

Telif hakları sektörü varmasın

TOBBA Kararolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, telif hakları konusunun bir oldubittiye getirilmesinin çok büyük sorunlar doğuracağını belirterek, "Yolcu taşımacılarının kapsam dışında tutulmasını talep ediyoruz. Görüşlerimizi iletmek için de iki ay bir süre uzatımı konusunda talebimizi bulunuyor" dedi.

4'te

Turizm taşımacısının turizmin asli unsurlarından biri olduğu unutuluyor.

TURİZMCİ KİM, TAŞIMACI KİM

● Tur operatörleri ve seyahat acenteleri sadece taşımacıların sunduğu hizmetleri satın alıp, düzenledikleri turları katılımcılarına sunma hizmeti verirler. Taşımacı değilse taşıma yapamazlar, taşımacıları da temsil edemezler.

Marmaris'te meydana gelen üzücü trafik kazası sonrasında trafik güvenliğini arttırmaya yönelik iyileştirme çabaları yoğun bir şekilde sürüyor. Ancak bu çabalarda sapla samanın karıştığını görüyoruz. Bu nedenle bazı hususların bilinmesi gerekiyor.

- ✓ Turizmin asli unsurlarından birisi konaklama gibi hizmetlerin sunulduğu otel ve benzeri turistik tesislerdir.
- ✓ Turistleri buralara taşıyacak karayolu, havayolu, karayolu, demiryolu taşımacıları bir diğer asli unsurdur.
- ✓ Tur operatörleri, sözleşme ile aldıkları tesis ve taşımayı da içeren turizm paketlerini hazırlayıp sunan turizm unsurlarıdır.
- ✓ Acenteler ise tesis, taşıma ve komple tüm hizmetlerini tüketicilere sunan yetkili kişilerdir.
- ✓ Taşıma hizmetlerini tur operatörü ve seyahat acenteleri değil, taşıma yetki belge sahipleri verir.

- ✓ Tur operatörleri karayolunda sadece yetkili turizm grup taşımacılarından aldıkları taşıma hizmetlerini satabilirler.
- ✓ Bunlar dışındaki karayolu turizm grup taşıma hizmetleri yetki belgeli taşımacılar ve bunların yetkili karayolu taşıma acentelerince turizm gruplarına sözleşme ile satılır, sunulur.
- ✓ Seyahat acentelerinin verdiği karayolu turizm hizmetleri dışında turizm grupları organizasyonlarını yapabilir, kendileri sözleşme yaparak yetki belgeli taşımacılara taşıtabilirler.
- ✓ Tur operatörleri dahil seyahat acenteleri, karayolu turizm taşımasının zorunlu unsurları değildir.
- ✓ Seyahat acenteleri sadece yeterli gördükleri karayolu taşımacılarından taşıma hizmeti alma hakkına sahiptir.
- ✓ Seyahat acenteleri birliği tur operatörleri ve kapsamındaki acentelerin örgütü olup, karayolu taşımacılarının ve acentelerinin örgütü değildir. Buna da bağlı olarak üyesi olmayan karayolu taşımacılarını denetleme ve onları temsil etme gibi yetkilere sahip olamazlar.
- ✓ Karayolu taşımacılarını denetleme ve temsil etme hak ve yetkisi kendi sivil toplum örgütlerindedir. Taşımacı örgütleri sorumluluklarını bilmeli ve haklarına da sahip çıkmalıdır.



Özel şirketleri Demiryolu işletmeciliğine bekliyoruz

Demiryolu sektörünün serbestleştirilmesinin 2003 yılından bugüne kadar gerçekleştirilen en önemli projelerden biri olduğunu ifade eden UDH Başkanı **Müsteşar Yardımcısı Orhan Birdal**, "Artık Kamu şirketimiz TCDD Taşımacılık AŞ'nin yanı sıra özel firmalarımız da demiryolu tren işletmecisi olarak faaliyette bulunabileceklerdir. Demek istiyoruz ki; tarla hazır, tohum atacak firma bekliyoruz" dedi.

4'te

İlkem Turizm ailesi iftarda buluştu



Cemile Sultan Korusu'nda 30 Mayıs Salı akşamı Mercedes-Benz Türk bayi **Gülsoy Otomotiv'in** sponsorluğunda düzenlenen iftar yemeğinde **İlkem Turizm** yönetimi ve çalışanları bir araya geldi. Yılın başarılı çalışanlarına plaket verildi.

3'te

Manisa ulaşımına Karsan'dan 63 JEST



Karsan, Manisa Büyükşehir Belediyesi tarafından başlatılan ulaşım dönüştürme projesi kapsamında Yunusmare ilçesi güzergahında kullanılmak üzere 43 adet Jest, Alaşehir ilçesi ulaşımında kullanılmak üzere de 20 adet Jest teslimatı gerçekleştirildi.

5'te

Gürsel Turizm filosuna 30 Prestij SX kattı



8'de

Anadolu Isuzu'nun 2020 hedefi 60 ülkeye ihracat



Türkiye'nin ihracat şampiyonu Anadolu Isuzu, Madrid'te düzenlenen FIAA 2017 Uluslararası Otobüs ve Ticari Araç Fuarında Visigo, Turquoise ve Novo Ultra modellerini ziyaretçilerine beğensinde sundu.

2'de

ALC Lojistik'e yeni partner



ALC Lojistik'in taşıyıcıları yeni partneri **Gürsel Turizm** oldu. Bu anlaşma ile ALC Lojistik'in taşıyıcı filosuna 30 adet Prestij SX katılmış oldu.

7'de

Manisa ulaşımına Karsan'dan 63 JEST



Karsan, Manisa Büyükşehir Belediyesi tarafından başlatılan ulaşım dönüştürme projesi kapsamında Yunusmare ilçesi güzergahında kullanılmak üzere 43 adet Jest, Alaşehir ilçesi ulaşımında kullanılmak üzere de 20 adet Jest teslimatı gerçekleştirildi.

5'te

Şehirleşme ve Yenilikçi Eğilimler-6

Tabiidir ki; daha uzun yıllar; ülkemizdeki insan hareketleri Batı'daki parametrelerle kıyas edilmeyecek düzeyde kendi gerçekliğini oluşturmaya devam edecektir. Ancak bu süreçte; ülkemizin ekonomik, sosyal, kültürel projeksiyonlar dahilinde, dünyada örneklerin etrafıca incelenmesi, ekonomik ve sosyal sorunları çözülmesi yada asgariye indirilmesi çerçevesinde 'şehir, şehirleşme ve şehirlilik' olgu ve algımızın inşası zorunludur. Zira bugün Tahran, Kahire, Şam, Beyrut ya da herhangi bir Doğu Avrupa şehrine baktığımızda her ne kadar küresel sisteme adapte olmaya başlamışlar dahi, şehirlerin taşıdığı olduğu karakterle, Dünyanın herhangi bir yöresinde yaşayan insana kendine has bir çağrışım yaptığı ortadadır. Ancak bugün; İstanbul'unuzun herhangi bir ilçesinden alınan bir kesitle 'yerli ya da yabancı bir karakter' okuması yapmak mümkün olmayacaktır. Bu anlamda; Anadolu'nun da herhangi bir büyük şehrine yapılan avm, gökdelen ya da benzeri bir yapılaşma uygulamasıyla şehrin kalkınması modeli çökmüştür. Yapacağımız her yatırım; şehrin bütün parametreleri göz önünde tutularak, şehrin birden fazla problemine çözüm getirci nitelikte olmak durumundadır. Dolayısıyla; şehir ve şehirlilik algısını, ilgili, yetkili ve uzman herkesin katılımıyla yapılacak kapsamlı çalışmalar dahilinde özgün bir şekilde tasarlamak ve bunu teknik imkanlarla birleştirerek altyapı, hizmet ve işletim ekseninde azami ölçülere çıkarmak dahilinde önümüzü daha net görmek mümkün olabilecektir diye düşünmekteyiz.

Şehir, şehirleşme, şehirlilik

Tabiidir ki; daha uzun yıllar;



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

ülkemizdeki insan hareketleri Batı'daki parametrelerle kıyas edilmeyecek düzeyde kendi gerçekliğini oluşturmaya devam edecektir. Ancak bu süreçte; ülkemizin ekonomik, sosyal, kültürel projeksiyonlar dahilinde, dünyada örneklerin etrafıca incelenmesi, ekonomik ve sosyal sorunları çözülmesi yada asgariye indirilmesi çerçevesinde 'şehir, şehirleşme ve şehirlilik' olgu ve algımızın inşası zorunludur. Zira; bugün Tahran, Kahire, Şam, Beyrut ya da herhangi bir Doğu Avrupa şehrine baktığımızda her ne kadar küresel sisteme adapte olmaya başlamışlar dahi, şehirlerin taşıdığı olduğu karakterle, Dünyanın herhangi bir yöresinde yaşayan insana kendine has bir çağrışım yaptığı ortadadır. Ancak bugün; İstanbul'unuzun herhangi bir ilçesinden alınan bir kesitle 'yerli ya da yabancı bir karakter' okuması yapmak mümkün olmayacaktır. Bu anlamda; Anadolu'nun da herhangi bir büyük şehrine yapılan avm, gökdelen ya da benzeri bir yapılaşma uygulamasıyla şehrin kalkınması modeli çökmüştür. Yapacağımız her yatırım; şehrin bütün parametreleri göz önünde tutularak, şehrin birden fazla

problemine çözüm getirci nitelikte olmak durumundadır. Dolayısıyla; şehir ve şehirlilik algısını, ilgili, yetkili ve uzman herkesin katılımıyla yapılacak kapsamlı çalışmalar dahilinde özgün bir şekilde tasarlamak ve bunu teknik imkanlarla birleştirerek altyapı, hizmet ve işletim ekseninde azami ölçülere çıkarmak dahilinde önümüzü daha net görmek mümkün olabilecektir diye düşünmekteyiz.

Yenilenen, güncellenen, geliştirilen

"Şehirleşme; tarihi kronolojisi paralelinde alabildiğine eskiye giden, her çağda da tanımını 'yenileyen, güncelleyen, geliştiren' bir kavramsallaştırmaya sahip olup, ulaştırma sistemleri ile de kopmaz ve karşılıklı sürekli birbirini etkileyen bir bağlama sahiptir. Daha öncede birçok kez değiştiğimiz üzere 'Türkiye'nin 2023 Vizyonu' dahilinde belirtilmiş olan 'Dünyanın En Büyük 10 Ekonomisi' arasında girme hedefi birebir 'Sorunlarını minimize etmiş, hizmet parametrelerini üst düzeye çıkarmış, entegre, çok modlu ve sağlıklı modal dağılıma sahip ve aynı zamanda da satha yayılı bir ulaştırma sistemi'ne sahip olmakla mümkün olabilecektir. Bununla beraber; uzun asırlardan bu yana 'ekonomi'nin ana yatağını 'şehir' teşkil etmektedir. Bu da; bizlere bir 'ulaştırma-ekonomi-şehir' üçgenini ortaya koymaktadır. Burada 'şehir' kavramı beraberinde 'şehirlilik ve şehirlilik' kavramsallaştırmalarını getirmektedir. 'Şehir' kelimesi Farsçadan, çok eski yüzyıllarda dilimizin kazandığı bir kelime olup, bugün itibariyle 'kent' kavramını da eş anlamlı olarak kullanmaktayız. Bu kavramsallaştırma; mühendislik, hayat standartları (hizmet parametreleri) vs. konular

üzerinde öylesine derin bir etkiye sahiptir ki 'inşaat mühendisliği'nin İngilizce karşılığı olan 'civil engineer' kavramındaki 'civil' kelimesi 'civilization' kelimesi ile aynı içeriğe sahiptir. Bizim 'sivilizasyon' diye Türkçeleştirdiğimiz kelimenin bir başka karşılığı 'uygarlık' olup eş anlamlısı 'medeniyet'tir. 'Uygarlık' kelimesi; göçebe hayattan yerleşik hayata geçişi ifade eden bir kavramsallaştırma iken 'medeniyet' kelimesi de dilimizde hem hayat standartlarına (hizmet parametrelerine) dair bir vurgu içerirken ve hem de aslı itibariyle 'medine, medeni' kelimelerinden türemiştir. 'Medine' kelimesi de 'şehir; kent' demektir.

Şehir ve planlama

Dolayısıyla; 'şehir' kelimesi etimolojisi itibariyle de 'hizmet parametreleri, mühendislik hizmetleri ve bir hayat tarzı' olgularını içerisinde barındırmaktadır. Bu bağlamda; şehri 'farklılıkları uyum (harmoni, insicam) içinde bünyesinde birlikte barındıran bir yapı' olarak ta okuyabiliriz. Buda; Şehir Planlama-Ulaştırma Sistemi ilişkisine; hem teknik hem sosyal ve hem de felsefi bir göndermedir. Bütün bunlar; başından beri ifade etmiş bulduğumuz 'entemodal entegrasyonu tam, hizmet parametreleri üst düzeyde, modal dağılımı sağlıklı olan' bir ulaştırma sistemine yaptığımız vurgunun teknik yanının yanı sıra felsefi-sosyal arka planının da olduğunu göstermektedir. Öyle ise hem şehir içi ve hem de şehirlerarası bütün modlardaki ulaşım ağları; o şehirlerin yörelerin ülkelerin bölgelerin 'toplar atar ve kılcal damarları'ni teşkil etmektedir. Hepinize sağlıklı, huzurlu, başanlı ve mutlu bir hafta dilerim. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Sezon Ramazanla başlıyor

Otobüsçünün merak, heyecan ve özlemle beklediği sezon, bu yıl mübarek Ramazanla birlikte başlıyor. Bu hayırlı başlangıcın sektörümüze ve camiamıza hayırlı olmasını dilerim.

Nerede eski Ramazanlar, diye sorarız... Hatırlıyorum, benim çocukluğumda da özlemle anırdı, biz de anıyorduk... Bizim çocuklarımızın yaşadıklarının iyiden iyiye özünü kaybettiğini söyleyenler var. İnaniyorum ki, çocuklarımız da çocuklarına aynı şekilde yakınacaktır.

Değişmeyen tek şey değişimin kendisiyse, bunu böyle kabul etmemiz gerekir. Buna karşı da, madem değişimin önüne geçemiyoruz, o zaman da biz değişmeliyiz, işimizi geliştirmeliyiz demeliyiz. Gelişme de bir nevi değişimdir aslında.

Eselden yollar düzgün değildi, araçlar yetkin değildi, firmalar her güzergaha sefer koyamıyordu... Ama artık Türkiye'nin bir ucundan diğerine, çapraz bile olsa giden bir otobüs muhakkak var. Yollarımız da Allaha şükür hem ikili hem de çok düzgün. Araçlarımız da öyle. Bir biz değişmedik.

Bize bir şey olmaz mantığı var ya, bizi bitiren o. Yıllardır direksiyon sallıyorum, bir şey

olmadı, yine olmaz dediğiniz anda dünya tersine dönerim alimallah. Geçen haftalarda yazmıştım, biz can taşıyoruz, sırtımızda 50 canın sorumluluğu var. Onun için diğerlerinden çok daha fazla dikkatli, titiz ve sorumluluğun bilincinde olmalıyız.

Umarım yaşananlar son olur da, yolcu taşımacılığı sektörü, kazasız belazsız ulaştırıcı yolcularını gidecekleri yere.

Eğitim her şeydir. Başta firma sahipleri olmak üzere kaptanından bankoda bilet kesenine, mola yerinde yolcusunu karşılayanından servis sürücüsüne kadar herkes bu farkındalığı özümsemelidir.

Biz, sorumluluğumuzun bilincinde olursak yolcumuz da rahat ve huzurlu olur. Kaptan şoförün huzursuzluğu doğrudan onlara da yansiyacaktır. O tedirginlikle gözünü yola diken yolcu, firma sadakatini de unuttuk, belki de bir daha aynı firmayı tercih etmeyecektir. Bir kişinin etkisi, domino taşı gibi bütün sektörü güdümü altına alabilir.

Zorlu geçen kışın arkasından sezonun yolcusu bol, kazası hiç yok, kazancı çok, yolları açık, dolu seferlerle gelmesini diliyorum.

Mübarek Ramazan hepimize hayırlı olsun. ■

Anadolu Isuzu'nun 2020 hedefi 60 ülkeye ihracat



Türkiye'nin ihracat şampiyonu Anadolu Isuzu, Madrid'te düzenlenen FIAA 2017 Uluslararası Otobüs ve Ticari Araç Fuarında Visigo, Turquoise ve Novo Ultra modellerini ziyaretçilerin beğenisine sundu.

Anadolu Isuzu, Madrid'te 23-26 Mayıs 2017 tarihlerinde düzenlenen FIAA 2017 Uluslararası Otobüs ve Ticari Araç Fuarına servis ve turizm taşımacılığına yönelik üç otobüs modeli ile katıldı. Sektörün dünyadaki en büyük üretici firmalarını bir araya getiren FIAA 2017 Fuarında, Anadolu Isuzu; Visigo, Turquoise ve Novo Ultra modellerini ziyaretçilerin beğenisine sundu.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan ve İhracat Direktörü Hakan Kefoğlu'nun evsahipliği yaptığı Isuzu standında yabancı medya mensuplarının yüksek katılımı ile gerçekleştirilen bir basın toplantısı düzenlendi.

30 ülkeden 60 ülkeye

Basın toplantısında konuşma yapan Anadolu Isuzu İhracat Direktörü Hakan Kefoğlu, Anadolu Isuzu'nun istikrarlı ve sürdürülebilir büyümesi için

gerekli olan "Global Vizyon" hakkında "Anadolu Isuzu olarak büyüme potansiyeline sahip olduğuna inandığımız yurtdışı pazarları için global bir vizyon belirledik. Önceleri limitli ürün ve bölgelerle yürüttüğümüz yurtdışı pazar faaliyetlerimizi, geniş bir perspektife kavuşturacak daha global bir strateji ile yeniledik. Batı Avrupa pazarlarındaki etkinliğimizi, 2015 yılında düzenlenen Belçika Busworld Fuarı kapsamında, ECW Uluslararası jürisi tarafından Citiport'un Avrupa'nın en ergonomik ve konforlu otobüsü ödülünü almasıyla daha da arttırdık. Afrika ile

Orta Doğu'da yepyeni pazarlara yönelidik. Faaliyette bulunduğumuz yurtdışı pazar sayısı bugün itibariyle 30'un üzerinde, 2020 yılı hedefimiz ise 60'a yakın ülkeye ulaşmak" şeklinde konuştu.

2004-2014 yılları arasında üst üste on bir yıl midibüs ihracat liderliği unvanını elde eden Anadolu Isuzu, bir yıllık aradan sonra 2016 yılında da midibüs ihracat pazarında yüzde 53 pazar payı elde ederek tekrar midibüs ihracat şampiyonu oldu. Bu unvanla Anadolu Isuzu, FIAA 2017 Fuarında yabancı basının ilgi odağıydı. ■



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 (479)

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

ISUZU

İlkem Turizm ailesi iftarda buluştu



Bu yıl 8'incisi düzenlenen iftar yemeğinin yılın başarılı çalışanlarına plaketleri de sunuldu.

Cemile Sultan Korusu'nda 30 Mayıs Salı akşamı Mercedes-Benz Türk bayi Gülsoy Otomotiv'in sponsorluğunda düzenlenen iftar yemeğinde İlkem Turizm yönetimi ve çalışanları bir araya geldi. İftar yemeğine Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Filo ve Kamu Satış Kısmı Müdürü Soner Gönültaş, Mercedes-Benz Türk 2. El Hafif Ticari Araç faaliyetlerini yürüten Used1 Satış Müdürü Faruk Özer, Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü İsmet Emre Gülsoy, Gülsoy Anadolu Genel Müdürü Serkan Açar da katıldı.

10 bin kişiye istihdam

İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, bu yıl iftar yemeğinin 8'incisini düzenlediklerini söyledi, 20 yıldır personel ve okul taşımacılığı alanında en iyi hizmeti sunma gayreti içinde olduklarını belirterek, "İlkem Turizm direkt olarak 2 bin, dolaylı olarak 10 bin kişiye istihdam sağlıyor. Hizmet sağlarken ekibimiz İstanbul trafiğinin zorluklarına rağmen işini sabırla ve itinayla yapıyor. Sizlerin desteğiyle bunu aynı şekilde sürdürmeye devam edeceğiz. Mercedes-Benz Türk ve Gülsoy ailesine, çalışanlarımıza ve çözüm ortaklarımıza bizleri yalnız bırakmadığınız için teşekkür ediyorum" dedi.



Gülsoy masası



Mercedes masası



Yılın Başarılı Ulaşım Müdürü Yavuz Belge



Yılın Proje Müdürü Fatih Albayrak



Yılın Sürücüsü Ercan Alamemet



Yılın Rehberi Bedriye Erdem



Gülsoy Otomotiv'e plaket

Ali Bayraktaroğlu, verdikleri desteklerden dolayı Gülsoy Anadolu Genel Müdürü Serkan Açar'a da bir plaket sundu.

Başarılı çalışanlara plaket

İftar öncesinde İlkem Turizm yılın başarılı çalışanlarına 4 kategoride plaketleri sunuldu. İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, yılın en başarılı Ulaşım Müdürü Yavuz Belge'ye, Proje Müdürü Fatih Albayrak'a, Yılın Sürücüsü Ercan Alamemet'e Yılın Rehberi Bedriye Erdem'e plaketlerini sundu.

Mengerler İstanbul'dan UPS'e 6 Sprinter

UPS Türkiye filosuna özel tasarımı 6 Sprinter ekledi. Araçların teslimatını Mengerler İstanbul Hafif Ticari Araç Satış Danışmanı Erdem Arıcan, UPS Türkiye Araç Filo Yetkilisi Onur Duman'a yaptı. UPS Türkiye ile işbirliği yapmaktan memnuniyet duyduklarını belirten Erdem Arıcan, "UPS Türkiye'ye teslim ettiğimiz araçlar, müşteri talebine göre özel donanımlı şekilde satışa hazır hale getirildi. UPS Türkiye, kaliteli hizmet süreci ile fark yaratıyor. Sprinter tercihlerinden dolayı teşekkür ediyor, yeni araçlarında firmaya

hayırlı, uğurlu olmasını, işbirliğimizin önümüzdeki süreçte de devam etmesini diliyorum" dedi.

Özel donanımlı Sprinter'ler

UPS Türkiye Araç Filo Yetkilisi Onur Duman'ın da 2018 yılında Türkiye'de 30'uncu yılını geride bırakacaklarını belirterek, "UPS Türkiye, 3.000'e yakın çalışanı, 260'tan fazla şube ve yetkili servis sağlayıcısı ve 700 araçlık filosuyla Türkiye pazarında da sektörün lider firmaları arasında yerini almış durumda. Faaliyete başladığımız ilk gündün bu güne kaliteli ve güvenli hizmet anlayışımızdan taviz vermeden çalışıyoruz. Mercedes-Benz Sprinter araçlarda kaliteli hizmet sürecine çok önemli katkılar sağlayacak. Sprinter araçlar isteğimiz üzerine özel donanımlı şekilde bize teslim ediliyor. Mengerler İstanbul'a verdikleri destekler için teşekkür eder, işbirliğinin iki kuruma da hayırlı, uğurlu olmasını dilerim" dedi.



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Geçmiş yazılarda "Büyümenin Paylaşılması" demiştik, "Gelişme, Kalkınma, Erişim" demiştik. Bunların hepsinin ekonomik uzlaşma için gerekli tutumları olduğunu vurgulamıştık. Hatta bu tutumla toplumun büyük bir kesimini de müşteri yapmanın mümkün olduğunu ve şart olduğunu da irdelemiştik.

26 milyon çalışmamız var; çalışma hayatımızı düzeltmek ihtiyacımız da var. Bu konudaki davaların çokluğundan da anlaşılıyor. Çalışma hayatının en tartışmalı konusu da çalışanın hakkı olan Kıdem Tazminatı. Eski yıllardan beri gereğine yaramayan bir Kıdem Tazminatı yasamız var.

Çalışanların sadece yüzde 10'unun eriştiği, çalışan-çalıştırıcı anlaşmazlıklarına sık sık konu olan, çalışanın kendi hakkı hakkında hiçbir girişim bilgisiye sahip olamadığı, çalıştırıcının operasyon maliyeti değil de yük olarak gördüğü bir işleyiş.

Geçtiğimiz aylar boyunca tarafların irdelediği ve son haline gelen öneri bu kör durumu iyileştiriyor. Kıdem tazminat fonu kurulacak ve çalıştırıcılar prim ödemelerini her ay bu fona yapacaklar. Şirketlerinde karşılık ayırmak gerekmeyecek. 4 tane unsuru var:

- Fonda her çalışanın bireysel hesabı olacak ve bu hesabını anlık kontrol edebilecek. Bu yolla işletmeler tazminat ödemelerini operasyon maliyetine koyacaklar ve zamanında yapacaklar, yığılma oluşmayacak. Çalışma barışı kuvvetlenecek. Bu kontrol olanağı belki de yüzde 40 dolayında olduğu söylenen kayıt-dışılığı da azaltacak.
- Çalışan bu hesabını menkul değerler alanında işletebilecek. Çalışan bu yolla Finansal Okuryazarlığını artıracak ve kazancını ilerletebilecek. Tasarruf, maliyet ve harcama bilincini geliştirecek.
- Yıllık kıdem için 30 günlük tazminat oluşacak. Bu tazminat istifada da

Yapısal Deyince...

çalışacak ve günlük hesaplanacak. Bu sayede çalışanlar tazminat kaybı olmadan iş değiştirecekler. Yığılma kalmayacağı için çalıştırıcı da çalışanın gerek gördüğü anda sıkıntısızca değiştirecek.

• Tazminat hesabına devlet katkısı olacak ve devlet katkısını devlet yönetecek.

Ankara Sanayi Odası, birçok işverenin kıdem tazminatı fonunu istemediğini söyledi bile. Önerilerini de söylemelerini bekleyelim, iş hayatının iyileşmesi için. Halbuki artık kıdem tazminatı karşılığında kurtulacaklar.

Her yıl için 15 günün hakça olacağını bildirdi ki, bu önerinin de muhakkak bir dayanağı vardır.

26 milyon çalışmamızın sadece yarısı sigortalı ve onların da yüzde 80'inin primleri asgari ücretten ödeniyor. Çalışanların TAMAMINI asgari ücretten sigortalı yapacak bile yılda işverenin ödeyeceği toplam kıdem tazminatı primi, KOSGEB tarafından yakında kullanılan kredi faiz desteği (6,5 milyar TL) ile denk.

Bu fona ödenecek kıdem tazminatı toplam primi bugünlerdeki yapılandırmaya ve teşvike kıyasla çok önemsiz kalacağı benzer.

Trafik sigortacıları hep zarar konusunu işliyorlar.

Zarar dedikleri rakamın (2,2 milyar TL) aslında ciro kaybı olduğunu bir temsilci, bir konuşmasının içinde bildirdi.

2016 yılında 12 milyar TL prim üretimine karşılık 5 milyar TL hasar ödediler, brüt kâra bakın: yüzde 58.

Sonucu beklenen tüm dosyaları da ödeseler hasar toplamı 10,5 milyar TL olacak. Yine de yüzde 21 brüt kâr olacak. (http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909)

Bu satır da olmalı, ODD aylık sigorta raporlarında... Yani trafik sigortasında zarar yok.

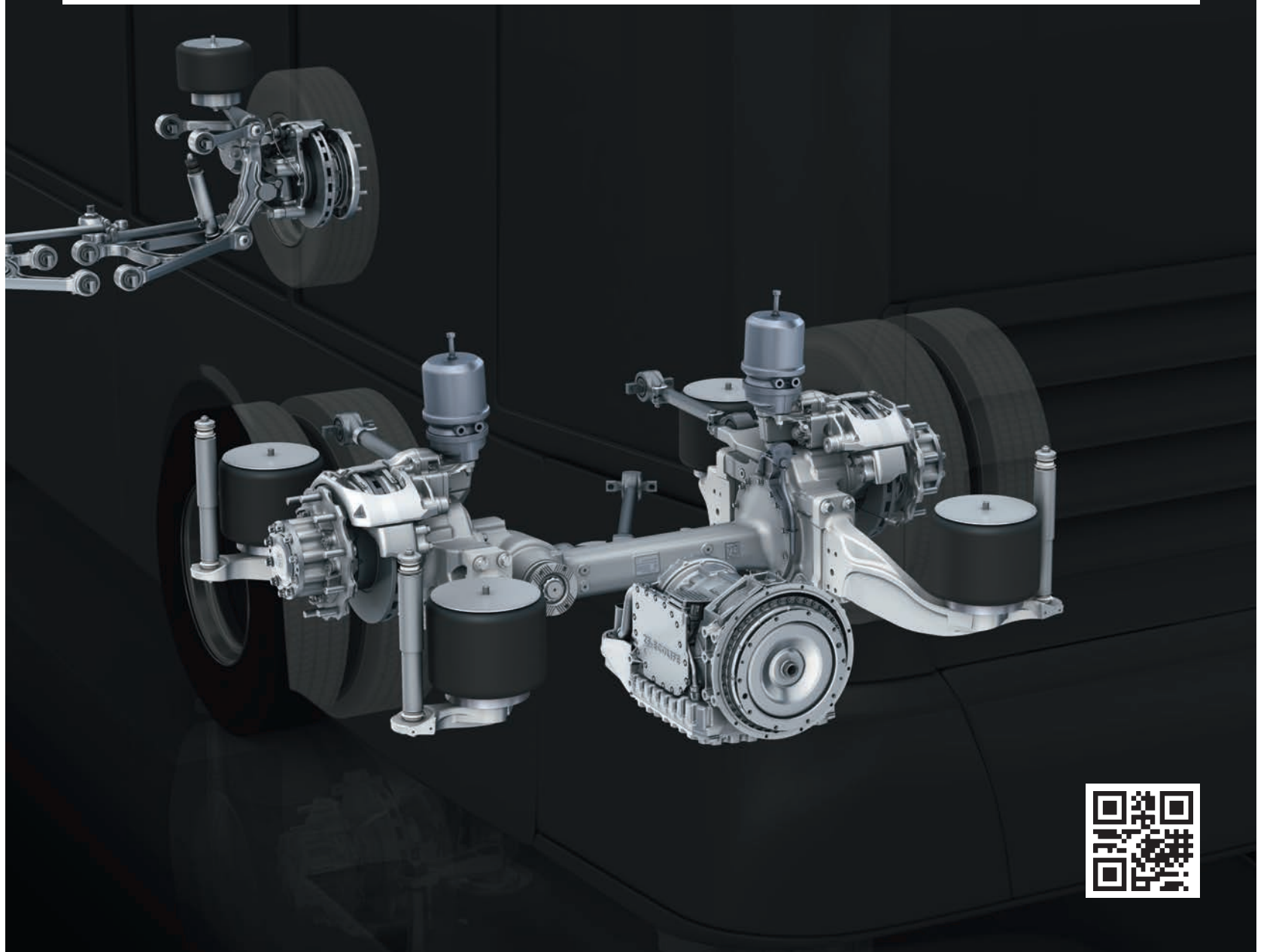
Sizin de kârınızı biliyorlar(mı)dır? ■

BAŞTAN SONA ETKİLEYİCİ: ZF'DEN KOMPONENTLER VE SİSTEMLER

Otobüs yolcuları maksimum güvenlik ve konfor bekler. ZF'nin şanzımanları ve aksları bu beklentilerin karşılamaına yardımcı olmaktadır. Ürünlerimiz yolcuların araca hızlı ve güvenli bir şekilde inip binmelerini, güvenli ve keyifli bir yolculuk yapmalarını sağlar. Dahası, ZF ürünleri birbirlerine tam olarak uyumludur ve en üst düzey teknolojiyle geliştirildikleri için dinamik hızlanma ve aynı zamanda sessiz çalışma özelliklerine sahiptir. ZF komponentleri ile aracınızın hem kullanım ömrü maliyetlerini hem de araç ve çevre üzerindeki olumsuz etkileri azaltabilirsiniz. www.zf.com/buses



MOTION AND MOBILITY



Manisa ulaşımına Karsan'dan 63 JEST

Karsan, Manisa Büyükşehir Belediyesi tarafından başlatılan ulaşım dönüşüm projesi kapsamında Yunusemre ilçesi güzergahında kullanılmak üzere 43 adet Jest, Alaşehir ilçesi ulaşımında kullanılmak üzere de 20 adet Jest teslimatı gerçekleştirdi.

Yunusemre ilçesi Ortaköy mahallesinde düzenlenen araç teslim törenine, Büyükşehir Belediye Başkanvekili Mümtaz Kahya, Genel Sekreter Yardımcısı Yılmaz Gençoğlu, Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, Basın Yayın ve Halkla İlişkiler Dairesi Başkanı Nursel Ustamehmetoğlu, Muhtarlıklar Dairesi Başkanı Ersoy Arslan, Kültür ve Sosyal İşler Dairesi Başkanı Ergün Aksoy, şube müdürleri, 132 nolu Kooperatif Başkanı Mehmet Gürler, Karsan firması Satış Müdürü Kaan Erkartay, kooperatif başkanları, araç sahipleri ve vatandaşlar katıldı.

Büyükşehir Belediye Başkanvekili Mümtaz Kahya, "Belediyemiz tarafından 78 adet Karsan Atak araç ve 35 adet Karsan Jest alınarak toplamda 17 ilçemizde 124 araç ile 105 hatta hizmet vermeye başlandı. Gelişen şartlar ve artan nüfus oranları doğrultusunda doğacak ihtiyaçlara göre yeni planlamalar ve düzenlemeler de yapacağız" dedi.

Alaşehir'de 20 JEST

Alaşehir Cumhuriyet Meydanı'nda düzenlenen 20 Karsan Jest teslim törenine Belediye Başkanvekili Mümtaz Kahya, Genel Sekreter Aytaç Yalçınkaya, Ulaşım Hizmetleri Daire Başkanı Mümin Deniz, Alaşehir Belediye Başkanı Gökhan Karaçoban, 60 Nolu Alaşehir ve Mahalleleri Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı İsmail Ulutaş, Merkez 1 Nolu Şehir İçi Kooperatif Başkanı Mustafa Soyumert, Alaşehir Şoförler Odası Başkanı Bünyamin Kapucu, Karsan Pazarlama Müdürü Mehmet Apak, kooperatif başkanları, araç sahipleri ve vatandaşlar katıldı.

Törende kooperatifler adına konuşan 60 Nolu Alaşehir ve Mahalleleri Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı İsmail Ulutaş, vatandaşlara verilen toplu ulaşım hizmetinin yenilenen modern araçlarla daha kaliteli olarak verilmeye devam edeceğini belirtti. Karsan Pazarlama Müdürü Mehmet Apak da araçların ilçeye hayırlı olmasını diledi. ■



Yunusemre



Alaşehir



Yunusemre



Yunusemre



Alaşehir



Alaşehir



Alaşehir



Yunusemre



Dr. Zeki
Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Turizmde sapla saman karışıyor

Marmaris'te meydana gelen acı kaza sonrasında gündeme getirilen bazı konularla ilgili açıklamalar ve düzeltmeler yapmak ihtiyacı duyuyorum. Bu haftaki yazımda bunlara yer vereceğim.

Biletlere TCKN yazılması

Öncelikle belirteyim ki, bu yeni bir konu değil. Daha önceden genelde düzeyinde böyle bir zorunluluk getirilmiş ancak uygulanmamıştı. Sadece yeni Yönetmelik ile bunun zorunlu hale getirilmesi söz konusu. Yine belirtelim ki, pek istisnai haller dışında bunun taşıma güvenliği ile pek ilgili yok. Genel güvenlik ile ilgili bir konu. Aranmaması söz konusu olan kişilerin seyahatleri takip edilerek, kendilerinden bilgi alınması ve yakalanması amaçlı bir girişim olarak görmek gerekir.

Belirtiyim ki, bunun başarılı olabilmesi için otobüse binen yolcuların biletteki kimlik numaraları ve isimleri ile kendi kimliklerinin karşılaştırılıp doğruluğunun kontrol edilmesi gerekir, aksi halde bir işe yaramaz. Yine bu iki belge arasında bir olumsuzluk olduğunda bu kişinin seyahatten men edilmesi ve bir ödeme yapılması gerekir. Çünkü son anda bu kişinin yerine yolcu bulmak mümkün değildir. Bunun da mevzuata bu şekilde girmesi gerekir

Taşımacı kim?

Turizm taşımalarında taşıma güvenliğini arttırmak için seyahat acenteleri öne çıkartılmaya çalışılıyor. Bunların taşımalarının polisle birlikte denetlenmesi gibi uygulamalar yapılıyor. Bu doğru mu? Bence kesinlikle değil. Turizmin ana unsurlarından birisi turistik tesis işletmecileri; ikincisi turistleri bu tesislere götüren karayolu, demiryolu, havayolu, denizyolu taşımacıları; üçüncüsü ise buralara tur organizasyonu yapan turizm operatörleridir. Bir dördüncü daha var ki, bu da bu tesislerin, bu taşımacıların, bu turların biletlerini satan acenteler. Yine belirtmek gerekir ki, bu acenteler diğer biletleri satıkları halde karayolu taşıma biletleri ayrıca karayolu acentelerince satılıyor. Seyahat acenteleri ne tesis işletmecisi, ne de bir taşımacıdır!

Bunların aynı zamanda kendilerinin bir otelleri, taşıma şirketleri olma hali hariç. Bu nedenle taşıma unsuru değildirler. Sadece yaptıkları taşımalarda veya yaptıkları turizm organizasyonlarında iyi taşımacıları seçerek, taşıma güvenliğine katkıda bulunabilirler. Hepsi de bu kadardır. Taşımacılar, tamamen bunların dışına bir gruptur. Seyahat acentesi örgütü, taşımacıların örgütü değildir ve bir sivil toplum kuruluşu olarak taşımacıları denetleme hak ve yetkisine sahip de değildir. Taşımacıları denetleyebilecek, devlet gücü dışında taşımacıların kendi sivil toplum kuruluşları olabilir.

Seyahat acentelerinin yeri

İnsanların bir seyahat, bir tur yapmaları için seyahat acentesi üzerinden bunu gerçekleştirmeleri şart değildir. Spor, düğün, cenaze,

gezi vb. amaçlarla insanlar bir grup oluşturup, kendileri bir seyahat acentesine gerek duymaksızın seyahatlerini planlayıp gerçekleştirebilirler. Gerekliyorsa otelden yerlerini kendileri ayırtabilirler. Bir taşımacıyı kendileri bulup kendilerini taşıtabilirler. Bunlarda seyahat acentelerinin hiçbir rolü yoktur. Bu türden taşımalar turizm içinde önemli bir yer tutmaktadır. Peki, tüm turlar seyahat acenteleri üzerinden yapılmalı mı? Bu tartışılabilir, ancak yukarıda adını saydığım türden seyahatlerin, gezilerin, konaklamaların böyle bir yolla yapılmasını sağlamak artık mümkün değildir.

Kaldı ki, günümüzde insanlar her çeşit acenteyi devreden çıkarak, taşımacısıyla, konaklamacısıyla hatta turlucusu ile kendileri elektronik ortamda temasa geçmektedir. Böyle bir durumda herkesi seyahat acentesine zorlamanın anlamı da, mümkünü de yoktur. Burada dikkat edilmesi gereken husus şudur ki; düzenlenecek ticari amaçlı turların seyahat acentelerince yapılması. Bu önemli. Bir de seyahat acenteleri dışında yapılan seyahatlerde sözleşmenin grup lideri/grup ile taşımacı arasında olması. Taşımacı da otobüs sahibi değil, taşıma yetki belgesine sahip olan kişidir. Bunun sağlanması gerekir.

Eğitim konusu

Marmaris kazası sonrasında görüş açıklayanlar eğitimin önemini vurgulamışlar. Eğitimin önemi yadsınmaz. Dolayısıyla eğitimci denlere karşı çıkmak da pek kolay değildir. Ama bazı şeyleri sorgulamak gerekir. Peki, şoförlere eğitim verilecek. Şoförler neyi bilmiyorlar da öğreteceksiniz! Viraja yavaş girmesi gerektiğini mi bilmiyorlar, hız limiti olduğunu mu bilmiyorlar, çalışma saatleri sınırlaması olduğunu mu bilmiyorlar, kırmızı ışıkta durmaları gerektiğini mi bilmiyorlar? Sorun acaba bunların bilgi eksiklikleri mi, yoksa bildikleri halde bu kurallara itaat etmemeleri mi? Bence kesinlikle ikincisi. Peki, bu eğitimle mi sağlanabilir? Eğitimin rolü olur ama ben, itaat etme eğitiminin pek de kolay olmadığını düşünüyorum. Bu nedenle bu türden itaatleri sağlamada denetim önemli olduğunu, denetimde görülen aksaklıkların cezalandırılması ile caydırıcılık sağlanabileceğini de düşünüyorum. Yine sürücüler, şoförler üzerinde taşımacının rolü önemlidir. Taşımacı; ister kendi araçlarını kullanan sürücü olsun, isterse taşımacının sözleşmeli olarak çalıştığı bireysel araçların sürücüsü olsun, bunlar üzerinde denetim yaparak bir otorite kurabilir ve bunların davranışlarını etkileyebilir. Hatta bunları takip ederek gerektiğinde işten de uzaklaştırabilir. Bu yönüyle eğitim derken, dikkatli olmak ve eğitimin neyi sağlayacağını iyi düşünmek gerekir. Bu anlamda belki sürücüler yanında taşımacıları eğitmek, taşımacıların yapacakları seyahatlerde meydana gelen kusurların, kazaların sorumluluklarını öğretmek ve bu sorumluluklarını arttırmak gerekir. Bu kapsamda bireysel taşımlarla ilgili taşımalarda belge sahibi olmayan taşımacının sorumluluğunun artırılması ve taşıma sözleşmesinin taşımacı ile imzalanması hususu önemlidir. ■

**KAPTANIMIZ
SENSİN**
BU ARTI SENİN
ESERİN



Yeni Karsan Jest, senin tecrübelerinden doğdu.
Sen istedin, yepyeni araçlarla donatıldı. Söz. Karsan seninle yol almaya devam edecek.
Her yeniliğinde önce kaptanını yani seni dinleyecek.



facebook.com/KarsanMarka
twitter.com/KarsanMarka
www.karsanjest.com.tr

KARSAN HİZMET HATTI
444 5776
KRSN

jest+
Kaptanlarımızın artısı!

**Yüksek yaz
sezonu başlıyor**

Yoğun geçecek yaz dönemine araçlarımızı ve personelimizi titizlikle hazırlayalım.

Teknoloji

Ekrem
Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Otomotiv Startupları

Frost&Sullivan'ın geçtiğimiz hafta fark ettiğim, son iki senede İsrail'deki otomotiv startup şirketlerinin artışı gösteren raporu dikkatimi çekti. Rapora göre, son 2 senede İsrail'de otomotiv startup şirket sayısı 50'den 300'ün üzerine çıkmış. 'Neden İsrail' diye soracak olursanız, 8 milyonluk nüfusuyla girişimcilik dünyasında kendinden başarı ile söz ettiren bir ülke İsrail. Özellikle otomotivde de başarılı startup şirketler çıkmış ve sektörün geleceğinde de aktif rol oynamaya başlamış iyi bir örnek. Örneğin Mobileye şirketi. 2000 yılında kurulan bu şirketi, geçtiğimiz aylarda Intel, 15 milyar \$ gibi bir fiyatla satın almıştı. Firma, çalışmalarına İsrail'de devam ediyor. Otomotiv özelindeki bu startup firmaları hangi alanlarda kümelenmişlere detaylı baktığımızda, 11 kategoride toplandığını görüyoruz:

HMI, Siber Güvenlik, Elektrikli Araçlar, Alternatif Yakıtlar, Sensör Donanımları, V2V/V2X, Haritalama ve Park etme Çözümleri, Sürücü Güvenliği, Mobilite, Araç Güvenliği, Analitik Platform ve Mobil Uygulamalar.

HMI, Human Machine Interface kelimelerinden oluşturulan bir kavram. İnsan-Makine Arayüzü şeklinde tanımlayabiliriz. V2V ile kastedilen, Vehicle-to-Vehicle, Araçtan Araçta İletişim; V2X ile kastedilen de Araçtan Her Şeye İletişim. Ülkemizdeki çalışmalara baktığımızda, otomotivde özellikle siber güvenlik ve sensor donanımları konularında çok fazla startup firmaya rastladığımızı söyleyemeyeceğim. Varsa da, özellikle siber güvenlik ve sensor donanımları konusunda kendi özgün çalışmalarını yürüten girişimci firmaları da tanımak ve bu köşeden de tanıtmak isterim.

Otomotivde Örnek İşbirliği

Mayıs ayının başında, Otomotiv İhracatçılar Birliği'nin (OİB) düzenlediği otomotiv proje pazarı öncesinde, örnek bir işbirliğine şahit olduk. Bu işbirliği, İTÜ Çekirdek koordinasyonunda İzmir'deki 5 üniversitenin teknokentlerinin bir araya gelerek yürüttüğü örnek bir işbirliği. Otomotiv sektörümüz için de oldukça katma değerli bir işbirliği. Bu üniversite teknokentlerinin hayata geçirdiği örnek işbirliğinin nasıl hayat bulduğuna öncesinden başlayarak özet bahsedelim.

OİB, her yıl düzenlediği otomotiv proje pazarı yarışması sonucunun, otomotiv sektörüne daha katma değerli faydalara dönüşebilmesi için İTÜ ile 2015 yılında işbirliğine gidiyor. Bu işbirliği kapsamında, OİB'in düzenlediği otomotiv proje pazarında başarılı bulunan girişimciler, İTÜ ARI Teknokent bünyesindeki İTÜ Çekirdek'e giriş hakkı kazanıyor. Böylelikle, Erken Aşama Kuluçka Merkezi'ne alınan girişimcilerin gelişimleri sistematik bir şekilde ele alınıyor. Ta ki satış ve yatırım alır niteliğe gelesiyse kadar -hatta sonrasında bile- Çekirdek'in eli girişimcilerimizin üzerinde oluyor. OİB ve İTÜ; bu başarılı işbirliklerinin üçüncü yılında bir karar daha alarak işbirliklerini genişletiyorlar. Otomotiv sanayinin gelişmiş olduğu bölgelerdeki yerel kuluçka merkezlerini de bu işbirliğinin içine dahil ederek işbirliğini genişletme kararı alıyorlar. Pilot uygulamaya da İzmir ile başlandı. İTÜ Çekirdek koordinasyonunda, İzmir'de başlatılan bu pilot uygulamaya Dokuz Eylül Üniversitesi, Ege Üniversitesi, İzmir Ekonomi Üniversitesi, Yaşar Üniversitesi ve İzmir İleri Teknoloji Enstitüsü Kuluçka Merkezleri dahil oldu. Bu üniversitelerimizin teknokentlerindeki yöneticilerinin ilgisi ve gayreti ile de, Mayıs ayındaki OİB proje pazarı yarışmasına İzmir'den çok başarılı girişimciler başvurdu ve hibe ödülü almaya hak kazanabildiler.

Sıra vizyon yaratmada...

Sektörümüze yönelik atılan bu adımlarda; sivil toplum kuruluşu var, üniversiteler, teknokentler, kuluçka merkezleri, girişimciler var. Şimdi sıra, girişimcilerin geliştirdiği çözümlerden faydalanarak sektörde fark yaratacak vizyona sahip firmalarda, üreticilerde. Daha yakınlarda, aradığı bir teknolojik çözüm için 'Silikon Vadisi'nde ararken, Maslak'ta İTÜ'de dibimizde bulduk' söylemini büyük içtenlikle paylaştı büyük bir şirketin tepe yöneticisi. Yurtdışındaki gelişmelere büyük bir hayranlıkla bakan bizler, gelin bu teknokentlerde, kuluçka merkezlerinde neler oluyor daha yakından bakalım. Değerlendirmelerden geçmiş bu girişimcileri dinleyelim, ne anlatıyorlar, ne çözümler bulmuşlar, öneriyorlar. Kim bilir aradığınız teknoloji, çözüm bu kadar yakındır size. ■

TEMSA'dan

Adıyaman Ünal Filosuna 8 Maraton

Konforlu ve güvenli yolcu taşımacılığına önem veren firmalar TEMSA'yı tercih ediyor. Şehirlerarası karayolu yolcu taşımacılığında 2+1 otobüs yatırımında TEMSA ürünleri öncelikli tercih sebebi olmaya devam ediyor. TEMSA, Adıyaman Ünal Turizm'e 8 adet 2+1 Maraton VIP satışı gerçekleştirdi.



TEMSA'nın 2+1 segmentinde konforu, teknolojik özellikleri ve yakıt tasarrufuyla yolcu taşımacılığında öncelikli tercih sebebi olan Maraton araçlarının teslim töreni Adana shoowromunda gerçekleşti. Araç teslim törenine Adıyaman Ünal Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Sönmüş, Adıyaman Ünal Turizm Genel Müdürü Cengiz Koca, Firma ortağı ve Otobüsçüler Kooperatifi Başkanı Ahmet Taş, Bireysel Otobüsçü Bekir Aktoprak, Firma yetkilisi Cumali Akpolat, Mutlu Akaryakıt Turizm Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi sahibi Kadir Mutlu, TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl ve Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır, Yurtiçi Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Süleyman Yurt, Ar-Ge Grup Müdürü Osman Dündar katıldı.

2+1 yatırımlarımız devam edecek

Adıyaman Ünal Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Sönmüş, törende "TEMSA ile güzel bir işbirliğimiz var. TEMSA araçların 2+1 koltuklu konforundan yolcumuz çok memnun. Üretilen araçlardaki kalite ve randımanın iyi olmasının da tercihimizin TEMSA yönünde olmasını sağlıyor" dedi.

Şu anda 40 ili Adıyaman ile buluşturduğuna dikkat çeken

Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Sönmüş, 8 adetlik 2+1 Maraton VIP yatırımını ile müşterilerine daha konforlu seyahat imkanı verecekleri için çok mutlu olduklarını belirtti. Yolcuların seyahatlerinde artık özellikle 2+1 koltuklara sahip otobüsleri tercih ettiğini belirten Sönmüş, "Yolcular yazın bankoya yanaşıp, bilet alırken aracın 2+1 olup olmadığını soruyor. Yolcu hem konforunu hem de cebini düşünüyor, biz de bu doğrultuda 2+1 otobüs yatırımlarımıza devam ediyoruz" dedi.

TEMSA'yı tercih ederken;

2+1 yatırımında piyasadaki ihtiyaçlara en uygun yatırımın TEMSA olduğunu belirten Sönmüş, koltuk sayısı, bagaj kapasitesi ile ihtiyaçlarımıza cevap veriyor. Piyasada 2+1'de TEMSA Maraton VIP tercih ediliyor. Kaptanlarımızdan yolcularımıza herkes Maraton konforunu seviyor. Yakıt tüketiminde

de TEMSA araçları farkını her zaman gösteriyor.

Maraton VIP hayırlı olsun

TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl da Adıyaman Ünal Turizm'e seçimlerini TEMSA'dan yana yapmalarından duydukları memnuniyeti dile getirerek, "Seçimlerini son iki yıldır TEMSA yönünde yapıyorlar. Yolcular seyahat sürecinde 2+1 koltuklu aracı tercih ediyor. Yolcu, konforlu koltuk, sağlıklı bir klima, multi medya sistemleri olsun istiyor. Bunlar TEMSA Maraton'da layıkıyla mevcut. İşletmeci az yaksın, ilk yatırım maliyeti uygun olsun, servisi bol, yedek parçası bol olsun istiyor. TEMSA'nın bunun alt yapısını son 5 yılda çok çok iyi oturttüğünü görüyoruz. Bütün bunlar birleştiğinde başarı her geçen sene büyüyor. Biz tüm yatırımcılarımızın satış sonrası sürecinde de yanındayız" dedi. ■



Brisa Yeni Genel Müdürü Cevdet Alemdar oldu

Bridgestone Corporation ve Sabancı Holding ortaklığında 30'uncu yılını ilerleyen, Bridgestone ve Lassa markaları ile Türkiye lastik sektörü lideri olan Brisa'da üst düzey bir atama gerçekleşti. Brisa Genel Müdürlüğü pozisyonuna Cevdet Alemdar getirildi.

Cevdet Alemdar, 1992 yılında Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. İşletme yüksek lisans derecesini (MBA) 2000 yılında Sabancı Üniversitesi'nden aldı. Sabancı Holding bünyesine 1993 yılında katılan Cevdet Alemdar, sırasıyla Beksa, Sakosa, Dusa, Kordasa ve Temsa İş Makinaları'nda görev aldı. ■

Temsa, 4 Araçla Madrid FIAA 2017'de

TEMSA, iki yılda bir sektörün önde gelen üreticilerini bir araya getiren, 23-26 Mayıs tarihleri arasında yapılan Uluslararası Otobüs Ve Ticari Araç Fuarı FIAA 2017'de bu yıl MD7, MD9, HD 12 ve Maraton VIP model araçlarını tanıttı.

Fuarda araçların tanıtım etkinliğine TEMSA Uluslararası Satış Direktörü Acar Kocaer, Pazarlama ve Uluslararası Satış Bölge Müdürü Pekiner Cihan katıldı. Yurtdışındaki sektörel gelişmeleri yakından takip ettiklerini vurgulayan Kocaer, "FIAA gibi uluslararası fuarlar müşterilerimiz ihtiyaçlarını ve geri dönüşlerini almamız açısından çok önemli. Buradan aldığımız bilgilerle müşterilerimizi odağımıza alarak yaptığımız analizlerle araçlarımızın özelliklerini daha da geliştiriyoruz" dedi. Kocaer, halen 66 ülkeye ihracat yapan TEMSA'nın yeni pazarlara girmeye devam edeceğini belirtti. ■

BAŞSAĞLIĞI

Altunhan Şirketler Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa Altunhan'ın
değerli kayınpederi

Ramadan KORKMAZ'ın

vefatını üzüntü ile öğrenmiş
bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi



Yüksek yaz sezonu başlıyor

Yoğun geçecek yaz dönemine
araçlarımızı ve personelimizi
titizlikle hazırlayalım.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 6 • Sayı: 279 5 - 11 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 Gam: +90.0532 779 21 82 editor@tasimadunyasi.com**

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

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir. Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot** Yayıncılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iltibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL** EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR** SAMSUN **Meriç Özdemir**

Gürsel Turizm filosuna 30 Prestij SX kattı

Yolcu taşımacılığı alanının lider firmalarından Gürsel Turizm filosunu 30 Temsa Prestij SX ile büyüttü.

1 Haziran Perşembe günü Sabancı Center'da yapılan araç teslim törenine Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyesi Hürel Fethi Gündüz, Gürsel Turizm İnsan Kaynakları Sorumlusu Recep Türker Birant, Operasyon Sorumlusu Umut Demircan, Sabancı Holding Center Yönetimi Direktörü Ömer Faruk Gönener, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Yurtdışı Satış Direktörü Kadri Özgüneş, Yurtiçi Satış Müdürü Baybars Dağ, Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy, Ant Oto Genel Müdürü Efe Selçuk, Ant Oto İstanbul Satış Müdürü Şafak Kıyar katıldı.

Liderlerin buluşması

TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, iki lider markanın işbirliğine tanık olduğunu belirterek, "Bugünkü buluşmaya liderlerin buluşması diyebiliriz. Gürsel Turizm sahip olduğu araç filosu ve iş hacmi ile taşımacılık alanının lider markası konumunda. Şirket taşımacılık alanının her sürecinde var. Şehir içinde toplu taşımada, öğrenci ve personel taşımacılığında, şehirlerarasında ve turizm



Gürsel Turizm'e 30 adet **TEMSA PRESTIJ SX** Hayırlı Olsun...
 Dinçer Çelik

taşımacılığı alanında 30 yıldır başarıyla hizmet veriyor. Hizmet verdiği bu alanlarda her zaman en iyi hizmeti, en kaliteli araçlarla vermeyi hedefliyoruz. Bizde bu hizmet sürecinin bir parçası olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Prestij pazarın lideri

Temsa'nın sahip olduğu geniş ürün gamı ile farklılık yarattığını da belirten Dinçer Çelik, "24 ürünümüz var. Temsa, geniş ürün gamı ile müşterilerin öncelikli tercih ettiği bir marka halinde. Bugün Gürsel Turizm'e teslim ettiğimiz Prestij ürünümüzde taşımacıların en gözde araçlarından. Prestij aracımız Euro 5'ten Euro 6'ya geçişte çok ciddi bir gelişim yaşadı. Şu an mükemmel bir seviyede. Son üç yılda 1600 satış adetlerine ulaşarak yüzde 30 pazar payına sahip oldu. Prestij, Mayıs ayı sonu rakamlarına baktığımızda 27 kişilik segmentte pazar lideri" diye konuştu.

30 Prestij SX hayırlı olsun

Gürsel Turizm ile uzun yıllardır sürdürdükleri



işbirliğinden memnuniyet duyduklarını ifade eden Çelik, "Bu işbirliğinin çok daha uzun yıllar sürmesini diliyoruz. Her gün binlerce yolcu taşıyan Gürsel Turizm'e Temsa Prestij SX araçlarımıza duydukları güvenden ötürü bir kez daha teşekkür ederim. 30 Prestij SX aracımızın Gürsel Turizm'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

iki önemli anlam

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, teslimat töreninin kendileri için özel iki kritik anlamı bulunduğunu söyledi: "Bugünün bizler için iki önemli kritik anlamı var. Bu teslimat, tam 20 yıl önce 22'nci katta Sabancı Üniversitesi'nin kuruluşuna katkı sağlamak amacıyla taşıma protokolünü yaptığımız bir güne denk geldi.



İkinci önemli noktası da üniversitede 20 yıldır verdiğimiz hizmetin bir devamı olan Sabancı Holding bağlı şirketlerinin toplu satın alımı yapıldı. Bu toplu satın alma da üçüncü kontratımız oldu. Bu teslimatın 3'üncü kontratımızın da bir kutlaması niteliğinde olduğunu düşünüyorum. Bu konuda bize destek veren Sayın Ömer

Faruk Gönener'e bizzat teşekkür ediyorum."

Temsa değişmez bir partner

Türkiye'de ulaştırma sektöründe farklı segmentlerde hizmet verdikleri ve geniş filo ile çalıştıklarını belirten Birant, "Şehirlerarasında 4 firma ile geniş filo yapısı ile hizmet veriyoruz. 7 vilayette taşımacılık alanındayız. Özellikle şehir içi taşımalarda küçük otobüs sınıfında Temsa bizim için değişmez bir partner. Temsa üretime başladığı yıllardan itibaren işbirliğimiz var. Temsa hem kazandı hem bize kazandı. Biz çok eski bir Prestij kullanıcısıyız, çok iyi gözlemliyoruz. Filomuzda

farklı ürünler olmasına rağmen Temsa'nın çok farklı bir yeri var. Firmaların en önemli önceliği alırken de satarken de kazanmaktır. Prestij araçların kullanımındaki ekonomikliği, teknolojik donanımı, ikinci el değerini koruması bizim için yatırım sürecinde en kritik kararı oluşturuyor. Bu anlamda karşılıklı kazanımlarla işbirliğimize devam ediyoruz. Araçlarımızın yenileme dönemleri geldi. Yeni aldığımız araçların Euro 6 normu ile birlikte yakıt tüketiminde bize çok ciddi katkı sağlayacağına inanıyoruz. Çok ciddi bir rekabet süreci yaşıyoruz. Bu rekabete destek olacak enstrümanlara da ihtiyacımız var. Dolayısıyla araçların teknik donanımları ile ilgili en ufak bir tereddüdümüz yok. İyi araçlar aldığımızı inanıyorum. Bu alımların devamını otobüs olarak getirmeyi planlıyoruz. Safir yatırımı konusunda da satın alma ve kiralama görüşmelerimiz sürüyor. Başta Temsa'ya yönetim ve satış ekibine, bayisi Ant Oto'ya verdikleri destekler için teşekkür ediyoruz. Şirketimiz ve ülke ekonomisine faydalı olmasını temenni ediyorum teşekkür ediyorum" dedi. ■

AKARYAKITA HODRİ MEYDAN!



PRESTIJ SX

Yakıt tüketiminde cimrililiğiyle bilinen Prestij'le kârlı seferler gerçekleştirecek ve gözünüz yakıt göstergesinden çok; yolda olacak.

Daha da iyi olacak

Dinçer Çelik, yılın ilk 5 ayının zorlu geçtiğini belirterek, "2017'nin planlarını yaparken, pazarın yüzde 15-20 daralacağını planlamıştık. Bizim beklentimizi de aştı ve şu anda yüzde 30 küçüldü. Şehirlerarasında yüzde 40 küçülmeye rağmen pazar payımızı yüzde 3-4 artırdık. Pazar da hareketlilik var. Yılın ikinci yarısında kapasitemizi artırma ihtiyacı görüyoruz. Daha fazla ürüne talep olacak gibi görünüyor. Daha iyi bir ikinci yıl bekliyoruz. Mayıs sonunu biz özellikle midibüs tarafında sıfır stokla geçiyoruz" dedi.

Gürsel Turizm 2 milyar dolarlık projeye talip

2012 yılından beri uluslararası pazarda taşımacılık operatörlüğü alanında ihalelere katıldıklarını belirten Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, "Şirketimiz Suudi Arabistan'ın Cidde kentinin ulaşımının kurgulanacağı ve işletileceği ihalenin ön elemesini geçti. Bu proje 12 yıllık bir süreci kapsıyor. Otobüs alımı, işletimi, metrobüs hattı ve garajların yapımı ve işletimini içeren bir proje" dedi.

Levent Birant, 5 yıldır uluslararası pazarda taşımacılık operatörlüğüne yönelik ihalelere katıldıklarını belirtti. Birant, Suudi Arabistan'ın Cidde kentinin ulaşımına yönelik 2 milyar dolarlık ihalenin ön elemesini geçtiklerini açıklayarak şunları söyledi: "Şirketimiz ön elemeyi tamamlamış adaylardan biri. Yaklaşık 12 yıllık süresi olan Cidde kentinin taşıma işi, metrobüs hattı ile garajların kurgulanması, işletilmesi ve otobüslerin alımı dahil olmak üzere komple bir taşıma projesi. Bu, Suudi Arabistan'a yönelik ikinci bir girişimimiz oluyor. Suudi Arabistan, 5 kentine yönelik böyle bir çalışma başlattı. Riyad ihalesine katılarak ilk adımı attık ama olmadı. Mekke ihalesi yapıldı. Şimdi Cidde ihalesinde ön elemeyi geçtik. Eğer ihaleyi kazanırsak, Temsa'nın 12 ve 18 metrelik şehir içi ürünü Avenue otobüslerini de Türk ürünü olarak kullanma fırsatı yakalayabiliriz" dedi.

Ukrayna'da 250 araçlık proje

Yurtdışındaki katılımları projelerden birinin de Ukrayna olduğunu vurgulayan Levent Birant, "2 ay önce Ukrayna'ya bir ziyaretimiz oldu. Burada da 250 araçlık bir kenti toplu taşımayı konuşuyoruz. Nehir taşımacılığını da kapsayan komple bir çözüm istiyorlar. Görüşmelere devam ediyoruz. Bu tür işlerde kontratlı ve garantili projeleri tercih ediyoruz. Belli bir kontrata bağlı olmadan harekete geçmek istemiyoruz" dedi. ■



Levent Birant, Türker Birant