitirdi.

TEŞEKKÜR

Avcılar Belediye Başkanımız Sayın Handan Toprak BENLİ ile Avcılar Belediyesi ve sektör mensuplarımızın katılımıyla 5 Nisan 2016 tarihinde açılan, **Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Avcılar Bilet Satış Merkezi'nin** açılış törenine katılarak bizi onurlandıran Belediye Başkanımız Sayın **Dr. Handan Toprak BENLİ**'ye, Belediye Başkan Yrd. **Burçin BAYKAL**'a, Belediye Meclis Üyelerine, Belediye Daire Başkanlarına Belediyenin iktisadi kuruluşu olan **BATHONEA YAPI A.Ş.** yönetimine, belediye mensupları ve tüm sektör mensuplarımıza teşekkürlerimizi sunarız.



Birol ÖZCAN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

Ford, Tourneo Custom'u İzmir'de tanıttı

Ford, minibüs segmentindeki ürünü Tourneo Custom aracını İzmir'de düzenlediği etkinlikle taşımacıları tanıttı. İzmir Otobüsçüler ve Umum Servis İşletmecileri Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı, İZTAD Başkanı Özer Bür ile İzmir ve ilçelerin minibüsçü oda başkanlarının yanı sıra turizm ve servis taşımacıları, minibüsçüler ve Ford Otosan yetkilileri Güven Şensoy, Metin Özorpak, Ersoy Kara, Serkan Özerbay, Okyay Sönmez, İzmir bayilerinin katıldığı tanıtımda, taşımacılara kıyaslamalı bir sunum yapıldı. Ticari test araçları ile birlikte minibüslerin tüm gamı sergilenerek müşterilerin araçları tanıması sağlandı. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Ekip

Belli bir maksat için bir araya gelen insanlar, aralarında amaç birliği ve uyum varsa, o zaman gerçek anlamda ekip olabilir. Ekibin, bir lideri, bir hedefi, üyeleri arasında görev dağılımı olmalı ve takımadaşlar arasında yetki ile sorumluluklar paylaşılmalıdır.

İster siyasi, ister askeri, isterse de sportif anlamda tüm takım oyunlarında teorisyen, hedef ve kuralları istediği kadar belirlemiş olsa bile; sahadaki uygulamacılar, konulmuş hedefi özümsememiş ve hatta önemsememiş ise gerçekleşme beklenemez. Aynı olay ticaret için de geçerlidir. Ticari hedefe yürümeniz için saha ekibinizin olayı çok iyi özümsemiş olmasının yanı sıra doğru iletişim ve fikir birliğinin sağlanması da gereklidir.

Burada en büyük görev lidere düşer, motivasyonu eksik, yapıyormuş gibi görünen bir topluluktan asla ekip çıkmaz. Olsa olsa hedeften uzak, yerinde sayan hatta gerileyen bir güçtür. Bu güruha yapılan masraf, verilen donanım, araç, ekipman ve eğitim fazulüdür.

Bunu açıklayacak iki canlı örnek verebiliriz. Yakın geçmişte, Suriye'de, yönetime ve IŞİD'e karşı savaşmak amacıyla "Eğit-Donat" adı altında oluşturulan toplama birliklerde, motivasyon, iletişim ve hatta amaç birliği oluşturulmadığı için daha ilk görevlerinde esir düştüler ve operasyon tam bir fiyasko oldu. Bu insanlar için yapılan tüm yatırım ve verilen donanım ve harcanan zaman hükümsüz kaldı. Silah ve cephanenin tamamı düşmanın eline geçti.

Diğer örnek ise bizzat yaşadığım bir olayla ilgili. Bir markanın yeni piyasaya sunduğu ürün için yapılan lansman toplantısının maksadı, ürün tanıtımı ile bir araya getirilen potansiyel alıcılar ve ilgilileri ile nitelikli bir ilişki kurmak daha sonra da bu ilişkiyi marka lehine kullanıp satışı gerçekleştirmek olmalı iken;

Satışçılar, görsel sunum akabinde, biriktelik için eşsiz bir kaynaşma fırsatı olan yemek sırasında müşterilerden kopuk, misafirlerle hiç diyaloga girmeyerek tüm yatırımı heba ettiler. En azından kişisel olarak kendilerini müşteriye tanıtmaya fırsatını bulabilirler, kartvizitlerini verir, sonrasında ise tanışıklığın sağladığı kolaylıkla bu insanlara ya da yakınlarına satış yapma şansını yakalayabilirlerdi.

Bunu önerdiğimde, "Ne yani, bir yemek yedik diye adamlara bir şey mi satmaya çalışmalymız" gibi absürt bir yaklaşımla konudan ne denli uzak ve satışı özümsememiş olduğunu, satış yapmanın ilişki kurmaktan geçtiğini farkında bile olmadıklarını göstermiş oldular. Firmamızın bu anlamda masraf ve yatırım yapmasının altındaki maksadı kavrayamamış ve belki de amaç birliği sağlayamamış olmanın bir örneği.

İş hayatım boyunca bu tarz toplantıları onlarca kez yapmış bir kişi olarak, en büyük insan kaynağının çeşitli dernek ya da şirketler ve hatta yörelerden benzer maksatla gelmiş insanlar için oluşturulmuş ortamda, müşteriye "tava getirmek" için en doğru ortam olduğunu yaşadık, gördük ve istifa ettik.



10 Nisan Rahmetli Sakıp Sabancı'nın 12'nci ölüm yıldönümüydü. Ekmeğini yediğim insanı bir kez daha rahmetle anıyorum. Fikirleri, tavırları ve vizyonundan istifade ettim.

Onun en büyük özelliği yatırımcı-sanayici kimliğinden öte, çok iyi bir halkla ilişkiler uzmanı olmasıydı. ■

Mevlüt İLGIN
Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Busworld'e öncülük ettik

Taleplerimiz

Busworld Turkey 14-17 Nisan tarihleri arasında yapıldı. Daha önce TOFED, HKF Fuarçılık ve IRU'nun anlaşması ile bu fuarın çözüm ortağıydı. Daha sonra IRU'nun yolcu taşımacılığında hiçbir fonksiyonu olmadığını ve bir uluslararası örgütlenmenin gerekliliğini TOFED olarak ittik. Adı Kara Taşımacıları Birliği olan IRU'dan otobüsçülük sektörü ile ilgili bir birim oluşturulmasını istedik. Bunu dikkate almadılar. Bunun üzerine yönetim kuruluna otobüsçülerle alakalı bir sivil toplum örgütünün alınmasını talep ettik. Bu da gerçekleşmedi.

TOFED neden Busworld'de yok?

2009 yılında TOFED olarak otobüsçülerin uluslararası alanda örgütlenmesine yönelik kararı aldık ve yola koyulduk ve geçen süre zarfında IPRU kuruldu. Tabii IPRU, kurulunca IRU rahatsız oldu. HKF Fuarçılık, IPRU'yu kuran TOFED'in Busworld Turkey etkinliği içerisinde olmasına karşı çıktı ve yollar ayrıldı. Bu arada biz TÜYAP yetkilileri ile görüştük ve Comvex Fuarı'nın aynı zamanda ticari araçlar fuarı ile birlikte otobüs fuarına dönüştürülmesi ve her yıl yapılması konusunda mutabık kaldık.

İkinci El Otobüs Fuarı

Bu iki fuarın dışında TOFED olarak UDH Bakanlığı, Sanayi Bakanlığı nezdinde ikinci el otobüs fuarının düzenlenmesine yönelik girişimlerde bulunduk. IPRU'nun örgütlü olduğu 20 ülke ve TÜYAP'ın ilişkide içerisinde olduğu 42 ülkenin de katılımının sağlanarak bu fuarın düzenlenmesini istedik. Sadece sıfır otobüslerin ihraç edilmesi, ikinci el otobüslerin ihraç edilemeyeceği Türkiye'yi eski otobüs cennetine çevirdi. Bunun önüne geçilemek için Hükümet'ten de taleplerimiz oldu.

Cumhurbaşkanlığına, Başbakanlığa ve UDH Bakanlığı'na dosyamızı sunduk. Belirli bir yaşta yukarı otobüslerinin ihracatı ile ilgili ihracatla ilgili bürokrasinin azaltılmasını, ikinci el otobüslerinin sürekli teşhir alanının olması ve TOFED ile IPRU'nun kullanımına verilmesi ve bu teşhir alanının sürekli olmasını talep ettik. Belli dönem Türkiye'de belli dönem başka bir ülkede uluslararası ikinci el otobüs fuarı yapıldığında Türkiye'nin birikmiş, atıl durumda kalmış, 100 binin üstündeki otobüsü başka ülkelere satılabilecek. Bu otobüslerin satışında devletin yüzde 10, yüzde 15 gibi teşvik primi vererek, bu teşvik primi alanların otobüslerini sıfır otobüs ile yenilediğinde yeni alacakları otobüslerin içindeki vergiden düşürülmesini istedik. Dolayısıyla hem otobüsçü bizim fuar alanlarımızda aracını satacak. Kestiği faturanın yüzde 10 civarı yeni otobüs alımına teşvik verilecek.

TOFED öncü

TOFED olarak, Busworld Fuarı'nın Türkiye'de yapılmasına öncülük ettik. Şimdi Comvex Fuarı'nın Türkiye'de otobüs fuarına dönüşmesine öncülük ettik. Şimdi ikinci el otobüs fuarını IPRU'nun örgütlü olduğu başka ülkelerle birlikte düzenleyerek, ikinci el otobüslerin satışının yapılmasını ve yerine yenilerinin alınmasını sanayi çarkının bu alanda dönmelerini arzulamaktayız.

Comvex'e bekliyoruz

Şimdiden okuyucularımızı ve otobüsçülük sektörü ile ilgilenenleri 21-24 Mayıs'ta TÜYAP'ta düzenlenecek Comvex Ticari Araçlar ve onun bünyesindeki otobüs fuarına davet ediyoruz. Busworld Türkiye Fuarını düzenleyenleri de tebrik ediyoruz. Comvex Fuarı'nda ayrıca IPRU'nun 20 ülkedeki otobüsçü örgütlerinin katılacağı yönetim ve danışma toplantısı da yapılacak.

Herkese iyi haftalar... ■

Pirelli iş ortaklarıyla buluşuyor

Pirelli, ürün toplantılarına 2016 yılında da hız kesmeden devam ediyor. İstanbul, Ankara ve İzmir bölgelerindeki satış noktalarının yetkililerinin katıldığı toplantı şampiyonların fabrikası Pirelli İzmit Fabrikası'nda gerçekleştirildi.

Yaz lastikleriyle ilgili teknik bilgiler, doğru lastik seçimi, Avrupa ve Türkiye'deki yaz lastiği regülasyonları ve doğru lastik kullanımının yararları ile yeni ürün ve kampanyaların aktarıldığı toplantıya 64 sektör temsilcisi katıldı. ■



Goodyear

FIA yarışlarının lastik ortağı

Goodyear, Federation Internationale de l'Automobile (FIA) ile imzaladığı anlaşmayla birlikte FIA Avrupa Kamyon Yarışları Şampiyonası'nın lastik ortağı oldu.

Anlaşmaya göre şampiyonaya katılan tüm kamyonlarda, önümüzdeki üç yıl boyunca yarışlar için özel olarak geliştirilen Goodyear Kamyon Yarışları lastikleri kullanılacak. 2016 programına göre yarışlar Mayıs-Ekim tarihleri arasında yapılacak. Bu lastiklerin tedariki ve desteği FIA Avrupa Kamyon Yarışları Şampiyonası'nın her etabında Kamyon Yarışları Organizasyonu (TRO)

tarafından sağlanacak. Ayrıca bu anlaşmayla Goodyear'ın, yeni kurulan ETRA Promotion GmbH (ETRA)'nın yeni ortağı olması öngörülmüyor. ■



Ars-Pet Nakliyat yoluna Krone ile devam edecek

Krone'nin Tire fabrikasında üretilen Mega Liner Huckepack modelini kardeş şirketi Atom Nakliyat adına tercih eden Ars-Pet Nakliyat, Krone'den yaptığı alımları sürdürüyor. Ars-Pet

Nakliyat sahibi Ayhan Savaşan, "Elbette ki, hemşerimizle çalışmak isteriz. Biz de İzmirliyiz, Krone de İzmirli. Başka şehirlere gitmek istemeyiz. Bundan sonra sadece Krone ile çalışacağız" dedi. ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 5 • Sayı: 230 18 - 24 Nisan 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Basıyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor
Korkut AKIN

Reklam Rezervasyonu
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşima Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayımlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot

Yayıncılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kütüba

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ
EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR
SAMSUN Ahmet ŞENOL 0535 207 65 88

Tunç Başeğmez, Oyak Renault Genel Müdürü oldu

1 Mayıs 2016 tarihi itibarıyla, hâlihazırda Oyak Renault Genel Müdürü olan Ale Brato ise AvtoVAZ başkanının lojistik ve endüstriyel operasyonlardan sorumlu baş danışmanı görevine atanmıştır. Kendisi AvtoVAZ'ın yönetim kuruluna katılacaktır.

27 Temmuz 1955 yılında doğan Tunç Başeğmez, 1978 yılında Ankara Hacettepe Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 1984 yılında Oyak Renault Otomobil Fabrikaları'nda Boyahane Atölyesi şefi olarak çalışmaya başladı. 2010'da, Fas'taki Tanca Fabrikası'nın ilk direktörü olarak atandı.

3 Haziran 1964 tarihinde doğan Ale Brato, 2001



yılında Univerza v Mariboru'dan mezun oldu. 2005 yılında Renault Moskova fabrika müdürü oldu. 2011 yılına kadar, Renault Slovenya'da genel müdürlük yaptı. ■

Lojistik Koordinasyon Kurulu ilk toplantısını gerçekleştirdi

Bakan Yıldırım: Entegrasyona önem veriyoruz

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, lojistik sektörünün Türkiye'nin kalkınmasında kaldıraç görevi üstleneceğini belirterek, "Bakanlığımız karayolu, demiryolu, limanlar, denizcilik ve havacılıkla ilgili tüm ulaştırma modlarından sorumlu olması dolayısıyla entegrasyona çok önem veriyor. Bu entegrasyonun bir adım sonrası da lojistik sisteminin altyapısının kurulmasıdır" dedi.

UHD Bakanı Binali Yıldırım, Bakanlıkta ilk toplantısı gerçekleştirilen Lojistik Koordinasyon Kurulu'nda yaptığı konuşmada, hükümetin hedefleri arasında Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Programı Eylem Planı bulunduğunu anımsatarak, lojistiğin interdisipliner bir alan olduğunu, bu kapsamda Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının da koordinasyondan sorumlu olduğunu kaydetti.

Lojistik ülkelerin rekabet gücünü artırıyor

Bakan Yıldırım, lojistiğin basit bir ulaşım ve taşıma anlamına gelmediğini, araştırma, üretim, gümrükleme gibi sektörleri de



kapsayan entegre katma değerli hizmetlerin yapıldığı bir alan olduğunu söyledi.

Yıldırım, lojistiğin, ülkelerin rekabet gücünü artıran ve rekabette mukayeseli üstünlük sağlayan yeni bir alan olduğunu belirtti: "Bu bir süredir dağınık şekilde yapılıyor. TCDD'nin başlattığı Lojistik Merkez Kurulu çalışmaları var. Özel sektör de buna benzer çalışmalar içinde. Son yıllarda Bakanlığımız karayolu, demiryolu, limanlar, denizcilik ve havacılıkla ilgili tüm ulaştırma modlarından sorumlu olması dolayısıyla entegrasyona çok önem veriyor. Bu entegrasyonun bir adım sonrası da lojistik sisteminin altyapısının kurulmasıdır. Yani üretim ve ihracat merkezleri arasında iyi çalışan bir sistemin geliştirilmesi."

Lojistik kalkınmada kaldıraç görevi görüyor

Bakan Yıldırım, lojistik

sektörünün Türkiye'nin kalkınmasında kaldıraç görevi üstleneceğini belirterek, bu alanla doğrudan ya da dolaylı olarak ilgili olan Bakanlıkların birlikte lojistik sistemini en iyi şekilde koordine etmesinin önem taşıdığını söyledi.

Lojistiğin, Türkiye'nin yetkinliğini ve ekonomik rekabet gücünü geliştirmeye hizmet edeceğini dile getiren Yıldırım, "Artık illa limanların kıyılarda olması gerekmiyor, bazen buna imkan da olmuyor. Kıyılarımızın planlamasını yaparken bu da önemli etken olacak. Aklımıza esen her yere liman yapacağız diye bir şey yok. Liman yapacağımız yerin arka planında kurulacak lojistik merkezi, oraya olan demiryolu, karayolu, gerekirse havayolu bağlantısı koymak üzere hem taşıma maliyetlerini azaltacak hem de ihracat miktarını artıracaktır" diye konuştu. Bakan Yıldırım'ın konuşmasının ardından toplantı basına kapalı devam etti. ■

GEFCO Türkiye'ye Yeni Genel Müdür

Dünyanın önde gelen sanayi ve otomotiv lojistiği şirketi GEFCO Türkiye'nin Genel Müdürlük görevine M. Denis Renard getirildi. Türkiye'nin yanı sıra Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Irak ve Ortadoğu'dan sorumlu

olan Denis Renard, 2015 yılının son çeyreğinde resmi olarak göreve başladı.

Daha önce GEFCO Romanya Genel Müdür Yardımcısı olan Renard, son olarak GEFCO Slovakya Genel Müdürü idi. ■



FiloTIR avantajlarıyla

Sirmagrup filosunu büyüttü

Su ve maden suyu firmalarından Sirmagrup, Tırsan'ın filo kiralama şirketi FiloTIR Araç Satış ve Kiralama avantajlarıyla kiralamasını gerçekleştirdiği 9 adet Tırsan Perdeli Hafif Maxima semitreyleri Tırsan Adapazarı Fabrikasında düzenlenen törenle teslim aldı.

Sirmagrup Sapanca Fabrikalar İdari Müdürü Yusuf Kenan Dişli, Araç Planlama Yöneticisi Murat Avkovan, Lojistik Sorumlusu Murat Çavdar, Özkan Akpınar ve FiloTIR adına Enver Erdi Nuhoglu katıldığı teslimat töreninde, Müdür Dişli,

"FiloTIR hizmetini tercih ettik, çünkü bu sayede kiraladığımız treylerlerin, bakımı, onarımı ve gerekli ihtiyaçlarının tamamı Tırsan garantisi altında karşılanacak. Kiralama yoluna giderek hem araçların işletme giderinin ne olacağını çok net olarak görüyoruz, hem de toplam sahip olma maliyetimiz aşağı çekiliyor" dedi. Dişli, kiralanan treylerlerin standart araçlara göre bin kg daha hafif olduğu için yakıt sarfiyatının azaltıldığını, işletme giderlerinin minimum seviyeye indirildiğini açıkladı. ■



Tırsan ikinci Ar-Ge Merkezini kuruyor

Türkiye treyler sektöründe inovasyonun öncüsü Tırsan ikinci treyler Ar-Ge merkezini kuracağını açıkladı. Şirket 2009 yılında Türkiye treyler sektörünün ilk ve tek Ar-Ge merkezini kurmuştu.

Buna göre, Tırsan Kocaeli'nin Çayırova ilçesinde bulunan TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde 61 milyon 216 bin TL yatırımla şirketin ikinci Ar-Ge merkezini kurmak için çalışmalara başlandı. Kurulacak tesiste, 7 bin 200 m²'si tasarım ofisleri, 9 bin 400 m²'si ise prototip ve test alanı olmak üzere toplam 16 bin 600 m² kapalı alan yer alacak.

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Tırsan olarak önceliğimiz değer üretmek olduğundan, dünya çapında 55'ten fazla ülkede doğru müşteriye doğru araç çözümünü sunmak için araştırma-geliştirme projelerine ve iş birliklerine yatırım yapıyoruz. Konsept tasarımlardan ileri teknoloji araştırmalarına, çözüm mühendisliğinden seri üretime kadar, son kullanıcılar için toplam sahip olma maliyetini düşürmeye odaklanarak çevreci, sürdürülebilir ve güvenilir araç çözümleri için projeler geliştiriyor ve sonuçlandırarak müşterilerimizin kullanımına



İşbirlikleriyle gelen başarı

Tırsan Ar-Ge merkezi; aralarında İTÜ, ODTÜ ile Leibniz-Institut, RWTH Aachen Üniversitesi (Almanya), Atina Teknik Üniversitesi ve TÜBİTAK'ın da yer aldığı 15'ten fazla ulusal ve uluslararası üniversite ve enstitünün yanı sıra, WABCO, Knorr Bremse, BPW ve SAF gibi dünyanın önde gelen sistem tedarikçileriyle ortak araç ve sistem geliştirme projeleri yürütüyor.

sunuyoruz" açıklamasını yaptı. ■



Iveco, otonom karayolu etkinliğinde yer aldı

Iveco, yarı otonom kamyonların yer aldığı, dünyanın ilk sınırlar arası girişimi olan Avrupa Otomatize Edilmiş Karayolu Etkinliği'ne beş Avrupalı kamyon üreticisiyle beraber katıldı. AB Konseyi Başkanlığı kapsamında Hollanda tarafından organize edilen girişim; kamyon üreticileri, üye devletler, lojistik hizmet sağlayıcıları, yol operatörleri, karayolu ve taşıt onaylama otoriteleri, araştırma enstitüleri gibi ulaşım söz sahibi olanlarla işbirliği içerisinde daha güvenli, temiz ve verimli bir ulaşım modelini hedefliyor.



Etkinlik, otomatize edilmiş karayolu ve yarı otonom akıllı kamyonları ilk defa gerçek koşullarda, diğer sürücülerle

beraber test etme fırsatı sundu. Iveco marka başkanı Pierre Lahutte, bu uygulamanın müşterilerine

sürdürülebilir ulaşım çözümleri sağlamada geleceğe yönelik bir adım olduğunu kaydetti. ■

Mersinli

Sağlamer Lojistik 5 Iveco Stralis aldı

Iveco Adana ve Mersin bayisi Kılıçlar Otomotiv, Sağlamer Lojistik'e 5 adet Iveco Stralis çekici verdi. Mersin'in önde gelen lojistik firmaları arasında yer alan Sağlamer Lojistik, bu son teslimatla birlikte filosundaki araç sayısını 15 adede çıkarttı.

Sağlamer Lojistik'in filosuna kattığı Iveco Stralis çekicilerin 2 adedi Euro 6 HI-WAY 480.HP, 3 adedi ise Euro 5 EEV HI-WAY 460.HP'den

oluşuyor. Kılıçlar Otomotiv'in Mersin'deki tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Sağlamer Lojistik'in sahibi Nazım Sağlam, Kılıçlar Ağır Vasıta Satış Müdürü Hasan Kayın katıldı. Teslimat töreninde Kılıçlar Ağır Vasıta Satış Müdürü Hasan Kayın tarafından Sağlamer Lojistik'in sahibi Nazım Sağlam'a günün anısına bir plaket verildi. ■



Volvo Trucks,

Karınca vitesli I-Shift'i piyasaya sundu

Volvo Trucks'ın yeni versiyon I-Shift'i, iki yeni karınca vitesin eklenebilmesini mümkün kılıyor. Bu da, diğer avantajların yanı sıra kamyonun duruş halinde iken toplam brüt ağırlığı 325 tona kadar olan yükü çekebilmesini sağlıyor.

Volvo Trucks FM ve FMX Ürün Yöneticisi Peter Hardin,

"Karınca vitesli I-Shift çok yavaş hızlarda veya geri geri giderken aracın hızını düzenleyerek, otomatik şanzımanlı ağır yük kamyonları için tamamen yeni bir alan sunuyor. Böylelikle sürücü yüksek maliyetlere neden olabilen yolda kalma risklerini düşünmeden oldukça ağır yükleri taşıyabiliyor" dedi. ■



Güneydoğu'da terör, seyahat özgürlüğünü de vurdu

Terör, Güneydoğu illerindeki otobüs ile seyahat eden yolcu sayılarında büyük azalmaya neden oldu. Otobüs bileti satışında önemli bir veri tabanına sahip olan Biletall CEO'su Yaşar Çelik, yılın ilk 3 ayına dair Doğu ve Güneydoğu illeri otobüs ile giriş ve çıkışlı seyahat eden yolcuların sayılarını paylaştı. Rakamlara göre otobüs ile ulaşımda oransal olarak en büyük kaybı şehre girişte yüzde 75, çıkışta yüzde 70 ile Şırnak yaşadı. Kilis'e otobüsle seyahat edenlerin oranı yüzde 41 azalırken şehirden çıkanların oranında ise yüzde 60 düşüş yaşandı. Sıralamada Şırnak ve Kilis'i Diyarbakır izledi. Şehre yapılan otobüs seyahatleri için satılan biletlerde yüzde 22 azalma olurken, Diyarbakır'dan başka illere seyahat için satılan bilet oranı ise yüzde 20 azaldı. "Terör karanlık yüzünü bir kez daha gösterdi" diyen Çelik, 2015'in ilk 3 ayında Diyarbakır çıkışlı 180 bin 147 adet otobüs bileti satıldığını; bu yılın aynı döneminde ise yüzde 20 azalarak 143 bin 169'a gerilediğini duyurdu. Listenin 4'üncü sırasında ise yüzde 18'lik kayıp yaşayan Kars bulunuyor. ■



Salim
Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Ekonominin can damarı: Otobüsçülük

Bir zamanlar otobüsçüler, Türkiye'nin ana ulaşım sistemi olan karayolu yolcu taşımacılığı sektörünü güçlendirmek, hizmet kalitesini yükseltmek ve daha güvenli, daha seri seyahat hizmeti sağlamak için Avrupa'ya fuarlara giderdi. O zamanlar, şimdiki gibi yurtdışına çıkış şimdiki kadar kolay değildi, bilirsiniz... Yine de fuarları takip eder, hizmet kalitesini yükseltmek için uğraşırlardı. Yıllar içinde şartlar değişti ve dünyanın en büyük otobüs fuarlarından biri olan Busworld İstanbul'da da yapılmaya başladı. Artık kimse Kortrijk'e gitmek mecburiyetinde kalmıyor. Tabii ki gidenler oluyor, orada şanla, şereşe sergilenen Türk üretimi araçları ve yan sanayi markalarını göğüsleri kabarakarak takip ediyorlar. Avrupalılar geliyor artık İstanbul'a. Hem bizim hizmet kalitemizi gözlemlüyorlar hem de sistemimizi kendi ülkelerine uyarlamak için görüşmeler yapıyorlar.

Bir özlü söz var, şöyle diyor: "Boş tenekede bezelye tanesi kuru gürlüğü yaparmış." Türkiye artık hem ekonomi olarak hem otobüsle şehirlerarası toplu taşımacılık sektörü olarak "boş tenekede" değil. Bunu fuarlarda görüyoruz. Türkiye'nin boş olmadığını bir diğer delili de aynı tarihlere yine İstanbul'da İslam İşbirliği Teşkilatı tarafından düzenlenen 13. İslam Zirvesi. Bu da gösteriyor ki Türkiye, özellikle İstanbul önemli bir merkezdir.

Geçtiğimiz hafta otobüsçülerin yaptıkları yatırımlara değinmiş ve ülke ekonomisini taşıyıcı bir güç olduğunu yazmıştım. Busworld Fuarında otobüs üreticileri ve tedarikçileri yan sanayiciler yeni ürünlerini sergilediler. Fuara yine yatırımlar damgasını vurdu.

Başta terör olmak üzere yaşanan birçok sorunun çözümünde ekonomik hareketlilik belirleyici oluyor. Busworld Fuarı, ekonominin can damarı olan şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün ne kadar önemli bir sektör olduğunu gösterdiği için önemli. Şimdi, biz otobüsçülerden önce devlet adamlarına ve bürokratlara iş düşüyor. Onların yapması gereken, seyahat özgürlüğünün önündeki detay sayılabilecek engelleri kaldırmak ve seyahat teşvikini arttırmaktır. Böylelikle "cesur yürek" olarak nitelendiğim otobüsçülük sektörünün güçlendirilmesini sağlayacaklardır. Bu da yerel ya da bölgesel değil, sathi ferahlık sağlayacaktır. Bu güzel cennet ülkemiz için hepimiz canla başla çalışıyoruz, daha müreffeh, daha huzurlu, daha konforlu yaşamak için.

Bir kere daha tekrar ediyorum: otobüsçülüğün gelişmesinin yolunu açarsanız semeresini toplumsal olarak alırız. ■

Akıllı Ulaşım Sistemleri İETT'ye Ödül Getirdi

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) ve Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) tarafından düzenlenen "13. e-Türkiye (eTR) Ödülleri"nde İETT'nin Akıllı Ulaşım Sistemleri ile Toplu Taşımada Hizmet Kalitesinin Artırılması Projesi büyük ölçekli belediye kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü.

2003 yılından bu yana düzenlenen 'eTürkiye' ödül töreni TBMM Tören Salonunda yapıldı. Ödül alanlar elektronik oylama ile belirlendi. "Saha Yönetim

Sistemi" ve "Akıllı Ulaşım Sistemleri ile Toplu Taşımada Hizmet Kalitesinin Artırılması" Projesi ile iki kategoride finale kalan İETT, yapılan oylamanın sonucunda Akıllı Ulaşım Sistemleri ile Toplu Taşımada Hizmet Kalitesinin Artırılması Projesi ile ödüle layık görüldü. İETT Genel Müdürü Mümin Kahveci ödülü, TBMM Başkan Vekili Ahmet Aydın, TBV Başkanı Faruk Eczacıbaşı, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Koç'tan aldı. ■



Ağır vasıta araçlarına yönelik,

Michelin X Works'le yenilikçi teknolojiler

Michelin'in inşaat sektörü özelinde piyasaya sürdüğü X Works serisi, ağır vasıta araçlar için sağlamlık ve dayanıklılık sunuyor. İnşaat sektöründeki kullanıcılara, 315/80 R ve 385/65 R olmak üzere iki ebatta mümkün olan en iyi verimlilik çözümünü sunuyor. Yeni Michelin X Works, X Works HD ve X Force lastikleri asfalt yollar, inşaat sahaları ve taş ocakları olmak üzere 3 alanda kullanılabilir. X Works HD ve

X Force lastikleri kullanıcılara "Hasar Garantisi" de sunuluyor.

Yeni Michelin X Works serisi, Z (ön aks), D (çeker aks) ve T (treylar) lastiklerine özel en gelişmiş Michelin teknolojilerine sahip. X Works lastikleri işletmeleri daha fazla kilometre, verimlilik ve sağlamlık, dayanıklılık ve çekiş gücü ile buluşturuyor. Carbion materyali sayesinde lastiğin kilometre performansı artıyor. Z şeklindeki özel kanallar

sayesinde karla kaplı yollardaki sürüş ve yol tutuşu performansı yükseliyor. Powercoil teknolojisi ile de yeni nesil karkas kablolarından oluşan lastikler daha hafif olmaları sayesinde daha dayanıklı ve düşük yuvarlanma direncine sahip oluyor. Kullanıcılar kaza sebebiyle lastikte hasar meydana gelmesi durumunda, bir sonraki X Works satın alımında ticari indirimden yararlanıyor. ■



MICHELIN 38565R225 XW Trailer



MICHELIN XWorksHD Z



13. Üniversiteler Arası Lojistik Vaka Yarışması 2016

Başvurular sona erdi

Kurulduğu günden bu yana aydınlık bir ülke yaratmanın ancak genç nesillere eğitim alanında destek ile mümkün olacağı bilinciyle hareket eden Mars Logistics, "Lojistik Vaka Yarışması" ile sektörde farkındalık yaratmaya devam ediyor. Yarışma öğrencilere eğitim hayatlarında kazandıkları bilgi birikimlerini uygulama olanağı yaratmanın yanında lojistiğin ve tedarik zincirinin farklı yönlerinde araştırma ve analiz yaparak kendilerini geliştirmelerine de destek oluyor.

Mars Logistics ana sponsorluğunda, LODER tarafından 13 yıldır sektörün gelişimini desteklemek ve nitelikli insan kaynağı



Yarışma ile ilgili duyuruları www.marslogistics.com adresinden takip edebilirsiniz.

kazandırmak adına düzenlenen Lojistik Vaka Yarışması'na ilgi bu yıl da yoğun oldu.

Yarışmaya başta İstanbul Üniversitesi, Celal Bayar Üniversitesi, Boğaziçi Üniversitesi ve Ortadoğu Teknik Üniversitesi olmak üzere 78 farklı üniversiteden toplam 192 takım başvurdu. Lojistik Vaka Yarışması finalinde öğrenciler kendilerine verilen konu dahilinde 3 kişiden oluşan ekipler halinde 3 ayrı kategoride yaratıcı lojistik çözümleriyle yarışacaklar. Tüm katılımcı öğrencilere sektörü yakından tanıma olanağı sunan yarışmada jüri değerlendirmesi neticesinde dereceye giren öğrencilere çeşitli para ödülleri verilecek. Sonuçlar Haziran 2016 tarihinde açıklanacak ve ödüller İstanbul'da, törenle teslim edilecek. ■

BAŞSAĞLIĞI

Karadeveci Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Önel Karadeveci'nin sevgili kızı

Nüket Karadeveci Türkmen'i

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine ve
sektörümüze başsağlığı dileriz.

Sümer Yiğci

Yönetim Kurulu Başkanı

TTDER

Turizm Taşımacıları Derneği

BAŞSAĞLIĞI

Karadeveci Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Önol Karadeveci'nin sevgili kızı

Nüket Karadeveci Türkmen'i

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Karadeveci Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Önol Karadeveci'nin sevgili kızı

Nüket Karadeveci Türkmen'i

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine
başsağlığı dileriz.

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı
Ege Hakan Turizm

BAŞSAĞLIĞI

Karadeveci Turizm Yönetim Kurulu
Başkanı Önol Karadeveci'nin
sevgili kızı

Nüket Karadeveci Türkmen'in

vefatını üzümlere öğrendik.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine ve
camiamıza başsağlığı dileriz.

İsmail Cirit
Yönetim Kurulu Başkanı

EGETURDER
Ege Turizm Taşımacılar Derneği

BAŞSAĞLIĞI

Karadeveci Turizm Yönetim Kurulu
Başkanı Önol Karadeveci'nin
sevgili kızı

Nüket Karadeveci Türkmen'in

vefatını üzümlere öğrendik.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine ve
camiamıza başsağlığı dileriz.

Özer Bür
Yönetim Kurulu Başkanı

İZTAD
İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis
Hizmetleri Derneği



Yolcu taşımacıları: Hizmet ihracatı Ulusal Strateji Belgesi'nde yer almalı

TOBB Başkanı Hisarcıkloğlu, "Ekonomi Bakanlığı'nın yolcu taşımacılığını stratejik sektör kabul etmesi, bizler açısından çok önemli fırsat."

Hisarcıkloğlu, sektörümüzün; 'Hizmet İhracatı Ulusal Strateji Belgesi'nde etkin bir şekilde yer alması için çalışıyoruz. Bunu sağlayabilirsek, Hükümetimizin üzerinde çalıştığı yeni teşvik paketinde, firmalarımız için yeni yatırım imkânları ortaya çıkacağına inanıyoruz. Bu durum, özellikle son dönemde havayoluyla rekabette sıkıntı yaşayan sektörümüzün bir nebze nefes almasını da sağlayacak. Sektörümüzün güçlü kalması, yerli otobüs üretim sektörümüzün de canlı ve güçlü kalmasını sağlayacak" dedi.

Meclisimiz sektörün nabzını tutuyor

Busworld Academy & IRU Kongresi, İstanbul Fuar Merkezi'nde "Otobüs ve Yolcu Otobüsü Piyasasında Sürdürülebilir Geleceğe Doğru" temasıyla başladı. TBMM Milletvekili Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Şaban Atlas, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör

Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım ile sektör temsilcilerinin de katıldığı toplantıda konuşan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, karayolu yük taşımacılığında Avrupa'nın en büyüğü Türkiye'nin dünyada da ABD'den sonra ikinci sırada bulunduğunu bildirdi. Ülkenin dünya sahnesinde söz sahibi olduğu bu stratejik önemdeki sektörün sesini en güçlü şekilde duyurmak üzere, sektörün en önemli paydaşları ile bir araya gelerek, 2010 senesinde Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisini kurduklarını hatırlatan Hisarcıkloğlu, "Sektör meclisimiz, sektörün nabzını tutuyor, sorunlarını tespit ediyor, kamu idaresiyle iştişare içinde çözüm yolları arıyor" diye konuştu.

Ulaşım modları ahenkli çalışmalı

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, karayolu yolcu taşımacılığının ülke açısından çok güçlü ve önemli bir sektör olduğuna işaret ederek, "En öncelikli konu, tüm ulaşım modlarının birbiriyle ahenk içinde çalışmasını sağlamak. Böylece, entegre taşımacılık olarak tabir ettiğimiz, ulusal ulaşım planını tasarlamak. Bu planın hayata geçirilmesi, sadece sektörümüze değil, milli ekonomimize de sıçrama yaşatacak. Bu doğrultuda birçok çalışmalar



gerçekleştiriliyor. Ancak bu çalışmalar gerçekleştirilirken, tüm paydaşları dinlemek, planın doğru tasarımı açısından çok önemli" dedi.

Sektörün sesini duyurmak istiyoruz

TOBB olarak sektörün sesini sadece yurtiçinde değil, yurtdışında da duyurmayı hedeflediklerini belirten Hisarcıkloğlu şunları söyledi: "2015 yılında Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği'nin (IRU) yolcu taşımacılığı konseyine üye olduk. Bu sayede sektörün menfaatlerini uluslararası boyutta da koruyor ve sektörümüzün küresel tanıtımını yapıyoruz. Karayolu taşımacılığı ülkemizin

ekonomik hedeflerine ulaşması açısından kritik öneme sahip. 2023 yılında hizmet sektöründe 150 milyar dolar ihracat geliri elde etmek istiyoruz. Ekonomi Bakanlığı'nın yolcu taşımacılığını stratejik sektör kabul etmesi bu noktada bizler açısından çok önemli fırsattır.

Sektörümüzün; 'Hizmet İhracatı Ulusal Strateji Belgesi'nde etkin bir şekilde yer alması için çalışıyoruz. Bunu sağlayabilirsek, Hükümetimizin üzerinde çalıştığı yeni teşvik paketinde, firmalarımız için yeni yatırım imkânlarının ortaya çıkacağına inanıyoruz. Bu durum, özellikle son dönemde havayoluyla rekabette sıkıntı yaşayan sektörümüzün bir nebze nefes almasını da

sağlayacak.

Sektörümüzün güçlü kalması, yerli otobüs üretim sektörümüzün de canlı ve güçlü kalmasını sağlayacak. Otobüs üreticilerimiz geçen sene 1,1 milyar dolar değerinde 44 bin otobüs ihraç ettiler. Bu performanslarından dolayı üretici-ihracatçı şirketlerimizi de kutluyoruz. TOBB olarak sektörümüze her ortamda destek veriyoruz. Daha güçlü hale gelmesi için çalışıyoruz. Sektörümüzün geçmişten gelen pek çok sorunu var.

Ancak biz bunları aşarak, ülkemiz büyümesine pozitif katkı vermeye devam edeceğimize inanıyoruz. Erkesin fırsatlara odaklanması halinde, hep beraber kazanacağız." ■

MÜSTEŞAR YARDIMCISI ŞABAN ATLAS:

Bakanlık sektör ile iştişare halinde

UHD Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Şaban Atlas, konuşmasına Busworld Akademi ve IRU işbirliği ile düzenlenen toplantıya emeği geçenlere teşekkür ederek başladı. Karayolu taşımacılığının ülkemiz ulaşım politikasında önemli bir yer tuttuğunu dile getiren Atlas, "Bakanlığımız sektörün daha gelişmesi ve daha rekabetçi hale gelmesi için özel sektör ile iştişare halinde kapsamlı iştişarelerde bulunmuştur. Türk taşımacısı yurtiçinde ve dışında modern bir şekilde çalışmaktadır" diye konuştu.

MİLLETVEKİLİ PROF. DR. MUSTAFA İLICALI:

14 yılda ulaştırma alanında çok iyi işler yapıldı

Milletvekili ve gazetemiz yazarı Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı da böyle bir toplantının Türkiye'de yapılmasından duyduğu mutluluğu dile getirdi. Taşıma Kanunu için yapılanları anlatan Ilıcalı, "Türkiye 14 yılda ulaştırmada çok işler yaptı. 18 bin km'lik duble yol yaptı, tüneller, köprüler yaptı. Türkiye'de müthiş bir potansiyel var. Yabancı misafirlerimize söylüyorum Türkiye ile yatırım anlamında daha yakından ilgilenin" dedi.

Bir Daimler markasıdır.



Otobüste gelecek sefer başladı. Geleceğin otobüsü yeni Travego.

Mercedes-Benz yeni Travego ile çıkacağınız her sefer, sizi her defasında geleceğe götürecektir. Çevreci, verimli ve güçlü yeni nesil Euro 6 motoru, mükemmel bir konfor sunan iç tasarımı ve üstün güvenlik sistemleri ile otobüsün geleceği yeni Travego, şimdi yollarda.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/MercedesBenzOtobus

Mercedes-Benz
The standard for buses.

