

Yer Hizmetleri Yönetmeliği'nde değişiklik Havalimanı işletmecileri otobüsçü mü oluyor?

Havalimanlarından düzenli yolcu taşımacılığı izni verme hakkı sadece havalimanı işletmecilerine verildi. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün 17 Haziran 2017 tarih ve 30099 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanan Havalimanları Yer Hizmetleri Yönetmeliği (SHY-22) değişikliğine göre terminaler ile yerleşim merkezleri arasındaki düzenli yolcu taşımacılığı adı geçen Yönetmelik esasları çerçevesinde havalimanı işletmecisi tarafından düzenlenecek. Büyükşehirlerde UKOME kararı ile yetkilendirilen havalimanı-şehir taşımacılığı bu kapsamın dışında. Taşımalarda karayolu taşımacılığı mevzuatına uyum şart. Aynı güzergahta en fazla bir firma hizmet verecek. Yönetmelikle değiştirilen hususlarda önceden kazanılmış haklar 2017 sonuna kadar kullanılabilir.

vesinde havalimanı işletmecisi tarafından düzenlenecek. Büyükşehirlerde UKOME kararı ile yetkilendirilen havalimanı-şehir taşımacılığı bu kapsamın dışında. Taşımalarda karayolu taşımacılığı mevzuatına uyum şart. Aynı güzergahta en fazla bir firma hizmet verecek. Yönetmelikle değiştirilen hususlarda önceden kazanılmış haklar 2017 sonuna kadar kullanılabilir.

6'da

Taslağa göre ciddi farklar olacak, yakında yayınlanacak...

SÜRPRİZ YÖNETMELİK GELİYOR

● **UDH Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Saim İlçioğlu:** Yönetmelik çalışmalarımız tamamlandı. Çıkacak Yönetmelik ile sektörün görüşüne sunduğumuz taslak arasında ciddi farklar olduğu görülecek, sıra Kanunla ilgili çalışmalara gelecek.



Saim İlçioğlu

Erkan Yılmaz

Muayene süresi geçen otobüsler belgeden anında düşüyor

Mevcut Karayolu Taşıma Yönetmeliği muayene süresi biten araçların yurtiçinde 30 gün içinde muayenelerinin yapılmaması halinde res'en taşıt listelerinden düşülmesini öngörüyor. Taşımacılar öteden beri buna göre yürütülen uygulamanın son dönemde değiştiğini ve 30 günlük Yönetmelik süresi beklenmeden muayene süresinin bittiği tarihte taşıtların hemen taşıt listesinden düşüldüğünü belirtiyorlar. Kırmızıgül Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Fahri Kırmızıgül tarafından iletilen bu şikayetin taşımacıları mağdur ettiği, bu 30 günlük süre içinde muayenesi yapılmayan veya tamamlanan araçların yeniden belgelere eklenmesi işlemiyle karşılaşıldığı ifade edildi. Kırmızıgül, "30 günlük sürenin beklenmesinin daha doğru olacağını düşünüyorum" dedi.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nun 9 Haziran akşamı Polat Renaissance Otel'de düzenlediği iftara katılan Genel Müdür Saim İlçioğlu, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

Yönetmelik tamam, sıra Kanunda

Genel Müdür İlçioğlu, "Yönetmelikle ilgili çalışmalarımızı tamamladık. Daha sonra 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'na yönelik çalışmalarını başlatacağız. Kanunla yapılması istenen değişikliklere yönelik yine sektörün görüşlerine başvuracağız. Çalıştaylar yapacağız" dedi.

500'den fazla görüş

Yönetmelik taslağı ile çıkacak Yönetmelik arasında ciddi farklar bulunacağına dikkat çeken Saim İlçioğlu, "500'den fazla görüş ve öneri topladık. Bu görüş ve önerileri niye topladık? Bizim taslağa katkıda bulunmaları yönünde, varsa eksikliklerimizin tamamlanması, giderilmesi, görmediğimiz noktalar varsa görmemiz noktasında bize çok büyük katkıları oldu. Dolayısıyla çıkacak Yönetmelik ile taslak arasında ciddi farklar olduğunu göreceksiniz" dedi.

Onay sonrası yayın

Görüşmemiz sırasında kendilerinin sosyal medya aracılığıyla da takip edilmesini isteyen Genel Müdür İlçioğlu, daha sonra Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün twitter adresinden 12 Haziran'da şu açıklamayı yaptı: "Genel Müdürlük olarak, KTY Taslağı ile ilgili çalışmalarımızı tamamladık. Onaylanması için Maliye Bakanlığı ve Sayıştayın incelemesinden geçmesi gerekiyor. Ondan sonra yayınlanmak üzere Bakanlığa gönderilecektir."

Otobüsçüler TOFED iftarında buluştu



Birol Özcan

Mahmut Gürses

Saim İlçioğlu

14'te

Anadolu Isuzu TTDER VE TOF üyelerine iftar verdi TTDER IPRU üyesi



6'da

Anadolu Isuzu Litvanya'ya 75 Citibus araç ihraç ediyor Euro 6 C Isuzu Citiport ve Citibus Avrupa turunda



Erkan YILMAZ LİTVANYA

8'de

Lojistikçiler UND iftarında buluştu

Yılın sürücüsü ödülleri verildi



17'de

Turizm otobüsçüsü B2 ve D2 belgelerine geçici hak

UDH Bakanlığı KDGM'nin hazırladığı D2 ve B2 yetki belgeleriyle yapılan turizm taşımacılığı konulu genel turizm taşımacılarına bazı büyükşehir belediye alanlarında turizm taşıması yapma hakkı getiriyor. Geçtiğimiz yıl yayınlanan aynı konulu genelge ile B2 ve D2 yetki belgesi sahiplerine 15 Kasım 2016 tarihine kadar İstanbul, Antalya, Aydın, Muğla ve İzmir illerinde Büyükşehir içi taşıma hakkı verilmişti. Yeni genelge ile bu hak aynı iller için 15 Kasım 2017 tarihine kadar kullanabilecekler.

Doruk T fark yaratacak



15'te

Dr. Zeki Dönmez B2 ve D2'lerin taşıma hakları 7'de	Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı Şehirleşme ve Yenilikçi Eğilimler-8 2'de	Mustafa Yıldırım Sezona merhaba 6'da	Akif Nuray Gerçekçi mi, Yardakçı mı? 4'te	Mevlüt İlgin Bayram sonrası gündemimiz 4'te	Ekrem Özcan Nesnelerin İnterneti ve Otomotiv 16'da	Salim Altunhan Aman dikkat! Trafik yoğun! 2'de	Cumhur Aral Emek Değer Katar 16'da
---	---	---	--	--	---	---	---

Şehirleşme ve Yenilikçi Eğilimler-8

Hepimizin malumudur ki; İstanbul Büyükşehir Belediyesi, bütçesi, Avrupa Birliği'nin onlarca ülkesinden büyük nüfusu (yaklaşık 15 milyon), çok merkezleşen şehir alanları, çoklu iklimi ve değişken topografyasıyla kendine özel küresel bir merkez olan İstanbul'un yerel yönetim mekanizmasıdır. Bu bağlamda üretimin kapasitesi alabildiğine yüksek olmakla beraber, ihtiyaçlar alanı da çok geniş bir toplam ifade etmektedir. Dolayısıyla; bu ihtiyaçların en optimum çözümleri, en iyi hizmet parametreleri imkanlarını sağlayacak şekilde, sosyal ve çevresel olarak 'sürdürülebilir' ve bakış açısı olarak 'insan odaklı' olarak uzun soluklu olarak en iyi şekilde gerçekleştirilebilmesi ve karşılanabilmesi için ilgili kurumların, iştiraklerin 'alternatif enerji' 'yenilenebilir enerji' 'ulaşım' 'lojistik' 'kentsel dönüşüm' ve 'entegrasyon' anlamında en aktif şekilde ve en yüksek hareket kabiliyetiyle çalışması gerekmektedir.

İnsan odaklı yaklaşım

Bunun için de; merkezi yönetimin ilgili düzenlemelerle, gerekli arka planı oluşturması gerekmektedir. Bu anlamda; akademi-piyasa-bürokrasi ve yerel yönetimler arası tam entegrasyona dayalı yaklaşımların ve eylemlerin gerçekleştirilmesi önceliklidir. Bunun için de, ilgili bütün tarafların (özel sektör dahil) meseleye; 'rant odaklı' değil 'insan odaklı' bakması bir zorunluluktur. Zira; bugün itibarıyla bu ve benzeri başlıklarda 'geniş bir rant alanı' tarafların birçoğu için 'elverişli' gibi gözükse de aslında orta ve uzun vadede; bütün taraflar ve her şeyden önce ve her şeyden sonra halkımız için



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

Dengeyi kurmak önemli

Bundan dolayı; tarihin her yerden daha hızlı aktığı bu coğrafyada SWOT analizini en hassas ölçütlerle yapmak, yani Fırsatlar-Tehditler dengesini en doğru şekilde kurmak ve sürekli olarak güncellemek birer zorunluluktur. Yakın politik dönemde bir ara sıkça gündeme gelmiş olan 'Kazan-Kazan' formülü, aslında bu anlamda toplum ve ülke olarak; hepimiz için zaman bağlamında orta ve uzun vadede, yersel olarak ise Türkiye ve komşuluğunda olduğu coğrafyalar, politik olarak içine dahil olduğumuz ve yer yer artık formatlamaya başladığımız 'strateji' paralelinde ciddi olarak gündemimiz için açıklayıcı ve sağlamacı bir işleve sahip olmaktadır. Sahip olacaktır.

Kazan kazan...

Buradan hareketle; 'perspektif kurma ihtiyacımız' bağlamında bir 'Kazan-Kazan' formülendirmesi yapmamız gerektiği ortadadır. Bu formülün paydaşları ise; merkezi yönetim, yerel yönetim organları, komşu coğrafyalar, özel sektör, akademi, toplumumuz ve geniş coğrafyamızdaki beşeri hazınlarımız olacaktır. Bu anlamda bütün bu paydaşlar aynı zamanda Fayda, Maliyet, Fırsat ve Tehditler'e birebir muhataptırlar. Hal böyle iken;

'sürdürülebilir' olmaktan çıkacaktır ki bu da, Fırsatlar-Tehditler dengesinde tehditler lehine ani radikal değişimlere yol açabilir. Bunun daha açık ifadesi, mali olarak 'ekonomik kriz', sosyal olarak 'toplumsal travma' ve çevresel olarak da 'tabii afetler' şeklinde ortaya konabilir.

kurulacak olan 'Kazan Kazan' formülü hepimiz için hayati ve fazlasıyla işlevsel olacaktır. Dolayısıyla; bu formül inşa süreçlerini, gerekliliklerini, departmanlarını birçok defa kısmen ya da ayrıntılı ortaya koymaya çalıştığımız 'perspektifimiz' ile doğrudan bir sebep-sonuç ilişkisine yansınacaktır.

Sürekli alternatiflendirme...

Söz konusu ilişik; 'Kazan Kazan' formülasyonunun temel bileşenlerini de ortaya koyabilmemizi sağlamaktadır. Bunları; 'insan odaklı yaklaşım' 'sürdürülebilirlik' 'kamu-özel ortaklaşması' 'entegrist bakış ve uygulamalar' ve 'sürekli alternatiflendirme' olarak ortaya koyabiliriz. 'Sürekli Alternatiflendirme' başlığını; özelliklerini açıkladığımız coğrafyamızın kendine has koşulları bağlamında çok modlu ve çok planlı bakış açısı çerçevesinde sürekli olarak her adımımızı alternatiflerini üretme kaygısı güdemize ve dolayısıyla 'medeniyet dalgası' oluşturmamıza ön ayak olacak ilk adımları teşkil edecek bir imkanlar ve ihtimaller bütününe sunmaktadır. Eğer '2023 vizyonu' çerçevesinde ilgili tarihlere önümüze çıkacak olan yeni durumları aktif, enerjik ve sorunlarını çözmüş olarak karşılamak istiyorsak ilgili formülasyonları kurmak ve ivedilikle sağlam adımlarla ve bütün fazlalarıyla(ekonomik-politik-kültürel-felsefi-sosyal) eyleme dökmek durumundayız.

Akıllı siyaset...

Ancak bu anlam havuzu içerisinde; Kanal projesi, 'çalgın projeler', bölgeler arası ulaşım ağı projeleri, yeni köprüler, meydanlar, otoyollar tam anlamıyla yerli yerine oturacaktır. Bu anlamda 'akıllı şehirler, akıllı ulaştırma, akıllı

binalar, akıllı projeler'i içeren bir 'akıllı siyaset'ten net çizgilerle ve toptan bir 'akıllanma' ile bahsedebiliriz olacaktır. Unutmamalıyız ki; Akıl en önemli fazları; 'insan odaklı olması', 'çevre duyarlı olması', 'yerli bir duyarlılığı temsil etmesi', 'insanlarda ve toplumlarda medeni duyarlılığı güçlendirmesi'dir. Dolayısıyla da; bu fazlar üzerinden tekrar 'akıllı şehirler'e bakacak olursak, bu yapılar bir organizmayı meydana getirecektir, toprakla (tabiatla) barışık olacaktır, yeraltı-yer ve gök arasında bir entegrist çizgi ortaya koyacaktır. İnsanın 'medeniyet'e erişilebilirliğini esas alacaktır, Postmodern sürecin kalkışmasının (kaotik yapısının) panzehri olarak 'güvenlik-güvenliği (emin olmak)' katsayısını yükseltecektir.

Akıllı şehirler...

Buradan hareketle; akıllı şehirler, taşıtların değil insanların hareketliliğini önceler. Akıllı şehirler, erişilebilirliği sağlar, insan odaklı olarak güvenlik, maliyet, konfor, dakiklik gibi hizmet parametrelerinin 'optimizasyonunu, entegrasyonunu, otomasyonunu ve aktivasyonunu' sağlar. Akıllı şehirler; yolları tünelleri meydanlara değil, meydanları-çınar altlarını insanlara açar. Akıllı şehirler; okulları-ekolleri-vakıfları-toplanma mekanlarını hayatın ve şehrin merkezine taşır. Hastaneleri postaneleri hükümet ve yerel yönetim binalarını halka erişilebilir kılar, hizmeti ulaşılabilir kılar, yeşilli 'hemen şimdi, şehir merkezinin komşuluğunda' halka açık kılar. Akıllı şehirler; yeşil binaları, yeşil gökdelenleri, alternatif enerji ile çalışan ve çeşitlenen ve çoklu fonksiyonları olan 'sokak lambaları'ni, yüzde 100 denetlenebilir, ölçülebilir, kaydedilebilir, yönlendirebilir bir 'ulaşım modal sistemi'ni ihtiva eder. Akıllı şehir; arazi kullanımını ve planlamasını 'akıllıca' gerçekleştirecek olan tasarımcıların ellerinde yükselir.

Hepinize sağlıklı, huzurlu ve başarılı bir hafta dilerim. İyi bayramlar. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Aman dikkat! Trafik yoğun!

Eşim, yıllardır kahrımı çeker, otobüsünün gecesi gündüzü olmadığı için uzun yıllar hep yolunu gözledi. Artık kaptanlık koltuğuna oturmadığım için birbirimize daha çok vakit ayırabiliyoruz. Geçen gün, iftardan sonra, "Ramazan sona eriyor, havalar da düzeldi, gezmeye gitmek istiyoruz. Arkadaşlarımızı da toplayacağım, Maşukiye'ye gidelim. Bir servis tutarız, ucuza da gelir. Hem günümüzü değerlendirmiş oluruz hem de keyifli bir etkinlik yapmış oluruz" dedi.

"Olmaz" dedim, "Eğer istersen, seni kendim, otomobilimle götürüyüm, arkadaşlarımızla orada buluş." Şaşırıldı. Yılların otobüsçüsü, işletmecisi Salim Altunhan, seyahat fikrine karşı çıkıyor. Olacak şey mi?

"Bir çay demle, gel otur, anlatayım" dedim ve anlatmaya başladım.

"Şehirlerarası yolculuk yapacak otobüsler, hatta taksiler bile belli belgeler almak zorundadır. Otobüsler, bildiğin gibi can taşıyor. Kaptan şoför, sırtında 45-50 kişinin sorumluluğunun yüküyle direksiyon sallıyor. Sen ya da siz, şimdi diyorsunuz ki lalettayın bir araç bulalım, bizi götürsün. Olur mu? Hangi otobüs yolcu taşıyacak? Belgesi var mı? Teknik donanımı yeterli mi? Sürücüsü doğru taşımayı, onların sorumluluklarını almayı haiz mi?"

Dişardan bakınca çok kolay. Buluyorsunuz bir otobüs, artık fabrika servisi mi olur, okul servisi mi, köy otobüsü mü, doluşuyorsunuz ve yola çıkıyorsunuz. Sonra da Muğla'da birkaç gün arayla iki kez yaşanan, birçok ailenin ocağına incir ağacı diken ölümlü kazalar meydana geliyor.

Herkesçe anlaşılan bayramlarda seyahat daha çok yapıldığı için firmalar da otobüs kiralıyor, artan talebi karşılayabilmek için. Firmaların da araç kiralarken çok dikkatli olması gerekir. Yine aynı durumla karşı karşıyayız. Yolcu, kısa tatilini alabildiğine değerlendirmek istiyor, otobüsçü de, zaten zor durumdaki firmasını hiç değilse kurtaracak bir faaliyet peşine düşüyor. Bireysel otobüsçü azaldığı kiralananlar ya servis aracı ya köy otobüsü... Sürücülerinin de uzun yol tecrübesi yok. Üstüne üstlük, araçların teknik anlamda yeterlilikleri bilinmiyor. Üç yolcu daha fazla taşımak, iki ek sefer daha koymak isterken can ve mal kayıplarına yol açan kazalar yapıyor.

Yolcu otobüsleri otogar çıkışlarında denetleniyor. Gezi amaçlı tarife dışı yapılan bu tür seyahatlerde otobüsler otogardan yola çıkmadığı için denetimleri bulunmuyor. Yoğun trafiğin içinde denetim de yapılamadığından, işte Muğla'da olduğu gibi elim kazalar yaşanıyor, hepimizi üzen.

El öpmeye gideceğim derken bayram keyfini hüzne çevirmek için yolcularına da, firmaların da, trafikte yol alan tüm unsurların da dikkatli olması gerekir.

İyi bayramlar diliyorum. ■

Oransal olarak 5. firma

Anadolu Isuzu ihracatını arttırdı

2004-2014 yılları arasında üst üste on bir yıl midibüs ihracat liderliği unvanını elde eden Anadolu Isuzu, bir yıllık aradan sonra 2016 yılında da tekrar midibüs ihracat şampiyonu olmuştu. Türkiye'de üretilen ve dünyaya ihraç edilen Isuzu midibüs ve otobüsleri sayesinde Anadolu Isuzu, 2016 yılında ihracatını oransal olarak en çok artıran 5. firma oldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükeksi, 2016 yılı "İlk 1000 İhracatçı Firma" araştırmasının sonuçlarına göre sektörel performanslara bakıldığında, otomotivin yüzde 27,2'lik pay ile birinciliğini sürdürdüğünü ve sektörün geçen yıl 22 milyar 184 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini açıkladı. İhracatını oransal olarak en çok artıran firmaların büyük yol kat ettiğini söyleyen

Büyükeksi, Anadolu Isuzu'nun bu sınıfta beşinci sırada yer aldığını belirtti.

Anadolu Isuzu uyguladığı global strateji sayesinde, 22 yıldır aktif olarak devam eden ihracat faaliyetlerinde 2016 yılında 666 adet araç satışı gerçekleştiren 56 milyon Euro'luk ihracata ulaştı. Geçmiş yıllarda daha stabil durumda olan şirketin ihracat portföyü, yeni distribütör atamaları ile birlikte ivme kazanırken bu kapsamda 2016 yılında, 6 yeni distribütör ile anlaşma imzalandı.

Anadolu Isuzu, otobüs ürün grubunda her geçen yıl artan bir satış trendi yakalayıp 2016 yılında ihracatta yüzde 100'ün üzerinde büyümeye gerçekleştirdi. Diğer yandan çeşitli ülkelerde yaşanan kriz nedeniyle kaybedilen pazarları yerine yeni ülkeler müşteri portföyüne ekledi. ■



Anadolu Isuzu

Ar-Ge Merkezleri Zirvesinde

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 16-17 Mayıs tarihlerinde Kahramanmaraş'ta düzenlenen Ar-Ge Merkezleri İyi Uygulama Örnekleri Zirvesi'nde Anadolu Isuzu, "Kurum İç Girişimcilik ve İnovasyon Takımı Kurulumu" konulu bir sunum yaptı. Isuzu Garaj takımının kurulması ile oluşturulmaya başlanan kurumiçi girişimcilik ve inovasyon bakış açısını, şirket geneline yayarak kültür haline getirmek ve müşteri sorunlarına yönelik girişimci bakış açısı ile katma değeri yüksek çözümler üretmek, uygulamanın ana temasını oluşturuyordu. Proje kapsamında 208 fikir üretildi, bu fikirlerin 10 tanesi seçildi ve sonucunda 5 proje çalışılmak üzere oluşturuldu. Üst yönetimden toplamda 30 bin TL tohum yatırım desteği alınırken 4 somut proje ile

beş yılda toplam 250 milyon TL ciro beklentisi gerçekleşiyor. Ayrıca gerçekleşecek projeler yeni istihdam alanları yaratarak, ülke ekonomisine de yarar sağlarken yeni nesil kurumiçi girişimciler yaratarak mevcut sorunları yerli çözümler ile sonlandırmaya imkan tanıyor. ■



Ramazan Bayramınız Kutlu, Yolunuz Açık Olsun.

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

ISUZU



www. **biletall** .com.tr™

nereye gitmek istiyorsan oraya!...

2017 YILI
İTİBARIYLA ARAMIZA
30
YENİ FİRMA
KATILDI

HER BAYRAMDA OLDUĞU GİBİ
BU BAYRAMDA DA
DAHA BÜYÜK BİR AİLE OLMANIN
MUTLULUĞU İÇERİSİNDEYİZ
SAĞLIKLA, MUTLULUKLA, HUZURLA BİRLİKTE
NİCE BAYRAMLARA



 App Store'dan
İndirin



www.biletall.com.tr

 Google Play
'DEN ALIN



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Bayram sonrası gündemimiz

Ramazan sürecinde yoğun katılımlı iftarlarda hemen hemen aynı insanlarla bir araya geldik. Bizim sektör başka sektörlerle benzemiyor. Derneklerin, birliklerin, federasyonların en yoğun olduğu sektör. Bu da gösteriyor ki, en iyi örgütlenmiş sektörlerden birisi karayolu yolcu taşımacıları. TOFED'in iftari, yemekten öte bir miting gibiydi. Aynı şekilde TOF-TTDER, İSTAB iftarlarına hep yoğun katılım oldu. Benim gözlemim sektördeki farklı derneklerin, federasyonların, farklı eğilimlerin bir arada olma ihtiyaçlarını dile getirmeleriydi. Sektörde farklı dernekler oluştursak da birlikte olmanın mesajını aldık.

Konsey veya platform

Daha önce üzerinde konuşulup tartışılan, adına bazen konsey, bazen Karayolu Yolcu Taşımacıları İstişare Kurulu, bazen platform, bazen üst çatı örgütü dedikimiz, yaklaşık 15 örgüt aynı düşüncede. Bunun için de TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi, İTO 22-23 Meslek Komiteleri gibi TÖHOB, İSTAB, TÜRODER, İSAROD, TTDER, ULOD, UYTAD gibi derneklerle ortak temel konularda birlikte davranmalıyız. Gerek merkezi, gerek yerel yönetimlerle diyalogla, gerekse mevzuat çalışmalarında ayrı ayrı derneklerle diyalog kurmak yerine ortak talepleri birlikte dile getirmenin daha iyi olacağı herkes tarafından vurgulandı. Şunu da kabul edelim ki, konsey veya platform adı verilecek oluşum Bayramdan sonra hayata geçirilmeli.

Karayoluna müdahale

Bu arada Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün yayınladığı Yönetmelik ile UKOME oluşumu olan illerin dışındaki havaalanlarından çevre illere ve şehiriçine yolcuların otobüslerle taşınması havaalanı işletmelerine bırakıldı. Sivil havacılık bizce karayolu taşımasının sahasına da müdahale etti. Bunları önlemek adına da bu konsey ve platform oluşumları önemli. Ayrıca Bakanlıkta her yaptığımız görüşmede Ulaştırma Bakanlığı bünyesinde genel müdür ya da müsteşarın başkanlığında Yolcu Taşımacıları İstişare Kurulu kurulsun. Bunu her zaman benimsiyorlar, yapalım diyorlar ama bir türlü hayata geçmiyor. Bu Yönetmelik karayolu taşımacılarını zora sokuyor. Havaalanı işletmecisinin karayolu alanına girmesi ve bunu bir tek taşımacı şeklinde yapması serbest piyasa rekabetine aykırı bir durum. Rekabet ruhunu ortadan kaldıran bir durum. Kurul olsaydı, hava taşımacıları da diğer taşıma modları da bu kurulda yer alacak ve biz görüşlerimizi dile getirip bu yanlış düzenlemeyi önleme imkanı bulabilecektik.

İstişare Kurulu hayata geçmeli

Bakanlığın benimsediği Yolcu Taşımacılığı İstişare Kurulu bir an önce hayata geçirilmesinin önemi ortaya çıkıyor. Hepimizi ilgilendiren konuları, genelge ve yönetmelik haline gelmeden tartışalım. Karacıların aleyhine, lehine, denizcilerin veya havacıların aleyhine lehine düzenlemeler olmadan ortak faydayı sağlayacak sonuçları elde edelim. Taşıma modları artık birbiri ile rekabet eden değil, birbirini tamamlayan olmalı. Entegre ve kombine taşımacılık bu şekilde olur.

İki önemli oluşum

Bayram sonrası oluşacak iki gündem maddemiz olmalı. Birincisi, yolcu taşımacılarının kendi arasında bir konsey ve platform oluşumuna gitmeleri... İkincisi de Bakanlığın Yolcu Taşımacıları İstişare Kurulu'nu hayata geçirmesi. Bu iki önemli oluşum, sektörün gelişimine ve doğru taleplerin iletilmesine, hayata geçirilmesine önemli katkılar sağlayacağı inancındayım.

Gazetemiz aracılığıyla, yolcularımıza da seslenmek istiyorum: Mahalle ve sokak arasından kalkan otobüslerle seyahat etmeyin, muhakkak terminalden bilet alın. Otogardan kalkan otobüslerin denetimleri tamdır. Mahalle ve sokak arasından kalkan otobüs, eksiği vardır ki bu şekilde taşıma yapıyordur. Şoförlerimize, personelimize ve tüm sektörlerimize hayırlı kazançlar dileyerek, herkesin Ramazan Bayramı'nı kutluyorum... ■

İzmirli taşımacılar iftarda buluştu

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) ve Ege Turizm Taşımacıları Derneği (EGETURDER) yönetimi ve üyeleri Tema'nın İzmir bayisi Yaşaroğlu Otomotiv'in düzenlediği iftarda bir araya geldi.

Hilton Otel'de düzenlenen iftar yemeğine EGETURDER Başkanı İsmail Cirit, İZTAD Başkanı Özer Bür, Yönetim Kurulu Üyeleri, Tema Genel Müdürü Dinçer Çelik, Otobüs Satış Direktörü Murat Anıl, Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim, Kurumsal İlişkiler Sorumlusu Ebru Ersan ile çok sayıda İzmirli firma sahibi ve yöneticisi katıldı. İftar yemeğinde İZTAD üyeleri arasında 20 yılını tamamlayanlara plaketleri sunuldu.

Sorunları birlikte aşacağız

EGETURDER Başkanı İsmail Cirit, çok zor ve meşakkatli bir iş yaptıklarını belirterek, "Sizden ricamız bu işin hakkıyla yapılması ve sektörümüzü götürebileceğimiz en yüksek noktaya götürmek. Çünkü işimiz çok zor. Ağır bir baskı altındayız. İzmir'de ve tüm Türkiye'de elini taşın altına koyup tüm kesimleri, transferlerde sağlıklı şekilde ulaştırmaya çalışıyoruz. Turizm taşımacıları gibi servis taşımacıları da zor bir dönem yaşıyor. Hep birlikte sorunlarımızı aşacağız. Bu gecede bizlere destek olan Tema ve İzmir



bayisi Yaşaroğlu Otomotiv'e teşekkür ediyorum" dedi.

1996'dan bu güne...

İZTAD Başkanı Özer Bür de yaptığı konuşmada, 1996 yılında kurdukları derneğin bugün 160 üyeye ulaştığını belirterek, "21 yıldır taşımacı arkadaşlarımızın kamu nezdinde yaşadıkları sorunları çözmek için çaba gösteriyoruz. Bu akşam 20 yıldır derneğimizin üyesi olan, bizleri hiç yalnız bırakmayan dostlarımıza üyelerimize plaketlerini sunacağız. Tema ve Yaşaroğlu Otomotiv'e destekleri için teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Yeni bir birliktelik

Tema Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Buraya çok güzel bir heyecanla geldik. Yaşaroğlu Otomotiv Tema ailesine katıldı. Bu işbirliğinin hayırlı olmasını diliyorum. Tema ve bayimiz

Yaşaroğlu Otomotiv olarak her zaman yanınızda olmaya, destek vermeye devam edeceğiz" dedi.

Yaşaroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Özkan, "20 yılı bir arada geçiren taşımacı dostlarımızı görünce gerçekten gurur duyuyorum. Birlikte hareket etmek güç veriyor. Sektörün yaşadığı sorunları çözmek ancak bu şekilde mümkün olabilir. Yaşaroğlu Otomotiv olarak her zaman yanınızda olmaya devam edeceğiz" diye konuştu. ■



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



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Gerçekçi mi, Yardakçı mı?

Bakalım dünyaya, önce: Amerikan Merkez Bankası faiz arttırdı, az ama arttırdı. Bu defa da bastığı paraları geri toplama planı da açıkladı, Bilanço Küçültmek adı ile. Yani dolar kıtlığının daha fazla olacağı anlamına gelir... Ama Mart'taki gibi yine tersine şeyler oldu. Faiz artınca dolar kıtlığı olacak ve fiyatı yükselecek diye ezberlemişiz ya, hayır, dolar kuru inmeye devam ediyor. Düşmesi beklenen hisse fiyatları da rekorlar kırıyor.

Diyorlar ki para politikaları artık işe yaramıyor, çünkü basa basa 10 yıldır, ortadaki paranın kontrolü ve etkisi kalmadı. Avrupa ve Japonya hala basıyor, devam da edecekler.

Artık mali politikaların sırası. Yani vergi düzenlemeleri, kamu yatırımları, kredi düzenlemeleri, borç yapılandırılmaları, gelir düzenlemeleri sırası, birazı Yapısal hareketler. ABD bu yola giriyor yeni Başkan ile. Geliri devlet üzerinden yavaş ve ekonomiyi bu yolla çalıştıracak.

* * *

ABD uluslararası çevre antlaşmasından çıktığını duyurdu. Gereğesi ise bunun 2,3 milyon tane iş kaybı yaratacak olması. ABD Başkanına Vatana İhanet suçundan soruşturma açıyorlar. İşleri nedeni ile Rusya'dan para alması ile ABD seçimlerine Rusların karıştığını birleştiriyorlar. Amerikalı olsam üzüntüm olur.

Petrolde fiyatı yükseltmek için Araplara üretimi kısırdılar, hemen başkaları bir fırsatta üretimi artırdı yüksek fiyattan yararlanmak için, ABD stoklarını sattı hatta üretimini arttırdı, ama stokları yine yükseldi, fiyat yine düştü, talep artmayınca fiyat artmıyor, zorla değil... Arap olsam üzüntüm olur.

İngiltere'de AB'den çıkma kararı ile sarsılan iktidar, seçimde de 'azınlık'a düştü. Halkın ikinci itirazı ile karşılaştı. Koca İngiltere koca AB'den azınlık hükümeti ile çıkacak. İngiliz olsam üzüntüm olur.

ABD Katar'a kızdı, teröre destek vermesinden ötürü, Katar hemen 12 milyar dolarlık savaş uçağı siparişi verdi, durumu kurtardı. Terör de ekonomik.

* * *

Kömüre karşı çıkan STK'lar var. Dünya kömür enerjisi ortalaması yüzde 40, Almanya 42, ABD yüzde 31, Türkiye yüzde 27. Fosil yakıtlar 2040 yılında da yüzde 68 oranında kullanılıyor olacak. Petrol fosil yakıt. Kömürü de biranın yok !

* * *

Kendimize bakalım... Biz geliri kamu yolu ile yaymak yoluna girmiş durumdayız. Sonuç da aldık. İlk çeyrek büyümemiz yüzde 5 oldu. Tüm beklentileri aştı. İhracatımız yüzde 10 arttı, ithalatımız sadece yüzde 1.

Ezberlemesi kolay olsun diye yuvarlayıp konuşursak; krediler, şirketler, vergi tahsilatı, ihracat sıradan yüzde 15 büyüyor... Daha çok büyüyen yanımız da var: Bankalar.

İSO 500 büyük sanayi şirketinin faaliyet kârının yarısı yine banka faizlerine gitti!

* * *

Yardakçılık (populizm). Konuşalım. Ödemeleri son gününe bırakırız; kuyruklar, koşullar, tartışmalar çıkarırız. Geç kalana hak veriz.

Hayatının sınavının 09:45 olduğunu önemsemeyen genç insanımız çıkar ve ona da yöneticilerimiz, basın organlarımız şefkat gösterir.

Tembel öğrenciyi teselli ederken zamanında kendi karnesinde de 9 sayfın olduğunu söyleyen devlet büyüklerimiz var. Hepimizin de hoşuna gider, yordakçı.

Gerçekçilerimizin (realist) artması dileklerimle, İyi bayramlar...

* * *

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. ■

DÜZELTME

Taşıma Dünyası Gazetesi 280 sayı ve 12 - 18 Haziran 2017 sayısında Has Otomotiv'in İğdırlı Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Aras'ın Ağabeyi Hacı Yakup Aras'ın vefatı için yayınladığı ilana yanlışlıkla başka bir isim yazılmıştır. Düzeltir özür dileriz.



Sevdikleriniz kavuşmak,
Biz kavuşturmak için bekliyoruz.

**55 yıldır olduğu gibi bu bayramda da,
sevenleri kavuşturma geleneğimiz sürecektir.**

Birlikte nice bayramlara...



PAMUKKALE
"Sevdiklerinize Kavuşturur"



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Sezona merhaba

Soğuk bir kış ve yağmurlu bir bahardan sonra, yaz merhaba dedik. Okulların kapanması ile Ramazan'ın son günlerinde yaz ve Bayram yoğunluğunu yaşamaya başladık. Bayramı da içine alan bu 14 günlük süre içinde 13 milyonluk yolcu seyahat edecek, hatta ilave ek seferi de hesaba katarsak, daha da fazlaya çıkabilecek.

Bakanlık, ortak taşıma ile ilgili belgeyi biraz erken yayınlarsaydı, otobüsünün içi de huzurlu olacaktı, hazırlığını daha kolay yapacaktı... Bayram taşımacılığı, ağırlıklı olarak tek yönlü oluyor. Bayramın ardından gidiş-dönüş olarak bir denge sağlanmış olacak. Sezon boyunca, iki buçuk üç aylık bir hareket yaşanacak.

İkinci el ihracı...

Yurt dışına satılan ikinci el otobüslerimiz ile birlikte sektörden ciddi bir araç çıkışı oldu. Turizmde yatan otobüsler D2 sözleşmesiyle taşımacılık yapabilecek, böylece etkin kullanımı sağlanabilecek. Genelgenin bütün yılı kapsayacak şekilde, Kurban bayramını da içine alacak şekilde yayınlanması lazım.

Bayramlar toplumlar için önemlidir, onun için otobüs kaptanlarının dinlenmesi olarak yola çıkması lazım. Bu bayram, yolları kan gölüne çevirmemek için herkesin gerekli tedbirini alması lazım. Trafik kurallarına uyulması lazım. Firmaların bakımdan onarıma her şeyi halledip dört dörtlük yola çıkması lazım.

Çalıştay yaptık

Gündemimizde telif hakları var. İstanbul'da üçüncü köprü meselesi var. Sigorta şirketleriyle ilişkiler var. Bütün bunlar bayram sonrası gündeme gelecek. Bu konuları içeren bir çalıştay İçişleri Bakanlığı ile yaptık.

Sonbaharda bir trafik şurası yapılması lazım. Sayın Cumhurbaşkanımızın Türkiye'de trafik kazalarının önlenmesi için irade koymasını bekliyoruz. Sayın Başbakanımız, Ulaştırma Bakanımız ve İçişleri Bakanımızın bütün kamu kuruluşlarımızla birlikte gelişmiş ülkeler düzeyine çıkmamız için el ele vererek trafik planlaması yapmalarını istiyoruz. Biz de bu projenin içinde yer almamız, çünkü trafiğin aslı unsurları biziz.

Bayramınız mübarek olsun

Ramazan bayramının ülkeye ve sektöremize hayırlara vesile olmasını diliyoruz. Ortadoğu'da akan kanın durmasını Allah'tan bekliyoruz. İslam ülkeleri bir araya gelerek müşterek çözüm üretmelidir. Terörle mücadelede hayatını kaybeden şehitlerimize Allah'tan rahmet, ailelerine başsağlığı diliyoruz.

Herkesi iyi bayramlar ve iyi yolculuklar diliyoruz. ■

Anadolu Isuzu TTDER VE TOF üyelerine iftar verdi

TTDER IPRU üyesi oldu

Turizm Taşımacılar Derneği (TTDER) ve Tüm Otobüsçüler Federasyonu'nun (TOF) her yıl birlikte düzenlediği iftar yemeği, Anadolu Isuzu sponsorluğunda gerçekleşti. Gecede TTDER'in IPRU üyeliğine yönelik imzalar atıldı.

13 Haziran Salı akşamı düzenlenen iftar yemeği, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı ve TOF Başkanı Mustafa Yıldırım ile Turizm Taşımacıları Derneği Başkanı Sümer Yiğci'nin ev sahipliğinde ve Anadolu Isuzu sponsorluğunda gerçekleşti. İftar yemeğine Erzurum Milletvekili ve gazeteci yazarı Prof. Dr. Mustafa İlcı, UDHB KDGM Yolcu Taşımacılığı Daire Başkanı Mahmut Gürses, İstanbul Bölge Müdürü Cem Murat Yıldırım, TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan, UYOF ve PUİS Başkanı İmran Okumuş, TOFED Başkanı Birol Özcan, TOSEV Başkanı Latif Karaali, IPRU Başkanı Fatih Tamay, Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, İSTAB Yönetim Kurulu Üyeleri Aziz Baş ile üretici şirketlerin yöneticileri ile çok sayıda davetli katıldı.

3'üncü köprü

TOBB Sektör Meclisi ve TOF Başkanı Mustafa



Yıldırım, yaz sezonunun başlaması ile birlikte sektörde umut çiçeklerinin açtığını belirterek, "Sektörün ağır sorunları var. Gündemimizde telif hakları sorunu var. Otobüs başına 1270 TL sadece müzik için isteniyor. İnsanların haber alma haklarını engellemeye kimsenin hakkı yok. Buna müsaade etmeyeceğiz ve mücadelesini vereceğiz. Yaşadığımız bir sorun da 3'üncü köprü'nün getirdiği ağır maliyetler. Sektörümüzde 3'üncü köprü'nün yarattığı travmayı aşmaya çalışıyoruz. İstanbul merkezli taşımacılığın yüzde 30'u Marmara Bölgesinde. Uzun mesafeler zaten uçağa gitti. Yarı trenler gelecek. 3'üncü köprü'nün getirdiği

maliyet artışına çözüm bulmak için çözüm önerilerimizi ilettük. İstanbul'da altyapı sorunlarımız daha karmaşık hale geldi. Nereden kalkış yapacağımızı şaşırdık. Nereden gideceğimizi şaşırmış durumda sektör. Buna bir çözüm bulmamız gerekiyor. Bize bu iftar yemeğinde destek olan Anadolu Isuzu ailesine teşekkür ediyorum" dedi.

Isuzu sektörün yanında

Anadolu Isuzu Otobüs İş Birim Direktörü Tunç Karabulut, "Bize bu organizasyonun parçası olma imkanı veren TTDER Başkanı ve yönetimine teşekkür ediyorum. TTDER 20 yıldan fazladır sektörün gelişimine destek veren, daha iyi ürün ve hizmetlere ulaşabilmemiz için biz otobüs üreticilerine yol gösteren önemli bir kuruluştur. Bu anlamda bu dernek bizim için bir müşteri grubu değil daha çok danışma kurulu anlamı taşıyor. Biz bu derneğin değerli



temsilcilerin görüşlerini dikkate almaya devam edeceğiz. Anadolu Isuzu olarak sektörün her zaman yanında olduk. Anadolu Isuzu'nun 33 yıllık hikayesinde sizin büyük katkısı var. Bu birlikteliğin vücut bulmasında çok önemli katkılar sağlayan değerli büyüğümüz Anadolu Isuzu'dan emekli olan Sayın Fatih Tamay'a firmamıza ve sektöre yaptığı katkılar için teşekkür ediyor ve yeni hayatında sağlık ve mutluluk diliyorum. Tecrübesi ile sektöre katkı sağlayamaya devam edeceğine inanıyoruz. Şimdiden Ramazan Bayramınız da kutluyorum" dedi.

Yolcu Taşımacılığı Daire Başkanı Mahmut Gürses de, sektöre diyalog içinde olmaya dikkat ettiklerini ve yeni Yönetmelik çalışmalarında son aşamaya gelindiğini, kısa süre içerisinde yayınlanacağını belirtti. Erzurum



Milletvekili Prof. Dr. Mustafa İlcı da çok uzun yıllardır taşımacılık sektörünün yaşadığı sorunlara çözüm bulunması için elinden gelen çabayı gösterdiğini ve bundan sonra da bu yönde çalışmalar yürüteceğini kaydetti.

Daha sonra TTDER'in IPRU üyeliğine yönelik imzalar atıldı. IPRU Başkanı Fatih Tamay da 21 yıllık bir geçmişle olan Turizm Taşımacılar Derneği'nin IPRU üyeliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi. ■



Türkiye'nin "süper markası"

Mercedes-Benz

Marka yönetimi ve pazarlaması konusunda 88 ülkede örgütlü uluslararası bağımsız bir otorite olan Superbrands tarafından düzenlenen "Süpermarkalar Türkiye 2016" araştırmasında Mercedes-Benz, "süper marka" seçildi.



düzenlenen "Süpermarkalar Türkiye 2016" araştırmasında Mercedes-Benz ilk 2'e girerek "süper marka" seçildi. Türkiye'de 2005 yılından beri düzenlenen ve bu yıl 6'ncısı tamamlanan "Süpermarkalar Türkiye 2016" araştırmasının sonuçları, Superbrands Türkiye yetkilileri Dilek Koç, Gürkan Kınacı, Canan Konuk ve Nielsen Tüketici Araştırmaları Lideri Nur Serenli'nin katıldığı toplantıda açıklandı.

Mercedes-Benz'in 4 bin 986 marka arasından ikinci seçildiği araştırma, Türkiye'nin üç büyük şehri olan İstanbul, Ankara ve İzmir'de bin 638 kişi ile yüz yüze görüşülerek gerçekleştirildi.

Uluslararası bağımsız otorite kabul edilen Superbrands tarafından

Tüketici değerlendirmesinde 67 baraj puanını aşan 181 marka Türkiye'nin "Süpermarkaları" arasında yer almaya hak kazandı. Tüketicilerin oylarıyla Mercedes-Benz, ikinci sırada yer aldı. Mercedes-Benz, "Süpermarkalar Türkiye 2016" ilk 3'e giren tek otomotiv markası oldu. ■

Fleetcorp Finans Departmanında Yeni Genel Müdür Yardımcısı

Ufuk Murat Beyazıt oldu...

Uzun dönem operasyonel araç kiralama hizmeti sunan Fleetcorp'a Ufuk Murat BEYAZIT, Mayıs 2017 tarihi itibarıyla finans, hazine, risk ve idari işlerden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak atandı.

Ufuk Murat Beyazıt daha önce Bankers Trust A.Ş., Garanti Bank International N.V.d, American Express Bank, Bank of America Merrill Lynch, Turkcell Group, Turkcell Finansman A.Ş.'de üst düzey görevler aldı. ■



Mercedes-Benz Türk, satışlarıyla

Sezona hızlı girdi

Okulların kapanmasıyla başlayan ve Ramazan Bayramına da denk gelmesiyle atak yapan karayolu yolcu taşımacılığı sektörü, sezona her zaman olduğu gibi yine güçlü girdi. Firmalar hem seferlerinde rahatlık hem de yolcularının beklediği konforu yakalayabilmek için, Mayıs ayının son haftası ile Haziran ayının ilk haftası arasında yatırımlarına hız verdi.

Kars Turgut Reis dörtledi

Gelecek Erzurum tarafından Kars Turgut Reis Turizm'e satışı gerçekleşen 4 adet Mercedes-Benz Travego 15 SHD otobüsün ilk 2 adedi firma ortağı Ali Fuat Reis'e teslim edildi. Müşterilerine daha keyifli bir yolculuk yapmaları için, onlara daha güzel hizmet edebilmek adına araç filolarını her sene olduğu gibi bu sene de gençleştirdiklerini belirten Reis, Mercedes-Benz'in kalitesinin, güvenilirliğinin, geniş servis ağının, ikinci el takas imkanının ve pazar fiyatlarının tercih sebepleri olduğunu belirterek, şirketinin araç parkının tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluştuğunu ve filolarındaki özmal otobüs sayısının bu teslimat ile birlikte 22 adede çıktığını kaydetti.



Çağdaş Güven Turizm

Hasmer tarafından satışı gerçekleşen 2 adet Turismo 16 RHD Kenan Kaya, Şahap Ergezer ve Ata Karataş'a teslim edildi. Kaya, Ergezer ve Karataş, Mercedes-Benz ile çıktıkları bu yola Turismo araçlarla devam edeceklerini, araçların yüksek kalite algısının, düşük yakıt sarfiyatı ile oluşturmuş olduğu standartlardan çok memnun olduklarını belirttiler.

Köksallar Turizm

Koluman Tarsus tarafından Köksallar'a satışı gerçekleşen 2 adet Turismo 16 2+1 RHD Fatih Keşke, Suat Yıldız ve Orhan



Ersoy'a teslim edildi. Keşke, Yıldız ve Ersoy, Mercedes-Benz Turismo araçların yakıt cimrisi olduklarını, beraberinde düşük işletme maliyeti getirdiklerini belirttiler.

Benz Turismo 16 2+1 RHD Ahmet Özakar ve İbrahim Balık'a teslim edildi. Özakar ve Balık, Turismo araçlarının düşük işletme maliyetleri ile yüksek konfor ve kalite algısının birlikteliğinin müşterilerin beklentilerini fazlasıyla karşıladığını ve hatta aştığını dile getirdiler. ■



Ünal Adıyaman Turizm

Koluman Gaziantep tarafından Adıyaman Ünal'a satışı gerçekleşen 1 adet Turismo 16 2+1 RHD Ensar Güzel ve Ömer Güzel'e teslim edildi. Ensar ve Ömer Güzel, yatırımlarına Turismo araçlarla devam etmek istediklerini ve Mercedes-Benz Turismo araçların yakıt cimriliklerinden çok memnun olduklarını belirttiler.

Pamukkale Turizm

Has İstanbul tarafından Pamukkale Turizm'e satışı gerçekleşen 1 adet Mercedes-



Yüksek yaz sezonu başladı

Yoğun geçecek yaz döneminde araçlarımızı ve personelimizi titizlikle kontrol edelim.

BİZCE BU BAYRAM
EN GÜZEL YER
SEVDİKLERİNİZİN YANI

NİCE BAYRAMLARA...



BAYRAM
BİRLİKTEYSEK
BAYRAM



Ramazan Bayramınız kutlu olsun.

444 6857 (444 OTKR) www.otokar.com.tr /OtokarAS YouTube /OtokarTr /OtokarTicariAraclar /Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.



Otokar
Doğru karar



**Dr. Zeki
Dönmez**

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı 6 Haziran 2017 tarihinde 'D2 ve B2 Yetki Belgeleriyle Yapılan Turizm Taşımaları' konulu bir genelge yayınladı. Aslında yeni bir düzenleme olmayıp, geçtiğimiz yıl yayınlanan aynı konulu genelgenin geçerlilik tarihlerini değiştirerek bu yıl da uygulanmasını sağlayan bir düzenleme.

Turizm taşımacılığının hangi belgelerle yapılacağına ilişkin daha önce çeşitli defalar yazılar hazırlamama rağmen turizm taşımacılarının buna aykırı görüşlerinin sürmesi nedeniyle konuyu bir kez daha ele alacağım.

Turizm taşımacılarının iddiası

Bakanlıktan B2 veya D2 yetki belgesi almış bazı turizm taşımacıları ve onların mesleki sivil toplum örgütleri; bu belgeler ile ülkenin her noktasında turizm taşımacılığı yapabileceklerini, bazı belediyelerin alanlarındaki turizm taşımaları için ayrıca belge istemelerinin yanlışlık, haksızlık ve hukuksuzluk olduğunu ısrarla iddia ederler. Ben de bunun yanlışlığını söyleyip yazıyorum.

Taşıma Kanunu ne diyor?

Karayolu Taşıma Kanunu ülkenin tamamındaki yolcu ve yük taşımacılığının düzenleme amaç ve iddiası ile hazırlandı. Kapsam maddesi de bunu gösteriyor. Sadece il içi ve belediye alanı içi gibi bazı taşımaların Bakanlık isterse Yönetmelik ile yerel idarelere bırakılabileceğini belirtiyor.

Taşıma Yönetmeliği ne diyor?

Taşıma Yönetmeliği de benzer düşünce ve iddia ile hazırlandı. Sadece Kanunun kendisine verdiği yetkilerden yolcu ile ilgili olanlarını yerel idarelere bıraktı. Buna göre de belgelerin kapsam alanları değişti. D1 gibi tarifeli belgeler sadece şehirlerarası taşıma yaparken D2 gibi turizm taşıma belgeleri tüm yurtdışında geçerli oldu.

Belediye mevzuatı

5393 sayılı Belediye Kanunu belediyelere yolcu taşımacılığı ile ilgili önemli haklar veriyor. Aynı hususlar daha geniş olarak 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu'nda da yer alıyor. Üstelik bu konudaki yetkiyi UKOME'ye veriyor. Bunları gören belediyeler Taşıma Kanunu'nun kendisine vermediği hakları kendi kanunları nedeniyle kullanmak istediler.

Sonuçta ne oldu?

İki kanun birbiriyle çelişince ne olur? Hangi kanun diğerini döver? Taşıma Kanunu hepsinden üstün müdür? Eski olan belediye kanunları daha mı önceliklidir? Süren bu gibi tartışmalar sırasında UDH Bakanlığı adı geçen belediye kanunlarındaki hükümlerin saklı olduğunu Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ne ekleyerek, işin içinden çıktı. Peki bunun anlamı ne?

Saklı olan haklar

Bakanlık buna ilişkin bir açıklama yapmamakla birlikte belediye sınırları içindeki yolcu taşımalarında belediyelerin hak ve yetkilerini kabul etmiş oldu. Tabii büyükşehirler için biraz daha fazlası. Artık büyükşehirlerdeki tüm yolcu taşımalarına ilişkin yetkiler bu belediyelerin UKOME'lerince kullanılıyor. Buna servis taşımaları, turizm taşımaları, sosyal etkinlik taşımaları

B2 ve D2'lerin taşıma hakları

dahil. Bir de bu belediyelerin artık tüm il sınırlarında geçerli olduğunu unutmamalıyım. İşin özü büyükşehir belediyesi sınırları içindeki turizm taşımaları ancak bu belediyelerden alınacak özel izin belgeleriyle yapılabilecek. Benim bu iddiam veya düşüncem doğru mu?

Bakanlık genelgesi

UDH Bakanlığı geçtiğimiz yıl yayınladığı genelge ile İstanbul, Antalya, Aydın, Muğla ve İzmir illerinde D2 ve B2 belgeleriyle turizm taşımacılığı yapılmasına 15 Kasım 2016'ya kadar izin verdi. Bu yıl da aynı izin 15 Kasım 2017'ye kadar uzatıldı.

Genelgenin anlamı

Bakanlık kendi belgelerinin büyükşehirlerde geçerli olmadığını kabul edip bazı mevzuattan aldığı yetkiyle geçici olarak kendi belgelerinin geçerli olacağını açıkladı. Demek ki, kendi belgeleri normalde buralarda geçmiyormuş. Bu beş il dışında hala da geçmiyor. Bu 5 ilde de geçici olarak kullanılabilir.

Somut sonuç

Demek ki, turizm taşımacılarının bu konudaki iddiaları yersiz. Kendini övmek olarak kabul etmeyin ama benim yorumlarımla doğrulanmış oluyor. Bundan sonra artık, "bizim bakanlıktan belgelerimiz var, belediye ne oluyor" demeyin. İsterseniz deyin. Bir faydası olmaz. Dolayısıyla İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin uygulaması hukuki. Antalya veya diğer büyükşehir belediyelerinin bu haklarını kullanmayıp Bakanlık belgelerine teslim olması İstanbul'un yaptığının yanlışlığının ispatı olarak sunulamaz. İlla bir alkış gerekiyorsa bu haklarını kullanan İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne.

Çözüm konusunda

Bazılarının "ama senin iddian yani ayrı belge istenmesi bize yük getiriyor" dediğini duyar gibiyim. Ben kullandığım durumu söyledim, İstanbul Büyükşehir Belediyesi de kanunu uyguluyor. Kanunu uygulamak eşitlenebilir mi? Kanuna aykırılığın daha iyi olduğu savunulabilir mi? Eğer kanunlarda yer alan mevcut durumdan rahatsızsanız bunun çözümü kanunların uygulanmamasını istemek olmaz. Siz isteyebilirsiniz de işe yaramaz. Çözüm ancak kanunların sizin doğru bulduğunuz yönde değiştirilmesiyle sağlanır. Tabii bu da kendiliğinden olmaz. Çalışılması ve haklılığın kabul ettirilmesi gerekir. Benim tavsiyem mevcut mevzuatın yanlış uygulanmasını istemek yerine kanun değişikliği için çalışmasıdır.

Kanun değişikliği

Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü Karayolu Taşıma Yönetmeliği değişikliği sonrasında sıranın Taşıma Kanunu değişikliğine geleceğini söylüyor. Bu bir fırsat olabilir. Bu ve diğer konulardaki değişiklik talepleri için Bakanlığın çağrısını beklemeden şimdiden işe koyulmak gerekir. Bu arada belirtirim ki, bu yazının konusu olan husus sadece Taşıma Kanunu değişikliği ile çözülemez. Belediye kanunlarında da değişiklik şart. Yer gelmişken belirtirim sınırları belli olmayan Taşıma Kanunu ile Trafik Kanunu'nun birlikte ele alınması önce sınırları çizilerek birlikte yenilenmesi çok yerinde olur.

Tüm taşımacılara ve çalışanlarına, onların daha iyi şartlarda taşıma yapmasına hizmet eden kamu görevlilerine ve tüm okuyucularına iyi bayramlar diliyorum. ■

Anadolu Isuzu Litvanya'ya 75 Citibus araç ihraç ediyor

Euro 6 C Isuzu Citiport ve Citibus Avrupa turunda

Anadolu Isuzu'nun 9,5 metrelik Citibus ve 12 metrelik Citiport ürünleri, 8 ülkeyi kapsayan, 20 bin km'lik Euro Tour 2017 adı verilen bir tura çıktı. Bu turun 100 gün sürmesi ve araçların 1000 kişiye tanıtılması hedefleniyor.



Erkan YILMAZ / LİTVANYA

Litvanya durağında. 100 günün kapsayacak tur, şehiriçi ürün grubumuz içerisinde yer alan 9,5 metrelik Citibus ve 12 metrelik Citiport aracımızı müşterilerimizin tanınması, görmesi ve test etmesi için düzenlendi. Araçlarımız Euro 6 C olarak 20 bin km yol yapacak, en az 1000 müşteriye tanıtılacak. Yunanistan ile başlayan tur Bulgaristan, Romanya, Macaristan, Slovakya, Polonya ile devam etti, araçlarımız Litvanya'nın ardından Estonya ve Letonya'ya gidecek. 8 ülkenin ardından araçlarımız Almanya, Fransa, İspanya ve Slovakya rotasını takip ederek Türkiye'ye geri dönecek. Bu turları gelecek yıllarda da yapmayı hedefliyoruz" dedi.

15 bin midibüs ihracatı

İlk midibüs ihracatının 1994 yılında başladığını belirten Hakan Kefoğlu, Anadolu Grubu ve Anadolu Isuzu'ya yönelik bilgilendirmelerde de bulundu: "Araçlarımızı 2003 yılından itibaren Avrupa'ya ihraç etmeye başladık. Bugüne kadar 15 bin araç ihraç ettik. 800 milyon dolarlık bir ihracat gelirimiz oldu. Otobüs grubunda 7,3 metreden 12 metreye varan ürün gruplarımız bulunuyor" dedi.

Yeni Ar-Ge merkezi

Anadolu Isuzu'nun 300 dönümlük bir alanda üretim yaptığını belirten Hakan Kefoğlu,



"Fabrikamız bir vardiya da yıllık 13 bin 500 araç üretme kapasitesine sahip. Bu ürünler arasında otobüs, kamyon ve pick-up bulunuyor. 2016 yılında 9 milyon dolarlık yatırımla yeni ar-ge merkezimiz açıldı. Ar-ge merkezi içinde dizayn ofisi, ar-ge ofisi, test merkezleri ve prototip atölyesi ile özel projeler atölyesi bulunuyor. Ar-ge merkezimizde bütün dizayn çalışmaları ve testler yapılabiliyor. Ar-ge merkezimizde 100'ün üzerinde mühendis çalışıyor. Ar-ge merkezimiz ile 50 patent başvurusu yapıldı. 1987 yılından beri de 94 yeni proje geliştirildi.

Citibus ve Citiport

Hakan Kefoğlu, tura çıkan araçlarla ilgili bilgiler de verdi: "12 metrelik Citiport aracımız 2015 yılında Busworld Fuarı'nda en konforlu ve en ergonomik otobüs ödülünü aldı. Alçak tabanlı Citiport, 24 koltuk ve 79 ayakta yolcu kapasitesine sahip. Bu talebe göre değişebiliyor. Citiport aracımızda 280 beygirlik Euro 6 C cummings motor kullanılıyor. Bu motor 1082 Newton metre tork sunuyor. Araçta havali süspansiyon ile birlikte tüm güvenlik donanımları mevcut. Ful otomatik ZF şanzıman kullanıldı. Citiport aracın CNG'li modeli de mevcut. 9,5 metrelik Citibus aracımız 205 belgir cummings motora sahip. Full otomatik Allison şanzıman kullanılmış. Koltuk kapasitesi 18, ayakta yolcu kapasitesi 58. İki kapılı, üç kapı seçeneği de mevcut. Engelli

erişimine uygun bir araç."

35 ülkede 172 hizmet noktası

"35 ülkede distribütörlük ağıımız var. 172 noktada satış sonrası hizmet sunuyoruz" açıklamasını yapan Kefoğlu, "Anadolu Isuzu'nun ana felsefesi; satış sonrası hizmetlere her zaman büyük önem vermek. Bu anlayış ürün kalitesi ile birleşince 2004 yılından beri 12 yıldır midibüste ihracat lideri olduk. 1984 yılından beri 150 bini aşkın ticari araç üretildi. 22 yılda ihraç edilen 15 bin aracımız 60 ülke ve 4 kıtaya yayıldı. 2016 yılı TIM rakamlarında ihracatını artıran 5'inci şirket konumundayız. 2020 vizyonumuz, 60 ülkeye erişen bir ağı oluşturmak ve ihracatı büyütmek. Bu ülkelerde pazara en iyi adaptasyonu sağlayacak ürünleri sunmak ve bunun içinde Ar-Ge faaliyetlerimizi daha da geliştirmek istiyoruz" dedi.

Omuz omuza çalışıyoruz

Salocai Otomotiv Genel Müdür Ruslan Andreev, 20 yıl önce otomotiv faaliyetlerine başladıklarını ve Anadolu Isuzu ile 15 yıldır birlikleliklerinin devam ettiğini belirterek şunları söyledi: "Anadolu Isuzu ile omuz omuza çalıştık ve pazarda mücadele verdik. 400'den fazla Anadolu Isuzu marka otobüs satışı gerçekleştirdik. Eski ve yeni müşterilerimize büyük önem veriyor ve yakın temas halinde oluyoruz. Bazı müşterilerimiz ile 10 yıldan beri çalışıyor ve onlara hizmet sunuyoruz." ■



Distribütörlük hikayesi

Salocai Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Viladimir Liachovic**, Anadolu Isuzu ile işbirliğinin ilginç öyküsünü de şu şekilde anlattı: "2001 yılında Türkiye'den otobüs alma planımız vardı. Bir marka bağlılığımız yoktu. O dönemde bir marka ile görüştük ancak taleplerimize cevap alamadık. Daha sonra İstanbul Otogarı'nda Anadolu Isuzu'nun yeni çıkaracağı Turkuaz reklamını gördüm. Hemen fabrikaya gittim, otobüs almak için. Oradakiler ise şaşkın, araç daha çıkmamış '5-6 ay sonra verebiliriz' diyorlar. Ben ısrar ettim, 'dönüş biletim yok, ben

otobüsü alacağım ve gideceğim' dedim. Araçta da birtakım değişiklikler istedim, Anadolu Isuzu yöneticileri hem değişiklikleri yaptı hem de 5 bin dolar kaparo ile Turkuaz otobüsü verdiler. Bir otobüs konuşulurken 2 otobüs için anlaşma yaptık. 2 otobüsle 3 bin km yol yapıp 3 günde Litvanya'ya ulaştık. Anadolu Isuzu'nun yaklaşımı beni mutlu etti ve bir sene sonra distribütörü olduk. Satış sonrası ile de ürünün arkasında duracağımızı gösterdik. Bugüne kadar da 400 dolayında Isuzu otobüs satışı yaptık.



ISUZU kullanıcılarına plaket

Araçların lansmanın ardından 10 yıldır Isuzu araç kullanan Salcinunki Autobusu Parkas şirketi ile Jurbarko Autobusu Parkas şirketine plaketleri sunuldu. İki şirketin filosunda da 10'ar adet Novo Ultra ve Turkuaz Isuzu otobüs bulunuyor. Her yıl 2-3 Isuzu marka araç alımı hedefliyorlar. Isuzu tercihlerinde en büyük etkenler: araçların kalitesi, düşük yakıt tüketimi ve satış sonrası sürecinde kaliteli ve kesintisiz hizmet desteği. Yedek parça temininde de başarılı süreçler.



Anadolu Isuzu İhracat Direktörü Hakan Kefoğlu, Euro Tour lansmanına bir ay önce başladıklarını belirterek, "8 ülke olarak planlanan turumuzun Litvanya durağında. 100 günün kapsayacak tur, şehiriçi ürün grubumuz içerisinde yer alan 9,5 metrelik Citibus ve 12 metrelik Citiport aracımızı müşterilerimizin tanınması, görmesi ve test etmesi için düzenlendi. Araçlarımız Euro 6 C olarak 20 bin km yol yapacak, en az 1000 müşteriye tanıtılacak. Yunanistan ile başlayan tur Bulgaristan, Romanya, Macaristan, Slovakya, Polonya ile devam etti, araçlarımız Litvanya'nın ardından Estonya ve Letonya'ya gidecek. 8 ülkenin ardından araçlarımız Almanya, Fransa, İspanya ve Slovakya rotasını takip ederek Türkiye'ye geri dönecek" dedi.



İhracat Direktörü Hakan Kefoğlu

Sunumunun ardından sorularını cevaplayan Anadolu Isuzu İhracat Direktörü Hakan Kefoğlu, 9,5 metrelik segmentin 1 milyonun altındaki nüfusa sahip kentlerde öne çıktığını belirterek, "Bu tür kentlerde bu segment çok daha popüler. Citibus aracımız da çok dayanıklı ve araç tüketimi ile de çok avantajlı olduğu için yatırım kararlarında öne çıkıyor. Doğu Avrupa ülkeleri ilk alım maliyetine de dikkat ettikleri için henüz CNG'li araçlara yönelik bir talepleri yok" dedi.

İhracat vizyonunda yeni süreç

Hakan Kefoğlu, 2020'de 60 ülke vizyonuna yönelik yapılanma hakkında da bilgiler verdi: "Sadece Avrupa değil, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetlerin bazılarında hızlı şekilde yeni distribütörler atıyoruz. Kamu ihaleleri ile yakından ilgileniyoruz. Coğrafyamızı genişletmeye çalışıyoruz. Şu anda 35 ülkede 20 distribütör ile faaliyet gösteriyoruz. Litvanya'daki distribütörümüz birkaç ülkeye bakabiliyor. Baltık ülkelerinde yılda 300-400 adetlik bir midibüs pazarı var. Biz her yıl 50 dolayında midibüs satışı yapıyoruz. Litvanya kentiçi ulaşımında 400'e yakın otobüs, 200 trolleybüs var. İlk defa 9,5 metrelik otobüsler hizmete başlayacak. 12 metrelik otobüslerin de değişimi söz konusu. 2018 yılında yapılması planlanan ihaleye katılacağız."

Sağdan direksiyonlu otobüsler

"Önümüzdeki süreçte sağdan direksiyonlu araçlara yatırım yapmayı planlıyoruz" açıklamasını yapan Kefoğlu, "2018 sonuna doğru İngiltere ve İrlanda'ya sağdan direksiyonlu otobüs ihraç etmek istiyoruz. Elektrikli otobüs konusunda 12 metrelik bir projemiz var. Birtakım talepler alıyoruz ama tutarlı değil. Kimi büyük otobüs, kimi turistik otobüsler istiyor. CNG ara aşama onu unutmamamız gerekiyor. Bir süre sonra bir yerde buluşulacak" dedi.

İspanya'ya yeni distribütör

İspanya'daki fuarda Anadolu Isuzu'nun gördüğü ilgiden memnun olduğunu belirten Hakan Kefoğlu, "Aracımızda birtakım değişiklikler yapmamız gerekse de, o pazara çok uygun araçlarımız olduğunu gördük. İspanya'da yeni bir distribütör atadık. İspanya, Avrupa'da eksik kaldığımız birkaç ülkeden biriydi. Fuara ilk kez katıldık. Bence daha önce de katılmalıydık" dedi.

Bazı ülkelerde şoför kral

Hakan Kefoğlu, bazı ülkelerde araç tercihi noktasında şoförlerin hakimiyeti olduğunu dikkat çekti: "İhraç pazarlarımızın bazılarında şoför bulma gibi sorunlar var. Şoför bulmak çok zor. Bu ülkelerde şoförlerin araç tercihi öncelikli oluyor. Şoför güçlü araç istiyor, koltuk şöyle olsun diyor. İsrail pazarı da aynı, şoför bulmak çok zor. Eğer şoför araca soğuksa sizin operatöre araç satmanız çok zor. Bizde ise böyle değil."

Okul otobüs pazarı

Okul otobüsü pazarında Avrupa'da etkin olduklarını belirten Kefoğlu, "Fransa'da iki tür okul otobüs segmenti var. Biri 7-8 metre, diğeri 13 metre. Biz 7-8 metre segmentinde varız. Bulgaristan'da 80 araçlık bir okul otobüsü ihalesi kazandık ve bir yıl içerisinde verdik. İtalya'ya da her yıl 40-50 okul otobüsü veriyoruz. Biz okul otobüslerimizi 3 noktalı emniyet kemeri donanımı ile pazarlara veriyoruz" dedi. ■





**Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektörünün
Bayramını en içten dileklerimizle kutlar,
aileniz ve sevdiklerinizle
sağlık, mutluluk ve bol kazançlı
bir sezon geçirmenizi temenni ederiz.**

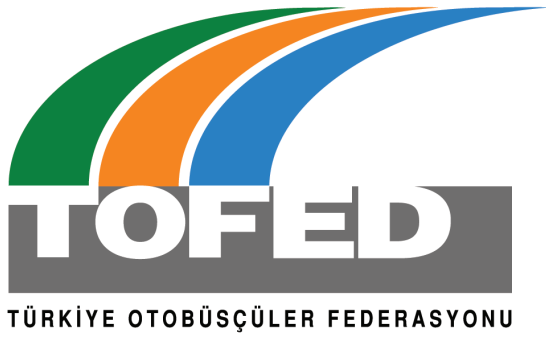
**Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı
Sümer YIĞCI**



**ANKARA'NIN
GEZİLECEK
GÖRÜLECEK
YERLERİ VAR**

Tüm yolcularımızın, meslektaşlarımızın ve taşımacılara hizmet veren kamu çalışanlarımızın Bayramını kutlar, sağlık, başarı ve mutluluklar dileriz.

AŞTİ Kooperatifi Yönetim Kurulu adına
Ethem ATEŞ / Başkan



Tüm yolcularımızın,
meslektaşlarımızın ve
taşımacılara hizmet veren
kamu çalışanlarımızın
Ramazan Bayramını kutlar,
sağlıklı ve mutlu
bir yaşam dileriz.

Birol ÖZCAN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Başkan

Dost ve
Müşterilerimizin
Ramazan Bayramını
en içten
dileklerimizle
kutlarız.

Mengerler İstanbul

www.mengerler.com

Yılanlı Ayazma Yolu No: 12 Davutpaşa - Topkapı - İstanbul
Tel: 0212 484 33 00 Fax: 0212 481 80 15

Bayrampaşa Otogar Zemin Kat Bayrampaşa - İstanbul
Tel: 0212 484 33 00 Fax: 0212 658 10 47



*Mübarek Ramazan Bayramı'nızı
en içten dileklerimizle kutlar,
sevdiklerinizle beraber, mutlu ve huzurlu
bir bayram geçirmenizi
dileriz.*

İSTAB Yönetim Kurulu adına
Başkan

Ahmet KARAKIŞ



**Yolcularımızın,
tüm meslektaşlarımızın ve taşımacılara hizmet veren
kamu çalışanlarımızın
Ramazan Bayramı'nı kutlar,
sağlıklı, huzurlu, bol seyahatli
bir yaşam dileriz.**

**Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa YILDIRIM**

Bayram'da sevdiklerinize
güvenli bir şekilde ulaşmanız için
Türkiye'nin dört bir yanında
yollarda sizinleyiz...

Mutlu Bayramlar



Antoto

www.antoto.com.tr - f / antotoas

ANOTO - Merkez
Adres: Altınova Sinan Mah.
Serik cd. No:103 Kepez / ANTALYA
Tel: +90 242 340 55 50
Fax: +90 242 340 55 51
İrtibat: +90 543 811 71 02 (Ahmet GÜRİSOY)

ANOTO - İstanbul Şube
Adres: Altıntepe Mah. Yeni Otogar İçi
No: 38-50 Bayrampaşa / İSTANBUL
Tel: +90 212 658 2750 - 51
İrtibat: +90 530 969 27 72 (Şafak KIYAR)
+90 536 862 45 44 (Taner Akdemir)

ANOTO - İzmir Şube
Adres: İzmir Ankara Asfaltı Belkahve Mevkii
No: 490 Bornova / İZMİR
Tel: +90 242 360 11 00
İrtibat: +90 530 151 15 93 (Fatih KAYA)
+90 530 848 33 45 (Şakir YILMAZ)



**Tüm yolcularımızın,
sektörümüzün
Ramazan Bayramını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
iş hayatında başarılar dileriz.**


Özkaymak



*Tüm meslektaşlarımızın,
yolcularımızın ve
taşımacılara hizmet veren
kamu çalışanlarımızın
Ramazan Bayramını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
bol kazançlar dileriz.*

İmran OKUMUŞ
UYOF Genel Başkanı



Değerli yolcularımızın, sektör mensuplarımızın,
kaptanlarımızın, çalışanlarımız ve ailelerinin
Ramazan Bayramı'nı
en içten dileklerimizle kutlarız.

LATİF KARAALİ
TOSEV Başkanı



Değerli yolcularımızın,
taşıma sektörüne hizmet üreten
kamu çalışanlarımızın ve sektör mensublarımızın
Ramazan Bayramı'nı
en içten dileklerimizle kutlarız...

FATİH TAMAY
IPRU Başkanı



*Tüm yolcularımızın,
meslektaşlarımızın ve
taşımacılara hizmet veren
kamu çalışanlarımızın
Ramazan Bayramını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
bol kazançlar dileriz.*

İmran OKUMUŞ
Ulusoy Yönetim Kurulu Başkanı

RAMAZAN BAYRAMINIZ KUTLU OLSUN



"Gökyüzünün altındaki en güzel yeryüzüne bizimle ulaşın"

İSTANBUL - BURSA - DİDİM
ANKARA - DENİZLİ - DİDİM
İZMİR - DİDİM (Non-stop)
BODRUM - MİLAS - DİDİM

LÜTFEN KAYDEDİN
ÇAĞRI MERKEZİ
0850 304 0909
CALL CENTER
0256 811 1779

HER GÜN KARŞILIKLI SEFERLER

www.didimseyahat.com.tr





*Turizm Taşımacılığı Sektörüne
Ege Bölgesi ve İzmir’imizde
Yön Veren Tüm Taşımacı
Camiasının ve Yolcularımızın
Ramazan Bayramını kutlar,
sağlıklı yaşam, mutlu ve huzurlu
bir sezon dileriz.*

EGETURDER
Ege Turizm Taşımacılar Derneği

İsmail CİRİT
Yönetim Kurulu Başkanı



*Servis Taşımacılığı Sektörüne
Ege Bölgesi ve İzmir’de
sonsuz hizmet üreten
Taşımacı Camiasının ve
Yolcularımızın
Ramazan Bayramını kutlar,
sağlıklı yaşam, mutlu ve huzurlu
çalışmalar dileriz.*

İZTAD
İzmir Toplu Taşımacılık ve
Servis Hizmetleri Derneği

Özer BÜR
Yönetim Kurulu Başkanı



Turizme hizmet üreten
meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve
yolcularımızın Bayramını kutlar,
sağlıklı, mutlu ve
huzurlu bir sezon dileriz.

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı



www.hakanturizm.com



Tüm Dost ve Müşterilerimizin
Ramazan Bayramını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
bol kazançlı bir sezon dileriz.

Mehmet Öksüz
Yönetim Kurulu Başkanı

www.minitur.com

Otobüsçüler TOFED iftarında buluştu

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nun 48'inci geleneksel iftarı yoğun bir katılımı yapıldı.

Plat Renaissance Otel'de 9 Haziran Cuma akşamı düzenlenen iftara, TOFED Başkanı Birol Özcan, UDH Bakanlığı Müsteşar Yardımcıları Suat Hayri Aka, Şaban Atlas, Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Saim İlçioğlu, Yolcu Taşımacılığı Daire Başkanı Mahmut Gürses, İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürü Cem Murat Yıldırım, TOFED Yönetim Kurulu Üyeleri, TOBB Karayolu Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, UYOF ve PUIS Başkanı İmran Okumuş, UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, TTDER Başkanı Sümer Yiğci, TOSEV Başkanı Latif Karaali, IPRU Başkanı Fatih Tamay, sektörümüzün duayen ismi



eski UATOD Başkanı Mehmet Özcan, çok sayıda sektör mensubu ve üretici şirketlerin yöneticileri ve bayi yetkilileri katıldı. TOFED iftarında üreticiler de otel önünde araçlarını sergiledi.

Bakanlığa teşekkür
TOFED Başkanı Birol Özcan,

İstanbul Otogarı'nın ıslah edilerek sektöre hizmet vermesinin devamının öneminde dikkat çekti. İstanbul'da yapılacak otogarlara iyi planlanmasa gerektiğini belirten Birol Özcan, "3'üncü köprü zorunluluğu sektörümüze ağır maliyetler getirdi. 3'üncü köprü zorunluluğunun kaldırılmasına yönelik Ankara'da girişimlerde bulduk. Bu sorunun çözümü için sonuna kadar çaba göstereceğiz" dedi. Birol Özcan, yeni Yönetmeliğin hazırlanması sürecinde Bakanlığın gösterdiği diyalog ve destek ile İstanbul Otogarı'nda Bakanlığın irtibat bürosu açması nedeniyle teşekkür etti. Özcan, Bakanlığın denetim sistemine yönelik çalışmaların da sektöre katkı sağlayacağını vurguladı.

Yönetmelik son aşamada
Başkan Birol Özcan'ın ardından



UDHB Müsteşar Yardımcısı Şaban Atlas, ulaştırma altyapılarına çok önemli yatırımlar yaptıklarına değinerek, "Taşımacılık sektörünün hak ve menfaatlerini korumak adına Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği yayınlandı. Mevzuat ile taşımacılık alanının yüzde 95'ini kayıt altına aldık. 2004 yılından beri günümüze kadar değişen şartlar çerçevesinde mevzuatta değişiklikler yapılmasına yönelik çalışmaların startını verdik. Bu değişiklik sürecinde sektöre diyalog içinde olduk. Yönetmelik artık son aşamada. Yakın zamanda taslak olmaktan çıkarak yürürlüğe girmesi sağlanacak. İstanbul Otogarı'nda otobüsçülerin daha iyi ve hızlı hizmet almasını sağlamak için bir hizmet bürosu açılma kararı alındı. Kısa süre içerisinde hayata geçecek" dedi.

Daha sonra iftarın sponsorları arasında yer alan üreticilere ve kuruluşlara plaketeri sunuldu. ■



Mustafa Yıldırım Şaban Atlas



Mahmut Gürses Saim İlçioğlu



Latif Karaali, Ulaştırma Bakanlığı masası



TTDER masası



Saim İlçioğlu Mustafa Yıldırım



Basri Akgül Mehmet Erdoğan



Tunç Karabulut Fatih Tamay



Basri Akgül, Otokar masası



Burak Batumlu, Mercedes masası



Isuzu masası



Baybars Dağ Mevlüt İlgin



Mercedes-Benz Travego



Otokar Doruk T



Temsal Maraton



Erbil Uluslararası Terminali IPRU üyesi oldu

İmzalanan üyelik protokolünü; IPRU Genel Başkanı Fatih Tamay, Başkan Yardımcısı Birol Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, iftarda Erbil Uluslararası Genel Terminali Genel Müdürü Abdulrahman Alaadin'e sundu.



Selim Aydınlioğlu Adnan Degermenci

Mercedes-Benz Türk'ten Yıldırım Turizm'e 26 Sprinter

İstanbul ve Kayseri bölgelerinde personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanlarında şehirci ve şehirlerarası faaliyet gösteren İstanbul merkezli Yıldırım Turizm, tercihi bir kez daha Mercedes-Benz Türk'ten yana kullandı. Şirket, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Gülsoy Otomotiv aracılığı ile gerçekleşen satış ile filosuna 26 adet Sprinter ekledi.

Yıldırım Turizm, satın aldığı 26 adet Sprinter aracının 13 adedini Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Gülsoy Otomotiv'in Florya lokasyonunda gerçekleşen törenle teslim aldı. Şirket, gerçekleştirilen teslimatla birlikte filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısını 32 adede yükseltti.

Teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Filo ve Kamu Satış Kısmı Müdürü Soner Gönültaş, İkinci El Hafif Ticari Araç faaliyetlerini yürüten Mercedes-Benz Türk Used1 Satış Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü İsmet Emre

Gülsoy, Gülsoy Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Ebru Taşkın Kocagil ve Yıldırım Turizm Firma Kurucusu ve Genel Müdürü Esat Yıldırım, Yıldırım Turizm Operasyon Müdürü Serhad Eken, Yıldırım Turizm Pazarlama ve Reklam Direktörü Cansu Yüksel ve Yıldırım Turizm Filo ve Satın Alma Direktörü Macit Yıldırım katıldı.

Yıldırım Turizm olarak kaliteli hizmet ve müşteri memnuniyetine önem verdiklerini beyan eden Esat Yıldırım, "Mercedes-Benz marka hafif ticari araçlar, müşterilerin beklentisine ve yorumlarına göre tasarlanıyor. Bu da bizim tercihimizin nedenini belirliyor. Mercedes-Benz Türk'e verdikleri kaliteli hizmetten dolayı, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e sağladıkları destek ve kredi imkanları için, Mercedes-Benz Used1'a takas konusunda gösterdikleri ilgi ve alaka için ve bu satışın gerçekleşmesindeki katkılarından dolayı Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Gülsoy Otomotiv'e teşekkür ediyoruz" dedi. ■



Soner Gönültaş Esat Yıldırım



İsmet Emre Gülsoy



Halk otobüsçüler Otokar iftarında buluştu

İstanbul Halk Ulaşım AŞ Geleneksel İftar programı Merter Polisevi tesislerinde Otokar firmasının sponsorluğunda gerçekleşti.

İftar programına İstanbul Özel Halk otobüsü camiası büyük ilgi gösterdi. Özulaş AŞ Başkanı Göksel Ovacık, Mavi Marmara Ulaşım AŞ Başkanı Ramazan Gürler, İstanbul Halk Ulaşım AŞ Başkanı Naci Yağız, Yeni İstanbul Halk Otobüsleri AŞ Başkan vekili Nihat Pelen, Öztaş Ulaşım AŞ Başkanı Mehmet Tekin ve şirketlerin yöneticilerinin hazır bulunduğu iftara, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Satış Müdürü Murat Tokatlı, Bölge Satış Yöneticisi Sebhattin Yılmaz, Otokar bayisi Örnek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Öztepe, Örnek Otomotiv Satış Müdürü Mürsel Gülkanat, Esnaf Odası Başkanı İsmail Yüksel, sektör temsilcileri ve halk ulaşım esnafı katıldı.

Açış konuşmasını Halk Ulaşım Başkanvekili, yaptı. İstanbul Halk Ulaşım AŞ Başkanı Naci Yağız, tüm esnafa, misafirlere ve desteklerinden dolayı Otokar ailesine teşekkür etti.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, halk



otobüsü esnafının her zaman yanlarında olduğunu belirterek, kullanımı, düşük işletme maliyeti ve halkın konforlu seyahati için

Otokar otobüslerini esnafın tercih ettiğini söyleyerek davetlilerin yaklaşan Ramazan bayramını kutladı. ■



Şehirlerarası için...

Doruk T fark yaratacak



Basri Akgül ve ekibi, bayisi Çavuşoğlu Otomotiv ile yenilenen Doruk T'yi tanıtmanın mutluluğunu yaşadı.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Doruk T'nin eski modele göre tamamen farklı bir ürün olduğunu dikkat çekerek, "Doruk T tam bir şehirlerarası alanda hizmet verecek bir otobüs haline geldi" dedi.

Yenilenen Doruk T, taşımacılara, ilk defa TOFED iftarında tanıtıldı. Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Taşıma Dünyası'na, yenilenen Doruk T ile

ilgili bilgiler verdi. Yenilenen Doruk T'nin eski modelinden çok büyük farklılıklar taşıdığına değinen Basri Akgül, "Eskisinden çok farklı bir araç var şu anda. Araç komple yenilendi. Dış görüntüsü, önü, arkası, yan tarafı değişti. Kaporta, vites sistemi komple değişti. Ön akslar, şanzıman ZF oldu. Koridorsuz düz taban oldu. Cummins motor koyduk. 6 silindirdi 260 beygir. Yakıtı çok iyi düzeye geldi. Çünkü motor büyüdü, uzun yol performansı arttı. Araba sessizleşti. Titreşim azaldı. Tam bir şehirlerarası konseptinde oldu. İstenirse de 310 beygir seçeneği de mevcut. Fiyatı

Haziran ayı sonuna kadar netleşir ve açıklarız. 43 kişilik standart ve 39 kişilik opsiyon modelleri var. Tavan yükseltildi. Doruk T aracımız, şehirlerarasında orta ve kısa mesafede sahip olduğu konfor ve işletme sürecinde yaşatacağı maliyet avantajlarla fark yaratacak bir ürün haline geldi" dedi. ■



Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkaymak Doruk T aracını inceleyenlerden biriydi, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Özkaymak'a araçla ilgili bilgiler verdi.



TOFED'in iftarında taşımacılara tanıtılan Doruk T, konforu ve özellikleriyle yoğun ilgi çekti.

Bafra Seyahat

hizmet ağını büyütüyor

Sektördeki 50'nci yılını kutlayacak Bafra Seyahat otobüs yatırımı ile filosunu büyütürken hizmet ağına yeni illeri ekliyor.

TOFED iftarında Bafra Seyahat ortaklarından Recep Saruhan ile bir araya geldik. Saruhan, bu yıla yönelik değerlendirmelerde bulundu ve hedefleri Taşıma Dünyası ile paylaştı.

El ele verdik, tekrar yola çıktık

Bafra Seyahat'in sektördeki hizmet sürecinin 50 yıl önce başladığına dikkat çeken **Recep Saruhan**, "Bu 50 yıllık süreçte sadece sektörde 4 yıllık bir mola verilmiş. Biz 18 ay önce ben ve ortaklarım **Bülent Yıldız**, **Ahmet Yavuz** el ele vererek, güç birliğiyle yeniden Bafra Seyahat'i yola çıkardık. Çıktığımız anda da büyük ilgi gördük. Bunda en büyük etken, Bafra Seyahat'in eski ve köklü bir firma olması yatıyor. Samsun halkı bizi, firmamızı, adımızı seviyor, onu gördük. Geçmişteki kurucular güzel bir isim ve miras bırakmışlar. Biz de bu bayrağı daha da yukarı taşımak istiyoruz. Bafra Seyahat'in açılmasından gurur duyan müşterilerimiz var. Müşterilerimizle, ortaklarımızla el ele verdik ve bir daha böyle bir boşluk bırakmayacağız" dedi.

6 hatta hizmet vereceğiz

Bu yaz, yolcularını, 6 hizmet noktasında taşıyacaklarını belirten Recep Saruhan, "Karabük'ten Rize Çayeli, Samsun'dan yine Rize Çayeli, Hopa, Samsun'dan Bursa hattını açtık. Bayramla birlikte İzmir ve Ankara hattını da açıyoruz. Bafra Seyahat olarak, 50'nci yılımızda hizmet ağımızı daha da büyütme kararıyla" dedi.

2 Safir yatırımı

Filolarında 12 otobüs bulunduğunu, yeni yatırımlar yapacaklarını belirten Saruhan, "Şu an filomuzda 8 Travego, 2 Tourismo, 2 Tourliner var. 2 adet 2+1 Safir yatırımı için Temsa ile görüştük. Bayrama yetişemeyebilir, ama Temmuz ayında filomuzdaki yerini alacak. 2017 sonunda filomuzda çok ciddi bir gençleştirme operasyonu yapacağız" dedi.



Farklı finansman koşulları istiyoruz

Eski otobüslerin yurtdışına satılması ve geçmiş yıllarda yaşanan sıkıntılarla sektördeki otobüs sayısının azaldığına dikkat çeken Recep Saruhan, "Sektör sıfır otobüs yatırımı yapmakta zorlandı. İkinci el araçlara ilgi arttı. Üreticilerin daha farklı finansman koşulları ile sektör mensuplarına yaklaşması gerektiğine inanıyorum. Yolculuk talebinin yüksek olması bize iyi bir sezon geçireceğimizi gösteriyor. Bu da yeni yatırımları beraberinde getirecek" dedi.

Maliyetler biletlere yansıyor

Sektör mensuplarının yolcuların az olduğu dönemde yaptıkları yıkıcı rekabete birbirlerine çok zarar verdiğini belirten Recep Saruhan, "850 km'ye 65 lira bilet kesiliyor. Tabii, siz bayramda maliyet artışını bilet fiyatına yansıtmak isteyip 100 lira deyince, yolcu bunu fırsatçılık olarak algılıyor. Oysaki gerçek olması gereken fiyatlar bunlar. Normalde 65 liraya bütün sektör zarar ediyor. Hiçbir otobüsçü bu fiyatlarla para kazanmıyor. Biz kendimiz hata yapıyoruz. Fırsat vermiyoruz birbirimize. Rakip olmak için 75 liralık bilet fiyatlarını 60'a, kızgınlık artığında da 50'ye çekildiği bile oluyor. Bunun zarar da hepimize oluyor aslında. Çalışma biçimimizi maliyetlere göre oluşturursak bayram dönemlerinde bu farklar oluşmayacak" dedi. ■

İzmirli taşımacılar Antoto iftarında buluştu



Temsa'nın İzmir bayisi Antoto, İzmirli taşımacılara iftar yemeği verdi. Antoto ayrıca Öz-Koç Turizm ve M.D.E Turizm'e Prestij satışı gerçekleştirdi.

Swissotel'de düzenlenen iftar yemeğinin ev sahipliğini Antoto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy ve Antoto İstanbul Genel Müdürü Efe Selçuk ve Satış Danışmanları Fatih Kaya, Şakir Yılmaz, Ahmet Gürsoy yaptı. Yemeğe EGETURDER Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Cirit, İZTAD Başkanı Özer Bür, Yönetim Kurulu Üyeleri, Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevdim ile çok sayıda taşımacı katıldı.

Müşterilerimiz iş ortağımız

İftar yemeğinde bir konuşma yapan Hikmet Göksoy, İzmirli taşımacılara iftar yemeğinde bir araya gelmekten mutluluk duyduklarını belirterek, "Müşterilerimizle her zaman bir arada olmak mutluluk veriyor. İftar yemeklerinde bir araya gelmenin ayrı

bir önemi var. Müşterilerimizi hep iş ortağımız olarak gördük. Onların her sorununda yanında olmaya ve destek vermeye çalıştık. Bundan sonra da her süreçte yanlarında olacağız. Şimdiden tüm taşımacı dostlarımızın Ramazan Bayramı'nı kutluyorum" dedi.

İki firmaya 9 Prestij SX

Yemekte konuşan Efe Selçuk'ta Öz-Koç Turizm e M.D.E Turizm ile toplam 9 Prestij anlaşması yaptıklarını belirterek, "Prestij taşımacının gözde ürünü olmaya devam ediyor. Bu işbirliği iki firmamıza da hayırlı olsun, bol kazançlar getirsin. Sezon yeni başlıyor. Tüm taşımacı dostlarımıza yeni sezonda başarılar ve bol kazançlar diliyorum. Ramazan Bayramınızı da kutluyorum" dedi.

Yemek sonrasında Öz-Koç Turizm firma sahibi Devane Koç'a 6 Prestij araçla ilgili satışa yönelik sembolik anahtar sunuldu.

M.D.E Turizm firma sahipleri Halil Aksoy ve Volkan Aksoy'a 3 Prestij aracın satışına yönelik sembolik anahtar sunuldu. ■



Lojistikçiler UND İftarında Buluştu

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) geleneksel İstanbul İftar Yemeğinde Yılın Sürücüsü ve Onur Nişanları Sahiplerini Buldu

İftar yemeği Renault Trucks sponsorluğunda 19 Haziran Pazartesi akşamı gerçekleştirildi. Kamu ve sektörden yaklaşık bin kişinin bulunduğu iftar yemeğinde "Yılın Sürücüsü" ve onur nişanları da sahiplerini buldu.

Müşteriye yakın olma

Renault Trucks Genel Müdür Yardımcısı Ömer Bursalıoğlu, "Bir süredir ara vermiş olduğumuz UND organizasyonlarına tekrar başlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu işbirliği Renault Trucks'ın müşterilerine, lojistik sektörüne yakın olma stratejisinin yeni dönemdeki ilk hamlesi olacak. Bundan sonraki dönemde çok daha sık değişik etkinliklerde bir araya geleceğiz. Renault Trucks'ın gücünü ve ekonomisini en iyi şekilde yansıtmayı umuyoruz" dedi.

Lojistik önemli bir sektördür

UND Başkanı Çetin Nuhoglu, birçok değişikliği içeren Taşıma Yönetiminde son aşamaya geldiğini belirterek, "Kamu bu konuda çok duyarlı davranmaktadır. En önemlisi de kamu mevzuat açısından yaşanan sorunların çözümüne yönelik ciddi bir irade ortaya koymuştur. Geçen yıl hizmet ihracatı gerçekleştiren 220 firmamız var. Toplam 60 milyar dolarlık hizmet ihracatında, 14 milyar dolar ile ikinci sıraya yükselmiştir. Türkiye'de hizmet ihracatında, turizm sektöründen sonra en fazla döviz getiren sektör taşımacılıktır. Türkiye net gelir getiren, Türkiye'nin hem mal ihracatını taşıırken, hem de hizmet ihraç eden çok önemli bir sektördür. Hizmet ihracatına yönelik 31 Temmuz'da başvurular bitiyor. Geçen sene başvurup bu sene başvurmayan 100'ün üzerinde arkadaşımız var. Ekonomi Bakanlığı ve kamuda hizmet ihracatının ve lojistiğin önemini çok iyi belirtmemiz gerekiyor. Onun sayesinde Eximbank kredi var. Teşvikler alınıyor. Bu, sektörün gelişimine de çok önemli katkılar sağlar. STK'larla geliştirebileceğimiz işbirlikleri bizim önümüzü açacak. Seyahat konaklama destekleri ile bu sektör maddi katkılar elde edecek."

Adalet Divanı'nda bir davamız görülüyor. Bu çok önemli bir davadır. İkinci davamız yolda, Avusturya'ya dava ediyoruz. Oda Avrupa Adalet Divanı'na gelecek. Hep söylüyoruz: Bize haksızlık yapmayın, kendinize ne hak tanıyorsanız, bize de bunu sağlayın. Rekabetin her şartında varız, sadece kayırmacılıkla, korumacılıkla, çelme atmamakla baş edemeyiz" dedi.

Biz zenginlik taşıyoruz

Türkiye'nin rekabette öne çıkmasına lojistik sektörünün çok önemli katkılar sağladığına dikkat çeken Nuhoglu, "Bu sektör, hem yurtiçinde hem yurtdışında taşımacılığın olmazsa olmazı. Bu sektör olmazsa Türkiye rekabette çok daha alt kelerin seviyesine iner. Biz zenginlik taşıyoruz, refah taşıyoruz. Biz ülkeler arasında dengeyi sağlıyoruz. Hepsinden"



önemlisi ülkenin refahını taşıyoruz. Yurtdışından getirdiğimiz mallarla Türkiye'de rekabetçiliğin önünü açıyoruz. Önemli olan hep aynı amaca koşabilmek, hep aynı amaçta uzlaşabilmektir. En önemlisi de uzlaştığımız noktada en sonuna kadar sağlam adımla gidebilmektir" dedi. ■

Yılın Sürücüsü Mars Lojistik'ten Ali Kömürcü oldu

İftar yemeğinde, Yılın Sürücüsü ödülü dahil 36 sürücüye onur nişanları sunuldu. İftar yemeğinde, Yılın Sürücüsü ödülü dahil 36 sürücüye onur nişanları sunuldu.

Yılın sürücüsü ödülü

- **Mars Lojistik:** Ali Kömürcü
- **Onur nişanı olan sürücüler**
 - **Hilal Trans Taşımacılık Nak.:** Hasan Fidan, Bayram Göktaş, İbrahim Çelik, Yıldırım Bahça,
 - **Hitit Global Lojistik:** Şemsettin Tuncay,
 - **Mars Lojistik:** Ali İlhan, Atıla Bilik, Aydemir Polat, Bilal Kaya, Celil Varım, Durmuş Peközülül, Erbil Örnek, Ertan Ekici, Hacı Kısacık, Hikmet Birkan, Hüseyin Tukur, İrfan Tok, Mehmet Hakkı Özdoğan, Mithat Bürklü, Mustafa Koç, Mustafa Şen, Ömer Yılmazcan, Şafak Filiz, Temel Özdemir, Veddi Mazlum, Yahya Serbest,
 - **Omsan Lojistik:** Ahmet Demir, Hakan Koparan, İbrahim Derdiyok, Mehmet Apak, Ramiz Pehlivanoglu,
 - **Pay Nakliyat:** İsmail Yılmaz
 - **VIP Uluslararası Taş. Ve Dış Tic:** Erol Yılmaz, Murat Çakmak, Tefik Gülsün



Tırsan'dan Ebam ve ASL Lojistik'e 40 Mega Treyler

Lojistikte iddialı olan ve verimlilik isteyen firmalar Türkiye'nin lider treyler üreticisi Tırsan'a geliyorlar. 15 Haziran'da yapılan törenle, Ebam Uluslararası Nakliyat'a 22 adet ve ASL Lojistik'e 18 adet Tırsan Perdeli Mega Semi-Treyler teslim edildi. Tırsan'ın Adapazarı fabrikasındaki teslimat törenine; Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Ebam Uluslararası Nakliyat ve ASL Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Mutlubaş, ASL Lojistik Genel Müdürü Sezer Soner ve Tırsan Satış ve Bayi Yönetimi Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı.

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, geçen yıl 120 milyon dolarlık ihracat yaptıklarını, 2017 yılı sonunda da yüzde 20 artışla, 150 milyon dolar ihracat

gerçekleştireceklerini söyledi. 5 Temmuz tarihinde 600'den fazla Avrupalı sektör temsilcisi ile Ulm fabrikasında, özel tanıtım günü şeklinde dev bir organizasyon yapacaklarını ve bütün ürünlerini sergileyeceklerini aktaran Çetin Nuhoglu, Tırsan'ın geniş ürün gamının Avrupalı müşteriler tarafından şaşkınlıkla karşılandığını ifade etti.

Ebam Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Mutlubaş, 2005 yılından bu yana taşımacılık hizmeti verdiklerini ve kurulduklarından bugüne kadar Tırsan ile çalıştıklarını söyledi: "Tırsan'dan bugüne kadar 250 adet treyler aldık. Biz sadece treyler değil, güveni ve işbirliğini satın almış oluyoruz. İşbirliğimizin daha da gelişmesini hedefliyoruz."

ASL Lojistik Genel Müdürü Sezer Soner ise şimdilik iş olmamasına rağmen yatırım yapmaktan çekinmediklerini, Tırsan

yatırımını böyle bir ortamda gerçekleştirdiklerini söyleyerek, "İstihdamı artırıyoruz ve ihracata katkıda bulunmak istiyoruz" dedi. ■



UND İftarına TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Başkanı Sümer Yiğci ve Başkan Yrd. Şevket Ak da katıldı.



Gökboru'yı 2019'a kadar Michelin taşıyacak

Michelin, Türkiye'nin Gökboru ile 2012 yılından bu yana süregelen işbirliğini 2019 yılına kadar uzattı. 5 yıldır bütün dünyanın en büyük lastik ve lastik teknolojileri üreticilerinden biri olan Michelin'den 360 derece çözüm desteği alan Gökboru, anlaşma ile 2 yıl daha Michelin'in ayrıcalıklı ve inovatif hizmetlerinden yararlanacak.

Kara, hava ve deniz nakliyesi, proje taşımacılığı, depolama ve lojistik hizmetleri ile sektörün liderleri arasında girmeyi başaran Gökboru, bu sayede lastik yönetimini operasyonunu tamamen Michelin'e emanet ediyor.

Türkiye'nin dış ticaret alanında kaydettiği gelişmeye paralel olarak nakliye sektörüne hizmet gösteren ve taşımacılık sektöründe bir dünya markası olmayı başaran Gökboru, işbirliği sayesinde Michelin'in geniş hizmet ağından faydalanacak. Filoların elverişliliğini optimize edip, operasyonel maliyetlerini düşürerek işletmelerin lastik yönetimini kolaylaştıran Michelin Solutions sayesinde önemli avantaj sağlayacak olan Gökboru, kendisi için özel olarak hazırlanan lastik yönetimi filosundaki araçların lastik bakımı, kaplaması ve dış açma işlemlerini kolaylaştıracak. ■

Scania, 8 ilde 2 bin 500 müşteriyle buluştu

Yeni nesil Scania araçlar, Samsun, Ankara, Antalya, Denizli, İzmir, Konya, Bursa ve Bolu illerinde gerçekleşen etkinliklerle 2 bin 500 den fazla müşterisi ile buluştu.

Scania, 10 yıllık araştırma geliştirme süresi, 2 milyar Euro yatırım ve 10 milyon kilometrenin üzerinde test sürüşü sonucu üretimine başladığı yeni nesil araçlarını Türkiye yollarında müşterileri ile buluşturdu. Road show etkinliği kapsamında 8 ilde yaklaşık 2 bin 500 müşteri, Yeni Scania araçları yakından inceleme fırsatı buldu.

Samsun, Ankara, Antalya, Denizli, İzmir, Konya, Bursa ve Bolu illerinde gerçekleşen etkinliklere Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, Scania Satış Müdürü Gökhan Altun, Scania Pazarlama Müdürü Adnan Yücel, Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Bayazit Canbulat ve Scania yetkili satıcı temsilcileri katıldı. Yeni



araçlara ilgi beklenenin çok üzerinde oldu. Etkinlik süresince 50 adedin üzerinde satış ve satış bağlantısı gerçekleşti.

Özel çözümler

İlhami Eksin, "Yeni nesil Scania'yı sadece bir araç değil, müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel tasarlanan hizmet paketleri ile eksiksiz bir taşımacılık çözümü olarak görüyoruz. Bu yüzden müşterilerimizin yeni nesil Scania'ları yakından tanımalarını ve sunduğumuz tüm hizmetlerimizi onlara anlatmayı istedik. Standart bir araçla iş yapma dönemi sona eriyor. Yapılan işe,

taşınan ürüne uygun araçlar ve araçlarla birlikte sunulan bakım anlaşmaları, sürücü eğitimleri ve filo yönetim sistemleri gibi çeşitli hizmet paketleri ile müşteriye özel çözümler sunmak gerekiyor. Bu yüzden müşterilerimizle yaptığımız detaylı görüşmeler ve tüm dünyada dolaşan 250 binin üzerinde Scania'lardan toplanan gerçek yol koşulları verileriyle müşterilerimizin ihtiyaçlarını belirliyor ve bu sayede en uygun çözümleri üretiyoruz" dedi.

Geleceğin aracı

Eksin, yeni Scania'nın aynı zamanda gelecek 10 yılda ağır ticari araç sektöründeki trendleri belirleyecek bir model olduğunu belirtti: "Yeni nesil Scania, geleceğin aracını bugünden sunuyor. Üstün teknolojisi, donanım özellikleri, yeni tasarımı, verimli motorları ve kabin içi yaşam alanları ile etkileyici bir model. Yakıt tüketimi, güç aktarma organlarındaki geliştirmeler ve aerodinamik çözümler sayesinde, ortalama yüzde 5 oranında düşüyor. Böylelikle yılda 150 bin km yol kat eden bir araç, yaklaşık 2 bin litrenin üzerinde yakıt ekonomisi sağlıyor. Bu da işletme maliyetlerini düşürerek nakliyecilerimize ekstra destek sağlıyor."

13 litrelik yeni motor

Scania, yeni araçlarıyla birlikte 13 litre, 500 bg'lik yeni motorunu da piyasaya sürüyor. Yeni motorda Euro 6 emisyon değerleri, yüzde 100 SCR

sistemi ile sağlanıyor. Böylelikle daha güvenilir ve daha ekonomik bir motor elde ediliyor. Vites değişim süresini yarı yarıya azaltan yeni tam otomatik optitrucruise vites kutusu sürüş konforunu en üst noktaya çıkartıyor. Pazarda en geniş motor ürün gamına sahip marka olan Scania'nın, yeni nesil araçlarında, 13 litrelik motor serisi 370 beygir gücünden başlayıp 410, 450 ve 500 beygir gücüne kadar alternatiflerden oluşuyor. 16 litrelik motorların güç seçeneği ise 520, 580, 650 ve 730 beygir.

Düz zeminli yeni S kabin

Scania mevcut P, G ve yenilenen R kabinlerine, tamamen düz zeminli S serisi kabini de ekliyor. 24 farklı temel kabin modeli müşterilerin tercihine sunuluyor. Tüm yeni kabinlerde iç mekan, optimum sürüş ve dinlenme alanı sunacak şekilde tasarlandı. Sürücünün koltuk ayar seçenekleri, boyları 150 ile 200 cm arasındaki değişen tüm sürücüler için rahat bir sürüş pozisyonu ve sürücünün oturma pozisyonunun öne alınmasıyla görüş açısını ve yol hakimiyetini artırıyor. ■



Yaşaroğlu Otomotiv 350 araç satışı hedefliyor

Temsa'nın Ankara ve İzmir bayiliğini yaptıklarını belirten Yaşaroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Özkan, 2017 yılında 350 adet araç satışı hedeflediklerini söyledi. İkinci elde de etkin olduklarını belirten Özkan, "Her daim stokta 100-150 araç bulunuyor. Yıllık ikinci el dönüşümü 400-700 arasında oluyor" dedi.

Temsa'nın Ankara ve İzmir bayisi Yaşaroğlu Otomotiv'in sahibi Yaşar Özkan hedeflerini paylaştı. 40 yıldır otomotiv alanında bulduklarını ve üçüncü kuşak temsilci olduğunu belirten Yaşar Özkan, "Otomotiv dışında akaryakıt ve inşaat işimiz de var. Daha önce uzun süre Tofaş ve Iveco bayiliği yaptık. Devamında 3-4 yıl ara verdik. 2006 yılında Otocar bayisi olduk. Bir yıl önce de Temsa ile Ankara bayiliği için görüştük. Daha sonra ise İzmir bayiliği gündeme geldi ve Mayıs ayı ile birlikte Temsa'nın İzmir bayisi olduk. Temsa'nın anlayışı ile bizim müşteriye bakışımız çok uydu. Temsa da biz de müşteri odaklıyız. Müşterinin mutlu olması, memnuniyet duyması, yaptığımız işin arkasında durabilmemiz bizim için çok önemli. Temsa'yı dışarıdan gözlemlerken birtakım düşüncelerimiz vardı. Temsa bayisi olunca kendimizi buraya ait hissettik. Bu şekilde devam ettiğimiz süreçte burada pazar payımız artacak. İlerleyen dönemlerde yeni projelerimiz olacak" dedi.

Ekme arabası

Taşımacıların daha ekonomik ve masrafsız araç istediğini belirten Yaşar Özkan, "Eski karlar hiçbir sektörde kalmadı. Taşımacıların maliyetleri de çok ağır. Kar oranımızı artıramadığımız noktada sizin maliyetlerinizi düşürmeniz şart oluyor. Önümüzdeki süreçte bu hesaplar çok daha öne çıkacak. Piyasaya baktığımızda Prestij SX aracın taşımacıların bu ihtiyacına cevap verdiğini görüyoruz. Kendi segmentinin en ekonomik arabası. Yakıt tüketimi, bakım ve satış bedeli ile taşımacıya tam ekme getirecek bir araba. Ayrıca ikinci el değerini kaybetmemesi de var. Biz ikinci el işi yaptığımız için bunu görüyoruz. İkinci elde çok hızlı satılıyor Temsa araçları" dedi.

2018 bizim yılımız

İzmir dışında birçok yeni pazarlara girmek istediklerini belirten Yaşar Özkan, "Birçok pazarda daha yoğun ve istekli şekilde yerimizi alacağız. Bütün enerjimizi ve gücümüzü Temsa ile birleştirip büyüme stratejisi oluşturduk. 2018 yılı Temsa ile bizim yılımız olacak" diye konuştu.

Müşteriye gidiyoruz

Antoto ile aynı bölgede faaliyet göstermelerinin bir dezavantaj oluşturmayacağını belirten Yaşar Özkan, "Sonuçta daha önce başka bir marka ile de beraber çalıştık. Biz ticaretimizi etik yapmayı seviyoruz. Doğru ticaret yapmak istiyoruz. Rekabet tabii ki olabilir, ama bu belirli bir çerçevede olduktan sonra müşteriye daha çok memnun edeceğimizi düşünüyorum. Temsa önümüzdeki yıl Ege'de çok daha farklı yerlere gelecek. Biz burada iki değil, üç bayi de olsak ortak noktamız şu: Temsa'yı daha büyük hedeflere taşımak. Bunu yaptığımızda bizde otomatik olarak mutlu oluruz. Bakın ticaretin yapıldığı şekilde değişiklikler var artık. Müşteri size gelmiyor artık, siz müşteriye gitmek durumundasınız. Artık müşteriye bekle, satış yap dönemi bitti. Bizler satış ekibimizle birlikte sürekli olarak sahanın içinde ve iletişim halindeyiz. Burada daha çok çalışan ve emek harcayan daha başarılı olacak. Bizim burada savunduğumuz tek nokta etik rekabet.

Şehirinde talep iyi

Turizm taşımacılığının zor bir süreçten geçtiğini ve hareketliliğin biraz daha zaman alacağına dikkat çeken Yaşar Özkan, "Ancak şehiriçi ulaşımaya yönelik segmentlerde çok ciddi bir değişim söz konusu. Bu değişim isteği bizi umutlandırıyor. Temsa ürünlerine yönelik çok olumlu düşünceler var. Geçen yıl da Temsa'nın satışları iyiydi. Bu yıl ve önümüzdeki yıllarda daha iyi olacak" dedi.

Kimseyi kötülemem

2017 yılı için Ankara ve İzmir bayiliği olarak 350 adet Temsa satışı hedeflediklerini belirten Özkan, "Çok geniş bir coğrafyaya hizmet verebiliyoruz. Ankara ve İzmir'in dışında bayiliğimiz olmamasına rağmen Trakya'da satışlar yapıyoruz. İstedığınız bir bölgeye ulaşmak için orada bayiliğinizin olması şart değil. Biz Ankara ve İzmir yapılanmamızı yeterli görüyoruz. Biz müşterilerimizi memnun ettiğimiz zaman, nerede olursak olalım müşteriler bizden alışveriş yapmayı tercih ediyor. 40 yıldır hiç



Otokar ile 11 yıl

Otokar ile 11 yıl çok güzel bir ticari işbirlikleri olduğunu belirten Yaşar Özkan, "Çok büyük başarılarımıza imza attık, Türkiye birinciliği, ikinciliği ve üçüncülüğü kazandık. Profesyonel yaşamda bazı şeyler bir yere kadar devam edebilir. Zaten 8 ay 2 bayiliği bir arada götürdük. Ama geldiğimiz noktada Temsa ile daha büyük bir başarıya imza atacağımızı düşündük.

ara vermeden alışveriş yaptığımız müşterilerimiz var. Bizim çalışma tarzımız biraz farklı. Hiçbir müşteri ile bir kerelik alışveriş yapmıyoruz. Çok kuvvetli bir diyalog köprüsü kurduk. Memnun olduğumuz için arkadaşına, şoförüne bizi öneriyor. İkinci, üçüncü derken diğerleri geliyor. Bizim temel noktamız güven.

Tutamayacağımız sözü vermiyoruz. Ben normal bir satıcı

değilim. Başka markayı kötüleyerek araç satmaya çalışmam. Müşteriye aracın artılarını ve eksilerini söylerim ona göre tercihini yapar. İkinci elde 100 ile 150 arasında aracımız mutlaka her daim bulunuyor. Yıllık 400 de 700 de dönebilir. Müşterimize her türlü finansman ihtiyacında desteğimizi de sunuyoruz" dedi. ■

değilim. Başka markayı kötüleyerek araç satmaya çalışmam. Müşteriye aracın artılarını ve eksilerini söylerim ona göre tercihini yapar.

İkinci elde 100 ile 150 arasında aracımız mutlaka her daim bulunuyor. Yıllık 400 de 700 de dönebilir. Müşterimize her türlü finansman ihtiyacında desteğimizi de sunuyoruz" dedi. ■

Temsa yüzde 15 büyüme bekliyor

2017 yılına yönelik değerlendirmelerde bulunan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, ihracat ve iç pazardaki hareketlilikle birlikte üretim planlarında değişikliğe gittiklerini belirterek, "Bu yıla yönelik planlarımızın yüzde 15 üstüne çıkacağız" dedi.

Yılın ilk üç ayında çok fazla mesai yapmadıklarını, ancak planlamalarını da buna göre yaptıklarını belirten Dinçer Çelik, "Yılın ilk yarısında kapasitemizi dolu geçtik. Yılın ikinci yarısında da yoğun geçecek görünüyor ve yıl sonuna kadar her cumartesi çalışacağız. İstihdamımız da arttı, 70 yeni çalışan işe aldık. Talep artışı var. Bunda en büyük etkenlerden biri ihracat pazarlarındaki büyümemiz ve iç pazarda hareketliliğin artması. Bu yıla yönelik yılbaşında belirlediğimiz planın yüzde 15 üstüne çıkacağız" dedi.

Otobüs pazarı 2018'de

Yılın ilk 5 ayına bakıldığında büyük otobüs pazarının yüzde 47 daraldığını açıklayan Çelik, "Bizim pazar payımız yüzde 38. Geçen yıl toplamda 380 araba satmıştık. Bu yıl büyük otobüs pazarı 600'den daha aşağı olarak tamamlanacak. Yılın ilk yarısına bakarsak 500, ikinci yarıya bakarsak 600 olarak tamamlanır. Yılın sonuna doğru üretimimizi yükselteceğiz. 2018'e ilk ciddi bir üretimle gireceğiz. Çünkü 2018'de iyi bir pazar beklentisi içindeyim" dedi.

Yaşaroğlu-Temsa birlikteliği

Temsa'nın bayi yapılanmasında çok hızlı bir değişime gitmediklerini ve güne başladığı andan itibaren iki



bayinin Temsa ailesine katıldığına dikkat çeken Genel Müdür Dinçer Çelik, "4,5 yıldır Temsa'nın genel müdürlüğünü yürütüyorum. Bu süreçte aramıza katılan Demirbaş Otomotiv oldu. Onu şimdi Yaşaroğlu Otomotiv izledi. Bu arada ikinci, üçüncü şubelerini açan bayimiz oldu. Yaşaroğlu Otomotiv'in bize katılmasıyla Temsa ailesi artık kendini çok daha güçlü hissediyor. Hem çok iyi tanıyan, müşterileri tarafından güven duyulan Yaşaroğlu Otomotiv'in yanındayız. Bu anlamda kendimizi şanslı hissediyorum. Bu kadar iyi bir itibara sahip bir bayi Temsa'ya çok önemli katkılar sağlayacaktır. Bayi ağımıza belki bir tane daha katılım olabilir" dedi.

Üretim de arttı, çalışan da...

Yaşaroğlu Otomotiv'in yüksek satış kapasitesinin üretim planlarında değişikliğe yol açtığını belirten Çelik, "Yüksek satış kapasitesi bizi hem zorladı hem de çok memnun etti. Fabrikada üretim planında artışa gittik. Sadece Yaşaroğlu Otomotiv için ekstra olarak, bu yılın ikinci yarısında 150-200 adet üretim yapacağız. Haziran ayı itibarıyla de çalışan sayımız 70 kişi daha arttı" diye konuştu. ■



Herkes sevdiğine kavuşsun diye...

Rahatlığı ve performansı ile en güzel kavuşmaları gerçekleştiren, mutlulukları paylaşan TEMSA MARATON, yol gözleyenlerin de gözdesi. #kavusmakguzeldir





[/temsaofficial](#)
[/temsaofficial](#)
[/temsaofficial](#)

temsa.com