



Metro Turizm Kurucu Başkanı Galip Öztürk dönüyor

Galip Öztürk'ün 19 Ekim Çarşamba günü yurda döneceği, önce Samsun'a daha sonra İstanbul'a geleceği bildirildi.

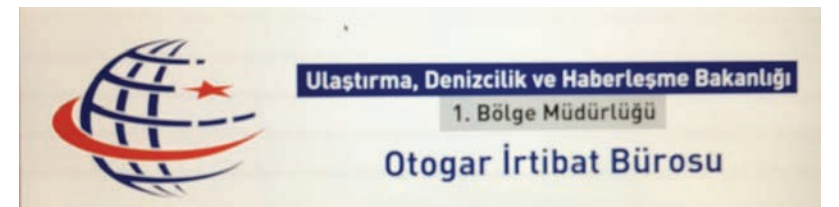
Metro Turizm'in Kurucu Başkanı Galip Öztürk hakkında, mahkemeden infazın durdurulması kararı ve yeniden yargılanma kararı verildi. Öztürk'ün avukatı Tuncay Çaltekin karardan sonra yaptığı açıklamada "Artık, Galip Öztürk'ün Türkiye'ye geri dönmesinin önünde bir engel bulunmuyor" dedi.

Öztürk'ün avukatının, 19. Ağır Ceza Mahkemesi'nin kararına yönelik itiraz başvurusunu, İstanbul 20. Ağır Ceza Mahkemesi değerlendirdi ve karar verdi. Kararda, 'yargılamının yenilenmesi' ile birlikte, 'müebbet hapis cezası ile ilgili infazın durdurulması' na yer verildi. Kararda, Öztürk'ün, daha önce Gülen cemaatine yaptığı mali desteği çekmesi nedeniyle 'FETÖ'nün kendisini hedefe koyduğu' belirtildi. Galip Öztürk adına verilen dilekçede, 'FETÖ'nün emniyet ve yargıdaki üyelerine Öztürk'ün kurmaca delillerle mahkûm edildiğine yer verildi. Bu savınma kararda da yer aldı. Mahkeme kararında, bu iddiaları destekleyecek delillerin de sunulduğuna işaret edildi. ■

İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürlüğü

Otogar İrtibat Bürosu hizmette

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürlüğü, İstanbul Otogar'nda irtibat bürosu oluşturdu. 20 Ekim Salı gününden itibaren otogar çıkış evraklarının alındığı hizmet binasında 3 personel görev yapacak. Böylece sektör mensupları Yeşilköy'deki bölge müdürlüğüne gitmekten kaynaklı zaman kayıpları yaşamayacak. ■



Lojistik Dünyası

2 milyar Euro yatırım yaptı, İsveç'te, üretim tesislerini tanıttı

Scania çekici serisi yenilendi

10 yılın araştırma geliştirme süreci, 2 milyar Euro yatırım ve İsveç'te test edilmiş Scania çekici serisi, Türkiye'de de satışa sunuldu.

Scania çekici serisi, 10 yılın araştırma geliştirme süreci, 2 milyar Euro yatırım ve İsveç'te test edilmiş Scania çekici serisi, Türkiye'de de satışa sunuldu.

Scania çekici serisi, 10 yılın araştırma geliştirme süreci, 2 milyar Euro yatırım ve İsveç'te test edilmiş Scania çekici serisi, Türkiye'de de satışa sunuldu.

İstanbul UKOME, ticari taşımacılara ve sürücülerine yeni standartlar getirdi

TAŞIMACILARA VE ŞOFÖRLERE YENİ STANDART

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi taşımacılara ve ticari araç sürücülerine yönelik yeni düzenlemeler getirdi. Ayrıca UKOME'de alınan kararla 80 ihlal konusundan oluşan yaptırım cetveli de oluşturuldu. Alınan kararla hizmet kalitesi taahhütnamesi de imzalatılacak.



ÖZEL HABER

ERKAN YILMAZ

- ✓ Toplu Taşıma Aracı (Ticari Taşıt) Kullanım Belgesi uygulamasına geçildi.
 - ✓ Öğrenci ve personel taşımacılığı için kullanılacak taşıt, minibüs ise şoförler 7 yıllık, otobüs ise 5 yıllık sürücü belgesine sahip olacak.
 - ✓ En az 22 (öğrenci ve personel servis taşımacılığı 26) yaşından gün almış ve 66 yaşından gün almamış olmak.
 - ✓ 6 ayı geçmemiş resmi kurumlar için sorgulanmış, Adli Sicil Kaydı olmak (5237 Sayılı Türk Ceza Kanununun 102-103-104-105-109-179/3-188-190-191-227 VE 5326 Sayılı Kabahatler Kanununun 35'inci maddesindeki suçlardan hüküm giymemiş olmak)
 - ✓ Son 5 yıl içerisinde bilinçli taksirli olarak ölümlü trafik kazalarına karışmamış olmak, alkolü olarak taşıt kullanma ve hız kurallarını ihlal nedeniyle sürücü belgeleri birden fazla geri alınmamış olmak.
 - ✓ Toplu Taşıma Aracı (Ticari Taşıt Kullanım Belgesi) kullanım süresi iki yıl. Belgeyi haiz şoförler, 2 yılda bir eğitim tekrar yapacaklar. Tekrar eğitim sonrasında 5 defa başarısız olan adaylar 1 yıl süre ile bu belgeye yönelik başvuruyu yapamayacak.
 - ✓ Ticari taşıtlarda çalışacak şoförler için Şoför Hizmet Kalite Puanı uygulamasına geçiliyor. Her şoför için Toplu Taşıma Aracı Ticari Taşıt Kullanım Belgesini ilk alımlarında 100 hizmet kalite puanı tanımlanacak.
- TAŞIMACI ESASLARI**
- ✓ Taşımacılar için "Taşımacı Hizmet Kalite Puanı" uygulamasına geçildi. Her taşımacıya ilgili izin belgelerini ilk alımlarında 100 hizmet kalite puanı tanımlanacak. Yaptırım cetvelinde yer alan ihاللere gere hizmet kalite puanı uygulanacak.
 - ✓ Tüm taşımacı ve şoförlerden Hizmet Kalitesi Taahhütnamesi alınacak. Hizmet Kalite Puanları şoför sicillerinde yer alacak. ■ 7'de

Alibeyköy Cep Otogarı ayda 2 milyon kişi ağırlıyor



Şehirlerarası yolculukların yeni merkezi oldu

4'te

Gürsel Turizm ve Fenerbahçe Travego'da buluştu



Alper Kurt

Hürer Gündüz

Önder Fırat

Levent Birant

9'da

Dr. Zeki Dönmez İstanbul'da demiryolu düzeni 7'de	Prof. Dr. Mustafa İlçalı Raylı Sistem Yatırımları Değerlendirilmesi - 3 2'de	Mustafa Yıldırım İnsansız terminaller 6'da	Akif Nuray Her muafiyete karşılık; Ama... 4'te	Salim Altınhan Akaryakıtta gelen zam... 2'de	Mevlüt İlgin Ulaştırma Bakanlığı'ndan sektörün kalbinde hizmet 4'te	Göksel Ovacık Hak Ediş Sistemi Ve Yaptırım Cetveli İle Alakalı Çalışmalar 6'da
--	---	---	---	---	--	---

Kentleşme Olgusu ve Eğilimlerinin Raylı Sistem Yatırımları Ekseninde Değerlendirilmesi - 3

Tarihi İpek Yolu üzerinde yeni demiryolu ağı projeksiyonları paralelinde de önemli bir konuma sahip olan ülkemiz, Asya'dan Avrupa'ya ya da Çin'den Londra'ya ulaştırma koridorları üzerinde stratejik bir geçişi meydana getirecek olan Marmaray yatırımını gerçekleştirmektedir. Marmaray; Boğazın iki yakasını birbirine tüp tünelle bağlayan bir sistem olmaktan öte, kentiçi birçok hattın transfer merkezi olmasının yanı sıra, geniş bir uluslar arası ağına önemli bir parçası olan yüksek hızlı demiryolu hatlarımızın bağlandığı özel bir proje niteliğindedir.

Yüksek hızlı demiryolu

Türkiye'de yüksek hızlı demiryolu yatırımları, Ankara-Eskişehir Yüksek Hızlı Demiryolu (YHD) hattının inşası ile başlamış olup takibinde Ankara-Konya YHD hattı, Konya-Eskişehir YHD hattı ve Eskişehir-İstanbul YHD hattı tamamlanarak işleme alınmış, Ankara-Kayseri YHD hattı, Ankara-Afyon-İzmir YHD hattı ve Ankara-Yozgat-Sivas-Erzincan-Erzurum-Kars YHD hattının inşası çalışmaları devam etmektedir. Ankara-Sivas YHD hattının önemli bir bölümü devam etmekte olup çalışmalar Erzincan etabında devam etmektedir. Yine aynı şekilde Kars-Tiflis-Bakü YHD hattının da çok yakın bir gelecekte açılması öngörülmektedir. Ankara-Adana YHD hattı, Ankara-Malatya-Diyarbakır YHD hattı değerlendirilen diğer projelerdir. Kars-Tiflis-Bakü YHD hattı ile Ankara-Yozgat-Sivas-Erzincan-Erzurum-Kars YHD hattı bütünleşerek, Ankara'dan ve hatta İstanbul'dan Bakü'ye kadar kesintisiz demiryolu işletimi sağlanabilecektir. Dolayısıyla; Türkiye, Pekin'den Londra'ya kadar geniş bir coğrafyanın bağlantı noktasında olup Bakü-Tiflis-Kars-Erzurum-Erzincan-Sivas-Yozgat-Ankara-Eskişehir-İstanbul-Bulgaristan

demiryolu hattı bu büyük ağı Türkiye'deki ana eksenini teşkil etmiş olacaktır.

Kıtaları birbirine bağlayacak

Pekin-Londra arası bağlantı 'İpek Demiryolu' olarak da addedilmekte olup Çin, Tayvan, Singapur, Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Afganistan, Myanmar, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan, Türkmenistan, İran, Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan, Türkiye ile Balkanlar, Doğu Avrupa ve Orta-Kuzey Avrupa ülkelerini kapsayan geniş bir sahayı birbirine bağlayacaktır. İpek Demiryolu çerçevesinde, Doğu Asya-İç Asya-Güney Asya-Ön Asya ile Avrupa'nın birçok bölgesinde inşası çalışmaları hızla devam etmekte olup, 29 Ekim 2013 itibarıyla açılışı yapılan Marmaray da bu güzergahın en önemli halkalarından birisini teşkil etmiş olmaktadır.

Ulaştırma türlerinin çeşitlendirilmesi

İstanbul'da ulaştırma değerlerinden, toplu ulaşımın mevcut durumdan daha yüksek oranda kullanılabilmesi ve kullanılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bunun için de; ulaştırma türlerinin çeşitlendirilmesi ve türel dağılımın dengelenmesi, türler arası entegrasyonun sağlanması (toplu ulaşımın farklı türleri arası entegrasyon, toplu ulaşım ile bireysel ulaşım arası entegrasyon vb.) gereklidir. İstanbul'da trafik tıkanıklığının katlanılabilir düzeylere çekilmesinde raylı sistem ve özellikle de metro yatırımları hayati bir öneme sahiptir.



PROF. DR. MUSTAFA İLICALI
mustafa.ilicali@tasimadunyasi.com
mustafa.ilicali@bb.gov.tr

Pendik'e kadar uzatılan hat burada, Ankara-İstanbul Yüksek Hızlı Demiryolu (YHD) hattı ile entegre olacaktır. Böylelikle; Ankara-Eskişehir-İstanbul YHD hattı ile Pendik'ten Kadıköy'e (Ayrılıkçeşme) metro vasıtasıyla, oradan da Marmaray ile Kazlıçeşme'ye kesintisiz ulaşım imkanı oluşturuyor. İleri tarihlerde, Marmaray'ın, banliyö hatlarının rehabilitasyonunun da tamamlanmasıyla Halkalı'ya Marmaray ile ulaşım sağlanacak, Halkalı-Bulgaristan YHD hattının da devreye girmesiyle, YHD, Marmaray ve kentiçi raylı sistemler vasıtasıyla, Ankara'dan Bulgaristan'a kadar demiryolu ile kesintisiz bağlantı sağlanmış olacaktır.

Her seferi dolu...

Marmaray Projesi'nin 29 Ekim 2013 itibarıyla açılan Ayrılıkçeşme-Kazlıçeşme istasyonları arası, mevcut banliyö hatlarının rehabilitasyonu, Gebze'den Halkalı'ya kadar bir ulaşım imkanı sağlamış olacaktır. Marmaray; Kadıköy-Kartal-Pendik metro hattı, Ankara-İstanbul YHD hattı, Yenikapı-Aksaray hafif raylı sistem hattı, Yenikapı-Taksim metro hattı ve Halkalı-Bulgaristan YHD hattını birbirine entegre eden ve birbirine

transferini sağlayan bir proje olup İstanbul özelinde şehrin iki ucunda doğu-batı aksıyla birleşimi sağlamakta, yöresel bazda Ankara-Edirne arası bağlantının, ulusal bazda Kars-Edirne arası bağlantının, bölgesel bazda Azerbaycan'dan Doğu Avrupa'ya kadar bir bağlantının, kıtasal bazda ise Pekin'den Londra'ya kadar olan geniş bir coğrafyanın bağlantısının en önemli noktalarından birini teşkil etmektedir. Marmaray'ın açılışının takibindeki ilk 15 günde toplam 5 milyon yolculuk gerçekleştirilmiştir. Bu rakamlar, başlangıç için fevkaladenin üzerinde olmakla beraber, halkın ilk kez deneyimlediği bir ulaştırma türü olması ve ilk 15 gün ücretsiz bulunulduğunda, henüz nihai bir göstergeye ulaşıldığı söylenemeyecektir. Yine de bugün günün pik saatlerine göre değişiklik gösterse de İstanbulluların Marmaray'ı, hem güvenli oluşu hem de hızlı dolayısıyla tercih ettiğini gösteriyor.

Kilit noktada...

Marmaray, gerek İstanbul'un trafik tıkanıklığı sorunundaki etkisi, gerek şehirlerarası yolcu taşımacılığındaki yeri ve gerekse de bölgesel ve uluslararası yük taşımacılığındaki işlevi itibarıyla kilit noktadaki bir projedir. Tam kapasite olarak çalışması, ilgili etaplarının tamamlanması ve entegre hatların sağlanmasıyla birlikte, şehrin güneyinde, doğu-batı ekseninde ulaşımında önemli bir işlev yerine getirecek olan Marmaray, aynı zamanda Boğaz hattı ve çevresinde önemli bir etki alanı oluşturacaktır. Sonuç olarak; Marmaray, banliyö hatlarının tamamlanmasıyla birlikte Gebze-Halkalı arası şehrin ulaşımında güney aksı teşkil edecek, büyük bir talebi karşılayacaktır.

Hepinize huzurlu sağlıklı mutlu ve başarılı günler dilerim. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Akaryakıtta gelen zam...

Dimyat'a pirince giderken evdeki bulgurdan olmak diye bir deyimimiz var. Biz, otogarın durumunu, yetersizliğini konuşurken akaryakıtta öyle bir zam geldi ki, otobüsçü zaten ekonomik sıkışıklıkla bükülen belini doğrultmak için ne yapacağını bilemez durumda.

Başka hiçbir sektörde olmadığı kadar federasyonumuz var. Her biri de üsedü mi mangalda kül bırakmıyor, ama iş icraata gelince, hepsi el pençe divan. Başka işlerle uğraşacağınıza kendi mesleki sorunlarımızla uğraşsanıza...

Üçüncü köprüden geçiş zorunlu olunca 60-70 kilometre daha fazla yol yapmaya başladı otobüslerimiz. Bu hem ekonomik külfet hem de zaman kaybı. Tamam, belki duraklamadan gidiyorsunuz ama sağ elinizle sol kulağınızı göstermek gibi oluyor. Biraz dolambaçlı yani.

Adam, yolda bir nal bulmuş, sıra geldi ata demiş... Bizdeyse nal bile değil, mıl bulununca, hara kuruyoruz neredeyse. Akıl var, izan var...

Üçüncü köprüyü madem yolları açılmadan hizmete soktunuz, bari geçişlerini düzeltseydiniz. Otobana giriş dar ve bütün araçlar sadece oradan girebiliyor, diğer giriş ve çıkışlar tamamlanmamış. Peki, bir de nakit gişesi yapmışsın ama OGS ile HGS'yi birleştirmemişsin... Olacak şey mi, ben diyeyim üç yıldır, siz

deyin iki yıldır bu konu hep gündemde.

Otobüslerimiz hem fazladan yol yapıyor hem fazladan geçiş ücreti ödüyor hem de akaryakıtta zam geliyor. Zaten zor durumda olan, devletin haksız rekabetiyle uçak ve hızlı trene karşı mücadele eden otobüsçü nasıl olacak da hizmet verecek? Dünyanın en sistemli, en seri, en güvenli ve en konforlu karayolu yolcu taşımacılığı hizmetini veriyoruz; tüm dünya övgüyle bahsediyor bizden, ama gelip bir noktada tıkanıyoruz. Olacak şey mi? Yetersiz ve artık miadını doldurmuş otogarın yerine, şehrin çeşitli bölgelerinde çok sayıda terminal olsun, isteyen istediği terminalden kalkış-varış yapsın. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı otobüsleri Boğaz'ın iki yakasını bağlayan köprülerin üçünü de kullanabilsin. Akaryakıtta yapılan zamlar otobüsçünün belini büküyor, halkın alım gücünü de düşürsünüz otobüsçünün durumunu anlarsınız.

Otobüsçüyü koruyun ki ülke ekonomisi canlansın. Ülke ekonomisini canlanmasın demek, daha müreffeh bir Türkiye demektir. Otobüsçüyü korumazsanız, üretimden turizme hayatın birçok alanında sorunlar artar ve çözümünde güçlükler çekilir. Gelin, yol yakinen otobüsçünün sesine kulak verin. İleride herkes sevindir, demedi demeyin. ■

Yeni Novociti. Şehirde ulaşım şimdi daha keyifli!

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



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

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

ISUZU



Başkan Mustafa Çelik, yeni raylı sistem araçlarını Yolcu olarak test etti

Yeni raylı sistem araçlarını bizzat kullanarak test eden Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, bu kez yolcu olarak test etti. Başkan Çelik'in yaptığı bu teste raylı sistem araçlarını yapan Bozankaya firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Murat Bozankaya da katıldı.

Başkan Mustafa Çelik, Murat Bozankaya ile Cumhuriyet Meydanı durağında aracın gelmesini beklerken vatandaşlarla sohbet etti.

Yolcuların yeni araçlarla ilgili fikirlerini alan Başkan Mustafa Çelik, araçların yüzde yüz yerli olmasının vatandaşı çok etkilediğini gözleriyle gördü. Bozankaya Yönetim Kurulu Başkanı Murat Bozankaya bir grup üniversiteli gençle konuşurken bünyelerinde 150 Türk mühendisinin çalıştığını söyledi ve yeni genç mühendislere ihtiyaç duyduklarını belirtti. ■



SİZDEN ALDIĞI GÜÇLE MEMLEKETİN HER YERİNDE!

Yerli ve milli marka olarak süratle devam ediyoruz.



Gerçek müşteri şikayetlerini baz alarak değerlendiren **A.L.F.A. Awards**'ta ödülün sahibi belli oldu! Müşterilerimize sunduğumuz kaliteli hizmet ile tam 25 farklı sektörden markanın yarıştığı **Müşteri Deneyimini En İyi Yöneten Markalar** değerlendirmesinde Sürat Kargo olarak **birinci olduk!**

Tebrikler. Bu başarı hepimizin!

0 850 202 0 202
www.suratkargo.com.tr

f /suratkargo t /suratkargotr i /suratkargotr


Süratle, özenle...



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Ulaştırma Bölge Müdürlüğü'nün İstanbul Otogarı'nda bir irtibat bürosu oluşturması için çok çabaladık. İstanbul Bölge Müdürlüğü'ne atanan Cem Murat Yıldırım ile Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğü'ne atanan Saim İliçoğlu'nu TOFED heyeti olarak ziyaret ettiğimizde bu talebimizi yineledik, otobüsçülerin bir taşıt kartı almak için Yeşilköy'deki Ulaştırma Bölge Müdürlüğü'ne iki kez gitmek durumunda kaldığını dile getirdik. Birincisinde evraklarını görüp onların verdiği şifre ile bankaya para yatırılıyor. Dekontu götürmek için bir kez daha gidiliyor. Otobüsçüler, taşıt kartından otobüs kaydını düşürmek için de Bölge Müdürlüğüne sık sık elaman gönderiyorlardı. Biz bütün birimlerin değil, sadece şehirlerarası otobüsçülere yönelik bir irtibat bürosu kurulması yönünde müracaatta bulunduk.

Büro hazırlandı

Bu talebimize, sağ olsunlar, hem İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürü hem de Kara Ulaştırması Genel Müdürü onay

verdi. Bu onayın ardından otogarinin hizmet binasının içinde Bölge Müdürlüğüne otogar çıkış evraklarının alındığı kısımda bir yer tahsis edildi. Bu yer kısa sürede hazır hale getirildi. Otobüsçüler bundan sonra her türlü hizmetlerini Yeşilköy'e gerek kalmadan otogarda alabilecekler. Büro, 3 personel ile 20 Ekim'den itibaren bu büroda hizmet verecek. Bu irtibat bürosu kaçak, korsan taşımacılığa karşı tedbir olacak. Bölge Müdürlüğü'nün elemanları otobüsleri giriş-çıkışları çok rahat kontrol edecekler.

Vatandaşa yerinde hizmet

Cumhurbaşkanı ve Başbakanın her zaman dile getirdiği, vatandaşa yerinde hizmet eden devlet mantığı karayolu yolcu taşımacılığında da hayata geçti. Artık Bölge Müdürlüğü ekipleri sektörün kalbinde hizmet verecekler. Bu talebimiz için bize olumlu dönen ve bunu hayata geçmesini sağlayan İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürüne, Kara Ulaştırması Genel

Müdürüne ve tüm ekibine teşekkür ediyoruz.

İSPARK ile görüşme

Bunun yanı sıra, geçen hafta Alibeyköy Terminali'ni de işleten İSPARK'ın yönetimini de ziyaret ettik. Heyette TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Başkanı Birol Özcan, Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, TOF Başkan Vekili Tahsin Yücefer, IPRU adına da ben yer aldım. İSPARK Genel Müdürü Nurettin Korkut ve Otogar İşletmeleri Müdürü Hamdullah Kan ile görüştük. Ataşehir'de yapılacak cep terminali ile ilgili konuştuk. Otogarinin giriş-çıkış-ticari alanlarının İSPARK tarafından işletilmesi, yazıhanelerin kullanım hakkının ise TOF-TOFED ve sektör kuruluşlarının ortaklaşa hayata geçireceği bir komisyon tarafından hak sahiplerinin belirlenerek tahsis edilmesi talebi iletildi. Ataşehir Cep Otogari projesinin geliştirilmesi için İSPARK ile görüşmelere devam edeceğiz.

Herkes iyi haftalar diliyorum. ■

Alibeyköy Cep Otogarı ayda 2 milyon kişi ağırlıyor

Şehirlerarası yolculukların yeni merkezi oldu

İstanbul Büyükşehir Belediyesi kuruluşu İSPARK'ın vatandaşların hizmetine sunduğu Alibeyköy cep otogari şehirlerarası yolculukların yeni adresi oldu.

Kısa süreli yolcu indirme-alma noktası olan otogarda sunulan imkanlar yoğunluğu artırdı. Vatandaşlar modern ve teknolojik sistemleri barındıran taksi servis vb. ulaşım imkanları olan otogari tercih ediyor.

Otogar son teknolojik sistemlerle donatıldı. Yolcular ekranlardan hava alanında olduğu gibi seferleri takip edebiliyorlar. Ülkenin her noktasına

günde yaklaşık 1700 sefer düzenleniyor. Cep otogarinin vatandaşlar tarafından tercih edilmesini ve yaşanan yoğunluğu memnuniyetle karşıladıklarını belirten İSPARK Genel Müdürü Nurettin Korkut, "Otogar vatandaşlarımızı modern yeniliklerle hizmet veriyor. Ayda 2 milyon kişiyi ağırlıyoruz. Bu rakam yaz aylarında ve bayram günlerinde daha da yükseliyor. Hizmet kalitemizi artırmak için vatandaşlarımızın görüşlerini alıyoruz" dedi.



Yeni cep otogarları yapılacak

Alibeyköy'ün ardından beş noktada yeni cep otogari yapılması amacıyla başlatılan proje çalışmaları devam ediyor. Yakın zaman içinde otogarların yapılmasına başlanacak.

İSPARK Genel Müdürü Nurettin Korkut, "Cep Otogarinin bünyesinde; idari bina, kafeterya, bekleme salonu, otobüs acenteleri, servis ve taksi durakları ile ziyaretçilerin kısa süreli parklanma yapabileceği otoparklar bulunuyor. Çocuk oyun parklarının da yer aldığı otogarda İSPARK personeli el terminali ile hizmet veriyor. Ayrıca 30 dakika ücretsiz otopark hizmeti de veriliyor.

Cep Otogarına gelen araçlar, kısa sürede yolcu indirip bindiriyor. Böylelikle İstanbul genelinde sürücülerin trafiği işgal etmelerinin önüne geçilerek vatandaşların rahat, güvenli ve zamanında otogarlara ulaşması sağlanıyor" dedi. ■



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Her Muafiyete Karşılıym; Ama...

Amerika'da aylık istihdam, normal sayılan 250 bin yerine, son ayda da düşük, 156 oldu. İşsizlik oranı yükseldi. Ücretlerin artışı yavaşladı. Kasım'daki faiz toplantısına bu zayıflayan verilerle girecekler. Kasım'da başkanlık seçim de var, artırma kararının zorlanacağı biliniyor. Yıl da bitiyor, son ayda da faiz arttırmak olmaz.

Şimdilerde dolarımı satar bolca TL toplarım, Kasım'da faiz artmayınca da bolca TL satırım daha bolca dolar alırım. Japon ev kadınlarının bile böyle yaptığını konuşmuştu geçen yazılarımızda. Finans tiyatrosu.

* * *

Koca ABD'de sadece 2 başkan adayını izliyor musunuz? Yarışma didişmeye dönüştü, her insanın en kolayca anladığı konulara kadar indi. Bizim cumhurbaşkanlığı seçim kampanyamızın düzeyi buralara düşse idi moralimiz çok fena bozulmaz mıydı? ABD vatandaşı bu konudaki performansa bakarak mı oyunu verecek? Acımaz mısınız oylara?

Moralimiz şimdi de bozulmalı, çünkü bu adaylardan biri pratikte 6 ay sonra hem kendi ülkesini hem de dünyayı yönetecek. Bir tiyatro daha...

* * *

Geçen hafta konuştuğumuz, Kolombiya'daki barış referandumu tiyatrosunu. Devlet Başkanı 2016 Nobel Barış Ödülüne layık görüldü. Ama onun ödüllü tasarını kendi halkından sadece yüzde 38 itibar gördü. Ödül biraz acele düştü sanki.

* * *

2016 Edebiyat Ödülü de bir sürpriz yarattı, çünkü bir müzisyene verdiler. Ama okuyun 75 yaşındaki müzisyenin hayat hikayesini. Yahudi dedelerinin Kars'ın Kağızman'ından başlayan yolculuğundaki göçleri, savaşları, kayıpları, anne-babasının 3 tane göçünü.

Şiirlerinin, güftelerinin (şarkı sözü) temellerinde yatan isyanı, acıyı, haksızlığı, ezilmeyi, umutsuzluğu, azmi, direnci, mücadeleyi görün. Bu zengin birikimini 50 yıldır anlatmasındaki, yazmasındaki ustalığı ödüllendirdiler. Biz onu şarkıcı olarak bilsek de... Evet, "edebiyat"ını ödüllendirdiler. Ödül yerini buldu.

* * *

Nobel ödülünü alanların yaş ortalaması 67, en genç ödüllü 51, en yaşlısı 90 yaşında.

Tek başına ödül hak edenlerin sadece biri kadın. Bu değerli ödülün Türkiye'de 1 tane var.

* * *

Taşıma dünyasından yine bir tiyatro örneği var. Şehir trafiğinde motosikletle giden 2 kişi sağ şeritte önlerindeki araca çarpınca, devriliş yola saçılıyorlar ve arkadan orta şeritte gelmekte olan üçüncü bir aracın altında biri ölüyor. 1 ölü var ve üçüncü aracın sürücüsü hakkında 15 yıl hapis istemiyle dava açılıyor. Talebin dayandığı muhakeme nedir? Kazayı yapan motosikletçinin suçu yok mu?

Karar çıktı: Beraat. Bu karar çok değerli, taşıma dünyası için. Motorlu araç parkımızın ikinci büyük kalemidir motosiklet. Kayıtların yarısı kadar da kayıtsız olduğunu düşünebiliriz. Demek ki bir motosikletin kayarak, düşerek, çarparak diğer bir aracın altında kalması büyük olasılık.

* * *

2001 krizinde teklif etmiştik, zamanın yöneticilerine. Büyük otobüs pazarı 50 yıllık tarihinin en düşüğünü görmüştü, üç yüz adet ile. Ticari aracını aynıysa ile yenileyenlere 2019 ortasına kadar ÖTV muafiyeti var.

Bu muafiyet sektör için şu demek: Maliye Bakanlığının haberinden yaptığım hızlı hesaba göre her yıl 5 bin 300 kamyon ve pikap, 110 otobüs, 10 bin 500 minibüs, midibüs, servis-personel aracı sektöre bedavaya gelecek.

Yük veya yolcu taşımaktan gelir elde edenler yararlanacak bu muafiyetten. Gelir vergisinde de muafiyet tanıdı onlara, ayrıca. Kuvvetli destek.

* * *

Her muafiyeti başka birileri öder. Değerini bilelim. ■



Ataşehir'deki otogar inşaatı tamamlanınca

Harem taşıyor

Üsküdar Belediye Başkanı Hilmi Türkmen, İBB'nin planladığı ve ihalesini yaptığı projeler olduğunu vurguladı ve Harem Otogarinin taşınacağını söyledi: "Ataşehir'de yeni bir otogar ihalesi yapıldı. Yeni otogar tamamlandığında Harem Otogari oraya taşınacak.

Sonrasında Harem muazzam bir rekreasyon alanı olacak.

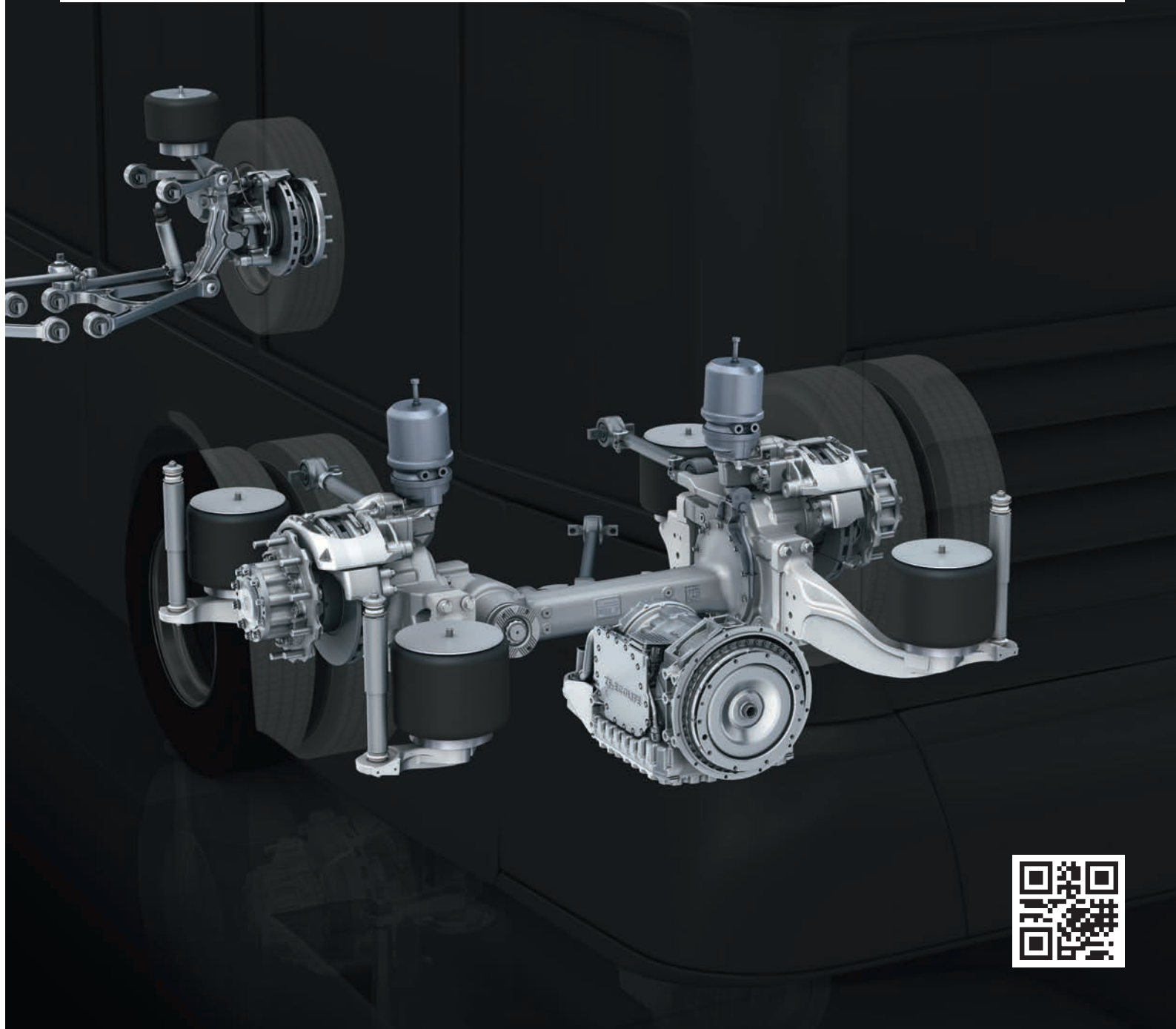
'Gökdenler oteller yapılacak' deniliyor, öyle bir şey olmayacak. Dinlenme alanları, çocuk oyun alanları, parklar ile Harem özel bir yere dönüşecek." ■

BAŞTAN SONA ETKİLEYİCİ: ZF'DEN KOMPONENTLER VE SİSTEMLER

Otobüs yolcuları maksimum güvenlik ve konfor bekler. ZF'nin şanzımanları ve aksları bu beklentilerin karşılanmasına yardımcı olmaktadır. Bu ürünler yolculuğun araca hızlı ve güvenli bir şekilde binip inmelerini, süratli ve keyifli bir yolculuk yapmalarını sağlamaktadır. Dahası, bizim ürünlerimiz birbirlerine tam olarak uyumludur ve daima en üst düzey teknolojiye sahip oldukları için dinamik hızlanma ve aynı zamanda sessiz çalışma özelliklerine sahiptir. Bu sayede, taşıt ve çevre üzerindeki olumsuz etkileri azaltabilirsiniz - kullanım ömrü maliyetlerini hesaba katmıyoruz bile. www.zf.com/buses



MOTION AND MOBILITY



TEMSA MARATON

Almanya yollarında

Hannover Ticari Araç Fuarı'nda TEMSA rüzgarı esti. TEMSA, hem yurt içinde hem yurt dışında hizmet veren taşımacı firmalarla çok önemli anlaşmalara imza attı. TEMSA, Anadolu Seyahat'e satılan 100 adet Safir Plus aracın imza töreninin ardından Berlin'de VIP hizmet veren Diamond Drive firmasına Maraton teslimatı yaptı.

Hannover Ticari Araç Fuarı boyunca TEMSA standına yerli ve yabancı ziyaretçiler akın etti. TEMSA, teslimatlar da gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşadı. Berlin'de turizm taşımacılığı alanında VIP hizmet veren öncü firmalardan Diamond Drive firmasına ilk Maraton teslimatı yapıldı. Teslimat törenine Diamond Drive firmasının Türk sahibi Nurettin Çağman, TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, Uluslararası Satış Direktörü Acar Kocaer ve Almanya Direktörü Umut Kamay katıldı.

Diamond Drive firmasının 2009 yılında turizm taşımacılığı alanında farklı bir anlayış ile hizmet vermek için yola çıktığını söyleyen firma sahibi Nurettin Çağman, hizmet anlayışla bu alanda önde gelen firmalar arasına katıldıklarını belirtti: "Şu

an filomuzda 9'u limuzin olmak üzere 12 araç bulunuyor. Filomuzda bulunan midibüsler özel olarak yapılmış araçlar." Daha önce TEMSA HD13 yatırımını yaptığını ve TEMSA'nın üretim ve araç kalitesini bildiğini açıklayan Çağman, "TEMSA HD13 yatırımında bir Türk markasının ne kadar kaliteli bir ürün üretebildiğini ve işletme sürecinde de bizlere sağladığı avantajları görünce doğrusu gurur duydum. Berlin yollarında bir Türk olarak Türkiye'de Türk mühendis ve işçisinin emeği ile üretilmiş bir araçla hizmet vermek benim için büyük bir mutluluk. Üstelik Almanya otobüs üretiminde çok önemli bir konumdayken TEMSA'nın bunu başarması da ayrı bir mutluluk. TEMSA'nın Maraton adında yepyeni bir ürün ürettiğini de biliyordum. Aracı görünce çok beğendim ve kaliteli hizmet anlayışımıza Maraton aracın çok

yakışacağına inandım ve bu yatırımı yaptım. TEMSA'ya bundan sonraki süreçte başarılar diliyorum" diye konuştu.

"Maraton fark yaratacak"

TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, Hannover Fuarı'nda gördükleri yoğun ilgi ve gerçekleşen teslimatlardan büyük mutluluk duyduklarını ifade ederek, "TEMSA yurtdışında de yurtdışında da pazar payını büyütüyor. Almanya yollarında 800'den fazla TEMSA marka araç var. Almanya'da taşımacılık alanında çok kaliteli hizmet sunan Türk firma sahipleri var. Onlar nasıl TEMSA ile gurur duyuyorlarsa biz de onların bu ülkede verdikleri hizmetle gurur duyuyoruz. Sayın Nurettin Çağman ile TEMSA HD13 teslimatıyla başlayan işbirliğimiz şimdi Maraton yatırımına dönüştü. Yeni aracımızın hayırlı olmasını diliyoruz" dedi. ■



TEMSA, Teknoloji ve Bilişim sektörü temsilcileri ile buluştu

Anadolu'nun çeşitli illerinde gerçekleşen bilişim teknolojilerine ilişkin güncel ve gelecek vizyonların, deneyimlerin, bilgilerin, ürün ve çözümlerin paylaşıldığı toplantı platformu "BT Vizyon Anadolu Toplantıları" etkinliklerinden biri daha 28 Eylül'de Adana gerçekleşti.

Adana Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç'ın açılış konuşmasını yaptığı toplantıda Fujitsu ve Havelsan gibi dünyadan ve Türkiye'den önemli şirketlerin teknoloji ve bilişim konusunda paylaşımları oldu. Sunumlarda nesnelere interneti (IoT), bulut sistemleri, Big Data, Endüstri 4.0, siber güvenlik ve yazılım dünyasının yeni boyutları gibi önemli konular işlendi ve şirketler bilgi birikimlerini paylaştı.

Temsa adına, İnovasyon ve Ürün Müdürü Mert Umut Özkaynak, "Akıllı Ulaşımın Dijital Dönüşüm" başlıklı paylaşımı gerçekleştirdi. Sunumunda TEMSA vizyonu Smart Mobility' nin "Akıllı ulaşım çözümleri üreten, Yenilikçi ve Girişimci, Fark ve Değer Yaratan teknoloji şirketi olmak" olduğunu altını bir kez daha çizdi. Özkaynak; TEMSA'nın Smart Mobility vizyonu doğrultusunda geliştirdiği teknoloji programlarını Akıllı Otobüsler, Elektrikli Otobüsler ve SMART 2020 olarak belirlediğini vurgulayarak TEMSA'nın artık sadece otobüs üreticisi olmayıp mobil olan her şeyin pazarında da olduğunu belirtti.

Akıllı ulaşımın dijitalleşme döneminin başladığını belirten Özkaynak, "TEMSA, hayata geçirdiği

Smart Mobility vizyonu ile geliştirdiği teknoloji programları; emisyon salınımı "0" olan elektrikli otobüsler, yakıt tüketimini ve emisyon salınımı yüzde 10 oranında azaltan akıllı otobüsler, trafik sıkışıklığını yüzde 20, trafik kazalarını yüzde 25 oranında azaltan akıllı trafik uygulamaları ve çevreye dost akıllı Ulaşım Sistemlerinin günümüz ve gelecek ihtiyaçlarına yönelik çözümlerden oluşuyor" dedi. ■



Open Bus uygulaması

Özkaynak TEMSA'nın bu sene düzenlediği Açık İnovasyon Yarışması "Geleceğin Ulaşımını Sen Şekillendir" ile geleceğin akıllı ve elektrikli araçlarla dolu dünyasında "Sanal Gerçeklik" teknolojisinin en iyi uygulamalarını üretmeyi ve ürünlerine entegre etmeyi hedeflediklerini belirtti. Aynı zamanda bu yarışma ile dünyanın ilk "Open Bus" uygulamasının geliştirilmesine TEMSA'nın öncülük ettiğini vurguladı.

Teknolojik işbirlikleri

Özkaynak; TEMSA'nın teknolojik gelişimini sağlayacak teknolojik işbirliklerine önem verdiğine ve birçok önemli teknolojik işbirliklerine imza attığına değindi. Bölgesel olarak da teknolojik işbirliklerine açık olduğunu seçkin konuklar ile paylaştı.

TEMSA, İsveç otobüs pazarında

Yüzde 10 pay hedefliyor

TEMSA, Fransa otobüs pazarında 5 bin, ABD otobüs pazarında ise 1000'li adetlere doğru koşarken yeni pazarlarda varlığını güçlendirmeye devam ediyor. Düzenlenen fuar ve müşteri etkinlikleri ile yoğun bir tanıtım faaliyeti yürüten TEMSA, iki yılda bir İsveç'in Göteborg kentinde düzenlenen Persontrafik Fuarı'na katılıyor. TEMSA, 18-20 Ekim tarihleri arasında düzenlenecek Persontrafik Fuarı'na MD9 LE, HD, Maraton ve MD 9 aracıyla katılacak.

TEMSA'nın İsveç otobüs pazarında kurumsal bayi yapısıyla hedeflerini büyüttüğüne dikkat çeken Uluslararası Satış Direktörü Acar Kocaer, "Niş ürünümüz MD 9 ile İsveç otobüs pazarındaki coach segmentinde başarılarımız son 2 yılda büyüyerek devam ediyor. Persontrafik Fuarı'nda tanıtımını yapacağımız yenilenen HD12 aracımız kalite, konfor yakıt tüketimi ve sürücü ergonomisi ile ön planda olan bir ürün. Maraton aracımızı da müşterilerimizle buluşturarak, onların görüş ve düşüncelerini almak ve nabız yoklamak istiyoruz. İsveç'te bayilik ağı ile yeni yapılanmamız da pazar payımızı büyütüyor ve yeni müşteriler TEMSA ürünleri ile tanışıyor" dedi. ■



Düşük yakıt tüketimi ve yüksek konforu ile bu maratonun kazananı siz olursunuz



Gücü ve performansı, TEMSA'ya özgü konfor ile harmanladık. Uzun yollar için özel güvenlik sistemleriyle tasarladığımız MARATON, çevre dostu motoru ve tasarruflu yakıt tüketimiyle hem çevrenizi hem cebinizi rahatlatacak.

temsa.com



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı

my@tasimadunyasi.com

İnsansız terminaller

Ulaştırma politikalarındaki değişime ve dönüşüme bakıldığında, şartlar sektörün aleyhinde geliyor. Bir taraftan havayollarındaki gelişmeler çapraz hatlar, artan uçaklar, artan uçak yolcusu, diğer taraftan demiryollarının Ankara merkezli taşımacılığı çemberimizi giderek daraltıyor. Hep dediğimiz gibi, otobüs işletmeciliği bölgesel hale geliyor. Otobüs sektörü içindeki aktörlere bakmak lazım. Otobüs, taşımayı yapan ana unsur. Bilet satan acenteler var. Kaptanlar, şoförler ve satış memurları... Sektörün durumu ortada, Türkiye genelinde bilet satış acenteleri ciddi yük olmaya başladı.

Servis yükü de taşınmaz halde

Özellikle yüzde 10 komisyon acentelere yetmemeye başladı. Açılan her acente beraberinde servis talebini de getiriyor. Büyük şehirlerde servis yükü de taşınmaz hale geldi. Sektörün bir çıkış yolu bulması gerekiyor. Firmaların ortak akıl kullanma zamanı geldi geçiyor. Bu konuda yapılması gereken insansız terminal ve ücretli servis. Yapılması gereken budur. Şirketler biletlerini elektronik ortamda satabiliyorlar. İnsansız terminal dedikimiz; içinde kiosk bulunan sistemin gelmesi gerekiyor. Havayolunda check-inleri artık kiosklarda yapıyorsunuz. Havayolu sektörü bu alanı geliştirdi ve insanlara öğretmeye başladı. Yapamayanlara oradaki elemanları ile yardımcı oluyorlar. Yolcu toplama merkezlerini yapıp, insansız terminal haline getirip orada bir elemanla yapamayanlara yardımcı olacaklar. Sektör böylece yüzde 10 yükünden kurtulacak. Rezervasyonu yapıp, kart sokulup bilet alınacak. Bunu İDO da yapıyor.

Yolcu toplama merkezleri

Farklı olarak, şehirci hizmet verebilmek için de 25-30 yolcu toplama merkezleri yapıp il içinde bu yolcu toplama merkezlerini insansız terminal haline getirip, sektörü komisyon ve kiradan kurtarmak lazım. Bunlar aynı zamanda kafeteryası, tuvaleti, mescidini olan yolcu salonları olacak. Müşterek kurulacak şirketler buraları işletme imkanı var. Yüzde 10 acente komisyonu, Metro Turizm için, 100 milyon TL bir maliyet demektir. Oysa bu paranın yarısını bile kazanmıyoruz. Bu, bütün firmalar için de aynı. Servis parası 50 milyon TL maliyet. İşte, bu noktada, havayolu ile maliyetleri düşürerek rekabet edebiliriz. Uzun yolda yolcularımız artık havayoluna gidiyor. Otobüsçülük bölgesel hale geldi. Köprü, otogar, feribot ücreti derken servis ve acente ağır maliyetleri ile hangisinden kurtulabiliriz ona bakmak lazım. Servis ve acente komisyonlarından kurtulmak mümkün.

3 ayda kazanılan 9 aya yetmiyor

Yılda 3 ay para kazanan sektör, geride kalan 9 ayda bu parayı koruyamıyor. Sektör de giderek firmaları borçlandırıyor ve faaliyetlerini sürdürmez hale getiriyor. Ortak akılla bakarsak, insansız terminal ve ücretli servis zorunlu hale geldi.

Bir sonraki adım da, kısa mesafede ikramların kaldırılması. Koltuk numarası bile verilmiyor Avrupa'da. Almanya'da otobüslere otomat makinesi konuyor. Bizim de ikramı gelirken otomat makinesi gerekiyor. İkram vermek rekabet unsuru olmamalı. O yapmasın, ben yapayım. Herkes yapıyor, herkes zarar ediyor. Hepimiz zarar edelim, hepimiz kar edelim dönüştürülebilir miyiz?

Ortak akıl, ortak hareket

Burada ortak akıl, ortak hareket ve daha büyük kârlılık öne çıkıyor. Sektöre arz edilebilecek, 10 bin hisseli bir şirket kurulabilir. Herkes otobüs sayısına göre hisse alabilir. İl adımı da toplama merkezleri ile atılabilir. Sektörde devrim yapma zamanı geldi. Birliği beraberliği geliştirip, hizmetleri yüceltebiliriz. Eğitimleri de ortak bir hareketle yapabiliriz. Kaliteyi arttırabiliriz. Şirketlerimiz ve sivil toplum örgütleri ayrı ayrı olduğunda ilerleme mümkün olmuyor. Havayolu, HAVATAŞ ile ortak servisi başardı. Bu sayede uçaklar daha düşük maliyetle bilet satabiliyorlar. Bu projeye sektörün önde gelen firmaları önderlik yapmalı. Orta ölçekli firmalar da destek vermeli.

Sektörde istihdam yükü, kira yükü, acente yükü, servis yükü kaldırılmalı artık. Bunlar, sektörün mutlaka atılması gereken adımlardır. Sürdürülebilir bir ulaşım için giderlerimizi mutlaka kontrol altına almamız gerekiyor. Kâr burada aramak gerekiyor. İki şık var: Ya büyük firmalarla ya küçük firmalarla ortaklık yapılacak ya da önümüzdeki süreçte firma sayısı hızla azalacak. Bunun da sektörün bitmesi anlamına geleceğini bilmem söylemem gerek var mı? Herkese iyi haftalar... ■

Akhisar-Manisa ve Akhisar-İzmir hattında çalışan iki Seyahat Firması Birleşti

Akhisar Seyahat doğdu

Şehirci toplu taşımacılık düzenlemesiyle birlikte Akhisar-Manisa ve Akhisar-İzmir arasında çalışan 48 araçlı Akhisar Seyahat firmasıyla 15 araçlı hizmet veren Akhisar Birlik Kooperatifi, dönüşüm kapsamında Akhisar Seyahat firması adı altında birleştirildi.

76 aracın hizmete alınması için yapılan törende bu birleşmeyi de dile getiren Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, vatandaşların seri, güvenli ve konforlu yolculuk yapabilmelerine imkan sağladıklarını da açıkladı: "Böylece kırk yıldır devam eden yolcu kapma tartışmaları sona ermiş olacak, firma arabaları daha kaliteli ve konforlu hale getirilerek vatandaşlarımızın Manisa il

merkezine daha rahat yolculuk yapmaları sağlanmış olacak. Firma da, birleşme sonucu daha da büyüyerek şehirlerarası otobüs firmasına dönüşecek, Türkiye'nin bütün şehirlerine seferler yapması sağlanacaktır" dedi.

Akhisar'a Yeni Otogar Sözü

Mevcut Akhisar Otogar'ın yenilenmesi çalışmalarını tamamladıklarını belirten Başkan Ergün, "Akhisar Şoförler Odasının değerli başkanı ve şehirci toplu taşıma durak başkanlarının ziyaretlerinde dile getirdiğim gibi, hedefim kalan sürede Akhisar'ımıza yeni bir otogar yapmak. Bununla ilgili yer talebimiz ve proje çalışmalarımız devam ediyor" dedi. ■



Karsan Pazarlama Türkiye Satış Müdürü Kaan Erkırtay, Manisa Büyükşehir Belediyesi ile çalışmaktan dolayı mutlu olduklarını ifade etti. Erkırtay, Başkan Ergün'ün engelli taşımaya uygun araçlar konusuna hassasiyetle yaklaştığını belirterek, kendisine teşekkür etti. Erkırtay, hayırlı olsun dileğiyle Başkan Ergün'a araçların sembolik anahtarını teslim etti.

Akhisar ulaşımına 76 Karsan

Manisa Büyükşehir Belediyesinin il genelinde ulaşımın daha rahat, konforlu ve geniş kapsamlı olması için başlattığı toplu ulaşım dönüşüm çalışması Akhisar'da da tamamlanarak yeni ulaşım araçlarının anahtar teslim töreni gerçekleştirildi.

Törene Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, Genel Sekreter Halil Memiş, MASKİ Genel Müdürü Yaşar Coşkun, Genel Sekreter Yardımcısı Yılmaz Gençoğlu, MASKİ Genel Müdür Yardımcısı Burak Aslay, Büyükşehir ve MASKİ'de görev yapan daire başkanları, meclis üyeleri, mahalle muhtarları, toplu ulaşım araç kooperatif başkanları, Akhisar Şoförler Odası Başkan ve yöneticileri, sivil toplum kuruluşu temsilcileri ile çok sayıda vatandaş katıldı. Tören alanına vatandaşları selamlayarak gelen Başkan Ergün, çiçeklerle karşılandı.

Modern, konforlu, uyumlu

Akhisar'da 76 yeni toplu ulaşım aracının hizmete başladığını belirten Başkan Ergün, "Akhisar'ımızda 6 hatta 32 araçla toplu taşıma hizmeti veriliyordu. Manisa Ulaşım Ana Planı çalışmalarımız kapsamında 32 aracın 24 tanesinin 6 metrelik, 8'inin ise 8-8.50 metrelik olması önerildi. Şoför kardeşlerimizin ve işletmecilerimizin talebini de dikkate alarak, 32 aracın tamamını 8-8.50 metrelik engelli erişimine uygun alçak tabanlı araçlara dönüştürülmesine karar verdik. Bu, ilçe merkezi için. Bir de büyükşehirle birlikte mahalleye dönen köylerimiz arasında hizmet veren araçlar vardı. Mahallelerimiz arasında 106 araç hizmet veriyordu. Bunların yeni, engelli ulaşımına uygun, modern ve konforlu 42 araca dönüştürülmesini sağladık" diye konuştu.

Toplu ulaşım dönüşüm kapsamında yenilenen 76 aracın Akhisar'a hayırlı olmasını dileyen Ergün, dönüşümde katkı sağlayan kooperatif başkanlarına, şoförlere ve belediye çalışanlarıyla, ilgili firma yetkililerine teşekkür etti. ■



Hak Ediş Sistemi Ve Yaptırım Cetveli İle Alakalı Çalışmalar

Km esasıyla hak ediş ödemesine geçilmesi ve 44 maddelik Yaptırım Cetvelinin değiştirilmesiyle alakalı olarak İETT tarafından çalışma başlatıldı.

Bu çerçevede Özel Halk Otobüslerini temsil eden şirketler, İstanbul Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odasının Koordinasyonunda her iki konuyla alakalı olarak görüş ve önerilerini İETT yöneticilerine ifade ettiler. Bir süreden beri İETT Yöneticileri ve ÖHO temsilcileri arasında seri çalışma toplantıları yapıldı ve bunun neticesinde her iki konu olgunlaşmaya başladı ve belirli bir sayfaya getirildi.

1. YAPTIRIM CETVELİNİN DEĞİŞTİRİLMESİ: 2014 yılından beri uygulanmakta olan 44 maddelik yaptırım cetveline, yaptırım miktarlarının ağırlığı ve görüşlerimizin alınmaması nedeniyle daha önce bütün ÖHO grupları olarak itirazda bulunularak değiştirilmesi talep edilmişti. Bunun neticesinde yaptırım cetvelinin işletme şartlarına ve güncel ihtiyaçlara göre revize edilmesi kararlaştırıldı. İETT tarafından hazırlanan taslak üzerinde teknik çalışmalar yapıldı ve bu çalışma toplantılarında görüşlerimiz önerilerimizle birlikte detaylı bir şekilde ifade edildi. Hazırlanan yeni taslakta günün şartlarına göre yeni suç tanımlamaları ve yaptırımlar ön bulunmaktadır. ÖHO temsilcileri olarak hem yaptırım miktarlarının azaltılması, hem de Ruhsat iptali dahil diğer yaptırımlarda "Suçun Bireyselliği" ilkesinin göz önünde

bulundurulması, düzenlenecek yaptırımların ihlal sayısını azaltılması ve bir kısım sorunları çözmesi, aksi halde uygulamanın hizmet niteliğinin artırılmasında olumlu sonuçlar sağlamayacağı görüşü ifade edildi. Yine ceza miktarının, suçun ağırlığına göre belirlenmesi ve emsal suçlara aynı miktarda yaptırım uygulanması, bir suçta iki ceza verilmemesi gibi genel taleplerde bulunuldu. Bu çalışma toplantıları neticesinde yeni yaptırım cetveliyle alakalı düzenlemelerde



ÖZULAŞ TOPLUTAŞIM A.Ş.
Göksel OVACIK
Yönetim Kurulu Başkanı

sona yaklaşıldı. İhtilafı bir iki konu da halledildiği takdirde yeni yaptırım cetveli kesinleşmiş olacaktır.

2. KM BAŞINA HAK EDİŞ ÖDEMESİNE ESAS OLARAK MALİYETİN HESAPLANMASI:

İETT yetkilileri konuyla ilgili olarak bir aracın ortalama reel maliyetinin tespiti amacıyla bir çalışma başlatıldı ve bu çerçevede hazırladıkları formata göre, hem İOAŞ, hem de ÖHO tarafı olarak bizlerin görüşlerine başvurdu. Şirketlerin müdürleri ve Esnaf Odası temsilcilerinden oluşan Koordinasyon Kurulu, İETT tarafından belirlenen hesaplama formatını baz alarak bir günlük bir çalışmayla araç başına ortalama maliyetimizi tespit ettiler. Başkanlar Kurulu olarak bu çalışmayı İETT'ye sunduk. Daha sonra İETT tarafından kalem bazında belirlenen maliyet rakamları, İOAŞ ve bizim önerdiğimiz rakamları karşılaştırmak üzere İETT'de teknik bir toplantı yapıldı. Birçok maliyet kalemleri üzerinde İETT ile mutabakata varıldı. Ancak başta personel maliyeti olmak üzere bir iki kalem üzerinde görüş farklılıkları ortaya çıktı. Şimdi bu

kalemler üzerinde son çalışmalar yapılmakta. Öyle sanıyorum ki kısa zaman içinde bu konu da netleşmiş olacaktır. Çalışma belirli bir noktaya geldikten sonra da bölgelerin üst kurulları toplanarak gerekli açıklamalar yapılacak ve görüşler alınacaktır.

ÖHO temsilcileri olarak bizlerin, km başına hak ediş ödeme sisteminin geçilmesine herhangi bir itirazımız yoktur. Bizim talebimiz, kentimize daha iyi, nitelikli ve sürdürülebilir bir hizmet sunabilmek için asgari maliyet rakamlarının mevcutta göre değil ideale göre belirlenmesi, işletme şartlarının çok iyi belirlenmesi ve gelecekte sıkıntı yaşamayacağımız bir ortam kurulmasıdır. Elbette öncelikle maliyet rakamlarının ideal çerçevede belirlenmesidir.

Ancak bu konu sadece hak ediş ödeme yönteminin değiştirilmesinden ibaret değildir. Reel maliyetlerin hesaplanması konunun sadece bir boyutudur. Sistem bize ne getirecek, ne götürülecek? Avantaj ve dezavantajları neler olacaktır? İşletme şartlarına sağlayacağı olumlu katkılar neler olacaktır? Kısaca bu çalışma şartları dahil bir çok konuyu etkileyecektir. Dolayısıyla da bu konuların şeffaf bir şekilde görüşülüp açıklığa kavuşturulması ve ikna edilmemiz gerekmektedir.

Km başına hak ediş sisteminin oluşturulmasında reel maliyetlerden hareket edilmesi yarıltıcı olacaktır. Çünkü bu maliyetler ideal değil zorlama rakamlardır ve tabiki de ölçül olarak alınmalıdır. Bu noktada asıl olan nasıl bir toplu ulaşım sistemi ön görülmektedir, bu yeni sistemin asgari şartları nelerdir? Bunların ortaya koyularak buna göre ideal (olması gereken) rakamlar üzerinden hesaplama yapmaktır. Bu takdirde yapılacak ödemeler optimumu olabilecek ve hedeflenen hizmet kalitesini de sağlayacaktır.

Mesela 1 araç için gerekli şoför ve 1 şoföre ödenecek net ücret ihtiyacının optimum belirlenmesi şarttır. Nitelikli ve

sürdürülebilir bir hizmet için Şoför kalitesi olmazsa olmazdır. Şoför ücretinin hesaplanmasında şu anki uygun olmayan reel rakamlar yerine nitelikli esas alınarak ve günün şartlarına göre olması gereken makul rakamlar baz alınmalıdır. Mesela İETT'nin otobüs başına şoför maliyeti bellidir. Bu rakamlar da dikkate alınmalıdır. Ücretin azlığı veya çokluğu tartışılabilir ama araç başına gerekli şoför sayısını 1 yıldaki haftalık izinler (52 gün) yıllık ücretli izin (asgari 20 gün) resmi tatiller (13 gün) hastalık izni (asgari 5 gün) ve mazeret izni (asgari 5 gün) gibi yasal çalışılmayan gün sayılarının toplamı ortaya çıkarmaktadır. Mazeret izni ve yıllık izin İETT'de biraz daha fazla olabilir ancak bir işçiye yasal olarak 20 günden daha az yıllık izin veremezsiniz. Resmi tatil günlerini çalıştırsanız bile ücretini İş Kanunu çerçevesinde zamlı ödemek zorundasınız ki, bu da maliyeti yükseltmektedir. Yaş arttıkça hastalanma riski de artmaktadır. Bu da yıl içinde hastalık izni gün sayısını da arttırmaktadır. Yine doğum, ölüm, evlenme ve resmi dairelerdeki işler için en az 5 güne ihtiyaç vardır. Bütün bunlar dikkate alındığında 1 otobüs için gerekli şoför sayısı asgari 2,5 olmaktadır ve makuldür. Personel hesabı da buna göre yapılmalıdır. Netice itibarıyla, biz de İETT gibi mevcut yasalara göre personelin istihdam etmekteyiz. İETT'den farklı olarak muaf olduğumuz hiçbir esas bulunmamaktadır.

Yeni bir sistem öngörüldüğü ise mevcuttan farklı bir şeyler kapsamı gerekmektedir. Aksi halde mevcudun başka bir versiyonu olmaktan öteye gidemez. Biz zaten şu anki gelirlerimizin yetersizliğinden yakınıyoruz, mevcut gelir rakamının başka bir şekilde bize sunulması kabul edilebilir değildir ve sektör gerçekleriyle de bağdaşmayacaktır.

Konuşarak çözülemeyecek hiçbir mesele olamaz. Önemli olan empati yapabilmek ve sektöre bakış açısını sağlıklı ve doğru bir şekilde belirleyebilmektir. Bu kent hepimizin ve biz de burada yaşıyoruz. Kentimizin yararına olan hiçbir çalışmaya karşı olamayız. ■

Trafikte hız felaket,
üretimde bereket"

Başbakan Binali YILDIRIM

İstanbul UKOME, taşımacılara ve ticari taşıt sürücülerine yönelik yeni standartlar getirdi

Taşımacılara ve şoförlere yeni standart

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi taşımacılara ve ticari araç sürücülerine yönelik yeni kuralları getirdi. Ayrıca UKOME'de alınan kararla 80 ihlal konusundan oluşan yaptırım cetveli de oluşturdu. Ayrıca alınan kararla hizmet kalitesi taahhütnameyi de imzalatırılacak.

Taşımacılarda ve şoförlere aranacak özellikler şu şekilde belirlendi. A-İstanbul UKOME'nin aldığı kararla Toplu Taşıma Aracı (Ticari Taşıt) Kullanım Belgesi uygulamasına geçildi.

ŞOFÖR ESASLARI

1-Kullanacağı taşıta uygun sürücü belgesine sahip olmak.
2-Öğrenci ve personel taşımacılığı için kullanılacak taşıt, minibüs ise 7 yıllık, otobüs ise 5 yıllık sürücü belgesine sahip olmak.

3-Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanununda yer alan Ulusal Meslek Standardına Uygun Taşıt Şoförü Sertifikası sahibi olmak (Sistem atlayıp sağlandıktan sonra istenecek).

4-En az 22 (öğrenci ve personel servis taşımacılığında 26) yaşından gün almış ve 66 yaşından gün almamış olmak.

5-Başvuru sahibi itibarıyla 6 ayı geçmemiş resmi kurumlar için sorgulanmış, Adli Sicil Kaydı olmak (5237 Sayılı Türk Ceza Kanununun 102-103-104-105-109-179/3-188-190-191-227 VE 5326 Sayılı Kabahatler Kanununun 35'inci maddesindeki suçlardan hüküm giymemiş olmak).

6-Son 5 yıl içerisinde bilinçli taksirli olarak ölümlü trafik kazalarına karışmamış olmak, alkollü olarak taşıt kullanma ve hız kurallarını ihlal nedeniyle sürücü belgeleri birden fazla geri alınmamış olmak.

7-İl Sağlık Müdürlüğü tarafından yetkilendirilmiş merkezlerden alınacak, psikoteknik raporu olmak.

8-Taşımacı üzerine kayıtlı Sosyal Güvenlik Belgesi olmak.

9-İlk Sağlık Müdürlüğü tarafından yetkilendirilmiş merkezlerden her yıl alınacak bulaşıcı hastalıklar ve göz sağlığı ve psikiyatri yönünden (uzman unvanına sahip doktorlardan) sağlık raporu almak.

10-İstanbul'un yol ağı, trafik durumu vb özellikler ile sürüş teknikleri ve davranış psikolojisi konularında yazılı ve sözlü testlerden geçmiş olmak (sistem altyapısı sağlandıktan sonra istenecek).

B-Toplu Taşıma Aracı (Ticari Taşıt Kullanım Belgesi) kullanım süresi iki yıl. Belgeyi haiz şoförler 2 yılda bir eğitim tekrar yapacaklar. Tekrar eğitim sonrasında 5 defa başarısız olan adaylar 1 yıl süre ile bu belgeye yönelik başvuru yapamayacak.

C-Ticari taşıtlarda çalışacak şoförler için Şoför Hizmet Kalite Puanı uygulamasına geçilecek. Uygulama kapsamında şu hususlar getirildi:

1-Her şoför için Toplu Taşıma Aracı Ticari Taşıt Kullanım Belgesini ilk alımlarında 100 hizmet kalite puanı tanımlanacak.

2-Karayolunda Ticari Amaçla Taşımacılık Yapan Taşımacı ve Şoförlere Yönelik Kamu ve Trafik Güvenliği Yaptırım Cetveli ve Karayolunda Ticari Amaçla Taşımacılık Yapan Taşımacı ve Şoförlere Yönelik Hizmet Kalite Kesintisi Yaptırım Cetvelinde yer alan ihlallere göre kalite puanı uygulanacak.

3-Yaptırım cetvelinde yer alan hizmet kalite puanları Son Hizmet Kalite Puanı Kesintisi X ihlal tekrar sayısı şeklinde uygulanır.

4-Toplu Taşıma Aracı (Ticari Taşıt Kullanım) Belge sahibi şoförlerin 100 hizmet kalite puanını doldurduktan sonra sahip oldukları belgeleri 6 ay süre ile askıya alınacak ve eğitim tekrarı sonrasında yapılacak sınav ile yeniden belge alabilecekler (Kamu ve trafik güvenliği yaptırımına esas olan

ihlaller hariç).

5-100 hizmet kalite puanı kesintisini doldurduktan sonra yeniden belge alan şoför ikinci ihlal sınırını aşınca belgesi 12 ay süre ile askıya alınacak. Eğitim ve sınav sonrası belge alabilecek. 3'üncü ihlal sınırı aşımında bir daha belge alım hakkı kalmayacak.

6-Yaptırım cetvelinde yer alan hükümlerden ceza alanlar son cezasından itibaren geriye doğru 1 yıl içerisinde ceza almaması durumunda mevcut hizmet kalite puanları silinir.

D-Toplu Taşıma Aracı Ticari Taşıt Kullanım Belgesi İstanbulkart olarak da kullanılabilir.

E-Taşıma ve taşıtlarda çalışacak şoförlere bildirimler, belgelerin hazırlanması ve denetim ve ihlal sonucu hususlar kısa mesaj SMS, elektronik posta veya yazılı olarak yapılabilecek.

TAŞIMACI ESASLARI

A-Taşımacılar için "Taşımacı Hizmet Kalite Puanı" uygulamasına geçildi.

1-Her taşımacıya ilgili izin belgelerini ilk alımlarında 100 hizmet kalite puanı tanımlanacak.

2-Yaptırım cetvelinde yer alan ihlallere göre hizmet kalite puanı uygulanacak.

3-Yaptırım cetvelinde yer alan hizmet kalite puanları Son Hizmet Kalite Puanı Kesintisi, X İhlal Tekrar Sayısı şeklinde uygulanacak.

4-Taşımacılar 100 hizmet kalite puanı kesintisini doldurduklarında ilgili taşıtın izin belgesi 1 ay süre ile askıya alınacak. 2 kez olduğunda ise 3 aylık bir askıya alma, 3 kez olduğunda 6 ay, 4 ve sonrası ise her ihlal geçişlerinden sonra 6 ay süre ile askıya alma uygulanacak (Kamu ve Trafik Güvenliği Yaptırımına esas olan ihlaller hariç).

5-Yaptırım cetvelinde yer alan hükümlerden ceza alanlar son cezasından itibaren geriye doğru 1 yıl içerisinde ceza almamaları durumunda mevcut hizmet kalitesi kesintisi puanları silinecek.

B-Taşımacı ve taşıtlarda çalışacak şoförlere bildirimler SMS, elektronik posta ve yazılı olarak yapılabilecek.

TOPLU ULAŞIM DENETİM KOMİSYONU

Gerek görülen hallerde sürekli veya geçici olarak görev yapmak üzere kurulacak komisyon;

1-Ulaşım Daire Başkanı Başkanlığında veya görevlendireceği kişi koordinatörlüğünde TUHİM'den 2, yetki bölgesi kapsamında İl Emniyet Müdürlüğünden 1 veya İl Jandarma Komutanlığından 1, Zabıta Daire Başkanlığı'ndan 1, İTO'dan ve İlgili Esnaf Odasından 1 üye katılımı ile oluşan komisyon TUHİM tarafından gerekli görülen hallerde toplanır.

Komisyon belgelerin geri alınması ve ilgili karar verir. Yaptırım cetvelindeki cezalara yönelik itirazları değerlendirir. Yaptırım cetvelinde yer almayan hususları değerlendirir. Alınan kararların uygulanması ve denetimi için ilgili denetim ve ilgili birimlere yazılı bilgi verir.

Taşımacı Hizmet Kalite Puanı/Şoför Hizmet Kalite Puanı İBB web sitesinden yayınlanacak ve taşımacı ile şoförlerin erişimine açık olacak.

Hizmet kalite puanı ihlal sınırını aşan belgeler online sistemde iptal edilecek. Trafik Zabıtası ve Belediye Zabıtası aracılığı ile geri alınabilecek.

Taşımacının şoförlük yaptığı esnada yaptırım uygulanması durumunda taşımacılık ve şoförlük yaptırımları ayrı ayrı uygulanır.

Tüm taşımacı ve şoförlerden Hizmet Kalitesi Taahhütnameyi alınacak.

Hizmet Kalite Puan uygulaması taşımacının izin belgesine, şoförün kullanım belgesine uygulanır.

Yaptırım uygulanmış belge veya belgelerin TUHİM'e iade edilmemesi halinde Trafik Zabıtası veya Belediye Zabıtası aracılığıyla geri alınması ve online sisteme işlenir. Geri alınmaması durumunda söz konusu belgeler belirlenmiş yaptırım sürecinde yok sayılır.

Öğrenci ve personel servis taşımacılığı yönergesinde yer alan para cezaları bu yönerge ile uygulanacak.

Hizmet Kalite Puanları şoför sicillerinde yer alacak.

Esnaf odalarından gelen ihbar, şikayet ve tespit tutanaklarına göre de işlem yapılabilir

Karayolunda Ticari Amaçla Taşımacılık Yapan Taşımacı ve Şoförlere Yönelik Kamu ve Trafik Güvenliği Yaptırım Cetveli 80 madde şeklinde düzenlenmiş durumda. Bunların arasında öne çıkanlar...

Taşımacılık faaliyeti sırasında alkollü olunması durumunda: Taşımacıya yazılı ihtar verilecek. 50 Hizmet kalite puanı kesintisi uygulanacak. Şoförlerin 6 ay süre ile belgeleri iptal edilecek. Tekrar halinde taşımacının belgesi 1 ay süre ile askıya alınacak. Şoförlerin belgesi 2 yıl süre ile geri alınacak. 3'üncü kez tekrarıda taşımacı için 6 ay süre belgesi geri alınır, şoför 5 yıl süre ile belgesi geri alınır.

Toplu Taşıma Aracı Kullanım Belgesi olmadan çalışılması halinde

Taşımacının belgesi 1 ay süre ile geri alınacak. Şoför belge alana kadar taşıt kullanımından men edilecek. Tekrar halinde taşımacının 3 ay süre ile belgesi geri alınacak. Şoför için 4 ay taşıt kullanımından men, 3'üncü ihlalde taşımacının bir yıl süre ile belgesi alınacak. Şoför için ise taşıt kullanım men edilmesi 1 yıl süre ile olacak.

Engelli yolcuların, personel veya öğrencilerin taşıma hizmetinin sağlanmaması durumunda taşımacı ve şoförlere 10 hizmet kalite puanı kesintisi uygulanacak.

Yük taşıma aracı güzergah kullanım izin belgesinde yazılı yükün haricinde yük taşınması halinde taşımacı ve şoför için 25 hizmet kalite puanı kesintisi

Taşıma faaliyeti konusu dışında başka bir taşımacılık faaliyetinde bulunulması durumunda taşımacıya ve şoföre 5 hizmet kalite puanı kesintisi uygulanacak.

Yolcu, yaya ve trafikte seyreden diğer araç güvenliğini tehlikeye düşürecek şekilde araç kullanmak, sefer sırasında kapı veya damper açık gidilmesi halinde taşımacıya 25, şoföre 50 hizmet puanı kesintisi verilecek. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

İstanbul'da demiryolu düzeni

Demiryolu hatlarının yapımının sürdüğü İstanbul'da, proje tamamlanmış durumda. Demiryolu düzeni olacağı tam olarak belli değildir. Zaman zaman çıkan haberler, ilgi çekmekle birlikte bu belirsizliği gidememektedir. Geçen haftalarda UDH Bakanı Sayın Aslan'ın CNNTURK'te yaptığı açıklamalar ufuk açıcı olmuştur, ancak kanaatimce bazı hususlar aydınlanmamıştır. Demiryolu dostu bir kişi olarak bu konu üzerinde durmak istiyorum.

Mevcut durum

Marmaray projesinin yeni yapılan kısmı olan Ayrılıkçesme-Kazlıçeşme bölümü hizmettedir. İki şeritli bu hatta hızlı banliyö taşımacılığı yapılmaktadır.

Anadolu yakasında Pendik'ten ötesi yapılmış olup hızlı tren dahil tüm seferler yapılabilir durumdadır.

Avrupa yakasında Halkalı'dan sonrasında bir problem bulunmamaktadır.

Anadolu yakasında Pendik-Ayrılıkçesmesi, Avrupa yakasında Halkalı-Kazlıçeşme hatları yenileme aşamasında olup kullanım dışıdır. Bu hatlar üç şerit olarak düzenlenmektedir.

Anadolu yakasında Söğütluçeşme-Haydarpaşa kesimi yenileme aşamasında olup kullanılmamaktadır.

Avrupa yakasında Sirkeci-Kazlıçeşme yüzeyel hattı aktif değildir.

Haydarpaşa bilinmezisi

Hemen herkes Haydarpaşa Garının ne olarak kullanılacağı, buradan tren seferi yapılarak kullanılacağı merakı içerisinde. Bakan, bu konuda Haydarpaşa'nın hızlı tren garı olarak kullanılacağı açıklamasını yaptı. Devamında Anadolu yönünden gelecek hızlı trenlerin bir kısmının Avrupa yakasına geçeceğini, bir kısmının ise Haydarpaşa'da sonlanacağını belirtti. Tabii, kalkışlarda da bunun tersi olacak.

Haydarpaşa'nın hızlı trenler için kısmen de olsa kullanılacak olması beni sevindirdi. Ancak bazı diyeceklerim var.

- Haydarpaşa, hızlı trenler ötesinde Anadolu'ya giden diğer yolcu trenleri için de hizmet vermelidir.

- Buradan Gebze'ye ve ötesindeki İzmit, Adapazarı gibi yakın şehirlere banliyö seferleri de yapılmalıdır.

- Haydarpaşa Garı, Anadolu yönüne gidecek hızlı trenlerin çoğu hatta tamamı için kalkış-varış noktası olmalıdır. Buradan kalkacak trenler banliyö seferlerini aksatmadan özel hatlarını kullanarak sefer yapabileceklerdir. Bunların yeraltındaki Marmaray hattından Avrupa'ya geçişleri buradaki banliyö seferlerini aksatabilecektir. Zira buradaki hat Kazlıçeşme'ye kadar sadece iki şeritlidir.

- Hızlı trenlerin Marmaray hattından geçmesi sadece Ankara-Edirne seferleri gibi İstanbul'dan transit geçişleri halinde mümkün olmalı. Kalkış varışlı seferlerde geçiş olmamalıdır.

Sirkeci Garı

Adı geçen televizyon programında Avrupa yakası ve Sirkeci Garına ilişkin bir soru yöneltilip cevap alınmadı. Bu nedenle buradaki kullanıma ilişkin belirsizlikler sürüyor. En basit soru Edirne ve Avrupa yönünden gelecek trenlerin (hızlı, yavaş) nereye kadar gideceği, nerede kalkış varış yapacağıdır. Kanaatimce bu

seferlerin kalkış-varış noktası Sirkeci Garı olmalıdır. Bunların iki şeritli Marmaray hattından karşıya geçişleri sorunlar yaratabilir. Sirkeci'den kalkış-varış yapılması Kazlıçeşme-Sirkeci yüzeyel hattının canlandırılmasını gerektirir. Geçen haftalarda UDH Bakanı Sayın Aslan'ın CNNTURK'te yaptığı açıklamalar ufuk açıcı olmuştur, ancak kanaatimce bazı hususlar aydınlanmamıştır. Demiryolu dostu bir kişi olarak bu konu üzerinde durmak istiyorum.

Kazlıçeşme-Sirkeci bölümünün faal edilmesi Sirkeci kalkışlı yüzeyden giden banliyö hatlarının işletilmesine de imkan verecektir. Böylece Sirkeci'de trene yüzeyden binmek, Cankurtaran, Kumkapı, Kocamustafapaşa istasyonlarını kullanmak yine Yenikapı'da yüzeyde inme-binme yapmak mümkün olacaktır.

Bu banliyö seferlerini kullanacak yolcular Anadolu yakasına geçecek trenleri işgal etmemiş olacaklardır.

Nostalji merakı

Bizler, Haydarpaşa'da veya Sirkeci'de başlayan veya biten trenlerin yolcularının İstanbul'a gelişlerini konu edinen filmlere büyümüş insanlarız. Dolayısıyla bir nostalji söz konusu olabilir. Ancak İstanbul'un demiryolu ulaşımı yeni Marmaray tüneline göre şekillendirilmekle birlikte Haydarpaşa ve Sirkeci'nin fonksiyonlarının sürdürülmesi bir ihtiyaçtır. Haydarpaşa'ya gelecek yolcuların devamında bir çay da içebilecekleri vapur seyahatiyle Karaköy'e, Kabataş'a, Beşiktaş'a ulaşabilmeleri hem güzelliği hem de kolaylık olacaktır. Aynı şey gerek turistlerin gerekse günlük yolcuların da Sirkeci Garını ve bölgelerini kullanmaları için de anlamlıdır.

Taşımacılık çalıştay

UDH Bakanlığı Birinci Bölge Müdürlüğüne İstanbul'da karayolu taşımacılığına yönelik bir çalıştay düzenleneceğini öğrenmiş bulunmaktayım. Çalıştayın konusunun sadece yolcu taşımacılığı ve bunun için de şehirlerarası taşımacılıkla sınırlı olup olmadığını dahi bilmiyorum. Ancak yine de çok önemsiyorum.

Yolcu taşımacıların ve bunların sivil toplum kuruluşları sorunlarını ve çözüm önerilerini net ve tam olarak ifade etmede biraz hassasiyet göstermiyorlar. Bu kapsamda konu, sorun, öneri ve açıklamalardan oluşan bölümler halinde yazı metinlerini hazırlamaları anlaşılma kolaylığı sağlayabilir. Diğer taraftan mevcut düzenlemenin gerekçelerini dikkate almadan eleştirip çözüm önerilemiyorlar. Bu nedenle, titiz olunması gerekiyor. Bu kapsamda net olunması gerekiyor. Keza bazı şeyleri mevzuatla çözmek yerine "benim bunu yapmamı engelleyen var mı" veya "bu değişiklikle yapıldığında yeni sorunlar çıkabilir, yapmayalım" türünden düşünceleri de dikkate almalıyız. Ben de gündem, sorunlar ve öneriler netleştiğinde görüşlerimi açıklayacağım destek ve çekincelerimi ifade edeceğim. Yeter ki bu eleştirilerden korkup gizlilik içinde çalışmaya gidilmesin. Bilinmeli ki bu gizlilik bir süre işe yarar görünse de mevzuatın değiştirilmesine yetmez. Çalıştay sonrasında bu tartışmalar mutlaka yapılır. ■

Sultan S'den

29

yolcu standardı!

Sultan S'de 29 yolcu kapasitesi standart. İşletme giderleri düşük, dayanıklı Sultan S, 29+1 yolcu kapasitesiyle daha çok yolcuyla daha hesaplı taşımanızı sağlar.



☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📺 /OtokarTicariAraclar 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarTr

Koç

Otokar
Doğru karar

Mercedes-Benz Türk'te Türk Üretim Direktörü

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası Üretim Direktörlüğü görevine Bülent Acicbe atandı. Bülent Acicbe, görevi 1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla Dr. Martin Walz'ten devralacak.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası Üretim Direktörlüğü görevini 2013'ten bu yana başarıyla yürüten Dr. Martin Walz'ın 1 Kasım 2016 itibarıyla Mannheim Otobüs Fabrikası'nın başına geçecek olmasıyla boşalacak Üretim

Direktörlüğü görevini Bülent Acicbe sürdürecektir. Dr. Martin Walz, 1999 yılında Daimler grubuna Stratejik Satın Alma Sorumlusu olarak katılmış ve Kuzey Amerika ile Türkiye'deki Otobüs Üretimi sorumlulukları dâhil birçok farklı pozisyonda görev almıştır.

Bülent Acicbe, 1996 yılında Mercedes-Benz Türk'te Üretim Planlama Mühendisi olarak göreve başladıktan sonra, İş Hazırlama, Kalite Yönetimi, Sipariş Yönetimi ve Üretim Planlama bölümleri olmak üzere farklı alanlarda çalışmıştır. Acicbe, Temmuz 2014'ten bu yana Daimler'in Çek Cumhuriyeti'nde bulunan otobüs fabrikasında,



Bülent Acicbe

Fabrika Müdürü olarak görevini sürdürmekteydi. İstanbul Erkek Lisesi ve İstanbul Teknik Üniversitesi

Uçak Mühendisliği bölümü mezunu olan Bülent Acicbe evli ve iki çocuk babasıdır. ■



**Cumhur
Aral**

cumhuraral@gmail.com

**Güçlü marka,
iyi ürünle
mümkündür.**

Pazarda, ihtiyaç ve problemleri karşılamak amacıyla tasarlanıp üretilen her şey üründür. Ürün, maddesel olabileceği gibi, hizmet, mekan, fikir veya organizasyon da olabilir. Hatta o verdiğimiz parti ya da bir sanatçı veya futbolcu da, birer üründür.

Marka, içinde ürünü barındıran ama üründen daha geniş bir kavramdır. Bütün girişimciler, güçlü bir markaya sahip olmanın, bir fabrika sahibi olmaktan daha değerli olduğunu bilirler. Markanın esas işlevi, kendisini satın aldırtmak olduğundan, firmalar ihtiyaçlarında insanların zihinlerinde bulunur olmak için sürekli iletişim yatırımları yaparlar.

"Marka"yı satın alan insan, bir sorun karşısında güvenilir muhatap bulacağını bilir. Markalar aynı zamanda "anlam" ifade ederler. Kullanıcılar da markalar aracılığıyla statü sahibi olurlar, çevre olurlar, doğal olurlar, akıllı olurlar...

Markanın bilinirliği ve algısı ne kadar iyi olursa olsun, ortada eğer iyi bir ürün yoksa bilinirlik ve algı bir fayda sağlamaz. Hiçbir şirket, sadece algı yönetimiyle başarılı olamaz. Pazarlama, ürün üzerine inşa edilen bir yapıdır. Ortada iyi bir ürün yoksa pazarlamanın sürdürülebilir başan göstermesi mümkün değildir.

Şirket yöneticileri, maliyet düşürmek için, ürün kalitesini küçük dokunuşlarla düşürdüklerinde ve bunu tekrarladıklarında, kimsenin bu "küçük farkları" algılamayacağını düşünseler de, bir süre sonra tüketiciler, kitlesel olarak markadan uzaklaşarak başka markaları satın almaya başlarlar. Markalarının gücüne güvenerek ürünün kalitesini düşürerek maliyet tasarrufu sağlamak isteyen şirketler, bu yolun doğru olmadığını fark ettiklerinde iş isten geçmiş olur. İmajı ne kadar güçlü olursa olsun, ürün özellikleri bekleneni vermeyen bir marka ayakta kalamaz. İnsanlar ürün sorunlarını fark ettikçe, marka satış kaybeder. Markalar, bu durumu telafi etmek için fiyat düşürürler ama bu, ürün kalitesinin daha da düşmesine yol açar. Markaların bu kısır döngüden kurtulmaları giderek zorlaşır.

Bilinirlik ve algı, iyi bir ürünle birleştiği zaman güçlü bir marka ortaya çıkar. Bir ürünün performansı, vaat ettiği kalitede olması, büyüme ve karlılığın önkoşuludur. Markanın vaadi ile kullanıcı tatmini arasındaki köprü, ürünün ta kendisidir. Ürün, beklenen nitelikte değilse kaçınılmaz olarak, markanın tüketiciyle bağı kopar.

Markaya hizmet eden profesyoneller, reklamcılar, iletişimciler, marka danışmanlarının çabaları ancak ortada iyi bir ürün varsa işe yarar. Eğer ürün tüketici beklentilerini karşılamaktan uzaksa, hiçbir profesyonel, hiçbir danışman markaya fayda sağlayamaz.

Yakın zamanda örneklerini canlı olarak yaşıyoruz. Milli futbol takımımız, en çarpıcı örneklerden biridir. ■

**Nasıl yapılacağını
bilmiyorsanız,
ilk yardım yapmaya
kalkışmayınız.**

KAYIP

Nüfus Cüzdanımı kaybettim.
Hükümsüzdür.

Cahit Bayat

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 6 • Sayı: 250 17 - 23 Ekim 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ** Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Editorler **Korkut AKIN, Akif NURAY**

Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.
Manolya Evleri B-17 Blok D: 4
34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gam: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**

Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eğerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türüü telif hakkı **Pivot**

Yayıncılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi iltibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**, ANTALYA **Pınar KILINÇ**

EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

SAMSUN **Ahmet ŞENOL** 0535 207 65 88



OPET,

**Türkiye'nin en
itibarlı
akaryakıt
markası**

Türkiye İtibar Akademisi (TİE) tarafından 5'incisi gerçekleştirilen "Türkiye İtibar Endeksi Araştırması"nın sonuçları açıklandı. Akademi'den yapılan açıklamaya göre; 20 sektörün incelendiği araştırma, Ocak - Haziran 2016 tarihleri arasında bilgisayar destekli telefonla görüşme yöntemi ile Türkiye çapında 4 bin 800 kişi

aranarak gerçekleştirildi. Araştırma anketine katılanların yüzde 42.4'ü 'Akaryakıt sektörünün en itibarlı şirketi hangisidir?' sorusuna OPET yanıtını verdi ve Türkiye'nin akaryakıt sektöründe en itibarlı markası OPET seçildi.

Araştırma kapsamında akaryakıt sektöründe 17 firmanın itibar skoru ölçümlendi. OPET'in en yakın rakibi, yüzde 20.5 seviyesinde kalırken araştırmaya katılanlar OPET'i 'yenilikçi, Türkiye ekonomisine katkıda bulunan, uluslararası standartlarda ürün ve hizmet sunan marka' şeklinde tanımladı. Markaların algılanan değerlerinin yanı sıra onların gelecek vizyonlarını gerçekleştiren gereksinim duyacakları bir navigasyon aracı niteliği taşıyan raporun akademik denetimi Yıldız Teknik Üniversitesi İstatistik Bölümü'nce gerçekleştirildi. ■

PIRELLI'DE HEDEF

**Güvenli yolcu
taşımacılığı**

Şehirlerarası taşımacılığa ürünleriyle farklı bir soluk getiren Pirelli, yeni ürünleri FH: 01 Coach ve TH: 01 Coach ile uzun mesafeli yolcu taşıma araçlarına özel çözümler sunuyor. Gerek şoförler gerekse yolcular için en üst düzey konfor sağlayan yeni ürün serisi, yüksek güvenlik standartları ve verimlilikleriyle dikkat çekiyor. Yeni seride ön ve çeker akslar için tasarlanmış yeni desenler, daha

güvenli sürüş garantisi veriyor.

Düzgün olmayan yol düzeyi ve araç içine gelen gürültüyü en az seviyeye indirecek şekilde tasarlanan yeni 01 Coach serisi, yüksek direksiyon hakimiyeti ve sürücü manevralarına verdiği hızlı tepki ile güvenliği artırıyor. Yeni hamur karışımı, elde edilen yüksek kilometre performansı ve sırt düzeyindeki düzenli aşınma yakıt tüketiminin de azalmasını sağlıyor. ■



**İstanbul Otogarı'nda
Akü Günleri**

**31 Ekim'e
kadar
sürüyor**

**Bridgestone Servis
Merkezi'nde ücretsiz akü
kontrol ve satış günleri sürüyor.**

İstanbul Otogarı'nda 22 yıldır lastik satışı ve servis bakım hizmetleri sunan Bridgestone Servis Merkezi, otobüslerin mevcut akülerini ücretsiz olarak kontrol ederek sektöre hizmet etkinliği düzenledi.

Brisa'nın 2013 yılında ürün gamına kattığı Energizer marka aküler tanıtılıyor ve uzun ömürlü akü kullanımı ile ilgili bilgiler aktarılıyor. Energizer marka aküler kurumsal otobüs firmalarının önemli bir bölümünün akü tedarikçisi. Ek olarak Energizer akü kampanyası da düzenlendi ve 31 Ekim tarihine kadar sürecek. ■



Isuzu D-Max tutkunları

Manisa Salihli'de buluştu



Anadolu Isuzu'nun geleneksel "Isuzu D-Max Buluşması"nın üçüncüsü Manisa Salihli'de gerçekleşti. Anadolu Isuzu Salihli Yetkili Araç Satış Bayi Yükseliş'in katkılarıyla 8 Ekim günü gerçekleştirilen buluşmada D-Max tutkunları hem eğitim hem de sürüş keyfini birlikte yaşadılar.

70'i aşkın D-Max pikap sahibine, Yükseliş Plaza'da profesyonel eğitmenler tarafından

"Güvenli ve Verimli Sürüş Teknikleri" eğitimi verildi. Eğitimin ardından 70 araçlık D-Max konvoyu off-road ve asfalt parkurları tamamladı.

Zorlu arazi koşullarında sergilediği üstün özellikleriyle dünya çapında üne sahip olan Isuzu D-Max, Salihli'de gövde gösterisine dönüşen bu aktiviteyle D-Max tutkunlarının gönülünü bir kez daha fethetti. ■



Gürsel Turizm ve Fenerbahçe Travego'da buluştu

Gürsel Turizm ve Fenerbahçe'nin tercihi Mercedes-Benz Travego oldu. Fenerbahçe Futbol Takımına şampiyonluk yolculuğunda Gürsel Turizm ve Travego eşlik edecek. Gürsel Turizm, Fenerbahçe Spor Kulübü Karayolu Resmî Ulaşım Tedarikçisi oldu

Gürsel Turizm'in, Mercedes-Benz Türk ile yaptığı anlaşma sonucu, sarı-lacivertli takımın tüm güvenlik ve konfor ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlanan yeni Travego, Fenerbahçe Spor Kulübü Can Bartu Samandıra Tesislerinde 14 Ekim Cuma günü İstanbul Ticaret Odası Başkanı İbrahim Çağlar, Fenerbahçe Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Önder Fırat, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyeleri Hüner Gündüz, Türkler Karahaslan, Bülent Birant, Kerem Birant, Alper Birant ile Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt, Otobüs Satış Kısmı Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Kısmı Müdürü Murat Kızıltan, İkinci El Genel Müdürü Osman Nuri Aksoy, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal, Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki, Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Hüseyin Özcan ile Fenerbahçe Futbol Takımı Teknik Direktörü Dick Advocat ile tüm futbolcular yer aldı.

Büyük buluşma

Personel ve okul taşımacılığının lider firması Gürsel Turizm ile Türkiye şehirlerarası ve turizm otobüsü sektörünün lideri Mercedes-Benz Türk, Süper Ligin iddialı takımlarından Fenerbahçe için güçlerini birleştirdi.

İlk defa 1972-75 yılları arasında görev yapan unutulmaz teknik direktör Valdir Pereira Didi döneminde sarı lacivertli takıma hizmet veren Gürsel Turizm, 2016-17 futbol sezonunda da Fenerbahçe Spor Kulübü karayolu resmî ulaşım tedarikçisi oldu ve takımın kullanımına özel bir Mercedes-Benz Travego tahsis etti.

Gürsel Turizm'inde Fenerbahçe'nin de tercihi Travego

2016-17 futbol sezonunda da tercihini yeni Travego'dan yana kullanan Gürsel Turizm, Mercedes-Benz Türk tarafından Hoşdere Fabrikası'nda üretilen Travego takım otobüsünü törenle sarı lacivertli kulübe teslim etti. Düzenlenen törende bir konuşma yapan Fenerbahçe Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Önder Fırat, kulübümüzün geleceğini garanti alacak sponsorluk faaliyetlerine büyük önem verdiklerini belirterek, Gürsel Turizm'in futbol takıma tahsis ettiği Travego ile önemli bir ulaşım sponsorluğu anlaşmasına imza attık. Futbolcularımızın sağlığı, emniyeti ve konforu bizim için çok önemli. Buna verdiğimiz önem çerçevesinde çok donanımlı, çok emniyetli, çok konforlu bir otobüs tahsis ettik. Gürsel Turizm yönetimine teşekkür ediyorum" dedi.

Bu otobüs zafere giden yolda yardımcı olsun

İTO Başkanı İbrahim Çağlar da, "İstanbul Ticaret Odası da Fenerbahçe gibi bir marka. 1882 yılında kurulmuş dünyanın en büyük ticaret odasıdır. Bana az önce basından arkadaşlar, Fenerbahçeli misiniz diye sordu. Ben de 'Herkes Fenerbahçeli doğuyor. Tabiat ve doğa şartları birtakım değişiklikler oluşturuyor. Bu otobüsün

Fenerbahçe'nin zafere giden yolda yardımcı olmasını diliyorum. Çok güvenli hazırlanmış. İçini gezdim gerçekten çok keyifli. Ama kaptanın masası ve koltuğuna imrendim açıkçası. Levent Bey'e, 'Bizde bir araç yapsak İstanbul trafiği için rahat ederiz' dedim. Mercedes ve Gürsel Turizm'e teşekkür ediyoruz. Çok güzel hazırlıklar yaptılar. Levent Birant İTO'da Meclis Üyesi. Personel ve okul taşımacılığında İstanbul'a çok önemli katkıları var. Hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Fenerbahçe-Gürsel geçmişi

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hüner Gündüz, yarım asırdır Fenerbahçe'ye hizmet verdiklerini belirterek, "Yönetim Kurulu Başkanımız Levent Birant'ın babası Hasan Adnan Birant, 1970'li yıllarda Fenerbahçe takım otobüsünün kaptanıydı. O zaman Fenerbahçe Gazanfer Bilge'den araç alıyordu. Herkes takım otobüsü ile gitmek istemiyordu. Adnan Baba, Fenerbahçe sevgisi ile gidiyordu. Bu projeyi getirdiklerinde çok mutlu olduk. Fenerbahçe'ye hizmetimizin 40 yılı aşan geçmişi bizi heyecanlandırdı. Biz Mercedes-Benz Türk'e gittik. En iyisini istedik. Özel bir araç üretildi. Çok emek verildi. Sevgi ile yapıldı. Hepimizin emek harcadık. Sevgi ile yapılan ilk otobüs bu. Bu otobüsün özel ses sistemi var. Masa düzeni ona göre. Uydu yayınları ile televizyon yayını var. İklimlendirme sistemi özel. Önceki radar çarpışmaları önüyor. Camlarında özel kaplama var. Çevreci bir otobüs. Didi, derbi maçlardan önce futbolculara, 'Bugün sizin gününüz, dilediğiniz gibi oynayın' dermiş. Ben de diyorum ki, 'Bu otobüs sizin otobüsünüz dilediğiniz gibi kullanın.' Umanız şampiyonluklara vesile olur" diye konuştu. ■



Soldan: Alper Kurt, Hüner Gündüz, Önder Fırat, Levent Birant



Levent Birant

İbrahim Çağlar

Mercedes-Benz Türk, Gürsel Turizm ve Mengerler yöneticileri



Güçlü ve kurumsal bir MAN bayisi

Ant Oto İstanbul'da

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'nin Antalya ve Ankara'da bayiliğini yürüten Ant Otomotiv, İstanbul'da da MAN bayiliğini üstlendi.

Ant Otomotiv, İstanbul'da 12 Ekim Çarşamba gecesi müşterilerine yönelik düzenlediği etkinlikle MAN bayiliğini açıkladı. **Ant Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy**, "Antalya merkezli, 35 sene önce Antalya'da doğmuş ve bugüne kadar da otomotiv sektörünün içinde olmuş bir şirkettir. Antalya turizmin başkenti, fakat ekonominin ve ticaretin başkenti. Bizim ticari firma olarak Antalya'da doğup İstanbul'da şube açıyor olmamız, bence takdire şayan. Genellikle firmalar İstanbul'da doğar, kuvvetlenir ve taşrada şubelerini açar. Bu bizde bir miktar tersine doğru işliyor gibi görünüyor. Bunun sebebi ne olur diye baktığımızda, kurum olarak, daime müşterilerin yanında yer almamız ve onların ihtiyaçlarına cevap vermeye çalışmamızı anlıyorum ben. Üretici firmalarla gayet iyi ilişkiler geliştirmek suretiyle bu ilişkileri de müşteriye yansıtık ve ekonomik gücümüzü de müşteri lehine kullanarak bugünlere geldik. İstanbul'da MAN olarak şimdiye kadar olandan daha başarılı bir grafik çizdiğimizize gönülden inanıyorum. Siz müşterilerimizden de bizim yanında olmasını rica ediyorum. Biz de sizlerin teveccühünüze layık olmak için her türlü gayreti gösterme sözü veriyoruz. İlerinin daha güzel olacağı ümidiyle herkese teşekkür ediyorum" dedi.

Ant Oto kuruluş ve gelişim

Ant Oto MAN Ankara ve İstanbul Genel Müdürü **Tayfun Kazazoğlu**, şirketin kuruluş ve gelişim süreci ile ilgili bilgiler verdi: "1964 yılından beri otomotiv sektöründe. Bir plaza ve 154 kişi ile başlayan süreç, daha sonra 2010 yılında Opel bayiliği, 2012'de Temsa İstanbul, 2012'de Antalya MAN kamyon ve otobüs bayiliği, 2013'te Temsa İzmir, 2014'te Ankara MAN kamyon ve otobüs bayiliği, 2015'te Antalya Karsan hafif ticari araç satış bayiliği ve 2016'da İstanbul MAN satış şubesi olmak üzere, her sene ayrı bir noktada yatırımlar devam etti. Şu Ant Otomotiv bölümü olarak 236 kişiyiz. 2015'te Antoto çeşitli bayiler çatısı altında 501 MAN kamyon ve otobüs, 1537 Opel marka binek araç, 51 adet Mitsubishi marka binek araç, 188 adet Mitsubishi marka hafif ticari araç, 710 adet Temsa marka midibüs ve otobüs ile bunların hepsini içine alacak şekilde 650 adet ikinci el araç satışı gerçekleşti. Ayrıca Hesapçoğlu Petrol olarak akaryakıt alanında faaliyet

gösteren, 17 istasyona sahip, dev bir şirketimiz de bulunuyor. 2 binin üzerinde firmanın sahip olduğu 50 bin araca otobil sistemi üzerinden hizmet veriyoruz. 2015 yılı satışları toptan satışımız 65 milyon litre, otobil üzerinden satışımız 54 milyon litre" dedi. ■

Gecede, araç teslim alan müşterilere plaket sunuldu.

Orkun Group: Murat Boylu, İlhan Karadeniz, Serkan Sara, Tijen Ünver Çakdoğan
Etis Lojistik: Ali Cenap, Sinan Çıtak, Aydın Yumrukçal, Soner Delikan
Onur Taahhüt: Halil Üner, Onur Çetinceviz, Emin Hesapçoğlu
Yınak: Hasan Arabacı, Dursun Gece, Hikmet Göksoy, Özgür Özdl
Ateller Yapı: Ayhan Doğan, Aleaddin Ateş, Hasan Göksoy, İbrahim Altun



Mercedes-Benz Türk'ten Ekim ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs ticari araç ürün grupları için hazırladığı Ekim ayına özel kampanyaları ile kişiye özel fırsatlar sunuyor.

Ekim ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında, 600 bin TL'ye varan kredi tutarları için Mercedes-Benz Kasko kullanımında 40 ay vadeli yüzde 1,08 sabit faiz oranı ile 9 bin 371 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 200 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,45 sabit faiz oranı ile 2 bin 750 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.

Otobüslerde Ekim ayına özel kampanya seçenekleri

Model	Mercedes-Benz Kasko	Faiz Oranı	Vade	Kredi Tutarı	Aylık Ödeme Miktarı
Travego 15 SHD Tourismo 15 RHD Tourismo 16 RHD	Var	% 1,08	40 ay	600.000 TL	9.371 TL
		% 0,45	40 ay	€ 200.000	€ 2.750

Kamyonlarda Ekim ayında geçerli özel kampanya seçenekleri

Model	Mercedes-Benz Kasko	Faiz Oranı Başlangıcı	Vade	Kredi Tutarı (TL / Euro)	Aylık Ödeme Miktarı Başlangıcı
Actros 1844 ve Axor 1840	Var	% 0,54	48 aya varan	200.000 TL	4.679 TL
		% 0,24	48 aya varan	€ 75.000	€ 1.250
Tüm Kamyon Tipleri	Var	% 0,94	48 aya varan	180.000 TL	2.134 TL
		% 0,29	48 aya varan	€ 75.000	€ 796

Kamyon kampanyası

Actros 1844 ve Axor 1840 model kamyon tipleri için Mercedes-Benz Kasko paketini tercih eden müşteriler, 200 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,54'ten başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 4 bin 679 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanabiliyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise Mercedes-Benz kasko tercihine özel, 75 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,24'ten başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 1.250 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanılabilir.

Mercedes-Benz Türk'ün, Ekim ayı kampanyası ikinci el kamyonlarla binek araçlarda da uygulanıyor. Ayrıntılı bilgi gazetemiz internet sitesinde yer alıyor... ■

15,5 Metrelik Tırsan perdeler dünya yollarında

Ar-Ge altyapısıyla treyler sektörüne öncülük eden Tırsan, ihracat başarısını özel ihtiyaçlara yönelik proje geliştirmede gösterdiği yetkinlikle perçinledi. Dubai merkezli lojistik hizmetleri tedarikçisi Allied Transport'a 150 adet özel geliştirilen perdeli treyler teslim etti.

Tırsan'ın Adapazarı üretim kampusunda bulunan Türkiye'nin ilk ve tek treyler Ar-Ge merkezinde geliştirilen 15,5 metre uzunluğundaki K.SCX XL şu ana kadar Tırsan'ın ürettiği en uzun perdeli treyler olma özelliğini taşıyor. Normal standart bir maksima perdeli treyler 13,68 metre uzunluğunda olup 34 palet kapasitesindeyken, K.SCX XL genel standardın ötesindeki uzunluğu sayesinde 39 palet kapasitesine sahip. 10 yıl boyunca paslanmazlık garantisi sunan KTL kaplamalı hafif şasiye sahip olan K.SCX XL, aracın uzunluğundan

kaynaklanabilecek sehimli engellemek için deveboynu özel olarak tasarlandı. Çift kingpinli olarak üretilen K.SCX XL hem 4 x 2, hem de 6 x 2 ve 6 x 4 çekicilerle eşleşebilmekte.

Esnek ve güvenilir yük emniyeti sunan K.SCX XL, televre üzerinde her biri 2,5 ton yük kapasiteli 236 bağlama noktası sunan K-Fix Yük Emniyet Sistemi ile donatıldı.

Bu treylerin tasarım ve üretim süreci Tırsan'ın hem Ar-Ge hem üretim gücünü, öte yandan da uygulamakta olduğu yalın üretim süreçlerinin etkinliğini gösterdi.

Tırsan Ür-Ge Müdürü Yasemin Uzçakar, "Bu projede yalın üretim prensipleri çerçevesindeki araçları etkin bir biçimde kullanıyor olmamız, koordinasyonun büyük önem taşıdığı proje takvimine çok olumlu katkı yaptı. Bu projede de, Japoncada karargah

anlamına gelen, bir proje sürecinde departmanlara bölünmüşlüğü ortadan kaldıran bir 'obeya' oluşturduk. Bu obeyada Ar-Ge mühendisleri ve test teknisyenlerinin yanı sıra kaynak, kataforez, boya ve montaj hattı ekipleri ile kalite, satın alma ve teslimat öncesi denetim ekipleri de bir araya geldi. Kavramsal tasarım ile başlayan sürecimiz, 3D tasarımla devam etti. Yapılan bilgisayar destekli analizlerle doğrulanmış nihai prototip üretimi ile, aracı seri üretim sürecinde otomasyona dahil ettik" dedi.

Daha çok Körfez ülkeleri ve Kuzey Afrika'da faaliyet gösteren, araç parkında 800 çekici ve 2 bin treyler bulunan Allied Transport konteyner ile ve sıcaklık kontrollü taşımacılık, ilaç ve tehlikeli madde taşımacılığı ile proje taşımacılığının da dahil olduğu lojistiğin her alanında hizmet veriyor. ■



Allison ile Küçük motorlar bile daha üretken

Scania G 490 8x4 yeni arazi kamyonuna yatırım yapan DP Åkeri, üretkenliğini maksimuma çıkartmak için daha küçük bir motorla Allison 4000 Serisi™ tam otomatik şanzımanı tercih etti.

DP Åkeri adına açıklama yapan Paul Nilsson, "Allison tam otomatik şanzımanlar sayesinde diğer şanzımanlar ile uyumlu motorlara oranla çok daha küçük ve hafif bir motor kullanma şansı elde ederken üretkenlikten de hiçbir şey kaybetmedik. Daha küçük bir motor hem daha hafif hem de kullanımı çok daha ekonomik. Yani tam otomatik şanzıman her açıdan fayda sunuyor" dedi.

Allison'un patentli Kesintisiz Güç Teknolojisi™ daha üstün hızlanma için sarsıntısız, kesintisiz ve tam güç vites değişimi sunuyor. Vites değişimleri, otomatik olarak yapılıyor. Böylece sürücüler, araçları kusursuz şekilde kullanabiliyor ve araç kontrolünü tamamen ellerinde bulunduruyor. Manuel veya otomatikleştirilmiş manuel şanzımanlar (AMT) her viteste güç kaybederken Allison tam otomatik şanzımanlar, gücü maksimum seviyeye çıkarıyor. ■

Continental'le, ticariler Dijital dünyanın bir parçası oluyor



Continental Türkiye Müdürü Okan Tamer ve Kamyon Lastikleri Satış Müdürü Murad Bilginalp



Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen 66. Uluslararası IAA Ticari Araçlar Fuarı'nda dijitalleşme trendlerinin getirdiği daha fazla güvenlik, verimlilik ve bağlantı fırsatları masaya yatırıldı. Fuar'da Continental, araç lastikleri ile kamyon ve otobüs uygulamaları için geliştirdiği yeni baş üstü gösterge ekranlarını da tanıttı. Continental AG Yönetim Kurulu Üyesi ve Lastik Bölümü Yöneticisi Nikolai Setzer, "Gelişen teknolojinin getirdiği dijitalleşme, taşımacılık sanayi

için de büyük bir fırsat oluşturuyor. Özellikle verinin güvenilir bir şekilde filtrelenmesi, anlamlı bir şekilde yorumlanması ve hedef kitleye ulaşması büyük önem taşıyor. Continental olarak tanıtımını yaptığımız baş üstü gösterge ekranı veya otomatik sürüş gibi inovasyonlar, güvenli ve konforlu bir şekilde yol almayı mümkün kılıyor" dedi.

Continental, fuarda, ürünlerini ve yeniliklerini "Gelenek, Güven, Dönüşüm" sloganıyla tanıttı. ■



eTA'dan, yük sahibine ve kamyoncuya 'Dinamik Fiyatlandırma Modülü'

Oluşturduğu elektronik taşımacılık platformunda bugüne kadar 35 bin kamyoncu ve 6 bin 500 yük sahibi KOBİ'yi buluşturan Borusan Holding şirketlerinden, yeni nesil taşımacılık modeli Elektronik Taşımacılık Ağı (eTA), Dinamik Fiyatlandırma Modülü'nü geliştirdi. Etasimacilik.com üzerinden sorgulama yapıldığı anda pazar fiyatları, kilometre ve mazot ortalaması gibi logaritmaları devreye alan sistem, 2 dakikada kamyoncu ve yük sahibi KOBİ'ye en iyi fiyat teklifini hazırlıyor. eTA'yı diğer rakiplerinden ayıran en önemli özelliğin bu sistem olduğunu belirten eTA Genel Müdürü Hamdi Erçelik, "Yük sahibi KOBİ ve kamyoncu esnafını buluşturan platformumuzda her iki tarafa da hızlı teklif oluşturan özel bir teknolojik sistem geliştirdik. 2 dakikada en uygun fiyat teklifini hazırlıyoruz. Verilen fiyat KOBİ için en uygun düşük, kamyoncu esnafı



için ise en uygun yüksek fiyatı öngörüyor" dedi. ■

Ford'un "En İyi Tedarikçi" ödülü Ceva'ya

Ford tarafından Sao Paulo'da düzenlenen toplantıda CEVA, lojistik ve taşımacılık dalında 2016'nın "En İyi Tedarikçi Ödülü"ne layık görüldü. Değerlendirmede, servis performansı, maliyet azaltması, kurumsal ilişkiler gibi kriterler etkili oldu.

CEVA'nın Ford işbirliği, yedi yıl önce Brezilya ve Arjantin'de hava ve deniz yolu ile ulaşım hizmeti vermesiyle başladı. Bu hizmetler çerçevesinde Avrupa, Asya, Amerika ve Meksika'dan Ford'un Brezilya'daki tüm lokasyonlarına ve Arjantin'deki ana fabrikasına ulaşımın sağlayıcısı CEVA oldu. CEVA, yılda yaklaşık olarak 4 bin tonluk kargonun sorumluluğunu üstlendi.

CEVA Güney Amerika Bölgesi Genel Müdür Yardımcısı Nádia Ribeiro, "Yıllarca Ford'un Güney Amerika'daki işlerini yürüttükten

sonra en iyi tedarikçi ödülünü almak bizim için çok büyük bir başarı. Bu başarı Brezilya ve Arjantin'deki ekiplerimizin, müşterilerimize üst düzey servis sunma çabaları ve sıkı çalışma anlayışları olmadan mümkün

olamazdı. Üst düzey servis sadece bir takım olarak çalışıldığında başarılabilir. Bu ödül sağladığımız hizmetin kalitesinin güçlü bir göstergesi ve otomotiv sektöründe sahip olduğumuz tecrübenin bir kanıtıdır" dedi. ■





Akif NURAY
Stockholm
İsveç



İlhami Eksin

2 milyar Euro yatırım yaptı, İsveç'te, üretim tesislerinde tanıttı

Scania çekici serisi yenilendi

10 yıllık araştırma geliştirme süresi, 2 milyar Euro yatırım ve 10 milyon km'nin üzerinde test sürüşü sonucu üretimine başlanan yeni nesil araç, müşterilerle birlikte basınla tanıtıldı.

6-8 Ekim tarihlerinde düzenlenen tanıtım etkinliğinde Türkiye'den basın mensuplarının yanı sıra 90 lojistik şirketi sahibi ve yöneticisi de yer aldı. Basın mensuplarına tanıtım etkinliği sürecinde Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Adnan Yücel ve ekibi eşlik etti. Yeni nesil araçlara yönelik tanıtım sunumları yapıldı. Basın mensupları olarak yeni araçları test etme imkânını da buldular.

Araç ömür boyu izleniyor

Araç, elbette mekanik mükemmelliğe erişmiş durumda. Ülkemizde yıllardır hayranlıkla kullanılan saygın marka. Şimdi ana merkezden aracı ömrü boyunca izleyen, raporlayan bir destek sistemi de var.

Online olan bir çekici işletmek ve online haldeki bir çekiciyi kullanmak hem sahibini memnun edecek hem de sürücüsünü. Sürücünüz de, aracınız da hep göz önünde, uzaklarda değil. İkisi de SCANIA markasının 24 saat kesintisiz desteğine sahip. Bu destek öyle değerli ki!

Sürücülerin 24 saat yanında

Scania marka yönetimi, Toplam Verimlilik ve Ömür Maliyeti'ne o derecede derinlemesine önem vermiş ki; otomatikleşmiş şanzımanın vites değiştirme süresini yüzde 45 kısalttıklarını bile bildirebiliyor. Tabii, bu iki etkili lojistik ölçüenin esas kahramanı sürücüler. Scania geliştirdiği sistemle sürücülerin yanında, hem de 24 saat.

İşletme sahiplerinin en ağır konusunun, sürücülerin yönetilmesi ve denetlenmesi olduğu konuşulur. Yolculuk boyunca da aynı konu

misafirlerin ortak konusu idi. Yeryüzünde 3 tür insandan bahsedildi şaka ile: kadınlar, erkekler ve sürücüler. Scania bu bilme ihtiyacını karşılıyor.

Scania takip sistemi online olarak izlediği araçlar ve sürücülerini iletişim ve denetim halinde.

Anlık durum görülebiliyor. Yıllık rapor alabiliyor, her tek aracı hakkında bile... Verimlilik elinin altında, gözünün önünde. Bu bilgilerin tamamını hem sürücü hem de işletme sahibi ile paylaşabiliyor.

Anında tedbir, anında çözüm var.

Bu verimliliğin kahramanı da elbette sürücüler. Sürücü de verimli olmalı ki, araç verimli bir sonuç üretebilsin.

Yakıt harcaması, bakım ihtiyacı, bakım süreleri, bakım sıklıkları, bakım maliyetleri, parça harcama yoğunluğu, sarf malzeme harcamaları, lastik ömrü, fren ömrü, motor ömrü hep online ve göz önünde. Mesela sistem, başarılı sürücünün aracına daha uzun bakım aralıkları belirleyebiliyor, bakım kilometresinden bağımsız olarak.

Her sürücü kendisi hakkında Beceri (Performans) Raporu görebiliyor.

Filonun sigorta prim düzeyi de bu izlenebilirlik nedeniyle avantajlı hale geliyor. Aracın ikinci el satışlarda, elde tam bir sicili var ve elbette değerini artırıyor.

Scania, bu verimlilik yolculuğunda hem işletmeciyi hem de sürücüyle hep beraber, online, 24 saat.

Dikkat, lütfen... Scania'nın kendisi sizinle beraber!

Bütün bu konuştuklarımızın ardında, emin olun ki, yılların ve milyonlarca kilometrelik yolculukların, binlerce sürücünün incelenmesi, verilerin bilgiye dönüştürülmesi, deneyim birikimi yatıyor.

125 yıl boyunca saygın marka



yaşamaya hedefli olmak büyük ustalık. Yani size şöyle kısaltayım... Siz aracı satın alınız; Scania sizde işe başlasın...

Scania geleceğin ticari aracını üretti

Scania yeni nesil araçlarında, sürücü merkezli çevre ve karlılık odaklı yaklaşım ile geleceğin ticari araçlarına örnek oluyor.

Scania, kıyasıya rekabetin yaşandığı ağır vasıta sektöründe yeni modeliyle bir adım öne çıkmaya hazırlanıyor. Efsanevi T-şeklindeki ön yüz tasarım anlayışını büyük ölçüde koruyan Scania'nın, yeni nesil araçlarında kabin, motor ve aktarma organları tamamen yenilendi.

Yeni nesil araçlarında, sürdürülebilir kârlılık için sürücüyü odak noktasına koyan Scania, çevreye olan duyarlılığını da bir kez daha gözler önüne seriyor. Yeni nesil Scania'lar, eşsiz modüler sistemi ve verimliliği arttıran hizmet paketleri ile sunulurken, kullanıcılarının her türlü ihtiyaçlarına cevap veren, teknolojik çözümleri ile de dikkat çekiyor.

Scania, ağır vasıta sektöründe çitayı çok yükseklere taşıyacak yeni nesil araçları için 10 yıl süren Ar-Ge çalışmalarına 2 milyar Euro yatırım yaptı. Bunun yanında yeni nesil araçların geliştirilmesi için 10 milyon kilometrenin üzerinde test sürüşü gerçekleştirdi.

125 yılın en büyük yatırımı

Scania CEO'su Henrik Henriksson, "Yeni nesil hizmet anlayışı şüphesiz Scania'nın 125 yıllık tarihinde en büyük yatırımdır. Scania'nın yeni nesil araçları, uzun bir geliştirme sürecinin sonucu. Farklı sektörlerdeki iş ortaklarımızla bir araya gelerek onların beklentileri

13 litrelik yeni motor

Scania yeni araçlarıyla birlikte 13 litre, 500 hp'lik yeni motorunu da piyasaya sürüyor. Yeni motorda Euro 6 emisyon değerleri, yüzde 100 SCR sistemi ile sağlanıyor. Böylelikle daha güvenilir ve daha ekonomik bir motor elde ediliyor. Vites değişim süresini yarı yarıya azaltan yeni tam otomatik opticroise vites kutusu sürüş konforunu en üst noktaya çıkartıyor. Pazarda en geniş motor ürün gamına sahip marka olan Scania'nın, yeni nesil araçlarında, 13 litrelik motor serisi 370 beygir gücünden başlayıp 410, 450 ve 500 beygir gücüne kadar alternatiflerden oluşuyor. 16 litrelik motorların güç seçenekleri ise 520, 580 ve 730 beygir.

doğrultusunda geliştirmeler yaptık. Sürdürülebilir hizmet anlayışımız ile iş ortaklarımıza gelecek 10 yılın teknolojisini ve en ekonomik çözümleri sunuyoruz. Pazar payımızı arttıracak ve bizi gelecek döneme taşıyacak olan yeni nesil ürün ve hizmetlerimiz ile iş ortaklarımızın karşısına çıkıyoruz" açıklamasında bulundu.

Sürdürülebilir başarı için...

Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, yeni nesil Scania araçlarının test sürüşü etkinliğinde yaptığı açıklamada, "Yeni Scania ile her segmentteki iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına uygun özel ürünler sunacağız. 11 farklı taşıma şekline özel araç ve çözümlerimiz var. Canlı hayvan, akaryakıt ve tehlikeli madde, otomobil, tarım ürünü veya soğuk zincir gibi farklı işlere en uygun ve müşterilerimizin kârlılıklarını en üst seviyeye çıkaracak ürün ve uygulamalarımız mevcut. Müşterilerimiz için sürdürülebilir başarıyı hedefliyoruz" dedi.

Türkiye pazarına ivme katacak

Eksin, yeni nesil Scania'nın kendilerine Türkiye pazarında önemli bir ivme kazandıracağına inandıklarını belirterek sözlerine şöyle devam etti: "Üstün teknolojisi, donanım özellikleri, yeni tasarımı, verimli motorları ve kabin içi yaşam alanları ile etkileyici bir model oldu. Yeni nesil Scania, 2017 yılının ilk yarısında ülkemize gelecek. Mevcut araçlarımızın satışına da devam edeceğiz. Amacımız müşterilerimize ihtiyaçlarına uygun geniş bir ürün yelpazesi ile hizmet vermek."

3 bin araçtan veri

Doğu Otomotiv Scania Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Adnan Yücel, "Her yerde olan ve her yerden satın alınan filo takip programlarına, Scania'nın sağladığı teknolojik destek programı ile artık ihtiyaç kalmadı. Biz Scania olarak yüksek kalitede taşımacılar için bunu, onlarla birlikte yapıyoruz. Türkiye'de 3 bin araç veri topluyor. Sistemde yer alan akıllı filo yönetim sistemi, efektif sürüş eğitimi, sürücü koçluğu gibi uygulamalar ile yüzde 10'a varan yakıt tasarrufu sağlanıyor. Sistemde, ücretsiz izleme paketi, kontrol paketi gibi uygulamalarla araç ve sürücü anlık olarak takip edilebiliyor" diye konuştu.

"Sektör standartlarını yeniden tanımlıyor"

Scania, yeni nesil araç ve hizmetleri ile sektör standartlarını yeniden tanımlıyor. Yakıt tüketimi, güç aktarma organlarındaki geliştirmeler ve aerodinamik çözümler sayesinde, ortalama yüzde 5 oranında düşüyor. Böylelikle yılda 150 bin km yol kat eden bir araç, yaklaşık 2 bin litrenin üzerinde yakıt ekonomisi sağlıyor.



Hız sabitleme sistemi

Yenilenen uyarlanabilir hız sabitleme sistemi, durma haline kadar tüm aşamalarda aktif olarak çalışıyor. Bu, yoğun trafikte kalan sürücüler için kolaylık sağlayacak.



Güvenlikte son nokta:

Scania'nın yeni araçları, yan perde hava yastıklarıyla donatılan ilk ağır ticari araç olma özelliğini taşıyor. Scania, yan perde hava yastıklarıyla devrilmeye-yuvarlanma tarzındaki kazalarda meydana gelen yaralanmaları yüzde 25 oranında azaltmayı hedefliyor.

Yeni nesil Scania, azami dört farklı kamerayı kullanabilecek altyapıya sahip. Böylelikle aracın yakın çevresi anlık olarak takip edilebiliyor.

Geliştirilen fren sistemi, daha ileriye doğru konumlandırılan ön aks ve düşük ağırlık merkezi sayesinde 40 tonluk 4x2 kamyonu yüksek hızdan tamamen duruş konumuna yüzde 5 daha kısa mesafede ulaştırıyor. 5 cm daha ileri götürülen yeni aks gelişmiş frenleme performansına olumlu katkıda bulunuyor.

Sürücü boy farkı ortadan kalkıyor

Scania mevcut P, G ve R kabinlerine, tamamen yeniden tasarlanan S serisi kabini de ekliyor. Böylelikle, tüm varyantlar sunulduğunda toplam 24 farklı temel kabin modeline ulaşıyor.

Yeni kabinlerde iç mekan, optimum sürüş ve dinlenme alanı sunacak şekilde tasarlandı. Sürücünün koltuk ayar seçenekleri, boyları 150 ile 220 cm arasındaki değişen tüm sürücüler için rahat bir sürüş pozisyonu sunuyor. Yeni Scania'lar A sütununu en geniş görüş açısı için yeniden tasarlandı.

Tüm yeni kabinlerde, sürücünün oturma pozisyonu, 6,5cm ve sol cama 2 cm daha yakınlaştırıldı. Böylelikle sürücünün görüş açısı ve yol hâkimiyeti arttı.

"Entegre sürüş sistemleri"

Scania araçlarında, uydu ve GPRS ile iletişim kuran sistemler üzerinden geliştirilen SESS (Scania Entegre Sürüş Sistemleri), operasyonel verimlilik ve yakıttan kazanç sağlıyor. Sistemde kişiselleştirilmiş eğitim, sürücü koçluğu ve filo takibi uygulamaları da bulunuyor.

Sistemde yer alan akıllı filo yönetim sistemi, efektif sürüş eğitimi, sürücü koçluğu gibi uygulamalar ile yüzde 10'a varan yakıt tasarrufu sağlanıyor. Sistemde, ücretsiz izleme paketi, kontrol paketi gibi uygulamalar ile araç ve sürücü anlık olarak takip edilebiliyor.

En çevreci Scania

Scania, sürdürülebilir taşımacılığa geçişi kolaylaştıran çözümler geliştirmek için öncülük ediyor. Scania ağır ticari araç sektöründe alternatif veya yenilenebilir yakıtlara yönelik en geniş motor ürün yelpazesine sahip. 2014 yılı sonunda AB ülkelerinde yürürlüğe giren Euro 6 emisyon standartlarına sahip motorları Scania, 2011 yılı gibi erken bir dönemde piyasaya sundu. Euro 6 motorlarda Scania 3. nesil yüzde 100 SCR motorları ile teknolojiye öncülük ediyor.

CO2 emisyonuna karşı mücadeleyi odak noktasına koyan Scania, 2030 hedeflerine ulaşmak için biyoetanol ve biyodizel kapsayan geniş bir motor yelpazesi için yatırım yapmaya devam ediyor.

Yeni nesil Scania'lar, ilk etapta İsveç'teki fabrikada üretilecek. Uzun mesafe taşımacılığında yönelik araçlarla başlayacak olan üretim, daha sonra tüm model gamı ile devam edecek.





KAPTANLAR BU SEFER KENDİLERİ İÇİN YOLA ÇIKIYOR!

Başvuru

Tel: 0 224 294 55 91

E-mail: kaptanakademisi@kamilkoc.com.tr

Karabük Üniversitesi'nin desteklediği Kâmil Koç Kaptan Akademisi açıldı. Siz de kaydınızı yaptırın, uygulamalı Anti-Skid eğitiminden iletişime, güvenli sürüş tekniklerinden ekonomik araç kullanımına birçok eğitimden geçerek sektörün Akademik Kaptanları arasında yerinizi alın!

DESTEKÇİLER:

BRIDGESTONE

