



2017 yılı iyi başlasa da taşımacı sektörünün sıkıntısı çok daha farklı

YOLCU VAR OTOBÜS YOK

● 2016 taşımacılar için zorlu bir yıldır; sektörden çekilen bireysel otobüsçüler ve filosunu küçülten firma sahipleri oldu. 2017'de yarıyıl tatili ile 1 Mayıs ve 19 Mayıs gibi üçer günlük tatiller sezona yönelik umutları arttırdı. Ancak bu yılın sıkıntısı geçmiş yıllardan farklı: "Yolcu var, otobüs yok".

Bireysel otobüsçü bulmakta zorlanıyoruz

Gürsel Turizm, Efe Tur, Öz Emniyet ve İzmit Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant görüşlerini aktardı.



Sektörde gerçekten araç sıkıntısı var. Bireysel otobüsçü bulmakta zorlanıyoruz. Her sene araç artarken, bu sene azaldı. Küçük servis araçlarında da şehirler arasında da durum aynı. Kurban Bayramını andıran bir 19 Mayıs yaşadık. Tatil 3 günlük olunca Perşembe gününden seyahate çıkanlar oldu. Sömestr ve 1 Mayıs da çok hareketli geçti. Bu yıl güçlü bir hareket bekliyoruz. Biz şehirler arasında geçen yıl 6 milyon yolcuyla yaklaşmıştık, bu yıl hedefimiz 7 milyon ve üzeri.

30 otobüs, 50 midibüs

Tedarikçi konusunu biraz çözdük. 30 Prestij, 20 Otocar almaya yönelik anlaşmalar yaptık. Büyük otobüste BusStore'dan 2014 model 10 adet Travego aldık. 10 tane için daha konuşuyoruz, 10 tane de kiralayacağız. Büyük otobüste 30 araba takviye yapacağız. Firmalar yatırım yapmak durumunda. Biz de yaptık, rakiplerimiz de yapıyor.

Otobüse ihtiyaç var

Kamil Koç Otobüsleri AŞ Operasyon Direktörü Çağatay Kepek de sorularımızı yanıtladı.

Yazın toplam araç filomuz 1200 dolayına çıkıyor. Geçmiş yıllarda yaşanan kötü sezonlar nedeniyle sektörden çekilen çok sayıda araç sıkıntı yaratıyor. Bu yıl yolcumuz var, ama araç yetersizliği çok ciddi seviyeye çıkacak gibi gözüküyor. Sezona yönelik olarak yılın ilk 5 ayında

umutlandık. Bunun işaretlerini yarıyıl tatilinde, 1 Mayıs ve 19 Mayıs'ta uzayan tatillerde gördük. Geçen yıl yaşanan darbe süreci ile birlikte seyahat sıklıkları azalmıştı, ertelenmiş seyahat talebinin 2017 yılında artacağını düşünüyoruz. Bu yıl 19 milyon yolcu hedefimizi aşacağımızı ve 20 milyona ulaşacağımıza inanıyoruz. En çok yolcu taşıyan firma konumuna geldiğimizi düşünüyoruz. Yaz sezonunun her ayında taşıdığımız yolcu 2 milyonun üzerine çıkacak, veriler bize bunu gösteriyor. 40 Safir yatırımını da bu büyüme beklentisi ile yaptık. Yeni yatırımlarımız da olacak. ■ 4'te



Şoförlere araç içinde dinlenme yasağı

Almanya'da 45 saatlik haftalık istirahatin araç içerisinde geçirilmesi yasağı başlıyor! Sürücüler artık dinlenme tesislerinde istirahat etmek zorundalar. Kurallara uymayan sürücülere cezalar var. ■ 9'da



TÜRSAB: Yönetmelik taslağı çözüm odaklı

6'da

Ağır vasıta şoförleri ile yapılan anketin sonucu:

Denetim olursa, kurallara uyarım

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı



3'te



Temsa, Kamil Koç'a 40 adet 2+1 TEMSA Safir Plus VIP araç teslimatı daha gerçekleştirdi. Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, araçları Bursa Otagarı'nda düzenlenen törenle Kamil Koç Otobüsleri AŞ Operasyon Direktörü Çağatay Kepek'e teslim etti. Bu teslimatla Kamil Koç filosundaki Temsa marka araç sayısı 208'e ulaştı. ■ 5'te

5'te

Devletin en üst kurumları

IPRU ile birlikte çalışmak istiyor



Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) Heyeti 23 Mayıs 2017 Salı günü T.C. Başbakanlık Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı'na ziyaret etti. TİKA'ya yapılan ziyaret heyetinde Genel Başkan A. Fatih Tamay, Başkan Yardımcıları Birol Özcan, Mustafa Yıldırım, Mehmet Erdoğan ve Genel Sekreter Mevlüt İlgin yer aldı. IPRU heyetinin yaptığı ziyarete TİKA Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Birol Çetin evsahipliği yaptı. ■ 7'de

7'de

İSTAB'dan Vali Şahin'e ziyaret

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) İstanbul Valisi Vasip Şahin'i makamında ziyaret etti.



7'de

bandağ 60. Yılı'nı Kutluyor

Brisa Ticari Ürünler Pazarcılığı ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Ege Men Atas; Lastik kaplama segmentinin gelişimine hız verdik. ■ 8'de



Otoyol tesislerinde Standartlar yükselmeli



6'da



Dr. Zeki Dönmez

25 koltuk ne getiriyor?

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Şehirleşme ve Yenilikçi Eğilimler-5

2'de



Mustafa Yıldırım

Bireysel otobüsçü yok oldu

6'da



Mevlüt İlgin

IPRU Türkiye'nin gururu olacak

4'te



Akif Nuray

"C"ler Biliyor...

2'de



Ekrem Özcan

Yerli otomobil

8'da



Cumhuriyet Aral

Hint Kumaş

8'de

Beş yolcu, Travego'nun konfor ve güvenlik özelliklerini deneyimlemek için yola çıktı... ■ 10'da

10'da

Şehirleşme ve Yenilikçi Eğilimler-5

Dünya Kaynakları Enstitüsü'nün (WRI) 2005 yılında yaptığı araştırmaya göre, tüm dünyada CO2 gaz salımlarının yüzde 24,1'i ulaşım sektöründen kaynaklanmaktadır. Bu yüzden dünyada birçok kent ulaşım çevreye olan olumsuz etkilerinin azaltılması amacıyla toplu taşıma sistemlerinin yaygınlaştırılması ve kullanımının artırılması için çeşitli politikalar geliştirmektedir. Bu şartlar altında, kaynak etkin bir ekonomi yaratma hedefinin, 2008 yılında, 1990 yılına göre yüzde 34 daha fazla sera gazı açığa çıkararak, küresel iklim değişikliğinin ana sebebi olan petrole dayalı olan ulaşım sektörü için oldukça zorlayıcı bir hedef olduğu ortadadır. Bu bağlamda, Avrupa Birliği gelecek 10 yılda, mobiliteyi artıracak, yakıt tüketimindeki artışı ve istihdamı azaltacak, rekabetçi bir ulaşım sisteminin kurulması amacıyla, içinde 40 somut önceliğin yer aldığı bir yol haritası niteliğinde olan ve 2011 yılında yayımlanan "Roadmap to a Single European Transport Area - Towards a competitive and resource efficient transport system" adlı Beyaz Kitap'ı kabul etmiştir.



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

azalma sağlanması,
- Orta mesafe şehir içi yolcu ve yük taşımacılığının yarısının karayolundan demiryolu ve deniz yoluna kaydırılması,
- Bütün ulaştırma modlarının, ulaştırmadan kaynaklanan emisyonun yüzde 60 oranında azaltılmasına katkıda bulunması.

Yine Beyaz Kitap'ta belirtilen ana ilkelere arasında:
- Ulaşım sisteminin petrole bağımlılığı kırılarak, verimliliğinden ve dolaşım rahatlığından taviz verilmemesi,
- Bunun için daha büyük hacimli yüklerin ve daha fazla sayıda yolcunun beraberce, en etkin taşıma türleri (kombinasyonu) ile taşınabileceği yeni ulaşım modellerinin ortaya çıkması,

- Bireysel ulaşımın tercihen seyahatin son ayağında ve çevre dostu araçlarla gerçekleştirilmesi,
- Bir başka deyişle; AB'deki yük ve yolcu taşımaları daha ziyade demiryolu ve denizyoluyla gerçekleşirken, karayolu taşımalarının daha kısa mesafelere yoğunlaştırılması (300 km'den uzun mesafeler çok modlu ulaşımın mal taşıyanlar için ekonomik açıdan cazip hale getirilmesi),

- Enerji kullanımını en uygun düzeye getiren özel yük koridorlarının oluşturulması,
- Ulaşımındaki engellerin kaldırılması,
- Ulaşım altyapıları için yeni finansman yöntemlerinin

bulunması,
- Kirlenen öder ilkesinin daha geniş ölçekte uygulanmasının sağlanması,
bulunmaktadır.

Enerji ihtiyacı...

Bu bağlamda AB'nin 30 yıllık hedeflerinde demiryolunun yüzde 50'lere varan bir modal dağılım payına ulaşması öngörülmektedir. Ekonomik sürdürülebilirlik bağlamında baktığımızda da AB'nin enerji fakiri bir coğrafya üzerinde olması özellikle petrol ve doğalgaz anlamında tamamen dışa bağımlı olması, mevcut politikaları bu şekliyle uzun vadede devam ettirecek enerji ihtiyacını karşılayabilmesinin çok önemli ölçülerde koruyabiliyor olması, alternatif yakıt türleri ile işletilebilen bir ulaşım modu olan demiryollarını öne çıkarmaktadır.

Göç dalgaları ve şehirleşme

Ülkemiz; şehirleşme ve şehirlilik kavramının içini gerek teoride gerek pratik uzun yıllar boyu tam olarak dolduramamış, bu da her alanda olduğu gibi planlama eksiklikleri ve disiplinler arası koordinasyon kopukluğu gibi sebeplerle birleşerek karmaşık problemlere yol açmıştır. Kültürel ve sosyal düzeyde üretilemeyen çözümler, ekonomik kısıtlarla da birleşince göç olgusu büyük bir ivmeyle ortaya çıkmış ve Cumhuriyet tarihi boyunca 4 ana göç dalgası ortaya çıkmıştır. Bu göç dalgalarının her birinin dönemsel ve karakter olarak kısmi farkları olmasına karşın, geneli itibarıyla önce köyden köyün bağlı olduğu kasaba, nahiy, ilçe ve il merkezine, sonraki adımda; il merkezlerinden yöre merkezlerine, sonrasında bölgesel merkezler, son adım olarak ise İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Mersin, Kocaeli, Konya, Antalya, Samsun ve Manisa gibi

merkezlere doğru bir göç yönü ortaya çıkmıştır. Zaman zaman, bu göç olgusu bütün bu belirtilen adımlarla takip edilmeyip, söz gelimi direk köyden İstanbul'a şeklinde gerçekleşmiştir. Bu ise; kimi şehirlerde dengesi nüfus dağılımı, kimi şehirlerde insansızlaşma gibi sonuçlar vermekte, çeşitli sebeplerle göçte tercih sebebi haline gelen şehir ise bütün bu dalgayı yönetememekte, plansızlık ve entegrasyon eksikliği gibi nedenlerle şehir taşıdığı insan yükü oranında sanayileşme, kültürleşme, şehirleşme ve şehirlilik gerçekleştirilememektedir.

Üretim teşviki

Geliştirecek olduğumuz yatırım perspektifinde; projelerimizin hizmet esaslı olarak doğru yerde doğru kararın alınması ve uygulanmasına paralel, dengeli nüfus dağılımını gözetilen bir çerçevede geliştirilmesi önemlidir. Yeni projeler; mevcut göç olgusunu destekleyici değil, düzenleyici nitelikte olmalıdır. Anadolu'nun birçok iline, geçmiş dönemlerde görülmemiş düzeyde yapılan yatırımlar, insanımızın yaşadığı şehir üzerinde üst düzey hizmet parametrelerine ulaşmasını, iş imkanlarının çeşitlendirilmesini, şehrin potansiyelinin ortaya çıkarılmasını, üretim teşvikini hedeflemektedir. Bu anlamda; yüksek hızlı demiryolları başta olmak üzere yapılan ulaşım yatırımları şehirlerin birçok alandaki sektörünün kapasitesinin artırımında önemli rol oynamakta ve aynı zamanda altyapı standartlarını yükseltmektedir. Ancak; şehir ve şehirlilik olgusu, sosyal-ekonomik-kültürel birçok arka plana sahip, daha komplike bir konu olduğu için, yapılan ve yapılacak olan yatırımların niceliğinin yanı sıra niteliğinin düzeyi de stratejik bir konudur. Hepinize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı haftalar dilerim. ■



anuray59@gmail.com

Sanayide 4.0!

İş yöneten kişilerimiz sanayide 4.0 aşamasını pek önemsiyorlar. Katma değeri arttırmak, ihracatımızın kg değerini yükseltmek, orta gelir tuzайдan kurtulmak, yüksek teknoloji ürünlerin ihracattaki payımı arttırmak, cari açığı azaltmak başlıkları giderek yaygınlaşıyor konuşularda, haberlerde, raporlarda. C'ler anlatıyor.

Bu kişiler dünyadaki rekabetin farkında olan grupların, iş alanlarının temsilcileri. Hepsinin 3 harfli unvanının ilk harfi "C". İngilizce kelimenin ilk harfi, ilk demek, baş demek, şef demek, yüksek demek. İkinci harfler uzmanlığın adı, E olur, F olur, T olur...

Ama aralarında insanı merkeze alanı yok, mesela CHO duymadık. İK (İnsan Kaynakları) konuları henüz yeterince öncelikli değil, demek ki.

Ekonomideki insanların kaynağına bakalım: Eğitim hayatımıza.

YGS (Yükseköğretim Geçiş Sınavı) her yıl anne-babalara, çocuklara, öğretmenlere, öğrencilere, bakanlığa, devlete, millete karne veren müfettiş gibi. Ne gösteriyor karnemiz: 160 soru var. 33 bin öğrenci sıfır aldı, almaya çalışan alamazsın.

Matematik, fizik, kimya, biyoloji yani temel bilimlerde, girenlerin yüzde 65'i, 20 soru bile cevaplayamadı, barajı geçemedi. 10 üzerinden konuşalım da, kolay anlaşılın. Girenlerin yüzde 30'u, her dersten 3,6'dan düşük not aldı. Yani, liseyi bitirmeye de yetmeyen bir not. Demek ki lise bitirme düzeyimiz de bu kadar düşük.

Ortaöğretimde yapılan uluslararası PISA testlerinde, sondan yüzde 10 içindeyiz.

Barajları geçip yükseköğrenimini

"C"ler Biliyor...

tamamlayan insanımıza da bakalım. Yükseköğrenimli işsizlik yüzde 14. Şirketler bu insanlarımızı işe yönlendirmek için her yıl büyük eğitim bütçeleri harcıyor. İstihdamda uyumsuz çalışanlar verim kayıplarına yol açıyor.

Anlaşıldığına göre, Sanayide 4.0 aşamasında en gerekli eksiklerimiz "Kaliteli Emek". Ekonomiyi yöneten C'lerin çözüm önerisi nedir, ortada yok. Temsil örgütlerinin de çalışmalarını görmüyoruz, bir ulusal koordinasyondan da söz açamayız. Ne yapıyoruz?

Gelecek 3 yıl boyunca 110 devlet üniversitemize ayırdığımız yıllık bütçe 25 milyar TL düzeyinde.

Karşılaştıralım: Bu bütçe, karşılıksız çeklerde her yıl batan paranın sadece 2 katı, asgari ücretin düzeltilmesinde gereken paranın sadece 1,5 katı. Personel ve yatırım giderleri ediyorsa yüzde 70. Yıllık bilimsel makale alanında İran bizden önde. Ben bile biliyorum.

Milli Eğitim Bakanlığı'nın ve YÖK'ün ekonomilerini kendilerinin performanslarına bağlamak bu sorunumuzun çözümleri... Yani bu bütçelerle aldıkları sonuçlar birbirine bağlanır. Sınav sonuçları kriter olabilir.

YÖK'e kriter bulmak çok zor, çünkü özerk. Genel Kuruluna müşteri temsilcisi olarak sivil C'ler gerekir ki, ülkenin talebine uyumlu yüksek öğretim planlasınlar.

C'leri MEB ve Kalkınma Bakanlığı ile de koordinasyon içerisinde görmek isteriz. Hep Maliye, Ekonomi, Sanayi bakanlıkları ile yetmiyor, 4.0 için.

C'lerin emek kalitesi konusundaki performansını nasıl izlemek ki? Çok kolay. Cari açıkta azalış. Ekonomiyi yöneten "C"ler bunları yakından biliyor. ■

NOVO S

AZ YAKAR, HER İŞE KOŞAR.



• Servis taşımacılığı için ideal • Yüksek güvenlik standartları • Düşük yakıt sarfiyatı • Düşük işletim maliyeti

www.isuzu.com.tr
facebook.com/IsuzuTurkiye
twitter.com/IsuzuTurkiye
instagram.com/IsuzuTurkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 İSZ (4379)

Yeni Isuzu Novo S, düşük yakıt sarfiyatı ve yüksek güvenlik standartları ile işinizde yeni yol arkadaşınız olacak.





Kayseri Büyükşehir'e iki ödül birden

Dünyanın toplu taşımacılık alanındaki en büyük birliği olan UITP Uluslararası Toplu Taşımacılık Birliği'nin Uluslararası Toplu Taşımacılık Zirvesi ve Fuarı, Kanada'nın Montreal şehrinde yapıldı. Dünyanın 84 farklı ülkesinden 3 bin katılımcının ziyaret ettiği etkinlikte 3 günlük konferans süresince 130 üst düzey konuşmacı yer aldı. Konferansa paralel olarak düzenlenen 30 bin m2 alana sahip fuarda 40 farklı ülkeden 280 firma en son yeniliklerini sergiledi. Türkiye'den 26, dünya genelinde

230 farklı proje 6 farklı kategoride yarıştı. Kayseri Büyükşehir Belediyesi Ulaşım AŞ bölgesel taşımacılık alanında geliştirmiş olduğu proje ile elemeleri geçerek "Küçük Şehirler ve Düşük Yoğunluklu Bölgeler" kategorisinde ödüle layık görüldü.

Kayseri Büyükşehir Belediyesi Ulaşım AŞ bölgesel ödülleri de En İyi Bölgesel Taşımacılık ödülünü kazandı. Kayseri Ulaşım AŞ Genel Müdürü Feyzullah Gündoğdu, alınan ödülleri Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik'e takdim etti. ■

İDO'nun Ramazan kampanyası

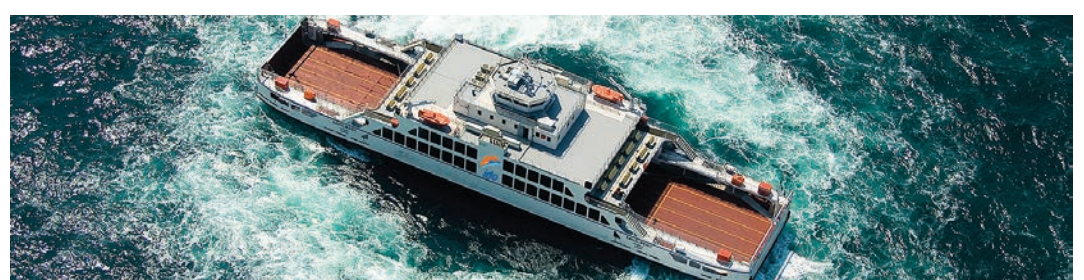
Eskihisar-Topçular gidiş-dönüş 70 TL

Ramazan'da iftar sofralarına sevdikleriyle birlikte oturmak isteyenler, İDO ile körfezi gidiş-dönüş 70 TL'ye geçebilecekler.

Misafirlerine her zaman en avantajlı yolculuk deneyimini sunan İDO'nun Şubat ayından bu yana sadece hafta sonları devam eden Eskihisar-Topçular gidiş-dönüş 70 TL kampanyası,

tüm Ramazan Ayı boyunca, bayram süresince ve sonrasında devam eden hafta da dahil olmak üzere 3 Temmuz'a kadar her gün uygulanacak. Sadece biletlerini gidiş-dönüş şeklinde alan İDO misafirleri bu kampanyadan yararlanabilecek.

İDO ayrıca, Eskihisar-Topçular ve Sirkeci-Harem araba vapurlarında, iftarını yolda açacak olan misafirlerine iftarlık da ikram edecek. ■



Ağır vasıta şoförleri ile yapılan anketin sonucu:

Denetim olursa, kurallara uyarım

Erzurum Milletvekili ve gazetemiz yazarı Prof. Dr. Mustafa İlcalı, "Yaptırdığımız bir ankette ağır vasıta şoförlerinin yüzde 90'ından fazlası 'eğer denetlenmediğimi anlarsam kurallara uymam' cevabını verdi. Yani şoför, 'denetlendiğimi anlarsam kurallara uyarım' diyor. Vatandaşa denetlendiğini hissettirmemiz lazım" dedi.

Türkiye Seyahat Acenteleri Birliğinin organizasyonu ile gerçekleştirilen, "TÜRSAB Denetim Koordinasyon Toplantısı"nda, ulaşım ve trafikteki sorunlar anlatılarak, çözüm yolları arandı. İlcalı, ulaşım ve trafik güvenliği konusunda 35 yıldır akademik çalışma yaptığını, aynı zamanda trafik mağduru bir ailenin ferdi olduğunu aktardı. İlcalı, yakınlarından 5 kişi trafik kazalarında ölen biri olarak, trafik güvenliği konusunda "ne yaptın?" diye kendisine hep sorduğunu ifade etti.

Yüzde 98'i insan hatası

Emniyet Genel Müdürlüğü'nün istatistik verilerinde trafik kazalarının yüzde 98'inin insan hatalarından

kaynaklandığını yer aldığı değinen İlcalı, "Yaptırdığımız bir ankette ağır vasıta şoförlerinin yüzde 90'ından fazlası 'eğer denetlenmediğimi anlarsam kurallara uymam' cevabını verdi. Yani şoför, 'eğer denetlendiğimi anlarsam kurallara uyarım' diyor. Vatandaşa denetlendiğini hissettirmemiz lazım." diye konuştu.

Denetimler uyumu sağlıyor

İlcalı, 15 yılda bölünmüş yolların 6 bin km'den 25 bin km'ye, tünellerin 50 km'den 350 km'ye çıktığını, raylı sistemin bin 215 km'ye yükseldiğini, 55 havaalanına ulaşıldığını aktardı: "Moskova'da bir deklarasyona imza attık. 2020 yılında ölümlü kazaları yüzde 50 azaltmak için. Azaltmamız lazım tabii ki, ama hata yapıyor sürücüler. Bizim yollarımızın büyük kısmı düzenli. İnsan hata yapıyorsa bunu düzeltmeliyiz. İnsanlar sürekli denetimden korkarak kurallara uyuyor. Denetimi sağlamamız lazım. Eskiden hatalı sollama sonucu oluşan kazalar vardı. Bölünmüş yolda giderken karşı yönden gelen araca çarpma ihtimali var mı? Yok. Daha önce tek şerit yol olan yerlere bölünmüş yol yapıldıktan sonra bu bölgelerdeki ölümlü kazalarda yüzde 65 azalma olmuş."

İnteraktif Uyarı Sistemi

Sürücüler için "İnteraktif Uyarı



Sistemi Projesi" üzerinde çalıştıklarını anlatan İlcalı, "İletişimin bu kadar geliştiği günümüzde uçakta kullandığımız teknolojiyi kara taşıtlarında niye kullanamıyoruz? Onu düşünmemiz lazım. Karayollarının kaza kara noktaları var. Bazı yollara girdiğinizde merkezkaç kuvveti sizi savurmuyor mu? Savuruyor. Bununla ilgili bilgilendirme yapılması lazım. Hangi yollar yağışlı, karlı, kaygan. İnteraktif Uyarı Sistemi Projesi ile bunları hayata geçirmemiz lazım" dedi.

Marmaris kazası

Emniyet Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Akdeniz, TÜRSAB'a bağlı olmasa da son günlerde bazı tur araçlarının karışmış olduğu elim kazaların üzüntüyle karşılandığını aktardı. Akdeniz, 13 Mayıs'ta Muğla'da 24 kişinin öldüğü ve bu kazadan 5 gün sonra Denizli-Muğla yolunda 17 Ukrayna vatandaşının yaralandığı kazaların ardından, dünyanın gözlerini Türkiye'ye çevirdiğini ifade etti.

Ceza yazmak...

Akdeniz, bu kazaların

analizini yaptıklarını anlattı: "Kazalar, sürücü hatasından meydana geldi. Bu kazalar kaderimiz değil. Önlenmesi de bizim elimizde. Bu noktada TÜRSAB bünyesindeki firmaların tercih edilmesinin nedeni de sizin profesyonel olarak yürüttüğünüz faaliyetlere olan güven. Aksi takdirde başka alternatifler ararlar veya kendi araçlarıyla ihtiyaçlarını giderirlerdi. Ancak, acentelere bağlı çalışan bazı sürücülerin de maalesef trafik güvenliğinin sağlanması için gerekli özeni göstermediğini biliyoruz. Trafik kazalarının maalesef yüzde 98'i insan hatasından kaynaklanıyor. Trafik görevlileri olarak, sürücülere ceza yazmaktan mutlu değiliz" dedi.

Muğla'daki kaza üzdü

TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy, Muğla'da 24 kişinin hayatını kaybettiği trafik kazasının kendilerini çok üzdüğünü ve derinden yaralandığını söyledi. Güvenlik güçlerinin gerekli trafik denetimlerini başarıyla gerçekleştirdiğini dile getiren Ulusoy, "Önemli olan eğitim tabii ki. İlkokuldan itibaren trafik eğitimi verilmezse, bu bilinç küçük yaştan itibaren oluşmazsa sorun çözülemez. Sivil toplum kuruluşları ve

meslek kuruluşları ile devletin el ele çalışma zorunluluğu var" dedi.

Ayaktaki yolcuya ceza

2000 yılında dönemin Dışişleri Bakanı İsmail Cem ile Samos Adası'na yaptıkları bir seyahatte yaşadığını anlatan Ulusoy, "Kaldığımız otelden çıktık. Heyetkiler 4 otobüse binip gitti. Biz beşinci otobüse bindik. Ama şoför bir türlü hareket etmiyor. Sorduğumuzda bize 'Ayakta olan 1 kişi var, gidemem' dedi. Daha önce bu nedenle 500 avro ceza kesildiğini ve bu paranın maaşından kesildiğini söyledi. Otobüste 1 kişi indikten sonra yola çıktı. Bu bilincin bizde de oluşması lazım" dedi. ■

Ailenizin de, sizin de sağlığınız güvende



Ford Trucks

"Yolunuza Sağlık" hizmeti

Ford Trucks, 1995'ten bu yana evde sağlık ve ilkyardım eğitim hizmetleri veren Medline Acil Sağlık ile birlikte müşterileri için "Yolunuza Sağlık" adında 7/24 hizmet veren ayrıcalıklı bir projeyi hayata geçiriyor.

Proje kapsamında; Ford Trucks'tan 0 km araç satın alan herkese ikamet adresinde kayıtlı aile fertleri ile birlikte 1 yıl boyunca 7/24 Medline Acil Durum sağlık hizmetleri sunulacak. "Yolunuza Sağlık" üyeliğine sahip olan herkese, Acil Doktorlu Kara Ambulansı Hizmeti, Telefonla Tıbbi Danışmanlık

Hizmeti ve acil durum uygulamalarında kullanılan ilaç, malzeme gibi tüm ekipmanlar ücretsiz olarak sağlanacak. "Yolunuza Sağlık" hizmeti kapsamında 7 gün 24 saat boyunca kesintisiz tıbbi danışmanlık hizmeti de sunulacak. Tek bir numara üzerinden doğrudan görevli doktora ulaşarak, verilecek tıbbi danışmanlık hizmetiyle üyelere her türlü sağlık sorunları için gerekli bilgiler verilecek ve yönlendirmeler yapılacak. İlk çağışta doktor tarafından açılan bu telefona, üyeler cep telefonlarından alan kodu çevrilmeden ulaşabilecek.

"Yolunuza Sağlık" hizmeti ile ilgili tüm detaylara 444 36 73 veya fordtrucks.com.tr adresinden ulaşılabilir. ■



Ford Otosan "Yıldız" çalışanlarını ödüllendirdi

Ford Otosan, 2011 yılında başlattığı "Yıldızlar" programı çerçevesinde başarılı üretim çalışanlarını 6'ncı kez ödüllendirdi. Başarılı çalışmaları ve performansıyla fark yaratan, diğer çalışanlara rol model olan 160 "yıldız"a ödülleri, 14 Mayıs günü gerçekleştirilen "Ford Otosan'ın Yıldızları" ödül töreninde takdim edildi. Vehbi Koç Vakfı Ford Otosan Kültür ve Yaşam Merkezi'nde gerçekleşen ödül törenine, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yeniğün, Ford Otosan üst yönetimi ve Türk Metal Sendikası Genel Başkan Yardımcısı



Yücel Yücel katıldı.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yeniğün, ödüle layık görülen çalışanları tebrik etti: "Bugüne kadar elde ettiğimiz sayısız başarıya yenilerini ekleyen çalışanlarımıza en içten teşekkürlerimi sunuyorum. Elde ettiğimiz tüm başarılar işte bu büyük ailenin eseri. Bu yolda daha iyisini başarmak için yolumuzu

aydınlatan siz Ford Otosan'ın yıldızlarına ve ailelerine kalpten teşekkür ediyoruz."

Törene katılan Türk Metal Sendikası Genel Başkan Yardımcısı Yücel de, "Yıl boyunca, gerek iş ve çalışma disiplini gerekse de takdire şayan çalışmalarıyla Ford Otosan'a değer katan çalışma arkadaşlarımızı tebrik ediyorum" dedi. ■

Ford Trucks'ın 120.000 km bakım aralığıyla durmadan 3 dünya turu!

Tam iki kat iyileştirilen bakım aralığı sayesinde Ford Trucks Çekici Serisi, servise uğramadan aylarca yol gider. %25 tasarruf sağlayan işletim maliyetiyle işiniz için durmadan çalışır.

Ford Trucks Her yükte birlikte

444 36 73 / 444 FORD
www.fordtrucks.com.tr





Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

IPRU Türkiye'nin gururu olacak

IPRU'nun yapılacak genel kuruluna davet etmek için Başbakanlık Türk İşbirliği Koordinasyon Ajansı Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Birol Çetin'den randevu istemiştik. Bu talebimize cevap gelince Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) heyeti olarak 23 Mayıs Salı günü Başbakanlık Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı'na ziyaret ettik. Genel Başkan Fatih Tamay, Başkan Yardımcıları Birol Özcan, Mustafa Yıldırım, Mehmet Erdoğan ve Genel Sekreter olarak ben yer aldım. Bu ziyarette TİKA Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Birol Çetin ile bir araya geldik.

Ziyaretimizin amacı

Bu ziyareti gerçekleştirmemizdeki amaçlarımızdan birisi IPRU olarak uluslararası alanda otobüsçülük mesleğini örgütlemeye çalışan bir model olmaktır. TİKA da Başbakanlığa bağlı bütün dünya ülkelerinde hayır işleri yapan, Osmanlı döneminden kalan tarihi eserlerin restorasyonunu yapan, bazı ülkelerde yardım yapan, eğitim, sağlık, kültür çalışmalarına katkıda bulunan, uluslararası alanda yardımlaşma ve dayanışmanın örgütlendiği bir kurum. IPRU'da 20 ülkede örgütlü.

TİKA ile büyüyen IPRU

Üye sayısını artırmak amacıyla TİKA'nın örgütlü olduğu ülkelerde ticari ateşliklerde, oradaki büyükelçilerde, kendilerinin oluşturduğu şubeler vasıtası ile otobüsçülere ve otobüs örgütlerine ulaşmak için beraber çalışma önerisi yaptık. Memnuniyete karşıladılar, daha önce gönderdiğimiz IPRU'ya ait dökümanları inceledik.

TİKA'dan teklif

TİKA, bu yıl Ekim ayında yapılacak genel kurulumuzu Ankara'da TİKA,

Ulaştırma Bakanlığı ve Başbakanlığın kordinasyonunda yapılması, otobüsçülerle ilgili bakanlıkların Dışişleri Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Çevre Bakanlığı özellikle Ekonomi Bakanlığının katılacağı, örgütlü olduğumuz ülkelerin ulaştırma bakanları ve üst düzey bürokratlarının katılacağı iki günlük bir etkinliğe dönüştürmeyi teklif etti. Birinci gün konuşmalar, ikinci gün genel kurulun yapılacağı bir foruma dönüştürmeyi önerdiler. Biz de, uluslararası alanda kabul görecekle bir eğitim çalışmasının yapılması ve sektör mensupları kaptanın, host/hosteslerin bu eğitimlerden geçirilmesi, kaptanların sürüş konusunda eğitimlerinin artırılması için bir pist alanı yapılması ile ikinci el otobüslerin uluslararası alanda satışı ve teşhirine yönelik yılda bir kez düzenlenmesi amacıyla fuar çalışmalarını yapılmaması teklifimizi sunduk. Bu teklifimizi de memnuniyetle karşıladılar ve prensip olarak işbirliği yapabileceklerini söylediler.

IPRU tanınıyor

Biz kendimizi TİKA'ya tanıtmak isterken, TİKA meğerse bizi bayağı bir incelemiş, bizi çok iyi tanıdıklarını gördük. TİKA yönetiminde çok ciddi çalışmalar yürüten insanlar var. Sayın Birol Çetin'i iftar yemeğimize de davet ettik. Önümüzdeki hafta bir kez daha görüşeceğiz. IPRU'nun gerekliliğini Türkiye'deki derneklere ve kamu kuruluşlarına yavaş yavaş izah etmiş oluyoruz. IPRU'nun bir ihtiyaç olduğunu ve ne kadar doğru bir yapılanma olduğunu ve bunun için çaba sarfettiğimizin bilinmesini istiyoruz. IPRU'nun Türkiye'nin gurur duyacağı bir kuruluş olacağına inanıyoruz. Herkesi IPRU'yu desteklemeye davet ediyoruz. ■

Artan talep taşımacıları memnun ederken, tedarikçi bulmakta zorlanıyorlar

Araç sıkıntısı var



Levent Birant

Levent Birant: Sektörde gerçekten araç sıkıntımız var. Geçen sene yaşanan sıkıntılar nedeniyle filolardaki araçlar azaldı. Sektörde çekilenler oldu. Bireysel otobüsçü bulmakta zorlanıyoruz. Küçük servis araçlarında da, şehirlerarasında durum aynı. Firmalar yatırım yapmak zorunda. Biz 50 midibüs aldık, 30 adetlik büyük otobüs yatırımının 20'sini yaptık. Rakiplerimizde yatırım yapıyor.

2016'da yaşanan ekonomik zorluklara, 15 Temmuz süreci de eklenince hem şehirlerarası hem turizm taşımacıları çok zor bir yıl geçirdiler. Birçok bireysel otobüsçü sektörden çekildi. Zora düşen firmalar da araçlarını satmak zorunda kaldılar. Bu yıl sömestr tatili ile 1 Mayıs ve 19 Mayıs'ın 3'er günlük tatil olması ile ciddi bir yolcu artışı yaşandı. Artan talebe cevap vermek isteyen firmalar araç sıkıntısı yaşadılar. Firmalar bireysel otobüsçü bulmakta zorlandıklarını, artan talebe cevap verebilmek için yeni yatırıma yöneliklerini ifade ediyorlar.

Bireysel otobüsçü bulmak zor

Gürsel Turizm, Efe Tur, Öz Emniyet ve İzmit Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, sektörde yolculuk talebinin arttığına, buna karşılık olarak da geçmiş yıllarda yaşanan sıkıntılarının araç sayısını azalttığına dikkat çekti: "Sektörde gerçekten araç sıkıntısı var. Geçen sene yaşanan sıkıntılar nedeniyle filolardaki araçlar azaldı. Sektörde çekilenler oldu. Bireysel otobüsçü bulmakta zorlanıyoruz. Üreticilerin ikinci el parklarında otobüsler var. Üreticiler bir miktar da yurtdışına ikinci el otobüs ihracatı gerçekleştirdiler. Benim bildiğim kadıyla BusStore ciddi araç sattı. Turizmciilerden araçlarını satanlar çok oldu. Dolayısıyla araçlar her sene artarken, bu sene azaldı. Nisan ve Mayıs ayında da iç hareketlenme artınca araç temininde zorluk yaşıyoruz. Küçük servis araçlarında da, şehirlerarasında da durum aynı. Tedarikçi bulmakta zorlanıyoruz" dedi.

İyi bir sezon olacak

2017 yılının iyi bir yolcu talebiyle başladığını belirten Levent Birant, "Kurban Bayramı gibi bayramı andıran bir 19 Mayıs yaşadık. 3 günlük tatil olunca seyahate

perşembe gününden çıkanlar oldu. Devlet okulları 9 Haziran'da, özel okullarının bazıları 16 Haziran'da kapanıyor. Ramazan ayının ilk haftası dışında, bu yıl iyi bir sezon bekliyoruz. Geçen yıl, Ramazan'ın ardından üç dört günlük bir hareket yaşadık. 15 Temmuz kalkışması nedeniyle sezon komple gitti. Bu sene güçlü bir hareket bekliyoruz. Geçen yıl 6 milyona yaklaşmıştık. Biz bu yıl 7 milyon ve üzerinde yolcu taşıma hedefimiz var. Biz Batı Karadeniz hatlarımızda frekansı artırıyoruz. Ankara-İstanbul seferlerini artırıyoruz. Artık İstanbul'da iki yakada taşımacılık şekilleniyor, hem sektör hem yolcular buna mecbur kaldı. 3'üncü köprü hem maliyetleri artırdı hem de sefer saatlerinin uzamasına neden oldu. Anadolu yakasında taleplerin yoğunluğu artacak, seyahat süreleri de çok daha kısılacak" dedi.

30 otobüs, 50 midibüs yatırımı

Artan yolcu talebi karşısında sıkıntı yaşamamak için yeni yatırımlar yaptıklarını belirten Birant, "Tedarikçi konusunu biraz çözdük. 30 Prestij, 20 Otokar almaya yönelik anlaşmaları yaptık. Büyük otobüste BusStore'dan 2014 model 10 adet Travego aldık. 10 tane daha almak için konuşuyoruz, 10 tane de kiralayacağız. Büyük otobüste 30 araba takviye yapacağız. Karayolu Taşıma Yönetmeliği taslağına yönelik çalışmaların bir an önce tamamlanmasını ve yayınlanmasını bekliyoruz. Yönetmelikte kiralık-özmal ilişkisi 1 özmal 3 kiralık şeklinde olacak gibi görünüyor, ama artık sürekli otobüsçülük yapacak kişi sayısı az. Sahada bireysel taşımacılar zaten yok. Pratikte 1/3 oranı fazla işe yaramayacak. Firmalar yatırım yapmak durumunda olacaklar. Biz aldık, Kamil Koç aldı. Pamukkale Turizm aldı. Sonuç olarak Yönetmelik önemli ve belirleyici. Çıkmasını bekliyoruz hep birlikte" dedi. ■



Prestij ANTOTO'dan alınır



ANTOTO OTOMOTİV

www.antoto.com.tr

ANTOTO - Merkez

Adres: Altınova Sinan Mah.
Serik cd. No: 103 Kepez / ANTALYA
Tel: 0 242 340 55 50
Fax: 0 242 340 55 51
İrtibat: Ahmet GÜRİSOY Gsm: 0543 811 71 02

ANTOTO - İstanbul Şube

Adres: Altıntepe Mah. Yeni Otagar İçi
No: 38-50 Bayrampaşa / İSTANBUL
Tel: 0 212 658 27 50 - 51
İrtibat: Şafak KIYAR Gsm: 0530 969 27 72
Taner Akdemir: GSM: 0536 862 45 44

ANTOTO - İzmir Şube

İzmir Ankara Asfaltı Belkahve Mevkii
No: 409 Bornova / İZMİR
Tel: 0232 360 11 00
İrtibat: Fatih KAYA Gsm: 0530 151 15 93
İrtibat: Şakir YILMAZ Gsm: 0530 848 33 45

Temsa'dan Kamil Koç'a 40 Safir Plus

Temsa, Kamil Koç'a 40 adet 2+1 TEMSA Safir Plus VIP araç teslimatı daha gerçekleştirdi. Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, araçları Bursa Otogarı'nda düzenlenen törenle Kamil Koç Otobüsleri AŞ Operasyon Direktörü Çağatay Kepek ve teslim etti. Bu teslimatla Kamil Koç filosundaki Temsa marka araç sayısı 208'e ulaştı.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının 91 yıllık markası Kamil Koç, yolcularının güvenliği ve konforu için filosunu TEMSA ile büyütme devam ediyor. Türkiye'nin lider otobüs üreticisi TEMSA, Kamil Koç Otobüsleri AŞ filosuna son olarak 40 adet 2+1 TEMSA Safir Plus VIP araç daha teslim etti. Araçların teslim töreni, TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl, TEMSA Satış Müdürü Baybars Dağ, Kamil Koç Otobüsleri AŞ Operasyon Direktörü Çağatay Kepek, Kamil Koç Filo Yönetim Müdürü Ömer Tunca, Kamil Koç Kurumsal İletişim ve Pazarlama Müdürü Hakan Al ve çok sayıda davetli ve sektör temsilcisinin katılımıyla 23 Mayıs Salı günü Bursa Otogarı'nda gerçekleşti.

Kamil Koç Otobüsleri AŞ Operasyon Direktörü Çağatay Kepek, yeni 40 Temsa Safir Plus VIP otobüsün alımında takas olmadığını, filoyu büyüttüklerini belirterek, "Özellikle açacağımız yeni bir hat yok. Kendi organik büyümemiz için yatırım yapıyoruz. İhtiyacımız var. Bu yatırımla birlikte filomuzdaki 320 özmal aracın 208'i Temsa markasından oluşuyor" dedi.

6000 yolcuyla anket

2012 yılında filolarına kattıkları yeni araçlarla ilgili müşteri anketi yaptıklarını vurgulayan Çağatay Kepek, "2012 yılında filomuza kattığımız otobüs markalarına yönelik 6 bin yolcumuzla anket yaptık. Burada Temsa tarafında yolcunun bir teveccühü oldu. Yıllar içinde ikili ilişkilerimiz hem satış hem satış sonrası süreçleri de çok iyi seviyede gelişti. Yolcumuz da, biz de Temsa araçlardan memnunuz. Çok ciddi analizlerle yatırım sürecini belirliyoruz. Bakım, yakıt tüketimi ve ikinci el değeri çok önemli. Sadece Temsa'dan ilk alış fiyatı ile değil, aracı kullandığımız 4 yılda toplam maliyet sürecinde iyi veriler çıktığı için bugüne kadar Temsa yatırımları yaptık. Yeni yatırım sürecine yönelik Sayın Murat Anıl ile görüşeceğiz. Yatırımımız bu araçlarla sınırlı kalmayacak, hatta yeni başladık diyebilirim" dedi.

2017 iyi bir yıl olacak

2017 yılının iyi bir yıl olacağını düşündüklerini belirten Kepek, "Yılın ilk 5 ayındaki süreç sezona yönelik bizi çok umutlandırdı. İyi bir yıl bekliyoruz. Bunun işaretlerini sömestr tatilinde, 1 Mayıs ve 19 Mayıs'la birleşen kısa tatillerde gördük. Geçen yıl yaşanan darbe süreci ile birlikte seyahat sıklıkları azaldı. Ertelemiş seyahat talebinin 2017 yılında yeni bir artış trendi getireceğini düşünüyoruz. Özellikle de Ramazan ayının da sezona yönelik etkisinin azalması ve sezonu bölmemesi de iyi bir yıl beklentimizi artırıyor" diye konuştu.

En çok yolcu taşıyan firma

Kamil Koç'un her yıl hedeflerini büyütürken yoluna devam ettiğini belirten Çağatay Kepek, "Bu yıl 19 milyon aşacağımızı ve 20 milyon hedefine ulaşacağımıza inanıyoruz. Sektörde taşınan yolcu verileri çok net değil, ama en çok yolcu taşıyan firma konumuna geldiğimizi düşünüyoruz. Bu yıl da en çok yolcu taşıyan şirket Kamil Koç olacak. Yaz sezonunun her ayında taşıdığımız yolcu 2 milyonun üzerine çıkacak, veriler bunu bize gösteriyor" dedi.

Sektörün otobüse ihtiyacı var

Kamil Koç Otobüsleri AŞ Operasyon Direktörü Çağatay Kepek, yazın toplam araç filolarının 1200 dolayına çıktığını belirterek, "Bu rakam kış ayında 900 seviyesine iniyor. Ancak bu yıl yolcu varken, sektörümüzün yaşayacağı bir sıkıntıya da dikkat çekmek istiyorum; geçmiş yıllarda yaşanan kötü sezonlar nedeniyle sektörden çekilen araçların çok olmasının bir sıkıntı yaratacağını düşünüyoruz. Bu yıl yolcumuz var ama çok ciddi seviyede araç yetersiz olacak gibi görünüyor" dedi.

Safir ihtiyaçlara cevap veriyor

TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl, "2010 yılından beri Kamil Koç'un çözüm ortağıyız. Bugün teslim ettiğimiz 40 adet 2+1 TEMSA Safir Plus VIP aracımızla birlikte Kamil Koç filosundaki TEMSA markalı özmal araç sayısı 208 oldu. Burada sadece satışın değil, satış sonrası ile bütünlük sağlayıp yaşam boyu maliyet sürecinde kullanıcıya sağladığı avantajlar nedeniyle Temsa tercihlerinin mutluluğunu yaşıyoruz. Bu işbirliğinin artarak devam edeceğine inanıyoruz. Çünkü Safir VIP ürünümüz Türkiye pazarında 2+1 segmentinde en çok satan otobüs ünvanını elinde tutuyor. Müşteri, patron ve kullanıcı ihtiyaçlarına cevap veriyor. Her iyi ürün değiştirilmez, geliştirilir mantığıyla her sene Safir'in üstüne sahadan, kullanıcılardan aldığımız bilgileri ekleyerek devam ediyoruz. Ertelelenen seyahat talebinin bu yıl sezona hareket getireceğini düşünüyoruz. Kamil Koç ailesine bizlere duydukları güven ve

bağlıktan dolayı teşekkür ediyorum. Hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" dedi.

2017'nin daha temkinli olunan bir yıl olduğuna dikkat çeken Murat Anıl, "Pazar rakamları açısından geçen yılın seviyesine ulaşmak biraz zor gözüküyor. Bu sene biraz daha derli toplu ve pazan koklayarak devam ediyoruz. Bunun da faydasını gördük."



TEMSA

TEMSA'nın Safir'i Türkiye'nin Kıymetlisi...



SAFİR
Plus

TEMSA Safir, konforu, geniş koltuk mesafesi, düşük yakıt tüketimi ve yüksek performansı ile kaliteli yolculuklar sunuyor.

temsa.com



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Bireysel otobüsçü yok oldu

Sektörde doğal bir çekilme var. Hesap ortadadır. Özellikle 2001 yılında 8 milyon 700 bin havayolu yolcusu varken 2016 yılı sonuçlarına göre 102 milyon yolcuya ulaştı. 2020 yılında bu rakamın 120 milyonu bulacağı söyleniyor. Havayolundaki büyüme de bu rakamın yakalanacağı gösteriyor. Otopar çıkışları, otoyollar, köprüler, feribotlar, akaryakıt ve yolcu azlığı sektörde ciddi şekilde sorun doğuruyor. Önce şehirlerarasından turizme kayma oldu. İstanbul'da, turizm parkında yatan otobüsler ortada. Borçlarından dolayı otobüslerini iade eden çok sayıda arkadaşımız oldu. Atıl kapasite birikti. Diğer taraftan çalışmakta olan otobüslerin çalışma şartları ve maliyetleri ağırlaştı, ağırlaşmaya da devam edecek.

Otobüs yatırımcısı

Önce bireysel otobüsçü yok oldu. Şimdi grup otobüsçüsü de çekiliyor. Otobüs yatırımcısı artık sektöre girmiyor. Mevcutları korumaya çalışmak lazım. Yeni yatırımcıların sektöre girişleri için bir neden oluşmuyor. Kar yok, borç ödeme yok. İşte, fabrikalar da üretimlerini kısıtladılar. Otobüs çıkışları durdu. Otobüs kiralama, sezonluk kiralama gibi yöntemler gelişiyor. Biz kara tablo çizmekten yorulduk, ama sonuçları hep dedikimiz gibi çıktığı için de söylenmeye devam ediyoruz.

3-4 ay seneyi kurtarmıyor

İnsanların tatillerle sınırlı bir iş potansiyeli var. Tabii otobüsler çekildiği için arz talep dengesi talep aleyhine bozulabilir. Bu geçici bir durum ama sonuçta bayramlar, özel günler, sezon bütün seneyi kurtarmıyor. Çünkü kış aylarında otobüslerin yatmasının getirdiği büyük bir maliyet var. 3-4 aylık kârlılık dönemi, 8 ayı kapatamıyor, otobüsçü de sürekli yatırımcısını kaybediyor. Bu da bir kısır döngüye dönüştü. Uçaklar uzun mesafelerde çok ciddi indirimler yapmaya devam ediyor. Yazın bile yoğun günlerde, hafta arası fiyatlar dip yapabiliyor. Sonuçta yazın bir gidış ve dönüş dönemi var. Ortasında bir aylık verimli bir dönem var. Haziranın neredeyse tamamı Ramazan ayı olarak geçiyor. Haziran ayı tamamen kayıp bu sene de. Önümüzdeki yıl bayram, Haziran'ın 14'üne gelecek ve sezon biraz daha iyi geçecek. Bütün bunlardan yola çıkarak, otobüs işletmecilerinin yaptıkları ciroyu kaybetmemeleri için çok daha akıllı çalışmaları lazım. Serviste, terminalde birleşmeler olması lazım.

Kayseri örnek olmalı

Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Mustafa Çelik ilk adımı attı. Teşekkür ediyoruz kendisine. Bizim önerimiz olan fikri hayata geçirmek için gerekli çalışmaları tamamladı ihaleye çıktı. Şehir içindeki acenteler kapatılıyor, servisler tamamen kalkıyor. Servisleri belediye ücreti karşılığında yapacak. Servisi kullanan bedelini ödeyecek, kullanmayan da ödemeyecek. Şehir içi terminallere gelince; Başkan, bize, çok cüzi bir komisyonla bunları insansız bir terminal gibi çalıştıracaklarını söyledi. İsteyen bunun içine banko da koyabilir. Kiosklar da içinde olacak. Kayseri modelinin tüm Türkiye'ye örnek olmasını diliyoruz. Muğla Büyükşehir Belediye Başkanımıza da bu modeli aktardık. Artık İstanbul'un bir adım atması gerekiyor. İstanbul'un adım atması için de bu çalışmaları hızlandırmamız gerekiyor. Özellikle büyük firmaların sahiplerinin bu kazancı görmesi gerekiyor.

Giderleri kısmının yolu

Otobüslerden yüzde 30 kesinti yaptığımız süreçte otobüsçü kar edemiyor. Kar edemeyince yola gidemiyor. O zaman bizim giderlerimizi kısmamız lazım. Giderlerimizi kısıtlayabileceğimiz en önemli alan acente komisyonları. Bunların minimize edilmesi ve yolcudan hizmet bedeli alınması, ücretlerin standart kalması, önce ortak ücretsiz servis, sonra ortak ücretli servis olarak çalıştırmamız gerekiyor. Havayollarındaki Havaş, Havataş bir örnek. Bundan yola çıkarak bizim de artık tasarrufa yönelmemiz gerekiyor. Kısa mesafelerde ikramı kaldırmak gibi birçok adımı atmamız gerekiyor. Tüm bunlar sektörü kurtarır mı, kurtarmaz. Kurtaracak olan giderlerden tasarruf yapmak. Servis başta geliyor, acente komisyonları ikinci planda geliyor. Biletlerin büyük bir bölümünü akıllı sistemlerle satarsak kısmı bir rahatlama olur. O zaman otobüsçü yatırımcı bulur.

Otoyol ve köprü maliyetleri

Otoyol, köprü maliyetlerine çözüm bulunmalı. Konuyu Sayın Cumhurbaşkanına kadar yazdık. Herhangi bir cevap gelmedi. İstanbul Boğazi'ni eşit şartlarda kullanan herkesin aynı bedeli ödemesi lazımkken 3'üncü köprü özelleştirilmiş olabilir ama bu konuda aynı faydayı sağlayan taşıtların 1'inci 2'inci köprüden çok ucuz bedelle, 3'üncü köprüden çok ağır bedelle geçmeleri kabul edilebilir bir durum değil. Biz köprülerin homojen şekilde ücretlendirilmesini istiyoruz. 1, 2, 3'üncü köprülerden sonuçta bir sübvansiyon yapılacak. Köprülerden geçişlerin bedelini hep birlikte ödeyelim.

3 'üncü köprü zorunluluğu

3'üncü köprü'nün getirdiği ağır bedeli geri kazanmanın yolu; köprüler arasında şartları ve ücretleri eşitlemekten geçiyor. Köprü maliyeti yaşamımızdaki bütün tüketime yansıyor. 3'üncü köprü'nün teşvik edecek bir yapısı olmalı. Hem uzak hem pahalı, oysa uzak olduğu için ucuz olmalı. Bu konuda inanıyorum üst akıl bir adım atacaktır. İstanbul halkına zulüm yapan bu köprü, sektörümüze de zulüm köprüsü oldu. Bu konuda sesimizi yükseltmek zorundayız. İzmit, Bursa otobüsçülüğü çok büyük zarar gördü. Uzun mesafeler de aynı şekilde. Ulaşım ekonomisine aykırı olan bu durumun bir an önce giderilmesi gerekiyor diye düşünüyorum. ■

TÜRSAB: Yönetmelik taslağı çözüm odaklı

TÜRSAB ile Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın Ankara'da düzenlediği Turizm Taşımacılığı Sorunları Çalıştayı; sektör adına kazanımlar ve yeni uygulamaların müjdecisi oldu.

TÜRSAB ile Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü işbirliğiyle gerçekleştirilen "Turizm Amaçlı Karayolu Taşımacılığını Güçleştiren Mevzuat Sorunları" başlıklı çalıştay, zor günlerden geçen ve sektörel sorunlarla boğuşan turizmciye umut verdi. Çalıştayda, Ulaştırma Bakanlığı yetkilileri, Karayolu Taşıma Yönetmeliği Taslağı, Elektronik Takip Denetim Sistemi (ETDS) uygulaması ve turizm sektörüne yönelik planlanan revizyonlarla ilgili bilgiler aktardı.

Özel TÜRSAB Ankara Anadolu Oteli'de ve Turizm Meslek Lisesi toplantı salonunda gerçekleştirilen çalıştaya, UDH Bakanlık KIDGM Yolcu Taşımacılığı Daire Başkanı Mahmut Gürses ve Bakanlık yetkilileri, TÜRSAB Genel Sekreteri Çetin Gürcün, Yönetim Kurulu Üyesi Numan Olcar, Orta Anadolu BYK Başkanı C. Engin Şahin, TURGÖN Platformu Kurucusu Aydın Yaylacıklarlar, TÜRSAB Ankara Özel Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi İcra Kurulu Başkanı Ercan Durmuş, TÜRSAB avukatları ve seyahat acenteleri katıldı.

Taşımacılık değerlendirmesi

Turizm taşımacılığı ile yolcu taşımacılığı esaslarının birbirinden ayrı değerlendirilmesi gerektiğini

talap eden TÜRSAB yetkilileri, her iki alanın da birbirlerine yakın olmadığını düşündüklerini belirtti: "Bu iki taşımacılık türünün ayrı bir olarak ayrı mevzuatlar şeklinde veya aynı mevzuatta ama isminde 'turizm' kelimesi geçirilerek düzenlenmesi tarafında olduk. Belge birleşmeleri usul ve esasları iyi belirlenirse sorun yaratmayacağına inanıyoruz."

Düzenleyici otorite belirsizliği

Çalıştayda; turizm taşımacılığını imkansız kılan dağınık mevzuat ve düzenleyici otorite belirsizliğinin, yasal dayanağı olmayan, ticari hayatı zorlayan ve ülke turizminin imajını zedeleyen idari yaptırımlara neden olduğuna dikkat çekildi: Düzenleyici otorite belirsizliği konusunda üç ayak var. UDH Bakanlık, Kültür ve Turizm Bakanlık ve belediyeler. Büyükşehir belediyeleri ile UDH Bakanlık arasında ciddi bir yetki karmaşası var. Kimisi kendisini belgelendirme yetkinde görüyor, bir belge yetmiyor diğerini almanız gerekiyor. Ortada neye tabi olması gerektiğini bilmeyen sektör bileşenleri var. Belgelerin de neyi karşıladığı belli değil. Mevzuat çok net değil, düzenleyici otorite de belirsiz.

Elektronik takip sistemi

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü Yolcu Taşımacılığı Daire Başkanı Mahmut Gürses, "Elektronik Takip Denetim Sistemi (ETDS) oluşturuyoruz, testlere başladık. Böylece faaliyette bulunanların grup mu, tur mu, özel mi olduklarını bileceğiz. ETDS ile başıboşluğu kaldıracacağız.



Seyahat acentaları için EDTS yararlı bir uygulama olacak. Acente bir saat önce sisteme tur ve transfer ekleyecek ve belediyeler karışmayacak" dedi. TÜRSAB yetkilileri bu düzenlemenin çok memnuniyet verici olacağını belirttiler.

Turizm özel belge yaratamayız

Turizm özel belge yapamayacaklarını vurgulayan Daire Başkanı Gürses, "Turizm özel belgelendirme suiistimal yaratır. Ancak turizmciye uygun revizeler yapabiliriz. Acente ve tek noktaya transfer sorunu için talimat yazacağız. Turizmciye D belgesi verebiliriz. Fiyatı yüzde 50 düşürdük. Yeni düzenleme ile 75 olan koltuk sayısı 150 olacak ve 9+1'den başlayan araçlar ile belge alınabilecek. Ayrıca Ulaştırma Polisi şeklinde düzenlemeler için uğraşıyoruz" dedi.

"Bir iki aracı olan bu işi yapmasın, kurallara uysun" uyarısının öne çıktığı toplantıda

"Kültür ve Turizm Bakanlık ile Ulaştırma Bakanlık belgesi alması bir seyahat acentesi belediye tarafından korsan diye cezalandırılmamalı" ifadelerine yer verildi.

Grup taşıma sorunu çözülüyor

Seyahat acentelerinin havalimanlarından turizm noktalarına ve bu farklı noktalardan havalimanlarına birden fazla yolcu grubu ile gerçekleştirdikleri transfer faaliyetleri ile ilgili sorunları, yazılı ve sözlü olarak defalarca görüştüklerini belirten TÜRSAB yetkilileri, taslak Yönetmelikte bu sorunu çözecek bir düzenlemenin yer aldığını ve bunun büyük bir memnuniyet oluşturduğunu belirtti. TÜRSAB yetkilileri, çalıştayın bu anlamda son derece verimli geçtiğini, Yönetmeliğin çözüm odaklı uygulamalar içerdiğini, düzenleme ile birden fazla sektörel kazanım yakaladıklarını ifade ettiler. ■



Otoyol tesislerinde

Standartlar yükselmeli

TOBB Karayolu Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, Otoyol Tesisçileri Derneği yönetimi ve üyeleri ile bir araya gelerek, otoyol tesislerinin standartlarının yükseltilmesine yönelik görüşmelerde bulduklarını söyledi.

Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım 25 Mayıs Perşembe günü Otoyol Tesisçileri Derneği yönetimi ile Hendek'te bir toplantıyla bir araya geldi. Başkan Yıldırım, Otoyol Tesisçileri Derneği'nin öncelikli kuruluş amacının otoyol tesislerinin standartlarını yükseltmek, çalışma koşullarını iyileştirmek, tesisler arasındaki adaletsizliğin giderilmesi, tesisçilerin işletme sürecinde yaptıkları eksikliklerin giderilmesi olduğunu söyledi. Otoyol tesislerinde verilen kaliteli hizmetin seyahat sürecine de, sektöre de olumlu yansımalar olacağını belirten Yıldırım, "Bu toplantıya Hendek bölgesindeki tüm tesislerin yöneticileri katıldı. Tesislerdeki tuvaletlerle ilgili yaşanan sorunları konuştuk. Tuvaletlerin ücretsiz şekilde hizmet verdiği ifade edildi. Ancak tesislerde genelde tuvalet ihtiyacının giderildiği ve alışveriş yapılmadığı şikayeti dile getirildi. Tesisçiler para kazanamadıklarını ifade ettiler. Otoyol tesislerinin sorunlarının giderilmesi için Ulaştırma Bakanlık ve Karayolları Genel Müdürlüğü yetkilileri ile bir araya gelinmesi konusunda bir karar alındı. Bu tesislerin ülkenin yüz akı olduğu belirtildi. Seyahatler sürecindeki bu noktalarda sunulan kaliteli hizmetin müşteri memnuniyeti açısından çok büyük önem taşıdığı vurgulandı. Tesislerin çalışma koşulları ve ihale koşullarının düzenlenmesi gerekiyor. İki tarafın da gelir sağlayacağı düzenlemelere

yönelik projelerimiz var. Bu konuda adım atmaya çalışacağız" dedi. Konu üzerinde çalışmalarını hızlandırdıklarını ifade eden Mustafa Yıldırım, "Önümüzdeki süreçte

otoyol tesislerinin tamamının bu dernek çatısı altında buluşması için biz de gereken desteği vereceğiz" diye konuştu. ■



Devletin en üst organları

IPRU ile birlikte çalışmak istiyor



Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) Heyeti 23 Mayıs 2017 Salı günü T.C. Başbakanlık Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı'nı ziyaret etti.

TİKA'ya yapılan ziyaret heyetinde Genel Başkan A. Fatih Tamay, Başkan Yardımcıları Birol Özcan, Mustafa Yıldırım, Mehmet Erdoğan ve Genel Sekreter Mevlüt İlgin yer aldı. IPRU heyetinin yaptığı ziyarete TİKA Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Birol Çetin evsahipliği yaptı.

Genel Başkan A.Fatih Tamay, ziyaretin çok güzel geçtiğini, Birol Çetin'in kendilerini çok sıcak karşıladığını ve IPRU hakkında geniş bir bilgi sahibi olduğunu gördüklerini, TİKA'yı ziyaret ettikleri için çok memnun olduklarını söyledi. Tamay, özellikle IPRU örgütlenme çalışmalarında TİKA'nın tecrübelerinden ve bilgi birikimlerinden yararlanmak istediklerini sözlerine ekledi.

TİKA Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Birol Çetin, IPRU projesinin hem ülkemiz hem de karayolu yolcu taşımacılığı sektörü için çok önemli bir proje olduğunu, TİKA'nın 100'den fazla ülkede faaliyette bulunduğunu, TİKA ve IPRU'nun birlikte çalışması gerektiğini söyledi. IPRU örgütlenme çalışmalarında yardımcı olabileceklerini, IPRU'nun dünya genelinde tanınırlığını arttırmak için destek olacaklarını söyledi.

Ziyarete ayrıca Ekim ayı içerisinde yapılması planlanan IPRU 2. Olağan Genel Kurulu hakkında da görüş alışverişinde bulunuldu. Genel Kurulun Ankara'da yapılmasının yararlı olacağı, IPRU'ya üye olan ve ileride üye olması öngörülen ülkelere Bakanlık düzeyinde katılım için davetiyelerin hem IPRU hem de UDH Bakanlığı yetkililerince davetiyeler gönderilmesi konusunda görüş birliğine varıldı. Ayrıca Prof. Dr. Birol Çetin IPRU 2. Olağan Genel Kurulu çalışmalarında yurtdışından gelecek delege ve misafirlerin konaklamalarında ve geliş-gidişlerinde IPRU'ya destek olabileceklerini, T.C. Ulaştırma Bakanlığı'ndan yetkililerin de katılacağı bir toplantının çok yararlı olacağını söyledi. ■



İSTAB'dan Vali Şahin'e ziyaret

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) İstanbul Valisi Vasip Şahin'i makamında ziyaret etti.

Başkan Yardımcıları Aziz Baş ve Celal Kalkan ile Yönetim Kurulu Üyesi Dursun Ali Camadan'dan oluşan İSTAB Heyeti, 24 Mayıs Çarşamba günü İstanbul Valisi Vasip

Şahin'i makamında ziyaret etti. Ziyarete İstanbul'da 50 bin kişinin doğrudan ya da dolaylı olarak istihdam edildiği servis sektörünün sorunları ve çözüm önerileri Vali Şahin'e anlatıldı.

Vali Şahin, servis sektörünün temsilcilerini çok sıcak karşılar, İSTAB heyeti de Vali Şahin'e ilgisi için teşekkür etti. ■

Servis Taşımacılığının Yeni Rüzgarı Poyraz



Düşük işletme giderlerine sahip, ekonomik, yedek parçası bol ve sağlam bir otobüs arıyorsanız, hemen bir Otokar Yetkili Satıcısı'na gelin, Otokar Poyraz'ı yakından görün.

Servis taşımacılığının yeni rüzgarı Otokar Poyraz ile tanışın.

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



Otokar
Doğru karar



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

25 koltuk ne getiriyor?

Özellikle kazalar sonrasında kazaya karışan taşıtlar ve bu kapsamda otobüsler üzerinde çok durulur. Şüphesiz ki, insan canı çok kıymetli. Bu yönüyle kazalar ve insan taşıyan araçlar üzerinde ne kadar durulsa yeridir. Hele bu işi para kazanmak için yapan ticari yolcu taşımacıları, her türlü titizliği göstermelidir. Gelin, otobüslerin ve tüm taşıtların iyi olması için neler yapıldığına bir göz atalım.

İyi üretim

Her ne kadar bazı taşıtlar özel atölyelerde az sayıda üretiliyorsa da taşıtlar büyük tesislerde çok fazla kapasitelerde üretiliyor. Bunların üretimleriyle ilgili özel kurallar var. Her birinin kalitesi farklı olmakla birlikte hepsi belirli yeterliliğe sahip. Bu arada belirtelim ki, az sayıda üretim yapan atölye türü yerlerde çok ilginç ki, çok pahalıya satılan özel otomobiller bulunuyor. Ülkemizde de bazı dünya markalarının uzantısı olsalar da çok önemli bir araç üretimi var. Bunların yeterliliği de garanti altında. İster ithal, ister yerli olsun araçların büyük ölçüde yeterli olduğunu söyleyebiliriz. Tabii, her şeyin daha iyisi arzu edilir.

Değişiklik

Gerek bazı özellik veya organlarının yetersiz kalması gerekse kazalar sonrasında eski hale döneme sonuca araçlarda değişiklikler yapılıyor. Bunların da rastgele olmaması lazım. Buna ilişkin de mevzuatımız var.

Bakım

Çalışan her organ veya araç gibi taşıtlar da kullanım sonucu eskiyor. Bunun sonucunda performans kayıpları ve riskler oluşuyor. Bunlara karşı araçların gözden geçirilip yenilenmesi gerekiyor. Zaten nelerin kullanım miktarına nelerin geçen zamana göre eskikip değiştirilmesi gerektiği biliniyor. Yeter ki, tasarruf edeceğim diye bakım yapmaktan veya bakımı geciktirmekten kaçınılmasın. Hangi bakımın zamanında tam olarak yapıp yapılmadığı kolay anlaşılıyor. Bunun tek yolu yetkili yerlerde yapılması ve belgelendirilmesi.

Onarım

Kullanıma bağlı olarak bazı organlar eskikip iş göremez hale geliyor. Bazıları da istenmeyen kazalardan zarar görüyor. Bu durumlarda araçlar üzerinde bazı parçaların değiştirilmesi bazılarında tamiri gerekebiliyor. Bu da takibi zor bir konu. Her an yetersizlik oluşabilir.

Muayene

Araçların kullanım koşulları ve zaman etkisiyle yeterliliklerini kaybedip kaybetmedikleri ancak iyi bir muayene ile anlaşılabilir. Ülkemizde artık Avrupa standartlarında bir muayene düzeni var. Şüphesiz ki eleştirilebilecek yanları da... Burada muayenenin kapsamı kadar sıklığı da önemli. Özel araçlarda iki yılda bir, ticari araçlarda yılda bir muayene uygun mu? Özellikle ticari araçlarda daha sık muayene düşünülebilir. Zaman esası yerine kullanım miktarı yani yapılan km esas alınabilir. Bunun yanı sıra yol koşulları da dikkate alınabilir. Otoyolda 50 bin km.de olan araç eskimesi köy yolunda 10 bin km.de olabilir. Yine aşırı yüklemenin olup olmaması yollar kadar araçlar için de önemli. Tabii araç yolcu veya eşya şeklinde bir yük taşıyacağına göre yük altında dayanıklılık muayenesi de düşünülmeli.

Sigorta

İyi bir araç iyi bir şekilde kullanılsa ve muayenesi de yapılsa dahi kaza riski içerir. Bu kendsinden veya trafikteki diğer unsurlardan olabilir. Araç sahibi veya kullanıcısının zararları da önemli olmakla birlikte başkalarına verilecek zararlar mutlaka düşünülmeli,

tazmini garanti altına alınmalıdır. Bu da yeterli zorunlu sigortalar yoluyla oluyor. Maliyet yükselecek diye yetersiz sigorta hali düşünülmemelidir.

Taşıma mevzuatı

Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğinde taşımalarda kullanılan taşıtların değişik özellikleri de dikkate alınıyor. Tabii, ne kadar faydalı ve önemli olduğu ayrı bir konu.

Bunlardan birincisi taşıt model veya yaşı. Önceden bir yaş sınırlaması vardı. Şimdi gelişen muayene sonrasında kaldırıldı. Eski taşıtların muayeneden geçse bile riski artırabilir mi? Şimdi yaş sadece asgari kapasitede aranıyor ki, mali yeterlilik için.

Bir başka konu araçların özmal veya sözleşmeli olması. Yapı açısından özmal veya sözleşmeli aracın daha iyi veya daha kötü olduğunu söylemek mümkün değil. Ancak özmal taşıtların daha kontrollü ve daha verimli çalıştığı bir gerçek. Sözleşmeli araçların da çoğunlukla sahibi tarafından kullanılması bir avantaj olabilir, ancak taşımacının denetiminden kaçmamak kaydıyla.

Araç kapasitesi

Yolcu taşıtları büyüklüklerine göre otomobil, minibüs ve otobüs diye ayrılıyordu. Otobüsler de küçük, büyük ayrımına tabiydi. Şimdi minibüsler otobüs tanımı içine girdi. Otobüsler yine minibüs, minibüs ve büyük otobüs diye ayrılabilir. Peki, büyüklüğün güvenlik açısından önemi var mı? Yani büyük araç daha güvenli diyebilir miyiz? Öyle olsaydı küçük araç kullanımını sınırlandırırız. Artık turizm/grup taşımacılığında otomobilden en büyük otobüse kadar her ölçekte taşıt kullanılabiliyor. İhtiyaçlara göre doğrusu da bu. Tarifeli taşıma da yapabilmek D4-Y belgeli taşımacılar da büyük küçük her tür otobüs kullanabiliyor.

25 koltuk niye?

Tarifeli taşımalarda ilginç bir durum var. Öteden beri 25 koltuktan küçük taşıtların kullanımı yasak. Niyesi de, nereden bulunduğu da belli değil. Şimdi bunda bir değişiklik düşünülmüş. Taslakta yurtiçi ve uluslararası ayrımı yapılmış. Bunun da nedeni bilmiyoruz. Burada ihtiyacın önemli olduğu yine hatırlanmalı. Şu anda 25-30 koltuklu otobüs serbest. Siz İstanbul-Ankara, İstanbul-İzmir veya benzeri hatlarda hiç böyle otobüs kullanıldığını gördünüz mü? 25'in altını serbest etseniz kullanılır mı? Kullanıldığı yer olur ise bilin ki, orada buna ihtiyaç var demektir. Küçük iki yerleşim arasında talep az olduğunda bu kullanım zorunludur. Zaten Y belgesi için bu düşünülmüş. Birakin piyasası bunu dengelesin. Bazıları diyor ki, küçük araçlarla asgari kapasite kolay sağlanacak! Asgari kapasite şartı 3 araç veya 3 otobüs şeklinde olsaydı haklı olurlardı. Halbuki koltuk sayısı olunca küçük araçlardan daha çok alınması gerekecek.

Belgeye kayıt

Bir aracın bir belgeye kaydı onu güvenli yapar mı? Bence hayır. Onu güvenli yapacak olan belgeye kayıt sayesinde artabilecek denetim ve belge sahibinin unvanını ve parasını korumak amacıyla göstereceği titizliktir. O da ancak ya bilinçli belge sahibi ya da ihmali halinde daha ağır ceza olduğunda gündeme gelir. Taşıtlar ne kadar iyi üretilirse üretilsin, kullanıcının sorumluluğu öncelik alıyor. Bu kullanıcı sözünü hem taşımacıyı hem de aracın sürücüsünü kapsıyor. İnsan kusurlarını en aza indirmek için eğitim, bilinçlendirme yanında denetim ve cezalandırma kaçınılmaz oluyor. Neyse ki, gelişen teknoloji bize insan kusurlarını daha aza indiren daha gelişmiş ürünler sunuyor. ■

Brisa, Bridgestone Driveguard

Yeni Bir Kategori Oluşturdu

Ar-Ge çalışmaları ve yenilikçi üretim altyapısıyla ürünlerinin yüzde 95'ini Türkiye'de üreten Brisas, 2018 yılında Aksaray'daki ikinci fabrikasını açacak ve Driveguard lastiklerini de Türkiye'de üretmeye başlayacak.

Türkiye lastik sektörü lideri Brisas, 2017 yılında yenilikçi ürünleriyle sektördeki varlığını güçlendirmeye odaklandı. Şirket, sektörde yeni bir kategori oluşturan Bridgestone Driveguard lastiklerini de pazara sundu.

Brisa'nın son teknoloji ürünü lastikler üretme anlamında da liderliği üstlendiğini belirten **Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Korhan Korel**, Bridgestone Driveguard sunduğu teknoloji ile pazarda yeni bir kategori oluşturarak inovasyon anlamında çığır açan bir ürün. Yeni ürünümüzü binek araç sahiplerine emniyet ve

performans sağlama kararlılığımızla pazara sunarken, bu ürüne en uygun koşullar ve esneklikle sahip olmaları için de ürünün yerli üretimi için hazırlıklarımızı yapıyoruz" dedi. ■



DRIVEGUARD

Yapılan bir araştırmaya göre, sürücülerin yüzde 40'ı son 4 yılda lastik patlaması veya hasarı yaşadığını belirtirken, bu sorunların yüzde 23'ü gece saatlerinde ve yüzde 50'si şehir merkezlerine uzak yerlerde gerçekleşiyor. Bridgestone Driveguard, sahip olduğu patlasız da gidebilme özelliğiyle sürücülerin yaşadığı bu sorunlara son veriyor. Lastik patlasız da 80 km hızla 80 km boyunca sürüş keyfinin emniyet ve konforla kesintisiz olarak devam etmesini sağlıyor.

"Daha İyisi İçin" Hedefiyle

Bandag, 60. Yılı Kutluyor

Brisa'nın lastik kaplama markası Bandag, 60'uncu yılını "Daha İyisi İçin..." sloganı ve yeni logosuyla kutluyor.

Bandag'ın 60. yılında lastik kaplama segmentini canlandırmak ve müşterileri için yenilikçi ve sürdürülebilir bir iş çözümü olarak sektördeki varlığını güçlendirmek üzere faaliyetlerine hız verdiğini ifade eden **Brisa Ticari Ürünler Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Egemen Atış**, "Lastik kaplama sektörünün gelişmesi için en önemli unsur kalite. Bu kapsamda gerçekleştirdiğimiz önemli Ar-Ge ve üretim çalışmaları, yüksek kalite standartları ve uygun maliyetli çözümlerle ürün ömrünü uzatıyor,

bandag



müşterilerimizin giderek daha rekabetçi hale gelen bir pazarda en iyi fiyat-fayda dengesini elde etmelerine yardımcı oluyoruz" şeklinde konuştu. ■

Pirelli Endüstriyel Lastikler

Öz Trans'a çözüm ortağı oldu

Türkiye'nin iki büyük kuruluşu; filo çözümleri ile taşımacılığa farklı bir soluk getiren TP Endüstriyel ve Ticari Lastikler ile dökme yük taşımacılığı sektörünün lider kuruluşlarından Öz Trans işbirliğine imza attılar.

Öz Trans, 700'ün üzerindeki araç filosunun lastik yönetimi ile ilgili olarak TP Endüstriyel Lastikler ile anlaşma imzaladı. İmza törenine TP Endüstriyel Lastikler Türkiye CEO'su Alp Günvaran, Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak, Öz Trans Yönetim

Kurulu Üyesi Mehmet Özkan ve 3.Havalimanı Proje Direktörü Alp Şeref Işıktas katıldı.

Söz konusu işbirliği, TP Endüstriyel Lastikler tarafından Öz Trans filosuna; doğru lastik kullanımı, lastiklerin hava basınçlarının ölçülmesi ve düzenlenmesi konularında hizmet verilmesini içeriyor. Anzalı lastiklerin takibinin yapılarak sorunların tespiti ve düzeltici aksiyonlarının alınması, 30 günde bir tüm araç kontrollerinin



yapılması ve tüm bu takiplerin Fleet Tech programı ile kayıt alınarak depolanması konularında Öz Trans'a destek verilmesi de planlanıyor. ■

Çobantur da Krone kervanına katıldı

Türkiye'nin en büyük lojistik şirketleri arasında yer alan Çobantur Boltas, filosunu Krone'lerle güçlendirme kararı aldı. Krone ile 50 adetlik Profi Liner Huckepack (HP) anlaşması yapan şirket, Krone'yi kalitesi, sağlamlığı ve satış sonrası güvencesi nedeniyle tercih etti.

50 adet Profi Liner HP siparişlerinin 25 adetini teslim alan Çobantur Boltas'ın Filo Direktörü Cumhuriyet Erzurumoglu, Krone'yi tercih etmelerinin nedenini sağlamlık, kalite ve satış sonrası güven diye özetledi. Krone

ailesinin en yetenekli üyelerinden biri olan Profi Liner Huckepack (HP), tren taşımacılığına uyumlu gerçek bir nakliye uzmanı olarak ön plana çıkıyor.

İstanbul'da Çobantur Boltas'ın tesislerinde gerçekleşen teslimat törenine Krone Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar, Krone Türkiye Bölge Satış Yöneticisi Cenk Rona ve Çobantur Boltas Filo Direktörü Cumhuriyet Erzurumoglu katıldı. Erzurumoglu, "Krone'nin ülkemize olan güven ve inancını da burada oluşturdukları yapılanmayla görebiliyoruz. Bu sebeple Krone ile çalışmaya başlamış olmak bizi heyecanlandırıyor. Biz, kalite ve sağlamlığa önem veriyoruz. İkinci

el değeri ve satış sonrası hizmeti yapılanmasını da görünce Krone'yi tercih etmemek için hiçbir neden göremedik" şeklinde konuştu.

Krone Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar da, "Çobantur Boltas'a hep yakında olabilmek ve onların ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilmek için hem araçlarımızın kalitesi ve sağlamlığı, hem kullanıcılarımızın araçlarımızı rahat ve pratik bir şekilde kullanabilmeleri, hem de satış sonrasında yaşayacakları her türlü konuya çözüm bulabilmek için yurt genelinde bir ağ oluşturduk. Şu anda Türkiye genelinde 32 yetkili servisimizle hizmet veriyoruz. Amacımız müşterilerimizi her daim memnun edebilmek" dedi. ■



Teknoloji Ekrem Özcan



ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Yerli Otomobil

Geçtiğimiz hafta 'yerli otomobil' konusu, TOBB Genel Kurultayı ve TÜSİAD Kurulunda tekrar gündeme geldi. Aslında TÜBİTAK'ın ve Bakanlığın süregelen çalışmalarına bacak olursak, medyaya yansımaya da hep gündemde. Biliyorsunuz, bu projede başlanan strateji, Saab 9-3'ün tüm fikri mülkiyet hakları dahil platformu satın alınarak ilerlenmesiydi. 6 ay süren satın alma görüşmelerinin ardından, ismiyle birlikte tüm fikri mülkiyet hakları satın alındı ve çalışmalar Saab 9-3'ün platformu üzerinden devam ediyor. TÜBİTAK liderliğinde çalışılan bu yerli araçta hedef, menzili uzatılmış bir elektrikli otomobil. Peki, ne zaman yollara çıkmaya hazır olur bu yerli otomobil diye soracak olursanız, plan 2020 yılı. Saab'ın ismi de alındı, marka Saab adı altında mı ilerleyecek? Bu kısım net, hayır, Saab ismi kullanılmayacak. Yeni bir isim bulunacak ve o isimle devam edilecek. Seri üretime geçildiğinde de kullanılan malzemelerin en az yüzde 85'inin de Türkiye'de üretilmesi hedefleniyor.

Elektrikli Otomobil

Şimdi gelelim Saab 9-3'ü hangi firmadan aldığımızı ve o firmanın başka modellerle araç üretip üretmeyeceğine... SAAB, İsveçli bir otomobil üreticisi. İsveç'in Trollhatten adlı şehrinde bulunan fabrikada üretimini yapıyordu. Ta ki 2012 yılında iflas edene kadar. Şirket iflas ettikten sonra, National Electric Vehicle Sweden AB, Nevs adlı firma SAAB'ın varlıklarını satın aldı. Bakmayın firmanın isminde Sweden falan geçtiğine, kurucusu Çin asıllı bir İsveç vatandaşı. Şirketin bu satın almadan sonra ana hedefi de üretimi Çin'e taşımak ve Çin'in ilk milli elektrikli otomobilini üretmekti. Üretilen otomobilin adını SAAB olarak kullanırsın kullanamazsın tartışmalarına, yine İsveç'in havacılık ve savunma sanayi şirketi Saab Group son noktayı koymuştu. 'Marka hakları bende, Saab ismiyle yeni araç üretmezsin' dedi. Nevs firması da üreticileri otomobilleri Nevs marka adıyla üretme kararı aldı. Şimdi sıkı durun, Nevs, ilk olarak üretecekleri otomobilin elektrikli olacağını duyurmuştu. Peki, hangi platformu kullanacaktı? Satın aldıkları Saab şirketinin 9-3 modelinin platformunu. Ta ki biz bu platformun haklarını onlardan alıncaya kadar. Bu gelişmelerin tamamını özetleyecek olursak, aslında Çin'in ilk milli elektrikli otomobilinin platformu olması planlanan Saab 9-3'ü, Türkiye olarak biz satın almış olduk ve kendi milli elektrikli otomobilimizi üretme adına büyük bir adım atmış olduk.

Elektrikli Otobüs

Peki, ticari araçlarda durum nasıl? Yerli otomobil çalışmalarının paralelinde, yerli otobüslerimiz var. Yerli otobüs konusunda, yerli otomobile nazaran çok ilerdediz. Avrupa'sından Amerika'sına yerli otobüslerimizin ihracatını gerçekleştiriyoruz. Hatta yerli elektrikli otobüslerimizi de üretiyoruz. Bu elektrikli otobüslerin, bırakın piyasaya çıkmaya ne zaman hazır hale gelir sorusunu, belediyelerimize teslimatları yapıldı ve kullanılmaya başlandı bile. Şöyle hızlıca hangi belediyemize kaç tane teslimatı yapılmış bakalım. İlk satış, Konya Büyükşehir'e olmuştu diye biliyorum. 4 elektrikli otobüs. Türkiye'de üretimi yapılan bu elektrikli otobüsler, Bozankaya'nın. Devamında Eskişehir 20 adet, İzmir Büyükşehir Belediyesi 40 adet üretimi tamamlanan elektrikli otobüsleri kullanmaya başladı. Bu elektrikli otobüslerin de satışına Bozankaya imza attı. Adana Büyükşehir Belediyesi'nin filosunda, Adana yollarında dolaşan bir adet elektrikli otobüs var; onun üretimini yapan firma da Temsa. Kocaeli Üniversitesi Teknopark'a teslim edilen bir adet elektrikli otobüs var, teslimatta imza Temsa'nın. Otokar'ın ürettiği ve birçok belediyenin filosunda, yollarında kullanılan elektrikli otobüsü de hazır.

Yerli otomobile odaklanmışken, yerli otomobilin katma değerini artıracak elektrikli batarya sistemleridir, ileri sürüş destek sistemleridir, bu teknolojilerin de ileri teknoloji altyapılı yerli olmasını teşvik etmeli, var olan firmalar varsa da devlet desteğiyle sahip çıkılmalıdır. Peki, var mı böyle yerli firmalar diye soracak olursanız, evet konularına hakim, çok da başarılı ve kendi imkanlarıyla başarıya çalışan girişimcilerimiz var. Örneğin; Enwair, Progin, lugo, Regp... yerli otomobil projesinde bu teknoloji firmalarımız da özellikle davet edilmeli, çalışmalarını incelenmeli ve yerli otomobilimizde bu yerli teknoloji firmalarından faydalanılmalı. ■

Cumhur Aral



cumhur.aral@gmail.com

Hint kumaşı

Doğa koşullarında, az bulunan veya zahmetle elde edilen doğal ürünler değerlidir. Buna karşılık günümüzde herbirimiz, eğer bir ürün yada hizmete ihtiyaç duymuşsak onu kolay, zahmetsizce ve pratik şekilde elde edebilmeyi isteriz. Aksi takdirde marka ne kadar tanınmış ve iyi bir algı yaratmış olursa olsun, alışveriş sırasında karşımızda bulamazsak, çok elzem değilse arama zahmetine katlanmadan ihtiyacı giderecek ikame ürünü satın alır, geçer gideriz.

Bir markayı hakkıyla yönetmek

Bugün pazarlamamız belki de en zor, en çok akıl ve konsantrasyon gerektiren fonksiyonunu, satış ve dağıtım kanalları oluşturuyor. Satış kanallarının üretim yapan şirketlerden daha güçlü bir konumda olduğu günümüzde, bu kanallarla anlaşma yapmak ve buralarda markayı nitelikli bir düzeyde bulunur kılmak; yüksek düzeyde yetkinliği olan yöneticiler, stratejik bakış açısı, bilgi birikimi ve finansal kaynak gerektiriyor. Her birinin farklı özellikleri olduğu çok sayıda dağıtım kanallarında bir markayı hakkıyla yönetmek son derece karmaşık bir iş.

Dağıtım kanalı stratejisi

Günümüz markaları, e-ticaret de dahil olmak üzere ne kadar çeşitli kanalda ne kadar yaygın bir varlık gösterir ve bu kanalları ne kadar iyi yönetirse o ölçüde farklı kesimlere satış yapma ve büyüme imkânı bulur.

Markanın müşterilerin alışveriş yaptıkları satış noktalarında bulunmaması, potansiyel satışlarını kaybetmesi demektir. Sadece kendi müşterisinden gelecek satışları değil, diğer markaların müşterilerden gelebilecek satışları da yakalayabilmek için markanın satışın gerçekleştiği yerleri iyi kapsayan bir dağıtım kanalı stratejisi uygulaması ve optimal bir yaygınlığa ulaşması gerekir.

Buna karşılık, markanın bir satış kanalında bulunması onun satın alınmasını garanti etmez. Her markanın bulunduğu satış noktasına uygun bir ürün gamı ve fiyat çeşitliliğine sahip olması ve uygun ödeme seçenekleri sunması gerekir. Markanın, bulunduğu her satış noktasına özgü bir ürün genişliği ve derinliğine sahip olması gerekir.

Markanın fark edilir olması

Ayrıca markanın satın alınabilmesi için satış noktasında fark edilir olması gerekir. Satış noktalarında bulunmasına rağmen birçok markanın satış yapamaması, rakiplerin arasında kaybolmasından kaynaklanır. Markanın kanalda bulunması yanı sıra kanalı kalabalığı içinde dikkat çekmesi de gereklidir.

Müşterinin kategoriyi akıllarına getirdiği anda karşısına olan ve onlara istediği ürün ve fiyat çeşitliliğini sunan markalar büyür. Küçük markaların küçük olmasının sebebi, düşük dağıtıma ve düşük zihinsel bulunurluğa sahip olmaları yüzündendir.

Müşteriye ulaşmayan marka büyüyemez

Bir markanın fiziksel bulunurluğunu genişletmesi, yeni kullanıcılara nüfuz etmenin önkoşuludur. Yeni müşteriye ulaşmayan bir marka büyüyemez. Bu nedenle bir markanın fiziksel bulunurluğu ile pazar payı doğru orantılıdır.

Günümüz pazar ortamında şirketlerin başarısını belirleyen belki de en önemli pazarlama unsuru, markanın fiziksel bulunurluğunu ve bulunduğu yerlerde nitelikli bir şekilde satılmasını sağlamaktır.

Bugünün koşullarında hiç kimse ve hiçbir ürün bulunmaz Hint Kumaşı değildir... ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 6 • Sayı: 278 29 Mayıs - 4 Haziran 2017

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

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

Editorler **Korkut AKIN, Muammer BAŞKAN** Teknoloji Editörü **Ekrem ÖZCAN**

Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82** İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**

Dağıtım: **Mikail BAYAT** Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU**
Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri **Atakent Mah. 234. Sok.**

Manolya Evleri B-17 Blok D:4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

SAMSUN Meriç Özdemir

Şoförlere araç içinde dinlenme yasağı

Almanya'da 45 saatlik haftalık istirahatin araç içerisinde geçirilmesi yasağı başlıyor! Sürücüler artık dinlenme tesislerinde istirahat etmek zorundalar. Kurallara uymayan sürücülere cezalar var.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği Almanya'da hayata geçen yeni uygulamanın duyurusunu yaptı. 24 Mayıs'ta yürürlüğe giren kanun ile artık şoförler dinlenme tesislerini araç içerisinde geçiremeyecekler. Sürücülerin dinlenme tesisine yakın yerlerde park etme zorunluluğu getirildi. Araç yakınında uygun

dinlenme alanı bulunmadığı açıklamalarının Alman makamları tarafınca kabul edilmeyeceği de bildiriliyor. Yapılan duyuruda; sürücülerin araç içinde dinlenmesine ilişkin konulan yasağın Almanya'da 25 Mayıs itibarıyla yürürlüğe girmesinin beklendiğinin bildirildiği ifade edildi.

IRU tarafından da flaş haber olarak iletilen bilgilendirmede konunun IRU sekreteryası ve üye Alman Derneği ile işbirliği içinde takip edildiği belirtildi. Düzenlemeye yönelik atılan ortak adımlarla ilgili UND bilgilendirmeler yapmaya devam edecek. UND, sürücülerden cezalarla karşılaşmaları halinde gerekli

bilgilerin ve ceza makbuzunun derneğe iletmelerini istedi.

Düzenlemenin detayları

Kanuna göre 45 saatlik haftalık dinlenme araç içerisinde geçirilemez,

Sürücünün dinlenme tesislerine yakın yerlere park etmesi gerekiyor, Araç yakınlarında uygun dinlenme alanı bulunmadığı bahanesinin Alman makamlarınca kabul edilmeyeceği bildiriliyor.

Eğer Sürücünün uygun dinlenme tesislerinin olmadığı bir yerde dinlendiği tespit edilirse haftalık dinlenmesini gerçekleştirmediği değerlendirilecektir,



Cezalar

Eğer sürücünün haftalık dinlenmesini gerçekleştirmediği ispat edilirse cezalar aşağı şekildedir; Sürücü için saat başına 60 Euro, Kanunu takip etmeleri gerekçesiyle taşımacılık firması için eksik kalan bölümde saat başına 180 Euro,

Kanun 24 Mayıs 2017 tarihinde yayınlandı. ■



ATP Mevzuatına Tırsan'dan tam destek

Soğuk zincir taşımacılığı için zorunlu olan ATP sertifikası, 8 Mayıs 2017 tarihinde UDHB tarafından yayımlanan ATP genelgesi ile 15 Mayıs 2017 tarihinden itibaren Türk Standartları Enstitüsü tarafından düzenlenecek. Bu yasal zorunluluk ile birlikte Soğuk zincir taşımacılığı yapan nakliye firmaları, taşıdıkları yükü artık daha güvenli bir şekilde müşteriye ulaştırabilecekler.

ATP Konvansiyonu'nun Yaratacağı Fırsatlar;

- Soğuk zincir taşımacılığında kurallar belirlenecek ve haksız rekabetin önüne geçilecek.
- ATP'ye uygun araç sahibi olmak uluslararası gıda taşımacılığında büyük avantaj sağlayacak.
- Soğuk zincir taşımacılığının gerekli koşullarda yapılması, toplum sağlığının da güvence altına alınmasını sağlayacak.
- Türkiye'de uluslararası tanınırlıkta test ve belgelendirme merkezleri hizmet verecek.
- ATP konvansiyonunun uygulanması ile nitelikli insan gücü ihtiyacı artacak.

Tırsan'dan Özel Frigo Kampanyası

Soğuk Zincir Taşımacılığında nakliyecilerin her daim yanında olan Tırsan, ATP Mevzuatına uygun olarak ürettiği Tırsan Frigo araçları için yapmış olduğu yeni kampanya ile müşterilerine destek oluyor.

15 Haziran 2017 tarihine kadar ilk 30 adetlik standart Tırsan Frigo aracı için sipariş veren Tırsan müşterileri, kampanya kapsamında bazı opsiyonlara da sahip olabilecekler. ■



Özkancalar Mengerler İstanbul'u tercih etti

Özkancalar Madencilik firmasına Mengerler İstanbul tarafından 10 adet Mercedes Benz marka Arocs 1842 LS 4x2 tip çekici satışı gerçekleştirildi.

Teslimat töreninde Özkancalar Madencilik Yönetim Kurulu Başkanı Özkan Özkanca, Mengerler İstanbul Çekici Satış Müdürü Aytolan Yılmaz ve Çekici Satış Danışmanı Kenan Özdil hazır bulundular. Firma araçların finansmanı için Mercedes Benz Finansmanı Türk AŞ den kasko + servis bakım paketli kredi kullandı.

Özkan Özkanca, çok uzun yıllardır Mercedes-Benz marka kamyon ve çekicileri kullandıklarını ve araç parklarındaki 29 adet araçtan 27'sinin Mercedes-Benz marka olduğunu söyledi. Mengerler Ticaret Türk AŞ ile işbirliği yapmaktan büyük memnuniyet duyduklarını belirten Özkan Özkanca, hem markaya hem de bayiye olan güvenleri nedeniyle yeni araç yatırımında da alışkanlıklarını değiştirmediklerini ve bu ticaretin her iki taraf için uzun soluklu olmasını arzu ettiklerini dile getirdi. ■



Tosun Ticaret Renault Trucks ile Türkiye'ye ulaşıyor

Gıda taşımacılığı hizmeti veren Tosun Ticaret, bayisi olduğu ürünlerin dağıtımı için araç filosunu geliştirdi, filosuna son olarak yeni 10 adet Renault T 460 EURO 6 çekici kattı.

Araçlar Assar Otomotiv merkezinde, Assar Otomotiv Satış Müdürü Süleyman Pir ve satış uzmanı Kıvanç Kutlu tarafından firma sahipleri İsmail ve Soner Tosun'a teslim edildi.

İsmail Tosun, "Başarımızda Renault Trucks çekicilerimizin payı büyük. Yakıt ve bakım-onarım giderleri en önemli işletim maliyetleri. Renault çekicilerimiz, yakıt tasarrufu yönünden filomuzda bulunan diğer araçlarımızdan öne çıkıyor" diye konuştu. ■

DKV Hırvatistan otobanlarında

Avrupa, Rusya ve Gürcistan otoyollarında, markadan bağımsız 60 bin kabul noktası ile otoyol ve akaryakıt

kartları pazar lideri DKV Euro Service, 25 Nisan 2017 tarihinden itibaren Hırvatistan otobanlarını da hizmet ağına dahil etti.

Hırvatistan'ın pek çok uluslararası lojistik firmasının güzergahı üzerinde bulunduğunu belirten DKV Euro Service Türkiye Satış Müdürü Deniz Çokkoş Sezer, "Hırvatistan Türk, nakliye firmaları için önemli bir transit ülke konumunda. Müşterilerimiz bu hizmet ile Hırvatistan'da yürürlükte olan ve otoyol ağının yaklaşık yüzde 98'ini oluşturan Hırvat otoban şirketleri HAC ve

ARZ'a ait tüm geçiş ücretlerini DKV CARD aracılığıyla alacakları kutular ile ödeyerek, geçiş noktalarında oluşan uzun kuyruklarda zaman kaybetmeden indirimlerden faydalanabilecek" dedi.

"Bu yeni hizmetimiz ile sisteme kayıtlarını yapan DKV müşterileri yüzde 35'e varan indirimler elde edebilecek" diyen Deniz Çokkoş Sezer, uygulamanın şoförler için de son derece hızlı ve pratik bir çözüm sunduğunu açıkladı. ■



Mercedes-Benz Türk, "Kuru Pilav Günü"nde

Kamyon şoförleri ile buluştu

Mercedes-Benz Türk, Çatalca Tır Parkı'nda 450 kamyon şoförleriyle bir araya geldi.

Mercedes-Benz Türk, "Kuru-Pilav Günü" etkinliğine bu yıl yeniden başladı ve ilk durak olarak Çatalca Tır Parkı'nda kamyon şoförleri ile buluştu. 18 Mayıs'ta gerçekleştirilen, Mercedes-Benz Türk yönetimi ve çalışanlarının 450'yi aşkın kamyon şoförü ile bir araya geldiği etkinlikte katılımcılar gün boyunca çeşitli

ikramlarla ağırlandılar. Etkinlikte, katılımcılar Mercedes-Benz Türk yetkilileri ve kamyon ürün grubu temsilcileri

ile birebir iletişim kurma fırsatının yanı sıra çeşitli hediyelere de sahip olma şansını yakaladılar. ■



Hakan Duran

Öykü Lojistik'e 'Yılın En İyi Lojistik Projesi' ödülü

Öykü Lojistik, geliştirdiği yeni projesi ile de Türkiye'de bir ilke imza attı, müşterilerine hız ve maliyet avantajı sağlamak amacıyla geliştirdiği "VIP LCL PROJESİ" ile LODER tarafından düzenlenen VI. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi'nde "Yılın En İyi Lojistik Projesi" ödülüne layık görüldü. Öykü Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Duran, ödülünü LODER Başkanı Mehmet Tanyaş'ın elinden aldı. ■



Mars Logistics Denizli'de şube açtı

Sektörde birçok yeniliği hayata geçirerek lojistik sektörüne öncülük eden Mars Logistics, liderliğini yaygın hizmet ağıyla güçlendirmeyi hedefliyor. 1200'ün üzerinde profesyonel çalışanı, 1900 araçlık güçlü filosu, donanımlı altyapısı, iletişim ağı ve hizmet politikasıyla, müşteri odaklı sürekli yeni hamleler gerçekleştiren Mars Logistics, yerinde ve hızlı hizmet anlayışını sürdürüyor. Mars Logistics, Denizli'de açtığı ofisle çok yönlü entegre lojistik hizmetlerini bölgedeki müşterilerine yerinden ulaştıracak. ■

Yetkili bayileri ile buluştu



50'nci yılını kutlayan Mercedes-Benz Türk, 23-24 Mayıs tarihlerinde bayilerini bir araya getirdi. Bayi toplantısında Mercedes-Benz Türk Hafif Ticar Araçlar'ın Türkiye pazarındaki faaliyetleri değerlendirildi. Mercedes-Benz Türk, Hafif Ticari Araç Grubu'nun güncel satış ve satış sonrası performansı konusunda bayilerini bilgilendirdi. Toplantıya katılan bayi yöneticileri, satış müdürleri, birinci ve ikinci el bayi satış danışmanları, Türkiye ve dünya genelinde sektördeki gelişmeler ve Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar'ın uzun vadeli stratejisi ile geleceğe yönelik hedef ve programları hakkında da bilgilendirildiler. Geleceğe yönelik motivasyon ve konsantrasyon arttırmayı hedefleyen bayi toplantısına Türkiye'nin dört bir yanından toplamda 208 kişi katıldı.

Mercedes-Benz Türk hafif ticari araç yöneticileri, toplantı sırasında 2017 yılı sonuna kadar hafif ticari araç pazarındaki gücünü artırıp pazardaki konumunu daha da güçlendirmeyi, müşteri ve pazar beklentileri doğrultusunda ürünlerini geliştirmeyi hedeflediklerini ifade ettiler.

Hafif Ticari Araç ekiplerini bir araya getiren bayi toplantısı, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Direktörü Tufan Akdeniz'in tüm Mercedes-Benz Türk yetkili bayilerine gösterdikleri üstün performans ve başarıdan dolayı tebrik ve teşekkürlerini ilemesi ile sona erdi. ■

Bir Daimler markasıdır.



3 Travego, 3 Turismo teslimatı

Yazla birlikte yolcu hareketliliğinin artacağı beklentisi, yatırımlara da hız kazandı. Mercedes-Benz Türk, 15-18 Mayıs 2017 tarihleri arasında 4 firmaya toplam 6 otobüs teslimatı gerçekleştirdi.



Süha Turizm'e 1 Turismo

Bayraktarlar Kayseri tarafından Süha Turizm'e satışı gerçekleşen 1 adet Turismo 16 2+1 RHD Mehmet Göksu ve Mustafa Yılmaz'a teslim edildi. MGS Otomotiv AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Göksu'ya aracın anahtar Bayraktarlar Kayseri Otobüs Satış Müdürü Mustafa Yıldız tarafından verildi.

5 adetlik satışın ilk aracı

5 adetlik satış bağlantısının ilkinin teslimatını yaptıklarını belirten Yıldız, Mehmet Göksu ile yıllardır ticari faaliyetlerinin devam ettiğini belirtti. Göksu ise Mercedes-Benz markasına çok güvendiğini, 2017 model bu araçlar ile daha hesaplı ve az masraflı, az yakan bir araç olduğunu duyduklarını Turismo 16 RHD ile yola devam edeceklerini belirtti.



Tokat Seyahat'e 1 Turismo

Mengerler Sivas tarafından Tokat Seyahat'e satışı gerçekleşen 1 adet Mercedes-Benz Turismo 16 2+1 RHD, firma yetkilisi Sırrı Boğa'ya teslim edildi. Boğa, Mercedes-Benz araçlarına güvendiğini, aynı zamanda bu araçların düşük işletme maliyetleri getirmesinden dolayı tercih ettiklerini belirtti.



Adıyaman Ünal'a Turismo

Koluman Gaziantep tarafından satışı gerçekleşen 1 adet Turismo 16 2+1 RHD, Erdal Coşkun, Fırat Kızıl ve Bedir Tun'a teslim edildi. Coşkun, Kızıl ve Tun, Turismo 16 RHD araçlarının daha hesaplı ve az masraflı olduklarını, Mercedes-Benz markasına ve kalitesine duyduklarını güvenden dolayı da her zaman ilk tercihlerinin olacağını vurguladılar.

Uğurtaş Turizm'e 3 Travego

Mengerler Trakya tarafından Uğurtaş Turizm'e satışı gerçekleşen 3 adet Travego 15 SHD Sami Tüfekçi'ye teslim edildi. Tüfekçi, Travego araçlarının gösterişli tasarımlarından çok etkilendiklerini, aynı zamanda geniş bagaj iç hacmi sebebi ile de Travego araçlarını tercih ettiklerini belirtti. ■



Beş yolcu, Travego'nun konfor ve güvenlik özelliklerini deneyimlemek için yola çıktı...

Siz de bu deneyime şahit olmak için YouTube kanalımızdan 'Travego ile Konforlu Yolculuklar' filmini izleyebilirsiniz.

www.youtube.com/mbtrvideo
www.facebook.com/MercedesBenzOtobus
www.instagram.com/mbotobus



Mercedes-Benz
The standard for buses.