

Turizm taşımacıları yeni yönetimini seçti

24 Mart Cumartesi gerçekleştirilen TTDER Olağan Genel Kurul'da Yeni Yönetim Kurulu belirlendi.

TTDER'in Bayrampaşa'daki merkezinde gerçekleşen genel kurula katılım çok yoğun oldu. 20 kişinin yönetiminde yer almak için başvurduğu genel kurulda 75 üye o kullandı. 11 kişi yeni

yönetimde yer aldı. Sümer Yiğci tekrar başkan seçildi.

Yeni Yönetim Kurulu

Sümer Yiğci, Mümtaz Er, Mehmet Öksüz, Emre Ak, Nusret Ertürk, Serkan Temizsoy, Fatih Çolak, Taşkın Arık, Başar Ulusoy, Murat Yeşilyurt, Şenol Şahinoğlu. ■ 4'te



Anadolu Isuzu



3'te

Servis sektörü için çok önemli

İTO Meclis Üyesi ve İSTAB Başkanı Ahmet Karakış, 22 No'lu Şehir İçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nde İSTAB'ın temsil edilmesi için yürütülen çalışmalar konusunda bilgi verdi



4'te

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yeni Tourismo Türkiye yollarında. ■ 5'te

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Yıl: 7 • Sayı: 313 • 2 - 8 Nisan 2018 • Fiyatı: 50 Kr

www.tasimadunyasi.com

İTO'nun kapısı Servisçiye açık olacak



İTO 22. Nolu Şehir İçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi seçimleri için çalışmalar yapan Birlik Platformu, 6'ncı toplantısını yoğun bir katılımıyla 24 Mart Cumartesi günü Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirdi. ■ 6-11'de

Yeni Adana Otogarı 235 milyon TL bedelle 11 Nisan'da ihaleye çıkıyor.

YENİ BİR OTOGAR KRİZİ Mİ

● Adana Büyükşehir Belediyesi, yatırım bedeli 235 milyon 808 bin TL olan ve 30 yıllığına yap işlet devret modeli ile yeni otogar ihalesini 11 Nisan Çarşamba günü saat 14.00'te gerçekleştirecek. İhaleye yönelik ilan 26 Mart 2018 tarih ve 30372 sayılı Resmi Gazetede yayımlandı.

● Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü: "Otogarımız tamamlanarak hizmete girdiğinde büyük bir ihtiyaca yanıt verecek.



Mevcut otogarımızın kapasite ve işlev olarak hizmeti yerine getiremez durumda olması yeni bir otogarın tesisinde birinci önceliğimiz oldu."

Arkas Lojistik 60 Ford Trucks aldı



13'te

Mersin'de yaşanan otogar krizi hafızalarda tazeliğini korurken Adana'da yeni otogara yönelik belirlenen ihale bedelinin yüksekliği yeni bir Mersin krizi mi yaşanacak endişesini gündeme getirdi.

Yeni otogarın 160 dönüm üzerine kurulu mevcut otogardan 5 kat daha küçük olması da sektörü memnun etmeyen gelişmelerden biri. Yıllık 25 bin TL kira, 60 TL çıkış ücreti ödeyen ve bunu da ödemekte zorlanan sektör mensupları, maliyetlerin daha da yükselmesinden endişe ediyor.

Mersin'den sonra sıra Adana'da

Adana Otobüsçüler Derneği Başkanı Ramazan İlgan, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu. Yeni otogara yönelik belirlenen yüksek bedelin şaşkınlığını yaşadıklarını belirterek, "Böyle bir rakam yok. Duyunca, ilk tepki olarak 'ne oluyor' dedik. Üstelik mülkiyeti de değil. Bu yüksek bedeli kimin vereceğini de merak ediyoruz. Ama birisi çıkıp bu bedeli vererek, ihaleyi kazanırsa, bunun acısını tüm sektör çekecektir. Sektörümüz Mersin'de yaşanan otogar krizi ile karşı karşıya kalacak ve ikinci Mersin vakası Adana'da yaşanacak" dedi.



Ramazan İlgan

5 kat daha küçük

Ramazan İlgan, "Yeni otogar yeri, mevcut otogarın 5 km ötesinde. Mevcut otogar 160 dönüm üzerine kurulu. İyi bir tadilatla bu otogar 10 numara olur. Yeni otogar 29 dönüm. 5 kat daha küçük. Sektörümüz bu alanda nasıl hizmet verecek? Nasıl bir planlama yapıldı? Bu sektör belediye başkanlarının yarattığı krizlerle neden uğraşmak zorunda kalıyor" dedi.

Belediye Başkanı söz verdi

Belediye Başkanının sektöre; 'ne yapılacaktır sizinle yapacağız' sözünü verdiği belirtilen Ramazan İlgan, "Sayın Başkan Hüseyin Sözlü, eğer sektöre yönelik bir karar alınacaksa, bu karar mutlaka bizlerle görüşerek alınmalıdır" dedi. Ama sektör olarak hiç dikkate alınmadık" dedi.

Başkandan randevu talep ettik

İlkan, "İhale bu şartlarda olursa biz itiraz edeceğiz. Eğer uygun görülmezse yürütmeyi durdurma davası açacağız. Umarız Sayın Başkan ile bu sefer bir araya geliriz ve itirazlarımızı iletme imkanımız olur. Yine umarız ki, itirazlarımız, görüşlerimiz dikkate alınır" dedi.

5'te

Türkiye'nin en büyük kamyon teslimatı

Mercedes Barsan Lojistik'e 500 Actros teslim etti



Mercedes-Benz Türk, Barsan Global Lojistik'e gerçekleştirdiği 500 adetlik kamyon teslimatıyla sektörün ve tarihinin en büyük satışına imza attı. Bu teslimatla Barsan Global Lojistik'in aldığı araç sayısı 1350 oldu. Barsan ve Mercedes-Benz Türk yaklaşık 50 milyon Avro'luk yatırımla Türkiye ekonomisine destek veriyor.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Stier Sülün, "Bugün aslında bir düğün günü. Türkiye tarihinin en büyük kamyon teslimat törenini gerçekleştiriyoruz. 500 adetlik teslimat törenimizin ana teması Mercedes-Benz'i dünya çapında bir marka yapan üç kollu yıldızın anlamı üzerine kurduk. Daire içine alınmış üç kollu bir yıldız gibi görünen bu sembol, motorlu araçların evrenselliğini ve insanlığın "havada, karada, suda" olabildiğince hızlı ve

güvenli mobilize olabilmesini en yalın haliyle anlatıyor. Mercedes-Benz Türk olarak biz de bu felsefe doğrultusunda yıldızımızın her daim başarıyla her yerde, havada, karada ve suda var olması için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Barsan Global Lojistik'in gerçekleştirdiği 500 adetlik kamyon yatırımını yalnızca Barsan Global Lojistik ve Mercedes-Benz Türk markaları için değil, aynı zamanda Türkiye'nin de geleceğine yapılan önemli bir yatırımdır" dedi. ■ 12'de

Birant ailesinin acı kaybı

Gürsel Turizm, Efe Turizm ve Öz Emniyet firmalarının sahipleri Levent Birant ve Bülent Birant'ın annesi, Alper Birant ve Türker Birant'ın babaanneleri Hatice Birant, şon yolculuğuna uğurlandı. ■ 2'de

Dr. Zeki Dönmez
Otobüs kazaları korkutuyor
11'de

Mustafa Yıldırım
Mesele icraat yapmaktır
4'te

Mevlüt İlgin
Cumhurbaşkanı'na rapor sunacağız
5'te

Salim Altunhan
Ne olacak bu otogarlar?
2'de

Ekrem Özcan
Yan sanayimiz için Fırsat: 'StartUp'lar
15'de

Akif Nuray
Rekabet işte böyle; rakibi...
3'te

Cumhur Aral
İnternetin Gücü
15'de



2'de



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Ne olacak bu otogarlar?

Geçen hafta kendi kaleme gol attığımızı, bunun da maça, yani hayata hep 3-0 mağlup başladığımızı yazmıştım. Bununla bitiyor mu? Otobüsçüler verdikleri hizmetle, hizmetin kalitesiyle, sürekliliği ve en ücre noktalara kadar hizmet götürmekle maçı lehine çevirebilecek güç ve kalitededir. Yıllardır içinde bulunduğum yolcu taşımacılığı sektörünün, otobüsçülüğün ne yapıp yapamayacağını çok iyi bilirim.

Geçen haftaki yazımın üzerine, bu hafta gazetemizde manşetten verilen Adana Otogarı konusu geldi. Haberden de öğrendiğimiz gibi yeni otogar daha küçük ve şehiriçi trafiğinin içinde... Otobüsçüler haklı olarak itiraz ediyor. Mersin'de yaşananların bir de Adana'da yaşanmasından kaygı duyuluyor. Göz var ızan var. Halep ordaya arşın burada.

Adana'dan İstanbul'a geçelim... İstanbul'daki durum, Adana'dakinin tam tersi. Adana'da küçülmeyi kabul etmeyen otobüsçü, İstanbul'da yetersiz ve gelişmeye kapalı sıkışmayı isteyen otobüsçü ağaları. İstanbul Otogarı'nda kaptanlara sorsak, yüzde beş bile çıkmaz, bu otogarı beğenen. Beğenilecek noktaları yok mu? Var. Ben birini söyleyeyim: raylı sistemle şehiriçi entegrasyonu. Daha geniş ulaşımı daha kolay, otobüsçünün de ferah feza girip çıkabileceği bir yere raylı sistem getirilemez mi? Getirilir tabii. İstanbul Büyükşehir Belediyesi, gerçekten çalışkan ve hizmet veren bir yönetime sahip. Talep edersiniz, otogarın inşası bitene kadar raylı sistemi oraya uzatırlar.

Bir küçük noktayı daha hatırlatayım. Sirkeci'den Topkapı'ya geçildiğinde, herkes itiraz etmişti, Sur dışına çıkılıyor, çok uzak ve sapa diye. Bir süre sonra Topkapı sadece Türkiye'nin değil, Avrupa'nın da merkezi oldu. Taksiler turistleri saray yerine otogara getirecek kadar da ünlü... Şimdiki otogar da, açıldığında in cin top oynuyordu çevrede. Bugün ise yine şehrin en önemli merkezi durumunda.

Otobüsçü ağalarına sesleniyorum: Otogarlar hem ulaşım merkezidir hem iletişim merkezidir. Her ikisini de bünyelerinde barındırdıkları için kısa zamanda buldukları yer i şenlendirirler, merkez haline getirirler. Onun için Adana'daki gibi küçük bir yer değil, gelişmeye açık ve kullanımı kolay bir yer otogar yapılmalıdır. Bana sorsanız da, hala aynı düşüncedeyim; İstanbul'da birkaç merkezi otogar olmalı, birbirleriyle koordineli çalışmalı. ■



Narlidere Metrosu'nun 2. aşama ihale tarihi değişti

7,2 kilometre uzunluğunda ve 7 istasyondan oluşacak Fahrettin Altay-Narlidere metro hattının yapım ihalesinin ikinci aşaması için belirlenen 30 Mart tarihi, firmalardan gelen talep üzerine 13 Nisan'a ertelendi. İlk aşaması 9 Ocak 2018 günü yapılan ihalenin ikinci aşamasında 9'u yabancı toplam 25 firmanın yer aldığı 14 şirket ya da konsorsiyum mali tekliflerini sunacak. ■



4 Nisan'da

40 otobüslük ihale

Afyonkarahisar Belediye Meclisi kararı ile şehiriçi toplu taşıma otobüs ihalesi, 4 Nisan 2018 tarihinde yapılacak. İhaleye yönelik duyuru 23 Mart 2018 tarih ve 30369 sayılı Resmî Gazete'de yayımlandı.

4 Nisan Çarşamba günü saat 14:00'te Belediye Encümen Salonunda, gerçekleştirilecek ihale, 36+4 otobüs ve 18 hat üzerinden 10 yıllık olarak yapılacak. İhalenin ardından sözleşmenin imzalandığı tarihten itibaren 30 gün içerisinde ihaleyi alan firma otobüsleri faaliyete geçirecek.

İşin muhammen bedeli 4 milyon 500 bin TL olup, geçici ihale teminatı 135 bin TL. ■

Birant ailesinin acı kaybı

Gürsel Turizm, Efe Turizm ve Öz Emniyet firmalarının sahipleri Levent Birant ve Bülent Birant'ın annesi, Alper Birant ve Türker Birant'ın babaanneleri Hatice Birant, son yolculuğuna uğurlandı.

Merhume Hatice Birant, 30 Mart Cuma günü İstanbul Tuzla Mercan Camii'nde kılınan

cenaze namazının ardından son yolculuğuna uğurlandı. Merhume Hatice Birant, Pendik'teki Şeyhli Mezarlığı'ndaki aile kabristanına defnedildi. Birant ailesini bu acı gününde sektör mensupları da yalnız bırakmadı. Çok yoğun bir katılımın olduğu cenaze namazında sektör mensupları Birant ailesine başsağlığı dileklerini iletiler. Taşıma Dünyası olarak merhume Hatice Birant'a Allah'tan Rahmet, Birant ailesine de başsağlığı diliyoruz. ■



UlaşımPark'tan

"Aydın Sürücüsü" motivasyonu

Acaeli Büyükşehir Belediyesi UlaşımPark AŞ, vatandaşların daha kaliteli ulaşım sağlayabilmeleri için çeşitli uygulamalar yapıyor. Yolcu memnuniyetinin amaçlandığı çalışmalar ile otobüs şoförleri ödüllendiriliyor. UlaşımPark, şoförlerin moral ve motivasyonunun sağlanması için her ay, ayın personellerini seçiyor. İyi performans sergileyen şoförler ayın sürücü personeli seçiliyor.

Ayın sürücü personelleri, konforlu araç kullanımı, yolculardan gelen teşekkür mealleri, gizli yolcu araştırması, idari amirlerin görüşleri, kişisel bakım ve yolcu ilişkileri gibi



unsurlar değerlendirilerek seçiliyor. Yapılan değerlendirmeler sonucunda, Gebze Garajından Fikri Gümüsel ve Körfez garajından Adem Kayar, "Aydın Sürücüsü" seçildi, UlaşımPark Genel Müdürü Yasin Özlü tarafından plaket ve ödülleri takdim edildi. ■

Otobüste "Gittiğin kadar öde"

Toplu taşımının cazibesini arttırmayı hedefleyen İzmir Büyükşehir Belediyesi, ESHOT Genel Müdürlüğü'nün ilçe tarifesinin uygulandığı uzun mesafeli hatlarda yeni bir sisteme geçiyor. İlk etapta 985 No'lu Seferihisar-Üçkuyular İskele hattındaki yolcuların gittiği kadar ücret ödeyeceği ve kısa mesafe yolculuk yapanların daha az ucuza seyahat edebileceği sistem 2 Nisan Pazartesi günü devreye giriyor. Mevcut durumda ilçe tarifesinin geçerli olduğu ve 5 liralık ücret kesilen binişlerde yeni sistemle birlikte gidilmeyen mesafenin ücreti yolculara iade edilecek. Böylece kısa mesafeli yolculuk yapanlar "daha ucuza" gitmiş olacak.

Otobüse binilen duraktan son durağa kadar belirlenen ulaşım ücreti, İzmir Kart içindeki bakiyeden bloke edilecek. Otobüsten inerken iniş kapılarında bulunan iade makinesinde kart okutulmuş blokaj kaldırılacak. Sistem, biniş yapılan durak ile iniş yapılan durak arasındaki mesafeye göre ödenecek miktarı hesaplayacak, kalan miktarı karta iade edecek. ■



14 YILDIR
İHRACAT ŞAMPİYONUNA BAKIN
TEK BİR İSİM
GÖRECEKSİNİZ

Anadolu Isuzu tüm zamanların en yüksek ihracatı ile 23 yıllık kendi rekorunu kırarak, Midibüs segmentinde 14. kez* şampiyonluğunu ilan etti.

*2017 OSD midibüs ihracatı verileri referans alınmıştır.

**ANADOLU
ISUZU**

Bulgaristan'ın tercihi yine

Anadolu Isuzu

10 yılı aşkın süredir Bulgaristan Milli Eğitim Bakanlığı'nın tercihi olan Anadolu Isuzu, 2018 yılının ilk büyük araç teslimatını da Isuzu Turkuaz ile Bulgaristan'a yaptı. Sofya başta olmak üzere birçok büyük şehirde servis taşımacılığında kullanılacak olan Turkuaz otobüsler hem

kullanıcısına hem de yolcularına maksimum konfor sunuyor.

Türkiye'de Anadolu Isuzu fabrikası'nda üretilen 41 adet Isuzu Turkuaz, Bulgaristan Milli Eğitim Bakanlığı tarafından özel olarak sarı renkli, retardersiz, 31+1+1 oturma düzenli, çift cam opsiyonlu ve ön ısıtıcı ilaveli olarak

sipariş edildi.

Hem turizm, hem halk ulaşımı, hem de servis taşımacılığı konusunda Türkiye'de olduğu kadar yurt dışı pazarlarında da çok tercih edilen Isuzu Turkuaz, 181 adetlik satışla ihracat pazarları içinde en çok tercih edilen araç oldu. ■

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Merhaba.

Kuzey Kore ile Güney Kore bu ay toplantı yapacaklar. Çin önyak oluyor. Çin - Tayvan toplantısını beklemeye başlayabiliriz. ABD evine kapanacak.

ABD, ansızın, Suriye'de işlerini tamamladığını, bu ülkeden hemen çıkacaklarını duyuruyor. Başkanları, sonuç odaklı imiş. Yol açtıkları insani, mali, toplumsal enkazların hesabını yüklenmiyorlar. Kendi maliyesinde yarattığı hasarı durdurmak zorunda artık. Önceki Başkan zamanında Amerika'nın, Suriye'de askersiz hareketinin her ay 400 milyon dolara mal olduğu, askerlide ise 1, 5 milyar dolar ettiğini hesaplamışlardı.

Öte yanda; bu boşalmayı Fransa fırsat biliyor ve karşı gruplarla arabuluculuk işlerine niyetleniyor. Araları, sanki başkaları bozuyormuş da o düzelterek. Bizim ne zaman gideceğimizi de merak ediyor. Kendisi ise gelmeye gönüllü. Hatırlarsınız, 1. Dünya Savaşı'nda da, Kurtuluş Savaşımızda da Fransızlar Güneydoğumuzu çok sevmişti. Herkes kendi evine dönecek!

Gelişmekte Olan (GO), bizim sınıf ülkelerin bankacılık piyasasını değerlendirmişler. Öz kaynak Kârlılığı denen bir denetleme oranı var. Yani, yatırımın kârlılığı diyebiliriz. AB'de yüzde 3. Diğer ülkelerde bu oran ortalama yüzde 5'in altındadır.

Bizim bankacılığımızın bu kârlılığı yüzde 16. Yani 3 katı.

Kârlı işletmenin fiyatı da yüksek olur, biliriz. Bunu denetleyen bir oran da var; F/K oranı; FİYAT / KAZANÇ oranı. Kârlılığı 3 kat düşük olan o ülkelerin F/K oranını 10 olarak buluyor uluslararası finans dünyası. Bizim, bu durumda onların 3 katı olmamız gerekiyor. Böyle olsa finans maliyetimiz, faizlerimiz incek. Ama yarınsındayız, 5'te. Neden, nasıl?

Böyle olması finans maliyetlerimizi yüksek tutuyor, bedel azalamıyor. Rekabet. Rekabet işte böyle; rakibi öldürünceye kadar, her yoldan. * * *

Rekabet
işte böyle; rakibi...

Özel sektör dış borcumuzun yüzde 84'ü, birkaç milyon özel şirketimizin arasından sadece 2 bin 118 şirketine ait. Önceki yazılarımızdan hatırlarsınız ki, bu şirketler ihracatçı şirketler ve büyük oranda kendi yurtdışı paralarını teminat gösterip yurtdışı kredi kullanırlar. Yani yurtdışındaki bankalarda neredeyse borçları kadar paraları var. Özel sektör borcu dendiğinde önemsemek gerekmez.

Diğer borçlulara (yüzde 16'ya) da kontrol geliyor. Döviz kazancı olmayan KOBİ'ler döviz borcuna girmeyecek ve de borç miktarı işletmenin mali sağlığına uyumlu miktarda tutulacak. Bu denetimi Maliye Bakanlığı yapacak.

Yapısal değişiklik bu, yapısal reform.

2017'de yüzde 7,4 büyüdük. G20'de rekor. 2018'de büyümelerin paylaşılmasını, Kalkınma'ya dönüşmesini dilerim. * * *

Otomobil dünyasına bir uygulama geliyor...

16 yaşından büyük araçlarını hurdaya ayıranlar (trafik kayıtları ve tescilinin silinmesi) yurtdışı üretimden yeni alacakları 1600 cm³'ü geçmeyen araçlarda 10 bin liraya kadar ÖTV indirimini elde edecekler. Bu uygulama 6 milyon aracı kapsamakta.

Pilli araçlar da MTV kapsamına alındı, yüzde 25 kadar vergi ödeyecekler. Teşvik yüzde 75 oldu, demektir. Halbuki elektrikli araç az, pilli araç fazla ödemeli. Çünkü PİL'in çevresel maliyeti çok yüksektir, hem üretirken, hem de imha ederken. * * *

Bu haftanın karşılaştırması:

Güneş, Dünyaya her yıl 3.700.000.000 (üç milyar yedi yüz milyon) birim enerji bırakıyor. Dünyanın tüm bitki örtüsü, bu enerjinin 3.000 (üç bin) birimini kullanıyor. Tüm insan faaliyetleri bu enerjiden 500 birim kullanıyor.

Yani Güneşin enerjisi 1 milyon tane Dünyaya yetecek kadar. Enerjik haftalar dilerim. ■

TEMSA Otomotivde
inovasyonun lideri

U ludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) Ekonomi Bakanlığı desteği ve Türkiye İhracatçıları Meclisi koordinatörlüğünde düzenlediği 7. Ar-Ge Proje Pazarı ve Komponent Tasarım Yarışmasında ödülleri sahiplerini buldu. İhracatın lideri olan otomotiv endüstrisinde, katma değerli ürün ve teknolojilerin geliştirilmesini amaçlayan etkinlik, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin katılımıyla gerçekleştirildi. Türkiye'nin dört bir yanından girişimciler ve sektör profesyonellerinin yanı sıra öğrenciler ve akademisyenleri bir araya getiren organizasyon kapsamında, otomotiv alanında fark yaratan kişi ve kurumlar ödüllendirildi. Sabancı Topluluğu şirketlerinden TEMSA da etkinlik kapsamında verilen "Otomotiv İnovasyon Ödülü"nü sahibi olurken, Ar-Ge ve inovasyon alanında kazandığı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Ödülü TEMSA Genel Müdürü Hasan Yıldırım, organizasyona katılan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'den aldı.

Kendimiz sürekli
geliştiriyoruz

TEMSA Genel Müdürü Hasan Yıldırım, dünyada teknolojinin baş döndürücü bir hızla ilerlediğini ve birçok sektörde ciddi dönüşümlere sebep olduğunu altını çizerek, "Bu dönüşümlerin yıkıcı etkisini, en hızlı ve radikal biçimde gözlemlediğimiz sektörlerin başında otomotiv geliyor. Elektrikli araçlar özelinde batarya teknolojisinin gelişmesi, menzil sorununun çözülmesi, sürücüsüz otomobiller konusunda yaşanan çarpıcı gelişmeler, mobil otomotiv teknolojilerindeki yenilikler gibi birçok faktör, otomotiv endüstrisiyle teknolojiyi birbirine her geçen gün daha çok yakınlaştırıyor. Bu yeni dünya düzeninde, sadece inovasyonun gücüne inananlar, teknolojisini geliştirebilenler ayakta durabilecekler. Bu yüzden dünyadaki bu büyük dönüşümü en iyi şekilde analiz ediyor, kendimizi sürekli geliştiriyoruz" dedi. Yıldırım, önemsedikleri Ar-Ge merkezlerini destekleyerek hedeflerinin TEMSA'nın bu konumunu güçlendirecek adımlar atmak olduğunu açıkladı. ■



Çok rakibi var, hiç rakibi yok!

Esnek ödeme planı avantajı ve düşük aylık ödemelerle şimdi Has Otomotiv'den 2018 model bir Vito sahibi olun.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Has Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.

Üniversite Mahallesi, Bağlırıçi Caddesi No:27 Avcılar, İstanbul. Tel 0212 412 15 15, Faks 0212 412 16 96

www.has.com.tr

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)

Turizm taşımacıları yeni yönetimini seçti



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Mesele icraat yapmaktır

9 Nisan'da İTO seçimleri var. İTO'da komite içerisinde TÜRSAB ile iç çeyiz. Yeni Başkan Sayın Firuz Bağlıkaya'yı ziyaret ettiğimizde, kendisine TOF, TOFED, TÜRSAB hep birlikte bir arada olmamız gerektiğini söyledik. Turizm taşımacılarının büyük bir camia olduğunu, onun için taraf olmamalarını, hepimize eşit mesafede olmalarını rica ettik. Bize herhangi bir ayrımcılık yapmayacağını, taraf olmadıklarını, herkesin mecliste temsil edilmesini istediğini söyledi, bu konuda çalışıldığını da aktardı.

İTO'birçok çalışma yaptık

Mesele ticaret odasında olmak değil, ticaret odasında bir şeyler yapmaktır. Biz, Sayın Başbakanımızı, Ulaştırma Bakanlığını oraya getirdik, sektörün telif hakları gibi birçok konusunu gündeme getirdik. Ticaret odasında telif haklarıyla ilgili birçok çalışma yaptık. İTO'dan aldığımız destekle engelli konusunda ciddi bir çalışma yaptık. Mesele buralarda icraat yapmaktır. Sektörün nitelikli temsil gücüne kavuşmasıdır. Biz gerektiğinde feragat etmesini de biliriz. Önemli olan TÜRSAB'ın üye sayısı çok olduğu için burada dengeleri sağlamasıdır. İki meclis üyeliğini onlar alsın, iki meclis üyeliği de TOF ve TOFED'e verilsin. Birer de komite üyesiyle dolayısıyla sektörün tamamı temsil hakkına kavuşmuş olsun diye bir talepte bulunuldu.

Sektörün ihtiyacı var

Ayrı bir liste olarak çıkmayı düşünmedik bugüne kadar, ama önümüzdeki günler neyi gösterecek bilemiyoruz. Seçimlere iki hafta kaldı. Seçimler hayırlı olsun. Seçilenler sektörü temsil edecekler. Seçimler umarım işi ve adaletli olur. Bütün sektörler temsil hakkına kavuşur, dolayısıyla dengeli bir temsil hakkı olur. Sayın Başkan da turizmcilerin mutlaka olması gerektiğini belirtti. Hangimiz olursak olalım, bu sektörün temsil edilmeye ihtiyacı var.

Anadolu Otogarı

Gündemde Anadolu yakasındaki otogarlar ilgili haberler var. Belediye, 64 bin dönüm üzerine kurulu otogar projesini gazetelere açıkladı. Bu otgarda 23 peron olacak, bu ancak bizim bir bilemediniz iki tane firmamızın ihtiyacını karşılar. Dolayısıyla mahalle arasında otogar doğru olmaz. Belediye bu konuda alternatif alan olmadığı için zorluyor diye düşünüyorum. Başka fonksiyonlarda koyacaklar otogarın içine. Sayın Başkanımızla Kurtköy'deki otogar meselesini çözmeye çalışıyoruz. Kurtköy otogarı, daha önce havaalanının sırtındaki 250 dönümlük alanda yapılacaktı, orası iptal oldu. Ataşehir'de yapmaya kalktık, orası da iptal oldu. Formula pistinin yanında olacaktı, iptal oldu. Otogarlar kalıcı eserlerdir, onun için en doğru yere, en işlevli yere yapmak lazım. Şehrin yoğun olduğu yerde, mahalle arasında yapılacak bir otogar, gelecekte çok büyük sıkıntı yaratır. Kurtköy ve havaalanı çevresi farklı gelişmelere sahne olacak. Bu arada, belediyenin bu konudaki arazi sıkıntısını anlıyoruz, ama olmayacak duaya amin dememek lazım. Biz, bu konuda büyükşehir yardımcı olmaya çalışıyoruz. Doğru yerde, doğru alanda otogar yapılması konusunda ısrarlarımızı sürdüreceğiz.

Cep otogarlari

Diğer tarafta da Hadımköy'deki cep terminalleri konusu var... Trakya istikametine giden araçlarla ilgili çalışmalar devam ediyor. Bayrampaşa'daki otogarın islah çalışmaları devam ediyoruz, bu konuda Büyükşehir Belediyesine bilgi verdik. Haklarımızı, uzatma taleplerimizi, islah yatırımlarını yaparak, bu otogarın gelecek yıllarda da hizmet vermesini sağlayacak düzenlemeleri yapmaya çalışıyoruz.

Busworld Fuarı

19-20-21 Nisan'da, İzmir Büyükşehir Belediyesi ve İzmir Ticaret Odası'nın evsahipliğinde yapılacak İzmir Busworld Fuarı var. Ulaştırma Bakanlığımızla da görüştük, bu fuarla aynı zamanda İzmir'de bölge toplantısını da yapacağız. İçişleri Bakanlığı da U-EDTS sistemi, kazaların önlenmesi konusunda atılacak adımlarla ilgili bu bölge toplantısı gerçekleştirileceğiz. Bu konuda Genel Müdür Yardımcısı Sayın Mahmut Gürses ile konuştuk. Bölge toplantısını yapacağız. Kendilerine daha önce bilgi vermiştik. Şimdi onun davet yazılarını çıkaracağız.

İkinci el fuarı

İzmir, turizm taşımacılığının önemli merkezlerinden. Bu yılki veriler turizmin çok canlı geçeceğini gösteriyor. Yüksek rezervasyonlar var. Türkiye bu kadar sıkıntılı dönemde bu kadar turizm talebi alıyorsa, bize de bunu doğru yönetmek düşer. Onun için de kazaların önlenmesi ve sektörün içinde bulunduğu sıkıntıları görüşeceğimiz geniş katılımlı bölge toplantısını İzmir'de yapacağız. Bu yıl ilk defa İzmir'de yapılacak Busworld Fuarı'na çok büyük ilgi var, Kafkaslardan, Balkanlardan, ciddi ülkelerden önemli katılımlar var. Uluslararası katılımlarla geçecek fuara şirket ve resmi bakanlıklar da katılacak. Daimi bir ikinci el fuarına yönelik olarak Busworld yönetimi ile bir anlaşma yaptık. Türkiye'de uluslararası ikinci el fuarı yapma konusunda adım atacağız. ■

24 Mart Cumartesi gerçekleşen TTDER Olağan Genel Kurul'da Yeni Yönetim Kurulu belirlendi.

TTDER'in Bayrampaşa'daki merkezinde gerçekleşen genel kurula katılım çok yoğun oldu. 20 kişinin yönetiminde yer almak için başvurduğu genel kurulda 75 üye o kullandı. En çok oyu olan 11 kişi yeni yönetimde yer aldı.

Yeni Yönetim Kurulu şu isimlerden oluştu

Sümer Yıgıcı, Mümtaz Er, Mehmet Öksüz, Emre Ak, Nusret Ertürk, Serkan Temizsoy, Fatih Çolak, Taşkın Arık, Başar Ulusoy, Murat Yeşilyurt, Şenol Şahinoğlu.
Yedek üyeler: Mehmet Hakan Özkarah, Cevat Ümit Uzun, Mustafa Öztürk, Aykın Bektaş, Abdullah Ömer Demirci, Coşkun Altın, Kerem Serkan Çoban.
Denetim Kurulu: Selahattin



Üstün, Nurullah Demirgezer
Yedek Üyeler: Güray Buruk, Hakan Helva, Mehmet Geçim.
Disiplin Kurulu: S. Ali Özdamar, Tahsin Yücefer, Vedat Çakmak, Fatih Kaymakçı, Cem Türkkan, Levent Öztürk.

Sümer Yıgıcı tekrar başkan

TTDER'in 24 Mart'taki genel kurulun ardından yeni yönetim kurulu ilk toplantısını 29 Mart Perşembe günü gerçekleştirdi. Bu toplantıda görev dağılımları da yapıldı. Sektörün duayen ismi Sümer Yıgıcı tekrar başkan seçilirken, Başkan Vekili Mümtaz Er, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, Muhasep Üye Emre Ak oldu.

Bu yıldan umutluyuz

TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı, yaptığı açıklamada 2018 yılından umutlu olduklarını belirterek, "Bu yılın ilk üç ayından yansıyan rakamlar çok umut verici. Antalya'ya gelen turist sayısında çok önemli artışlar var. Bu yılın hepimiz için çok olumlu geçeceğine inanıyoruz" dedi. ■



İTO Meslek Komitesi seçimleri

Servis sektörü için çok önemli

İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi ve İSTAB Başkanı Ahmet Karakış, 9 Nisan'da gerçekleşecek olan İstanbul Ticaret Odası Meslek Komiteleri seçimi ile ilgili önemli değerlendirmelerde bulundu. Servisçilerin her geçen gün artan sorunlarının çözümünü için İTO'nun çok önemli bir noktada olduğunu kaydeden Karakış, 22 No'lu Şehir içi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nde İSTAB'ın temsil edilmesi için yürütülen çalışmalar konusunda bilgi verdi.

400 bine yakın üyesi olan İstanbul Ticaret Odası seçimlerinin Türkiye ekonomisi açısından olduğu kadar, servis sektörü için de büyük önem taşıdığı kaydeden Karakış, "Bu seçimin sonuçları sektörümüz için hayati önem taşıyor. 81 meslek komitesinin bulunduğu İTO'da sektörümüz 22 No'lu Şehir içi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nde temsil ediliyor. Bu komite kanalıyla sektörümüzün sorunlarını İTO gibi çok önemli bir platformda dile getirme imkanı buluyoruz, çözüm noktasında çalışmalar gerçekleştiriyoruz" dedi.

İTO'NUN GÜCÜ GÜCÜMÜZE GÜÇ KATAR

Hali hazırda 22 Komite'nin 11



Ahmet Karakış

üyelinin çoğunluğunun İSTAB'da da söz sahibi olduğunu hatırlatan Başkan Karakış, "İSTAB, şu anda sektörün en önemli ve STK'sı kurumunda. Ancak İSTAB dernekler kanununa göre kurulmuş bir STK'dır. İTO'nun gücü İSTAB'ın arkasında olduğunda hem sesimizi duyurabiliriz hem de çözüm noktasında bir adım öne çıkarız. Bu nedenle 22. Komite'de İSTAB üyelerinin de olması çok önemli. Bu noktada sektörümüzün bize vereceği destek İTO'daki gücümüze güç katacaktır. Geçen dönemde İSTAB'ın eski başkanlarından Sayın Hakan Orduhan, İTO Yönetim Kurulunda sektörümüzü temsil yer almıştı. Bunun sektörümüz için ne kadar büyük faydaları olduğunu geriye doğru bakan herkes görebilir" diye konuştu.

TAHDİT SERVİSİNİN HAKKI

22 No'lu Şehir içi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nin

İstanbul'da plaka tahdidinin gerçekleşmesi için önemli çalışmalara imza attığını, İTO'nun eski Başkanı İbrahim Çağlar'ın da bu çalışmalara destek verdiğini hatırlatan Karakış şöyle konuştu: "Tahdit konusunda gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımızı ve temaslarımızı artırarak devam ettireceğiz. Geçmiş dönemde olduğu gibi sektörün tüm paydaşlarıyla bu çalışmamızı yürüteceğiz, plaka tahdidini konusundaki haklılığımızı her platformda anlatmaya devam edeceğiz. Türkiye'nin 30'dan fazla şehrinde yürürlükte olan plaka tahdidini İstanbul servisçisinin de hakkıdır. Ticaret Odası ve meslek komitemiz bu çalışmaların hızlanması ve sonuçlarını vermesi açısından büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle sektör olarak İTO'da güçlü bir şekilde temsil edilmeliyiz. Bunun yolu da İSTAB'dan geçmektedir."

SEKTÖR İÇİN ÇALIŞIYORUZ

22No'lu Şehir içi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi olarak, önümüzdeki dönemde yoğun bir çalışma takvimlerinin bulunduğu altını çizen Karakış, öncelikle UKOME'de temsil hakkı için bugüne kadar yapılan çalışmalara her platformda devam edileceğini dile getirdi. Servis sürücülerini için devlet desteği veya SGK ödemelerinde destek almak için girişimlerde bulunulacağını ifade eden Ahmet Karakış, araçlarda yapılması düşünülen sensor ve kamera sistemleri ile ilgili dönüşüm için tarih ötelemesi talebini gerekli makamlara ilettiklerini, bu konunun da takipçisi olacaklarını söyledi.

"Okul Servis Araçlarının Çalıştırılmasına İlişkin Usul Ve Esasları" ile ilgili gerekli başvuruları yaptıklarını ifade eden İSTAB Başkanı Ahmet Karakış, "Okul Servis Araçlarının Çalıştırılmasına İlişkin Usul Ve Esasları" ile ilgili gerekli başvuruları yaptıklarını ifade eden İSTAB Başkanı Ahmet Karakış sistemi çıkmaz sokak uygulamaların düzeltilmesi için başvuruların yapıldığını belirtti. Servis sürücülerini ve hosteslerle ilgili sektörü rahatlatmak düzenlemelerin yansın yeni araç alımlarında ÖTV desteği ve uygun kredilendirmeler için de çalışmalar yapılacağını kaydetti.

OYUNUZU MUTLAKA KULLANIN

Servis sektörünün ve sürücülerinin hak ettiği itibarı geri kazanması için gerekli tüm çalışmalarını eksiksiz yerine getireceğini söyleyen Karakış, 14 bin sektör mensubuna da "Sektörümüzün geleceği için oyunuzu mutlaka kullanın" çağrısı yaptı. ■



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Cumhurbaşkanı'na rapor sunacağız

TOFED kongresinin Beştepe'de yapılması için ikinci bir girişim yapıldı. Bu konuda Cumhurbaşkanı Yardımcısı Ak Parti Genel Başkan Yardımcısı Sayın Hayati Yazıcı ile TOFED Başkanı Birol Özcan görüştü. Bu görüşmelerin konusu sadece TOFED kongrelerinin Beştepe'de yapılması değil, son zamanlarda İBB'nin acele olarak Meclisten geçirdiği, Anadolu yakasında yapılacak otogarın yer tespiti sektörde görüşülmeden belirlendi. 23 peron sadece bir firmaya, örneğin Kamil Koç firmasına bile yetmez.

Yeni otogarlara birlikte karar verelim

Biz istiyoruz ki, İstanbul'daki gerek merkezi otogarlara gerek cep otogarlara gerek ilçelerdeki bilet kesme acente merkezlerini her zamanki gibi gazete haberlerinden öğrenmeyelim. Ortak bir çalıştay düzenleyip belediye, sivil toplum örgütleri, üniversiteler birlikte karar verelim. Yani kendi hizmet vereceğimiz yeri belediye ile birlikte biz birlikte tespit edelim.

Siyasal iktidarların başarısı sivil toplum örgütleri ile birlikte davranmasından geçer. Hangi mesleği yapıyorsan o mesleğin sivil toplum örgütüyle planlama denetim değerlendirme yapmak doğrudur. Bizim yerel ve merkezi yönetimlerden beklediğimiz budur. Bu hafta boyunca hükümet, Ak Parti ve CHP nezdinde yapılan girişimlerde bulduk. Taşıma Dünyası'nda çok uzun süredir biz aynı şeyi savunuyoruz: otogarlara ve cep otogarlara yerleri sektörle beraber belirlensin.

Bize danışılmıyor

Ankara'da da otogar macerasına girildi, otogar ihalesi yapıldı, mülk satıldı, ama yarıdan döndü. Biz, bütün iddialara rağmen yargının, dava açıldığı takdirde bu tür konularda hukuka uygun kararlar vereceğine inanıyoruz. Biz, yarıya gidilmesin, uzlaşım istiyoruz. Otogarı bize yapıyorsunuz, ama bize danışmıyorsunuz. TOFED bu konuda önümüzdeki ay çalışmalarını yoğunlaştıracak... TOFED'in Beştepe'de yapacağı genel kurulda Sayın Cumhurbaşkanı'na sektörün bütün sorunlarını içeren dosya sunacağız. Sektörün örgütlenme sorunu hala yasal statüye kavuşmamış olması, sigorta gibi konuları Sayın Cumhurbaşkanı'na ileticeğiz.

İTO'da uyumlu bir komite oluşması

Sektör İTO seçimlerine hazırlanırken biz TOFED'in faaliyetlerini anlatmıştık. Biz TÜRSAB'ın yönetimini, acenteleri temsil eden bir yapı olarak görüyoruz. Biz de otobüsçüleri temsil eden bir yapıyız. Hatta TTDER ve diğer dernekleri de birlikte düşünerek, herkesle görüşüyoruz. Bizim amacımız TÜRSAB yönetimi ile birlikte kurumsal olarak otobüs sektörünün de yer alacağı çok uyumlu meslek komitesi oluşturmak. Esas amacımız bizim mesleğimizin yasalarla kurulmuş mesleğe girişte ve çıkışta söz sahibi olan, ödüllendiren ve cezalandıran bir sistemi olan meslek odasına kavuşmak. Bize her zaman, ticaret odaları meslek komiteleriyle TOBB Sektör Meclisi ile ihtiyacınız karşılanıyor mu diye soruluyor. İşte, görülüyor ki bunlar bu ihtiyacı karşılamıyor. TOBB'un da içinde olmak koşuluyla, nasıl bir Deniz Ticaret Odası deniz ticareti yapanların odası ise biz de karayolu yolcu taşımacılığı yapanız... Hatta karayolu yolcu taşımacıların odası bile olsa, deniz ve demiryolunun da birlikte örgütleneceği bir oda da olabilir. Sorunlarımızı Sayın Cumhurbaşkanı'na sunmak istiyoruz.

Busworld'ün, bu sene İzmir'de yapılacağı fuar etkinliği içinde, biz uluslararası bir konferans düzenlemiştik. TOFED olarak TÜYAP ile birlikte fuarların çözüm ortağıyız, ama Busworld otobüsçüler ile ilgili uluslararası bir kurum. Şimdiye kadar karayolu taşımacılığında bir tek IRU'yu tanıdığı için sadece IRU'yu toplantılara çağırılmıştı, ama İzmir'deki fuarda 2. Olağan Genel Kurulumuzu onlar da izlediler... 23 ülkeden temsilcilerin katıldığını görünce İzmir'deki fuar etkinliği içerisindeki yaptıkları konferansa İPRU'yu çağırıldılar. Ben İPRU'nun da genel sekreteriyim, bu açıdan İPRU orada kendisine verilen değerden memnun olarak kongreye katılacak. ■

Yeni Adana Otogarı 235 milyon TL bedelle 11 Nisan'da ihaleye çıkıyor

Yeni bir otogar krizi mi?

Adana Büyükşehir Belediyesi, yatırım bedeli 235 milyon 808 bin TL olan ve 30 yıllığına yap işlet devret modeli ile yeni otogar ihalesini 11 Nisan Çarşamba günü saat 14.00'te gerçekleştirecek. İhaleye yönelik ilan 26 Mart 2018 tarih ve 30372 sayılı Resmi Gazetede yayımlandı.

Mersin'de yaşanan otogar krizi hafızalarda tazeliğini korurken Adana'da yeni otogara yönelik belirlenen ihale bedelinin yüksekliği yeni bir Mersin krizi mi yaşanacak endişesini gündeme getirdi. Bir yandan özel işletmeler tarafından yönetilen otogarlara sektörün getirdiği ağır yükler tartışılırken, belediyelerin de sektöre hiç danışmadan otogarlara yönelik adımlar atması çok büyük mağduriyetleri de beraberinde getiriyor.

Mersin Otogarı yapımında sektörün görüşü alınmamış, sonrasında da çok yüksek bir bedelle ihaleye çıkılmasıyla sektör otogarda hizmet veremez hale gelmişti. Çok uzun süren davalar sonrasında ihaleyi alan şirket Mersin Otogarı'nı belediye devretmişti. Bugün hala Mersin Otogarı'ndaki maliyetlerin yüksekliği sektörü zorluyor.

Adana'da, yeni otogarın mevcut otogardan 5 kat daha küçük olması da sektörü memnun etmeyen gelişmelerden biri. Yıllık 25 bin TL kira, 60 TL çıkış ücreti ödeyen ve bunu da ödemekte zorlanan sektör mensupları, maliyetlerin daha da yükselmesinden endişe ediyor.

Acısını sektör çekecek

Adana Otobüsçüler Derneği Başkanı Ramazan İlgan, yeni otogara yönelik belirlenen yüksek bedelin şaşkınlığını yaşadıklarını belirterek, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu: "Böyle bir rakam yok. Duyunca, ilk 'ne oluyor' diye tepki



Ramazan İlgan

verdik. Üstelik, mülkiyeti de değil. Yap işlet devret modeli ile ihale olacak. Doğrusu, bu yüksek bedeli kimin vereceğini de merak ediyoruz. Ama birisi çıkıp bu bedeli verip ihaleyi kazanırsa, bunun acısını tüm sektör çekecektir. Zaten ağır maliyetler altında ezilen sektörümüz, Mersin'de yaşanan otogar krizi ile bir kez daha karşı karşıya kalacak. İkinci Mersin vakası Adana'da yaşanacak. Biz yıllık 25 bin TL yazıhane kirası ödüyoruz. Transit geçişler için ödenen para 20 lira, çıkışa ödenen para ise 60 lira. Mersin'de otogar ihalesi sonrasında sektörün karşılaştığı bedelleri hepimiz çok iyi biliyoruz. Sektör otogara girmemekte direndi. Şirket ihaleyi kazandığı bedeli ödeyemedi. Davalar açıldı şimdi Mersin Otogarı'nı belediye işletiyor ama bu arada sektör çok büyük mağduriyetler yaşadı. Hala da Mersin sorunu bitmiş değil."

5 kat daha küçük

Yeni otogar için belirlenen yerle ilgili değerlendirmede bulunan İlgan, "Bu yer mevcut otogarın 5 km ötesinde. Çok kötü bir alan değil, trafiğin içinde kalacak bir yer. Şehir trafiğini felç edecek bir yer. Tabi burada çok büyük rant var. Şu andaki otogarımız 160 dönüm üzerine kurulu. İyi bir tadilatla bu otogar 10 numara olur. Duyduğumuza göre bu alan konut alanı olacaktı. Bu otogar şehir içinde kalıyor diyerek, yeni otogar kararı alındı. Ama yeni

otogar yeri de şehir içinde kalıyor. Üstelik yeni otogar 29 dönüm. 5 kat daha küçük. Sektörümüz bu alanda nasıl hizmet verecek? Nasıl bir planlama yapıldı? Bu sektör, belediye başkanlarının yarattığı krizlerle neden uğraşmak zorunda kalıyor" dedi.

Başkanı söz verdi

Belediye Başkanının, sektöre, 'ne yapılacaksa sizinle yapacağız' sözünü verdiğini belirten Ramazan İlgan, "Sayın Başkan Hüseyin Sözlü seçimden önce bize söz verdi, 'Eğer sektöre yönelik bir karar alınacaksa, mutlaka sizinle görüşerek bu karar alacağız' dedi. Ama sektör olarak hiç dikkate alınmadık. Seçim olduktan sonra Belediye Başkanı ne bizimle bir araya geldi ne de otogarı ziyaret etti. Birçok kez davet etmemize rağmen yine de bugüne kadar bir araya gelemedik. Hiçbir olumlu yaklaşımda bulunulmadı. Aynı durum Mersin Otogarı'nda da yaşandı. Biz isterdik ki, yeni otogar yapılacaksa bizim fikrimiz, görüşümüz alınsın. Sektöre yönelik otogar yapılıyor, ama sektörün ihtiyaçlarına ya cevap veremiyor ya da gerekenden daha maliyetli bir otogar oluyor. Sonra bütün acıyı sektör yaşıyor. Bizim kullanacağımız, içinde yaşayacağımız otogarın planını görmemiz gerektiğine inanıyoruz. Belediyeler sektörün sırtından geçiniyor ama ciddiye de almıyorlar" dedi.

Randevu istedik

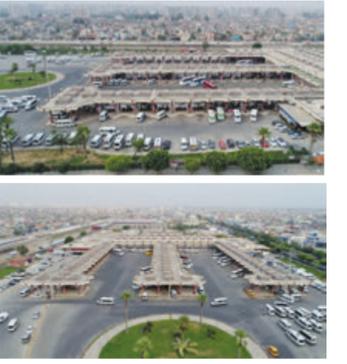
Bütün olumsuz yaklaşımlara rağmen Belediye Başkanından randevu talep ettiklerini belirten Adana Otobüsçüler Derneği Başkanı Ramazan İlgan, "İhale bu şartlarda olacaksa biz itiraz edeceğiz. Uygun görülmezse, yürütmeyi durdurma davası açacağız. Umarız Sayın Başkan ile bu sefer bir araya geliriz ve itirazlarımızı iletme imkanımız olur. Yine umarız ki, itirazlarımız, görüşlerimiz dikkate alınır" dedi. ■

Yeni otogar 29 dönüm olacak

Adana Büyükşehir Belediyesi, otogar yeri olarak Seyhan'ın Bahçeşehir Mahallesi'ndeki toplam 29 bin 732 m2 alanı belirledi. 30 yıllığına üst kullanım hakkı tesisi suretiyle Batı Otogarı/Terminal Tesisi ve Ticaret Ünitelerinin yapımına ait ihale için işin tahmini bedeli 235 milyon 808 bin 160 TL. 10 kuruş oldu.

Eski otogar işlevsiz

Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü, kente her yönüyle modern ve toplumun ihtiyaçlarını karşılayacak nitelikte bir otogar kazandırmak istediklerini belirterek, "Seçim meydanlarında vermiş olduğumuz her sözü yerine getiriyoruz. Bütçemiz ve imkânlarımız ölçüsünde hizmetlerimizi halkımızın emrine sunuyoruz. Otogarımız tamamlanarak hizmete girdiğinde büyük bir ihtiyaca yanıt vermiş olacak. Mevcut otogarımızın kapasite ve işlev olarak hizmeti yerine getiremez durumda olması yeni bir otogarın tesisinde birinci önceliğimiz oldu" dedi.



İzmir İZOTAŞ-Halkapınar Raylı Sistem Hattı Projesi'ni Bakanlık üstlendi

İzmir Şehirlerarası Otobüs Terminali ile Halkapınar arasındaki raylı sistem projesinin yapımını Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı üstlendi. 29 Mart 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan karar ile İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin raylı sistem projeleri arasında yer alan İZOTAŞ-Halkapınar Raylı Sistem Hattının yapımı Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'na devredildi.



Yeni Tourismo Türkiye yollarında.

02 Nisan 2018	03 Nisan 2018	05 Nisan 2018	06 Nisan 2018	09 Nisan 2018	12 Nisan 2018	13 Nisan 2018
Mengerler Bursa	Hastalya Antalya	Bayraktarlar Konya	Koluman Tarsus	Gelecek Diyarbakır	Hassoy Trabzon	Tokat Otogarı

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/MercedesBenzOtobus
www.instagram.com/mercedesbenzotobus

Mercedes-Benz
The standard for buses.



İTO'nun kapısı

Servisçiye açık olacak

İTO 22. Nolu Şehirçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi seçimleri için çalışmalar yapan Birlik Platformu, 6'ncı toplantısını yoğun bir katılımıyla 24 Mart Cumartesi günü Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirdi.

■ ERKAN YILMAZ

Toplantıya platformun öncülüğünü yapan İTO 22. Nolu Meslek Komitesi Üyesi ve İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Bayraktaroğlu**, Transay Yönetim Kurulu Başkanı **Halim Aydın**, Çınar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Çınar**, Erkoç Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı **Erol Uyanık**, Türkiye Ulaş İş Sendikası Başkanı **Abdulrahim Barın** ile çok sayıda servisçi katıldı.

ESNAF DİKKATE ALINMADI

Ali Bayraktaroğlu, "Birlik Platformu" nun adını birlikten aldığı söyleyerek, "16 bin üyenin 13 binini oluşturan esnafa bu zamana kadar hiçbir özen gösterilmedi ve hiçbir şekilde esnaf dikkate alınmadı. Esnaf, hiçbir zaman söz sahibi olamadığı için meslek komitesinde yer almadı. Orada fikirlerini beyan edemedi. Biz bu



eksikliği gördük ve birlikte hareket etmeye karar verdik. Bugüne kadar gerçekleşen İTO seçimlerinde hiç kimse bir taahhütname yayınlamadı. Bir liste ile aday oluyor ve seçiliyorlar. Biz farklı bir yol izlemek istedik. Birlik Platformu daha önce örneği olmayan şirketlerin büyüğü ve küçüğü, dernek, sendika ve küçük tacirin de yer almasının adımlarını attık ve 'birlik olacağız, birlikte kazanacağız, birlikte yöneteceğiz' dedik. Artık İTO'nun kapısı servisçiye açık olacak" dedi.

KANAYAN YARA

Sektörün kanayan yarasının plaka tahdidini olduğunu belirten **Ali Bayraktaroğlu**, "Bu konuda bir çalışma yapılmadı. İTO'nun

önü açılmadı. Bir komite kararı alınmadı. Biz, manifestomuzun birinci maddesinde 'her yolu deneyeceğiz' dedik. Demokratik ülkelerde bunun yolu hukuk yoludur. Hukuk yolunu da ararın, hangi başlıkta anyorsanız o isimle mahkemeye gidersiniz. İTO ismiyle bu hukuk yolu aranmadı. Biz bunu yapacağız. Bu yol hiç denenmedi, tenezzül bile edilmedi. Yarın plaka tahdidini uzun süreç. Bizim yaptığımız görüşmelerde hukukçular, İstanbul'daki uygulamanın eşitlik ilkesine aykırı olduğunu dile getiriyorlar" diye konuştu.

TEMSİL HAKKI

Sektöre verdikleri ikinci sözün de 15 yıldır yapılamayacağı

başarmak ve UKOME'de temsil hakkı almak olduğunu belirten **Ali Bayraktaroğlu**, "Sizin ekmeğinizi, emeğinizi şekillendiren kararlar alınıyor. Bu kararlar alınırken de İTO'nun 16 bin üyesine hiçbir konu sorulmaz. Kararlar alınır, hepimiz onu yayımlandığında görürüz. UKOME'de imza yetkisi almak için çaba göstereceğiz. Bunun için Bakanlar Kurulu kararı gerekiyor. Bunu Bakanlar Kurulu'ndan geçirmek çok zor değil. Dünyanın 5'inci büyük kurumu İTO bunun için başırmamış. Bakanlar Kurulu'nun önüne bu talebini götürmemiş. Biz UKOME'de temsil hakkını alacağız, olmazsa bunun için de hukuk yolunu deneyeceğiz" dedi.

İRTİBAT BÜROSU

Sektöre verdikleri üçüncü sözün üyelere yönelik İTO bünyesinde bir irtibat bürosu oluşturmak olduğunu belirten **Bayraktaroğlu**, "Bugüne kadar üyeler bir muhatap bulamadılar. Buna yönelik bir çalışma yapılmamış. Esnaf odalarının üyelerine yönelik hizmet veren birçok yerde temsilcilikleri bulunurken İTO'nun bu yönde bir çalışması olmamış. 22. Meslek Komitesi üyelerine hizmet verecek irtibat ofislerini hem İTO içinde hem Anadolu hem de Avrupa yakasında oluşturacağız. Orada üyeler

muhatap bulacak. Orada talepleri, istekleri dinlenecek. Aylık meslek komitesi toplantılarında bu talepler değerlendirilecek. İrtibat bürosunda tedarik araçları da bulundurulacak. Bir web sitesi olacak, yazışma adresi olacak. İrtibat telefonu olacak. Zümre toplantıları ve bilgilendirme toplantıları düzenleyeceğiz. Bu toplantılardan bir sinerji çıkmasını sağlayacağız. Ortak fikirlerle yöneteceğiz. Üyelerimize hukuk desteği vereceğiz. Tedarikçi ve firma arasında çıkan sorunlara çözüm katkısı sağlamaya çalışacağız. Eğer çözülmezse İTO'da arabulucu ofisi devreye girecek. Tüm dernek ve sendikalarla barışık olacağız. Hep birlikte olursa mesafe kaydederiz" diye konuştu.

ŞOFÖRÜN YAŞI

Şoför yaşı konusunda da sorun yaşadıklarına dikkat çeken **Ali Bayraktaroğlu**, "18 yaşında milletvekili olunabiliyor. Ama 26 yaşından önce servis şoförü olunamıyor. Yasa kendi ile çelişiyor. Ehliyetini alıyor bir kişi 5 yıl bekliyor ama yaşı 23 oluyor yine servis şoförü olamıyor. Orada da bir çelişki var. Bunun düzeltilmesini sağlayacağız. Sektöre fayda sağlayacak çalışmalar yürüteceğiz. Asla çıkar işlerinde olmayacağız. Olursak hesap sorun istiyoruz" dedi.

BASIN BİLGİLENDİRMELERİ

Sektörde yapılan bir hatanın medya tarafından bütün sektöre yüklenilmesinin yanlışlığına da değinen **Ali Bayraktaroğlu**, "Bize yaklaşmayan birtakım meslektaşlarımız oldu. Buna reaksiyon gösterdik ama yeterli değildi. Ulusal basında derdimizi anlatacağız. Basın bilgilendirme ekibi ile bu sorunu da çözeceğiz" dedi.

ESNAFA KREDİ DESTEĞİ

Aracını değiştirmek isteyen esnafın Kredi Garanti Fonu'ndan kredi kullanmasına imkan tanıyacak koşulları oluşturacaklarını belirten **Bayraktaroğlu**, "KGF ile görüşüp, esnafın düşük faizli, uzun vadeli kredi almalarını sağlayacağız" dedi.

İSTAB'A DA ADAY

Ali Bayraktaroğlu, İSTAB yönetimine de Birlik Platformu olarak aday çıkaracaklarını söyledi: "İSTAB yönetimine de Birlik Platformu taliptir. Bu sektördeki genç arkadaşların İSTAB yönetiminde yer alması çok önemli."

BU İŞİ BAŞARACAĞIZ

"Hep beraber yönetelim, İTO'nun kapısı herkese açık olsun" diyen **Ali Bayraktaroğlu**, "Sayın Başkan Adayı Şekib Avdaviç 'Birlik Platformu' nu kurma görevini bize verdi. Bize güvenin. Bu taleplerimizin hepsi yapılabilir şeyler. Bu işi başaracağız. Sizin desteğinizle, hep beraber başaracağız. Hep beraber yöneteceğiz. Birlik kazanacak, birlikte yöneteceğiz" dedi.

47 YILLIK ÇINAR KONUŞTU

Sektörün duayen isimlerinden Çınar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Çınar** da Birlik Platformu üyelerine yönelik olarak, sektörde 47 yıldır faaliyet gösterdiğini



belirterek, "Bu mesleğe muavin olarak başladım. 1975-1980 arası direksiyon başında geçti. 1980'den sonrasında itibaren şirketimde yönetici olarak çalışmaya devam ediyorum" dedi.

SEKTÖRÜN GELDİĞİ NOKTA

Sektörün geldiği nokta ile bilgiler veren **Ahmet Çınar**, "Son 12 yılda sektörün bulunduğu durumun nedenlerini kendi görüşüm çerçevesinde paylaşmak istiyorum. Sektörün temsil eden kurumların ve yöneticilerinin 'önce ben, sonra sektör' anlayış ve beklentileri sektörü bugünkü duruma getiren nedenlerin başında geliyor. İkinci neden olarak da sektörlü kurumsal anlamda temsil eden İTO, İSAROD, servis sendikaları, dernek yöneticilerinin birlik platformu oluşturup ortak strateji çerçevesinde hareket edememesi... Üçüncü olarak, İTO'nun konuya yeterli desteği verememesi, ağırlığını koymaması ve sonuca katkı sağlamayan ama iyi niyetle yapılan bürokratik görüşmeler ve siyasi refleksler. Sektörü temsil eden kurumların yöneticileri ve bürokratlar sektörü umutlandıran çok iyimser konuşuyorlar, ama eksik ve yanlış bilgilendiriyorlar. UKOME önünde yapılan açıklamalarla kurumların ve kişilerin sürdürdüğü kaynaklı kavgaları, esnafın kurumlara duyduğu güveni azalttı. Eylem konusunda bitmeyen ve sonuç vermeyen açıklamalar, sektöre destek vermekten uzak, sektörü zora sokan yönergeler de sektörü bugünlere getiren sorunlardır" dedi.

ŞU ANDAKİ UYGULAMA TAHSİSİ

Daha önce plaka tahdidine yönelik uyarılarda bulunduğu da dikkat çeken **Ahmet Çınar**, "Plaka tahdidini meselesi 1993 yıllarına dayanıyor ve o zamandan beri gündemde. Ben arkadaşlara daha önceleri de 'plaka tahdidini meselesini devamlı gündeme getirmeyin, böyle devam ederse, bumerang gibi bizlere geri döner dedim. 44 bin TL'lere geldik. Şu anda uygulama tahsis. Düşünsel anlamda tahsis ile tahdit arasında bir fark yok. Bugün bir karar aldık; sektöre giriş için '44 bin TL'yi 200 bin TL yaptık' denilse plaka tahdidini açıklaması bıçak gibi kesilir. 32 ilde uygulanan plaka tahdidini İstanbul aynı değil. İstanbul Türkiye demek. İstanbul her sene 500 bin kişi göç alan bir il. Eninde sonunda plaka tahdidini olsa bile ihtiyaç olduğunda yeni plakalar verilmek zorunda. Matematiksel olarak sabit kalmak mümkün değil. Plakalar 500 bin lira olsa bir şirket veya bireysel plaka alır mı sizce? Ben işi bırakırım, plaka almam. Bunu ne zaman amorti edecek ki. Son belgelendirme süreci ile sektöre 10 yıllık bir süre belirlendi. Bu uygulama Anayasası'nın maddelerine aykırı. 10 yıl sonra belirsizlik var" dedi.

Motorda yeni Mobil Delvac Hafif Ticari, aklımdaysa sadece işim var.

Şehir içi trafik, yoğun iş temposu derken aracınızın motorunu korumak hiç kolay değil... Şimdi biz hafif ticari kullanıcıları için yepyeni bir motor yağı var; Mobil Delvac Hafif Ticari. Artık motorum güvende, aklım sadece işimde.

Energy lives here™

www.mobildelvac.com.tr



Mobil Delvac™

Performance by ExxonMobil



Devami 11'de

BAŞSAĞLIĞI

Efetur, Öz Emniyet ve Gürsel Turizm'in sahipleri
Levent Birant ve Bülent Birant'ın anneleri,
Alper Birant'ın babaannesi

Hatice Birant'

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine sabır ve
başsağlığı dileriz.



Av. Birol Özcan
Genel Başkan

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur, Öz Emniyet ve Gürsel Turizm'in
Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant'ın
değerli annesi

Hatice Birant'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhumeye Allah'tan rahmet, Birant ailesine ve yakınlarına
başsağlığı ve sabırlar dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Efetur, Öz Emniyet ve Gürsel Turizm'in sahipleri
Levent Birant ve Bülent Birant'ın anneleri,
Alper Birant'ın babaannesi

Hatice Birant'

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine,
sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.



Mustafa Yıldırım

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Efetur, Öz Emniyet ve
Gürsel Turizm'in sahipleri
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
anneleri, Alper Birant'ın babaannesi

Hatice Birant'

kaybetmenin derin üzüntüsü
içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine sabır ve
başsağlığı dileriz.

Gülsoy Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Efetur, Öz Emniyet ve
Gürsel Turizm'in sahipleri
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
anneleri, Alper Birant'ın babaannesi

Hatice Birant'

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine,
sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.

ANTOTO OTOMOTİV

BAŞSAĞLIĞI

Efetur, Öz Emniyet ve Gürsel Turizm'in sahipleri
Levent Birant ve Bülent Birant'ın anneleri,
Alper Birant'ın babaannesi

Hatice Birant'

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine sabır
ve başsağlığı dileriz.



Sümer Yiğci
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Efetur, Öz Emniyet ve
Gürsel Turizm'in sahipleri
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
anneleri, Alper Birant'ın babaannesi

Hatice Birant'

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine,
sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Efetur, Öz Emniyet ve
Gürsel Turizm'in sahipleri
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
anneleri,
Alper Birant'ın babaannesi

Hatice Birant'

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

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Efetur, Öz Emniyet ve Gürsel Turizm'in sahipleri
Levent Birant ve Bülent Birant'ın anneleri
Alper Birant'ın babaannesi

Hatice Birant'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.



Yalçın Şahin

Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Efetur, Öz Emniyet ve
Gürsel Turizm'in sahipleri
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
anneleri, Alper Birant'ın babaannesi

Hatice Birant'ın

kaybetmenin derin üzüntüsü
içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine sabır ve
başsağlığı dileriz.

Yaşar Özkan

Yönetim Kurulu Başkanı

 **Yaşaroğlu**
TEMSA Yetkili Bayii - İzmir

BAŞSAĞLIĞI

Efetur, Öz Emniyet ve
Gürsel Turizm'in sahipleri
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
anneleri, Alper Birant'ın babaannesi

Hatice Birant'ın

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine,
sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.





Baştarafı 6'da

BİRLİK VE BERABERLİK

Çınar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Çınar**, sektörteki birlik ve beraberliğin bu platform ile sağlanacağına inandığını belirterek, "Sektörün toplanması ve eski saygınlığına kavuşması için sektörü temsil eden kurumların birlik ve beraberliği sağlamaları ve hak, hukuk, adalet anlayışının yerleştirilmesi gerekiyor. 9 Nisan İTO seçimleri sonrasında beklenen birlik ve beraberliğin bu platform ile sağlanacağını düşünüyorum" dedi.

ESNAFIN SESİ OLMAK İSTİYORUZ

22. Nolu Meslek Komitesi Üyesi, küçük tacirleri temsil eden **Fehmi Günebakan**, kendilerinin seçime hazırlandıklarını, ancak Birlik Platformu oluşumunun içinde yer aldıklarını belirterek, "Esnaf için ne yapabiliriz dedik ve bugüne kadar yapılamayan bir taahhütname hazırladık. Bunlar esnaf için çok önemli. Birçok madde esnaf yararına. Biz esnafın sesi olmak istiyoruz, İTO'da. Komitede, esnafın yaşadığı sorunlara yönelik ne gibi çözümler üretebiliriz anlayışı ile hareket edeceğiz. Sektörü bir yerlere getirmek istiyoruz. Benim 15 yıldır bir sınırlarımda sevdam var. UKOME toplantılarına katılan kurumlar sadece görüş belirtirler, yerlerine otururlar. UKOME'de temsilcilik kazanmak ve söz sahibi olmak çok büyük bir iş. Bununla ilgili söz aldık. Alt komisyon toplantılarına da katılacağız. Tahdit için elimizden gelen her çabayı yapacağız. Bugüne kadar 22. Nolu komite üyelerine ulaşamadık. İTO'da zümre toplantısında, "Bir gün esnaf da bu komite içinde yerini alacak" demiştim. Herhalde bu da 10 Nisan'da olacak. Gerçekten çalışmak için oraya gelmek istiyoruz. Esnaf arkadaşlarımız bu taahhütnameyi atmasınlar ve hesap sorsunlar. 9 Nisan'da seçimlerde esnaf arkadaşlarımızın mutlaka oyunu kullanmasını gerekiyor" diye konuştu.

25 YILDIZ BEKLENİLEN BİRLİKTEKİLİK

İstanbul Servisçiler Derneği (İSDER) Başkanı **Murat Erdoğan** da, "25 yıldır beklenen birliktelik burada var. Sektöre fayda sağlamak için kurduğumuz dernek ve sendikamıza hiçbir zaman İTO'dan destek görmedik. Birlik Platformu ile güzel sonuçlar alacağız. Esnaf birbirinden ayrılmaz ve ayrı düşünülemez. Herkes birbirinin hak ve hukukuna saygı duyduğu sürece ayakta kalınır. Karanlığın en zirve olduğu noktadayız. 9 Nisan akşamı herkesin özlediği beklediği, herkesin kapısını çalmadan rahatça girebileceği bir servis temsilcisi ortaya çıkacak. Salondaki herkesin şu anda borcu var. 15 yıl önce böyle değildi. Biz tekrar

borçsuz bir servis sektörü oluşturmak istiyoruz. Siz de hesap sorun istiyoruz. 9 Nisan bizim kazanım günümüz olacak" dedi.

ÇÖZÜM BİRLİKTE

Türkiye Ulaş-İş Sendikası Genel Başkanı **Abdullah Bann**, "Birlik olursak başaramayacağımız bir şey yok. Çözüm birlikte olmakta. Dernek, İTO, esnaf, sendika bir araya geldiğimizde bizi mutlaka dinlemek zorunda kalacaklar. Özellikle yerel yönetim seçimlerinin öncesinde isteklerimiz çözülmüş olacak. Birlik olursak bu iş mutlaka olacak. Hiçbir şekilde başka yolu yok. Birlik olmak kaderden başka her şeyi değiştirir. Birlik, birlik, birlik" dedi. ■

**Filo kiralama daha tasarruflı**

Operasyonel filo kiralama sektörünün önde gelen isimlerinden **Fleetcorp'un CEO'su Dr. Barbaros Çitmacı**, "Filo kiralama hizmeti; hasar yönetiminden sigortaya, yedek araç temininden vergi ödemelerine kadar birçok hizmeti kapsıyor. Filo kiralama seçenler, satın almaya kıyasla araç başına yüzde 20'ye kadar tasarruf gerçekleştiriyor... TOKKDER (Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği) tarafından hazırlanan 2017 üçüncü çeyrek raporuna göre; 2010 yılında sektörde müşteri başına düşen araç sayısı 11,1 iken, 2017 sonu itibarıyla 5,2 seviyesindedir. Operasyonel hizmetlerin sunduğu kolaylıkların bilinmeye başlaması ile birlikte, müşteri ve araç portföyünün çeşitlendiği ve risklerin azaltıldığı bir dönemdeyiz" dedi.

Filo yönetiminde benchmark olarak bakılan B/C segment otomobillerde, yakıt ve arızalar hariç bir aracın işletmeye maliyeti yıllık 25-35 bin TL arasında. Kiralamak yerine satın alma tercih edilirse; araç başına ortalama yıllık 5-10 bin TL ilave maliyet olarak yükleniyor. Bu maliyeti yüklenmek istemeyen, aylık sabit taksitlerle maliyetlerini kontrol eden; likiditesini, finansal becerisini ve sermayesini esas işine yönlendirmek isteyen kurumlar, aslında jenerik anlamda müşteri değil birer iş ortağı oluyor.

Birçok işletmenin risk transferi olarak tanımlanacak şekilde filo kiralama yöneldiğini, işletmelere yönelik birçok avantaj sunduğunu ifade eden Dr. Çitmacı, 12 aydan 48 aya kadar çok kapsamlı kiralama seçenekleri bulunduğunu, kiralama hizmeti süresince müşterilerine çok özel avantajlar sunduklarını açıkladı. ■

yeni Sultan yine Sultan**Sultan Ailesi yenilendi.**

Servis ve turizm taşımacılığının lideri Otokar Sultan Ailesi yenilendi! Yakıtta cimri, rampada güçlü Otokar Sultanlar şimdi daha konforlu, düşük işletme giderleriyle kullanıcıları hep kazançlı.

Siz de Otokar Bayileri'ne gelin, yenilenen Sultan Ailesi'yle bir an önce tanışın.

☎ 444 6857 (444 OTKR) | 🌐 www.otokar.com.tr | 📧 /OtokarAS | 📺 /OtokarTr | 📺 /OtokarTr | 📺 /OtokarTicariAraclar | 📺 /Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.



Otokar
— 55 Yıldır Doğru Karar —

**Dr. Zeki Dönmez**

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Otobüs kazaları korkutuyor

Trafik kazaları; taşıtlara ve bunlarla trafik seyirine ilişkin çok üzücü konular. Bunlarda kaza yapan yani suçlu olan sürücünün hem kendine hem de kazaya suçsuz olarak karşılarına karşı büyük sorumluluğu vardır. Burada, vicdanlı insanlar için acı oluşması ayrıca önemlidir. Özel araç sahiplerini bir tarafa koyabiliriz belki. Taşımacıların yaptıkları taşımalardaki kazalarda taşıdıklarına zarar vermesi ayrı bir sorundur. Hele bu taşınan yolcu, yani insan ise maddi ve manevi zararlar çok daha büyüür.

Bu istenmedik durumu konuşmak, yazmak pek insanın içinden pek gelmeyebilir. Biz de böyle yapmış olabiliriz. Ama bu asla kazaları görmezden gelmek değildir. Zaten hiçbir vicdan bunu düşünemez. Görmezden gelmenin ötesinde bunu kanıksamak ve bu işin doğasında var deyip geçiştirmek dahi hiç insanca değildir.

Kanıksamak yanlışır

Taşımacılığın en önemli yanı üzerinde durmak gerekir. Kazaların ve kayıpların arttığı dönemlerde bu başta gelen bir gerekliliktir. Son günlerde artan otobüs kazaları bizi bu noktaya getirmiştir. Söylediğim gibi kanıksamak ve görmezden gelmek büyük yanlıştır.

İkinci olarak kendimi pirüpağ görmek ve her türlü sorumluluğu reddetmek de büyük hatadır. Kusurların kabul edilmemesi, olumsuz sonuçları ortadan kaldırmadığı gibi aksine tedbir almaya yönelik zafiyetler getirip acıları artırır. Bu nedenle taşımacılar kendilerine eleştirel bakmayı bilmeli başkalarının yapılan eleştirileri dikkatlice izlemelidirler.

Otobüs kazalarına ilişkin tüm bilgilere erişilebilir ve buna göre yorum yapabilmek yeterliliğinde olmayı isterdim, ama değilim. Bu nedenle biraz el yordamıyla yapacağım. Bu dahi faydadan uzak değildir. Okuyanlar beğenmedikleri yanları atsalar bile biraz düşünebilirlerse bu bile yeterli...

Tarifeli ve tarifersiz seferler

Bilindiği gibi şehirlerarası ticari yolcu taşımacılığı tarifeli ve tarifersiz şekillerde yapıyor. Tarifersiz seferlerde çalışan taşımacı ve araç sayısı çok daha fazla. Bu da onların toplam taşımalarının çok daha fazla olmasını getirir. Tabii, buna da bağlı olarak kaza sayılarının daha fazla olması beklenir. Gözlemlerime göre tarifeli otobüs seferlerindeki kazalar karşımıza daha çok geliyor. Tur otobüsleri daha yavaş çalışıyor, kış aylarında daha az çalışıyor gibi açıklamalar doğru olsa bile bu gerçeği değiştirmez. Bunun ötesinde tarifeli otobüslerin daha büyük olması kazalardaki kayıpların büyük olmasını açıklasa bile daha çok kaza yapmanın açıklanması için yeterli değildir.

İyi sürücü

Acaba tarifeli otobüsler niye daha çok kazaya karşıyor olabilir? Buna cevap verebilmek için kazalarla ilgili gerçekleri göz önünde bulundurmak

gerekir. Kazalarda en önemli unsur insanlardır. Burada araçları kullanan sürücüleri kast ediyorum. Sürücü dışı kusurlar şüphesiz vardır, ama devrede kulak gibi kalırlar. Mesela yollar. Şüphesiz ki bunlar da kusurlu olabilir, ama trafiğin yoğun olduğu yolların büyük bir kısmı bölünmüş yoldur. Bu da sollama gibi hatalardan kaynaklanan kazaları çok azalmıştır. Artık iyi sürücü daha az kaza yapma imkanına sahiptir. Hatta bu yollarda, başkalarının kusurlarında kazaya karışma durumu azaldığı gibi, bu kusurlara karşın dikkatli olup kendini koruma imkanları da vardır. Bunun için aracın ve sürücünün iyi olması yeterli ve gereklidir. İyi sürücüyü tanımlamak da kolay değil. Şüphesiz ki kendini temizce çıkaracak her türlü belgeye sahip olmalıdır, ama yetmez. Çünkü aracı belgeler kullanmaz.

En önemli özellik: deneyim

Aracın iyi sürülmesi için bu belgelerde bulunan yeterlilikler önemlidir, ama yetmez. En önemli özelliklerden birisi deneyimdir. Deneyim de araç kullanılarak kazanılacağına göre başlangıçta deneyimsiz olan sürücülerin de kullanılması zorunludur. Kaldı ki, deneyimli sürücü için bile her şey garanti demek değildir. Yine de odaklanacağımız şey sürücü. Ben sürücülerin yeterli süre gösterebilecek şekilde olmalarının sağlanmasını çok önemli görüyorum. Deneyimler önemli olsa bile taşımacının dikkatinin şoför üzerinde yoğunlaşması önde gelir. Tabii, en önemlisi ve her şeyin başı da şoförün meslek disiplini. Taşdığı insanlara, çalıştığı firmaya, ailesine karşı sorumlulukları ve kendine saygısı gereği olarak direksiyona en iyi şartlarda oturma zorunluluğu duyması gerekir. Kişisel, ailesel ve işiyle ilgili problemleri dahi bunu değiştirmemelidir.

Sorumluluğunu bilme

Kimse, 'daha az bilgili olan şoförden çok iyi şey beklemeyin, kazanamayan firmadan yüksek maaş verip şoför çalıştırmasını beklemeyin' gibi çözümsüz konulara girmemelidir. Bu topu taca atmak olur. Şüphesiz ki, insanlar işlerinden memnun olmayabilirler, haklı da olabilirler. Ancak buna rağmen bu işleri yapmayı sürdürdükleri sürece bu işin gereği olan her türlü sorumluluğu taşımak, her türlü dikkati göstermek ve ellerinden geleni yapmak zorundadırlar. Bunun aksi yönündeki anlatım ve davranışların hiçbir açıklaması olamaz. Bir de tarifeli taşımacılar; şoförleri daha yoğun çalıştırma ve sefer sürelerini kısaltmak için daha çabuk sefer gibi politikaları asla benimsememelidir. Önümüzdeki yaz dönemi için tarifeli ve tarifersiz tüm taşımacıların şoför konusuna eğilmesi gerekir.

Aksi halde, şu anda yaşadığımız acıların sürmesi, belki de artması kaçınılmaz olabilir. Burada söylenenleri beğenmemiş olabilirsiniz; bu dahi sizi birazcık düşündürbiliyorsa, buna da bağlı olarak kazalar azaltılabiliyorsa bu yazının amacı gerçekleşmiş olacaktır. ■

Mercedes Barsan Lojistik'e 500 Actros teslim etti

Mercedes-Benz Türk, Barsan Global Lojistik'e gerçekleştirdiği 500 adetlik kamyon teslimatıyla sektörün ve tarihinin en büyük satışına imza attı. Bu teslimatla Barsan Global Lojistik'in aldığı araç sayısı 1350 oldu. Barsan ve Mercedes-Benz Türk yaklaşık 50 milyon Avro'luk yatırımla Türkiye ekonomisine destek veriyor.

Bu tarihi iş birliğine yönelik teslimat töreni Haliç Kongre Merkezi'nde 30 Mart Cuma günü gerçekleşti. Teslimat töreninde Mercedes-Benz logosuna atfen "Havada, Karada ve Suda" teması işlenerek, bir kamyon suda, bir kamyon karada ve bir kamyon ise havada sergilendi.

Teslimat törenine Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Kamyon Satış ve Pazarlama Direktörü **Bahadır Özbayır**, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Haluk Burçin Akı** ev sahipliği yaptı. Toplantıya Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Mengerler'den Yönetim Kurulu Başkanı **Ergin İmre**, Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Gülseren Zambak**, Yönetim Kurulu Üyesi **Hayrettin Karaboğa**, Genel Müdür **Nusret Güldal**, Satış Sonrası Hizmetler Pazarlama Müdürü **Cihan Ekinci**, Kamyon Satış Müdürü **Aytolan Yılmaz**'ın yanı sıra Barsan Global Lojistik Firma Sahibi **Kamil Barlın**, Yönetim Kurulu Başkanı **Cengiz Çaptuğ** ve Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Kara Nakliye Direktörü Sedat Geyik** katıldı.

Geleceğe yatırım

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, "Bugün aslında

bir düğün günü. Türkiye tarihinin en büyük kamyon teslimat törenini gerçekleştiriyoruz. 500 adetlik teslimat törenimizin ana temasını Mercedes-Benz'i dünya çapında bir marka yapan üç kollu yıldızın anlamı üzerine kurduk. Daire içine alınmış üç kollu bir yıldız gibi görünen bu sembol, motorlu araçların evrenselliğini ve insanlığın "havada, karada, suda" olabildiğince hızlı ve güvenli mobilize olabildiğini anlatıyor. Mercedes-Benz Türk olarak biz de bu felsefe doğrultusunda yıldızımızın her daim başarıyla her yerde, karada ve suda var olmasını için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Barsan Global Lojistik'in gerçekleştirdiği 500 adetlik kamyon yatırımını yalnızca Barsan Global Lojistik ve Mercedes-Benz Türk markaları için değil, aynı zamanda Türkiye'nin de geleceğine yapılan önemli bir yatırımdır" dedi.

Üç kamyonlardan ikisi...

"Türkiye'de kamyon Mercedes-Benz'dir" açıklamasıyla söze başlayan Süer Sülün, "1986 yılında Aksaray Kamyon Fabrikası'nı açtık. Bugüne kadar 500 milyon Euro yatırım yaptık. Bugün itibarıyla Türkiye'de üretilen her üç kamyonun ikisi Aksaray'daki fabrikamızda üretiliyor. Bununla da çok gurur duyuyoruz. 2016 yılında fabrika geliştirmesi ve ürün portföyü yenilemesi yaptık. Bunun da meyvelerini almaya başladık. Bu yatırım hamlesiyle üretilen 17 bin adet Actros kamyon ihraç etmek



istiyoruz. Ana hedeflerimizden birisi bu. Bu, kamyon ihracatımızın 11 bin seviyelerine gelmesi demek. 2017 yılı sonunda yaklaşık 6 bin kamyon ihracatımız oldu. Bu da Aksaray'dan 1 milyar Euro ihracat demek. Bu hem bizim için hem ülkemiz için çok önemli. Geçen sene Ar-Ge merkezimizin temelini attık, bu yıl açılışını yapacağız. Toplam 215 kişi istihdam edilecek. Tüm dünyaya mühendislik ihraç edeceğiz. Hedefimiz Aksaray'ı yan sanayisi ile Türkiye'deki en büyük kamyon üretim merkezi haline getirmek. Barsan Global Lojistik'i bu yatırımdan dolayı tebrik ediyor ve başarılarının devamını diliyoruz. Türkiye tarihinin en büyük teslimatı olan bu işbirliği için teşekkür ediyoruz" dedi.

Rekor 500 adet

Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış ve Pazarlama Direktörü Bahadır Özbayır, "Barsan Global Lojistik'e yaptığımız 500 adetlik bu satışla, 2015 yılındaki 450 adetlik rekoru, birlikte yeniden kırmış bulunuyoruz. Türk otomotiv



sektörünün en büyük kamyon teslimatını, 35 yıldır lojistik sektöründe hizmet veren iş ortağımız Barsan Global Lojistik şirketi ile gerçekleştirmekten büyük gurur ve onur duyuyoruz. Barsan Global bizim iş ortağımız. 2012 yılında 100 adet Actros teslimatı gerçekleştirdik. 2013 ve 2014 yıllarında 300 Actros, 2015 yılında 450 adet oldu. Bu işbirliğimizi bugünkü teslimat ile 1.350 adede çıkartmış bulunuyoruz. Bu işbirliği artarak devam edecek. Barsan Global Lojistik şirketine ve Türkiye lojistik sektörüne hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

45 bin ihracat

50'inci yılı kutladıkları 2017 yılında 9 bini aşan bir kamyon satışı gerçekleştirdiklerini belirten Özbayır, "6 bin 500 adet kamyonu da ihraç ettik. Bugüne kadar ihraç ettiğimiz kamyon sayısı 45 bini geçti. 70 ülkeye kamyon ihraç ediyoruz. 2018 yılında teslimatlarımızda hız kesmeyecek" dedi.

35 yıllık dostluk

Mengerler Yönetim Kurulu Başkanı Ergin İmre, "Sayın Kamil Barlın ile işbirliği sürecimiz 35 yıl öncesine dayanıyor. Birbirimizle çok çabuk arkadaş olduk. Gerekliğinde birbirimizden destek olduk, fikir aldık. Barsan Global ile kamyon satışı gündeme geldiğinde ben dostluğumuza zarar gelmesin diye hiç pazarlık içerisinde olmadım. Bugün için satışa vesile olan bir paket satış sistemi sunuldu. Bu sistem çerçevesinde Barsan tek markalı bir şirket haline geldi. Bu işbirliği Barsan Lojistik ve Türkiye'ye hayırlı olsun. Her türlü ticarete karşılıklı kazan kazan süreci çok önemlidir" dedi.

Hedef 1000

Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, "1982 yılında Kamil Barlın tarafından kurulan şirket, 1990'lı yıllarda 17 araç olarak uluslararası karayolu macerasına başlamış. Bugün Barsan Global, entegre lojistik hizmetini küresel ölçekte karşılayan global bir dünya şirketi olup, 29 ülke 65 lojistik merkezinde hizmet veriyor. Günümüz itibarı ile

dünya gayri safi milli hasılasının (GSMH) yüzde 81,67'sini oluşturan ülkelerde yapılanmasını tamamlamış durumda olan şirketimizin hedefi 2018 yılı sonunda dünya GSMH'nin yüzde 92,31'inde, 2019 yılı sonunda da yüzde 94,89'unda var olmak. 500 adetlik filo alımının Türk ekonomisine, Türk lojistik sektörüne ve şirketlerimize hayırlı olmasını diliyorum. Bugün 500 artık çok kısa sürede 600 veya 1000 adet seviyesinde olmasını hedefliyoruz" dedi.

Havada, karada, suda...

Teslimat töreninde dev filoyu temsilen sergilenen Mercedes-Benz Actros 1845 LSnRL kamyonlarından biri, Haliç üzerinden etkinlik alanına yüzerek getirilirken, bir başka kamyon da vinç üzerinde havada asılı sergilendi.

"Yıldızlı Satış"

Son 16 yıldır Türkiye'de 6 ton ve üzeri kamyon pazarının liderliğini aralıksız sürdüren Mercedes-Benz Türk, Barsan Global Lojistik'e 500 adet Actros 1845 LSnRL kamyonları ürün, servis sözleşmesi, kasko sigortası, projenin finansmanı ve ikinci el takası içeren "Yıldızlı Satış" kapsamında teslim etti. Yeni kamyonların finansmanı ve sigortaları Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler, takas işlemleri TruckStore, kullanım süresince servis hizmetleri Mercedes-Benz Türk yetkili servis ağı tarafından sağlandı. ■



Mercedes-Benz Türk

"Jüri Özel Ödülü" nün sahibi oldu!

Kuruluşunun 50'nci yılını kutlayan Mercedes-Benz Türk, bu özel yıla ilişkin etkinliklerini ödüllere

taçlandırmaya devam ediyor. 2016 yılında "Yeni Travego Lansmanı" ve "Euro 6 Kamyonları Lansmanı" ile ödül alan

Mercedes-Benz Türk, 2017'de film setlerini andıran ve davetilerini 1960'lı yıllara götürerek nostalji yaşatan 50. yıl basın toplantısıyla "En İyi Etkinlik Jüri Özel Ödülü" nün de sahibi oldu.

1.250 kişinin katılımıyla 26 Mart 2018 tarihinde Uniç Hall'de gerçekleşen ödül töreninde Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü Ezgi Yıldız Kefeli, "Mercedes-Benz Türk olarak, 2017 yılı itibarıyla gurur verici ve başarılarla dolu koskoca bir yarı asrı geride bıraktık. Bu yarı asırda pek çok ilke, yeniliğe, başarıya ve rekora imza

atarak sektörümüzde öncü ve lider olduk. Bizleri bugün bu konuma getiren gerçek kahramanlarımız olan çalışanlarımıza, bu ödülle layık görülmemizde desteği bulunan ekibime, şirketimizin çeşitli birimlerinden 50. yıl kutlamalarımız için bir araya gelmiş olan 50. Yıl Komitemize, etkinlik ajansımıza ve bizleri bu ödülü layık gören jüri üyelerine teşekkür ederiz. 50. yıl basın toplantımız ile ACE of M.I.C.E. kapsamında "Jüri Özel Ödülü" ne layık görülmek bizleri çok gururlandırdı" dedi. ■



2017'yi yüzde 15 büyüme ile kapattı

Arkas Lojistik 60 Ford Trucks aldı

Arkas Lojistik, büyüme hedefleri doğrultusunda, Ford Trucks ile tekrar işbirliği gerçekleştirerek 60 adet Ford Trucks 1848T ADR'li çekici satın aldı. Araçların Orhanlı'da teslimat törenine Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Lojistik Hizmetleri Grup Başkanı Diane Arcas, Arkas Lojistik Genel Müdür Onur Göçmen, Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören katıldı.

Büyüme hedefi yüzde 20

Arkas Holding Lojistik Hizmetleri Grup Başkanı Diane Arcas, "Yüzde 20 büyüme hedefimiz doğrultusunda yatırımlarımıza devam ediyoruz. 2017 yılında toplam 23,5 milyon TL'lik çekici ve dorse yatırımı yapmıştık. Bu yıl henüz yılın başında olmamıza rağmen 25 milyon TL civarında yatırım yaptık. Büyüme göstergeleri de pozitif olduğu için yeni filo yatırımlarımız da olacak. Filomuza katılan bu yeni 60 çekici gücümüze güç katacak" dedi.

Kar marjları azaldı

Yeni Ford Trucks araçların Arkas Lojistik'e hayırlı olmasını dilediğini belirten Diane Arcas, kar marjının giderek azaldığı bir dönemde operasyonel verimlilikle maliyetleri kontrol ettiklerini söyledi: "Bu araçların büyük çoğunluğunu yüzde 95 oranında Türkiye'de kullanıyoruz. Yakıt zamlarını araç değiştirince dengeleyebiliyoruz. Kar marjları azaldı. Biz bunu operasyonel verimliliği artırarak, yani araçları dolu gönderip dolu getirerek, çeşitli proje taşımalarıyla da destekleyerek, organizasyonu verimli şekilde yöneterek, maliyetlerimizi kontrol altına almaya çalışıyoruz. Bilgi teknolojilerini kendi şirketimizle yönetmemiz bizim için avantaj. Çünkü bütün yapıları entegre edebiliyoruz ve sürekli geliştirebiliyoruz. Bu sene kredi faizlerinin artması da müşterilerimizi etkileyecek. Öyle olunca iş hacminde düşüş oluyor, onlar da maliyetlerini düşürmeye çalışıyorlar bu da bizi tahsilatlarımız açısından etkiliyor."

Dönüşüm süresi 52 aya çıktı

Arkas Lojistik Genel Müdürü Onur Göçmen, araçların dönüşüm süresinin giderek arttığına dikkat çekerek, "Bu yatırıma karar verdiğimizde bu arabaların dönüşümünü 48 ile 50 aydı. Son gelen zamlarla bu dönüşüm oranlarımız

50 ile 52 aya çıktı. Bu yatırım ile hedefimiz maliyetlerimizde yüzde 15'lik iyileşme sağlamak. Bu sadece yakıtla değil. Yeni araba olduğu için bakım onarım maliyetlerinde de avantaj sağlıyorsunuz" dedi.

10'a yakın dorse siparişi

500 aracın yarısının ADR uyumlu çekicilerle donatıldığını ifade eden Göçmen, bir yatırım kararı daha verdiklerini, alacakları 10 dorsenin de ADR'li olacağını açıkladı: "Biz kısa mesafe işler yapıyoruz. Araçlarımız 5-6 bin km yol yapıyor. Filoyu büyütürken eski arabaları da elden çıkartacağız. 60 alım yaptık karşılığında 40 veya 45 tanesini satacağız."

60 araca ulaştık

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, Arkas Lojistik'in sektör için önemli bir değer olduğunu vurgulayarak, "Arkas işbirliğine 11 adet araç satışıyla başlamıştık. 2017 yılında da 20 adetlik teslimatımız olmuştu. Bugün ise 60 adetlik çekici işbirliğini yapmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Çekicilerimiz özellikle sektörün ihtiyaç duyduğu sektörün maliyetlerini düşüren özelliklere sahip. 1848'le birlikte yeni bir motor dizayn ettik tamamen yerli mühendislerin geliştirdiği yerli bir motor. Bu sayede yakıt tüketimimizi yüzde 8 oranında düşürdük. Bakım aralıklarımızı 120 bin km'ye çıkarttık. Bu da lojistik sektörü için çok önemli, maliyet odağının ne kadar önemli olduğunu hepimiz biliyoruz. Sektöre yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Arkas Lojistik'e Ford Trucks'ı seçtikleri için başta Sayın Diane Arcas'a ve tüm Arkas ekibine teşekkür ediyoruz" dedi.

Hedefimiz 40 ülkede olmak

Satış sonrası için; gerekli olduğu her şartta ve koşulda müşterilere yardımcı olmak için hazır olduklarını belirten Serhan Turfan, "Sadece Türkiye'de değil bütün dünyada Ford Trucks'ı büyütüyoruz. Rusya'da, Slovakya'da, Çek Cumhuriyeti'ndeydik. Buralarda distribütörlerimiz dağıtım başladı. Yurtiçinden yurtdışına nakliye yapan sektörümüz için de önemli bir adım atmış olduk, çünkü Avrupa'da servis ihtiyacımız vardı. Böylece geniş bir servis ağına kavuşmuş olduk. Onun dışında Afrika'da Orta Doğu'da ve Rusya'da yapılanmamız devam ediyor. Bu sene sonunda yaklaşık 40 ülkeye çıkmış olacağız" diye konuştu.



Yüzde 50 büyümeyi aşacağız

Geçen yıl yüzde 50 büyüdüklerine ve bu yılki hedeflerinin yurtdışı ile birlikte yüzde 60 olduğuna dikkat çeken Turfan, "Üretimimizin 3'te 1'ini yurtdışına ihraç etmeyi planladık şu anda da yüzde 25'lere gelmiş bulunmaktayız. Özellikle Doğu Avrupa bize büyümede çok rol oynadı büyük filolarla girmeye başladık" dedi.

İlk üç ay 20 bin temposunda gidiyor

Serhan Turfan, yılın ilk üç ayına yönelik değerlendirmelerde de bulundu: Geçen yılın ilk 3 ayı oldukça zayıftı. Toplam yılın temposundan bakarsak geçen yıl 15 bin temposunda giden ilk 3 ay vardı yılsonu da 18 bin 500 bitmişti. Toplam ağır ticari araç sektörü yıl 15 bin ile başlayıp 22 bin temposuna çıkmıştı ve 18 binde kapanmıştı. Bu senenin ilk 2 ayı ise 20 bin temposunda başladı ama büyüme olduğunu söyleyebiliriz. Sektörü en çok etkileyen konulardan bir tanesi belirsizlik. Kurdaki yükselmeden çok, oynaklık sorunun kaynağı. Tamamen stabil olması, pazara olumlu olur. Ortada ciddi bir ihracat

var. Gelirlerimizin bir kısmı da ihracattan geliyor. Kur artışlarının şirketimizde dengede olduğunu söyleyebiliriz."

Yerli şanzımanı 2019'da üreteceğiz

2019 sonu itibarıyla ilk yerli şanzımanı üreteceklerinin de bilgisini veren Serhan Turfan, "Türkiye'de ağır ticari araçlara yapılan ilk yerli şanzımanı başarmış olacağız. Yerli motordan sonra yerli aks şimdi de yerli şanzımanı da yaparak, bu ürünle de parça yerlilik oranımızı da yüzde 90'a kadar ulaştırmış olacağız" dedi.

Sıkıntıları ve ihtiyaçları iyi biliyoruz

Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, "Sektörün sıkıntılarını ve ihtiyaçlarına karşı ortak gibi çalışıyoruz. Yeni geliştirdiğimiz araçların hepsinde öncelik düşük yakıt tüketimini sağlamak, bunu da başarıyoruz. Satış sonrası hizmetlerde de yedek parça fiyatlarıyla ilgili ve aracın toplam sahip olma maliyetleriyle ilgili ciddi çalışmalar yürütüyoruz. Bunun için satış sonrasında ciddi kampanyalar yayınlıyoruz. Sektöre bu şekilde destek vermeye çalışıyoruz" diye konuştu. ■



Treyler sektörü buluştu

Türkiye ikinci sıraya çıkabilir

Treyler sektörü, BPW Gebze Fabrikası'nda buluştu. BPW Avrupa Satış Direktörü Dietmar Böser, Türkiye treyler pazarı Avrupa'nın dördüncü büyük pazarı olmaya devam ettiğini söyledi. Böser, Türkiye'nin ikinci sıraya çıkabileceğini, arada rakamsal olarak büyük farklar olmadığını söyledi.

Treyler Sanayicileri Derneği'nin Yönetim Kurulu üyeleri BPW'nin Gebze Fabrikası'na ziyaret etti. BPW Avrupa Satış Direktörü Dietmar Böser, yaptığı sunumda Avrupa ve Türkiye pazarındaki gelişmeleri aktardı ve IAA'da sergileyecekleri teknolojiler hakkında ipucu verdi. TREDER Yönetim Kurulu, fabrika ziyaretinin ardından Mart ayı yönetim kurulu toplantısını da

BPW fabrikasında gerçekleştirdi. Kaan Saltık başkanlığındaki TREDER heyeti, 8 Mart Perşembe günü BPW'nin Gebze Fabrikası'na bir ziyaret gerçekleştirdi. TREDER üyelerinin tamamına yakınını katıldığı ziyarette, BPW Avrupa Satış Direktörü Dietmar Böser ve BPW Türkiye Genel Müdürü Hüseyin Akbaşa sektöre verilen katkılardan ötürü dernek adına Başkan Kaan Saltık'a bir teşekkür plaketi takdim etti.

BPW Avrupa Satış Direktörü Dietmar Böser, ziyaret kapsamında gerçekleşen toplantıda bir konuşma yaparak, Türkiye treyler pazarının son yıllarda düşüş yaşamasına karşın Avrupa'nın 4. büyük pazarı olmaya devam ettiğini söyledi. Böser, Türkiye'nin ikinci sıraya çıkabileceğini, arada rakamsal



olarak büyük farklar olmadığını söyledi. Türkiye'nin yüksek potansiyeline olan inançlarının devam ettiğini belirten Böser, BPW'nin geçen yıl da yine çift haneli büyümeyi başardığını kaydetti.

TREDER üyelerinin pazarın yüzde 61'ine sahip olduğunu açıklayan TREDER Başkanı Kaan Saltık, Türkiye'de yılda 26 bin adet treyler (ihracat + iç pazar) üretildiğine işaret etti. ■

UND, ARKAS SİGORTA İLE

Sigorta maliyetlerini azaltacak



UND, sektörün en önemli ihtiyaçlarından olan sigorta hizmetlerine, doğru şekilde ulaşılmasını sağlamak ve üyelerini yüksek sigorta maliyetlerinin korumak için, ARKAS Sigorta Aracılık Hizmetleri Anonim Şirketi ile işbirliği yaptı. İşbirliğini UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ve ARKAS Sigorta Genel Müdürü Özlen Çetiner imzaladı. Lojistik sektöründeki uzmanlığı ile tanınan ARKAS Sigorta, UND üyelerinin sigorta hizmetlerine

kolay ve uygun maliyetle ulaşmalarına sağlarken, gerçek ihtiyaçları belirlemek ve doğru sigorta poliçeleri oluşturmak için danışmanlık hizmeti de verecek.

1 Nisan 2018 tarihinden itibaren başlayacak yeni çözüm ortaklığı ile ARKAS Sigorta, İzmir Merkez olmak üzere 8 farklı ilde (İstanbul, Ankara, Mersin, Gaziantep, Trabzon, Bursa, Eskişehir, Denizli) bulunan şubeleri ile tüm sigorta branşlarında UND üyelerinin sigorta alanındaki ihtiyaçlarını karşılayacak. ■



Şubat 2018 Taşımacılık İstatistikleri Değerlendirme Raporu Yayınlandı

İhracat taşımalarının %55'i (~685.000) Ortadoğu ve Körfez Ülkelerine, %30'u (~380.000) Avrupa Ülkelerine, %15'i ise (~185.000) BDT ve Orta Asya Ülkelerine yapılmaktadır.

İhracatımızın %54'ü Avrupa'ya %23'ü ise Yakın ve Orta Doğu'ya yapılmaktadır. İthalatımızda ise %53'ü Avrupa'dan, %26'sı Diğer Asya ülkelerinden, %9 ise Yakın ve Orta Doğu'dan yapılmaktadır.

İHRACAT TAŞIMALARI

2017 yılını 1.250.067 taşıma ve %4 büyüme ile kapatmıştık. 2018 yılı Ocak ayında Türk araçlarının toplam ihracat taşıma sayısı 99.205, Şubat ayında ise 98.247 adet oldu. İhracat taşımalarımız Ocak-Şubat toplamında 197.452 adet ile bir önceki yılın aynı dönemine göre neredeyse aynı seviyede devam etti.

Suriye'ye yapılan taşımaların %31 oranında bir düşüş yaşanmış olsa da; Afrin operasyonunda alınan olumlu sonuçlar ve devam eden operasyonlar ile birlikte önümüzdeki dönemlerde taşımacılık sayılarında ciddi oranlarda artışlar olacağı öngörülmüyor. Geçen yıl ilk 2 aylık dönemde hızlı başlayan Irak pazarı, geçen yıla oranla %3 düşüş gösteriyor. Iraktaki çifte vergilendirme uygulaması kaldırılır ise taşıma sayılarının ciddi oranlarda artışı geçeceği düşünülüyor. Irak ve Suriye'deki düşüş Ortadoğu ülkeleri toplamını da etkilediği için Ortadoğu'da %10 düşüş olduğu görülüyor.

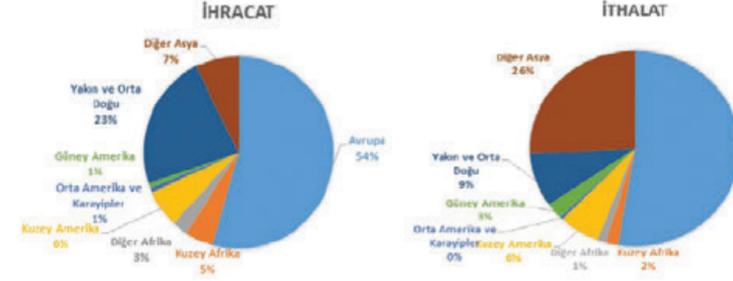
Avrupa ülkelerine yaptığımız ihracat taşımalarında %8 Ocak ayında, %10 Şubat ayında, %9 Ocak-Şubat toplamında artış yaşandı. Avrupa'nın genelinde yaşanan artış eğilimi özellikle komşu ülkelere; Romanya %25, Yunanistan %15, Bulgaristan %22 olmak üzere olumlu etkilere sebep oldu. Polonya, Macaristan ve Avusturya gibi Orta Avrupa ülkelerinde de %25'e varan artışlar dikkat çekiyor.

2017 yılında Nahçıvan ve Azerbaycan'a yapılan ihracat pazarında azalma görülmişti. Ocak-Şubat 2018 döneminde ise Nahçıvan'a %241, Azerbaycan'a %24 artış olduğu görülüyor. Gürcistan'a yapılan ihracat taşımalarında ise Türk araçlarının payları %9 oranında düştü ve Gürcistan plakalı araçlar pazarda yükselişe geçtiler.

Türk araçlarının İran'a yaptığı ihracat taşımalarında %13 düşüş görülüyor. İran araçları ise Türkiye'den yaptığı ihracat taşımalarında %21 oranında artış gösteriyorlar.

Türkmenistan'a yapılan taşımalarda %65 oranında ciddi düşüş olduğu görülmektedir. Bu konuda yapılan araştırmamızda, Türkmenistan'daki mevcut projelerin tamamlanması ve aynı ölçekte yeni projeler başlaması, ihracat taşımalarının olumsuz etkilemektedir. Bunun dışında, Türkmenistan ihracat araçlarının bakıldığında, Türkmenistan araçlarının paylarını %8'den %26'ya çıkarttukları görülmektedir. Türkmenistan taşımaları düşüşü geçmesine rağmen, Özbekistan taşımalarında ise %68 oranında artış yaşanıyor. Türkmenistan pazarındaki azalış, Özbekistan'a artan pazarımız ile ikame ediliyor.

BDT ülkelerine yapılan taşımalarda en önemli yere sahip Rusya Federasyonu'na baktığımızda bu yıl taşımalarının hızla yükselişe geçmesi ile birlikte ihracat taşımalarımız %917



oranında artış olduğu görülüyor. Bununla birlikte, ulaşımın Rusya üzerinden transit geçerek daha rahat sağlandığı güzergâhlarda da taşımaların arttığını görüyoruz; Kazakistan'a %6 ve Kırgızistan'a %30 oranında artışların olması Rusya'nın transit öneminin Türk taşımacıları için ne kadar etkili olduğunu da gösteriyor. Rusya'da sürücü vizesi sorunu, Türk tarafında devam eden Sarp sınır kapısı yenilemesinin günlük araç çıkışı sayısını kısıtlaması, Gürcistan'da yaşanan sorunların artık çözülmüş olması ile birlikte Beyaz Rusya'ya yapılan taşımalarda %43 oranında düşüş yaşanmaktadır.

Altyapı yatırımları ve süren inşaat projelerinin artması ile birlikte, ihracat taşımalarımızda Ukrayna'ya %65, Moldova'ya ise %23 oranında artış görülmektedir. BDT ve Orta Asya ülkeleri toplamında %28 oranında artış olması oldukça sevindiricidir.

Ocak-Şubat toplamında, Türkiye'den yapılan ihracat taşımalarında; Türk araçlar bir önceki döneme göre neredeyse aynı kaldılar. Yabancı araçlarda ise %3 artış yaşandı. Yabancı araçların payı %21, Türk araçların payı ise %78 olarak gerçekleşti. Bu yıl yabancı araçların da ihracat taşımalarında sayılarını arttırması ile Türklerin taşımacılıktaki pazar payları artmaktadır. Yabancı taşımacılar arasında başta Bulgaristan, İran, Romanya ve Gürcistan araçları olmak üzere ciddi oranlarda artışlar yaşandı.

İTHALAT TAŞIMALARI

İthalat taşımalarında genel toplamda %15 artış olduğu görülüyor. Türk araçları %15, Yabancı araçlar ise %13 oranında taşıma sayılarını arttırdılar. Geçen yıla göre yabancı araçlar yoğun bir artış sağladıkları için pazar payında da %33' den %35'e kadar paylarını arttırmış durumdadır. İthalat taşıması yapan Yabancı araçları, başta İran olmak üzere Bulgaristan ve Romanya takip ediyor.

Türk araçlarının İthalat taşımalarında yük aldığı ülkelere bakıldığında, ilk sırada 15.002 adet taşıma ile Almanya geliyor. İkinci sıradaki Irak ise her ay artış eğiliminde olmaya devam ediyor. Ocak-Şubat toplamında Irak'tan yapılan ithalat taşımalarında %78 oranında artış yaşandı ve 9.071 adet ithalat taşıması gerçekleştirildi. Bu ithalat taşımaları genel olarak inşaat malzemeleri olmaktadır.

Avrupa ülkeleri arasında düşüşün yaşandığı ülkeler arasında %24 ile Birleşik Krallık ve %9 ile İtalya bulunmaktadır. Diğer tüm Avrupa ülkelerinden yapılan ithalat taşımalarımız istikrarlı bir şekilde artmaya devam ediyor. Bu ülkeler arasında Yunanistan %36, Hollanda %23, Macaristan %10, Polonya %8, Romanya %5, Bulgaristan %2 ile dikkat çekmektedir.

İran'dan yapılan ithalat taşımalarımızda, Türk araçları %56 oranında araç yakaladı. İlk 2 ayda İran'a yapılan İthalatla 500 araçlık bir artış olmasına rağmen ihracatta 1.271 araçlık bir pazar kaybı yaşandı.

Diğer dikkat çeken ülke ise %51 artış ile Özbekistan oldu. İhracat taşımalarında da ciddi artış görülen Özbekistan'ın İthalat yönünde de artış göstermesi önümüzdeki dönemlerde Özbekistan'ın öneminin artacağı yönünde yorumlanıyor.

TRANSİT TAŞIMALAR

Türkiye üzerinden yapılan Transit taşımalar incelendiğinde; Türk ve Yabancı araçların İran, Irak, Gürcistan, Azerbaycan, Bulgaristan, Romanya, Yunanistan başta olmak üzere komşu ülkelere taşıma yaptığı görülüyor. Yoğun olmamakla birlikte İtalya, Almanya, Hollanda, Fransa gibi gelişmiş ülkelere de transit taşımalar yapıyor. Transit taşımaları ülkemiz üzerinden yapan araçlar ise gene yoğunlukta olarak İran, Bulgaristan ve Gürcistan gibi komşu ülkeler.

Transit taşımalarda yabancı araçlar arasında ilk sırada İran geliyor. İran araçları yoğunlukla Avrupa ülkelerinden aldığı yükleri İran'a, veya İran'ın yükünü Avrupa ülkelerine taşıyorlar. İran plakalı araçlar az da olsa Gürcistan'a transit yük taşıyorlar. Bulgaristan araçları ise Avrupa'dan aldıkları yükleri Türkiye'yi transit geçerek yoğunlukta Gürcistan ve Ermenistan'a taşıyorlar.

BOŞ GİRİŞLER

Türkiye'ye yapılan Boş girişler incelendiğinde; Türk araçları boş giriş sayılarını düşürmesine karşın Yabancı araçlar %25 oranında boş girişlerini arttırdılar. Türk taşımacılar; Avrupa'dan aylık ~5.000 araç, Irak ve Suriye'den ~50.000 araç, Azerbaycan ve Gürcistan'dan ~10.000 araç, İran'dan ~2.500 araç, Rusya'dan ~2.000 araç ile aylık ~70.000 araç ile kendi ülkelerine boş dönüş yapıyorlar. Yabancı araçlar ise aylık ~10.000 adet boş giriş yapıyor ve bu araçların başında Gürcistan, Bulgaristan, Romanya, Makedonya geliyor.

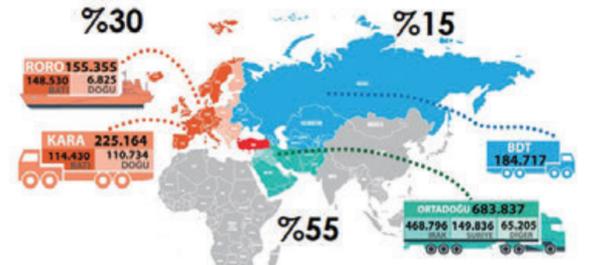
DIŞ TİCARET BEKLENTİLERİ

2017 yılında Almanya toplam ihracatımızın %10'unu, İngiltere %6,1'ini ve Birleşik Arap Emirlikleri %5,8'ini oluşturmuştur. 2017 yılında Çin toplam ithalatımızın %10'unu, Almanya %9'unu ve Rusya %8'ini oluşturmuştur. 2017 yılında Irak ile yapılan dış ticaretimiz sonucunda 7,5 milyar dolar fazla verilmiş iken; BAE ile 3,6 milyar dolar ve İngiltere ile 3,1 milyar dolar dış ticaret fazlası verilmiştir. 2017 yılında Çin ile yapılan dış ticaretten 20,4 milyar dolar açık verilmiş iken Rusya ile 16,8 milyar dolar ve Almanya ile 6,2 milyar dolar dış ticaret açığı verilmiştir. 2017 yılında ihracat yaptığımız toplam ülke sayısı 220 olmuştur. İhracatımızın %54'ü Avrupa, %23'ü Yakın ve Orta Doğu'ya yapılmıştır. İthalatımızda ise %53'ü Avrupa, %26'sı Diğer Asya ülkelerinden, %9 ise Yakın ve Orta Doğu'dan yapılmıştır.

2018 yılında ihracatın 169 milyar dolar, ithalatin 237 milyar dolar, dış ticaret hacminin 406 milyar dolar ve dış ticaret açığının 68 milyar dolar gerçekleşmesi beklenmektedir. (Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, Orta Vadeli Program 2018-2020)

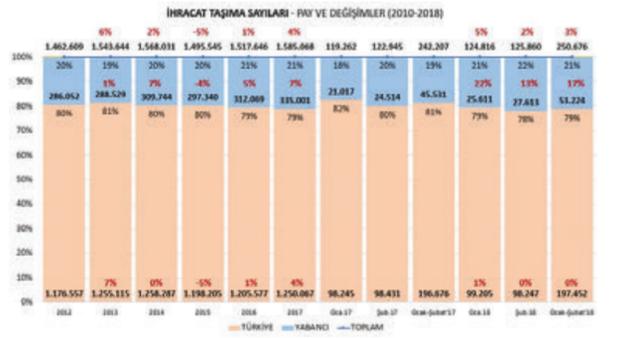
Yıllar itibarıyla bakıldığında, ekonomik büyüme ile yıllık ihracat ve ithalat değişim oranları, dolayısıyla taşımacılık sayıları paralellik göstermektedir. 2018 yıl sonuna ihracatta beklenen %7'lik büyümenin Ocak-Şubat verileri incelendiğinde düşük bir beklenti olduğu ve daha fazla artışların yaşanabileceği öngörülmeyle beraber taşıma sayılarına da aynı oranda etki edeceği düşünülmektedir.

2018 yılında Şubat ayında ihracat 13,2 milyar dolar, ithalat ise 18,9 milyar dolar, dış ticaret hacmi 32,1 milyar dolar ve dış ticaret açığı 5,8 milyar dolar olmuştur. Bir önceki yıla göre ihracat %10, ithalat ise %20 artış göstermiştir. Ocak-Şubat toplamında ise bir önceki yıla göre %11 artışla ihracat 25,7 milyar dolar, %29 artışla ithalat 40,4 milyar dolar olmuştur. Dış ticaret hacmi %21 oranında artış göstermiştir. ■



ÜLKE	2016	2017	2018	Oca17	Şub17	Ocak-Şubat17	Oca18	Şub18	Ocak-Şubat18	Değişim	Pay
İRAN	473.997	436.364	668.796	186.214	17.213	75.837	86.482	17.154	71.656	3%	17,30%
İRAN	148.287	154.350	149.876	123.519	13.118	25.687	9.571	8.139	17.739	21%	8,0%
ALMANYA	89.876	94.884	94.818	7.888	7.472	15.378	7.877	5.647	11.444	1%	2,5%
NARÇAN	33.920	37.567	46.756	1.689	1.796	3.488	4.688	5.684	4.654	241%	4,8%
İRAN	38.649	48.885	45.832	4.228	6.536	8.624	6.209	3.536	7.655	13%	1,0%
İTALYA	43.222	43.120	44.684	3.729	3.660	7.399	3.804	3.836	7.440	1%	3,7%
ROMANYA	28.229	39.387	33.582	2.364	2.616	5.120	3.185	3.210	6.399	29%	3,2%
FRANSA	29.852	31.442	36.795	2.887	2.816	5.703	3.818	3.588	7.398	1%	2,2%
AZERBAIJAN	35.207	24.553	31.358	2.070	2.261	4.331	2.486	2.398	5.395	24%	2,2%
GÜRCİSTAN	36.475	43.339	40.137	2.617	3.669	5.686	2.309	2.878	3.187	-9%	2,6%
YUNANİSTAN	15.965	17.440	18.440	1.878	1.418	3.296	1.361	1.857	3.118	15%	1,8%
BULGARİSTAN	13.145	13.169	15.380	1.241	1.219	2.537	1.304	1.587	3.091	22%	1,3%
BİRLEŞİK KRALLIK	12.600	10.416	10.943	20.943	1.584	1.487	1.514	1.203	2.617	-1%	1,3%
HOLLANDA	14.100	15.193	16.789	1.447	1.352	2.819	1.213	1.482	2.695	7%	1,5%
POLONYA	13.131	13.792	13.618	1.250	1.115	2.365	1.421	1.380	2.701	14%	1,3%
ÖZBEKİSTAN	6.907	9.648	11.984	718	732	1.450	1.113	1.144	2.457	68%	1,4%
HOLLANDA	12.845	13.100	13.999	1.223	1.019	2.262	1.276	1.356	2.432	8%	1,2%
RUSYA FED.	11.620	500	8794	89	110	398	1.136	890	2.116	947%	9,7%
RUSYA FED.	12.844	28.052	24.778	2.361	2.542	4.903	802	807	1.299	-4%	6,6%
İRAN	4.933	3.386	6.390	360	331	1.695	653	626	1.479	35%	0,7%
ÖZBEKİSTAN	85.063	182.731	112.013	8.627	6.484	16.992	8.062	8.339	18.272	9%	5,5%
TOPLAM	1.198.288	1.289.572	1.239.867	98.249	98.631	196.676	99.205	98.247	197.452	0%	

TAŞIT ÜLKESİ	2016	2017	Oca17	Şub17	Ocak-Şubat17	Oca18	Şub18	Ocak-Şubat18	Değişim	
TÜRKİYE	1.205.577	1.250.067	98.245	98.433	196.678	99.205	98.247	197.452	28,72%	0%
YABANCI	312.069	395.011	21.017	24.514	45.511	25.611	27.418	53.224	28,23%	17%
BULGARİSTAN	62.386	65.373	3.764	4.851	8.615	5.929	5.139	10.068	19,25%	17%
İRAN	39.859	39.818	3.042	2.940	5.982	3.618	3.695	7.213	14,13%	21%
ROMANYA	32.469	35.621	2.122	2.629	4.751	2.607	2.898	5.505	10,18%	16%
GÜRCİSTAN	25.348	27.728	1.587	1.746	3.333	2.057	2.544	4.601	6,03%	38%
KİTÇ	19.801	29.171	1.646	1.841	3.487	1.826	1.817	3.643	7,13%	4%
MAKEDONYA	16.828	18.055	1.058	1.403	2.461	1.370	1.599	2.969	6,35%	20%
UKRAYNA	15.100	15.142	913	1.182	2.095	1.025	1.277	2.302	4,00%	10%
SÜRİSTAN	12.715	15.062	749	1.015	1.764	945	1.270	2.215	3,69%	26%
POLONYA	11.523	12.478	849	971	1.820	912	1.061	1.973	5,56%	8%
MOLDOVA	11.053	9.918	643	846	1.489	600	609	1.409	3,24%	-5%
DİĞER ÜLKELER	64.953	73.535	4.646	5.090	9.736	5.722	5.570	11.292	21,27%	16%
Genel Toplam	1.517.646	1.585.068	119.262	122.945	242.207	124.816	125.860	250.676		3%



İTHAL ÜLKESİ	2016	2017	Değ.	Pay	Oca17	Şub17	Ocak-Şubat17	Oca18	Şub18	Ocak-Şubat18	Değ.	Pay
TÜRK	370.325	453.678	23%	66,47%	25.782	33.031	58.813	32.713	35.622	68.335	67.824	15%
YABANCI	212.948	228.819	7%	33,53%	279.744	312.069	381.051	24.514	45.511	25.611	37.611	17%
İRAN	43.291	47.494	10%	22,91%	3.445	3.369	6.814	4.243	4.360	8.603	28%	22,2%
BULGARİSTAN	48.855	52.984	8%	25,56%	3.071	4.092	7.163	4.437	4.001	8.438	18%	22,74%
ROMANYA	25.063	24.815	8%	11,97%	1.745	2.132	3.877	1.887	1.745	3.632	-6%	9,9%
POLONYA	11.628	11.714	1%	5,65%	872	972	1.844	807	950	1.857	-2%	4,4%
SÜRİSTAN	9.404	11.708	25%	5,65%	751	827	1.578	864	789	1.649	3%	5,0%
UKRAYNA	8.411	8.698	3%	4,20%	386	472	858	799	889	1.488	73%	4,02%
KİTÇ	4.928	4.517	-4%	2,08%	503	752	1.255	422	789	1.211	18%	3,22%
MAKEDONYA	7.536	8.278	10%	3,89%	466	517	983	559	618	1.157	6%	2,54%
SLOVAKYA	5.967	6.140	14%	2,86%	433	462	895	519	506	1.025	14%	2,22%
ALMANYA	5.374	6.449	20%	3,12%	430	461	891	448	493	941	15%	2,78%
MACARİSTAN	5.551	5.798	4%	2,80%	345	356	721	413	412	825	78%	16,2%
MOLDOVA	4.831	4.832	-4%	2,23%	367	404	771	328	379	705	-9%	1,90%
BOSNA-HERSEK	3.239	4.490	39%	2,17%	316	318	634	359	326	665	-4%	3,24%
GÜRCİSTAN	2.255	2.936	30%	1,42%	155	188	343	253	349	602	2%	7,7%
CEZ CUMHURİYETİ	3.443	3.853	12%	2,86%	305	399	604	307	382	589	-2%	1,59%
DİĞER ÜLKELER	25.778	24.103	-4%	3,56%	1.741	1.730	3.471	1.851	1.844	3.725	8%	10,04%
Genel Toplam	583.280	682.497	17%		41.333	50.492	91.625	53.297	53.639	104.936	15%	

YÜK ALINAN ÜLKE	2016	2017	Değişim	Oca17	Şub17	Ocak-Şubat17
-----------------	------	------	---------	-------	-------	--------------

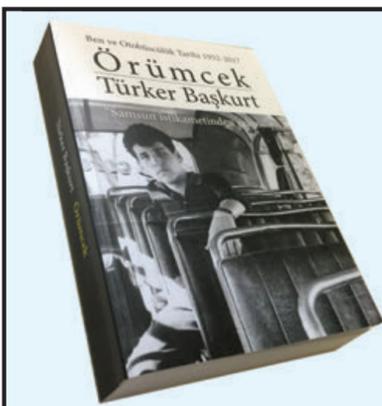


Yan sanayimiz için Fırsat: 'StartUp'lar

Teknoloji altyapılı başarılı girişimcilere baktığımızda çoğunun doktora, mastır, teknolojik bir konuda uzmanlaşmış kişiler olduğunu görüyoruz. Sektörümüzü de yakından ilgilendiren, Mobilye de buna güzel bir örnek. 2001 yılında genç bir profesörün üstünde çalıştığı ürün, 2017'de 15 milyar dolar gibi muazzam bir fiyata satılabilir. İşte bu noktada, özellikle yan sanayi firmalarımıza fırsatlar var. Teknokentlerdeki, kuluçka merkezlerindeki teknolojik altyapılı girişimleri, start-upları incelemeli, dinlemeli, takip etmeli ve işbirliği fırsatı yaratmalı. Bugüne kadar hepimizin bildiği gibi, yan sanayimiz çoğunlukla OEM'in bunu üret dediği ürünleri üretmekle meşgulü. En azından bir tarihe kadar böyleydi ve bu süreç de çok doğal olarak bu şekilde ilerledi. Tabii ki, aralarında inovatif yaklaşımlarla ürünlerini geliştiren ve ithal edileni yerli üretimden bir çit ötesine geçerek, yurtdışı pazarların da ihtiyacını karşılar hale gelen firmalar var. Teknokentlerdeki, kuluçka merkezlerindeki girişimcilere de bu doğrultuda faydalanma fırsatından en çok yan sanayimiz faydalanabilecektir. OEM'in büyüklerine, kimi zaman kültürlerine bağlı olarak hızlı hareket edemeyiş, girişimcilerin karar vericilere, doğru kişilere ulaşamaması nedeniyle; birçok başarılı girişimci derdini OEM'e anlatmadan, maalesef ya yurtdışı alternatifleri arayışına girmeye başlıyor ya da likidite sorunu nedeniyle fikrini hayata geçiremeden vedalaşüyor. Hatta fikrini ürüne döndürdüğü halde, OEMlerde karar vericilere ulaşamadığından ya da OEM'in incelemesi, beklediğinin çok ötesinde sürdürdüğünden girişimine devam edemeyenler oluyor. Aynı firmanın bir bölümüne sunum yapıp reddedilip, birkaç ay sonra aynı firmanın başka bölümünün yöneticileri tarafından 'yurtdışı muadil firmaların ürünlerini beğenmediklerinden, yurtdışında neler var görmek için yaptıkları araştırmada' bulunan aynı girişimcimizi de gördük. Neden? O büyüklükteki firmanın iç iletişiminden kaynaklanan bir durumdan dolayı. Bu hem o OEM için kaçan bir fırsat oluyordu, hem de bizim girişimcimiz için para kazanmadan geçirdiği süreye bağlı olarak yaşam mücadelesi vermesine... Bu ülkemizin bir kaybıdır. Burada yan sanayi firmalarımız bunu fırsata çevirmelidir. Teknokentlerin, kuluçka merkezlerinin ön değerlendirmeler yaparak bünyelerine dahil ettiği, geliştirdiği, eğittiği, geliştirdiği girişimleri yakından incelemeli, dinlemeli ve ürününe, pazarına faydalı olduğunu gördüğü girişimcilerle birlikte çalışmalar yürütmeliler. Girişimciyle çeşitli başlıklar altında bu işbirliğini yürütebilirler. Birlikte TÜBİTAK, AB benzeri proje fonları altında birleşebilecekleri gibi, kendi üretim, Ar-Ge tesislerinin girişimci tarafından kullanılması, test etmesi adına da açılabilir. Bu ne sağlar yan sanayimize? Öncelikle, girişimcinin uzmanlığına, bilgi birikimine ve ar-ge için harcadığı zamana, bir anda ulaşma fırsatı sağlar. Kazan-kazan modelinin en güzel örneklerinden biri olarak.

Farplas Örneği

Bu konuda yan sanayimizde birkaç adım öne çıkan, hatta rahatlıkla örnek olan diyebileceğim bir firmamız var: Farplas. Farplas'ın tepe yöneticileri; firmalarının, sektörümüzün, ülkemizin girişimcilik ve inovasyonla gelişeceğine, sağlıklı büyüyeceğine inanan, inanmakla kalmayıp bunu hayata geçiren kişiler. Yurdumuzun çeşitli illerindeki girişimcilerimizin bulunarak ekosisteme kazandırılması için, görev aldıkları birlikleri, odaları girişimcilik gelişmesine yönelik harekete geçirmeye çalışırken; bir yandan başarılı girişimcilerin desteklenmesi için çeşitli programların hayata geçirilmesini sağlarken, bir yandan da kendi firmalarıyla başarılı girişimlere sahip çıkmaya, sanayimize kazandırmaya çalışmaktalar. Bunu yaparken de girişimcinin durumuna göre birçok modelle girişimciyi sektöre ve müşterilerine kazandırmaya çalışıyorlar. Kendi firmalarının bünyesine arak geliştirmeye çalıştığı girişimciler de var, doğrudan hisse karşılığında ortaklığa girerek yatırım yaptıkları girişimler de var. Yani özetle, sadece 'girişimcilik çok önemlidir. Girişimciler; firmalarımız, sektörümüz, ülkemizin kalkınması için gereklidir' söylemlerinde kalmayıp girişimcilerin ekosisteme kazandırılmasından yatırım yapılmasına kadar gerekli faaliyetleri de gerçekleştirmektedirler. Evet, yan sanayi firmalarımız! Özellikle sizleri girişimcilerin kuluçka merkezlerinde, sunumlarında, jürilerinde daha çok görmek istiyoruz. ■



Kitap isteme adresi:
Doğrudan almak için:
İstanbul Otogarı, TOFED merkezinden

Kargo ile:
Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı'na en az 100.- TL bağış yapılarak Kargo ile verilen isim adına adrese gönderiliyor.
TOSEV Vakfı
İban No: TR34 0006 4000 0011 2150 1992 70

Ali Bilaloğlu Doğu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı oldu

Doğu Otomotiv'in 29 Mart 2018 tarihinde yapılan 2017 Faaliyet Yılı Olağan Genel Kurulu Toplantısında, Emir Ali Bilaloğlu oybirliği ile Yönetim Kurulu Başkanı seçildi. Bilaloğlu, 2007 yılından bu yana Doğu Otomotiv İcra Kurulu Başkanı olarak görev yapıyordu. Emir Ali Bilaloğlu, Yönetim Kurulu Başkanlığı'nın yanı sıra, İcra Kurulu Başkanlığı görevini yürütmeye devam edecek.

Berlin Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Yüksek Lisans mezunu olan Bilaloğlu, 1996 yılında Suudi Arabistan Samaco firmasında Genel Müdür olarak görevlendirildi. 1997 yılında Porsche AG'nin Stuttgart'daki ana merkezine Avrupa'dan sorumlu Satış ve Pazarlama Direktörü oldu.

Bilaloğlu, 2018 Mart ayı itibarıyla Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Başkanlığına da yürütmektedir. ■



2017'de satış rekoru kıran ZF, Ar-Ge faaliyetlerini artırdı

1 Şubat'tan bu yana görevde olan ZF Friedrichshafen AG CEO'su Wolf-Henning Scheider, şirketin yıllık basın toplantısında, 2017 mali yılını 36,4 milyar Euro'luk rekor satışla kapattıklarını, döviz kuru etkileri ile birleşme ve satınalma faaliyetleri de hesaba katıldığında toplamda yüzde 6'lık bir büyüme gerçekleştirdiklerini açıkladı. ZF ayrıca artan araştırma ve geliştirme maliyetlerine rağmen, 2,3 milyar € ile 2016 yılından daha yüksek bir vergi ödencesi net kar elde etti.

Scheider, "Mobilite dünyası yüksek hızda dönüyor. Müşterilerimize "Gör-Düşün-Uygula" (See-Think-Act) sloganıyla tüm alanlarda öncü çözümler sunuyoruz, bu yüzden araştırma ve geliştirme harcamalarımızı daha da artıracakız" dedi.



2017'de ZF, araştırma ve geliştirmeye 2,2 milyar Euro harcadı, bu rakam 2016 yılına göre yaklaşık yüzde 15 oranında artmıştır. Bu yıl, elektrikli araç ve hibrit tahrik teknolojilerinin yanı sıra araç güvenlik sistemlerinin ve otonom sürüş teknolojilerinin geliştirilmesi amacıyla, dünya çapında 2 milyar €'dan fazla kaynağın geliştirme çalışmalarına kanaliz edilmesi planlanıyor. Bu, Ar-Ge'ye ayrılan payın bu yıl yüzde 6,1'den yüzde % 6,5'e çıkarılacağı anlamına geliyor. Aynı şekilde ZF, tesis ve ekipman yatırımlarına da devam etmek istiyor (2017'de 1,4 milyar €). Yeni yatırım planları arasında elektrikli tahrik bileşenlerinin üretimi için düşünülen iki yeni tesis de bulunmaktadır. ■

Goodyear Büyüme oranını ikiye katladı

2017 verilerini değerlendiren Goodyear Ticari Lastikler Direktörü Şaban Güngör, "2017 yılında pazar büyümesinin iki katından fazla büyüyerek sürdürülebilir pazar payı kazancına devam ettik. Bölgesel taşımacılık segmentinde çok büyük bir sıçrama yaparak zaten çok güçlü olduğumuz inşaat grubundaki büyümeyle beraber pozisyonumuzu daha da güçlendirdik" diye konuştu.

Goodyear Türkiye olarak Avrupa, Orta Doğu, Afrika (EMEA) bölgesinde yer alan pazarlar arasında en çok satış gerçekleştirerek bölge birincisi olduklarının altını çizen Güngör, "2017 yılında ticari lastikler yenileme pazarında satış gelirlerimizi önemli ölçüde artırdık. Ticari lastik işindeki en başarılı performansını Goodyear Türkiye ekibinin göstermiş olmasından büyük gurur duyuyoruz" dedi.

"Stratejimiz çerçevesinde İzmir, Denizli, Trabzon gibi yüksek potansiyelli illerde büyük bayi kazanımlarımız oldu. TruckForce adını verdiğimiz kamyon lastiklerinde uzmanlaşmış bayi sayımızı artırarak, kaliteli hizmet anlayışımızı daha çok müşterimiz ile buluşturma şansını yakaladık" diye konuşan Güngör, 2018'de



yeni ürünlerin eklenmesiyle daha çok müşteriye ulaşma hedeflerini daha ileriye taşıyacaklarını açıkladı. ■

GAZelle Next Panelvan Türkiye'de

Rusya'da ticari araçların lider üreticisi olan ve dünya çapında 40 ülkeye ihracat gerçekleştiren GAZ Grup, kamyonet



modellerinden sonra GAZelle Next Panelvan modelini de Türkiye pazarında satışa sundu. GAZ Grubu'nun Sakarya'daki kendi montaj fabrikasında üretilen GAZelle Next'in 6 versiyonu bulunuyor. Azami 3.5 ton taşıma kapasiteli, tek ve çift kabin kamyonetlerin standart ve uzun versiyonları ile gövde hacmi 11,5 m3 ve 13,5 m3 olan iki Panel Van modelleridir.

Mart ayında GAZelle Next Kamyonet modelleri 55 bin 500 TL, Panel Van modelleri ise 30 bin TL'ye 12 ay 0 faiz gibi cazip ödeme seçenekleri ve 66 bin 900 TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunuldu. ■

Volkswagen Caravelle'ler satışta

2018 model Caravelle'ler Volkswagen Yetkili Satıcıları'nda yerini aldı. Trendline, Comfortline ve Highline donanım seviyelerinde satın alınabilen Caravelle, tasarımı, konfor, güvenlik ve yardımcı sürüş donanımlarıyla sınıfında üst seviye sürüş dinamikleri sunuyor. 2018 model Caravelle modelleri, 148 bin 180 TL'den başlayan fiyatlarla satın alınabiliyor ve 20 bin TL'ye 12 ay yüzde "0" faiz oranı avantajı sunuluyor.

Tüm Caravelle modellerinde standart olarak sunulan 'Yorgunluk Tespit Sistemi', sürüş hareketlerinde yorgunluk tespit ettiği anda sürücüyü yolculuğa ara verilmesi konusunda hem görsel hem de sesli olarak uyarıyor. Bir başka güvenlik sistemi olan 'İkincil çarpışma önleme asistanı' da Caravelle'de standart olarak sunuluyor. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

İnternetin Gücü

İtibar, hem bireylerin hem kurumların sahip olabileceği en değerli varlıktır. İyi bir itibara sahip olanlar, çok büyük rekabet avantajı elde ederler.

Shakespeare, Othello isimli eserinde, "Benim paramı çalarsanız, benden bir çöp çalmış olursunuz; para bir 'şeydir', hiçbir 'şeydir'; benim de başkalarının da kölesi olmuştur. Fakat benden itibarımı alırsanız, bu sizi zengin etmez ama beni çok fakirleştirir" der.

Günümüzde, uzun yıllar boyunca binbir zorluklarla çalışarak yarattığınız itibarınızın bir dakikada yerle bir olması çok mümkündür. Geçmiş dönemde kitle iletişim araçlarında canlı yayınlarda yaptığı bir gaf yüzünden meslek hayatı sona ermiş nice insanlara şahit olmuşuzdur. İtibar gibi somut olmayan, ama çok önemli bir varlığını yapacağına küçük bir hata ile kaybolabileceğini düşünmek bile hayata olan bakışımızı değiştirmeye yeterlidir.

İçinde yaşadığımız dönem, itibar yönetimini eskiye kıyasla çok zorlaştırıyor. Eskiden, bir kişinin ya da bir şirketin etik dışı davranışları sınırlı bir çevrede kalırken bugün, internet sayesinde çok kısa bir sürede milyonlara ulaşabiliyor.

İnternet, yepyeni bir kültür yarattı. İnternet iletişimi, gerçek zamanlı, çok hızlı, etkileşimli, inanılmaz kısa bir zamanda bütün dünyaya ulaşabilen, kalıcı izler bırakan bambaşka bir mecra oldu. Bu dünyada, akıllı bir telefonu olan herkes, her tür bilgiyi, görüntülü bir şekilde yayımlanabilir gücüne sahiptir. İnternet sayesinde artık herkes bir yayıncı olduğu için, kişilerin ve şirketlerin yaptıkları etik dışı davranışları gizleme güçleri kayboluyor. Bu yüzden dünya, hiç olmadığı kadar şeffaf bir hale geliyor.

Günümüzde insanlar, şirketlerin kendileri için söylediklerinden çok, başkalarının o şirket hakkında yaptıkları yorumlara daha çok itibar ediyor. e-ticaret sitelerinden alışveriş yapanlar, firmanın ifadelerinden çok deneyimi olan ama hiç tanımadıkları insanların görüşlerine göre mal veya eşya satın alıyorlar.

Sıradan gibi görünen bir olay, birbirini tanımayan ama internet ağıyla bağlı olan insanların, tamamına ulaşabiliyor. Sanal medyada gördüklerinden etkilenen insanlar -kendilerini doğrudan ilgilendirmese bile- o olayla ilgili görüş yazma hakkı buluyorlar kendilerinde.

Artık attığımız her adım, internet ortamında kayıt altına giriyor. Dünyada herkes, istediği insanın dijital ayak izinden onun kim olduğu, ne yaptığı hakkında bilgi edinme imkânına sahip. İnsanın dijital ortamda paylaştığı her şey bir gün karşısına çıkabilir. Bu hem bireyler hem kurumlar hem de şirketler için geçerlidir.

Marka konusunda olduğu gibi, itibar konusunda da gerçekler ile algı aynı olmayabilir. Olduğundan daha fazla itibar gören şirketler ya da hak ettiği itibarı elde edemeyen şirketler vardır. Bu nedenle itibar, yönetilmesi gereken bir kavramdır.

Bugün şirketlerin, dürüst, şeffaf ve hesap verebilir olmaları; karakter bütünlüğü içinde hareket etmeleri eskiye kıyasla daha da önem kazandı. İtibarlı bir şirket algısı yaratmak için, önce sorumluluk anlayışla, etik davranarak, güvenilir ve hesap verebilir bir şirket olmak önemlidir.

Şirketin itibarlı olması için, itibar konusunu halkla ilişkiler konusu değil, varoluş nedeni olarak görmesi gerekir. İtibar bitmeyen servettir. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 7 • Sayı: 313 2 - 8 Nisan 2018

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

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

Editorler **Korkut AKIN** Teknoloji Editörü **Ekrem ÖZCAN**

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

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

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

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

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir. Tasima Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü editör hakları **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL** ANTALYA **İrfan YALÇIN** EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**



Sertrans

8. Lojistik ve Ticaret Buluşması'na katıldı

Sertrans Logistics, bu yıl 8'incisi düzenlenen "Lojistik ve Ticaret Buluşması"na katıldı. 15 Mart Perşembe günü Maltepe Üniversitesi Kültür Merkezi'nde gerçekleşen buluşma yoğun katılımıyla gerçekleşti. Etkinliğin sonunda katılımcılara sertifika verildi.

Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş, iki oturuma yayılan buluşmanın ikinci oturumunda lojistik sektörünün trendlerini konu alan bir sunum gerçekleştirdi.

Geleceğin lojistik sektörüne e-ticaret ve Endüstri 4.0 konseptinin damga vuracağını belirten Nilgün Keleş, "Tüm şirketler kendini Endüstri 4.0 kavramına göre yeniden tasarlıyor. Endüstri 4.0'ın sektörümüze bilgi ve girişim ruhu getireceği kanısındayım. Akıllı binaların, akıllı fabrikaların ve akıllı şehirlerin olacağı yakın geleceğimiz de hiç şüphesiz 'akıllı lojistik' kavramı damgasını vuracak. Bugün dünyada yıllık 1.6 trilyon dolar hacme ulaşan e-ticaretin, 2020'de 3 trilyon dolar seviyesine varmasını bekliyoruz. 2030'a geldiğimizde gelişmiş ülkelerde perakendenin tamamı e-ticaret tarafından kontrol edilecek. Böylesi büyük bir pazarda en kritik rollerden biri lojistik sektörüne ait" dedi. ■



Scania'dan 6 Çekici teslimatı

2018 yılına hızlı başlayan ve art arda yaptığı teslimatlara bir yenisini daha ekleyen Scania, gazete dağıtımının önde gelen

firmalarından O.A.R Taşımacılık'a 6 adet G450 çekici teslim etti. O.A.R Taşımacılık'a yeni araçları, satışı gerçekleştiren Scania

Yetkili Satıcısı Erçal Fındık Otomotiv tarafından Turkuaz Medya Samandıra tesislerinde teslim edildi. Teslimat törenine, Erçal

Group Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Erçal, Erçal Group Scania Satış Müdürü Muhammet Demir, Doğu Otomotiv Scania Satış Bölge Yöneticisi Ziya Yücel Çolak ile O.A.R Taşımacılık adına Osman Karataş, Aydın Karataş ve Recep Karataş katıldı. ■

Mobil Delvac'tan Hafif Ticarilere Özel Çözüm

Mobil Oil Türkiye, 90 yıllık tecrübeye sahip Mobil Delvac markası altında hafif ticari araçlar için geliştirilen yepyeni ürün yelpazesi ile hafif ticari araçların ihtiyaçlarını karşılayarak önemli bir boşluğu dolduruyor.

Türkiye'de 5 ve 7 litrelik ambalaj seçenekleriyle satışa sunulan Mobil Delvac Hafif Ticari Araçlar ailesi üyeleri F 5W-30, M 5W-30, 5W-30 ve 10W-40, motor ömrünün uzamasına önemli katkıda bulunurken, şehirçi sürüş ve ağır hizmet koşullarına bağlı aşınmalara karşı üstün koruma ve



yüksek performans sağlıyor.

ExxonMobil Türkiye Satış Müdürü Handan Karakaş, "Hafif ticari araç sahipleri ve işletmecilerinin pek çoğu yağ satın alırken en düşük maliyetli ya da en yüksek performanslı yağlardan çok, araçlarına en uygun olduğuna inandıkları yağı

tercih ediyor. Önümüzdeki dönemde hafif ticari sektöründe ciddi bir büyüme bekleniyor. Yeni ürünlerimizle ticari yağlar konusundaki uzmanlığımız

sayesinde son kullanıcı için değer yaratmayı hedefliyoruz. Piyasa araştırmamız, hafif ticari araç sahiplerinin, düzenli bakıma

büyük önem verdiklerini gösterdi. Düzenli bakım, hayati öneme sahip olan araçlarının yolda ve çalışır durumda tutulacağı konusunda işçilerinin rahat etmesini sağlıyor" yorumunda bulundu.

Mobil Delvac LCV F 5W-30, motor ömrünün uzamasına ve yakıt ekonomisine yardımcı olan, motorda çamur ve

aşınmaya karşı mükemmel koruma sağlayan, sentetik bir motor yağı olarak dikkat çekiyor.

Mobil Delvac LCV M 5W-30 aynı nitelikli, düşük küllü sentetik bir motor yağı olarak öne çıkıyor. Dizel Partikül Filtreli dizel araçlar için tavsiye ediliyor.

Mobil Delvac LCV 5W-30 ve Mobil Delvac LCV 10W-40 ürünleri, tipik olarak şehirçi zorlu sürüş koşullarında çalışan dizel ve benzinli motorlarda mükemmel yağlama ve koruyuculuk sağlayan bir motor yağı olarak sunuluyor. ■



GENEL TAŞIMACILIĞIN ÖZEL ÇÖZÜMÜ

Bizce siz dünyanın dönmesini sağlayan temel ürünleri taşıyorsunuz. Çoğu kişi taşıdıklarınızın gerçek önemini bilmez. Genel kargo taşımacılığı işindeyseniz, genel amaçlı bir araçtan çok daha fazlasına ihtiyaç duyarsınız. İşte bu yüzden biz Scania'da, sadece bir araç değil, tümüyle size ve işinize özel çözümler üretiyoruz.

Çünkü bizim önceliğimiz, sizin işiniz.

scania.com.tr

SCANIA



OMSAN Lojistik,

Yola Michelin ile devam ediyor

Lastik üreticisi Michelin, OYAK şirketlerinden OMSAN Lojistik ile işbirliğini 2020 yılına kadar uzattı. Sektörlerinde uzun yıllara dayanan deneyimleriyle öncü iki firma, Michelin Solutions kapsamında işbirliğine gidecek.

Bütün dünyada lastik ve lastik teknolojileriyle ilgili çözümler geliştirerek müşterilerine 360 derece bir hizmet sunan Michelin, 40'tan fazla ülke uluslararası karayolu taşıması, 81 ile yurtiçi dağıtım hizmeti sağlayan, öncü lojistik hizmet sağlayıcıları arasında yer alan OMSAN Lojistik'in filosundaki araçların bakımını üstlenecek.

Türkiye'de sunduğu hizmetlerin yanı sıra Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde bulunan tesisleri ve 887 araçlık filosu ile lojistik sektörünün lider firmalarından OMSAN, yeni işbirliği sayesinde Michelin'in geniş hizmet ağından faydalanacak.

İmza törenine, OMSAN Lojistik Genel Müdürü Doç. Dr. M. Hakan Keskin, Michelin Binek ve Ticari Ürün Grupları Satış Direktörü Sertan Akçagöz, OMSAN Lojistik Tesisler, İnsan Kaynakları ve İdari İşler Direktörü Erkan Yılmaz Büyükköprü, Michelin Solutions Ülke Satış Müdürü Ali Yalçın ile ilgililer katıldı. ■



EKOL,

Intermodal ağını genişletiyor

Intermodal taşımacılık yapan Ekol, yeni tren bağlantılarıyla Avrupa'daki konumunu güçlendiriyor. Sète'den (Fransa) Zeebrugge'ye (Belçika) yeni bir tren bağlantısı kuran Ekol, Sète ile Paris arasında hizmette olan blok treniyle gerçekleştirdiği sefer sayısını da haftada ikiye çıkardı.

Ekol İş Geliştirme Direktörü Alaa Jennane, "Yepyeni tren seferleriyle Fransa, Benelüks, İsviçre ve Birleşik Krallık; Güney Avrupa, Türkiye, Orta Doğu ve Magrip'e bağlanmış oluyoruz. Bu hamlemiz sayesinde Sète, Güney Avrupa'daki ana merkezimiz olacak" dedi.

Yeni hat sayesinde, aralarında bin 200 kilometreden fazla mesafe bulunan Sète ile Zeebrugge şehirleri yaklaşık 22 saatte birbirine bağlanıyor. Bu hatta tek seferde 44 ünite taşınabiliyor. Tren, çarşamba ve pazar günleri saat 18.30'da Sète'ten yola çıkarak perşembe ve pazartesi günleri saat 16.00'da Zeebrugge'ye ulaşıyor. Dönüş seferi de salı ve cuma günleri saat 11.30'da yola çıkıyor. ■