



Best Van Tur Genel Müdürü İrem Bayram, 2016'nın zorluklarının ardından 2017'nin çok iyi başladığına dikkat çekti; "Son 7-8 yılın en iyi kış sezonunu yaşadık. Bilet fiyatlarında bile iyileştirme imkanı bulabildik."

6'da

Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğıç: Yolcu artıyor, sezon verimli ve kârlı geçecek

2017 ALTIN DÖNEM OLACAK

● Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğıç: Hangi sektörde olursa olsun, tartışmasız kural; arz kısıtlı olur, talep yüksek olursa fiyat yerini bulur. Bu sene otobüs sayısında azalma olduğunu görüyoruz. Yaklaşan Bayramla birlikte bütün firmalar, maliyetlerini fiyatlarına yansıtılar. Bu yılın otobüsçülükte çok verimli ve kârlı geçeceği kanaatindeyim. Verimlilik ve kârlılıkla birlikte otobüsçülük 2017 yılında altın dönemini yaşayacak.

Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğıç ile İzmir'de Yaşaroğlu Otomotiv merkezinde düzenlenen Prestij SX teslimatında bir araya geldik. Mustafa Özdalğıç, yeni araç yatırımlarının yanı sıra yaz sezonuna yönelik beklentilerini ve sektörün yaşadığı sorunları dile getirdi.

Pamukkale yatırımları

Temsa, Pamukkale Turizm'e 25'lik alımın ilk partisi olan 6 Prestij SX'i teslim etti. Pamukkale Turizm, yeni projeler için 40 büyük otobüs yatırımı yapacak. Bu kararda bireysel otobüsçü sayısının azalması da etkili. Bu yeni yatırımda hangi markanın tercih edileceği henüz belli değil.

İstanbul özel

Pamukkale, İstanbul Otogarının yeri ile 3'üncü köprü'nün zorunlu kullanımının getirdiği uyumsuzluğun sonucunda, kayıplarını azaltmak için Kurtköy yapılanmasına gitti. Bu da bazı seyahatlerin süresini azaltıp, yolcu sayısını artırdı.

2017 altın dönem

Maliyetlerimiz artıyor ve biz hep para kazanamadığımızdan şikayet ediyoruz. Maliyetleri bilet fiyatlarına yansıtamazsanız maçın sonucu belli olur. Bayram ile birlikte bütün firmalar maliyetlerini bilet fiyatlarına yansıtılar. Azalan otobüs sayısı ile birlikte talebin de artmasıyla bu yılın çok verimli ve kârlı geçeceğini kanaatindeyim.

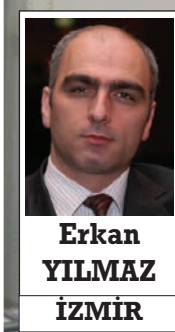
Hedefimiz verimlilik

Önceliğimiz verimlilik. Kimse çok yolcu taşıdınız diye size plaket vermiyor. Otobüs firmaları vakıf değil, hepsi iktisadi teşebbüs. Birinci amaç para kazanmak. Para kazanırsak yatırım yapacağız. Bunun için de verimlilik şart. Yılın ilk 5 ay sonucuna göre sefer sayımız yüzde 1'in altında artmasına rağmen yolcu sayımız yüzde 22, ciromuz yüzde 32 artış gösterdi. Bana bu lazım.

Devamı 10'DA



Mustafa Özdalğıç



Erkan YILMAZ İZMİR

Viva Lines 14 Turismo, 20 Vito, 2 Sprinter aldı



12'de



Turizm taşımacıları göz ardı ediliyor

Turizm Taşımacıları Derneği (TÜRODER) Başkanı Adnan Değirmenci, Taşıma Dünyası'nın geçen hafta manşetten dile getirdiği "TURİZMCİ KİM, TAŞIMACI KİM" konusu ile turizm taşımacılarının kanayan yarasının dile getirildiğini söyledi.

Adnan Değirmenci

4'te

5 firmaya 52 Prestij SX teslimatı yaptı

Yaşaroğlu Otomotiv TEMSA'nın İzmir bayisi oldu



5'te

Otobüsçülük ayrı bir tutku, vazgeçilmiyor



Mustafa Özmen

Mustafa Özmen bireysel otobüsçü. Sektörde 6 yıl boyunca firma sahibi olarak hizmet vermiş. Daha sonra ayrılmış. Ancak otobüsçülüğün bir türlü vazgeçememiş. Mustafa Özmen'in kuyumcu dükkânı, marketi ve inşaat işleri var ama o, "Ben otobüsçülük yaparken dünyalar benim oluyor" diyor. Mustafa Özmen, bu işe bu kadar tutku duymasında Mercedes'in çok önemli bir yeri olduğunu da söylüyor...

4'te

Lojistik sayfaları 3 ve 11'de

Otokar'ın ödüllü otobüsü Doruk T yenilendi

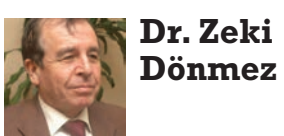


8'de

Otokar'dan Gürsel Turizm'e 20 Sultan Comfort



7'de



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçü geç kalma!

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Şehirleşme ve Yenilikçi Eğilimler-7

2'de



Mustafa Yıldırım

İstanbul'un ulaşımı Türkiye'nin ulaşımıdır

6'da



Akif Nuray

Yapısal Deyince... Recepvediklerle Olmaz...

4'te



Ekrem Özcan

Sürücüsüz Araçlarda Fırsatlar

10'da



Salim Altunhan

Otobüsçü ne yapsın?

2'de

Mercedes-Benz, İSTAB, PUIS, İETT, Antoto, TOBB UND, İSAROD, TAYSAD iftarları

8 ve 9'da

Şehirleşme ve Yenilikçi Eğilimler-7

Şehir, aynı zamanda bir yerleşim biriminin tarihi ve sosyal bütünlüklü sürecini de ihtiva eder, topografyasından beşeri yapısından vurgular taşır, teknik imkanları dahilinde bunu farklı şekillerde ortaya koyar. Sözelimi Ankara; karasal iklimin hakim olduğu, Cumhuriyet döneminde başkentliği sebebiyle hızla gelişmiş ve dolayısıyla daha rahat planlanmış, daha düzenli (regüler) ve olağan bir şehirleşme süreci takip etmiştir. İzmir; kozmopolitliğini 'mübadeler' ile birlikte daha cumhuriyetin ilk yıllarında farklı bir şekilde yeniden formatlamış, sürdürülebilir ve üçüncü büyük kent olarak on yıllar boyu göç alan bir yapıya sahip olmaya devam etmiş ve fakat çoğu zaman bu süreci iyi yönetememiştir.

Şehirlerin durumu

Konya; genelde düzlük bir topografi üzerinde kurulu, Selçuklu başkentliği tecrübesi ve tarihi zirve şahsiyetlere ev sahipliğiyle, cumhuriyetin kuruluşundaki büyük şehirlerden biri olup, son 30 yılda; üst düzey yerel yönetim hizmetleriyle göçü çok iyi yönetmiş ve Kayseri, Gaziantep vb. örneklerle birlikte düzenli, geniş caddeli sokaklarıyla göçü başarılı bir şekilde yönetmiştir. Erzurum; halen 'şehir kültürü' yapısını ciddi şekilde korumaktadır. Aynı şekilde; Urfa, Antalya, Bursa, Diyarbakır, Trabzon ve Sivas vb. şehir tecrübeleri de başlı başına incelenmeye değerdir. Bu anlamda; eşsiz İstanbul örneğine bakacak olursak... Tarihin en hızlı aktığı coğrafyanın en büyük tehditleri ve fırsatlara gebe olduğu Anadolu-Mezopotamya-Kafkaslar-Balkanlar-Ön Asya'nın merkezliğindeki megakent; Avrupa'nın onlarca ülkesinden daha büyük bir



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

nüfusa, eşsiz doğal ve tarihi güzelliklere, Boğaziçi'ne ve Dünyadaki bütün güncel teknolojik vb. iletişim araçlarına doğrudan erişilebilirlik imkanına sahiptir. Bu imkanların arka planındaki tarihi sürece baktığımızda; bunun 'sürekli işgaller, kuşatmalar, engebeli topografiye, büyük göç hareketleri üzerinde bulunma' gibi gerçeklerle buluştuğunu görüyoruz.

İstanbul çok farklı

Bütün bu tecrübeleri İstanbul doğal yapısı ve tecrübesi itibarıyla olağan dışı (irregüler) bir devasa şehirdir. İstanbul; şehirleşme-ulaşım-göç-hizmet-silüet-dönüşüm vb. parametreleri itibarıyla çok daha büyük ölçeklerde ve kendine has özellikleriyle değerlendirilmesi gereken bir yapıyı ifade etmektedir. İstanbul'un doğal yapısı aynı zamanda deniz ulaşımı-demiryolu ulaşımı-kablolu sistemler (teleferik) iç suyuolları ve benzeri ulaşım modlarına sağladığı imkanlarla 'intemodal entegrasyon ve dağılım' konusunda en uygun ve orijinal imkanları potansiyel olarak sağlayabilecek bir şehirdir.

İçerisinde barındırdığı yeni iç merkezlenmeler dolayısıyla da 'normal şartlar' şehirlerarası olarak sınıflandırılacak kimi ulaşım sistemlerinin 'İstanbul' özelinde 'şehiriçi' olarak da değerlendirilebileceğini söyleyebiliriz.

İstanbul'da ulaşım altyapısı

Bütün bunlarla beraber; İstanbul; yeni ve gelişen ulaşım sistemlerinin imkanlarıyla; Trakya-Güney Marmara-Batı Karadeniz-iç Batı Anadolu'yu kapsayan geniş bir alanın ve hatta, Bulgaristan, Yunanistan'ın kuzeyi, Makedonya, Kosova, Bosna Hersek ve Sırbistan'ın kuzeyi ve Karadağ gibi geniş bir uluslararası coğrafyanın mevcut şehirlerini orta vadede gününbirlik yolculuk imkanlarıyla Alt-Şehir olarak kendisine bağlayabilecek potansiyeldedir.

Son 150 yıllık klasik algı bizi; Dünyayı Batı ve Doğu eksenli ve Batı Merkezli (ister karşı ister taraf olsun) algılama refleksine itti. Halbuki bu tür net bir kategorik ayırım dünyanın hiçbir döneminde olmamış olup, 'sürdürülebilir' de değildir.

Teknolojik gelişmeler

Ayrıca burada; Kuzey-Güney eksenini de göz önüne almak durumundayız. Dünyada her ne kadar; son yüzyılda 'teknik gelişmeler'in ışığında tarafımıza 'hareket kabiliyetinin maksimizasyonu' olarak güdülenmiş olsa da, tarih boyunca her dönem insanlar bir şekilde hızlı akan bir tarih içerisinde (özellikle coğrafyamızda) hızla hareket etmişlerdir. Bugün de; bu insan hareketleri 'büyük parametreler ölçeği'nde hızla devam etmektedir. Ancak görülmektedir ki; dünyada teknik ve ekonomik gelişmelerin öncüsü görünen

yapıların 'sosyal ajandası'nın sürekliliği zayıflamaktadır. Bu anlamda; nüfus hareketlerine baktığımızda küresel anlamda Güney ve Doğu'dan Kuzey ve Batı'ya göç hareketlerinin ivmelenerek devam ettiğini ve insanların ekonomik-sosyal kaygılarla göçünün yanı sıra 'vatandaş, güvenliği, özgürlüğünü' tamamen kaybetmiş olarak kitleler halinde göçe devam ettikleri, ilk çeyreğinin sonuna yaklaşmakta olduğumuz 21. yüzyılın en önemli yakıcı gerçeklerindendir.

Dünya ölçeğinde...

Bunun yanı sıra 30-50 yıllık nüfus projeksiyonlarında; en büyük nüfus artış oranlarının Afrika Sahili (Sahili) Bölgesinde (Sudan, Somali, Eritre, Kongo, Kenya, Cibuti, Uganda, Zaire), Hind Alt Kıtası'nda (Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Sri Lanka), Asya Pasifik ve Hindi-Çin'de (Filipinler, Tayland, Vietnam, Myanmar), Kuzey Afrika'da (Mısır, Cezayir, Libya), İç Asya'nın güneyinde (Afganistan, Özbekistan, Tacikistan), Latin Amerika'da (Kolombiya, Meksika, Venezüella, Peru) ve Yakın Doğuda (Suriye, Irak, Filistin, Lübnan) olduğunu görmekteyiz. Bunu; Kuzey-Güney eksenini ile AB'nin ekonomik gidişatı ile birleştirdiğimizde; karışımıza Avrupa Rusya'sı-Polonya-Ukrayna-Türkiye-Mısır-Sudan hattı çıkmaktadır. Dolayısıyla bütün bu verdiğimiz bağlam; çoklu okumalar çerçevesinde insan odaklı bir 'Akıllı Şehirler Akıllı Ulaştırma' yaklaşımının, bahsini ettiğimiz coğrafyadaki 'zaruretini ve fırsatlarını' da ortaya koymaktadır. 'Hizmet-Denetim-Güvenlik-Hayat Standartları' algısı; bir bütüncül yaklaşımı gerektirmektedir.

Hepinize sağlıklı, huzurlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Otobüsçü ne yapsın?

Çok yıllar önce bir tiyatro oyunu vardı, öğrencilerimizde izlemiştik. Şimdiki deyimle interaktif bir oyundu... Bir yere geliyor, oyuncular soruyordu: "Mehmet şimdi ne yapsın?" Gelen önerilere uygun devam ediyordu... Tabii ki, şunu yapsa bu, bunu yapsa şu sonuç doğar. Oyun böyle düzenlenmişti ki, hep bir soruya çıkıyordu yol. Şimdi onu mesleğimize uyarlayacağım, kalemin yettiğince.

Almanya'da, otobüs şoförleriyle ilgili bir yasa girmiş yürürlüğe: Araçta dinlenmek yeterli değildir. 45 saatlik haftalık dinlenmenin araçta değil, normal insanlar gibi normal yatağa geçilmesi gerekir. Haklı bir gerekçe. Çünkü otobüs şoförü can taşıyor. Arkasında 45-50 kişinin sorumluluğuyla direksiyon sallıyor gece gündüz, yazda kışta. En ufak bir mazereti yok, yitip giden canların arkasından.

Bizde, sadece şehirlerarası yolcu taşımacılığı firmalarının otogarlardan kalkan otobüsleri denetleniyor. Korsan taşımacılar hala denetlenmiyor ve kaza sonrasında (bu, servis aracı bile olsa "otobüs kaza yaptı" diye haber oluyor, otobüs deyince de akla şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan araçlar geliyor) suç bizim

üzerimize atılıyor.

Otogar çıkışlarındaki denetimlerde, polis araçta iki şoförün olup olmadığını da kontrol ediyor. Türkiye'nin bir ucundan kalkıp diğer bir ucuna giden otobüste de iki şoför olup olmadığını bakılıyor. Oysa ikinci şoför yoldan alınabilir, dolayısıyla da tam dinlenmiş olabilir, dinç ve zinde çıkar direksiyonun başına.

Şimdi, firma sahipleri ve sorumluları böyle bir kanunun bizim ülkemizde uygulanamayacağını ileri sürecekler. Çünkü zamandan tasarruf gibi iş gücünden de tasarruf etmeyi bir kâr sayıyorlar. Oysa çalışanın hakkını tam vereceksin, o da verimli hizmet verecek. Bizim meslektaşlar devletten alamadıkları haklarının zararını çalışanlar üzerinden çıkarmayı severler. Hepimiz için geçerli bu. Havayolu şirketlerinin haksız rekabeti sürüyor, üçüncü köprü konusu duruyor, otogarlardan duruyor, ücretsiz parklar duruyor, transit otobüsler için alınan ücretler duruyor, telif hakları hala sürmücmeye, yasa ve yönetmelik duruyor, belge sistemi ne olacak belli değil... O kadar çok sorun var ki!

Bütün yollar otobüsçünün zarar etmesine çıkıyor. Sorunun tam sırası: Otobüsçü şimdi ne yapsın? ■

Japon Isuzu ve Itochu firmalarından

Fatih Tamay'a Başarı Ödülleri

7 Haziran 2017 günü Anadolu Isuzu'da yapılan özel bir törenle, 37 yıllık başarılı hizmetlerine karşılık Fatih Tamay'a Japon Isuzu ve Itochu firmaları tarafından başarı ödülleri verildi. Yapılan törende Isuzu Motors adına Avrupa Uluslararası Satış Müdürü Kunihiko Suzuki ve Itochu adına Anadolu Isuzu Genel Müdür Danışmanı Takuya



Kawai tarafından Anadolu Isuzu'dan Satış ve Pazarlama Direktörü olarak emekliye ayrılan A.Fatih Tamay'a 37 yıllık meslek hayatı boyunca Isuzu için yaptığı başarılı hizmetlerden dolayı ödülleri takdim edildi.

IPRU Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği Genel Başkanı görevini yürüten Fatih Tamay, kendisini onurlandırdıkları için Isuzu ve Itochu firmalarına teşekkür etti. ■



Kıraç Turizm

Isuzu Novolux tercih etti

Turizm sektörünün kalbinin attığı Antalya bölgesinde faaliyetlerini sürdüren Kıraç Turizm, araç filosunu 10 yeni Isuzu Novolux ile güçlendirdi. Anadolu Isuzu Antalya Yetkili Araç Satış Bayisi Esay tarafından gerçekleştirilen teslimatta, gelişmekte olan turizm sektörü için Kıraç Turizm ve Esay Bayi arasında ilave 20 Isuzu Novolux için de temaslarda bulunuldu. Yaz aylarının gelmesiyle birlikte yolcu taşımacılığında yoğunluk yaşanmasını bekleyen Kıraç Turizm adına, teslimat töreninde firma sahibi Mehmet Kıraç, Anadolu Isuzu Bayi Kanalı Yöneticisi Ferhat Sancaklı, Anadolu Isuzu Bayi Kanalı Sorumlusu Emin Günışık, Anadolu Isuzu Antalya Bayi Esay Otomotiv Genel

Müdürü Erkan Göyüç ve Genel Müdür Yardımcısı Utku Taşkın hazır bulundu.

Lüks ve konfor kombinasyonu

Kıraç Turizm'in 10 adet satın aldığı ve 20 adet için de görüşüldüğü NovoLux otobüsleri özellikle yolcularına daha konforlu bir seyahat vaat edenlerin tercihi oluyor. Kullanıcısına uzun vadede büyük faydalar sağlayan NovoLux otobüsleri, Euro 6 normlarında 190 beygirlik motor gücüyle dikkat çekiyor. Dünyanın en çok üretilen ve en uzun ömürlü dizel motoruna sahip olan NovoLux, artan periyodik bakım aralıklarının yanı sıra düşük yakıt tüketimiyle de ön plana çıkıyor. ■



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

Yeni OSB'lere lojistik desteği

Devlet teşvikiyle KOBİ'lerin İstanbul dışına taşınma sürecinde sona gelindi. Yeni kurulacak OSB'lerdeki lojistik faaliyetlerin aksamadan devam etmesinin öneminden bahseden **Batu International Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara**, bu bölgelerdeki çalışmalarına ağırlık vereceklerini açıkladı.

İstanbul'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin şehir dışına taşınması sürecinde son noktaya gelindi. Bu kapsamda 3bin firmaya taşınma ibaresi ulaştırılırken devletin sunduğu teşvikler ile birlikte



Taner
Ankara

maliyetlerin yüzde 50 oranında düşmesi bekleniyor. Bu dönüşüm, ticaret hacminin artmasındaki en önemli

sektörlerden biri olan lojistik sektörünü de yakından ilgilendiriyor. Öyle ki dönüşüm kapsamında kurulan yeni OSB'lerin lojistik merkezlerinden uzak yerlere konumlandırılması bu bölgelerdeki taşımacılık faaliyetlerinin de artması anlamına geliyor.

Konuyla ilgili görüş bildiren Batu International Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, yeni kurulacak OSB'lerdeki taşımacılık faaliyetlerinin yetersiz kalabileceğini, bu bölgelerin lojistik sektörü açısından

öneminin oldukça büyük olduğunu ve bölgelere yapılacak yatırımların artması gerektiğini söyledi.

Devletin teşvikiyle Anadolu'ya doğru kayan üretimle birlikte Anadolu'da depo yatırımlarını artırma kararı aldıklarını belirten Taner Ankara "Şimdi de yeni kurulacak OSB'lerdeki taşımacılık faaliyetlerinin aksamadan eksiksiz bir şekilde devam etmesi adına bu bölgelerdeki çalışmalarımıza ağırlık vermek planlarımız arasında geliyor" dedi. ■



EKOL, İspanya'da da büyüyor

Ekol, Transport Logistic Münih Fuarı ardından 6-8 Haziran 2017 tarihleri arasında Barcelona'da gerçekleşen 19. Uluslararası Lojistik ve Taşımacılık Fuarı SIL 2017'ye katıldı. Fuarın ilk günü Ekol standında düzenlenen basın toplantısında Ekol İspanya Ülke Müdürü Alfio Centocinque, 2014 yılında faaliyete geçen Ekol İspanya'nın büyüme yolculuğundaki önemli gelişmeleri paylaştı.

Müşterilerinin intermodal taşımacılık çözümlerine erişebilmeleri amacıyla Ekol, 2014'te İspanya'yı ülke portföyüne dahil etti. Üç yıl gibi kısa bir sürede ülke genelinde 5 ofise ulaşan Ekol İspanya yıl sonunda bu sayıyı yediye çıkartmayı hedefliyor. Sektörde tecrübeli 100 kişinin istihdam edildiği Ekol İspanya, her yıl yüzde 100'ün üzerinde büyüyor. 2016'da 100 binden fazla grupaj taşıma gerçekleştiren Ekol İspanya, 2017'de 200 bini geçmeyi hedefliyor. Ekol İspanya İber Yarımadası pazarındaki güçlü pozisyonunu günlük grupaj bağlantı ağını genişleterek pekiştirdi. ■



Enflasyonla Mücadeleye Lojistik katkısı

Taze sebze ve meyvenin yanı sıra gıda ürünlerinde önemli bir potansiyele sahip olan Türkiye'de, taşıma ve depolama şartlarından kaynaklanan çok büyük bir kayıp yaşanıyor. Soğuk zincir halkası PolarXP'yi de içinde bulunduran **Netlog Lojistik Grubu Başkan Yardımcısı Gökçalp Çak**, "Yaş sebze ve meyve lojistiğinde, ihracat söz konusu olduğunda kurallara uyulurken yurtiçinde kaybolan milli servet milyarlarca liraya ulaşır" dedi.

Enflasyonla mücadele kapsamında gıda ürünlerinde yaşanan kayıpların önlenmesi doğrultusunda girişilen çabaların önemine değinen Çak, IFS sertifikasını alan ilk Türk şirketi olmanın yanı sıra tamamı ATP kurallarına uygun filo ve soğuk zincire uygun depolama alanlarıyla müşterilerine dünya standartlarının üzerinde hizmet verdiklerini söyledi. ■



Gökçalp
Çak

Mercedes-Benz Türk'ten Haziran ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, kamyon ticari araç ürün grupları için hazırladığı Haziran ayına özel kampanyalar ile kişiye özel fırsatlar sunuyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, birçok Mercedes-Benz kamyon tipleri için geçerli olmak üzere Haziran ayında avantajlı faiz oranlarıyla araç ve bakım kredisi sunuyor.

Mercedes-Benz araç ve bakım kredilerini kapsayan özel finansman kampanyasında;

- 250 bin TL'ye varan krediler,
- Kurumsal müşteriler için yüzde 0,94'ten başlayan avantajlı faiz oranları ve 4 bin 145 TL'den başlayan aylık ödeme planı,
- Şahıs firmaları için ise yüzde 0,97'den başlayan avantajlı faiz oranları ve 4 bin 316 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleriyle sunuluyor.
- Mercedes-Benz özel finansman kampanyasında Euro ödeme seçenekleri de bulunuyor. Euro seçenekleri kurumsal ve şahıs firmaları için çeşitleniyor. Mercedes-Benz Türk müşterileri bakım kredisi kapsamayan kampanyadan da yararlanabilirler. Ayrıntılı bilgiye Mercedes-Benz Türk yetkili satıcıları, bayileri ve internet üzerinden ulaşabilirler.

Mercedes-Benz Türk'ün Haziran kampanyasında ikinci el kamyonlar için de seçenekler bulunuyor. ■

Bir Daimler markasıdır.



Yolların efsanesi devleşti. Yeni Actros.

Yüksek yakıt tasarrufu sağlayan güçlü ve çevreci yeni nesil motoru, üstün sürüş özellikleri ve konforlu kabin seçenekleri ile yolları kazanca dönüştüren Actros, ticarete devleşmek isteyenler için geliyor.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

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

Mercedes-Benz
Trucks you can trust





**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Yapısal Deyince...

Recepivediklerle Olmaz...

Dünyaya bakmak lazım yine. Ortadoğu önemini koruyor. Size 21 Aralık 2015 yazımdan bir kesit vereyim: "Yahudilik, Hıristiyanlık ve Müslümanlık bu bölgede ortaya çıkar. Yazı, alfabe, demir, buğdayın evcilleştirilmesi, tekerlek, medeni hukuk, tarih yazıcılığı, fayans ve seramik, papirüs, kağıt, kumaş, şarap, madencilik, mavnacılık, arıcılık, bira, gemi yapımı, ondalık sayılar, alaşımli demir, sabun, trigonometri ve algoritma, cebir, satranç, güneş saati, güneş takvimi, dişli çarklar, cerrahi aletler, uçuş prensipleri, kubbe inşaatı, yel değirmenleri, gelgit olaylarının neden ve sonuçları bu bölgeden yayılır.

Bu bölgeye Ortadoğu da denir. Bu kabiliyetleri sayesinde 700 ile 1200 yılları arasında yaşadığı altın çağ, Orta Asya (Moğol) ve Avrupa (Haçlı) saldırıları ile kırılır. Lanetli Hilal olur. Bu lanet 800 yılı doldursa da bugün de devam eder."

Gördüğünüz gibi, yaşananların tamamı ekonomik nedenlere dayanır, dinsel veya ırksal değildir.

Geçen bir hafta içinde Bereketli Hilal'in lanetinin devam ettiğini görüverdik. Laneti yine bereketinden geliyor. Londra-Pekin İpek Demiryolu ilerledikçe, Ortadoğu'nun ve Kafkasya'nın petroleri ve doğalgazları değerlendirilecek. Dünyanın ekonomik ağırlığının doğuya kayması hızlanacak. Bugünün 5 milyar insanına erişecek bu demiryolu.

Şimdiden o günlere hazır olmak için bugün bu petrollerin üzerindeki hakimiyeti elde etmek gerek. Yani konu dinsel veya ırksal değil; ekonomik. Zaten bu yüzden bölgede bir sürü kalabalık var, uzaktan yakından... Madem ekonomik; o zaman beni bile ilgilendiriyor. Sizleri de!

2008, bitmeyen kriz devam ediyor, galiba. Çünkü Avrupa Merkez Bankası, son toplantıda para basma işinin devamına karar verdi. Hem uzatabileceğini hem de arttırabileceğini dile getirdi. İspanya'da bir bankayı 1 avro fiyatla başka bir İspanyol bankasına sattılar, yani kapattılar. Kuzeydekiler güneylileri taşımaya devam ediyor, yoksa... AB kötü.

Amerika Merkez Bankasının da faiz arttırma sesi zayıflıyor. Japonya para basmaya devam ediyor. İşler hâlâ darda, yani. Gelecek yılların büyüme tahminlerini küçültüyorlar.

Türkiye para basmıyor. İhracatını, ithalatını, kredilerini, kapasite kullanımını, üretimini arttırıyor, para kazanıyor. Türkiye'nin büyüme tahminlerini büyütüyorlar.

Aklımızı toplayalım. Turizm örneği kullanışlı. Taşıma Dünyası'nın geçen haftaki turizm sorusu nasıl da her sorunu ortaya çıkarıyor: "Taşımacı kim, turizmci kim!"

Turizmci, tesisçi, otelci, turcu, taşımacı, rehber, acente, bakanlık... Hangisi? Turizmi kim yönetiyor?

2014- 2018 hedefli 10. Kalkınma Planı'nda, turizm komisyonu raporuna tekrar baktım;

"7. Yatırımlarda, yürürlükteki turizm odaklı gelişme planlarına aykırı uygulamalara rastlanılmaktadır" diyen bir sorun maddesinin yanında,

"Turizm değer zincirinin her bileşeninde Toplam Kalite Yönetimi'nin etkin kılınması sağlanacaktır" diyen bir hedef maddesi var, yönetici özetinde. Size kolaylık olması için ilintisini buraya da koydum:

http://www.cka.org.tr/dosyalar/Ozel%20Ihtis as%20Komisyonu%20Raporlar%C4%B1/TUR% C4%B0ZM%20C3%96%C4%B0K.pdf

Aklını toplamak derken YAPISAL demeye getiriyorum...

Karşılaştırma;

Recep İvedik filmleri, 2016 yılının yerli film cirosunun yüzde 26'sını gerçekleştirdi. Ama dikkat: Yapısal işler Recepivediklerle olmaz, Planlamacılarla olur!

Planlı -Uygulamalı- Raporlu günler diliyorum. ■



Pamukkale bireyselle Turismo

Has Otomotiv İkinci El Otobüs Satış Müdürü Sami Acerüzümoğlu, Pamukkale Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü İbrahim Balık'a Turismo teslimatı gerçekleştirdi. ■

Turizm taşımacıları göz ardı ediliyor

Turizm Taşımacıları Derneği (TÜRODER) Başkanı Adnan Değirmenci, Taşıma Dünyası'nın geçen hafta manşetten dile getirdiği "TURİZMCİ KİM, TAŞIMACI KİM" konusu ile turizm taşımacılarının kanayan yarasının dile getirildiğini söyledi: "Turizm taşımacılarının sorunlarını daha çok bu işin içinde olan meslek örgütlerinin konuşması gerekiyor, ancak turizm taşımacıları bugüne kadar hep göz ardı edilmiş."

TÜRSAB'ın asli görevinin acentelerin sorunlarıyla ilgilenmek olduğuna dikkat çeken Değirmenci, "Acenteler arasında ateş bacayı sarmış, kendi sorumlu olduğu üyeleriyle ilgilenmek varken, asli görevi olmayan turizm taşımacılarına yönelik çalıştay düzenliyor. Bakanlığın, turizm taşımacılarının sorunlarının konuşulduğu çalıştaya TTDER, TÜRODER ve EGETÜRDER gibi turizm taşımacılarını temsil eden örgütleri davet etmesi gerektiğine inanıyoruz. Çalıştaya TÜRSAB da katılabilir. TÜRSAB bu çalıştayda seyahat acentelerinin, tur operatörlerinin sorunlarını gündeme getirebilir ama taşıma ile ilgili bizimle birlikte hareket etmesi ve görüşlerimize değer vermesi gerekiyor. Kazalarla ilgili, belgesiz taşımacılarla ilgili çalıştay düzenleniyor, ne TÜRSAB ne Bakanlık bize bir bilgi veriyor. Maalesef turizm taşımacıları göz ardı ediliyor. TÜRSAB



Adnan Değirmenci

bugüne kadar turizm taşımacılarının sorunlarına bir çözüm bulmak için çaba göstermiş değil. Aksine denetimlerde turizm taşımacılarının eksikliklerini bulmaya çalışıyor. Kendisini taşımacılık alanında öne çıkarmaya çalışıyor. Ama Taşıma Kanunu ve Yönetmelik, turizm taşımacılarının sorumluluklarını çok iyi şekilde ifade etmiş" dedi.

Havaalanlarındaki sorunlar

Turizm taşımacılarının en büyük sorununun büyükşehirlerde parklanma alanlarının yetersizliği veya hiç yer ayrılması ile havaalanlarına giriş ve çıkışlarda yaşanan sıkıntılar olduğunu belirten Adnan Değirmenci, "Dalaman Havaalanında yaşanan sıkıntıya yönelik bir üyemiz aradı. Havaalanını özel bir işletme çalıştırıyor, giriş ve çıkışlarda ücret almıyor. Otoparklarda 25 dakika ücretsiz park imkanı var. Dalaman'da da bu uygulamanın

olmasını istiyorlar, buna yönelik girişimlerde bulunmuşlar ama bir sonuç elde edemediğimiz" dedi.

İSPARK ile konuşacağız

İstanbul'da turizm taşımacılarının, gruplarını bıraktıktan sonra park etme sorunu yaşadıklarını ifade eden Değirmenci, "Bu konuda İSPARK ile görüşmeyi planlıyoruz. İSPARK otopark alanlarının turizm taşımacılarına kullandırılması, ücretsiz 15 dakikanın 60 dakikaya çıkarılması veya daha düşük bir ücret alınması için girişimde bulunacağız. Böylece sokak aralarında park alanı aramak zorunda kalan taşımacıların da sorunlarına çözüm bulunmuş olur" dedi.

3. Havalimanına otopark

İstanbul'da inşaatı süren 3'üncü Havalimanının kapasitesi ile dünyanın sayılı havaalanlarından biri olacağını belirten TÜRODER Başkanı

Adnan Değirmenci, "Havalimanın ilk etabının 2018 yılı içerisinde hizmete gireceği ifade ediliyor. 90 milyon yolcu kapasiteli havalimanında biz turizm taşımacılarına yönelik otopark imkanının projede yerini alması gerektiğini düşünüyoruz. Büyük ihtimalle bu olacaktır, buna inanıyoruz. Çünkü İstanbul'a gelen turistlerin taşınmasında en önemli görevi turizm taşımacıları üstlenecektir. Taksi durağına verilen önemin turizm taşımacılarına da verilmesini istiyoruz" dedi.

Turizm taşımacılığı alanında belgesiz taşımacılığın çok yüksek oranda olmadığına değinen Adnan Değirmenci, "Yabancı şirketlerin oluşturduğu internet portalları üzerinden araçların kullanıma sunulması ile belgesiz taşımacılık gerçekleştiriliyor. Biz turizm taşımacılarının D2 belgesi ile taşımacılık yaptıklarına inanıyoruz" diye konuştu.

Daha aktif olacağız

TÜRODER'in 1,5 yıl önce kurulduğunu ve turizm taşımacılarının Türkiye genelinde sorunlarına çözüm arayışı içinde olduklarını belirten Değirmenci, "Bugüne kadar TTDER ile birlikte hareket etmeye özen gösterdik. TTDER 1995 yılında kurulan tecrübesi ile saygı duyduğumuz bir dernek. Ancak artık yaşanan olumsuzluklara daha fazla ses çıkarılması gerektiğine inanıyoruz. Biz turizm taşımacılarının sorunlarına çözümler üretebilmek adına, bundan sonraki süreçte daha aktif olacağız" dedi. ■

Otobüsçülük ayrı bir tutku, vazgeçilmiyor

Mustafa Özmen

Mustafa Özmen bireysel otobüsçü. Sektörde 6 yıl boyunca firma sahibi olarak hizmet vermiş. Daha sonra ayrılmış.

Ancak otobüsçülüğten bir türlü vazgeçememiş. Mustafa Özmen'in kuyumcu dükkanı, marketi ve inşaat işleri var ama o, "Ben otobüsçülük yaparken dünyalar benim oluyor" diyor. Mustafa Özmen, bu işe bu kadar tutku duymasında Mercedes'in çok önemli bir yeri olduğunu da söylüyor...

Mustafa Özmen, 2016 Turismo aracını teslim almanın mutluluğunu yaşarken, Taşıma Dünyası da yanındaydı. Mustafa Özmen ile sektöre ve Mercedes'e olan tutkusunu, neden vazgeçemediğini konuştuk. Mustafa Özmen'e 2016 model Turismo aracının teslimatını Has Otomotiv Hadımköy lokasyonunda İkinci El Satış Müdürü Sami Acerüzümoğlu yaptı. Teslimat töreninde Murat Şahin de hazır bulundu.

2012 yılında firmayı kapattı

Mustafa Özmen, 2006 yılından 2012 yılına kadar şehirlerarası taşımacılık alanında firması Özmen Turizm ile faaliyet gösterdiğini belirterek, "Ordu Aybastı merkezli firmamızın faaliyetini 2012 yılında sonlandırdık. 5 araçla hizmet veriyorduk. Şu anda bireysel otobüsçü olarak faaliyet gösteriyoruz. Bireysel otobüsçü olarak devam etmek çok daha güzel, böyle kafam daha rahat. Yazıhaneciler sıkıntı yaratıyordu, şoför arıyordu, 'şu, şu sıkıntılar var' diyordu. Bu şekilde tek araba olduğunda kafanız rahat. 10 şoförle uğraşmaktansa bir şoförle uğraşmak çok daha kolay. Bu araç



şehirlerarasında veya turizm taşımacılığı alanında hizmet verecek, daha kararımızı veremedik" dedi.

Tarifsiz yok tutku

Kuyumculuk, market, inşaat şirketlerinin olduğunu ifade eden Özmen, bireysel otobüsçülüğün bittigiğine dikkat çekti: "Sektörden kopmamamın nedeni tarife bile gelmeyen bir tutku. Babamın haberi yoktu, benim otobüstüm vardı. Ailemin bile haberi yoktu çünkü karşı çıkarlardı. Bana arkadaşlarım niye bu işle uğraşıyorsun diyor, ama ben yapacağım en ideal işin bu olduğunu düşünüyorum. Tarifi yok. Hastalık. Seyahat etmek, özgürlük veriyor bana. Mevcut işlerimden otobüs sayesinde uzaklaşıyorum. Dünyalar benim oluyor" dedi.

Yıldız her şeye yetiyor

Mercedes tercihi, "Yıldız her şeye yetiyor" olarak açıklayan Mustafa Özmen, "Hiçbir marka ile çalışmadım, istemem de zaten. Mercedes de bir tutku benim için. Turismo yakıt tüketiminde çok avantajlı. 21 litre yakıyor. 2+2 koltuklu aracı, sürekli şehirlerarasında çalıştırmayı düşünmediğimiz için tercih ettik. Turizmde 2+2 daha yoğunluklu tercih ediliyor" dedi.

Sektöre geri döndürüyor

Samir Acerüzümoğlu, "Otobüsçülük sektörden ayrılmış geri dönen çok insan gördüm. Bu dönüşlerde Mercedes tutkusunun çok önemli bir yeri var. Mustafa Özmen bu işe gönül vermiş, gece yatarken, sabah kahvaltıda otobüs düşünen birisi. Murat Şahin kardeşimiz de rüyasında İstanbul-Çanakkale seferi yapıyor. Ayrıcalıklı kişiler bunlar, otobüsçülük bir tutku onlar için. Yeni Turismo hayırlı olsun, bol kazançlar getirsin" dedi. ■

BAŞSAĞLIĞI

İğdırlı Turizm
Yönetim Kurulu Başkanı
Hasan Aras'ın
değerli ağabeyi

Hacı Yakup ARAS'ın

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

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

5 firmaya 52 Prestij SX teslimatı yaptı

Yaşaroğlu Otomotiv TEMSA'nın İzmir bayisi oldu

Türkiye'nin lider otobüs üreticisi TEMSA, Ege Bölgesi'ndeki bayi ağını güçlendirmeye devam ediyor. TEMSA'nın İzmir'deki yetkili bayi Yaşaroğlu Otomotiv'in açılışında 5 firmaya 52 Prestij SX teslimatı da yapıldı.

Türkiye'nin lider otobüs firması TEMSA, yurt genelindeki yetkili bayi ağını güçlendirmeye devam ediyor. Ege Bölgesi'ndeki bayi ağına son olarak Yaşaroğlu Otomotiv'i de ekleyen TEMSA, İzmir'de daha da güçleniyor. İzmir'de 8 Haziran günü iftar yemeğiyle gerçekleşen açılış törenine Yaşaroğlu Otomotiv Genel Müdürü Yaşar Özkan, TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Murat Anıl, TEMSA Yurtiçi Satış Müdürü Baybars Dağ, TEMSA Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevdim ve TEMSA Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan katıldı.

Otomotiv sektöründe 30 yıllık deneyime sahip Yaşaroğlu Otomotiv'le iş birliğinden duyduğu memnuniyeti aktaran TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, "2016 yılında TEMSA Ankara Bayii'ni kuran Yaşaroğlu Otomotiv ile bugün İzmir bayiimizi açıyoruz. Ne mutlu bize ki Yaşaroğlu Otomotiv, TEMSA araçlarından duyduğu memnuniyeti Ankara'dan İzmir'e de taşıdı" dedi.

TEMSA'yı lider yapan unsurlar

TEMSA'yı pazar liderliğine taşıyan iki önemli unsur olduğuna dikkat çeken Dinçer Çelik, şunları söyledi: Bu unsurlardan birisi pazanın beklentilerine, ihtiyaçlarına hızlı çözümler sunarak kaliteli araçlar üretebilme özelliği. Bir diğeri ise başarınızı sürekli hale getiren ve aslında her marka için en önemli unsur olan bayi ve yetkili servis ağı. Siz kaliteli bir ürün üretseniz de satış sonrası süreçte bunu desteklemiyorsanız, lider olma şansınız zaten olmaz. Bizi güçlü yapan lider yapan iki unsur bunlar. Bayilerimiz ve servislerimiz TEMSA ailesinin en önemli parçaları arasında yer alıyor. Yaşaroğlu Otomotiv'in TEMSA ailesi arasında yerini almasından büyük mutluluk duyuyor ve başarılar diliyorum. İzmir'de Ant Oto'nun da TEMSA'ya çok önemli katkıları oldu. Ant Oto yönetimine de teşekkür ediyoruz ve başarılarının devamını diliyorum. Burada iki bayi ile varlığımızı daha da güçlendirmemiz verdiğimiz önemi de gösteriyor aslında. Ege Bölgesi'nde bayilerimiz ve yetkili servislerimiz ile TEMSA, bayrağı önümüzdeki süreçte çok daha yukarılara taşıyacak. Buna inanıyorum" dedi.

TEMSA ailesine katılmaktan mutluyuz

Yaşaroğlu Otomotiv Genel Müdürü Yaşar Özkan, otomotiv sektöründe 30 yıldır faaliyet gösterdiklerini belirterek, "İzmir'de uzun yıllar müşterilerimize otomotiv alanında hizmetler verdik. Bir süreç sonrasında yollarımız TEMSA ile kesişti. Müşteri beklentileri bizim onlara sunmak istediğimiz hizmet süreci ve TEMSA'nın müşteri anlayışı, kaliteli ürün gamı ile birbirimize çok uyum sağladığına inanınca işbirliği sürecini başlattık. İlk adımı da 2016 yılında Ankara'da attık. Daha sonra bunu İzmir'e taşıdık. Türkiye otobüs pazarının lider markası TEMSA ailesi içinde yer almaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Umarız TEMSA'nın büyüyen hedeflerine biz de bayi olarak katkı sağlarız" dedi.

Rektor
Kadir
AydınDinçer
Çelik

TEMSA Otomotiv Mühendislerinin Yanında

Çukurova Üniversitesi ve TEMSA işbirliği ile hayata geçen Çukurova Üniversitesi TEMSA Otomotiv Mühendisliği, çalışmalarına hızla devam ediyor. Yenilikçi ve girişimci şirket yapısıyla Türkiye'nin lider otobüs üreticisi haline gelen TEMSA, bu kez de Otomotiv Mühendisliği Bölümü'ne verdiği Opalin araçla desteğini sürdürüyor.

Araçın Çukurova Üniversitesi'ne teslim törenine Ç.Ü Rektörü Mustafa Kibar, Ç.Ü Otomotiv Mühendisliği Bölüm Başkanı Kadir Aydın, TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, TEMSA Pazarlama ve İnovasyon Müdürü Mert Umut Özkaynak ve Otomotiv Mühendisleri Öğretim Üyeleri katılım sağladı. TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, "TEMSA olarak sadece araç üretiminde değil, teknolojinin tüm süreçlerinde fark yaratacak çözümler üretmeyi hedefliyoruz. TEMSA, teknolojik işbirlikleriyle rekabette her zaman bir adım önde ve teknolojik alanda lider marka olmayı sürdürmeye odaklanarak çalışmalarını yürütüyor" dedi. ■

5 firmaya 52 Prestij SX

Yaşaroğlu Otomotiv'in açılışında beş firmaya birden teslimat yapıldı. Pamukkale Turizm'e 25 adet TEMSA Prestij SX, MDE Turizm'e 6 adet TEMSA Prestij SX, Muğla Mumcular Kooperatifi'ne ise 6 adet TEMSA Prestij SX City, Ferhan Turizm'e 5 Prestij SX ve Özseçkin Turizm'e 10 Prestij SX teslimatını da gerçekleştirdi. Teslimat sırasında açıklamalarda bulunan TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Prestij SX taşıma araçları öncelikli tercihi olmaya devam ediyor. Geçtiğimiz hafta sizlerin de katılımı ile Gürsel Turizm'e 30 Prestij teslim etmiştik. Bugün de Ege bölgesinin üç değerli şirketine 52 Prestij SX teslim ediyoruz. Bayiimizin açılışında teslimat yapmak ta ayrı bir mutluluk veriyor. Prestij SX araçlarımız firmalarımıza hayırlı, uğurlu olsun, bol kazançlar sağlasın" dedi.



Pamukkale



Yaşaroğlu



Ferhan Turizm



Mumcular Koop



Özseçkin Grup

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



TEMSA



SAFİR

Plus

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

temsa.com



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

İstanbul'un ulaşımı Türkiye'nin ulaşımıdır

Haziran'ın sonunda Ramazan Bayramı başlıyor. Bu bayram, öyle gözüküyor ki, umutların bayramı olacak. Büyük bir hareketlilik var. Özellikle bu sene dini bayramların hafta sonuna gelmesi otobüsçülük için bir talihsizlik, ama milli bayramlarımızın hafta içindeki diğer günlerle birleştirilmesi tatilleri uzatıyor. Okulların kapanması ve dengeleşen iklim nedeniyle tatil potansiyeli arttı. Bayramın bir hafta öncesinden hareketlenmenin başladığını görüyoruz.

Haziran'ın ilk gününde birlikte bir hareketlilik başladı, bunu satışlardan görebiliyoruz. Asıl hareketlilik ayın 20'sinde ciddi bir şekilde başlayacak. Temmuzun 3'üne kadar sürecek. 13 günlük yoğunluk yaşayacağız. Tabii, 13 günlük sürenin ilk günleri gidis son günleri gelişi olarak karşımıza çıkıyor. Bu yoğun hareketlilik Türkiye'ye yarayacak. İnsanlar Ramazan ile yaz tatili arzularını hızlı bir şekilde birleştirecekler. Hava, deniz ve demiryollarında da aynı hareketlilik olacaktır. Bizim öngörümüz, 12 günde otobüslerle 12 milyon yolcu taşınacaktır. 6 milyon da uçaklarla taşınacaktır. Demiryollarındaki potansiyelimiz belli; çok kısa demiryolu hattımız var. Kısa mesafe olan demiryolundaki hareketlilik otobüs ve uçak ile mukayese edilemeyecek kadar küçük kalacaktır. 12 günlük harekette karayollarında yaklaşık 6 milyon liralık ticari hareket olacaktır. Kısa mesafelerde, tatil bölgelerinde Türkiye'nin her yerinde hareketlilik olacaktır. Kısa mesafelerde otobüsçülük daha hareketli olacaktır.

Maliyetler belirleyici...

Hep söylediğim gibi, tatilin bereketini alıp götürülen değerler var. Bunlardan biri tanesi üçüncü köprüdür. Alibeyköy ve Bayrampaşa otoyollarının durumu bunu açık bir şekilde ortaya koyuyor. Yüksek körü maliyetlerinden dolayı köprünün kullanımında azalma var. Özellikle 3'üncü köprünün kullanımında izmit, Adapazarı, Yalova ve Bursa otobüsçülüğü Anadolu yakası ile sınırlı kaldı. Bence köprü fiyatlarının bir daha gözden geçirilmesi lazım. Otoyoldaki çıkışlardan net bir şekilde ortaya çıkmaktadır ki, çıkış sayıları azaldı. Karayolları yetkilileri bunu istatistiklerden mutlak izlemeli... Üçüncü köprü zorunluluğunun doğru olmadığını görmeleri lazım. Yolcu taşımacılığı sektörü yüksek fiyatlarla beraber daha da müşteri kaybedecektir.

Keyif için mi geçiyor?

Sadece İstanbul'da yaşayan insanların değil Türkiye halkının şehridir İstanbul. Yüzde 40 indirim yapılıncı Osmangazi Köprüsü'nün kullanımı arttı. FSM köprüsünde de aynı şekilde. Bu değerlerin bedelleri sadece o köprüden geçenlerin değil. Sirkeci'de arabalı vapur kullanan kamyonlara yapılan işlem nedir? İnsanlar keyif için arabalı vapuru tercih etmiyor ki. Saatlerce bekleyip vapurla geçmeyi seçiyorlar, çünkü köprü fiyatları çok yüksek. Akaryakıt ile birlikte sefer başı gidis geliş 300 liralık ek bir maliyet çıkıyor. Karayolları yetkililerinin İstanbul'da yaşanan bu sorunları, Sayın Başbakan ve Cumhurbaşkanımıza bildirmeleri lazım. Gündemin yoğun olduğunu kabul ediyoruz ama önemli bir meseledir bu.

Yolcuya eziyet

Bu durum, izmit'e ve Sakarya'ya taşıdığımız gününbirlik öğrenci yolcularımıza eziyet ediyor. Karayollarının para aldığı bütün birimlerde makul miktarda zam yaparak bunun bedelini çıkarması gerektiğini düşünüyoruz.

Kiralık otobüsler

Arife haftası ve bayramın olduğu hafta çok yoğunluk var. Her iki bayramda da ilave sefer yapmama müsaade ettikleri için Ulaştırma Bakanlığımıza teşekkür ediyoruz. Turizmde de çok ciddi bir hareketlilik olmadığı için firmalarımız otobüs kiralama başladılar. D2'den D1'e yüzde 25 kayma olacaktır. 2000'e yakın otobüs yıl boyunca D2 kullanacaktır. Tarifeli otobüs taşımacılığı bir anda 8 bin 500'den 10 binin üzerine çıkacaktır. İş yapamayan turizm taşımacımıza da bir pazar yaratılmış olacaktır. Ek seferler 2 bin taşıt ile yapılacaktır. 2 milyon yolcu D2'den D1'e kayan araçlarla taşınacaktır.

Siyaset ve Sayın Başbakanımız iradesini koyup üçüncü köprüyü artık sorun olmasından çıkarması lazım. Alibeyköy otoyolunda da yüzde 40 civarında otobüs çekilmesinden dolayı bir sıkıntı var. Uzun bir yol ve çok maliyetli oluşu nedeniyle otobüsler Mahmutbey yolunu kullanmak zorunda kalıyorlar. Tabii, Bayrampaşa'dan binen yolculara haksızlık oluyor.

Altyapı parçalandı

İstanbul'da ulaştırma altyapımız paramparça oldu. Bir an önce düzeltilmesi lazım. YSS köprüsünden geçmesi gereken araçlarda ciddi bir azalma var. Diğer taraftan YSS köprüsünü kullanmak zorunda olanlar yollarda çok uzun zaman geçirmek zorunda kalıyor. Sürdürülebilir yolcu taşımacılığı için şehirlerarası otobüslerin ikinci köprüyü kullanılmasına müsaade edilmelidir.

Tüp geçit

Tüp geçit geceleri bomboş, ben çok kullanıyorum. Bu kadar güzel bir tesisin bütçeden finanse edilmesi, fiyatlarının ödenebilecek şekilde düzenlenmesi lazım. İstanbul'da ev ve işyerleri farklı yakada olan insan sayısı çok fazla, ağır bedellerden dolayı insanlar, bu geçişleri kullanamıyorlar. FSM ile YSS arasındaki fiyat artışı kullanım açısından haksız rekabeti ortaya koyuyor. Adeta ticari taşıtlar cezalandırılıyor. Ben bıkmadan usanmadan yazmaya devam edeceğim. Üçüncü köprü İstanbul'un bir an evvel çözüme kavuşturulması gereken bir derdi oldu. Herkese iyi haftalar diliyorum. ■

Kış iyi geçti, iyi bir yaz sezonu bekliyoruz

Best Van Tur Genel Müdürü İrem Bayram, 2016'nın zorluklarının ardından 2017'nin çok iyi başladığına dikkat çekti: "Son 7-8 yılın en iyi kış sezonunu yaşadık. Bilet fiyatlarında bile iyileştirme imkanı bulabildik."

Best Van Tur Genel Müdürü İrem Bayram ile, sektörel basın mensupları için verdikleri iftar yemeği sonrasında, hem sektörü hem Best Van Tur ve hedeflerini konuştuk. Yurtiçinde ve yurtdışında yazın 120 araçlık filo ile hizmet vereceklerini belirten, yaklaşan Ramazan Bayramı'na yönelik çok ciddi bir talep artışı yaşadıklarını ifade eden İrem Bayram, "Bütün bayramlarda olduğu gibi bu bayramda da kapasitemizi ek seferlerle birlikte yüzde 140 oranında kullanacağız. Bu bayram sürecinde yolcumuzu mağdur etmeden ulaşmak istedikleri noktalara taşıyacağız. Çok sadık müşterilerimiz vardı, gün geçtikçe bunu pekiştiriyoruz. Geçtiğimiz yıl yaptığımız yeniliklerle bu yıl araç yatırımı ihtiyacımız olmadı. Yatırımlarımızı 2018 yılında yapacağız" dedi.

Bilet fiyatlarında iyileştirme

2017 yılının, tüm zorluklarına rağmen çok iyi geçen bir yıl olduğunu dikkat çeken Bayram, "Son 7-8 yılın en iyi kış sezonunu yaşadık diyebiliriz. Doluluk oranlarımız çok iyiydi. İlk defa bilet fiyatlarımızda iyileştirmeler yapabildik. Emniyet güçlerimizin yoğun ve başarılı çalışmaları sonucunda kaçakçılığın önüne geçildi. Rekabet etme şansımız yoktu. Yolcular paravan şeklinde kullanılırken, kaçakçılık yapıyordu. Bu oran çok aşağıya indi. Biz de artan taleple birlikte bilet fiyatlarımızda iyileştirme yapabildik. Kış sezonunu iyi geçirdik. Yaz sezonuna yönelik beklentilerimiz aynı şekilde. 2016 yılı ülkemiz açısından zor geçti. İnsanlar artık seyahat etmek istiyor. Eskiden seyahat için günler öncesinden karar verilir, artık sabah bir anda bu kararlar verilebiliyor. Biz de bu pastadan payımızı almaya devam ediyoruz. Yurtiçinde artış geçen yıla göre yüzde 60. Yurtdışı tarafı çok iyiydi diyemiyorum, çünkü çok zirveleri gördük. 2014'ten Haziran'a kadar olan dönem çok iyiydi. Şimdi, geçen yıla göre yüzde 30 daha iyiyiz. Hem doluluk oranları hem hizmet yapı kalitesi ile çok öne çıktık. Yolcudaki çok ciddi artış oldu. Geçen yıl biz radikal kararlar bütün araçlarımızı 2+1 yaptık, bu kararımızla gördük ki yolcumuz da arttı" diye konuştu.

Hizmet ihracatı

Hizmet ihracatının getirdiği avantajlardan lojistik firmaları gibi yararlanamamanın sıkıntılarını dile getiren İrem Bayram, "En son yapılacak düzenlemeyle lojistik firmalarına sınır kapılarında 900 litre ÖTV'siz akaryakıt alma imkanı getirileceğine yönelik haberler bizi çok üzdü. Çünkü yine yolcu taşımacıları kapsam dışında bırakılıyor. Lojistik firmaları 550 litre ile çikabilirken, biz 300 litre ile sınırdan geçebiliyoruz. Ayrıca Euro 6 normunda arabalarımızla henüz Irak'a sefer yapmıyoruz. Ama bu araçlarla seferlere başladığımızda çok ciddi yakıt sıkıntısı başlayacak. Irak içinde Euro 6 normuna uygun yakıt yok" dedi.

Gümrük kapılarında Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğini bilen personelin bulundurulmasının çok büyük önem taşıdığını belirten İrem Bayram, "Kapılardaki personel gümrük mevzuatına hakim, ancak Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğine



İrem Bayram

hakim değil. Bu noktada bizim sıkıntılarımız başlıyor. Mevzuatı memurlara anlatmaya çabalarken yolcular araç içinde 5 saat bekliyor, bu sıkıntı gerçekten bunaltıyor hem otobüsçüyü hem yolcu" dedi.

3'üncü köprü zorluğu

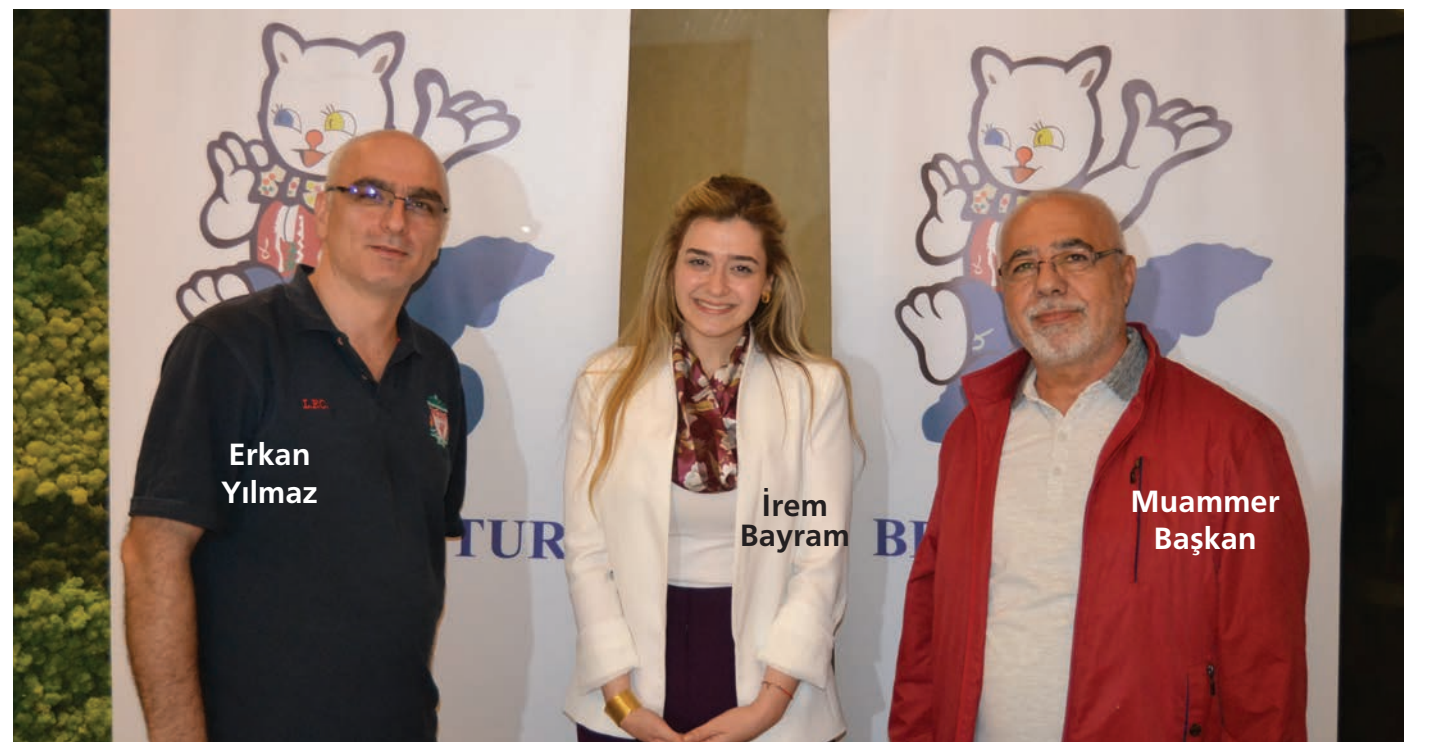
3'üncü köprünün zorunlu olmasına yönelik değerlendirmelerde bulunan Bayram, "Köprü, fiyat açısından dezavantajlı, ayrıca uzaklık ve yolculara ulaşmak anlamında da sorunlar var. Keşke kamu hizmeti veren otobüslerin maliyetlerini azaltacak bir düzenleme olsaydı. Bağlantı yollarının olmaması büyük sıkıntı. Yolculara köprünün zorunluluğunu anlatmakta çok zorlandık; ağır tepkiler ve şikayetler aldık. Yeni otogarlar birlikte bu yolun kullanımın zorluklarının azalmasını bekliyoruz. Otoyolun 3. Havalimanına yakın olmasının avantajları da olacak" dedi.

Dijitalleşme ile savaşamayız

İnternette bilet satışına yönelik portallarla ilgili bir zorluk getirilmesinin doğru olmayacağını belirten Bayram, "Bir düzenleme gelmemeli. Bu, müşterinin talebine verilecek bir balyozdur. Yolcu acenteden almak isterse acenteden, internet üzerinden almak istiyorsa oradan alsın. Biz dijitalleşme ile savaşamayız. Yolcu talebinin önüne engel koymak doğru değil. Daha liberal ve serbest piyasa ekonomisini savunuyorum. Turizm tarafında oluşan portalların da ihtiyaçtan doğduğunu inanıyoruz. İnternet bilet satış oranımız yüzde 30 civarında. Bu yüzde 50 olursa çok mutlu olurum. Müşteri isteğinin önüne geçemeyiz" diye konuştu.

Ortak taşıma organizatörlüğü tehlikeli

Ortak taşıma organizatörlüğüne yönelik düzenleme taleplerine de karşı çıkmaya devam edeceklerini belirten



Erkan Yılmaz

İrem Bayram

Muammer Başkan

Kuşadası'na 3 Gemi ile 2.920 turist geldi Haziran'da kruvaziyer bereketi



Mahmut Gürses sektörü çok iyi biliyor

Sektörde hala yüzümüzü güldüren ve bizi en çok mutlu eden kişilerden biri de Yolcu Taşımacılığı Daire Başkanı Sayın Mahmut Gürses. Sayın Gürses sektörün içinde ve sektörü en az bizim kadar iyi biliyor. Neyin iyi neyin kötü niyetli olduğunu çok rahat ayırt edebiliyor an azından, biz de çok yorulmuyoruz.

Bölge firması oluyoruz

Bireysel otobüsçü çalıştırma noktasında şartlarımız çok ağırlaştı. Bu şartlarımıza uyacak ve hizmet yapımızdaki kalite sürecini koruyacak bireysel otobüsçüyü bulduğumuzda bugün filomuzda katanız. Biz artık bir firmanızdan öte bölge firması olmaya doğru ilerliyoruz. Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesinin firması olma yolundayız. Bitlis'ten, Muş'tan, Şırnak'tan daha fazla yolcu aldığımız dönemler oldu. Elazığ ve Malatya'da da tercih edilen firma olduk. Bizim birinci önceliğimiz yolcu memnuniyeti ve hizmet standartlarımız da bozmak istemiyoruz.

Bizim stratejimiz farklı

Biz bireysel otobüsçü bulma yönünde bir stratejiden çok yatırım stratejisini konuşuyor. Yatırım yapıp yapmama kararı bizim için daha stratejik. Referandumun getirdiği belirsizlik ortami nedeniyle yatırım sürecini bekletmek ve yatırım yapmadık.

Denetim sistemi

Ulaştırma Bakanlığının hayata geçireceği denetim sistemini (U-ETDS) kullanmaya başladığımızda şikayet edeceğimiz çok nokta olacaktır, ama artık gelişimin önünde durma şansınız yok. Ben yolcunun kimlik bilgisini bilmek istiyorum. Ben hem taşıdığım yolcunun hem personelin güvenliğinden sorumluyum. Yoldan alınan biletlere online olarak biletleme zorunluluğu gelecek. Bu da kayıt dışılığı önleyecek. Ben yol denetimlerini de Bakanlığın çok sıkı şekilde yapması gerektiğini düşünüyorum. Sektörün veri tabanı da oluşacak. Ben firmam ile taşıdığım yolcu sayısını biliyorum ama sektöre ilgili net bilgileri aktaramıyoruz. Bunun sıkıntısını yaşıyoruz. Bu denetim sisteminin de trafik güvenliğine çok önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz.

olmak istemiyoruz. Bunun bize bir değer kattığına inanmıyoruz" dedi. ■

Türkiye'nin kruvaziyer turizm merkezi Kuşadası'nda, haziran ayı bereketli başladı. 6 Haziran'da Ege Ports'a yaşanan 3 kruvaziyer gemi, çoğunluğu İngiliz ve ABD'lilerden oluşan toplam 2.920 turist ile 1.610 mürettebatı getirdi.

Thomson Dream ağırlıklı İngiliz ve ABD'lilerden oluşan 1.600, Celestyal Olympia çoğu İngiliz 1.200 ve elit gemi kategorisindeki Windstar da 120 yolcusu ile Ege Ports'a yanaştı. Thomson Dream'in 835, Celestyal Olympia'nın 700 ve Windstar'ın 75 mürettebatı bulunuyor. Yolcuların hemen hemen tamamı çeşitli turlara katılmak ve alışveriş için Kuşadası'nda inerken, kente çıkan mürettebatla birlikte bu sayı 3 bini aştı.

"Bu süreci hep birlikte, el birliği ile atlatacağız"

Ege Ports Genel Müdürü Aziz Güngör, Haziran ayı içinde planlı toplam 18 kruvaziyer gemisi ile toplam 20bin yolcu ve 8bin mürettebat ağırlayacaklarını açıkladı. ■

Otokar'dan Gürsel Turizm'e 20 Sultan Comfort

Gürsel Turizm, son yapılan teslimatla filosuna 20 Otokar Sultan Comfort daha ekledi. Firma 2017 yılında büyük otobüs, midibüs ve hafif ticari araç olmak üzere toplam 150 adet araç yatırımı yapmış oldu.



Dünyanın dört bir yanında da büyük ilgi gören ve 20 binin üzerinde satılan Otokar Sultan, Gürsel Turizm'in de tercihi oldu. Otokar, Türkiye'nin en büyük personel ve öğrenci servis firması Gürsel Turizm'in 20 adetlik Sultan Comfort teslimatını 7 Haziran Çarşamba günü düzenlenen törenle gerçekleştirdi.

Gürsel Turizm'in Kartal'daki tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyeleri Hürer Gündüz, Kerem Birant, İnsan Kaynakları Sorumlusu Türker Birant, Şirket Araçları Müdürü Umut Demircan, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, satış gerçekleştiren Otokar Bayi Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kerim Civelek, Genel Müdür Rüştü Başargan ve Satış Müdürü Fatih Demirel katıldı.

Kaliteli araç tercihi

Gürsel Turizm ile uzun yıllardır sürdürülen güçlü işbirliğinin, büyük bir teslimat ile sürmesinden mutluluk

duyduklarını belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Gürsel Turizm, bizim çok eski müşterimiz. İşbirliğimiz Varan Turizm'in şehirçi ücretsiz servis hizmetini verdikleri dönemde başladı. Gürsel Turizm'e Sayın Levent Birant nezdinde çok teşekkür ediyoruz. Bundan sonraki dönemlerde de işbirliklerimiz, birlikte çalışmalarımız devam edecek. Comfort türü araç tercih ettiler. Sultan Comfort 27 kişilik segmentte en üst seviyesindeki aracımız. Hem turizmde hem şehirçi taşımacılıkta kullandığımız aracımız. Firmalar da işverenler de daha kaliteli araçlara doğru ilerliyor. Çalışanları rahat ettirecek araçları tercih ediyorlar. Bundan sonra daha büyük işler yapmayı istiyoruz. Hayırlı olsun. Bu yılın taşımacılık açısından iyi geçeceğine inanıyoruz. Bu yatırım da bir örneği. Herkes umut içinde. İyi düşünürsek, daha iyi olacaktır. Daha çok büyüyeceğiz ve kaliteli taşımacılık yapılacak" dedi.

Otokar büyük artı sağlıyor

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Birant, "Otokar ile işbirliğimiz çok eski yıllara dayanıyor. Otokar'ın savunma sanayimize katkısı bizim en çok



övündüğümüz konulardan biri. Otokar'ın otobüsleri kendi grubunda en güçlü, en dayanıklı ve kullanıcılara en büyük artıları katan araçlar. Bundan dolayı ürünlerle ilgili en küçük bir soru işareti yok. Ar-ge her daim daha iyi bir ürün için çalışıyor. Satış sonrasında olağanüstü destekleri var. Bize her konuda destek oluyorlar. Bu açıdan da memnuniyetimizi dile getirmek istiyoruz. Ekonomi kötü gidiyor denilen her yıl biz böyle yatırımlarla devam ettik. Bu yıl da 150 aracı filomuza katmış olduk. Ekonomimize, ülkemize, üreticilere ve kendimize güveniyoruz" dedi. ■

400 araçlık midibüs filosu oluştu

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, araç yatırımına yönelmelerinde en büyük etkenin bireysel taşımacıların yavaş yavaş çekilmesi olduğunu belirterek, "Şehirlerarasında da kentiçinde de bireysel taşımacılar azalıyor. Dolayısıyla şirketler yatırıma yönelerek filolarını genişletmeye başladılar. Bir açıdan da filomuzu gençleştirmek ve belediyelerin istediği şartlara uyum sağlamak da yatırım nedenimiz arasında yer alıyor. Şu anda 400 şehirçi araç tamamlanmış oldu. Gürsel'in yaş ortalaması 1,5 oldu. Efe Tur'un da filosu yaz dönemi ile 200 araca ulaştı. Şu anda yine BusStore ile yine 10 adetlik kiralama konuşuyoruz. Büyük otobüste 50 adetlik bir yatırım olacak" dedi.

"Bayram her zaman bayramlığını yapıyor" diyen Levent Birant, yoğun bir talep olduğunu belirterek, "Bir yere gitme planı olanın biletini şimdiden alması gerektiğine inanıyorum. Her ekonomik zorluğun ardından bir yükseliş olur. Biz de bu inançla yatırımlar yapıyoruz" dedi. ■

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 📺 /OtokarTR



Otokar
Doğru karar



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Otobüsçü geç kalma!

Otobüsçülerin gündeminden terminalle ilgili konular hiç eksik olmaz. Bazen yeri, bazen ücreti, bazen yeterliliği tartışılır durur. Kimin yapacağı, nasıl yapacağı, kimin nasıl işleteceği hep konu edilir. Bu çok gündemde olma hali bugüne kadar bir ilerleme de getirmemiştir. Bütün terminallere uygulanacak esaslar konuşulmamıştır. Yine bunun bağlantılı konusu olan şehirçi bilet satış noktaları ve buralardan bilet alan yolcuların terminallere erişimi çeşitli görüşlerin olduğu önemli alanlardır. Bunlardan bazılarına bir göz atalım.

Servis nedir?

Değişik noktalardaki yolcuları kalkış-varış noktasına taşıyan özel ulaşım araçlarıdır. Bunların bir kısmı ücretli servis olarak görülse de esas konu edilen ücretsiz servislerdir. Servisler yolcuların maliyetini ve ulaşım süresini düşüren, konforunu artıran araçlardır. Özellikle metro türü raylı sistemlerin bulunduğu hatlarda toplu taşımanın servislerden daha çabuk ulaşım sağladığına da görüyoruz. Buna rağmen ücretsiz servisler firmalara rakip firmalara karşı üstünlük sağlama yöntemlerindedir. Keza servislerin varlığı diğer taşıma modlarına ve özel araçlara karşı cazibe yaratıp yolcu sayısını artırabilir.

Servis yasağı

Maliyetleri nedeniyle servis hizmetinden çokça şikayet edilmektedir. Bu maliyetten kurtulmak için servisten vazgeçilmesi yolcu kaybı yaratabileceğinden risklidir. Bu riske girmemek için herkesin servisten vazgeçmesi arzu edilir. Ancak bu tercih başkalarının beğenilmediğinde geriye servislerin yasaklanmasını istemek kalır. Kimse servisi zorunlu kılmadığına göre başkalarından yasaklama beklemek pek haklı bir talep değildir. Kaldı ki sadece karayolu taşımacılarına yasak getirip diğerlerine serbest etmek de adil olmaz. Bu nedenle bu zor bir seçenektir. Sadece gelir kaybı, trafik yükü gibi gerekçeler nadiren yasaklamayı getirebilir.

Ortak servis

Maliyet azaltan bir yöntem olabilir. Ancak firmalar arasındaki önemli bir rekabet unsuru ortadan kalkacağından bazı büyük firmalar buna yanaşmaya bilir. Zira bu firmaların yolcu sayısı fazla olduğundan yolcu başı birim servis maliyetleri düşüktür. Firmaların kendi kararını gerektiren ortak servis uzun ömürlü olamaz. Bu nedenle iyi niyetli de olsa pek anlamlı değildir.

Servisi azaltmak

Toplu ulaşım sistemlerinin varlığı gibi düşüncelerle bazı hatlarda servis konulmasının engellenmesi bir azaltma yöntemi olabilir. Bazı otobüsçüler ise belediyenin vereceği servis hat izinlerini azaltma amaçlı girişimlerde bulunuyorlar. Bunu açıkça söyleyemeyip belirli noktalarda daha az sayıda bilet satış noktası diye amaçlarını gizliyorlar. Bazen de yanlış ifadeler kullanıyorlar; bazı yerlerde bilet satış acenteliğine müsaade edilmediği gibi. Ben bu kısıtlamanın mümkün olmadığını düşünüyorum. İsteyen, istediği yerde acentelik tesis edip bilet satış hizmeti sunabilir. Bunun kimseye bir zararı da olmaz. Yalnız her acente noktasından servis hizmeti verilebileceği gibi bir düşünce de olmaz. Uygun olmayan noktalarda kurulacak acentelerin kapısına servis hizmeti gelemmez. Bu yolcular başka noktalardan servis hizmeti alabilir veya kendi çözümlerini bulurlar.

Toplum mühendisliği

Bazıları, yukarıda açıklanan şekillerde servis hizmetlerine, acentelik hizmetlerine kafalarına göre yön vermeye çalışıyorlar. Serbest ekonomide maliyet azaltma gerekçesiyle de olsa rekabeti ve girişimciliği sınırlamanın yanlış olduğunu görmüyorlar. O kadar klasik düşünüyorlar ki, neredeyse 'her şey eskisi gibi yürüsün' diyecekler. Acenteler gelir kaybediyor diye internet satışlarını kısıtlamayı düşünenler bile var. Bu artık aşılması için şimdi de internet satışlarını sınırlayıp buradan kazanç elde etme hesabı yapılıyor. Gelişen teknoloji, bazı araçları kaldırıyor. Buna karayolu otobüs acenteleri, diğer modların biletlerinin ve tur operatörlerinin turlarının satışına aracılık eden seyahat acenteleri de dahil. Hatta konaklama tesislerinin imkanlarının satışı da bu kapsamda. İnternet kullanıcılığı ve tüketici bilinci arttıkça bu etki kendini daha fazla hissettirecek. Herkes 'bunu nasıl engelleyeceğim' deme yerine kabullenip kendine yeni konum bulmalı.

Terminal yeri ve sayısı

Yolcular terminale ne kadar kısa sürede ve düşük maliyetle ulaşabilirlerse o terminalden seyahat sayısı artacaktır. Bu sadece karayolu otobüs terminaleri için değil havayolu terminaleri, demiryolu istasyonları ve denizyolu limanları için de geçerlidir. Bu noktaların çokluğu zaten servis ihtiyacını ve servis maliyetini de azaltacaktır. Bu nedenle otobüsçüler gelecekte büyük tek terminal yerine orta büyüklükte birden fazla terminale yönelmelidirler. İstanbul'un doğudan batıya doğru uzun bir alana yerleşimi ve Boğaz'ın köprülerle geçilmesine ilişkin kısıtlar düşüldüğünde en azından ikisi Avrupa, ikisi de Asya yakasında dört terminale ihtiyaç duyulduğu kanaatindeyim.

Kısa vadeli bakış

Gerek otobüsçüler gerekse İstanbul Büyükşehir Belediyesi, İstanbul'un bugününün önceden görememişler ve hazırlıksız yakalanmışlardır. Mevcut büyük otogardan hareketle zorunlu olarak Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü kullanarak Anadolu'ya sefer düzenlemek en azından yolcular için hiç cazip değildir. Bu durum kısa sürede de düzeltilebilir gibi değil. İmkani olanların Anadolu yakası kalkışlı sefer düzenlemeleri akıllıca. Zaten raylı sistemler gelişir, Anadolu yakasına en az bir terminal yapılırsa firmaların ve yolcuların tercihi burası olacaktır. Bu kapsamda kendi yeri olmayanların bazı seferlerini Harem kalkış-varışlı yapmaları bir süre için fayda sağlayabilir. Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nün kullanımını İstanbul UKOME, bir anlamda İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nce yasaklanması kendi mülkleri olan Alibeyköy Terminali'nin cazibesini hayli azaltmış görülüyor. Buna rağmen firmaların eski bayramlardaki zorlukları hatırlayarak bazı bayram seferlerini Alibeyköy kalkış varışlı yapmaları fayda sağlayabilir.

Otobüsçüler cep terminali gibi anlaşılabilir kavramları ve mevcut işletmeciler tarafından işletim süresi 23 ay sonra dolacak Bayrampaşa Otogar'ında ısrar tutumlarını bir an önce bırakıp, İstanbul'un yeni ulaşım yapısına uygun terminalleri istemesi gerekiyor. Aksi halde geç kalmış olacaklar. ■

Otobüs Sektörüne DORUK T ile çare oluyor

Otokar'ın ödüllü otobüsü Doruk T yenilendi

Otokar, otobüs pazarında rekabet çitasını yükseltmeye devam ediyor. Türkiye'nin lider otobüs markası Otokar, hem şehirlerarası hem de turizm taşımacılığında kazanç artıran, ödüllü otobüsü 10 metrelik Doruk T'yi yeniledi.

Yeni Doruk T'nin sektör ihtiyaçları doğrultusunda geliştirildiğini belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül şunları söyledi: "Karayolu yolcu taşımacılığında ekonomi her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Özellikle kısa mesafeli şehirlerarası taşımacılıkta doluluğun her zaman istenilen seviyelerde olmaması, firmaların maliyetleri azaltma zorunluluğu ile karşı karşıya getiriyor. Doruk T'yi sektörün bu sorununu ele alarak geliştirdik. Doruk T, konfor ve güvenlikten hiçbir ödün vermeden, bir yolcuyla aynı güzergahta çok daha düşük işletme maliyetleriyle taşıma fırsatı sunuyor. Yeni Doruk T'nin güçlenen motoru, performans beklentilerini karşılarken; düşük yakıt tüketimi ile firmaların beklentilerine en uygun çözüm olacak."

Turizm sektörü için ideal çözüm

Doruk T'nin pazara sunulduğu ilk günden bu yana turizm taşımacılığının



gözde araçlarından biri olduğunu belirten Akgül sözlerine şöyle devam etti: "Yeni Doruk T, turizm sektöründeki yüksek yolcu beklentilerine en iyi şekilde cevap verirken; turizm acentaları için de hem yolcu memnuniyetini hem de kazançlarını artırmak için ideal çözüm oluyor."

Türkiye'nin yanı sıra yurtdışında da büyük ilgi gören; sahip olduğu özelliklerle Avrupa'nın en prestijli ve en büyük ödülleri "ECW Grand Award" ile ödüllendirilen Doruk T, Otokar'ın Ar-Ge kabiliyetleri ve 50 yılı aşkın deneyimini bir araya getiriyor. Yeni Doruk T'nin, ekonomik yakıt tüketimi, düşük parça ve işletme giderleri ile de pazara yeni bir hareketlilik getirmesi bekleniyor.

Sert Hatlar, İnce Detaylar

Doruk T'nin yeni görünümü, Otokar'ın yeni tasarım yaklaşımını yansıtıyor. Yeni Doruk T, dış görünümündeki yeniliklerle daha sert ve dinç bir

görünüme kavuşturuldu. Gündüz farları tasarımı, otomotivdeki son trendler dikkate alınarak yenilenirken arkada LED farlar kullanıldı. Doruk T'nin mevcut yan grafik çitası yeni tasarımda da korundu, ancak yapılan yeni çizgi ilaveleri ve arka camla birleştirilen yan camlarla tasarım öğeleri ön plana çıkarıldı. Yüksek ön cam sadece dış görünümde değil, araç içinde de ferahlığı artırdı. Sürücü paneli ve Otokar için özel olarak tasarlanan yeni anahtar takımı, otobüs kullanıcısının beklentilerine göre yenilendi. Sürücü için eklenen donanımlarla sürüş keyfi artırıldı. Yenilenen geniş ve lüks koltuklar; ferah iç mekan ile yolcu konforu ön planda tutuldu.

Kazancı da, Performansı da Katlandı

Doruk T'nin yeni nesil Euro 6 OBDC, 6700 cc, 6 silindirli güçlü motoru ile performansı artırıldı. 10 metre uzunluğuna sahip Doruk T, 43+1+1 standart ve isteğe bağlı 39+1+1 yolcu taşıma kapasitesi alternatifleriyle pazara sunuldu. Düşük işletme giderleri ve düşük yakıt tüketimi ile Doruk T, yolcu başına düşen taşıma maliyetlerini de azaltıyor.

Artan Güvenlik
Doruk T, tam kuru havalı disk fren sistemi, ABS, EBS gibi güvenlik sistemlerine ilave olarak şerit takip sistemi (LDWS), gelişmiş AEBs fren sistemi, ASR, ESP gibi özellikleri de standart olarak sunuyor. ■



Antoto müşterileriyle iftarda buluştu

Antoto 6 Haziran Salı akşamı İstanbul'da düzenlediği iftara Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Satış Yöneticisi Sonat Demirci, Antoto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy, Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy, Antoto İstanbul Genel Müdürü Efe Selçuk, Otobüs Satış Müdürü Şafak Kıyar, turizm ve servis taşımacıları katıldı. İftar yemeğinde hem müşterileri hem Temsa yönetimi ile bir araya gelmekten büyük mutluluk duyduklarını ifade eden Antoto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy, "Antoto olarak müşterilerimiz ile her süreçte iletişim halindeyiz. Biz müşterilerimizi iş ortağımız olarak görüyoruz ve onlarla birlikte yürüyoruz. Onlar kazandıkça, biz de kazanıyor, onlar mutlu oldukça, bizde mutlu oluyoruz. Ramazan'ın tüm müşterilerimize hayırlara vesile olmasını, yeni sezonunda bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



TOBB UND Gaziantep ve Mersin iftarlarına ilgi yoğundu

6-7 Haziran 2017 tarihlerinde Gaziantep ve Mersin'deki müşterilerini ve kamu bölge temsilcilerini ağırlayan TOBB UND, sektörel bir araya gelmenin önemini bir kez daha vurguladı. 6 Haziran 2017'de Gaziantep'te gerçekleştirilen iftar davetine uluslararası lojistik alanında faaliyet gösteren yaklaşık 50 firmadan 120 kişi katıldı. Yoğun ilgi gören iftar davetine, GAP Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğü ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı bölge temsilcileri de katıldı. 7 Haziran 2017'de gerçekleştirilen iftar davetine ise 200'den fazla Mersinli müşterisiyle ve bölgenin kamu idare amirleriyle bir araya gelen TOBB UND, sektörün sorunları hakkında fikir alışverişinde bulundu. ■



İETT Ailesi birlikte

iftar yaptı

İETT'nin her yıl geleneksel olarak düzenlediği iftar yemeği, bu yıl da çalışanlar ve ailelerinin katılımıyla gerçekleşti.

Yenikapı İBB Şehir Parkı'nda 3 bin kişiye verilen iftarın ev sahipliğini İETT Genel Müdürü Arif Emecen yaptı. Yemeğe İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Kadir Topbaş, İBB Genel Sekreteri Dr. Hayri Baraçlı, İETT Genel Müdürü Arif Emecen, Genel Müdür Yardımcısı Hasan Özçelik ve Dr. Ahmet Bağış, Bem-Bir-Sen Genel Başkanı Mürsel Turbay, UCLG Genel Sekreteri Mehmet Duman ile sivil toplum kuruluşu temsilcileri, İETT çalışanları ve aileleri katıldı.

Başkan Topbaş, önce İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından düzenlenen "Haremeyn, Hac; Mukaddese Yolculuk" adlı serginin açılışını yaptı. Ardından Yenikapı sahilinde kurulan ramazan etkinlikleri alanını ziyaret ederek Türk el sanatlarının ve asırlık tatların sergilendiği alanı gezdi.

İETT, İBB'nin yüzüdü

İftar sonrasında vatandaşlara hitap eden Başkan Topbaş, İETT'nin İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin yüzü olduğunu söyledi.

İETT'nin en modern araçlarla İstanbullulara hizmet verdiğini ifade eden Başkan Topbaş, "Bizler Sayın Cumhurbaşkanımızın belediye başkanlığı döneminde başlattığı yerel yönetim anlayışını devam ettirerek bu zamana kadar geldik" dedi.

Göreve geldikleri günden bugüne İstanbul'a yaptıkları yatırımlar toplamının 98 milyar olduğunu belirten Topbaş, yapılan yatırımların yüzde 55'inin ulaşıma ayrıldığını da açıkladı.

İETT, ulu bir çınardır

İETT Genel Müdürü Arif Emecen, böyle güzel bir akşamda iftar sofrasında İETT'lilerle bir arada olmaktan duyduğu mutluluğu dile getirdi ve "Ulu bir çınar olan İETT, İstanbul için çalışmayı ibadet olarak gören siz gayretli insanların emekleriyle her daim ayakta olacak" dedi. ■



TAYSAD Bursa'da

Otomobiller giderek

Elektronik cihazlaşıyor

Bursa'daki otomotiv üreticileri ile bir araya gelen TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Tasarım-Teknoloji-Tedarik gücüyle dünyada ilk 10' hedefi kapsamında yurtiçi ve dışında düzenledikleri etkinlikler hakkında bilgi verdi: "TAYSAD olarak Türkiye'nin mevcut ülke algısını kuvvetlendirmek ve ülkemize yeni yatırımlar çekmek için yurtdışındaki temaslarımızı sürdüreceğiz. Bu kapsamda sık sık küresel ana sanayi firmalarıyla bir araya geliyoruz."

TAYSAD'ın organize ettiği konferanslar hakkında da bilgi veren Kanca, "Düzenlediğimiz konferanslar

özellikle de uluslararası olarak nitelendirildiğimiz know how paylaşımı açısından büyük önem taşıyor. Ayrıca bu tür konferanslarla sosyal ağların geliştirilmesine de imkan sağlıyoruz. Aftermarket Konferansımızı tamamladık; sırada IAEC'17 Otomotiv Mühendisliği, Yetenek Yönetimi ve Bakım Konferanslarımız var" dedi.

Bursa'daki buluşmada, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yeniğün de, otomotivde değişen trendler ve Y kuşağının etkileri hakkında bilgi verdi. Y kuşağının ihtiyaçları doğrultusunda araç içerisinde elektronik aksamında da artması

gerektiğini ifade eden Haydar Yeniğün, "Araçların içindeki elektronik miktar bugün itibarıyla yüzde 30. Bu demektir ki 2030'da bir aracın içindeki yazılım ve elektronik miktarı yüzde 60 olacak. Bugün Ford'un yaptığı araçlarımızın içerisindeki sistemler de açık inovasyona imkan veren, belki sizin de kendi geliştirdiğiniz aplikasyonları ekleyebileceğiniz bir hale geldi. Artık software mühendisliği geliyor. Gelecek Y jenerasyonunun istediği gibi olacak, bizim istediğimiz gibi değil. Onun için Y jenerasyonunu yakalamamız lazım" diye konuştu. ■



İSAROD stat iftarında Servisçiler buluştu

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD), Avrupa ve Anadolu yakasında düzenlediği iftarlarda üyeleriyle bir araya geldi.

Avrupa yakası iftarı 2 Haziran Cuma akşamı 1500'e yakın servisçinin katılımı ile Mercedes-Benz Türk bayii Gülsoy Otomotiv'in sponsorluğunda Fatih Mimar Sinan Stadyumu'nda gerçekleşti. İftar yemeğinde 25'inci yılını dolduran esnafa plaketleri İSAROD Başkanı Hamza Öztürk tarafından takdim edildi. İftara İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi Dursun Ali Camadan da katıldı. Camadan, bir süre önce kaza geçiren ve kolu kırılan Başkan Hamza Öztürk'e geçmiş olsun dileklerini de ilettili.

Anadolu yakası iftarı yoğun bir katılımıyla, 3 Haziran Cuma günü Ataşehir Zübeyde Hanım Öğretmenevi'nde düzenlendi. ■



Mercedes-Benz Türk,

Halk otobüsçüleriyle iftarda buluştu

Halk otobüsçülerine yönelik bir iftar yemeği veren Mercedes-Benz Türk..

7 Haziran akşamı Grand Cevahir Otel'de düzenlenen iftar yemeğinde Conecto aracı da tanıtıldı. Halk otobüsçülerinin yoğun katılımıyla gerçekleştirilen iftar yemeğine Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Bölüm Müdürü Alper Kurt, Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Kamu Satış Kısım Müdürü Yusuf Adıgüzel halk otobüsçülerine

ev sahipliği yaptı. İftar yemeğinde TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel, Yönetim Kurulu Üyeleri, Genel Sekreter Onur Orhon ve İstanbul'da faaliyet gösteren halk otobüsçüler şirketleri yöneticileri hazır bulundu.

Conecto kazandırıyor

Alper Kurt, geçen yıl tanıttıkları Conecto ürünlerinin halk otobüsçülerinin büyük beğenisini kazandığını belirterek, "Conecto aracın yakıt tüketimi ile de kullanıcıyı memnun ettiğini ve işletim sürecinde kazançlar sağladığını görüyoruz.

Ramazanın hayırlara vesile olmasını ve yılın geri kalanında bol kazançlar diliyorum" dedi. Mercedes-Benz Türk Kamu Satış Kısım Müdürü Yusuf Adıgüzel de, halk otobüsçülerle her süreçte iyi

bir iletişim içerisinde olduklarını ve bundan sonra da halk otobüsçülerinin beklentilerine ve ihtiyaçlarına yönelik çözümler üretmeye devam edeceklerini vurguladı. ■



İftar yemeğine katılan halk otobüsçüler Conecto'yu büyük bir ilgiyle incelediler. Alper Kurt ve Yusuf Adıgüzel, araçla ilgili otobüsçülere bilgilendirmelerde bulundular.



PÜİS'in 40. iftar yemeğine sektörden yoğun ilgi

Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası'nın 40. Geleneksel İftar Yemeği, kamunun ve sektörün üst düzey yöneticileri ile PÜİS teşkilatının yoğun katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi.

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, iftar programı kapsamında yaptığı konuşmada, "Bu akşam, bu mübarek günde bizlerle

orucunu açan, sektörüne ve yaptığı işe değer veren büyüklerimiz var aramızda. Kendilerinden birçok şey öğrendiğimiz sektörümüzün büyüklerine şükranlarımı sunuyorum. Biz büyük bir aileyiz. Ailemizin büyükleriyle ve bireyleriyle burada aynı havayı teneffüs etmekten mutluluk duyuyorum" dedi. ■



İSTAB iftarında servis sektörü bir araya geldi



İbrahim Çağlar'a Ahmet Karakiş bir plaket sundu.



Cemile Sultan Korusu'nda, Anadolu Isuzu sponsorluğunda düzenlenen İSTAB geleneksel iftarına yoğun katılım gözlemlendi.

İSTAB Başkanı Ahmet Karakiş ve Yönetim Kurulu üyelerinin ev sahipliğinde düzenlenen iftara İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı İbrahim Çağlar, İTO Meclis Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul Emniyet Müdürlüğü Bölge Trafik Denetleme Şube Müdürü Mustafa Şaşmaz, İSTAB Eski Başkanları Zeki Aydemir, Levent Birant, Hakan Orduhan, Ali Bayraktaroğlu, TOBB Sektör Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım, Sultanbeyli Kaymakamı Metin Kubilay, İBB Meclis Üyesi Temel Yaz, TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, İPRU Genel Başkanı Fatih Tamay, TOSEV İcra Kurulu Başkanı Latif Karaali, UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, TTDER Başkanı Sümer Yığıcı, TOF Başkan Yardımcısı Tahsin Yücefer, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, Gebze Toplu Taşımacılar Derneği Başkanı Ziyaeetin Yüzbaşıoğulları, Kaptanlar Platformu Koordinatörü Ekrem Özcan, Pendik Şoförler Esnaf Odası Başkanı Vehbi Bayraktar, İstanbul Servisçiler Derneği Başkanı Murat Erdoğan, İBB Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü'nden Aziz Gündoğdu, üretici ve tedarikçi firmaların üst düzey yöneticileri katıldı.

İTO Başkanı İbrahim Çağlar, geceye katılanların Ramazan'ını bayramını kutladı.

İSTAB Başkanı Karakiş iftara katılanlara kendilerini yalnız bırakmadıkları için teşekkür etti ve sektörün sorunlarını çözme çalışmalarında İTO'nun desteğini her an arkalarında hissettiklerini belirtti.

Karakiş, plaka tahdidi talebinden vazgeçmediğini, her fırsatta bu konudaki talebi dile getireceklerini de ifade etti.

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Şekib Avdagiç de yerli üretim araç kullanımının gerekliliklerini belirten bir konuşma yaptı. İftar yemeği plaket sunumuyla sona erdi. ■

Bir sevdiğiniz kaybolduğunda, bir can dostunuz yaşam mücadelesi verirken ya da kazada, afette hayatta kalmak dakikalara bağlıyken... AKUT gönüllüleri var.

Peki siz şimdi onlara destek olmak için var mısınız?

**AKUT VAR
HAYAT VAR!**



AKUT yaz 2930'a gönder, 10TL destek ol ya da akut.org.tr'ye gir, istediğin kadar, istediğin süreyle destek ol.

AKUT, Bakanlar Kurulu'nun 15.01.1999 tarihli kararıyla, Kamu Yararına Çalışan dernektir.



SEARCH & RESCUE ASSOCIATION
AKUT
ARAMA KURTARMA DERNEĞİ

akut.org.tr

twitter.com/AKUT_Dernegi | facebook.com/AKUT | instagram.com/AKUT_Dernegi | youtube.com/akut | akut.web.tr



Sürücüsüz Araçlarda Fırsatlar

Otonom araçlarla ilgili yürütülen çalışmalarla ilgili yürütülen çalışmaların gördükçe, sürücüsüz araçların kaçınılmaz olduğuna bir kez daha hemfikir oluyoruz. Otonom araçlarla birlikte beklenti, artık araç sahipliğinin de çok azalacağı. Hem de düşündüğümüzden çok yakın bir tarihte gelişmelere şahit olacağız. Ne kadar mı yakın? Mesela şu beklentiye ne dersiniz: 2030'da Amerika'daki otomobillerin yüzde 95'i otonom olacak ve bu araçlar da şahıslara ait değil filo şirketlerinin sahipliğinde olacak (Rethinking Transportation 2020-2030 adlı rapor). Elektrikli araçlar olacağını ayrıca belirtmeye gerek yoktur sanırım. 2030'dan bahsediyoruz, 13 sene sonrasında. Otonom araçların çevreye, ekonomiye kazandıracığı konuları bir başka yazıma bırakıp bu teknolojik gelişmede ne tür yeni fırsatlar olabilir, gelin ona bakalım.

Sürücü yok, bu durumda projeksiyonlarımızı bu sürücüsüz araçlarda yolculuk yapanlara çeviriyoruz. Çoğu zaman tek başlarına olacaktı bu araçlarda. Kendilerinden başka insan olmayacak araçta. Düşünün, muhabbet ederek gideceği taksitli şöförü de yok. İşte yeni gelir fırsatları bu gelişmeye yönelik çıkacak. Bosch, Silikon Vadisi'nde düzenleyeceği hackathonun konularını da bu yeni gelişmeye yönelik oluşturmuş. Bu hackathonun başlıklarına baktığımızda, aşağıdaki maddelerle özetlendiğini görüyoruz:

Araç Durumunun İzlenmesi: Araçta unutulmuş eşya olup olmadığından tutun da, araç içi kirliliğine kadarki aracın durumu hakkında bilgi sunan girişimler

Kişiselleştirme: Aracın içinin, binen yolcunun tercihlerine göre değişebilmesi. Burada konfordan tutun da kişinin durumuna bağlı olarak güvenlik çözümlerine kadar kişiselleştirilebilmesine olanak sağlayan girişimler.

Ortam durumunun izlenmesi: Aracın içinde sigara içilme durumundan, yangın durumuna; havasızlığından sıcaklık durumuna kadar bilgilerin uzaktan takibini, yönetilmesini sağlayacak girişimler.

Etkileşim: Cüzdanımızdan daha kıymetli olan cep telefonlarımızla, aracın etkileşime geçebileceği girişimler. Artık aracın içinde oyun mu oynatır, ödüllü anket mi yaptırır, sanal gerçekliği mi yönlendirir, buna benzer telefonla aracın etkileşim örneklerini sağlayan girişimler.

Sensörlerden gelecek bilgilerin yönetimi: Sensörler, ileride daha çok gözümüz kulağımız olacak. Ve bir kez daha altın cizelim; yerli otomobilden çok daha kıymetli iş alanı, teknolojiye ayak uydurabilmiş sensörlerin üretimi ve bu sensörlerden gelen bilgileri yapıp zekalar ile anlamlaştırıp aksiyona geçirebilen çözümlerin sunulabilmesidir.

Hayati belirtiler ve sağlığın izlenmesi: Araçta yolcudan başka insan yok. Örneğin yolcunun bir kalp krizi geçmesi durumunda ona yardım edecek cefakâr fedakâr kaptan yok. İşte bu durumda teknolojik çözümler büyük ihtiyaç olacak. Artık emniyet kemerindeki sensörlerden mi takip ederiz, yolcunun gözlerini izleyerek mi anlamdırırız, ama bu konu da büyük fırsatlar barındıran bir alan.

Aktivite/hareket tanımlama: yolcular tehlikeli davranışlarda mı bulunuyorlar, vandallık mı yapıyorlar, kavga mı ediyorlar; bunları tespit edip ilgili mercilere haber verecek çözümler de ihtiyaç duyulan konulardan olacak.

Evet, bu saydığımız konularla ilgili Bosch Silikon Vadisi'nde bir hackathon düzenleyecek. Biz de uzaktan da olsa takip edeceğiz oradaki gelişmeleri. Değerlendirmeden geçen fikirlere ulaşabilirsek buradan paylaşırız.

Data, 'Big Data' olalı

İlkçağ, Ortaçağ, Yeniçağ, Yakınçağ diye tarih çağlarını adlandırdığımız sıralamada, henüz gösterilmese de, özellikle internetin her alanda kullanılmaya başlanması ile çağımızı "bilgi çağı" olarak adlandırmaya başlayalı çok oldu. Eskiden bir çağın formülasyon bilgisi için aylarca Amerika'da fabrikaların kapısında bekleyen işadamlarımızın hikayelerini dinlerken; bilgi çağımızda her yerden bilgi akıyor. Dünyanın bir ucundaki bilgilere, evimizin balkonunda elimizde çayla sanyeler içinde ulaşabiliyoruz. Bilgiler çoğaldı çoğaldı, gigabyte birimi yetmez oldu. Petabyte, exabyte, zettabyte'lar dilimize pelesenk oldu. Önce, işlerimizle ilgili datanın toplanması önemli dedik; altyapılarımızı data toplamak için geliştirdik. Bundan daha da önemli konunun, bu toplanan verilerin anlamlı bilgiye çevrilmesinin olduğunu gördük. Gelişmiş ülkeler, bu dataları, hadi kullanıldığını halıyla, Big Data'nın, toplanması fazlasıyla çok geçti; bu datalardan öyle anlamlı bilgiler ve bu bilgilere dayalı çözümler, teknolojiyle geliştiriyor ki hayranlıkla izlemek elde değil. Biz mi ne aşamadayız? Gözlemediğim kadarıyla, Big Data yolunda henüz data toplama altyapımızı geliştirme konusunda atacağımız çok adımlar var. Şimdilik bu Big Data konusuna böyle bir giriş yapmış olalım, önümüzdeki yazılarda Big Data konusuna otomotivden örneklerle daha detaylı değineceğiz. ■

Otobüsler azalıyor, yolcu artıyor, sezon verimli ve kârlı geçecek

2017 altın dönem olacak

Özdalğcı: Hangi sektörde olursa olsun, tartışmasız kural: arz kısıtlı olur, talep yüksek olursa fiyat yerini bulur. Bu sene otobüs sayısında azalma olduğunu görüyoruz. Bayramla birlikte bütün arkadaşlar fiyatlarına maliyetlerini yansıttılar. Bu yılın otobüsçülükte çok verimli ve kârlı geçeceği kanaatindeyim. Verimlilik ve kârlılıkla birlikte otobüsçülük 2017 yılında altın dönemini yaşayacak.

Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğcı ile İzmir'de Yaşaroglu Otomotiv merkezinde düzenlenen Prestij SX teslimatında bir araya geldik. Mustafa Özdalğcı, yeni araç yatırımlarının yanı sıra yaz sezonuna yönelik beklentilerini ve sektörün yaşadığı sorunları anlattı.

Temsa'nın İzmir bayisi Yaşaroglu Otomotiv'in açılışında, Pamukkale Turizm'e 6 Prestij SX teslimatı yapıldı. Araçların teslimatı, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Otobüs Satış Direktörü Murat Anıl, Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim, Yaşaroglu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Özkan'ın katılımıyla yapıldı.

Prestij SX yatırımı devam edecek

Mustafa Özdalğcı, "25 araçlık Prestij SX yatırımımızın ilk 6 adedini teslim aldık. Bu sayı 35 veya 40 adede çıkacak. Büyük otobüs tarafında, filomuzda 110 Temsa araç var. Pamukkale Turizm her zaman koşulsuz müşteri anlayışına öncelik verdiği için yolculuğu sadece A ve B noktasına ulaştırmak olarak değerlendirmiyoruz. Şehirlerarasındaki çok yüksek konfor ve kaliteyi yolcumuz yaşıyor istedik. Prestij SX tercihimizde bir neden konfor ise bir neden de işletme maliyetleri. Yakıt tüketimi alternatiflere göre daha uygun olduğu için de Temsa Prestij diyoruz. Temsa üst yönetimindeki Dinçer ve Murat beylerin bizimle aynı hukuku var ama en önemli sebeplerden biri Sayın Yaşar Özkan, benim çok eski arkadaşım" dedi.

40 büyük otobüs yatırımı

Yatırımların bununla sınırlı kalmayacağını da belirten Özdalğcı, "Yeni projelerimiz var, onlar için



büyük otobüse ihtiyacımız olacak. Bu yatırımı da yapacağız ama şu marka diyebilecek durumda değiliz. Bireysel otobüsçünün azalması da bizi mecbur yatırıma yönlendiriyor" dedi.

2017 altın dönem

Yaz sezonuna yönelik beklentilerini de değerlendiren Mustafa Özdalğcı, "Bu yıl otobüsçüler altın bir dönem yaşayacak. Arz talep dengesinde, bu sene otobüsçü sayısında azalma olduğunu görüyoruz. Her sektörde tartışmasız kural; arz kısıtlı olur, talep yüksek olursa fiyat yerini bulur. Geçen yıl İstanbul-İzmir'i 90 lira taşıyorduk. Bu yıl 80 lira. Olur mu bu? Ondan sonra hep para kazanamıyoruz diye şikayet ediyoruz. Üstelik maliyetlerimiz daha da arttı. Maliyetleri bilet fiyatlarına yansıtamazsanız maçın sonucu belli olur. Ancak bayramın yaklaşması ile birlikte bütün arkadaşlar maliyetlerini bilet fiyatlarına yansıttılar. Talebin de yoğun olması ve azalan otobüs sayısı ile bu yılın otobüsçülükte çok verimli ve kârlı geçeceğini kanaatindeyim" dedi.

Kurtköy'de yapılanma

İstanbul Kurtköy'deki terminal yapılanması ile ilgili bilgilerde veren Mustafa Özdalğcı, "Bizim sektörde yaptığımız en önemli yanlışlardan biri bugüne kadar yapılanları yeterli görmek. Derler ya 'siz annenizin margarini mi kullanıyorsunuz?' biz öyle bir mantıkla gitseydik hala Topkapı Garajında olmamız gerekiyordu. Hala Harem'in devam etmesi gerekirdi, ama bundan 20 yıl önceki İstanbul ile şimdiki bir değil. Bir otogar olacak ve bütün yolcular buradan dağılacak demek son derece yanlış. 3'üncü Köprü, bizi Kurtköy'de yapılanmaya mecbur etti. Çünkü insanlar

Otogar'ın yeri mutlaka değişmeli ve havalimanı ile entegre olacak bir otogar yapılmalı" dedi.

Yol kısalı, yolcu arttı

Kurtköy'deki yapılanmanın ardından İstanbul-Bursa seyahat süresinin 1 saat kısaltıldığını belirten Özdalğcı, "Aynı saatte İstanbul Otogarından kalkan bizim otobüs, rakiplerine göre Bursa Otogarına bir saat önce ulaşmış oluyor. 1 saat avantaj bize yüzde 30 yolcu artışı getirdi. Bu yapı İstanbul-İzmir arasında da fark yaratacak. Bizim aracımız İzmir'e vardığında, rakip firmamızın aracı daha Balıkesir'de olacak. Bu avantaj bayramda çok daha rahat hissedilecek. Bizim iş yapış şekillerimizi değiştirmemiz gerekiyor. Sektörün daha dinamik olması gerekiyor. Yılların saati denilen tabirler var sektörde. Otobüsçülük babadan görüldüğü gibi yapıyor hala. İstanbul'dan Fethiye'ye saat 23'te sefer düzenlenirdi. O zamanki yol şartına göre idealdi. Ama bugün öyle değil, eskiden yolcu sabah iniyordu Fethiye Otogarına şimdi saat 03.00-04.00'te iniyor; olmaz ki bu. Bunlar konuşulmalı. Sektörün anayasası yeniden yazılmalı. Bugünkü şartlar bize bu değışimi emrediyor" dedi.

D2 belgeli araç çalıştırmam

Bayramlarda D2 belgeli taşıtların kullanımına yönelik değerlendirmede bulunan Mustafa Özdalğcı, "Ben 7

yıldır bu kurumdayım, D2 belgeli araç çalıştırmıyorum, çalıştırmam. Ben gününbirlik düşünmüyorum. Bize yolcu 365 gün lazım. Yerim yok demek de şerefidir. Çok ciddi komisyon kaybının olmasına rağmen bu düşünceydim. Çünkü markamın mazereti olmaz. Bir olumsuzluk durumunda yolcunuza 'bayramlık arabaydı' diyemezsiniz. Yolcuya yok derim, o arabaya bindirmem. Yolcu bizim için çok değerli" diye konuştu.

Bizim hedefimiz verimlilik

Öncelikle hedeflerinin verimlilik olduğunu vurgulayan Özdalğcı, "Çok yolcu taşıdığımız diye size kimse plaket vermiyor. Bu şirketler bir vakıf değil. Hepsi iktisadi teşebbüs. Birinci amaç para kazanmak. Biz para kazanırsak yatırım yapacağız. Verimlilik şart. Pamukkale Turizm'in bu yılki hedefi 16 milyon yolcu, Anadolu ile 20 milyon. Ama siz 20 milyonda 1 lira, 18 milyonda 3 lira, 15 milyonda 5 lira kazanıyorsanız ben 15 milyonu istiyorum. 20 milyon kimin olursa olsun. Yılın ilk 5 ay sonucuna göre bizim sefer sayımız yüzde 1'in altında artmasına rağmen yolcu sayımız yüzde 22, ciromuz yüzde 32 artış gösterdi. Bana bu lazım" dedi. ■



LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

Ramazan Bağışlarınızla Fitre ve Zekatlarınızla ÖNCE ÇOCUKLAR İYİLEŞSİN

Ramazan ayında yoksul bir aileyi doyurmak, hasta bir çocuğu iyileştirmek, gözü yaşlı bir anneyi güldürmek ibadetlerin en güzelidir.

BANKA başlı ekranlarından **LÖSEV**

ALO LÖSEV
0 532 755 06 60
0 312 447 06 60

İNTERNET
online başlı **losev.org.tr**

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: 280 12 - 18 Haziran 2017
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Bariş Can BAŞKAN**

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

Editörler: **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 Küçüçekmece - 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. İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELELER: İZMİR Cumhur ARAL
ERİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR
SAMSUN Meriç Özdemir

Ağır Tonajlı Araçlara Arabalı Vapur Yasak

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, ağır tonajlı araçların arabalı vapur kullanım izinlerinin kaldırıldığını duyurdu. İBB ağır tonajlı araçların arabalı vapur kullanımıyla ilgili düzenlemeye gitti.

Düzenlemeye göre; TIR ve kamyon gibi ağır tonajlı araçların Sirkeci - Harem ile Çubuklu - İstinye arabalı vapurlarını kullanım izinleri kaldırıldı. Ağır tonajlı araçlar, Tarihi Yarımada ve sahil yolu üzerinde oluşturdukları yük nedeniyle arabalı vapurları kullanamayacaklar. ■



Krone'den 8 firmaya 67 treyler Günaydın, 50 Mega Liner aldı

Satış sonrası servis kalitesi ve ardi ardına verdiği eğitimlerde de kalitesini arttırmayı başaran Krone Türkiye, her ihtiyaca cevap vermek için çalışıyor. Krone, son olarak her biri farklı bölgelerde ve farklı sektörlerde taşımacılık yapan lojistik şirketlerine toplamda 67 araç teslimatı gerçekleştirdi. Türk nakliyecisinin

ihtiyaçlarına bire bir uygun şekilde üretilip teslimatları yapılan treylerlerin en önde gelen özellikleri ise; sağlamlıkları, uzun ömürlü yapıları ve ikinci el değerleri oldu. Mayıs ayında gerçekleştirilen bu teslimatlarda; Günaydın Lojistik, 50 adet Mega Liner Huckepack aldı.

Ayrıca 7 firmaya 17 treyler

Akkoç Logistics 4 adet Profi Liner Ultra; Aydınlar Nakliyat 4 adet Profi Liner; Asaaa Logistics 2 adet Profi Liner; Böcek Nakliyat 2 adet Profi Liner; Canbey Uluslararası Nakliyat 2 adet Mega Liner; Seray Uluslararası Nakliyat 2 adet Profi Liner ve Akar Nakliyat da 1 adet Profi Liner teslim aldı. ■



Faizleri sıfırlayan

Ford Trucks, kazançları katlıyor

Ford Otosan'ın ağır ticari markası Ford Trucks, Haziran ayında düzenlediği kampanyalarla bu yaz da müşterilerine avantajlı ve cazip teklifler sunuyor. Haziran'da Ford Trucks Yol Serisi modellerinde 130 bin TL, 12 Ay ve faizsiz kredi kampanyası devam ederken, Çekici Serisi modellerinde de 200 bin TL, 12 ay, 0 faiz veya 50 bin Euro, 24 ay destekli iki yeni kredi kampanyası daha müşterilere sunuluyor.

Ford Trucks kampanyaları ve modelleri ile ilgili tüm bilgilere www.fordtrucks.com.tr ve 444 3673 çağrı merkezinden ulaşılabilir. ■



MAN orijinal yedek parçalarda, Garanti süresi iki yıla çıktı

İki yıla uzatılan garanti, MAN Yetkili Servis merkezlerince onarımın parçası olarak takılmış her MAN orijinal yedek parça ve aksesuarlarının yanı sıra, Mayıs 2017 itibarı ile MAN Yetkili Servis merkezlerinde yapılan tüm onarım işlerini de kapsıyor. Yeni garanti süresi yedek parçaların takılmasıyla ilgili tüm servis işleri de dahil ediliyor.

MAN'ın ileri teknolojiye sahip yüksek kalite, performans ve benzersiz tasarruf avantajları sunan araçları ile olduğu kadar tüm Türkiye'de yaygın Satış Sonrası Hizmetler ağı ile de yaşam boyu iş ortakları olan müşterilerine işlerini daha da kolaylaştıracak bir dizi projeler yürüttüklerini belirten MAN Kamyon ve Ticaret AŞ Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekinciöğlü, "Servislerimizde yapılan onarımlarda ve satışlardaki orijinal yedek parça, aksesuarlarda garanti süremizi Mayıs 2017 itibarı ile iki yıla çıkardık. MAN Yetkili Servis Merkezleri'ndeki ilgili bakım, onarım ve montaj işçiliklerini de kapsayan iki yıllık bu garanti uzatımı ile birlikte yaşam boyu iş ortaklarımıza çok önemli bir avantaj daha sağladık" dedi. ■



İDO tarafları memnun edecek çözüm istiyor

İDO'nun açıklaması şöyle: "İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin ağır tonajlı araçların, trafik sıkışıklığına neden oldukları gerekçesiyle, Sirkeci-Harem ve Çubuklu-İstinye araba vapuru hatlarının kullanım izinlerinin kaldırılması konusu son günlerde basında ve sosyal medyada gündeme gelmiştir. Kararın uygulanması durumunda şehir içi ulaşımda serbestçe dolaşabilen ağır tonajlı araçların Sirkeci-Harem hattından da deniz yoluyla geçişleri engellenmiş olacaktır. Gün içinde şehir içi ulaşımda UKOME'den "TÜHİM" izin belgesi bulunan ağır tonajlı araçlar, trafik sıkışıklığına neden olmaya devam edecek ve saat sınırlaması olmadan seyahat edebilme hakkına sahip olacak. Gündeme gelen bu kararın alınması sonrasında izin belgesi olan ağır tonajlı araçların dahi Harem-Sirkeci geçişi engellenecek; şehir içi ulaşımının büyük oranda yükünü hafifleten İDO'nun Sirkeci-Harem gibi önemli bir hattı bu sınıf araçlar için devre dışı kalacaktır. Kamyon şoförlerini de zor durumda bırakacak bu kararın konunun tüm taraflarını memnun edecek şekilde çözüme kavuşmasını dileriz. Saygılarımızla İstanbul Deniz Otobüsleri İşletmeleri"



YURTIÇİ KARGO

Sosyal Medyada da lider

Marketing Türkiye ve BoomSonar işbirliğiyle düzenlenen ve tüm sektörlerden markaların yıl boyunca sosyal medya performanslarının değerlendirildiği ilk ve tek yarışma olan Social Media Awards Turkey'nin Shangri-La Bosphorus'ta gerçekleştirilen ödül töreninde Yurtiçi Kargo, 50 farklı sektörün yarıştığı "Veri Analitiği Kategorisi"nde kargo sektöründe içerik yönetimini en başarılı şekilde gerçekleştiren marka seçildi.

1 Nisan 2016-31 Mart 2017 tarihleri arasında ilk kez yayınlanmış sosyal medya çalışmalarının ve bu tarihler arasında ortaya konan sosyal medya performanslarının yarıştığı etkinlikte reklamverenlerin ve ajansların başarısı hem BoomSonar'ın objektif "Sosyal Medya Marka Endeksi" verileriyle hem de Reklamverenler Derneği Başkanı Ahmet Pura başkanlığındaki jüri değerlendirmesiyle belgelendi. ■



İsviçre Silahlı Kuvvetleri'ne IVECO, 400 adet Euro 6 kamyon teslim edecek

Iveco, İsviçre Silahlı Kuvvetleri'yle 2017-2021 arasında teslimi gerçekleştirilmek üzere 400 kamyonluk bir parçası. Iveco Savunma Araçları'yla çerçeve sözleşme, iki yıllık pazar değerlendirme ve çeşitli şaşılar yapılan denemelerin ardından 2015'te imzalanmıştı.

Bu siparişler 2016-2022 arasında özel kamyonlardan oluşan yeni bir filo kurulması çalışmasının bir parçası. Iveco Savunma Araçları'yla çerçeve sözleşme, iki yıllık pazar değerlendirme ve çeşitli şaşılar yapılan denemelerin ardından 2015'te imzalanmıştı. İki taraf arasındaki bu üçüncü çerçeve sözleşme, 1996 ve 2006'daki anlaşmaları takip ediyor ve iki taraf arasındaki güvenilir bir ortaklık yapısını pekiştirirken, markanın ana tedarikçi rolünü de geliştiriyor. ■

Alp Özler Lojistik 12 Schmitz Cargobull semi-treyler aldı

Ankara merkezli Alp Özler Lojistik filusunda bulunan 120 Schmitz Cargobull semi-treylere 12 daha ekleyerek filosunu güçlendirmeye devam etti.

Treylerlerin teslimatı görüşlerini belirten Alp Özler sahibi Dursun Gece, "Bugüne kadar Schmitz Cargobull'dan 230 adet semi-treyler yatırım gerçekleştirdik. Son 8 yılda satın alımını gerçekleştirdiğimiz semi-treylerin hemen hemen %90'ını Schmitz Cargobull oluşturuyor. Ağır ve orta ölçekli taşımacılığın olduğundan ve özellikle yaz sezonunda hızlı bir çalışma temposu içine girdiğimizden yatırımlarımızda kaliteye öncelik veriyoruz. Schmitz marka semi-treylerler ekonomik ömürleri süresince hemen hemen hiç masraf çıkarmayıp bizleri üzmedikleri gibi satarken de elde ettiğimiz yüksek ikinci el değeriyle tercihimize olmaya devam ediyor. Umarım bu birlikteliğimiz, yıllar boyu devam eder."

Schmitz Cargobull Satış Müdürü Yusuf Odabaş: "Alp Özler Lojistik, Schmitz Cargobull için çok değerli bir iş ortağıdır. Şu an için firmamız ana semi-treyler tedarikçisi konumundayız ve bundan dolayı da çok memnunuz." ■



Yamalı İnşaat, ağır yükleri Renault Trucks K Xtrem ile taşıyacak

Çanakkale merkezli Yamalı İnşaat, inşaat ve maden sektöründeki faaliyetlerinin zorlu koşullarına uygun yeni Renault K XTREM kamyonlarını teslim aldı. Güçlü makina parkına sahip olmak için yatırım yapan Yamalı İnşaat, 5 adet Renault K 520 P8X4 XTREM kamyon ile filosundaki ilk Renault Trucks kamyonlarının alımını gerçekleştirdi.

Yeni araçların teslimatı törenine Yamalı İnşaat firma sahibi Rıdvan Akkaya ile ekibi adına Mustafa Yüceer katılırken Renault Trucks adına Koçtaşlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer ve Satış Sorumlusu İbrahim Çiftçi hazır bulundular.

Yatırımlarını arttırırken araç parkını da güçlendiren Yamalı İnşaat adına araç alımları öncesinde uzun bir ön araştırma yaptıklarını belirten Rıdvan Akkaya, "Profesyonellerle görüştük, sürücülerimizin beklentilerini dinledik ve Renault Trucks K XTREM



Sertrans Renault Trucks yatırımı yaptı

Sertrans Logistics, 20 adet Renault Trucks T 460 çekici ile filosunu büyüttü. Filosundaki Renault Trucks araç sayısını 90'a yükselten Sertrans Logistics, Euro 6 standardına geçti.

İstanbul Hadımköy'deki Sertrans Logistics merkez binasındaki teslimat törenine; Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine ve Sertrans Logistics'in iştiraklerinden Transer Logistics Genel Müdürü Murat Cömert katıldı.

Sertrans Logistics'in yeni filo yatırımıyla ilgili bilgi veren Cömert, "2016'da 70 adet

Renault Trucks T serisi çekicilerimizi teslim almıştık. Renault T serisi, yakıt tasarrufu ile performans ve konfor arasında mükemmel bir denge sunuyor. Rakiplerine göre daha ekonomik yakıt tüketimi sağlarken düşük işletme maliyetleri, yaygın servis ağı ve yol yardım hizmetleriyle birlikte düzenli sürücü eğitimleri gibi desteklerle performansından ödün vermiyor" dedi.

Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine, "Renault Trucks olarak hem satış, hem de satış sonrası desteğimizle sektöründe pek çok yeniliğin ilk adımını atan Sertrans'ın yanındayız" diye konuştu. ■



kamyonları tercih ettik. Otomatik vites özelliğinin yanı sıra sunduğu yüksek motor gücü, daha az yakıt tüketimi, daha fazla tonaj avantajı ve makas kırma konusunda çektiğimiz sıkıntıları en aza indireceğine olan inancımız ile Renault K XTREM kamyonlarımızı teslim

aldık" dedi. Koçtaşlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer ise, K XTREM kamyonların, özellikle taşocakları, inşaat sahaları gibi ağır şartlarda çalışan müşteriler için geliştirildiğini ifade etti. ■



Viva Lines'e 14 Turismo 20 Vito, 2 Sprinter

Ünal Şirketler Grubu şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren şirketleri Viva Lines filosuna 14 Turismo, 20 Vito ve 2 Sprinter kattı. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ünal, yatırımlara devam edeceklerini belirtti.

7 Haziran Çarşamba günü Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen teslimatla şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Viva Lines filosuna 14 Turismo, 20 Vito, 2 Sprinter kattı. Araçların teslimat törenine Ünal Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ünal, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Bölüm Müdürü Alper Kurt, Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Hafif Ticari Araç Filo Satış Kısım Müdürü Soner Gönültaş, Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Türkay Saltık, Koluman Tarsus Satış Müdürü Erdem Ünler, HTA Satış Danışmanı Duygu Aydemir, Diamond Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Çağlar katıldı.

İz bırakacak işbirliği

Törende açıklamalarda bulunan Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Bölüm Müdürü Alper Kurt, Ünal Şirketler Grubunun büyük bir otobüs teslimatını kutlamak için bir araya geldiklerini belirterek, "Bugün 2+1 koltuklu Turismo, 20 Vito ve 2 Sprinter aracımızın da teslimatını yapacağız. Bu projenin gerçekleşmesinde Sayın Burak Batumlu ve Koluman Tarsus bayimiz Genel Müdürü Ali Türkay Saltık ve Satış Müdürü Erdem Ünler'e teşekkür ediyorum. Sayın Mustafa Ünal'a markamıza gösterdikleri tevccüh için teşekkür ediyoruz. Sektörde iz bırakacak bu büyük projenin Ünal Şirketler Grubu'na hayırlı, uğurlu olsun. Bol kazançlar getirsin" dedi.

Sektöre yeni bir nefes geldi

Viva Lines şirketinin hizmet yapısı ile sektöre yeni bir nefes getirdiğine dikkat çeken Alper Kurt, "Sektörde premium hizmeti yeniden canlandıran bir firma. Bu yönüyle sektörde uzun zamandır görmediğimiz taşımacılık şeklini tekrar hayata geçiren proje dahilinde araçlarımızın kullanılması da bizi ayrıca heyecanlandırıyor. Yapılmamış olanı yapıyor olmak her zaman cesaret ister. Bu yüzden Ünal Şirketler nezdinde Sayın Mustafa Ünal'a tebrik ediyorum. Bu çok önemli bir projedir. Temelleri İstanbul-Ankara hattında atıldı ve bu ağ genişletiliyor diye biliyoruz" dedi.

Premium hizmet

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, "Ortak kesişme noktalarında premium hizmet varsa bu, premium araçlarla verilir. Premium bir marka olan Mercedes-Benz markası ve araçları, Mustafa Ünal'da premium hizmet anlayışı ile örtüştü ve ticaret oldu. Bunun devamı gelecek. Biz projeye inandık" dedi.

Doğru yatırım

Ünal Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ünal, "Sektörün hep dışında kalmak istesem de bir şekilde içine çekiliyoruz. Sektörün doğru ellerde, doğru şekilde, doğru planlama ve planlama ile daha iyi yerlere geleceğine inanıyorum. Viva projemiz daha da çeşitlenebilir, farklı illerde farklı konseptlerde hizmet verebilir. Ayakları sağlam yeri basad da, üretici ile koordineli şekilde çalışırsa 14 Turismo 140, 20 Vito 200 olabilir. Firmamız adına Mercedes-Benz Türk'e teşekkür ediyoruz" dedi.

İzmir, Bodrum hattı

Mustafa Ünal, "Bizim, 3-5 milyon gibi yolcu taşıyalım diye bir iddiamız yok. Biz günlük 1500-2000 kişiye talibiz. Hatta 3-5 bini geçerse, hizmet kalitesi düşeceği endişesi ile oraları istemiyoruz. 18 milyon nüfusun içinde de ancak o kadar yolcu olduğunu düşünüyoruz. Ankara hattında 350-360 yolcuya hizmet veriyoruz, ancak 700-800 yolcu hedefliyoruz. İzmir-Bodrum hattını bayramdan önce açmayı düşünüyorduk, ama yetişmeyecek. Temmuz ayı içinde açacağız. İzmir ve Bodrum hattındaki günlük yolcu hedefimiz 1300-1500. Yolcu adedi ile diğer değil ama hizmet yapısı ile rekabet eden bir marka Viva Lines ve değeri yüksek bir marka. Operasyon maliyetimiz çok yüksek. Fiyatları da farklı olacak, hizmet sunumu da farklı olacak" dedi.

Hayalin hayata geçmesi

Viva Lines şirketini satın almasının hizmet verme biçimi ile sektörde gerçekleştirmek istediği bir hayalin hayata geçmesi olarak gördüğünü ve bu adımı attığını belirten Ünal, "Böyle bir hizmet verme hep aklımda var. Bülent İpek arkadaşımızın vizyonerliği sayesinde bu işin içine çekildim. Tesadüf oldu, istekler örtüştü" dedi.

20 Vito ile şehiriçi hizmet

Mustafa Ünal, şehiriçi yolcu taşıma hizmetini daha önce dışardan alırken, 20 Vito yatırımını ile şirket bünyesinde bu hizmeti vereceklerini belirtti. Ünal, sezondan umutlu olduklarını da belirtti.

Cesur girişim

Koluman Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Saltık, "Ünal Şirketler Grubu'na teşekkür ediyoruz. Hakikaten çok önemli bir proje. 2 ay önce oturduk, konuştuk. Cesur bir girişim. Premium segmente sektörde ihtiyaç var. Sayın Mustafa Ünal hakkıyla dolduracak. Bizim markamızı tercih ettikleri için de mutluyuz" dedi. ■

Ekran tercihi Diamond

Viva Lines araçlarda daha önce yolcuya verilen tablet uygulaması son buldu. Viva Lines araçların koltuk arkası ekranları Diamond marka oldu. Diamond Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Çağlar, "Sektörde firmalara en kaliteli ürünü, yolculara da seyahat boyunca memnuniyet duyacakları, seyahatlerine keyif katacak koltuk arkası ekranlarımızı sunuyoruz. Yeni araçların Viva Lines şirketine hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.



Bir Daimler markasıdır.

Az yakan çok kazandıran 2017 model Turismo'lar.

Euro 6 motora sahip 50 koltuklu Turismo 15 RHD ve 54 koltuklu Turismo 16 RHD ile daha çok yolcuyla düşük yakıt tüketimiyle taşıyın.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

