

Sırada Yunanistan ve Bulgaristan var



8'de

İstanbul içindeki hızlı tren ve banliyö hatları (yıl sonunda) tamamlanıyor

HIZLI TREN HALKALI'DA

- Halkalı-Gebze arasında kesintisiz banliyö tren ulaşımı sağlanacak.
- Yüksek hızlı trenler kendi hatlarından Haydarpaşa'ya gelebilecek.
- YHT'den banliyöye geçilerek Avrupa yakasına ulaşılabilir.
- Bazı hızlı trenler Halkalı'ya kadar aktarmasız hizmet verecek.
- Ankara-Sivas YHT hattı da 2019 yılında hizmete girecek.
- İstanbul, Kocaeli, Sakarya, Bilecik, Eskişehir, Konya, Karaman, Ankara, Kırıkkale, Yozgat, Sivas ve çevresi arasındaki yolcu taşımaları hızlı trenle yapılabilir.

23 Mayıs Çarşamba günü Halkalı Tren İstasyonu'ndan Kazlıçeşme İstasyonu'na kadar test sürüşüne katılan UDH Bakanı Ahmet Arslan, incelemelerde bulundu.



23 Mayıs Çarşamba günü Halkalı Tren İstasyonu'ndan Kazlıçeşme İstasyonu'na kadar test sürüşüne katılan UDH Bakanı Ahmet Arslan, incelemelerde bulundu.

Tüm Otobüsçüler Federasyonu 5. Olağan Genel Kurulu 24 Mayıs Perşembe günü yapıldı.

Bireysel otobüsçü bitti, kiralama dönemi başladı

Başkan Yıldırım, "Şehirler arasında, kaç yolcu olursa olsun yola giderim anlayışı artık bitti. Bireysel otobüsçü kalmadı. Türkiye'de kurbanlık kuzu kalmadı. İşini doğru yapan büyük firmalarımız bunu anladı. Ciddi kiralama bedeli veriyorlar" dedi.



4'te

Sektör TOF-TTDER iftarında buluştu

Tüm Otobüsçüler Federasyonu ve Turizm Taşımacıları Derneği'nin bu yılki geleneksel iftar yemeği, sektör mensuplarının ve otobüs üreticilerinin yoğun katılımı ile gerçekleşti.

24 Mayıs Perşembe akşamı gerçekleşen iftar yemeğinin sponsorluklarını Mercedes-Benz Türk, Temsa, Mapar, Otokar, Anadolu Isuzu, Mobileye ve Eas Akü üstlendi.



4 - 5'te

Karayolu taşımacıları dönüşümü tartıştı



Kaptanlar Kulübü'nün organize ettiği Ulaştırma Platformu: Panel ve Mezuniyet Töreninde 'sektörün dönüşümü' masaya yatırıldı. Etkinlik kapsamında Afyon Kocatepe Üniversitesi Otobüs Kaptanlığı Bölümü'nün 8. Mezuniyet Töreni de gerçekleştirildi. Ayın kaptanlarına da ödülleri sunuldu.

7'de

Bayramda seyahat biletinizi uygun fiyata getirin!

Online seyahat markası Biletall.com CEO'su Yaşar Çelik uygun



fiyatlı bilet bulmanın püf noktalarını paylaştı: "Erken rezervasyon çok önemli, bunun yanında, kampanyaları takip etmek de faydalı. Kullanıcılarımıza en uygun fiyatlarla 'muhteşem bir seyahat' yaşatmayı amaçlayarak, en seçkin otobüs firmaları ile çalışmaktayız."

3'te

Kada Radyatör 35 yıldır öncü şirket olmaya devam ediyor

"Radyatörde çözüm yeri KADA'dır"



Fikret Koçak

1983 yılında kurulan Kada Radyatör, iç pazarın yanı sıra 35 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Koçak, sektörde hep ilkleri yaptıklarını, en iyi radyatörü ürettiklerini, en çeşitli ve en zor üretilen ürünlere sahip şirket olduklarını söylüyor: "Eğer radyatör noktasında bir sorun varsa çözüm yeri Kada'dır. Sektörde bunu bilirler, bunu söylerler."

6'da

Türkiye ve Avrupa'nın 1 numarası

Ford'un en yeni üyeleri bir arada



Ford Otosan Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Özgür Yüçetürk ev sahipliği yaptığı lasmanda Ford hafif ve orta ticari araç ailesinin en yeni üyeleri, ilk kez yan yana durarak "aile fotoğrafı" verdi.

6'da



ZF 2018'e Damgasını Vuracak "Geleceği değişimle yakala"

ZF Services Türk, kuruluşunun 30'uncu yılında Türkiye'nin dört bir yanından gelen bayi ve servisleriyle İstanbul'da buluştu.

7'de



IVECO Türkiye, X-WAY'i ve Daily Euro 6 ailesini tanıttı

7'de



Dr. Zeki Dönmez

Bu sevdadan vazgeçin!

5'te



Mustafa Yıldırım

Ulaşım kimliği oluşturulacak

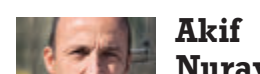
4'te



Mevlüt İlgin

TOFED Genel Kurulu 9 Haziran'da

2'de



Akif Nuray

Enerjiniz Yüksek Olsun

3'te



Salim Altunhan

Kabak gene otobüsçülerin başına patladı

2'de

Sivil Havacılık'tan yeni düzenleme adımı

İller arasında otogar ve havalimanı taşımacılığına yönelik yapılan düzenlemenin Danıştay 15'inci Dairesi tarafından iptalinin ardından Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Havalimanları Yer Hizmetleri Yönetmeliği'nde değişikliğe gidiyor. İnternet sitesinden ilgililerin görüş ve önerilerine sunulan taslakta yer alan düzenleme şöyle: "Şehir terminali ve/veya terminaleri ile havalimanı arasında ve/veya havalimanından

çevre illere ve ilçelere yapılacak olan düzenli yolcu taşıma işletmeciliği, karayolu taşımacılığı ile ilgili tüm mevzuata uyulması koşulu ile taleplere göre, Bakanlık tarafından belirlenecek usul ve esaslar dahilinde yapılır veya yaptırılır. Bu yetki, Bakanlık tarafından sertifikalandırılan havaalanlarının işletmecileri tarafından kullanılır." Dr. Zeki Dönmez'in konuyla ilgili yazısı köşesinde.



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri
mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

TOFED Genel Kurulu 9 Haziran'da

9 Haziran Cumartesi günü Türkiye Otobüsçüler Federasyonu olarak, gündüz Türkiye çapındaki tüm il demek başkanları ve delegeleri ile genel kurul etkinliğimizi gerçekleştireceğiz. Aynı günün akşamı ise 48 yıldır geleneksel olarak sürdürdüğümüz iftarımızın 49'uncusunu gerçekleştirmenin mutluluğunu gururunu yaşıyor olacağız.

Bakanımız teşrif edecek

Bu yıl, genel kurulumuza ve iftar yemeğimize Ulaştırma Bakanımız Sayın Ahmet Arslan'ın katılımını bekliyoruz. Sayın Bakanın programı uygun olduğu takdirde genel kurulumuza teşrif edecek. İftar yemeğimizi birlikte gerçekleştireceğiz. Sayın Bakanımız ile sektörümüzün buluşmasından ve kendilerini ağırlıyor olmaktan büyük mutluluk duyacağız.

Sezon başlıyor

Ayrıca 9 Haziran ile birlikte sektörümüz için sezon startı da verilmiş olacak. Okulların, 8 Haziran Cuma günü kapanıyor olması ile birlikte sezon coşkusunu yaşıyor olacağız. Hemen bir hafta sonra da Ramazan Bayramı'nın bereketi ve hareketliliği sektörümüze yansıyacak. Tabii, çok zor bir dönem yaşıyor ülkemiz. Ekonomik sıkıntılar sektörümüzü de zorluyor. Artan maliyetlerle birlikte taşımacılık sektörü çok daha verimliliğe dayanan bir çalışma standardını oluşturmak zorunda. Yaz sezonunun erken başlaması, Ramazan ayının artık sezonu bölmemesi sektörümüz için çok önemli avantajlar sağlıyor. Yeter ki daha akıllı, planlı ve verimli çalışmanın yollarına bakalım. Önceki yıllarda sezon sürecinde sağlanan kazançlar sektöre kış dönemi boyunca şikayet etmeden hizmet sürecini devam ettirdi. Artık sezonda elde edilen gelirler bile sektörümüzü mutlu etmeye yetmiyor. Ancak seferleri daha planlı ve verimli yapabilirsek, bilet fiyatlarını maliyetlerin üzerine taşıyabilirsek o zaman gerçek anlamda mutlu olacağız. Sektörümüze şimdiden hayırlı ve

Mercedes-Benz Türk'ten firmalara

4 Turismo, 1 Conecto

Turmek Ağrı Turizm 2 Turismo, Çağdaş Güven Turizm 1 Turismo, MCT Restaurant 1 Turismo ve İstanbul Halk Otobüsü 1 Conecto aldı.

Ağrı merkezli, şehirlerarası yolcu taşımacılığı şirketi Turmek Ağrı Turizm; Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Hassoy'dan 2 adet 54 koltuklu Turismo 16 model otobüs satın alarak tercihini yine Mercedes-Benz'den yana kullandı. Bu teslimat ile birlikte Turmek Ağrı Turizm'in filosunda 22 adedi Mercedes-Benz marka olmak üzere toplam 26 adet araç bulunuyor. Firma yetkilileri; yaz sezonu hazırlıklarını kısmen tamamladıklarını, düşük yakıt tüketimi ve yolculara sunduğu konfor nedeniyle tercihlerini yüksek performans sunan Turismo'dan yana kullandıklarını dile getirdiler. Ayrıca ilerleyen dönemlerde de yatırımlarını devam ettirmeyi planladıklarını belirttiler.

Çağdaş Güven Turizm'e 1 Turismo aldı

Çağdaş Güven Turizm filosuna 2+2 Turismo kattı. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv gerçekleştirdi. Filosunun tamamını Mercedes marka otobüslerden oluşan Çağdaş Güven Turizm'in bu yıl ikinci Turismo yatırımı oldu. Turismo yatırımında Mercedes-Benz Finansman ve kasko imkanları da kullanıldı.

MCT Restaurant Otomotiv'e 1 Turismo

Hasmer Otomotiv MCT Restaurant Otomotiv'e Turismo teslimatı gerçekleştirdi. Kontur Turizm bünyesinde bireysel otobüsü olarak hizmet veren MCT Restaurant'ın bu ikinci Turismo yatırımı. Yeni Turismo, MCT Restaurant Yönetim Kurulu Başkanı Necip Çokkaynar, Yönetim Kurulu Üyesi Onur Çokkaynar ve araç şoförüne Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından teslim edildi. Bu yatırımında Mercedes-Benz Finansman ve kasko imkanları kullanıldı.

İstanbul Halk Otobüsü'ne 1 adet Conecto

Mercedes-Benz Türk tarafından İstanbul Halk Otobüsü'ne satış gerçekleştirilen 1 adet Conecto, Mercedes-Benz otobüslerini kullanmanın bir ayrıcalık olduğunu belirten Ecevit ve Duran Erol'a teslim edildi. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Kabak gene otobüsçülerin başına patladı

Dünya bir kazan gibi kayıyor. Bir tarafta yaşanan bir olayın etkisi bütün dünyayı dolaşıyor. Kelebek etkisi denilen bu durum, bizde çok daha büyük sorun doğuruyor. Dünyanın öbür ucunda kelebeğin çırdığı kanadın oluşturduğu rüzgar, mesafe arttıkça fırtınaya dönüşüyor. Zor bir durum tabii. Olan da bizim gibi hizmet sektörüne oluyor.

İsrail'in, Filistinlileri küçük büyük demeden öldürmesi sadece bir savaş sayılamaz. İnsanlık düşmanlığıdır. Kınanması, lanetlenmesi gerekir. Amerika'nın yaptığı da farklı bir şey değil, sivil insanların öldürülmesine çanak tutuyor. Haklı olarak tepki göstermek gerekir. Gösterilecek her tepki orada hayat kavgasına dönüşüyor. Zor bir durum demektir. Türkiye de bunu yapıyor, iktidarlarıyla muhalefetiyle...

Ancak bu olaylar olurken, bir yandan da seçim sürecini yaşayan Türkiye'de hem ekonomi güç durumda hem de döviz aldı başını gidiyor. Karayolu taşımacılığı sektöründe yolcu taşıma hizmeti veren otobüsçülerin derdi de tüm bunlarla doğru orantılı oluyor. Otobüs alıyoruz, dövizle... Köprü ve otoyollardan geçiyoruz dövizle... Tadilat ve tamirat da dövizle... Araçlarımızın kullandığı yakıt da dövizle bağlı. İthal edildiği için dövizdeki en küçük hareket bize fırtına olarak yansıyor. Bir diğer kelebek etkisi de bu. Biz TL ile satıyoruz yolcu biletini... Kredi kartıyla alınmışsa, bir ay kadar da banka tutuyor, dolayısıyla iyiden iyiyeye eriyor kazancımız. Kaldı ki, zaten çok ucuza taşıyoruz. İsteyen, istediği ülke taşımacılığıyla karşılaştırabilir. Avrupa'da tren bile otobüslerimizden daha pahalıya taşıyor. Ki, demiryolu taşımacılığı görece ucuz olması gerekir.

Peki, ne yapacağız da kurtulacağız bu pahalılıktan? Çözümü kendisinde görmeyen başarsızdır. Biz, sektör olarak öncelikle hizmet kalitemize göre bilet fiyatı belirlemeliyiz. İkramları, şehirci servisleri kaldırmalı veya ortaklaştırarak en aza indirmeliyiz. Sonra da kendi gücümüze inanmalı, bizden oy isteyen siyasilerden taleplerimize ne cevap vereceğini öğrenmeliyiz. Öyle ki, onlardan gelenleri sektör ve kamuoyuyla paylaşmalıyız. İş başına geldiklerinde verdikleri sözleri tutmalarını isteyebiliriz.

2 Haziran'da yapılacak olan lise sınavlarıyla sezon açılmış olacak. Bir ay kadar sonra seçimler ve üniversite sınavları var. Yüksek sezon o sınavdan sonra başlayacak. Seçime kadar siyasilerden ne vaat alabilirsek o kârdır.

Ramazanı şerif hepimize hayırlı olsun. ■

Oto radyatöründe 35 yıllık tecrübe

KADA OTO RADYATÖR

İMALAT ÇEŞİTLERİMİZ :

- Oto radyatörleri (Binek, Hafif Ticari, Kamyon ve Otobüsler vb.)
- Oto kaloriferleri (Binek, Hafif Ticari, Kamyon ve Otobüsler vb.)
- Ziraat Makinası radyatörleri (Traktör, Biçerdöver vb.)
- İş Makinası radyatörleri
- Sabit tesis radyatörleri (Jeneratör, Kompresör vb.)
- Basınçlı yağ ve buhar radyatörleri
- Intercooler radyatörleri
- Oto Klima kondanseri
- Kabinli kaloriferler
- Her türlü özel tasarım radyatörler
- Endüstriyel soğutucular

• AKIA, BMC, GÜLERYÜZ, MERCEDES-BENZ, TCV, TEMSA, TEZELLER ve diğer tüm marka otobüsler için ağır çalışma koşullarına uygun, güçlendirilmiş ve soğutma kabiliyeti artırılmış radyatörler, kalorifer petekleri imal ediyoruz.

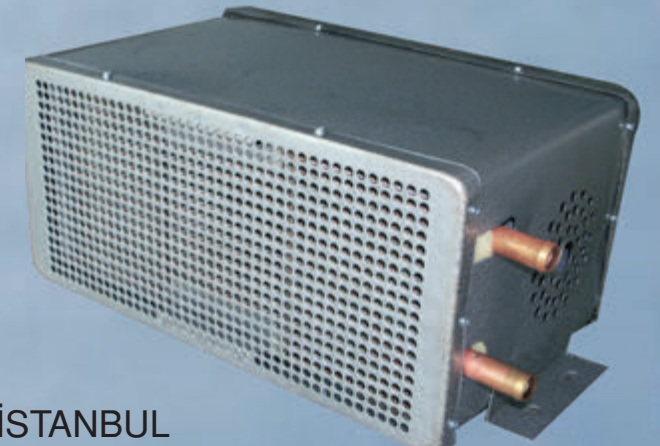
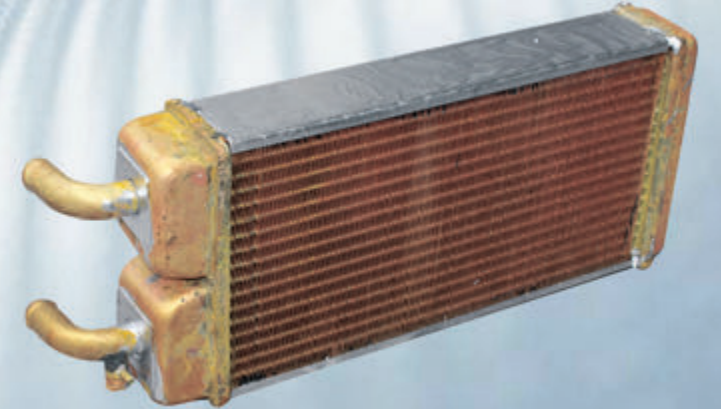
• Ürettiğimiz radyatör ve kaloriferler için performans garantisini veriyoruz.

• Soğutma-ısıtma sorunlarınıza araca ve kullanıldığı çevreye uygun özel çözümler geliştiriyoruz.

• Seri imalatımızda yer almayan radyatörler için uygun maliyetlerle dilediğiniz adette özel üretim yapıyoruz.

KADA OTO RADYATÖR SAN. VE TİC. A.Ş.

15 Temmuz Mh. 1438. Sk. No.28 34212 Güneşli - Bağcılar / İSTANBUL
Tel. (212) 657 97 70 /10 Hat FCT. 0533 770 95 83 Fax.(212) 657 97 79
http://www.kadaradiator.com E.posta : info@kadaradiator.com



Temsa'dan Çetur'a 16 adet Prestij SX



Turizm ve personel taşımacılığı alanında hizmet veren Çetur, filosuna 16 adet Prestij SX araç ekledi. Firmanın toplam TEMSA araç sayısı 32 oldu. TEMSA'nın Adana Fabrikası'nda yapılan teslimat törenine, Çetur Filo Kiralama Lojistik ve Satın Alma Müdürü Muharrem Demirörs, TEMSA yetkili bayii Pilavcı

Otomotiv Sahibi Hasan Pilavcı ve TEMSA Satış Müdürü Baybars Dağ katıldı. Çetur Filo Kiralama Lojistik ve Satın Alma Müdürü Muharrem Demirörs, "Müşteri memnuniyeti odaklı çalışma anlayışımızla hizmet verdiğimiz alanlarda ilklerin de uygulayıcısı olduk. Finansman koşulları, ödeme imkanları, araçları işletme

sürecinde yakıt açısından ekonomik olmaları ve satış sonrası hizmet gibi konular TEMSA tercihimizdeki önemli etkenlerden sadece birkaçı. Daha önce 16 araç alımı gerçekleştirmiştik. Bugün 16 adet Prestij SX araç daha aldık. Bizi rekabette ön plana çıkaracak sürdürülebilir yatırımlara ihtiyacımız var" dedi. ■

TEMSA'nın çevre dostu araçlarına Belediyelerden tam not



Yurt içindeki 20 bine yakın otobüs ve midibüsüyle, Türkiye'nin en büyük araç parkına sahip olan TEMSA, Antalya'da gerçekleşen Marmara Belediyeler Birliği Genel Kurulu'nda, Türk mühendisleri tarafından tasarlanan MD9 LE model aracını sergiledi. TEMSA standını ziyaret eden çok sayıda büyükşehir, il ve ilçe belediye başkanı, şirketin çevre dostu araçlarıyla ilgili yetkililerden detaylı bilgi aldı.

Marmara Belediyeler Birliği ve İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Mevlüt Uysal başta olmak üzere çok sayıda büyükşehir, il ve ilçe belediye başkanının katıldığı toplantıların ana gündem maddesi, doğanın ve çevrenin korunması oldu. Marmara

Belediyeler Birliği Genel Kurulu'nun katılımcıları arasında TEMSA da yer aldı. TEMSA, şehirçi taşımacılığında en çok tercih edilen araçları arasındaki MD9 LE'yi sergiledi. TEMSA standını ziyaret eden çok sayıda büyükşehir, il ve ilçe belediye başkanı, şirketin şehir için ulaşımında kullanılan çevreci araçlarından MD9 LE ve MD9 electricITY ile ilgili yetkililerden detaylı bilgi aldı; MD9 LE model aracında incelemelerde bulundu. ■



Bayramda seyahat biletinizi uygun fiyata getirin

Ramazan Bayramı'nda tatil planları yapanlar uygun bilet bulmak için şimdiden harekete geçti. Özellikle bayram, yılbaşı, resmi tatiller ve yaz dönemlerinde bilet fiyatları pahalı olabiliyor.



seyahat' yaşatmayı amaçlayarak, en seçkin otobüs firmaları ile çalışmaktayız. İstedığınız otobüs seferini sıraladığımızda, gitmek istediğiniz rotaya ait hava durumundan, aynı hattaki uçak bileti fiyatlarının ne kadar olduğunu bilginizi de veriyoruz."



ucuz uçak bileti bulmak için en ideal gün. Seyahatiniz esnek ise hafta içi salı gününe

bilet almak, size ucuz bir yolculuk yapmanız için iyi bir fırsat sunar" dedi. ■

Online seyahat markası BiletAll.com CEO'su Yaşar Çelik uygun fiyatlı bilet bulmanın püf noktalarını paylaştı: "Erken rezervasyon çok önemli, bunun yanında, kampanyaları takip etmek de faydalı. Kullanıcılarımıza en uygun fiyatlarla muhteşem bir

fiyatlarının ne kadar olduğunu bilginizi de veriyoruz."



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Enerjiniz Yüksek Olsun

Sevinçli haber, hem de komşudan, özledik tabii.

Ermenistan 3 milyon kişi, hatırlarsınız, geçen hafta parlamentoda, iktidar partisinin de desteği ile, yeni başbakanını seçti. Bu kadar mücadeleyi tek kurşun atmadan tamamladılar. Hükümeti de kurduktan sonra genel seçim yapacaklar ve demokrasilerini kuvvetlendirecekler.

Komşunun iyiliği bize de iyilik. İtalya seçim yaptı, iktidar partisi kaybetti, binmedik bir grup en yüksek oyu aldı. Öyle bir sonuç çıktı ki, devlet başkanı hükümet görevini vereceği bir lidere karar veremiyor. Tekrar seçim bile konuşuluyor...

Macaristan seçim yaptı, otoriter denem V. Orban, yüzde 49 ile dördüncü başansını elde etti ve hükümetini çabukça kurdu. AB ülkeleri Orban'ı sevmiyor ama Macarlar onu dördüncü kez seçti. Orban sadece Macaristan'ı seviyor.

Biz de seçimlere yaklaşıyoruz. Yukarıdaki 3 ülkenin toplamından fazla seçmenimiz var. Bir de biz, 2 seçim yapacağız. Bizdeki katılım yüzde 85 ortalama da oluyor, onlarınki gibi 45 değil.

Yakından izliyorlar! ABD İran ile yapılmış nükleer anlaşmasından çekildi. İran-İsrail atışması hemen başladı, dikkat. Avrupa ve biz anlaşmaya bağlıyız. Heyecanlı AB- ABD görüşmeleri izleyeceğiz.

Bu olay ile finans robotları tüm fiyatları yerinden oynattı; petrol, dolar, altın, hisse, hammadde... Borsalarda artık finans robotları çalışıyor, insandan bin kere çabuk karar veriyorlar, fiyatlar da hemen oynuyor.

ABD, Kuzey Kore ile barıştıyordu, bunca iş kakıştan sonra. Yakında İran ile de görüşmelere başlayabilir diye düşündük. Suriye'deki işlerini devretmeye çalışıyor. Amerikan Merkez Bankasının faiz artırımını yavaşlatacağı benzeri ekonomik veriler. Eski başkanlardan yeni sözler bunlar.

Kadınların işlerine destek olarak kullanılması için AB 300 milyon dolar gönderdi, Türkiye'ye. KGF kanalı ile kullanılacak, çünkü teminat zafiyeti bu yolla aşıyor, ancak KGF teminat rekabeti yapıyor, ticari bankaların beğenmediği teminat düzeylerini finansa erişiyor.

Konut kredilerinde durum iyi. Batık oranı yüzde 0,8. Türkiye ortalamasından 4 kat küçük. Ortalama kredi 80 bin lira. Konut müşterisi güvenilir müşteri, demek ki. Faiz indi. Kamu bankaları rekabete başladı, 1 tane özel banka da var. Rekabeti izleyelim.

Bir uygulama açıldı, iş dünyasında. Çalışanlar, işe girişlerini sosyal güvenlik kurumuna kendileri bildirebilecekler, sistem üzerinden. Kayıt dışılık azalacak demektir. Bu uygulama 13 milyon çalışana ilgilendirir, sigortasız.

İçişleri Bakanlığının yaptığı yol denetimlerine SGK sigorta yoklaması da ekleniyor. Taşıma Dünyası'nda geçen hafta okuduk. Kaptanlarımıza sahip çıkmak yararlı olacak.

Karşılaştırma: Yüksek kuru gören tasarruf sahibi vatandaşımız geçen hafta tam 3,5 milyar dolar bozdurdu. Şimdi liralara elinde, dolanın düşmesini bekliyor, daha fazla dolar alacak. Vatandaşın hesabında özel sektörün toplam borcu kadar dolar duruyor. Yurtdışındaki hesaplar hariç, hem de...

Kim korkar borçtan! Enerjiniz yüksek olsun... ■

GELECEK DURAK: KONFORLU TEKNOLOJİ

Görkemli tasarımı, üst düzey teknolojik özellikleri ve yolcu konforunu ön planda tutan iç tasarımıyla TEMSA Maraton uzun yolculuklarınızı kolaylaştırmak için tasarlandı.

- Güçlü Dizayn
- Geniş Bagaj Hacmi
- Daha Geniş Uyku Kabini
- Düşük İşletme Maliyeti



temsa.com



TEMSA

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı
my@tasimadunyasi.com

Ulaşım kimliği oluşturulacak

Geçtiğimiz hafta içinde iki önemli etkinliğimiz oldu. Birincisi TOF olarak 5'inci Olağan Genel Kurulumuzun gerçekleştirildi. Üyelerimiz beni tekrar Başkanlığa layık gördüler. Teşekkür ediyorum. Aynı günün akşamı da TOF ve TTDER olarak geleneksel iftar yemeğimizi düzenledik. Çok geniş bir katılımın olması bizi çok mutlu etti. Ayrıca iftar yemeğimize sponsor olarak destek veren tüm kuruluşlara da teşekkür ediyorum.

Önümüzdeki seçim süreci ekonomiyi etkiledi. Burada, bu şartları en ağır yaşayacak olan taşımacılar. Akaryakıt ve dolar fiyatları artıyor, ama bizim gelirlerimiz aynı. ÖTV'den karılanan gizli zam seçimden sonra bize yansıyor. Seçimden sonra dolar çarpı petrol paritesini ödeyemeyeceğimizi sesli bir şekilde duyuramamız lazım. Her yerde söylüyorum, bunu yapamazsak artık dolmayan otobüsün yola gitmeye hakkı yoktur. Şunu da eklemek gerekir; gerek federasyon gerekse şirketlerimiz açısından bu sektörün kendi geleceğini belirlemek için inovasyon yapmak zorunda. İçimizde yeni araba alanlar oldu, döviz bugünkü durumda olsaydı araba alan olmayacaktı. Kaynaklarımızı çok etkili kullanmalıyız.

Hat esaslı çalışmalıyız

Hat esaslı çalışmamız lazım, kapasiteyi verimli kullanmamız lazım. Birçok kolaylık geliyor, noter masrafları yapmadan işlemlerinizi tamamlayabileceksiniz. U-EDTS sistemini kullanmaya başlayacağız, toplantılar devam edecek.

Bakanlık bize bir kolaylık yapıyor, teşekkür ediyorum. Önümüzdeki dönemde, 4 ay içinde 4 toplantı daha yapacağız. Şehirlerarasında, artık kaç yolcu olursa olsun, yola giderim anlayışı bitti. Bireysel otobüsçü kalmadı. Türkiye'de artık kurbanlık kuzu kalmadı. Şu anda işini doğru yapan büyük firmalarımız bunu anladı, işlemlerini bu şekilde yapmaya başladı. Ciddi kiralama bedeli veriyorlar. Turizmciiler de kiralamalarda pazarlığı sıkı yapmak zorundalar.

Otogar yerinde kalmalı

Başbakanımızla konuştum, Bayrampaşa Otogarını ışıklar'a taşımaya düşünüyorlardı. Işıklar'da yapılacak otogar, şehirden 30 km uzaklıkta olacak taksitli gidip gelen yolcular için olmuştur. Bu kadar parayı vermişken insanlar, 'binerim uçağa, giderim' diyecek. Şu anda Bodrum, Antalya, İzmir havaalanları yolcu bekleyen araçlarla dolu. İstanbul Atatürk Havalimanında, işin içindedir biliyorsunuz durum, yarım saat taksit bekliyorsunuz. Bu süreç otobüsçünün aleyhine işleyecek. Yatırımları akıllı ve doğru yapmak lazım. Buy-back ile satın almalar devam edecek, göreceksiniz. İETT 5 yıl maliyetle araba alıyor.

Gitmeyene para ödüyor

Kaba hatlarıyla söylüyorum; sefere giden otobüs, gitmeyen otobüse para ödüyor. Dolayısıyla, herkes gidip zarar edeceğine, azımız gitsin para kazanalım. Havalimanıyla rekabet edebilelim. THY'de devletin yardımı var. Türkiye'nin uçak sayısı 617 idi, şu anda 700'e çıkıyor. Yola gitmeyen arabadan km esaslı sigorta bedeli alınır. Yatırımcı gençlerden inovasyon bekliyoruz. Şehirlerarasıyla turizm otobüsü arasında çok az fiyat farkı var. Turizm biraz daha az. Turizm otobüsleri 40 bin km yol yapıyor. Şehir içinde yapıyor, rahat yapıyor. Maalesef şehirlerarasında 3 kaptanla gidilmesi gereken yola 2 kaptanla gidiliyor. Benim arabam senede 6 ay yatıyor, ben MTV'yi 12 ay ödüyorum. Kârlılığı arttırmalıyız. Yeni iş modelleri geliştirmeliyiz. Havuz sistemi geliştirin. Portal yapın, yapılmışlara bakın.

Transfer bedeli alınmalı

Yıllar önce İspanya'ya gittiğimde 500 Euro transfer bedeli ödemiştik, havaalanından şehre. Bugün 500 TL'ye havaalanı transferi yok. Şu anda, işverenler sizin üzerinden para kazanıyor, siz kazanamıyorsunuz. Herkes kendini firma sahibi olarak görüyor, ancak büyük firmalarla işbirliği yapmak zorundasınız. Bir arkadaşım, zamanında yazdığım "Bu sektörden kaçan kurtulur" yazım için aradı ve teşekkür etti, "benim cebim artık param gördü" dedi. Yenisi yapılmadığı için Bayrampaşa Otogarın en az 5 yıl kalacak. Hadimköy'de yapılması düşünülen Trakya aktarma merkezini aynı zamanda tur otobüsleri de kullanabilecek. İstanbul içine yolcu transfer merkezleri yapılacak, servisler sadece oraya kadar gidecek. Karmaşa kalkacak, kent ulaşım kimliğine kavuşacak. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 7 • Sayı: 320 28 Mayıs - 3 Haziran 2018

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Editörler
Korkut AKIN

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayımlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Piyasaya Yayıncılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kütüba edilemez.

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler / İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL** ANTALYA **İrfan YALÇIN**

EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

MALATYA **Mehmet Anıl ÖZDOĞAN**

Tüm Otobüsçüler Federasyonu 5. Olağan Genel Kurulu 24 Mayıs Perşembe günü yapıldı.

Bireysel otobüsçü bitti, kiralama dönemi başladı

Tüm Otobüsçüler Federasyonu 5. Olağan Genel Kurulu 24 Mayıs Perşembe günü Lütfi Kırdar Kongre Salonu'nda yapıldı. Başkan Yıldırım,

"Şehirlerarasında, kaç yolcu olursa olsun yola giderim anlayışı artık bitti. Bireysel otobüsçü kalmadı. Türkiye'de kurbanlık kuzu kalmadı. İşini doğru yapan büyük firmalarımız bunu anladı. Ciddi kiralama bedeli veriyorlar"

Genel kurulda 2015-2017 yılına yönelik faaliyet raporu okundu üyelerin onayına sunuldu ve oybirliği ile

kabul edildi. Yeni Yönetim Kurulu ve Başkanın seçimi de yapıldı. Mustafa Yıldırım, TOF Başkanlığına tekrar seçildi. Yeni Yönetim Kurulu Üyeleri de şu isimlerden oluştu: Ahmet Sümer Yiğci, Tahsin Yücefer, İbrahim Artırdı, Mehmet Öksüz, Erhan Özkılıç, Nusret Ertürk, Halil Baylam, Cesim Alptekin, Hüseyin Satır, Temel Kolaçoğlu, Tuncay Karaca, Vedat Çakmak.

Dolmayan otobüs yola gidemeyecek

Mustafa Yıldırım, "Taşımacılar olarak maliyetlerimiz artıyor, ama gelirlerimiz aynı kalıyor. Bugün ÖTV oranlarının aşağıya çekilmesiyle akaryakıtta zam yansıyor. Ama bu zamlar, seçimden sonra yansıtılırsa, tam olarak dolmayan bir otobüsün yola gitmeye

hakkı olmayacak. Şehirlerarasında artık kaç yolcu olursa olsun yola giderim anlayışı bitti. Bireysel otobüsçü kalmadı. Bu sektör, kendi geleceğini belirlemek için inovasyon yapmak zorunda. Biz kaynaklarımızı çok etkili kullanmalıyız. Hat esaslı çalışmamız lazım, kapasiteyi verimli kullanmamız lazım. U-EDTS sistemi hayata geçmek üzere. Bakanlık birçok kolaylıklar getirdi. Turizmciiler de kiralamalarda pazarlığı sıkı yapmak zorundalar" dedi. ■



Sektör TOF-TTDER iftarında buluştu

Tüm Otobüsçüler Federasyonu ve Turizm Taşımacıları Derneği'nin bu yılki geleneksel iftar yemeği, sektör mensuplarının ve otobüs üreticilerinin yoğun katılımı ile gerçekleşti.

24 Mayıs Perşembe akşamı gerçekleşen iftar yemeğinin sponsorluklarını Mercedes-Benz Türk, Temsa, Mapar, Otokar, Anadolu Isuzu, Mobileye ve Eas Akü üstlendi. Turizm Taşımacıları Derneği Başkanı Sümer Yiğci, sektör mensuplarının üreticilerle bir araya gelmekten büyük mutluluk duyduklarını belirtti. Ramazan ayının bereketli geçmesini dileyen Sümer Yiğci, 22 yıldır üreticilerin iftar yemeklerine

verdikleri sponsor desteğinden dolayı teşekkür etti.

Ramazan ayının birlik ve beraberlik için önemli bir dönem olduğunu belirten TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, "Ramazan ayının tüm İslam alemine ve tüm insanlığa barış ve huzur getirmesini diliyorum. Seçim öncesinde yaşadığımız ekonomik sıkıntılar hepimizi tedirgin ediyor. Seçim sonrasında her şeyin normale döneceğine ve ülkemizin her zorluğu aşacağına inanıyoruz" diye konuştu.

Konuşmaların ardından sponsor firmaların yöneticilerine plaketter sunuldu. ■



Sponsorlara plaket verildi

24 Mayıs Perşembe akşamı gerçekleşen iftar yemeğinin sponsorluklarını Mercedes-Benz Türk, Temsa, Mapar, Otokar, Anadolu Isuzu, Mobileye ve Eas Akü üstlendi. Turizm Taşımacıları Derneği Başkanı Sümer Yıgıcı, sektör mensuplarının üreticilerle bir araya gelmekten büyük mutluluk duyduklarını belirtti.



Dr. Zeki
Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Bu sevdadan vazgeçin!

Havalimanları ile çevre iller arasındaki yolcu taşımalarına ve özellikle de havalimanı işletmecisine bir taşıma firması seçme yetkisi verilmesine ilişkin düzenlemenin yürütmesinin durdurulması yönündeki Danıştay kararı ve gerekçelerini haklı ve yerinde bulduğumu çok önceden belirtmiştim. Aslında, yürütmesi durdurulan düzenleme Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Havalimanları Yer Hizmetleri Yönetmeliğinde değişiklik olarak daha Resmi Gazetede yayımlandığında, çeşitli yönleriyle eleştirmiştim. Kısa bir süre önce de bu taşımaların yapılmasına ilişkin çeşitli seçenekleri gündeme getirmiştim.

Şimdi, benim eleştirdiğim Danıştay'ın da yürütmesini durdurduğu düzenlemeye ilişkin olarak Danıştay kararının gerekçelerini ortadan kaldırmayı amaçlayan yeni bir değişiklik hazırlanmış. Buna ilişkin taslak da ilgililerin görüşüne sunulmuş. Buna ilişkin değerlendirmelerime geçmeden önce açıklayıcı olacağını düşündüğüm bir hususa yer vermek istiyorum.

Karayolu Taşıma Kanunu

Diğer kanunlarda olduğu gibi Karayolu Taşıma Kanunu da ilgili bakanlık olan Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının görev ve yetkilerini belirtiyor. Bunlar, belirli alanlarda yönetmelik çıkarma, yetki belgesi verme ve bunlarda sınırlama yapma, taban ve tavan ücret yayınlama, tarifeleri onaylama, geçiş ücreti belirleme, denetim ve cezalandırma gibi hususları kapsıyor.

Yetki devri

Karayolu Taşıma Kanununun, 35'inci maddesi, Bakanlığa, bu Kanun gereğince yerine getirmekle yükümlü olduğu görev ve yetkilerinin tamamını veya bir kısmını devretme yetkisi veriyor. Devirle ilgili usul ve esasların da çıkarılacak yönetmelikle belirleneceği yazılı...

Buna da bağlı olarak Bakanlık, çıkardığı Yönetmeliğin, 74'üncü maddesinde Kanundan gelen devir yetkisini hatırlattıktan sonra hangi kuruluşlara, hangi yetkilerin, hangi süreyle, hangi esaslarla devredileceğini/devredileceğini belirtmiş. Önemli olan husus, bu yetki devrinin kanuna dayalı olmasıdır. Buna dayanmadan, Yönetmelik ile devir yetkisi yaratılamaz, kullanılamaz.

Konuya gelirse...

Danıştay tarafından yürütmesi durdurulan düzenlemenin değerlendirmesine ilişkin düşüncelerim şöyle:

Türk Sivil Havacılık Kanununda, havacılığın bir unsuru olarak belirlenen düzenleme yapma yetkisi Bakanlığa aittir.

Buna ilişkin Yer Hizmetleri Yönetmeliğinde ulaşım hizmeti de yer hizmetleri kapsamında sayılmaktadır.

Böyle olunca da konu edilen ulaşım/yolcu taşımasının nasıl belirlenip yürütüleceğini belirleme yetkisi Bakanlığın olmaktadır.

Yönetmeliğin önceki şeklinde adı geçen yolcu taşıma işletmeciliğinin Bakanlık tarafından düzenlenmesi kabul edilmektedir.

Hal böyleyken Yönetmelikte yapılan

değişiklikle bu yetki havalimanı işletmecisine devredilmekte, kullanılmaktadır.

Bakanlığın, Yönetmeliği çıkararak Sivil Havacılık Genel Müdürlüğüne veya onun yetkilendirdiği havalimanı işletmecisine bir yetki devri, görünürde yoktur. Ayrıca Sivil Havacılık Genel Müdürlüğünün kendisinde değil, Bakanlıkta olan bir yetkiyi devretmesi düşünülmemelidir.

Zaten Danıştay da bunlara paralel düşünerek yürütmeyi durdurma kararı vermiş bulunuyor.

Yeni düzenleme

Görüşe sunulan yönetmelik değişikliği taslağının konumuzla ilgili yeni şekli şöyle: "Şehir terminali ve/veya terminalleri ile havalimanı arasında ve/veya havalimanından çevre illere ve ilçelere yapılacak olan düzenli yolcu taşıma işletmeciliği, karayolu taşımacılığı ile ilgili tüm mevzuata uyulması koşulu ile taleplere göre, Bakanlık tarafından belirlenecek usul ve esaslar dahilinde yapılır veya yaptırılır. Bu yetki, Bakanlık tarafından sertifikalandırılan havaalanlarının işletmecileri tarafından kullanılır."

Sorular

Hukukçu değilim, ama mevzuatla birazcık ilgilenmiş bir kişi olarak tereddütlerimi belirtmek istiyorum: Konunun hassas kısmının ilk aşamasında Bakanlığın yetkisi kabul edilerek bu işin onun belirleyeceği usul ve esaslarla yapılacağı belirtiliyor. Burada Bakanlığın yetkisinin nasıl kullanılacağı belirtilmiş oluyor. Bu, Bakanlığın kararı mı, yoksa bu Yönetmeliği hazırlayan idarenin kararı mı, belli değil. Belki de önemli değil...

İkinci kısımda ise taşımacılığa ilişkin yetkilerin havaalanı (?) işletmecileri tarafından kullanılacağı belirtiliyor. Bu, Bakanlığın iradesi mi, yoksa yine hazırlayan idarenin tasarrufu mu? Bir de Bakanlığın buna ilişkin yetkisinin bir başkasına devri mümkün mü? Sivil Havacılık Kanunu, Bakanlığa böyle bir yetki veriyor mu? Bakanlığın, varsa bu devir yetkisini kullandığını nasıl görebileceğiz?

...ve diğer konular

Adı geçen karayolu taşımacısı belirleme yetkisinin oluşturulmasında, verilmesinde, kullanılmasında hep Karayolu Taşıma Kanununa mutlak uyumdan söz ediliyor. Böylece hukukilik sağlandığı düşünülüyor. Bu tartışmalı yetkiye göre havalimanı işletmecisine tek firma seçimi, Karayolu Taşıma Kanununun serbest rekabet ilkesine uyuyor mu? Bu tek taşımacının uygulayacağı ücret tarifeleri faydalanan yolcuları mağdur edip haksız kazanç sağlayabilir mi?

Tarifeli seferlerin yetki belgeli (T1, T2) terminallerden yapılması kuralına uyuluyor mu? Havalimanının bu yetki belgesi var mı?

Son sözler...

Neresinden bakarsanız netameli olan bu konuyu, böyle karayolu taşımasıyla ilgili olmayan bir Yönetmelikle düzenlemekten vazgeçin. Konuyu uzmanı ve yetkilisi olan Bakanlığın kendisine ve ilgili birimine bırakın. Daha önce söyledim: Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü, havacılıkla ilgili bir işe karışsa hoşş gider mi? ■

Otokar Poyraz Rüzgarına kapılın, yola hesaplı çıkın.



Servis taşımacılığında işletme maliyetlerini azaltan Otokar Poyraz güçlü ve ekonomik motoruyla rampalarda, üstün manevra yeteneğiyle dar sokaklarda kendini gösteriyor. Yaygın servis ağı, bol yedek parçası ve düşük yakıt tüketimiyle de işletme giderlerini azaltıyor.

Hemen bir Otokar Yetkili Bayisi'ne gelin, siz de Poyraz'ın ekonomik rüzgarına kapılın.

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📧 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📄 /OtokarTicariAraclar

Koç

Otokar
— 55 Yıldır Doğru Karar —

Kada Radyatör 35 yıldır öncü şirket olmaya devam ediyor

"Radyatörde çözüm yeri KADA'dır"

1983 yılında kurulan Kada Radyatör, iç pazarın yanı sıra 35 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Koçak, sektörde hep ilkleri yaptıklarını, en iyi radyatörü ürettiklerini, en çeşitli ve en zor üretilen ürünlere sahip şirket olduklarını söylüyor: "Eğer radyatör noktasında bir sorun varsa çözüm yeri Kada'dır. Sektörde bunu bilirler, bunu söylerler."



Fikret Koçak



ortaokul yıllarında kaybetmesine rağmen okuma azmi ile Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bitirmeyi başarmış bir sanayici.

Libya ve Suudi Arabistanlı yıllar

Fikret Koçak, üniversiteyi bitirdikten sonra Küçükçekmece'deki Nükleer Araştırma Merkezi'nde mühendis olarak çalışmaya başlıyor. Daha sonra Sezai Türkeş-Fevzi Akkaya şirketinde işe giriyor ve 1977 yılında Libya'da makine şefi olarak çalıştıktan sonra makine müdürlüğüne terfi ettirilerek, Suudi Arabistan'a gönderiliyor. 4 yıl da orada çalışıyor.

Bir ilan

değiştirdi...

1986 yılı sonunda Türkiye'ye dönen Fikret Koçak, STFA'nın merkez ofisinde çalışma teklifini reddediyor ve serbest iş yapmak istediğini iletiyor. İş ararken bir gazete ilanı iş yaşamını tamamen değiştiriyor: "Bir gazetede, 'KADA RADYATÖR SATILIK' ilanını gördüm. O zaman Kada Radyatör'ün yeri Yenibosna'da. 1983 yılında Celali Kadakal isimli makine mühendisi tarafından 600 metrekarelik bir alanda aile şirketi olarak kurulmuş. Daha sonra şirketi kuran kişi bir trafik kazasında yaşamını yitirmiş.

İş varsa oradayım

İlandaki adrese gittim, işyerini görünce burada yapılacak çok iş var diye düşündüm. Kada Radyatör o dönemde 7 çalışanla çalışıyor. Günde 3-5 radyatör üretiliyorlar. İflas etmiş, icraya düşmüş bir şirketti. Ben bütün borçları ödedim. Borçlarıyla birlikte şirketi almak için harcadığım para 100 bin doları geçmiştir. Ben cesur bir insanım. Yapılacak çok iş varsa orada olmak istiyordum. STFA çalışırken de öyleydim. Yeni bir iş kurulacaksa, beni yollarlar, işler tamamlandığında yeni yere gönderirlerdi. Zaten oradan da işler azaldığı için ayrıldım. İş yoksa bende yoktum.

Makine bilgisi...

Yurtdışında çektiğim sıkıntıların başında radyatör arzalan geliyor. Ben orada bütün makine bilgisine vakıf oldum. Motor revizyonu, şanzıman, diferansiyel her konuda bir ihtisas sahibi oldum. Burayı satın aldıktan sonra ilk olarak Almanya'dan makineler getirdim, eleman aldık. Kademe kademe 15'e çıktık bugün 60 çalışmamız var.

İlk başta yollara 2 metreyi aşan büyük tabelalar koydum şirketi tanıtan Büyükçekmece'ye, Bolu Dağı'na o müthiş bir ivme sağladı, bizi tanıttı.

Yanlış bilinen bilgi

Radyatörde yanlış bilinen bir bilgi var. Sıra sayısı arttığı zaman soğutma artar. Bu yanlış. Optimumu neyse o. Biz, bir yüzeyin, bir akışkanlığın hesabını yapıyoruz. 7 sıra istiyorlar, ama 4 sıra olması gerekiyorsa 7 sıra yapmıyoruz. Biz bu iş olacak dediysek onun da garantisini veriyoruz. Ürünümüzün sorun çıkartırsa yine hemen geri alırız.

En hızlı radyatör üretimi

İhtisas alanlarının her türlü radyatör olduğunu belirten Fikret Koçak, "Hem soğutma hem ısı transferi hem akışkanlar mekaniğinde makine bilgimi kullanıyorum. Bizde söz verildi mi yerine getirilir. En hızlı radyatörü biz üretiriz. Sabah başlar akşam alırsınız. Kesinlikle ne malzemeden ne işçilikten ödün veririm, fazlası da azı da olmayacak. Çocuklarım, 'sen fiyat işlerine karışma, teknik işlere karış' derler.

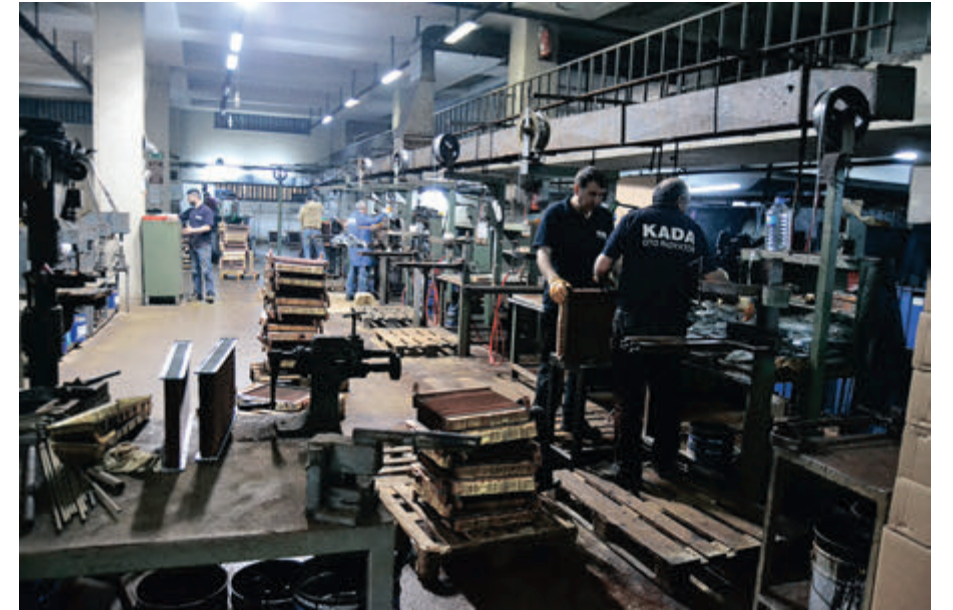
Zorlu yıllar

Kada Radyatör, 1999 yılında günde 100 radyatör üretimi yapar hale gelir. Yeni bir yer ihtiyacı büyük bir zorunluluktur artık. Güneşli'de, bugün hizmet verilen fabrikanın arazisi alınır, inşaat başlar. Ancak Türkiye'yi çok zor günler beklemektedir. 17 Ağustos depremi Kada Radyatör için de bazı zorunluluklar getirir. O günleri şu şekilde anlatıyor Fikret Koçak: "Deprem olduğunda inşaat bitmişti. Yenibosna'daki yerle burada aynı anda üretime devam etmeyi planlıyorduk. Ama depremde Yenibosna'daki bina ağır hasar görünce acilen taşındık. Bu hızlı taşınma süreci müşteri kaybı da getirdi. Zor günlerdi hem bizler için hem de ülkemiz için. Buraya o dönemde 500 bin dolarlık yatırım yaptık. Ama bu süreçte hiç elaman çıkarmadım. Yeşilyurt'ta yan yana iki sifir daire almıştım ve iyi de arabalarım vardı. Onları satarak zorlukları aştık."

İlkleri başaran şirket

Kada Radyatör olarak hep ilkleri yaptıklarını belirten Fikret Koçak, "Biz sektörde yapılamayan ürünleri ilk yapan şirket olduk. Sürekli ürünlerimizi geliştirmeye yönelik yoğun bir çabamız oldu. 1987 yılında Basınçlı yağ radyatörünü biz yaptık. Kimse bilmiyordu, aftercooler yaptık. Motora daha fazla oksijen girsin diye havaya soğutma amaçlı intercooler radyatörü de kimse bilmezken ilk biz yaptık" dedi.

İlk ciddi ihracatlarını 2001-2002 yıllarında Polonya'ya yaptıklarını anlatan Koçak, "Depremin ardından yaşanan ekonomik krizle iç piyasa durdu. İlk önemli ihracatımız Polonya'ya oldu. Traktör fabrikasına 11 tır radyatör yolladık. Caterpillar bizi uzun yazışmalar sonrasında tedarikçi listesine aldı. Klima radyatörleri yapmaya başladık. Şimdiki gibi alüminyum plastik radyatörler yoktu.



Bir otobüs radyatörü 17 farklı işlemden geçiriliyor. Bir radyatörün üretimi yarım gün sürüyor.

Bir de Japon arabalara modifiye radyatörler yapmaya başladık.

Yerinde hizmet...

Ürün yelpazemiz çok fazla. Özel imalatlar yapıyoruz. Diğer firmaların yapmak istemediklerini veya yapmadıklarını yapıyoruz. Örnek, basınçlı yağ radyatörünü herkes yapamıyor. Büyük jeneratörler için herkes radyatör yapamıyor. Biz müşterilerimize yerinde hizmetlerde üretiyoruz. Arıza tespitlerini yapıp, burada çözüm üreterek montajlar gerçekleştiriyoruz" diye konuştu. ■



Ben işkolik bir insanım. İzin kullanmam. 7 gün işe gelirim. Senelik izin kullanmam. Hobilerim de bu odada, bu şirkette. Ağaçlar ve müzik setlerim, bilardo masam. Libya'daki ilk maaşımla bu müzik setini aldım, halada çalışıyorum.



Fikret Koçak, "Her şeyi zorlayan, daha iyisini yapmak için mücadele eden kararlı biriyim. Madem bu dünyaya geldik, iyi bir şeyler yapmalıyız" diyor.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

2 yıldır Türkiye ihracatının liderliğini otomotiv endüstrisi üstleniyor. Liderliği sağlayan en önemli unsurlardan biri de otomotiv yan sanayi. Kada Oto Radyatör San ve Tic AŞ, yan sanayi şirketler arasında en ön sıralarda yer alıyor. Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Koçak ile bir araya gelerek başarı hikayesini dinledik.

Güneşli'de 7 bin metrekarelik bir alanda üretim yapan Kada, tüm motorlu araçların soğutma ve ısıtma sistemlerinde kullanılan radyatörlerin üretimini gerçekleştiriyor. Kada, çeşitli makinelerin kullanım, servis ve revizyonu konusunda deneyimli mühendisleri ile çalışma ortamları ve makine cinslerine göre radyatör tiplerinin seçimine de yardımcı oluyor. Her türlü demiryolu, kara ve deniz taşıtları, ziraat ve iş makineleri, sabit tesisler ve makineler için su, hava, basınçlı yağ ve buhar, oto klima radyatörlerinin imalatı yapılıyor.

İhracat...

Kada, bugünlerde 3 mühendis ve 60 çalışanıyla Tunus'a, Bulgaristan'a aldığı siparişleri yetiştirmek için çok yoğun bir çalışma yürütüyor. Üretimin yüzde 60'ı ihracat ediliyor.

ÜRÜN GRUPLARI

- Her çeşit komple oto radyatör ve kaloriferleri ile bunlara ait radyatör petekleri
- Ziraat makineleri radyatörleri (Traktör, biçerdöver)
- İş makineleri radyatörleri (Çelik, bakır, zırlı bakır)
- Sabit tesis radyatörleri (Jeneratör, kompresör, su pompası)
- Basınçlı yağ ve hava (intercooler) radyatörleri
- Beton mikser ve pompaları vb. araçlar için yüksek basınçlı dayanıklı yağ radyatörleri
- Basınçlı buhar radyatörleri (Tekstil, deri sektörü vb.)
- Oto klima radyatörleri
- Oto kalorifer apareyleri (Kabinli kaloriferler)
- Soğutma ile ilgili her türlü özel imalat ve uygulamalar.

Bitmeyen enerji

70 yaşındaki hala haftanın her günü işine gelmeye devam eden ve üretim süreçlerini çok yakından takip eden Fikret Koçak'ın hem hayat öyküsünü hem de sanayiciliğe başlamasından bugüne gelişini dinledik.

Adanali bir radyatör ustasının oğlu olan Fikret Koçak, babasını

Otobüs üreticilerine çözümler

Fikret Koçak'ın 31 yıldır yanında olan yeğeni Cem Nuri Apakda radyatör pazarına yönelik bilgiler verdi: "Otobüs üreticilerine, tasarım noktasında özellikle radyatörlerin konulduğu yerlerle ilgili, yapılan yanlışların sonucunda araçta oluşan anızların gidermenin yöntemini bizzat anlatarak çözümler ürettik. Kullanıcı ve servis kaynaklı yanlışları üreticilerle paylaştık. Bazı üreticilerin radyatör peteğinin seçimlerinin yanlışlığına da üreticilere bizzat gösterdik. Genelde servislerde müşterinin en çok tercih ettiği marka Kada. En hızlı teslimatı da biz yapıyoruz. Müşterimizin stok tutmasına da çok fazla gerek kalmıyor. Aracın çalışma koşullarını görüp, iyileştirmeler de yapıyoruz. Müşteriyi doğru ürüne yönlendiriyoruz. Müşteri şikayetinde arzalı ürünümüz binde 3 seviyesinde.

50 bin radyatör üretiliyor

Üçüncü havalimanında Altur'un araçlarında tercihi Kada radyatör oldu. Yıllık 50 bin civarında radyatör üretiliyor. Yapılamayan yapmaya çalışıyoruz. Araçları iyi bildiğimiz için yönlendirmelerimiz oluyor. Radyatörle ilgili karşılaştığımız tek sorun kullanıcı veya montajı. İyi bir radyatör kendini bir yılda gösterir. 10 yıllık kullanılan radyatörlerde var. Radyatör üretimine yönelik 7 şirket var. 4'ü İstanbul'da üretim yapıyor.

Türkiye ve Avrupa'nın 1 numarası

Ford'un en yeni üyeleri bir arada

Ford Otosan, hafif ve orta ticari araç ailesinin en yeni üyeleri ile ilk kez "aile fotoğrafı" verdi. Ticaret dünyasında bir simge haline gelen Ford ticari araçları, müşterilerin ihtiyaç duyduğu pratikliği, hareketliliği, optimum kullanım maliyetini ve düşük yakıt tüketimini bir arada sunuyor.

Ford ticari araç ailesinin en yeni üyeleri Transit Courier, Transit Custom Van, Transit Van, Transit Connect, Transit Kamyonet, Ranger, Tourneo Courier, Transit Minibüs, Tourneo Custom ve Tourneo Connect modellerinin sahneye çıktığı lansmana Ford Otosan Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Özgür Yüçetürk ev sahipliği yaptı. Ford hafif ve orta ticari araç ailesinin en yeni üyeleri, ilk kez yan yana

durarak "aile fotoğrafı" verdi.

Hem Türkiye hem de dünya pazarlarında Ford müşterilerinin araçlarını nasıl kullandıkları ve en çok önem verdikleri donanımları detaylı şekilde araştıran ve analiz eden Ford Otosan'ın, müşteri beklenti ve isteklerine göre yenilediği Ford ticari araç ailesi, segmentinde ilk ve tek olan pek çok yeniliği sunuyor. Ticari araç ailesinin üyeleri, sınıfının en geniş yüklenme kapasitesini sunarak daha fazla alan, daha fazla konfor ve daha fazla kullanılabilirlik getiriyor. Daha rafine ve sofistike iç tasarıma sahip yeni Ford ticari araçları, sınıfında ilk ve tek olan koltuk konfigürasyonu olanakları ve araç içi eğlence sistemleriyle de her yolculukta en üst düzeyde konfor vaat ediyor. ■



Özgür Yüçetürk

Karayolu taşımacıları dönüşümü tartıştı

Kaptanlar Kulübü'nün organize ettiği Ulaştırma Platformu: Panel ve Mezuniyet Töreninde 'sektörün dönüşümü' masaya yatırıldı. Etkinlik kapsamında Afyon Kocatepe Üniversitesi Otobüs Kaptanlığı Bölümü'nün 8. Mezuniyet Töreni de gerçekleştirildi. Ayın kaptanlarına da ödülleri sunuldu.

Kaptanlar Kulübü tarafından düzenlenen "Ulaştırma Platformu: Panel ve Mezuniyet Töreni" etkinliği 22 Mayıs Salı günü İTÜ An Teknokent'te gerçekleşti. Etkinlik, "Ulaştırma Dönüşümü" paneli ile başladı.

Moderatörlüğünü UITP Eğitim Direktörü Kaan Yıldızgöz'ün yaptığı panelde, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hüner Fethi Gündüz, Aker Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Emre Ak, ETUS Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Giyik yer aldı.

Kentlerde ve araçlarda dönüşüm

Kaan Yıldızgöz, panelin açılışında, "Karayolu taşımacılığında dönüşüm nasıl tanımlanabilir diye düşündüğümüzde; ulaşım sektörü dışında gelişen trendlerin neler olduğuna ve



sektörü nasıl bir değişime zorladığına bakmak gerekiyor. Diğer taraftan da sektörün kendi içinde hangi alanlarda dönüşüm gerçekleştirildiği üzerinde konuşmak önemli. Dünyada kentleşme sürecinde çok ciddi bir değişim var, beklentiler de değişiyor. Yolculuk alışkanlıklarında da bir dönüşüm söz konusu. İnsanların ulaşma bakış açısı da değişiyor. Tüm dünyada elektrikli ulaşım geçiş söz konusu. AB'de, 2030 yılında tüm fosil yakıtların yasaklanması hedefleniyor. Süreci hızlandıran araçlar da geliyor. Dijitalleşme ile karşı karşıyayız. Ulaşım araçların yakıtı petrol değil artık, veri. İş modellerinde ve kurumsal yapılarda bir dönüşüm söz konusu" dedi.

Metrobüs işletimini üstlendi

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hüner Fethi Gündüz, genç kaptanları kutlayarak başladığı konuşmasında, "Gürsel Turizm filosundaki 5 bini aşkın araçla personel ve okul taşımacılığı yapıyoruz. Şehirlerarasında ise Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet adıyla 200 dolayında otobüsle hizmet veriyoruz.

Gürsel International şirketimiz ile de Suudi Arabistan, Pakistan ve Rusya'da toplu taşıma ihalelerine giriyoruz. Biz kendi şirketlerimiz açısından iki tane gelecek görüyoruz. Bir tanesi kent içindeki gelişmeler. Artık İETT ve özel halk otobüsçülüğünden daha çok, garaj ihalelerine gideceğini öngörüyoruz. Kendimizi bölgesel özelleştirmelere hazırlıyoruz. İstanbul'daki toplu taşıma şekli yurtdışından örnek alınan ve özenilen bir organizasyon olarak görülüyor. Bizdeki metrobüs 42 km hızla seyahat ediyor. Diğer örneklerde hız ortalaması 22 km. Bu örnek bir ulaşım sistemi olarak görülüyor. Biz bunu ihraç etmek istiyoruz. Pakistan'ın Peşaver kentinin metrobüs ihalesini kazandık. Burada 250 hibrit otobüsle hizmet vereceğiz. Gelecekte hibrit ve elektrikli araçlar da olacak. Artık hibrit araçların ne kadar tüketimine bakacağız. Bakımı ve işletimi açısından önemli bir tecrübe süresi olacak. Elektronik dönüşümdeki önemli nokta iyi planlamadır. Ulaşımı ne kadar iyi planlarsanız esas verimlilik ve karlılık o kadar artar. Uber gibi oluşumlar sektörün

gelişimini etkiliyor. Ama o da planlama ile oluyor" dedi.

Edirne, Türkiye'ye örnek olmalı

ETUS Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Giyik de sektörün eğitilmiş kaptanlara büyük ihtiyaç duyduğunu belirtti ve ETUS hakkında bilgiler verdi: "ETUS, Edirne toplu ulaşımının yönetimini gerçekleştiren 225 ortaklı bir kooperatif. 7 kooperatifin olduğu taşımada dönüşüm süreci çok sıkıntılı geçti. Öncelikle esnafı ikna etmek çok güç oldu. Şimdi sorduğunuzda keşke beş yıl önce olsaydı diyorlar. Bu oluşumun çok önemli faydaları oldu. Ortak gelir-gider havuzumuz var. Mazot ve amortisman giderleri çok fazlaydı. 12 km'lik bir yol maliyeti vardı. Şimdi ise araçlar için bir depolama alanımız var. Araçlar eve gitmiyor. Araç arıza yaptığında yerinde tamir ediliyor. Benzinliğimizi kurduk. Bir lastik fiyatı 1150 iken 800 liraya lastik alıyoruz. Yüzde 12-13 mazot komisyonu alıyoruz. Depolamada 4 litre mazot kâr ediyoruz. Bir araç başına 216 litreye tekabül ediyor. 963 bin TL kâr oluyor. Bu dönüşümün tüm Türkiye'de olması gerekiyor. Şu anda bir araç gideri 1500 TL, ama biz 600 liraya çekmiş durumdayız. Dönüşüm gerçekten başan getiriyor. Mesafeye göre ödemeyi başlattık. Çok ciddi yolcu artışı elde ettik. Turizm otobüslerimiz de var. Turistleri gezdiriyoruz. Edirne Belediyesi'nin tüm taşıma hizmetlerini biz veriyoruz. 160 bin yolcusu olan kentte 75 bin yolcu taşıyoruz. Türkiye ortalamasında Aydın'dan sonra ikinciyiz. Yenilikten ve dönüşümden korkmamalı ve ayak uydurmalıyız."

Turizm taşımacısı da dönüşüyor

Aker ve Derya Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Emre Ak, genç kaptanlara başarılar dileyerek başladığı konuşmasında, "Derya Turizm yurtdışında, Aker Turizm yurtiçinde turist taşımacılığı hizmeti veriyor. Antalya ve İstanbul lokasyonlarımız var. Turizm taşıma sektörü bir dönüşümün içinde. Kitle

turizmden bireysel turizme geçen bir süreç var. Sektörde gerek finansal ve gerek operasyonel anlamda bir dijital dönüşüm var. Sektörde maliyet hesaplamalarının yapılması, boş koltukların, boş km'lerin verimli bir yapıya dönüşmesi

için çok ciddi bir dataya ihtiyaç var. Veriler son beş yılda önem kazandı. 2000 yılı öncesinde bilgisinin sahibi değerdik. Bugün bilgiyi paylaşan değerli" dedi. ■

Ayın Kaptanı Şoförü ödülleri



Hankook Şehirlerarası Ayın Kaptan Şoförü Ödülünü Astor Turizm'den Ömer Akdağ, Mis Amasya Tur'dan Aslan Arpa, İstanbul Seyahat Uğur Şengün aldı.



Isuzu Turizm Ayın Kaptan Şoförü Ödülünü Aleyna Turizm'den Uğur Kayabaşı, Ak Çağlayan Turizm'den Öner Töre, Dreams Tur'dan Mehmet Akduruk aldı.



Temsa Şehirçi Ayın Kaptan Şoförü Ödülünü İETT'den Ergün Tayap, Erhan Keskin ve İsrail Karaoğlu aldı.



Servis Ayın Kaptan Şoförü ödülü de Tursan'dan Barış Aydındağ, Ölmez Tur'dan Mesut Ölmez ve Gürsel Turizm'den Nurettin Can'a verildi.



Hyung-Jo Sohn'ya Teşekkür

Otobüs Kaptanlığı Bölümü öğrencilerinin gelişimi adına ve Ulaştırma Platformu'nun sektör adına gerçekleştirdiği projelere katkılarından dolayı Hankook Genel Müdürü Hyung-Jo Sohn'a teşekkür plaketi takdim edildi.



10 yılda 300 kaptan...

Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksekokulu Otobüs Kaptanlığı Bölümü 8. dönem öğrencilerine mezuniyet töreni düzenlendi, 40 öğrenciye apoletleri takıldı. 2008 yılında kurulan Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksekokulu Otobüs Kaptanlığı Bölümü, bugüne kadar 300'ü aşkın kaptan şoförü sektöre kazandırdı.

IVECO Türkiye,

X-WAY'i ve Daily Euro 6 ailesini tanıttı

İstanbul'da yapılan tanıtım toplantısında, IVECO Genel Müdürü Roberto Camatta, "Bugün sizlere iki yeni aracımızı tanıtmaktan mutluluk duyuyorum. Şehirçi ve

bölgesel inşaat, hafriyat lojistiği için müşteri ihtiyaçlarına göre tasarlanmış ve bunu yaparken de ekonomiden ödün vermeden daha iyi bir TSO'ya (Toplam Sahip Olma

Maliyeti) sahip olan bir ürün. Yanı sıra Daily Euro 6 ailesini de tanıtıyoruz. Bu ailenin en yeni üyesi üstün SCR teknolojisi ile 2020 ötesinin emisyon normlarını şimdiden sağlayan Daily Blue Power. Daily Blue Power ailesi uluslararası jüri tarafından 2018 yılının panel vanı seçildi. Bu da IVECO'nun yenilikçilik ve çevreci teknoloji anlamında geldiği noktayı gösteriyor olması açısından önemli" dedi.

IVECO, Yeni Daily Euro 6 ile çitayı daha da yükseltiyor. Yeni Daily Euro 6 bilinen güçlü şasisi, dayanıklılık ve çok yönlülük gibi özelliklerine ilaveten TSO maliyetini azaltarak, performans, konfor ve infomatik anlamında yeni özellikler ilave ediyor ve kullanıcı için mükemmel bir iş ortağı olduğunu kanıtıyor. ■



ZF Satış, Servis ve Pazarlama Ekibi: (soldan sağa) Alper Zoroğlu, Can Akkan, İlhami Şentürk, Öner Yılmaz, Selim Aydınlioğlu, Metin Ünlü, Ertuğ Özemre, Onur Aydemir, Çağatay Timur

ZF 2018'e Damgasını Vuracak

"Geleceği değişimle yakala"

ZF Services Türk, kuruluşunun 30'uncu yılında Türkiye'nin dört bir yanından gelen bayi ve servisleriyle İstanbul'da buluştu.

ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, "Son derece başarılı bir 2017 yılı geçiren şirketimiz, sizlerin de desteğiyle 2018 yılına çok iddialı bir şekilde girdi. İlk çeyrek sonuçları bir önceki yıla göre yüzde 40 büyüdü. ZF özellikle TRW markasını bünyesine katmasının ardından şansızman, aks ve amortisör gibi mekanik ekipmanların tasarımı ve üretimlerine ek olarak elektrikli

tahrik teknolojileri, otonom sürüş, akıllı güvenlik sistemleri ve telematik konularına yönelik yatırımlarını artırarak otomotiv sektöründe geleceği belirleyen markalar arasına girdi" dedi.

Firmanın geleceğin teknolojilerine yönelik vizyonunun "Vision Zero", yani sıfır karbondioksit emisyonuna sahip çevreci ve sıfır kazanın yaşandığı üstün güvenlik ekipmanları ile donatılmış araçlardan oluştuğunu aktaran Aydınlioğlu, otomotiv sektörünün önümüzdeki 10 yıl içerisinde radikal bir değişime sahne olacağını ve ancak bu değişime adapte olabilen markaların ayakta kalabileceğini belirtti.



ZF ailesi, 2017 yılı başarısını, markanın 30'uncu yılını ve uzun zamandır ilk kez bir araya gelmenin coşkusuyla Boğaz gezisi ile taçlandırdı.

Sırada Yunanistan ve Bulgaristan var

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin 44'üncü geleneksel iftar yemeği, çok geniş bir katılımı gerçeğe dönüştürdü. Renault Trucks'ın sponsor olduğu iftar yemeğinde IRU Yılın Sürücüsü ödülleri ve Tepe Yöneticileri Ödülleri verildi.

UND Başkanı Çetin Nuhoglu, son beş yıldır Türkiye'nin birçok sorun yaşadığına dikkat çekerek, "Erken seçimle birlikte, önümüzdeki 5 yıl gündemi sadece ekonomi olacak. Bu da herkesin daha güzel şeyler yapması demektir" dedi.

Hizmet İhracatçıları Birliği

UND üyeleri ile mutlu olduğu bir haberi de paylaşmak istediğini belirten Çetin Nuhoglu, "Uzun yıllardır uğraştığımız Türkiye İhracatçıları Meclisi altında, Hizmet

İhracatçıları Birliği nihayet kuruldu. 500 büyük hizmet ihracatçısının içinde 200 tanesi lojistik sektöründen. 200 hizmet ihracatçısının içinde 60 da nakliyeciyi arkadaşım var. Artık ihtiyacımız olan destekler açısından çok daha yakın, çok daha beraber çalışabileceğimiz bir ortam oluştu. Bu gelişme beni çok mutlu etti. 2017 yılında, turizm sektörünün 23 milyar dolarlık hizmet ihracat geliri varken lojistik hizmette 14 milyar dolarlık ihracat var. Turizmde sonra bu ülkeye en fazla döviz getiren sektör lojistik. Hedefimiz 2023 yılında bu rakamı 60 milyar dolara çıkartmaktır. Bu konuda Türkiye'nin çok ciddi bir şansı var. Türkiye'nin yaptığı çalışmaları lojistik olarak stratejik olarak sahip olduğu avantajlar doğal olarak zaten bunu sunuyor" dedi.

400 Euro ödemeyeceğiz

Yıllardır Türkiye'nin ihracatının önündeki engelleri kaldırabilmek için mücadele



verdiklerini söyleyen Nuhoglu, "Gümrük Birliği'nin kaldırılması malların serbestçe Avrupa'ya taşınması bize çok önemli bir avantaj sağladı. Türkiye'den alınan bir malın Almanya'ya İngiltere'ye taşınmasında bir Alman, Fransız veya Bulgar durumundayım. Onun ne hakkı varsa, benim de aynı hakkım var. Ama gelin görün ki, uygulamada enteresan bir şekilde karşımıza çıktılar. Kotalarda, geçiş paralarını dayattılar. Ben, rekabette, komşu ülkelerde 1000 Euro dezavantajlı olarak başlıyorum. Bunun haksız olduğunu defalarca anlattık ve konuştuk.

Macaristan'ın yaklaşık 400 Euro aldığı geçiş parasını iki arkadaşımız mahkemeye verdi. UND olarak her desteği sağladık. Sonuçta bu davayı kazandık. Avrupa Adalet Divanı, geçiş parasının suç olduğuna karar verdi. 2018 Şubat ayında bu geçiş parası kalktı. Hemen ertesinde, 186 Euro Euro ödediğimiz Romanya'da da aynı sonuca ulaştık. Şimdi sırada Bulgaristan ve Yunanistan kaldı. Birine 100 Euro birine 86 Euro ödüyüz. Ocak'ta çıktık. Sene içinde bu da netleşecektir" dedi. ■

Uzun hukuk mücadeleleri sonucunda Macaristan'ın aldığı 400 Euro'luk geçiş ücreti kaldırıldı. Bu senelik 10 milyon Euro'luk katkı sağladı. Ardından Romanya'nın 186

Euro'luk ücreti kaldırıldı. Şimdi 100 Euro ödediğimiz Bulgaristan ve 86 Euro ödediğimiz Yunanistan'ın geçiş paralarını kaldırmak var.



IRU Onur Nişanı kazanan TIR sürücüler

Ekol Lojistik: Reşit Can, Taner Toprak, Nihat Pehlivanoglu, Nedim Taşkın, **Erhanlar Lojistik:** Yaşar Akgün, **Gökbil Lojistik:** Duran Yalçınkaya, **Gökbora Lojistik:** Cemal Bodur, Rahim Öztürk, Halil İbrahim Tezcan, **Göksu Lojistik:** Erdiç Mutlu, **Gülsen Lojistik:** Fevzi Gül, **Hitit Global Lojistik:** Şemsettin Tunçay, **Koşaroglu Lojistik:** Ahmet Küçükuzun, **Logitrans Lojistik:** Sergen Garip, **Mars Lojistik:** Fevzi Yavuz, Mehmet Erdil, İhsan Üçüncü, Cevat Mutlu, Ercan Uzun, **Barsan Lojistik:** Fedai Danacı, **Transer Lojistik:** Mehmet Akça, Cengiz Baş, **Ulustrans Lojistik:** Yaşar Bedir, **UPI Frigo Lojistik:** Mahmut Elekçi, **UPI Trans Lojistik:** Ahmet Karakaş, **VIP Lojistik:** İsa Baş, **Metin Akdurak Lojistik:** Mustafa Yorulmaz, **Omsan Lojistik:** Adil Güray, **Seray Lojistik:** Oktay Akar, **Sertrans Lojistik:** Coşkun Atalay, **Trans 14:** Ahmet Ünal, Sefer Kalaycıoğlu.



Yılın TIR Sürücüsü Barsan Lojistik'ten

IRU ve UND tarafından organize edilen yarışmada **Barsan Global Lojistik**'ten Zeki İşbilir, "Yılın Sürücüsü" seçildi. İşbilir'e 2 bin 500 TL ödül verildi.



IRU Tepe Yöneticileri Özel Ödülü

Karayolu Taşımacılığı Birliği (IRU) Tepe Yöneticileri ödül töreni düzenlendi. Özel ödül alan tepe yöneticileri... **Şahin Nakliyat:** Memik Hilmi Taner, **VIP Lojistik:** Vedat Tutu, **Metin Akdurak AŞ:** Metin Akdurak, **Adria Uluslararası Nakliye:** Mahiye Şamdanacı, **Natrans Lojistik:** Habib Kilercik

Tepe Yöneticileri:

İmsan Tarım: Kerem İmrak, **Bahar Uluslararası Nakliye:** Mehmet Beşir Aslan, **Erhanlar Lojistik:** Sultan Turan, **Ramko Uluslararası Nakliye:** Şahap Ramazan, **Erhanlar Uluslararası Nakliye:** Ayhan Turan, **Akrans Lojistik:** Ferhat Aktog, **Trans Nakliye:** Ali Karakuzulu, **Üçgen Lojistik:** Atilla Arsal



MAN TGS

DAYANIKLILIĞI İLE EN ZORLU KOŞULLARDA DAHI SİZİ YARI YOLDA BIRAKMAZ!

EURO 6



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.
Esenboğa Havalimanı Yolu 22. Km 06750 Akyurt/ANKARA
Tel: 0312 556 10 00 Faks: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.



ERG İnşaat 100 milyon TL yatırımla 200 MAN çekici aldı

İnşaat sektörünün önemli altyapı şirketlerinden ERG İnşaat, yaklaşık 100 milyon liralık araç yatırımında MAN kamyon ve çekicilerini tercih etti. 46 yıllık köklü geçmişi ile havalimanları, barajlar, santraller ve otoyollar gibi birçok büyük altyapı projesine başarıyla imza atan ERG İnşaat, satın aldığı MAN kamyon ve çekicilerinden oluşan 200 araçlık yeni filosunu Ankara-Niğde Otoyolu projesinde kullanacak.

ERG İnşaat'ın, 150 adet MAN TGS 41.420 BB damper, 30 adet MAN TGS 18.420 LS çekici, 20 adet TGS 33.500 BB çift çeker çekiciyi kapsayan yatırımını, araçlar için bakım paketleri, uzatılmış garanti, teknik ve PROFIdrive eğitimlerini de kapsıyor. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Bölge Satış Koordinatörü **Doğucan Suyanı**'nın gerçekleştirdiği teslimatta, ERG İnşaat Genel Müdürü **Kaya Gürsoy** ile şirket kurucularından ve onursal Genel Müdür **Gündoğan Gültekin** de yer aldı.



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, MAN araçların, ileri teknoloji, yüksek kalite ve dayanıklılıktan, konfor, yakıt tasarrufu, ekonomik işletme maliyetlerine kadar sunduğu birçok avantajla, işletmecisini ve kullanıcılarını düşünen bir marka olduğunu söyleyerek, "Bu nedenle biz tüm MAN müşterilerini 'yaşam boyu iş ortağımız' olarak kabul ediyoruz" dedi.

Bu dev satın almaya katkı sağlayan Şensan Genel Müdürü **Tayfun Kazazoglu** da, MAN araçlarının bilinen üstün niteliklerini sayarak MAN araçlarının satın alanda da, satanda da, işletende de memnuniyet yarattığını vurguladı. ■

