

Auf Wiedersehen Wolf-Dieter Kurz, Willkommen Christian Rainer Genes



Wolf-Dieter Kurz

Rainer Christian Genes

Mercedes-Benz Türk AŞ Direktörler Kurulu Başkanlığı Rainer Christian Genes'e devreden Wolf-Dieter Kurz, 12 Mart 2013'te iş dünyasından yakın çevresine The Ritz-Carlton'da bir kokteyle veda ederken, Genes'i de iş dünyasına ve basın mensuplarına tanıştırdı. ■ 12'de

Borusan Lojistik, ETA adlı yeni bir iş modeli geliştirdi Kamyonculara yeni iş fırsatı

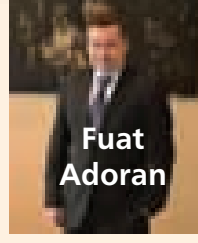


Sistem sayesinde, KOBİ'lere yüklerini taşıyacak güvenilir, sigortalı, maliyet avantajı yaratan, 7x24 izlenebilen nakliye hizmeti sağlanırken, kamyoncu esnafına iş sürekliliği, maliyet avantajı ve verimlilik kazandırılıyor. ■ 8'de

Güneydoğu Asya ve Ortadoğu pazarına da yönelecek.

Ceva Lojistik, rotayı yeni pazarlara çevirdi

Türkiye ve Çin'de iddialıyız. Gözümüzü Uzakdoğu, ABD, Almanya ve İtalya'ya çevirdik. ■ 10'da



Fuat Adoran

İstanbul Otobüs A.Ş.'nin 350 otobüs ihalesi 26-27 Mart'ta

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin şirketi İstanbul Otobüs İşletmeleri Ticaret A.Ş.'nin dördüncü otobüs ihalesi, 26 - 27 Mart tarihlerinde gerçekleştirilecek. İhale ile İstanbul'un 3 bölgesinde, daha önce ihalesini yapılmış olan 600 otobüse ek olarak, 350 yeni otobüs İstanbul Otobüs İşletmeleri A.Ş. filosuna katılıyor. İhale, İGDAŞ ihale salonunda; Anadolu Bölgesi 149 otobüs için 26 Mart 2013 saat 14:00'de, İstanbul Bölgesi 80 otobüs için 27 Mart 2013 saat 10:00'da ve Beyoğlu Bölgesi 121 otobüs için saat 14.00'te yapılacak. ■ 3'te



2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE
Mercedes-Benz'ten 2. El Otobüsler ve Hizmetler

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 79 • 18 - 24 Mart 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Yabancı bir ülkede taşımacılıkla ilgili hizmet verme zincirine yeni ve güçlü bir halka eklendi

ULUSOY TACİKİSTAN'DA

● Ulusoy Holding, yerli yatırımcılarla işbirliğiyle Tacikistan'da otobüsle uluslararası ve şehirlerarası yolcu taşımacılığı ile Duşanbe'de otobüs ve otomobille kentçi yolcu taşımacılığı yapıyor.

● Tacikistan Cumhurbaşkanı, Türkiye Büyükelçisi ve Duşanbe Belediyesi desteğiyle gerçekleştirilen yatırımlar arasında Duşanbe'ye modern bir otobüs terminali kazandırıldı.

Ulusoy Holding, Tacikistan'da yerli girişimcilerle işbirliğiyle önemli yatırımlara imza attı. Bu yatırımların hizmete açılış törenlerine katıldık ve okuyucularımıza aktarmak üzere ülkemizin bu başarısını yerinde izledik.

✓ Teklif Tacikistan'dan

Konuya ilişkin Tacikistan teklifi, kalite ve deneyimi gözetilerek Ulusoy Holding'e yapıldı. Ulusoy Holding ve Tacikistan'daki CJSC Holding yönetimi, Asian Express şirketini kurarak işbirliğine gitti. Ülkenin ulaşım durumu, ihtiyaç ve imkanları dikkate alınarak yatırım kararı verildi. Ulusoy-Varan Turizm Genel Müdürü İmran Okumuş'un gayretleriyle sürdürülen faaliyetlerde 12 milyon dolar yatırım yapıldı ve 600 kişilik istihdam sağlandı.

✓ Taşıma işleri

Tacikistan'da otobüsle kentçi, şehirlerarası ve uluslararası tarifeli yolcu taşımacılığı yanı sıra turizm taşımacılığı da yapılacak. 50 otobüsle başlayan Duşanbe kentçi taşımacılığında zamanla 400'e, 40 adetlik uzak mesafe otobüs filosu da zamanla 100'e çıkacak. 60 otomobille başlatılan taksi taşımacılığında da 100 otomobillik filoya ulaşılacak.

✓ Duşanbe Terminali

Rus döneminden kalma eski bir binanın restorasyonu ile 35 bin metrekarelik yeni bir terminal yaratıldı. Terminale modern bir işletmecilik getirildi. Buradaki 56 dükkanın 7'si Türklere ait. Açılışa katılan Büyükelçimiz Mehmet Munis Dirik, bu zor coğrafyada Ulusoy gibi güçlü ve deneyimli bir firmanın hizmet vermesinden memnuniyetlerini belirtti. Yeni otobüs hatları ve yeni faaliyetlerle yatırımların sürmesi planlanıyor. ■ 7'de



ÖZEL HABER

Erkan YILMAZ / DÜŞANBE

Haluk Ulusoy Mehmet Munis Dirik Babak Zanjani İmran Okumuş

OSD Genel Kurulu yapıldı: 2013 hamle yılı



11'de

Ford Otosan imalatçıların ödüllendirdi



Ford Otosan; Ford'un ticari araç üretim üssü haline gelmesinde, dünya pazarında büyük başarı elde etmesinde ve Türkiye'nin en çok satan markasının üretiminde önemli katkıları olan imalatçıların ödüllendirdi. Sayfa 9

İzmir kentçi otobüs filosuna 70 Temsa Avenue katıldı



İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü'nün satın aldığı 300 solo Avenue'nin 70 adetlik partisi düzenlenen törenle teslim edildi. Törende, Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, Başkan Aziz Kocaoğlu'na bir otobüs maketi sundu. ■ Sayfa 5'te

Tehlikeli yük taşıma kap ve ambalajlarını TSE test edecek ■ Sayfa 9'da

Dr. Zeki Dönmez

Trafik Kanunu değişsin ama nasıl? ■ 7'de

Prof. Dr. Mustafa İlçalı

Türkiye'nin Coğrafi Önemi ve Kalkınma Ajansları-4 ■ 2'de

Mustafa Yıldırım

Sigortada yenilikler sorun yaratıyor! ■ 5'te

Salim Altunhan

Hakkı isyan... ■ 4'te

Kırmızı Beyaz Turizm sahibi Bülent Doğmuş: İstanbul'da plaka tahdidi uygulanırsa firmamı kapatırım ■ 4'te

Dünya ekonomisindeki gelişmelerle ulaşım sistemi arasındaki etkileşim yanında, ulaşımdaki gelişmelerin dünya ekonomisine ve doğrudan ayrı ayrı ekonomiler üzerine yaptığı dolaysız etkilerin de önemi tarihin eski çağlarından bu yana bilinen bir olgudur. Tekerleğin, daha sonra yelkenli gemilerin ve onları izleyerek buharlı gemilerin coğrafi keşiflere ve sanayi devriminin ivme kazanmasına yaptığı etkiler, daha sonra da tren, otomobil ve uçağın ülkelerin hem iktisadi, hem toplumsal yapılanmalarına etkileri dünya ekonomisinin gelişme çizgisi içinde önemli dönüm noktalarını oluşturmuşlardır.

Günümüzde de ulaşım sistemi, hem salt ulaşım teknolojisindeki hem de elektronik ve bilişim teknolojisindeki çok hızlı gelişmelerin etkisiyle, ciddi yapısal değişikliklerin eşliğinde bulunmaktadır. Bu değişikliklerin dünya ekonomisindeki/küreselleşme sürecindeki gelişmelerden soyutlanarak çözümlenmesi olanak dışı olsa da, ulaştırmanın genel olarak ekonomilerin gelişmesine etkilerinin ilk-elde incelenmesinde yarar vardır.

Türkiye'nin yeri...

Yukarıda ana çizgileri ile ortaya konulan dünya ticaret ve ulaşım modeli içinde Türkiye'nin yeri nedir? Türkiye, hem coğrafi-stratejik konumu, hem de yeni-beliren pazarlardan biri olarak dünya ekonomisinin gelişme çizgisi içindeki yeri bakımından doğru ulaşım politikalarını nasıl belirlemeli ve bunu ne tür bir kurumsal çerçevede yapmaya kalkışmalıdır?

Türkiye, böyle bir çerçevede, dünya haritası üzerindeki hem coğrafi, hem de uluslararası konumu bakımından, kendi elini güçlendirmek zorunda olan bir ülkedir. Bunun anlamı, Türkiye'nin, ulaşım kesimini, çağdaş ulaşım sistemi anlayışı olan bütünlük karakterli bir sistem olarak planlaması ve yeniden örgütlemesi gerektiğidir. Bunu da, ancak, ulaşım araştırması alanında ciddi adımlar atarak yapabilecektir. Doğru politikaların seçimi ve yaratılması, ancak araştırma temelli olduklarında mümkündür. Türkiye, bölge için olmazsa olmaz özellikler taşıyan bu işin yapılmasında

Türkiye'nin Coğrafi Önemi ve Kalkınma Ajansları-4

öncü rol üstlenebilecek bir konumda olduğu gibi, bunu üstlenmemesi durumunda da, bir daha geri kazanılması çok zor olan bir kayıpla karşılaşmak durumunda olacaktır. Bir başka deyişle, Türkiye hem kendi ulaşım kesimini planlayıp örgütlemeli, hem de bunu, bölgenin artacak ulaşım gereksinimlerinin karşılanmasında öncü rol üstlenecek bir anlayış içinde yapması gerektiğinin anlayışında olmalıdır.

Türkiye'nin, bütün bunlarla birlikte ve bunlara ek olarak, hem küreselleşme süreci içindeki yerini sağlamak hem de AB ile olan ilişkileri bağlamında elini güçlendirmek için izlemesi gereken politikalar ve alması gereken önlemler vardır. Bunların da gelip dayandığı nokta, araştırma ve bunun kurumsal altyapısı ve ulaşım kesiminin bu doğrultuda yeniden örgütlenmesidir. Gerçekten bu, AB ile olan ilişkilerimiz çerçevesinde değerlendirildiğinde (AB'ye tam üye olsak da, olmasak da), kaçınılmaz olan bir zorunluluktur. Çünkü, AB, kendi Ortak Ulaştırma Politikası çerçevesinde araştırmayı bir numaralı öncelik olarak belirlemiştir ve atılan bütün adımlar bunun somut göstergeleridir.

Ana temel ulaşım

Ulaşım; tarih boyunca sosyal-ekonomik-teknik-politik birçok sürecin hem sebebi ve hem de sonucu olarak etkin bir parçası olagelmıştır. İnsanlar modern dönemlere gelene kadarda mevcut teknik imkanlar dahilinde geniş coğrafyalar boyunca hareketlilik halinde olmuşlardır. Mühendislik; kimi zaman askeri kimi zaman siyasi kimi zaman ekonomik sebeplerle kimi zamanda bütün bunların kombinasyonu olarak sürekli bir şekilde gelişmiştir. Mühendisliğin en önemli



PROF. DR. MUSTAFA İLICALI
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

ayaklarından birisi olan ulaşım; modern dönemin itici güçlerinden biri olmuştur. Zira coğrafi keşiflerde denizyolları, endüstri devriminde buharlıın icadı birer dönüm noktası olarak ön plana çıkmıştır. Barışta ve savaşta; ulaşım hareket kabiliyetinin sınırlarını belirlemiştir.

Entegrasyon politikaları

Günümüzde dünyasında; entegrasyon politikalarının zaman zaman önceleniyor olması ulaşımın merkezi konumunu daha da güçlendirmektedir. Bu anlamda; ekonomik gelişmenin ve ulaşım sisteminin karşılıklı kopmaz bir ilişki içerisinde olduğunu görmekteyiz. Ülkemizin 2023 vizyonunda ortaya koyduğu hedeflerden olan 'en büyük 10 ekonomi arasında girme' hedefi sorunlarını çözmüş ve yüksek kapasiteli çalışan bir ulaşım sisteminden bağımsız düşünülemez. Konumu itibarıyla hemen her gün uluslararası politikada bir 'kavşak noktası' olarak tanımlanan ülkemizin, bu jeostratejisini işlevselleştirmesinin yolu 'üst düzey hizmet parametrelerine sahip' bir yük ve yolcu taşımacılığını gerçekleştirmekten geçer.

İnsan odaklı bakış açısı

Ülkemizin gerçek anlamda kalkınmasının yolu insan odaklı yaklaşımlarla gerçekleştirilebilecektir. Ancak hizmeti önceleyen bir bakış açısı ile sadece nicel olmayan aynı zamanda da nitel olan bir büyümeden bahsedilebilecektir. Ulaşım da 'rant odaklı' bakış açısı yerine 'hizmet odaklı' bakış açısının yerleştirilmesi zorunludur. Bu bağlamda; yerleştirilecek olan anlayışın teknik-ekonomik ve sosyal ayakları bulunmaktadır. Bütün bu temeller; Batı'da son otuz yılda üzerine düşülen bir kavramsallaştırma olan 'sürdürülebilir

kalkınma' paralelinde olmalıdır. Bu kavrama bakıldığında ekonomik-sosyal ve çevresel fazları olduğu görülmektedir. Sürdürülebilirlik gündemi; sınırsız tüketim kültürü ve doğayı haddinden fazla yorma trendine karşı zorunlu kaçış istasyonu olarak ön plana çıkmıştır. Bu kavramsallaştırmanın temelinde 'ölçsüz, sınırsız, kazanç odaklı bir kalkınmanın toptan çöküş olarak neticelenmesinin kaçınılmaz olduğunun görülmesi' yatmaktadır. Dolayısıyla; ulaşım sistemimizde yerleştirilmesi öngörülen bakış açısının sürdürülebilirlik paralelinde ana başlıklarına baktığımızda sosyal fazda 'tüketim kültürünün doğru yöne kanalizasyonu', ekonomik fazda 'adil paylaşım' bulunmaktadır. Teknik fazda ise; dünyadaki eğilimlerin ve trendlerin yakından analiz edilmesi çerçevesinde; hem şehirci ve hem de şehirlerarası ulaşımında 'dengeli modal dağılım, modlaları entegrasyon, alternatif ve yenilenebilir enerji kaynaklarından azami ölçüde faydalanılması, ulaşım-planlama esgüdümüllüğü' gibi konular yer almaktadır. Bütün bu önerilerin birleşiminde ise 'akademi-piyasa entegrasyonu' stratejik ve hayati bir role sahiptir.

Sürdürülebilirlik

İnsan odaklı, dengeli modal dağılımı gözetilen ve fosil yakıtlardan başka alternatifler sunan sürdürülebilir bir ulaşım modu olarak 'demiryolu' öne çıkmakta olup dünyadaki trendde bu yöne evrilmektedir. Ülkemizde; modal dağılıma baktığımızda halen karayolunun hem yolcu hem de yükte tartışmasız ve dengesiz bir ağırlığa sahip olduğu görülecektir. Karayollarımızda son yıllarda yapılan nispi ve kayda değer iyileştirmelere karşın, 'trafik güvenliği' adına henüz yapılması gereken birçok şey olmakla beraber, karayolunun bu dengesiz payının hem şehirci ve hem de şehirlerarası ulaşımında demiryolu ve denizyoluna kademeli ve entegre bir şekilde aktarılması dahi başlı başına çok önemli bir eylem olacaktır. Konuyu sürdürüleceğiz. Hepiniz; sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

Gaziantep Belediye otobüs şoförleri eğitimden geçti

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanlığı tarafından toplu taşıma araç şoförlerine yönelik, "Davranış Eğitim ve İletişim ile Şoför Tanıtım Kartı" konularında eğitim semineri düzenlendi. Büyükşehir Belediyesi İnsan Kaynakları Eğitim Şube Müdürü Mahir Çengel tarafından verilen eğitime, Gaziantep'te şehir içi toplu taşımada görev alan yaklaşık 250 şoför katıldı. Sunum eşliğinde verilen eğitime teorik çalışmalarla şoförlerin yaşadığı sorunlar ele alınırken, bu sorunların çözümü konusunda şoförlere uygulamalı eğitimler de verildi. Eğitimin ikinci bölümünde toplu taşıma şoförlerine Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanlığı Ulaşım Şube Müdürü Mehmet Taş tarafından, "Şoför Tanıtım Kartı" uygulaması ile ilgili bilgiler verildi. Yeni uygulamaya göre sürücüler tanıtım kartı olmadan araç kullanamayacak. Belirlenen ceza puanını dolduranlar ise belirli bir süre toplu taşıma aracı kullanamayacak. ■



DÜNYANIN TERCİHİ! TÜRKİYE'NİN GURURU!



www.isuzu.com.tr facebook.com/isuzuturkiye twitter.com/isuzuturkiye



**Isuzu, 9 yıldır küçük otobüste ihracat lideri.
Bu gurur hepimizin!**

Isuzu Çağrı Merkezi : 444 4 152
444 4 479

ISUZU
GÜÇ YÜREKTEN GELİR

Manisa'nın UKM binası açılışa hazır

Manisa Belediyesi tarafından kısa sürede tamamlanarak hizmete giren Ulaşım Koordinasyon Merkezi açılışa hazırlanıyor

Belediye Başkanı Cengiz Ergün, Başkan Yardımcısı Tamer Çipiloğlu ile birlikte Manisa Belediyesi Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü'ne



hizmet veren, aynı zamanda şehir içi ulaşımın kontrol edildiği Ulaşım Koordinasyon Merkezi'nde (UKM) inceleme yaptı. Başkan Yardımcısı Mümin Deniz ve şehir içi ulaşımın denetimini sağlayan personelden araçların güzergâhı, yoğunluğu ve ulaşım süreleri ile ilgili bilgi alan Başkan Ergün, şehir içi ulaşımında yoğunluğun azaltılması amacıyla hatlara takviye düşündüklerini söyledi.

Başkan Ergün, "Ulaşım Müdürlüğümüz daha önce kullandıkları bina küçük olduğu için sıkıntı yaşıyordu. Burasıyla birlikte müdürlüğümüz çalışmalarını daha rahat bir şekilde yürütebilecek. Müdürlüğümüzün işlerini rahat bir ortamda yürütmesi, halkımıza da dolaylı yoldan yansıtacak" dedi.

Şehir içi ulaşımı sağlayan minibüslerin daha önce dağınık bekleme yaptığını ve bunun görüntü kirliliği ile birlikte denetimi de zorlaştırdığını ifade eden Ergün, "Ulaşım Koordinasyon Merkezi yanında, Hayvan Borsası önü ve Orta Ölçekli Sanayi Sitesi içerisinde yapılan araç depolama alanları ile birlikte minibüslerimiz buradan hareket ediyorlar. Bu hizmetimizle birlikte dağınık bir görüntü içerisinde olan minibüs durakları, hem bir noktada toplandı, hem de denetimler daha rahat hale geldi" diye konuştu

Ergün, Ulaşım Koordinasyon Merkezi'nde yaptığı incelemeler sırasında bazı hatlarda yoğunluk olduğu ile ilgili kendisine bilgiler geldiğini belirterek, "Halkımız şehir içi taşımacılıkta yaptığımız dönüşümden oldukça memnun. Ancak bazı hatlarda sefer sayıları artırılmasına rağmen hala yoğunluk olduğu ile ilgili bilgiler alıyoruz. Bu konuyla ilgili çalışma yürütüyoruz. Manisa Belediyesi olarak hatlara takviye seferler koyabiliriz" dedi. ■



Turizm sektörüne altın çilek!

Hastalya'dan Dalaman'a servis noktası

Mercedes-Benz Türk Bayisi Hastalya, turizm sektörünün önemli merkezi Dalaman'a 3 milyon Euro tutarında yatırımla servis noktası oluşturuyor. Dalaman hizmet noktasında otomobil ve hafif ticari araç satışının yanı sıra tüm ürünlere yönelik satış sonrası hizmetler sunulacak.

Mercedes-Benz Türk'ün başarılı bayilerinden Hastalya'nın Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tüzün, Mayıs ayında temelini atılması planlanan yeni servis noktası ile bilgileri Taşıma Dünyası ile paylaştı.

3 milyon Euro yatırım, 40 yeni istihdam

Dalaman'a özellikle müşterilerinden gelen yoğun taleple servis noktası oluşturma kararı verdiklerini belirten Mehmet Ali Tüzün, "Dalaman hem havaalanı hem de Muğla, Denizli ve Antalya'ya 200 km uzaklıkta olması nedeniyle önemli bir merkez. Bu noktada bir servis oluşturma kararı alarak Dalaman Havaalanı'nın ana kavşağında ve otobüs garajının tam karşısında 4 bin m2.si kapalı, toplam 7192 m2.lik alan üzerine servis noktamızı oluşturacağız. Mayıs ayında temel atmayı Ağustos veya Eylül ayında da hizmete sunmayı planlıyoruz. 3 milyon Euro tutarında yatırım yapılacak ve yaklaşık 40 kişi istihdam edilecek" diye konuştu.



Mehmet Ali Tüzün

60 Turismo, 750 HTA satış hedefi

2013 yılının ilk aylarının geçen yıla aynı seviyede gittiğini belirten Tüzün, "Servislerimiz ve satışlarımızda hareketlilik devam ediyor. Bu yıl Antalya merkezimiz ile 60 adet Turismo, 750 adet HTA satış hedefliyoruz" dedi. ■

Tırsan ile bayiliği görüşüyoruz

Hastalya Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tüzün, yeni hizmet noktası yatırımının yanı sıra treyler bayiliği konusunda da çalışmalar sürdürdüklerini açıkladı: "Tırsan ile görüşmelerimiz sürüyor. Nihayete erdiğinde bütün lokasyonlarımız Tırsan bayiliğini almış olacak." ■

UITP çalışmaları:

Taksi Çalışma Grubu Dubai'de toplandı

Dünya genelinden taksi idareleri, işletmecileri, endüstri kuruluşları ve akademisyenler 6-7 Mart'ta Dubai Dünya Ticaret Merkezinde düzenlenen UITP Taksi Çalışma Grubu toplantısına katıldı. Türkiye'den İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odası ve Tetaş Elektronik'in katıldığı toplantıda taksi taşımacılığı alanında son gelişmeler görüldü. Dünyanın çeşitli ülkelerinde taksi işletmeciliği gerçekleştiren CARS Taxi'nin ev sahipliğini üstlendiği toplantıda Dubai Taxi şirketinin çağrı ve kontrol merkezine, bakım atölyesi ve eğitim merkezine teknik gezi düzenlendi. UITP Taksi Çalışma Grubu Başkanı Abdülaziz Malik ve CARS Taksi Grup Direktörü Ahmed Al Ghurair tarafından açılışı gerçekleştirilen toplantıda taksi araç özellikleri, taksi ücret yönetimi ve taksi istatistikleri alt çalışma gruplarının raporları sunuldu. Taksi taşımacılığının yasal yapısı, taksilerde verimlilik, sürücü eğitimleri,

teknoloji kullanımı ise diğer sunumların başlıklarını oluşturdu. Dünya genelinde farklı kentlerde taksi taşımacılığı alanında trendlerin tartışıldığı bir yuvarlak masa toplantısı da düzenlendi.

Aynı UITP'nin taksi taşımacılığı alanındaki global faaliyetlerinden de sorumlu olan UITP Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ulaşım Mükemmeliyet Merkezi Projeler Direktörü Kaan Yıldızgöz, taksi taşımacılığının kentçi ulaşımındaki önemini vurgulayarak, "Taksi taşımacılığı, toplu taşımacılığın sunamadığı kapıdan kapıya ulaşım imkânını sunuyor. UITP'nin ortaya koyduğu toplu taşımacılık x 2 stratejisinin başarılması için taksi taşımacılığının oynayacağı rol çok önemli" dedi.

Taksi çalışma grubunun bir sonraki toplantısı Ekim ayında Singapur'da düzenlenecek. ■



Bazı Kabataş-Bursa seferleri Kadıköy'e de uğrayacak

IDOBÜS Anadolu Yakası'nda

İstanbul'un deniz ulaşımına yatırımlarını sürdüren İDO, Anadolu yakasının da hızla gelişmesi ile artan talepler doğrultusunda İDOBÜS hattına Kadıköy'ü de ekliyor.

1 Nisan'dan itibaren Kabataş-Bursa hattında; Pazartesi ve Perşembe günleri arasında karşılıklı 16, Cuma ve Pazar günleri arasında karşılıklı 18 sefer olarak gerçekleştirilecek İDOBÜS seferleri, her gün karşılıklı 6 sefer olarak Kadıköy'e de uğramaya başlıyor. Bursa kalkışlı seferler her gün 09:30, 13:30

ve 19:00 saatlerinde Kadıköy'e, Kabataş kalkışlı seferler ise; Salı ve Perşembe günleri arasında 09:20, 12:35 ve 19:35 saatlerinde, Cuma ve Pazartesi günleri arasında ise 07:20, 09:20, 12:35 ve 19:35 saatlerinde Kadıköy uğramalı olarak gerçekleştirilecek.

Kabataş'tan 20 dk. sonra Kadıköy'e uğrayarak gerçekleştirilecek Kabataş - Kadıköy / Bursa seferleri Kabataş'tan Bursa'ya 2 saat, Kadıköy'den Bursa'ya 1 saat 40 dakika sürecek. Nisan ayına ait seferlerde geçerli olacak 1 ve 3 TL'lik 15 bin koltuk satışa sunuldu. ■

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Trafikte sorumluluk bilinci için

6'ncı paydaşlar toplantısı Ankara'da yapıldı

Trafikte Sorumluluk Hareketi'nin 6'ncı paydaş toplantısı, trafik güvenliği için çalışma yapan resmi ve özel kurumların katılımıyla gerçekleşti.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, Jandarma Genel Komutanlığı, Ankara ve İstanbul

Büyükşehir Belediyeleri, Erzincan Üniversitesi, Gazi Üniversitesi, Hacettepe Üniversitesi, ODTÜ, Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu, BP Türkiye, Michelin, Brissa, Türk Pirelli, Goodyear, TOFAŞ, Benchmark, TÜVTÜRK temsilcileri, fikir alışverişinde bulunarak trafik güvenliği alanında yürüttükleri çalışmalardan elde ettikleri deneyimlerini paylaştı.

UDH Bakanlığı'nın koordinasyonunda hayata geçirilen ve bu yıl 3'üncü yılına giren Trafikte Sorumluluk Hareketi, devlet kuruluşları, üniversiteler, sivil toplum örgütleri ve iş dünyasını buluşturmaya devam ediyor.

"Trafikte her an, sorumlu davran" sloganıyla, trafik sorununa dikkat çekmek ve bu konuda ilgili tüm kişi, kurum ve kuruluşları sorumluluğa davet eden hareket kapsamında çoklu paydaş katılımı yaklaşımıyla gerçekleşen 'Paydaş Toplantıları'nın 6'ncüsü Ankara'da düzenlendi.

Toplantıda, Trafikte Sorumluluk Hareketi'nin çalışmaları değerlendirildi ve gelecek projeleri tartışıldı. ■



Ford'la Şampiyonlar Ligi final maçına

Ford sahibi olmak isteyenler, Mart ayı kampanyasıyla bineceği araçlara 18 ay sıfır faizli 18 bin TL'lik krediyle, Transit Custom ve Tourneo Custom'a ise 24 ay sıfır faizli 30 bin TL kredi kullanarak sahip oluyor. Türkiye genelindeki Ford bayilerinde test sürüşüne katılanlar arasında yapılacak çekilişin 3 talihlisi 26 Mayıs günü Londra'da oynanacak Şampiyonlar Ligi final maçını, 3 talihli de UEFA Şampiyonlar Ligi final maçını izleme şansı elde edecek. ■

Uşak'ta engellilere kolaylık

Artık her otobüs engellilerin kolayca bineceği donatılarla donatılacak. Belediye Başkanı Ali Erdoğan, "Kentimiz için millet olan karthi sistemde yeni otobüslerde de engelli vatandaşlarımızın hayatlarını kolaylaştıracak işlere imza atıldı." Erdoğan, engellilerin otobüs ücretlerinde de avantajlara sahip olacağını açıkladı. ■

İstanbul, Uluslararası Ulaşım Çalıştayı'na ev sahipliği yaptı



İstanbul Büyükşehir Belediyesi, "İstanbul Uluslararası Finans Merkezi" (İFM) projesi kapsamında düzenlediği çalıştayda uluslararası ulaşım uzmanlarını İstanbul'da bir araya getirdi.

"Ulaşım Yatırımlarının Finansmanı" konulu çalıştaya İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Genel Sekreter Yardımcısı İbrahim Kapaklıkaya, Raylı Sistem Daire Başkanı Dursun Balcıoğlu, Etüd ve Projeler Daire Başkanı Atilla Alkan, Mali Hizmetler Daire Başkanı Kenan Kırtıl ile Hazine Müsteşarlığı, Kalkınma Bakanlığı, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, ülkemizde faaliyet gösteren yerli ve yabancı finansman ve altyapı geliştirici kuruluşları katıldı. Londra, New York ve Tokyo'nun ulaşım ile ilgili kurumlarından uzman kişilerin de katılımıyla gerçekleştirilen çalıştayın açılış konuşmasını, İBB Basın Yayın ve Halkla İlişkiler Daire Başkanı Hülya Kaya yaptı. ■

İstanbul'a

350

yeni OTOBÜS

İhale tarihleri
26-27 MART

KAMUOYUNA DUYURU

İSTANBUL OTOBÜS İŞLETMELERİ TİCARET A.Ş.

26-27 MART 2013 Tarihlerinde İstanbul genelinde 350 otobüs için 15 yıl süreli olarak hasılat paylaşımına dayalı çalışma hakkı ihalesine çıkıyor

Detaylı Bilgi: www.istanbulotobus.com.tr

Kırmızı Beyaz Turizm sahibi Bülent Doğuş:

Plaka tahdidini uygulandıysa firmamı kapatırım

İstanbul ve Gebze'de personel taşımacılığı alanında hizmet veren Kırmızı Beyaz Turizm'in sahibi Bülent Doğuş, prensip olarak plaka tahdidine karşı olduğunu belirterek, İstanbul'da uygulanırsa firmasını kapatacağını açıkladı.



caner.ozcan@tasimadunyasi.com
Caner ÖZCAN

Bir kısım esnafın plaka tahdidini istediğini, kendilerinin ise araçların ve şirketlerin belgelendirilerek, sektörün belgeli bir yapıya kavuşmasını talep ettiklerini belirten Doğuş, "İstanbul'da plaka tahdidinin uygulanması halinde, rekabet ortadan kalkar, araç kalitesi düşer. Plakaların fiyatı en az 500 bin liraya ulaşır. Plaka tahdidini kaosa getirecek. Bu işi tekeline almaya çalışsan, ekonomik yönden şu anda güç kazanmış büyük firmalar tekelleşmeye başlayacak. Bunun sonucunda sektör, 2-3 firmanın yönlendirdiği bir yapıya bürünecek. Plakalar masa altına konacak. Hizmet kalitemiz düşecek" dedi.

Plaka tahdidini sorun yaratır

Plaka tahdidini olan illerde rekabetin ortadan kalktığını, tedarikçilerin çalışma saatlerine itiraz ederek var olan düzeni bozacağını dile getiren Doğuş, "Tahdit olması durumunda, arabacı kendine göre yorum yapacak; çalışma saatlerine itiraz edecek; sizi engelleyecekler. Gruplar halinde boykot yapacaklar, işinize sekte vuracaklar. İstanbul haricinde bütün illerde yanan bu. Ben plaka tahdidine kesinlikle karşıyım, gerekirse firmayı kapatırım. Yani 10 lira oradan kazanacağım diye benden sonra gelecek kuşakların önünü kapatamam. Fırıncıda 10 tane plaka var. Fırıncı almış çekmesin diye koymuş, arada bir internetten satış çıkarıyor. Ticaret mi bu? Plaka tahdidini olan illerde böyle yapıyorlar. Ekonomiye girmiyor. İlin konumuna,

potansiyeline göre 5 lira arttı mı, hemen satışa koyuyor. Ticaret bunun neresinde?"

Online güzergah izin belgesi

Güzergah izin belgesini internetten alma konusunda sevindirici gelişmeler yaşandığını belirten Doğuş, "UKOME'den evraklarınızı tamamlayıp harcınızı yatırdığınız zaman online olarak giriş yapıp, güzergah kullanım belgesini alabiliyoruz. Sadece evrakları götürüyorsunuz, hazır olduğu zaman, mail yoluyla 'evrakınız hazır' deniliyor. Yine o evrakları gidip oraya ibraz etmeniz lazım. Oradaki yükümlü ölemek amacıyla yapılan güzel bir gelişme bu. İSTAB'ta bununla ilgili çalışmalarımız vardı. Sonuçlandı için de memnunuz. Bu işte emeği geçen arkadaşlarımızı teşekkür ediyorum" dedi.

Personel taşımacılığı

Filolarında 26'ş özmal toplam 300 araçla ağırlıklı olarak personel taşımacılığı yaptıklarını belirten Doğuş, "Günde 4 bin 500 kişi taşıyoruz. İstanbul dışında Gebze'de de personel taşımacılığı yapıyoruz. Personel haricinde sadece bir okulun taşımacılığını aldık. Turizme, yaz-kış araç veriyoruz. Genellikle çalıştığımız firmalara, özel günlerde ve misafirlerinin ağırlamasında ulaşımını sağlamak için araç veriyoruz. Şu anda turizme ayırdığımız araç sayısı 10'u buluyor. Özmal araç yatırımını arttırmak gibi düşüncem yok. Sadece projelere göre araç alımını arttırıyoruz" dedi.

Sprinter'i filomuza kattık

2012 yılında 4 araç yatırımı yaptıklarını, Mercedes Sprinter'ı da yıl içerisinde filoya eklediklerini vurgulayan Bülent Doğuş, "Fiat Ducato ve Mercedes Sprinter yatırımlarımız oldu. Filomuza 4 araç ekledik. Hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti nedeniyle Mercedes'i tercih ettik. Sektördeki arkadaşlarımızın önceliği bu markadır. 2013 yılı içinde de 15 araçlık bir yatırımımız olabilir; Mercedes Sprinter, Ducato, Citroen,

Peugeot marka araçları düşünürüz. Filomuza Mart ayı itibarı ile 4 adet Mercedes Sprinter ve 1 Temsa Prestij katıldı" ifadelerini kullandı.

2012 kazançlı bir yıl olmadı

Servisçinin, akaryakıt, araç maliyetleri gibi birçok yönden giderlerini olduğunu belirten Doğuş, "Bizim en büyük giderimiz akaryakıt. Bunun yanı sıra araç maliyetleri, arabacı esnafına ödediğimiz maliyetler, belge, sigorta ve bakım giderlerimiz bulunuyor. Haziran'da yüzde 30-40 maliyet zararıyla hareket ediyoruz. Bu bizim için önemli bir rakam. Yani çok verimli ve kazançlı bir yıl olmadı. Ağır şartlar içinde hareket etmeye çalışıyoruz" dedi.

İnsana değer veriyoruz

Kırmızı Beyaz Turizm olarak insana değer veren, insan odaklı bir çalışma anlayışı geliştirdiklerini belirten Doğuş, arabacı esnafının merdiven altı diye tabir edilen firmalar tarafından dolandırıldığını söyledi. Sektördeki iş ahlakını yükseltmeyi hedeflediklerini dile getiren Doğuş, sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirket olarak insana değer veriyoruz; çalışanlarımızın hak ettiği parayı ayın 10'unda ödüyorum. Bunu sokaktaki tedarikçilerimize soruyor. Biz kurumsal bir şirketiz. Ancak sektörde, merdiven altı firmalar tarafından yüzde 90'ı dolandırılmış arabacılar var."

Ekonominin can damarıdır

Doğuş, İstanbul'da servis taşımacılığının 50 bin araçla, ekonomiye önemli katkılar sağladığını, buna rağmen merdiven altı firmalar nedeniyle, değerlerinin anlaşılmasından şikayet ederek, şoförlere telefon açmak, bilgi almak yerine şoförün o andaki konumunu gözlemleyerek, en yakın mesafedeki aracınizi ilgili yere sevk edebiliyorsunuz. Araç takip cihazını hizmete sunduğumuz da piyasamızda olumlu tepkiler gördük. Araç takip cihazı ile zamanı ve elemanı azami derecede faydalı olarak kullanmaya başladık. Arvento biraz daha kendini geliştirmiş, haritalar üzerinde projelendirme yapabiliyorsunuz, bu da bizim için büyük kolaylık oldu. Yapanların eline sağlık.

Bireysel araç girişleri azaldı

Sektörde birçok aracın korsan nedeniyle bağlanması, merdiven altı firmaların bireysel taşımacıların dolandırmasından dolayı bireysel girişlerin azaldığını dile getiren Doğuş, "Merdiven altı firmaların dolandırdığı arabacı esnafı artık dayanacak gücü kalmadı. Benim arabacım vergi mükellefi, KDV'sini ödüyor, gelir vergisini, stopajını, sigortasını ödüyor sen bu aracı kalsın korsan nedeniyle bağlıyorsunuz. Bu nedenlerle de sektörde bireysel girişler azalıyor" dedi. ■



AYRINTILAR

VIP ve Filo Taşımacılığı

Bugün 25 firma müracaat etmiş, yarın bu 225 olur. Yani o sektör oturmaya başladığında, otomatikman talepler de çoğalacak. Şu anda benim öyle bir yatırımlım yok. Yakın zamanda da olmayacak. Dediğim gibi binek araçlarla pek işlem yok. Kendi işimi yapmaya çalışıyorum. Şu anki birinci işim personel servisi, bunu layıkıyla yapmaya çalışıyorum.

Sürücülere eğitim

Doğuş, sürücülere sözlü ve yazılı eğitim vererek onların trafikte daha doğru davranmalarını sağladıklarını söyledi: "Sürücülere güvenli sürüş teknikleri, yeni trafik yönetmelikleri, sosyal hayatın tüm gereklilikleri olan görgü ve davranış kurallarını belirli sürelerle diliminde uzman eğitmenler eşliğinde eğitim kursu vermektiriz" diye konuştu.

Araç takip maliyetleri düşürüyor

Araç takip cihazı olarak Arvento kullanıyorum. Yakıt maliyetini düşürüyor. Yapmış olduğunuz organizasyonlarda, şoföre telefon açmak, bilgi almak yerine şoförün o andaki konumunu gözlemleyerek, en yakın mesafedeki aracınizi ilgili yere sevk edebiliyorsunuz. Araç takip cihazını hizmete sunduğumuz da piyasamızda olumlu tepkiler gördük. Araç takip cihazı ile zamanı ve elemanı azami derecede faydalı olarak kullanmaya başladık. Arvento biraz daha kendini geliştirmiş, haritalar üzerinde projelendirme yapabiliyorsunuz, bu da bizim için büyük kolaylık oldu. Yapanların eline sağlık.

Park sorunu

Park sorununu had safhada yaşıyoruz. Trafik Denetleme Müdürlüğü ile İSTAB'ın, ortak bir çalışması var. Maslak, Levent, Bakırköy'ün belirli yerleriyle Mecidiyeköy, Zincirlikuyu'da bir saha araştırması yapıldı. Oradaki bütün hizmet veren firmaların plaka plaka, saat saat bütün verileri denetleme müdürlüğüne gönderildi. Onlarda belirli aralıklarla işte 15 dakika ile yarım saat arasında, bekleme süresini öngörerek, araçların konumlanmasını sağlamaya çalışacaklar. Şu an aktive olmadı galiba ama, onun alt yapısını oluştururlarsa, bazı tıkanıklıklar önlenir. Bizim İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne ve Ulaştırma Bakanlığı'na kademeli saate geçilmesi hakkında teklifimiz oldu. Bu hepimizi ilgilendiriyor. Bugün Maslak'taki yaşadığımız trafik sıkışıklığı, Avclar'da hissediliyor.



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Haklı isyan!

Anlı şanlı, yandan çarklı diyorum ama galiba eksik kalıyor. Çünkü minare gölgesi, davul tozu da eklemeli, tıpkı çocukluğumuzda olduğu gibi. Ne güzel günlerdi değil mi? Mutluyduk hepimiz, geleceğe yönelik beklentilerimiz, umutlarımız vardı. Şimdi hayatın o ölenemez gerilimi, birbirini doğuran sorunlar, özellikle de kendilerinden başka hiç kimseyi görmeyenler dolayısıyla mutluluğumuz belli seviyede kalıyor ancak.

Hiç kimseyi görmeyenler, dedim ya... işte onlar. Kendine hayır olmayanlardan medet umanlar yüzünden çekiyoruz ne çekiyorsak.

Kemal Kılıçdaroğlu'ndan medet uman TOFED'çiler, tribünlere oynadıklarının delili olarak gidip görülmüşler. Tam da "Kendisi muhtac-ı himmet bir dede, nerde kaldı gayrıya himmet ede". Benim o parti, bu lider gibi hiçbir takıntım yok. Yok, ama Başbakan'dan söz alıp da yerine getirmesini sağlayamayanlar muhalefetten ne isteyebilirler ki? Başbakan Ankara'da ayağınıza geldi, siz muhalefetin ayağına gidiyorsunuz. Başbakan, ki iktidar olduğu gibi muktedir de, sözünü tutmuyorsa, siz onu verdiği sözü yerine getirmeye zorlamıyorsanız, elinden hiçbir şey gelmeyen, muhalefeti bile partilileri tarafından yerleri bulunmayan Kılıçdaroğlu, ne diyebilir ki.

2005'ten beri TOFED'in yönetimini üstlenenler sormak istiyorum: Sektör için, otobüsçü için ne yaptınız? Yan gel Osman, on dönüm bostan. Saadet zinciri kurmuşsunuz, bir eliniz yağda bir eliniz balda, otobüsçü de sizden bir şeyler yapmanızı, sorunların çözümünü sağlamanızı bekliyor. Çok iyi, çok anlamlı bir kitleyiz ki, bunca sene bir şey yapmamızla seveceğiniz çıkarmıyor. Başka sektörde olsa, çoktan tarihin çöplüğünü boylamıştı işgal ettiği koltuğun hakkını vermeyenler.

www.otogaristanbul.com

www.otogaristanbul.com İstanbul Otagarı'nın web sitesiydi ve Türkiye'nin her köşesine giden otobüslerin seferlerini, saatlerini, firmalarını bildiriyordu. Yolcunun ve otobüsçünün çok faydasına hizmet veren bu site, acaba faydalı olduğu için mi kaldırıldı? TOFED'i "kurum", otobüsçüleri "sektör", İstanbul Otagarı'nı yolcunun merkezi yapan bu site neden kaldırıldı? Siteyi kuran ve yaşananların akıbetinin ne olduğunu bilenler söyleyebilir mi?

Siz ey o kutlukları işgal edenler, yaptıklarınız yapacaklarınızın teminatıdır; yani otobüsçüden çok kendinizi düşünürsünüz. "Yukarıdan" emir almadan bir şey yapmazsınız, biliyoruz. Birilerinin sizi uyandırması mı gerekiyor, ne bekliyorsunuz?

Edirne Otagarı

Edirne Otagarı'nda yaşanan haksız ve ibret verici durumu Mısır'da sağır sultan bile duydu, ama kılı kıpırdamıyor buradakilerin. Belgesiz yazışmalara ve servis araçlarına, mühürlü benzinliklerden kaldırılan kontrolsüz araçlara izin veriliyor. Avuç avuç para ödeyip belge alan, yazıhane tutan, otogar kira ve işletme gideri ücreti ödeyen otobüsçülerin hakkını kim koruyacak? Otobüsçülerin çatı örgütü olan, sektörü kucakladığını söyleyen federasyonlar ne iş yapar? ■

"Yolların kralı olmaz, kuralı olur"

Binali Yıldırım

Lider Filo'nun 3 yıllık hedefi: 5.000 araca ulaşmak...

Oto kiralama şirketleri; vergi, kasko ve araç bakımıyla uğraşmak istemeyenlerin tercihi oluyor. Operasyonel filo kiralama sektörü 5 milyar lira büyüklüğe ulaşırken 2013 yılında 20 milyon TL ciro öngören, bunun karşılığında yüzde 15-17 bandında öz kaynak karlılığı hedefleyen Lider Filo isminden aldığı güçle operasyonel araç kiralama sektörünün zirvesini hedefliyor. Lider Filo'nun portföyünde Mercedes, BMW, Audi, Volkswagen, Toyota, Ford, Renault, Fiat ve Hyundai marka araçlar olmak üzere tam 1.650 araç bulunuyor. Güçlü finansal yapısı, kurumsal yönetim anlayışı, müşteri odaklı çözüm ilkesi ve 7/24 çağrı merkezi hizmeti ile 3 yıllık süre içinde 5 bin adet araca ulaşmayı ve sektörün zirvesindeki şirketler arasında yer almayı hedefliyor.



Lider Filo Genel Müdürü Bülent Coşkunarda, "Sektörde hem uzun dönem hem de günlük kiralama yapan şirketler ile birlikte 250 bin adet civarında araç olduğu tahmin ediliyor. Biz sektörün zirvesinde yer almak istiyoruz. 2013'te araç kapasitemizi 2.500'e çıkartacağız" dedi. ■

Michelin, Cenevre Otomobil Fuarının yıldızları arasında yer aldı Süper spor otomobillerde orijinal ekipman

Lastikte güvenlik, performans, dayanıklılık ve yakıt tasarrufu konularında akları gelen ilk marka olan Michelin, Cenevre Otomobil Fuarı'nın yıldızları arasında yer aldı. Uzun süren Ar-Ge çalışmaları sonucunda üretilen Michelin lastikleri, teknolojik yenilikleri sayesinde otomobillerin güvenlik ve performanslarının sergilenmesinde önemli rol üstleniyor.



Süper spor otomobillerden hibrid araçlara kadar farklı ihtiyaçları karşılamak için Michelin, fuarada sergilenen modellerden Mercedes-Benz SLS AMG Coupe'nin yanı sıra, 2014 yılında piyasaya çıkacak olan Chevrolet Corvette Stingray ve Citroen Hybrid Air modellerinin orijinal ekipmanı olarak yer aldı.

Enerji tasarrufu sağlayan ve karbon emisyonlarını azaltan çözümler geliştirmek amacıyla 20 yılı aşkın süredir yapılan araştırmalara dayanan ve Michelin'in en ileri düzey teknolojilerinden faydalanılan "uzun ve dar" olarak adlandırılacak, alışılmışın dışında bir yapıya sahip 165/50 R 18 ebatlı bu yeni lastik kilometre başına 4,3 gram ve 100 kilometre başına 0,18 litre yakıt tasarrufu sağlıyor. ■

11 - 17 Mart 2013

İzmir kentiçi otobüs filosuna 70 Avenue katıldı



İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü'nün satın aldığı 300 solo Avenue'nin 70 adetlik partisi düzenlenen törenle teslim edildi. Otobüslerin ilk seferine Başkan Aziz Kocaoğlu da katıldı. Ağustos ayına kadar 230 Avenue daha İzmir kentiçi ulaşımında yerini alacak.

11 Mart Pazartesi günü İzmir İnciraltı ESHOT Garajı'nda düzenlenen törene düzenlenen teslim törenine İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Aziz Kocaoğlu, ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik, Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Yurtiçi Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim, Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Ebru Ersan ile çok sayıda davetli katıldı.

Filo yaşı 5'e iniyor

Toplam 1312 otobüs alımı gerçekleştirdiklerini belirten Başkan Aziz Kocaoğlu, "Haziran'dan itibaren tüm araçlarımız engellilerin kullanımına uygun, klimalı olacak. ESHOT'a 1072, İZULAŞ'a 240 otobüs olmak üzere 1312 otobüs aldık. İZULAŞ'ın 80 otobüsü bu yıl Haziran ayına kadar hizmete girecek. Avrupa Birliği standartlarında ortalama 6 olarak kabul edilen filo yaşını biz 5'e düşürüyoruz. Avrupa standartlarının da üstünde bir iyileştirme yapmış oluyoruz."

Metro ve raylı sistem yatırımları hakkında da bilgi veren Başkan Kocaoğlu, "Ulaşımın konforunu ve hızını artırmadan, vatandaşları zamanında ulaştırmadan, o kente konforlu yaşamdan bahsetmek mümkün değil. Yaptığımız yatırımlarla 11 km metro ağını 22 km'ye, sıfırdan 80 km raylı sistem hattını metro standardına getirdik. Bir taraftan da 30 km daha uzatarak Torbalı'ya



Başkan Aziz Kocaoğlu, ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik, Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Yurtiçi Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl plaket sunumunda.

uzatıyoruz. 3,5 km'lik metro çalışmalarımız devam ediyor. 26,5 km tramvay hattı için de DPT'den onay bekliyoruz; ihaleye çıkacağız. 4 yıldır aktarmayı özendirmek için ve ulaşım rahatlığı için tek biletle 90 dakika uygulamasını sürdürüyoruz" diye konuştu.

Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, "Bizim için çok önemli bir gün. Otomotivde güçlü bir marka yaratık ve bunu Avrupa'ya taşıdık. Şehir içi otobüsümüzün en büyük teslimatını da Türkiye'nin lider ve yenilikçi şehri İzmir'de gerçekleştireyoruz" diye konuştu.

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Avenue otobüslerin üretimini gerçekleştiren Temsa, 1968 yılında Adana'da kuruldu. Bin beşyüze aşkın işçi ve mühendisin alın teri ile üretilen otobüslerimizin yüzde 70'i ihraç ediliyor. Otobüslerimiz bugün ülkemizin yanı sıra 64 ülkenin yollarında bir Türk markası olmanın gururuyla hizmet veriyor. Bu başarının arkasında geniş ürün gamının yanı sıra mühendislik, üretim ve pazarlamaya daima yenilikçi yaklaşım anlayışı



Aziz Kocaoğlu ile Mehmet Pekarun yeni otobüste İnciraltı'ndan Konak'a yolculuk yaptı.

yatıyor." dedi. "Belediyelerin kent içi ulaşımında altyapıya yaptıkları yatırımlar, ulaşım sistemlerindeki yenilenmeye yönelik attıkları dev adımlar, halkın daha modern ve konforlu hizmet almasını sağlıyor" açıklamasını yapan Çelik, İzmir ulaşımındaki yenilenmeyi, büyümeyi izlemekten keyif alıyor. Bu gelişime Avenue ürünümüz ile katkı sağlamaktan, Ege'nin incisi bu güzel kentimizde Avenue otobüslerimizin hizmet verecek olmasından dolayı çok memnunuz" diye konuştu. ■



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüşçüler Federasyonu
Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Sigortada yenilikler sorun yaratıyor!

Sigorta konusu giderek çetrefilli bir hal alıyor. Sigorta konusunda özellikle yabancı şirketlerin Türkiye'de kasko değerleri üzerinde prim hesaplamalarında, prim toplamlarında ve teminatları ödemede ciddi sıkıntılar yaşanıyor.

Prim aracın değerine uygun olmalı

Sigorta maliyeti giderek artıyor ve sigorta taşınabilir yük olmaktan çıkıyor. Örneğin, herhangi bir aracıza reasürans tek taraflı bir değer belirliyor; örneğin, 689 bin TL. ve onun üzerinden prim alıyor. Reasürans kim? Sigorta birliği. Araç kaza yaptığı zaman veya pert olduğu zaman; sizi 'piyasa fiyatı' diye çok ciddi bir kavramla tanıştırmıyorlar. Peki, o zaman diyoruz ki, madem bizim arabamızın pert değerini piyasa fiyatıyla vereceksin, o zaman niye benden 689 bin lira üzerinden para alıyorsun? Benim sigortamı yaptığımız gün arabamın fiyatı 689 bin değilmişse veyahut güncellemediyseniz, bu benim sorunum değil ki. Şimdi böyle bir durumla karşı karşıyayız. O zaman, 'burada enteresan süreçler yaşanıyor' diyorsunuz.

Taraflar dikkate alınmalı

Bütün meslektaşlarımızın bilmesinde yarar var. Sigortanın bağlı olduğu kurumların tek taraflı kararlar almaması lazım. Yani araç değerleri belirlenirken piyasa değeri de dikkate alınmalı ve ortalama değerlerinden sigorta yapılmalı. Primler de bunun üzerinden alınmalı. Sorunu baştan çözümlenmeli, sonradan çıkacak sorunları çözmek mümkün değil. Şöyle düşünün: biz arabamızı 689 bin TL'ye sigorta ettirdik, pert oldu. Bu araç için sigorta şirketi diyecek ki piyasa fiyatı 500 bin TL. Arada 200 bin liraya yakın fark var. Size o parayı iade etmeyecek, dava açacaksınız, bir sürü sorun çıkacak veya diyecek ki; 'priminin o kısmını iade ediyoruz'.

Filo dikkate alınmalı

Benim aracım kaza yapmamış olsaydı, fazladan prim verecektim. Diğer taraftan, benim bir arabamın primini iade ettin, geride o arabadan 20 tane, 30 tane daha var bende. Onların primlerini de bana geri ver. Madem bu aracın değeri bu değil, bu araç bu değeri etmiyor; o zaman neden size fazla prim veriyoruz? Bu önemli bir konu.

Manevi tazminat

Sektör, manevi tazminatlarla ilgili talepte bulundu. Manevi tazminatlarla ilgili talebimizi, değerlendirmek lazım. Bizim de ne istediğimizi bilmemiz lazım. Ne kadar prim ödersek, o kadar teminat alınız. Zorunlu sigortalarn içlerindeki değerlerin yükselmesi için de primlerin artması lazım. Sizin zaten zorunlu olmayan ihtiyari sigortası yaptırma hakkınız var. Bunları yeniden değerlendirmek lazım, bizim sigortacılarla masaya oturmamız şart.

Zararın sorumlusu biz miyiz?

Diyorlar ki, sigorta havuzu zarar etti.

Bize göremediğimiz zararın bedelini ödetiyorlar. Sigortalar maliyetlerine neyi koyuyorlar? Ödememiş şeyleri koyuyorlar mı koymuyorlar mı? Dava sürecindekileri koyuyorlar mı, koymuyorlar mı? Diğer taraftan yatırımlarını koyuyorlar mı, koymuyorlar mı? Sigorta şirketlerinin kendi maliyetleri, yaptığı yatırımlar -binalar, insanlar, maaşları- bu maliyetlere yansıyor mu, yansıyor mu? Siz fazla harcıyorsanız, bedelini niye bana ödetiyorunuz?

Sigorta şirketlerinin azlığı

Tabii burada temel sorun sigorta şirketlerinin az sayıda olması. Az sayıda oldukları için bir lobi oluşturuyor ve tüketiciler üzerinde bir baskı kuruyorlar. İlgili bakanlığa, müsteşarlığa o lobi ile birlikte gidip oturuyorlar, işte 'şuradan zarar ettik, şunu çıkarın'. O anda hakkında karar verilen Türkiye'deki 16 milyon taşıt sahibinin olaydan haberi yok. Bir karar çıkıyor karşınıza: sürpriz! Konunun taraflarının bir araya gelecek bu kararları alması gerekir. Aksi takdirde sigorta sorunu giderek büyüyecek. Sigorta bilincini arttıralım, herkes sigortalı yaşasın, sigortalı çalışsın, sigortalı ticaret yapсын derken belki de sigorta kapsamı dışına çıkacak bir çok insan olacak. Bu da ülkede bir kaos neden olacak.

Tüketici korunmalı

Nisan ayından başlayarak sigorta mevzuatında ciddi değişiklikler yapılıyor: 'Tercihe göre sigorta', şunu yaptım, bunu yapmadım... Tehlikeli oyunlar bunlar. Orijinal parça isteyip istememe gibi tercihler var... şu paketi alıyorum, bu paketi almıyorum. Seç seçebilirsiniz!

Yüzde 80'i yabancıların eline geçmiş sigorta şirketlerimiz böyle davranmaya devam ederse, Türkiye Cumhuriyeti Hükümetinin, bakanlıkların, bürokratlarının işi bu anlamda onları korumak mıdır yoksa Türkiye'deki tüketicileri korumak mıdır? Tabii ki de tüketiciyi korumaktır, kullanıcısı, hizmet alanı korumaktır. Bu durumu bir de Rekabet Kurulu'na taşımak lazım.

Sigorta bilinci

Tabii ki kurumların da hakları var, onlar da ticaret yapıyorlar. Onlara saygı duyuyoruz. İstisna da vardır, ama birileri kötü yapıyor diye iyilerin canını yakmaya kimsenin hakkı yok. Sigortayı bu bilinçle yapmak lazım. Tek taraflı düzenlemeler sigorta sorunlarını her geçen gün daha da büyütecek, giderek çözümü olmayan bir hale dönüşecek.

Taraflar bir araya gelmeli bir lobi oluşturmalıyız. Mesleki sivil örgütlerimizden bir lobi oluşturarak Hazine Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı ile masaya oturalım. Gelin kardeşim, anlatın bize, dinleyelim. Biz dertlerimizi anlatalım, siz dinleyin. Hakemler de karar versin. ■



MD9 LE



Kaptanınız konuşuyor!

**Ne otobüs ne midibüs...
O bir KONFORBUS!**

TEMSA'nın her zaman müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun, sürekli kazancın sağlayacak çözümler sunduğunu tüm kaptanlar bilir...



**Akif
Nuray**

akifnuray59@gmail.com

Yine ulusal verimlilik üzerine...

Yönetsel bütünlük'ün yararların üst düzeyde planlanması, üst düzeyde yönetilmesi, üst düzeyde iyileştirilmesi demek olduğunu geçen hafta aktarmıştık.

Planlama...

Yararları üst düzeyde planlamak; tüm ilgililerin yararlarını değerlendirmeyi ve dengelemeyi başarmak demek. Taşıma türleri arasında denge oluşturmak, geç de olsa, yararları üst düzeyde planlamak önemlidir. Bu planlamada, üniversiteler, odalar, meclisler, sanayi temsilcileri, genel müdürlükler görevli olacak; ilgili bakanlıklara düzenleyici görevi üstlenecekler.

Demiryolu (Eurasia Rail) Fuarı olumlu örnekler. UDH Bakanlığı, ülkemizin taşıma ihtiyacını belirlemiş, taşıma türlerinin ulusal ihtiyaçtaki çözüm etkilerini uzun vadeli olarak tanımlamış, dengeli işletim için taşıma türlerinin yatırım ihtiyaçlarını üst düzeyde (ulusal kapsamda) planlamıştır.

Bakanlık bu konuda mükemmel bir yönetsel bütünlük gösterdi. Demiryollarının tüm idari birimleri, açılış töreninde, ülkenin tüm illerinden görüntülü bağlantı ile hazır bulundular. Genel Müdür her yatırım kalemini ayrıntılı ile anlattı ve bizzat Bakan her yatırım kalemlerinin ulusal ve uluslararası faydalarını teknik ve politik içerikleri dile getirdi.

Demiryolunun artan etkinliği, taşıma maliyetlerini düşürecek, taşıma sanayisinin ithal güdülerini ve taşımının çevresel yükünü azaltacak, taşımının bölgesel uluslararası tümleşmesini ilerletecek, hareketliliği artırarak toplumsal yaşamın gelişmesine destek olacaktır.

Yönetme...

Yararları üst düzeyde yönetmek; tüm yönetici unsurları, çatı yapıları bir araya getirmek ve her unsurun yönetim sorumluluğunu tek merkezden dağıtmaktır. Yine yukarıda değindiğimiz gibi kurumlar yapacak, ilgili bakanlıklar denetleyecek. Burada taşıma türlerinin rekabeti ile taşıma türlerinin tümleşmesi arasındaki tercih önem kazanıyor.

Bu tercihi kamu yönetimi yapmış durumda: - Taşıma türleri tümleşecek,

taşıma türleri rekabet etmeyecek.

- 300km'ye kadar olan yolculuklar karayolu ve geleneksel trenlerle;

- 300-800 km yolculukları (YHT) yüksek hızlı trenle,

- 800 km.den uzun yolculuklar havayolu ile yapılacak.

Bu bölümün karayolu yolculuklarını 5 saat ile sınırlıyor:

- Ankara-Eskişehir YHT, demiryolu yolcu payını yüzde5'ten yüzde 72'ye,

- Ankara-Konya YHT, demiryolu yolcu payını 0'dan yüzde 65'e çıkardı.

- YHT ile İstanbul-Ankara 3 saate, Ankara-Sivas 2 saate, Ankara-İzmir 3,5 saate inecek.

- 1 km demiryolunun kapladığı alan duble karayolunun yüzde 10'u kadar. Demiryolunda yolcu başına emisyon ise karayolunun sadece üçte biri kadar.

İyileştirme...

Faydaları üst düzeyde iyileştirmek; tüm yönetenlerin ve denetleyenlerin ve de medyanın görevi ve de sorumluluğudur.

Taşıma artık ulusal değil, bölgesel ve uluslararası bir faaliyettir.

Hem yolcular hem de yükler uluslararası alanda, türler arası bütünleşme ile taşıyor.

Uzun yol yükü karayolundan limana ulaşıyor, Ro-Ro ile denize açılıyor, oradan trene biniyor ve aktarma istasyonundan karayolu ile varış noktasına devam ediyor. Bu uluslararası süreci yürütmek için iyileştirmenin de üst düzey olması gerekir.

Ya olmazsa?

Üst düzey uygulamalara devam etmezsek;

- Karayolcular ÖTV'siz yakıt istemeye devam eder

- İmalatçılar teşvik beklemeye devam eder

- Taşımacılar KDV muafiyeti istemeye devam eder

- Yakıt fiyatları dolaylı vergiler nedeni ile yükselmeye devam eder

- Taşıma türleri arasında dengesizlik devam eder

- Taşımacıların ulusal payı azalmaya devam eder

Geçen hafta demistik ya; hedefimiz ulusal verimlilik.

İyi haftalar. ■

Taşıma
Dünyası

Türk otobüsçüsünün işletmedeki tecrübesini ve hizmet kalitesini ilk kez Ulusoy yurtdışına taşıdı.

ULUSOY TACİKİSTAN'DA

Ulusoy Holding ve Kont Holding ortaklığıyla Türk otobüsçüsünün sahip olduğu kaliteli hizmet yapısı ve işletme deneyimi Tacikistan'a taşındı. 12 milyon dolarlık bir yatırımla Tacikistan'da ilk etapta 13 kente şehirlerarası taşımacılık başladı. Duşanbe'de taksitli taşımacılığın da startı verildi. Kentiçinde ve çevre ülkelere yapılacak taşımacılık için hazırlıklar sürüyor.

Başkent Duşanbe'de yapımı tamamlanan terminalden 40 otobüsle 13 kente şehirlerarası seferler başladı. Filodaki otobüs sayısının 100'e çıkarılması ve Tacikistan'dan Özbekistan, Türkmenistan, Kırgızistan ve Rusya'ya seferler yapılması planlanıyor. Tacikistan'da şehirlerarasının yanı sıra başkent Duşanbe'nin kentiçi ulaşımı da üstlenilmiş durumda. 100 araçlık otobüs filosu ile kentiçi ulaşımda hizmet vermeye yönelik ilk adımlar atılıyor. Bu sayı 400'e kadar çıkacak. Ayrıca ileride 100'e çıkarılması hedeflenen 60 adetlik filo ile taksitli taşımacılığa da yapılıyor.



ÖZEL HABER

Türk otobüsçüsü, yıllardır yurtdışına yönelik hedefleri konuşur, kaliteli hizmet yapısı ile yurtdışında örnek olduğunu/olunacağını anlatır. Bugüne kadar tam mümkün olmayan bu projeyi Ulusoy Holding hayata geçirmeyi başardı. Ulusoy Holding Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Ulusoy ve Ulusoy-Varan Turizm Genel Müdürü İmran Okumuş'un da yer aldığı bir heyetle Tacikistan'ın başkenti Duşanbe'ye 11 Mart Pazartesi günü özel uçakla hareket ettik. Türk otobüsçülüğünün gelişiminde geldiği tarihi noktaya, sadece iki yaygın kuruluşu - Taşıma Dünyası ve Doğan Haber Ajansı- izleme fırsatı elde etti. 5 saate varan uçak yolculuğunun ardından uçak Duşanbe'ye ulaştı. Rus mimarisinin etkin olduğunu gözlediğimiz kentte iki gün boyunca konaklayacağımız Cumhurbaşkanlığı Köşkü'ne götürüldük.

Modern terminalin açılışı

12 Mart Salı günü Ulusoy Holding ve Kont Holding işbirliğiyle tamamlanan modern terminalin açılışına katıldık. Açılışa bu projenin hayata geçmesi için yoğun emek veren, 6 kez Tacikistan'a sefer gerçekleştiren Ulusoy-Varan Turizm Genel Müdürü İmran Okumuş'a sorular yönelttik. 2012 Ağustos ayında bu projeye yönelik ilk teklifin Tacikistan'dan geldiğini anlatan Okumuş, "Tacikistan'da faaliyet gösteren CJSC Holding Kont Group Yönetimi bize, 'Ulusoy Türkiye'nin ve Avrupa'nın en iyi taşımacılık şirketleri arasında yer alıyor. Bizimle bu işe giriş misiniz' teklifini yaptı. Ben Tacikistan'a ilk ziyaretimi Ekim'in ilk haftasını yaptım. İncelemelerimiz sonucunda bu işin yapılabilirliğine karar verdik. Çünkü Tacikistan'da şehirlerarası taşımacılık yapılmıyor. Sadece çok eski minibüslerle taşımacılık modeli var. Biz bu ülkede bir gelecek gördük. Kont Holding ortaklığı ile Asian Express isimli şirketi kurduk. Sadece Tacikistan şehirleri arasında değil, çevre ülkelere de taşımacılık yapılabilirliğini fark ettik. Tacikistan yeni gelişen bir ülke. Dünyanın en zengin su kaynağına sahip 6'ncı ülke konumunda" dedi. Ayrıca ülkede önemli petrol rezervlerinin bulunduğu, bunun değerlendirilmesi için çalışıldığı, uluslararası şirketlerin konuya ilgi gösterdiği ve bu alandaki başarının Tacikistan'ı çok etkileyebileceği ifade edildi.

Yılda 2 milyon yolcu

Uluslararası arenada ilk kez bu tür bir yatırım yapıldığını vurgulayan Okumuş, "Denizyolu olmayan, demiryolunu kullanmayan ve havayolunda başarılı olmayan bir ülkede karayolunda da ilk defa otobüsçülük yapılacak. Biz buraya sadece otobüs değil, teknoloji getirdik. Avrupa'da bile olmayan, Türkiye'deki en güzel teknolojiyi buraya getirdik. Satış sisteminden, eğitiminden, güvenliğe kadar çok önemli bir proje yaptığımızı düşünüyorum. Tacikistan'ın nüfusu 8 milyon. Biz yılda 2 milyon yolcu taşımayı



düşünüyoruz. 13 şehre seferler düzenleyeceğiz. Burada turizm de çok önemli; bu anlamda yatırımlarımızın turizmde de ciddi katkılarını sağlayacak" dedi.

Otogar çıkış fiyatı yok, akaryakıt ucuz

Otogar ücretlerinin olmayışının, akaryakıt fiyatlarının Türkiye'den ucuz kalmasının ve en fazla 220 km mesafede taşımacılık yapılacak olmasının karlı bir model oluşturmayı sağlayacağını vurgulayan İmran Okumuş, "Akaryakıt fiyatları Türkiye'nin üçte ikisi kadar. Otogar ücreti ve servis maliyeti yok. Bu anlamda karlı bir taşımacılık modeli oluştu. Taşımacılığımız Tacikistan'ın 13 şehri ile sınırlı kalmayacak. Özbekistan, Türkmenistan, Kırgızistan ve Rusya'ya da sefer yapacağız. Şimdilik 40 adetlik bir otobüs filosu oluşturduk. 20 adedi Temsa Safir, 20 adedi de MAN Fortuna. Otobüs filosunu 100 adede çıkarmak için MAN, Temsa, Mercedes ve Solaris ile görüşmelerimiz sürüyor. 60 adetlik bir filo ile taksitli taşımacılığın oluşturuldu. Bu sayı 100'e çıkacak. Türkiye'dekinden farklı olarak dolmuş taksitli taşımacılıkla değil, çağrı merkezi sistemiyle çalışacaklar. Türkiye'den taksimetrelere getirdik. Son derece modern, fiş verebilen bir yapı kurduk. Çok beğenildi. Toplamda 600 kişi istihdam ediliyor" diye konuştu.

12 milyon dolarlık yatırım

Şu ana kadarki yatırım tutarının 12 milyon doları bulunduğunu ve 600 kişilik bir istihdam imkan yarattıklarını ifade eden Okumuş, "Tacikistan'da ayrıca U-Travel adıyla turizm hizmeti veriyoruz. Tacikistan hükümetinden 600 dolayında hac kotası aldık, bu büyüyecek. Duşanbe Belediyesi'nin isteğiyle halk otobüsü modeliyle taşımacılık yapmak için çalışmalar yapıyoruz. İlk etapta 50 otobüsle başlayacak daha sonra 400'e çıkaracağız. Kentiçi ulaşımda bu anlamda büyük ihtiyaç var. Çok eski araçlarla taşımacılık yapılıyor ve kentiçinde herhangi bir raylı sistem yok" dedi.

Büyük destek gördük

Projeyi hayata geçirirken Tacikistan Cumhurbaşkanı'ndan, Duşanbe Belediyesi ve Türk Büyükelçisi Mehmet Munis Dirik'ten çok yakın destekler gördüklerini vurgulayan İmran Okumuş, "Sistemin altyapısını tamamen Ulusoy ekibiyle



Terminal içerisinde hizmet veren çağrı merkezindeki görevliler hem şehirlerarasına yönelik hemde taksitli çağrılara yönelik hizmet veriyor.

Kont Holding Yönetim Kurulu Başkanı Babak Zanjani'nin doğum günü terminalin açılış gününün akşamında 12 Mart Salı günü düzenlenen yemek sırasında kutlandı. Haluk Ulusoy ve beraberindekiler Zanjani'ye çeşitli hediyeler sundular.



oluşturduk. 11 arkadaşımız 4 aydır bu ülkede çalışıyor. Çok zor olan bir işi sadece 150 günde tamamlamanın gururunu yaşıyoruz. Terminal binası Rus döneminden kalma yıkılmış bir binaydı. Bu binayı tamamen revize ederek 5 ay gibi kısa sürede hazır hale getirdik. Burada alt yapı ona müsait olmadığı için binaları yapsanız bile teknoloji getirmek çok zor. Terminal içerisinde 56 dükkan var, dükkanların 7'si Türk işadamlarına ait. Terminal ve otobüs işletmeciliğinde çalışan personelin ayakta kalmasını, kravatlarına kadar, hatta ikramlar bile Türkiye'den geldi. Burada olmayan teknik, bakım, onarım altyapısını da biz kurduk. Çin, komşu ülke ama bizim kullandığımız malzemeler kesinlikle Çin yedek parça ve malzemesi değil. Burada çok başarılı olacağımızı düşünüyoruz" diye konuştu.

Tacikistan'ın ihtiyacı vardı

Terminalin açılışında, Türk Büyükelçisi Mehmet Munis Dirik'in görüşlerini de aldık. Türk otobüs sektörünün başarılı şirketi Ulusoy-Varan Grubunun Tacikistan'a gelmesinin çok önemli bir karar olduğunu belirten Büyükelçi Dirik, "Tacikistan, zor bir coğrafya, özellikle denize çıkışı olmayan, ulaşım altyapısı son derece kısıtlı bir ülke. Dolayısıyla bu işte yıllardır Türkiye'de, Avrupa'da deneyim sahibi olan bir

firmamızın, sadece otobüslerle değil, işletme tecrübesiyle gelip, burada, bu konuda işletmecilik yapması, son derece önemli. Tacikistan'ın ve Taciklerin en büyük ihtiyaçlarını, inşallah en güzel şekilde gidereceğiz" dedi.

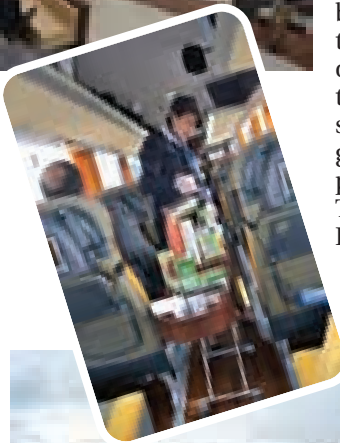
Ulusoy öğretmenlik yapıyor

Kont Holding Genel Direktörü Rustam Saidov, iş ortaklığında Ulusoy grubunu seçmelerinde en önemli etkenin kalite olduğunu vurgulayarak, "Ulusoy-Varan sektörün önemli şirketlerinden; biz onlara, burada 'sektörün öğretmeni' diyoruz. Biz Ulusoy grubundan çok şey öğreneceğiz. Otobüsçülüğümüzün, onların yaptığı şekilde kaliteli olmasını arzularız. İş ortaklığımız şehirlerarası ile sınırlı değil. Kentiçinde ve çevre ülkelere taşımacılık yapacağız. İlk etapta şehirlerarasında 13 hattın startı verildi. Hat sayısını 38'e kadar çıkaracağız" dedi.



Duşanbe Otobüs Terminali 35 bin m2'lik bir alana kurulu. Terminalde bulunan 56 dükkandan 7'sini yine Türkler işletiyor. Son derece modern şekilde inşa edilen terminal içerisinde çocuklar için özel oyun alanları, kafeteryalar bulunuyor.

Tacikistan'ın Duşanbe kentinden 13 şehre şehirlerarası seyahat 20 Temsa Safir ve 20 Man Fortuna araçlarla başladı. Araçların ilk seferinde Ulusoy Holding Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Ulusoy, Türkiye Büyükelçisi Mehmet Munis Dirik, Temsa Global Uluslararası Müşteri Hizmetleri Müdürü Muhammet Can, Bölge Satış Yöneticisi Aydın Özgür ile MAN bayisi MAPAR'ın Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'de hazır bulundu. Seferde özel eğitimler almış şık giyimli hostesler yolculara ikramlarda bulundu.



Haluk Ulusoy, Galatasaray-Schalke maçını, Büyükelçi Mehmet Munis Dirik ile izledi.

Galatasaray'ın zaferi Duşanbe'de heyecan fırtınası estirdi

Tacikistan'ın başkenti Duşanbe'de bulunan Türkiye Futbol Federasyonu eski Başkanı ve Ulusoy Holding Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Ulusoy, Galatasaray'ın Schalke ile maçını büyük bir heyecan ile izledi. Maçı adeta nefesini tutarak izleyen Ulusoy, galibiyet coşkusunu Duşanbe'de yaşadı.

Ulusoy Holding'den bir heyet ile Duşanbe'de iş ziyaretleri gerçekleştiren Haluk Ulusoy, Büyükelçi Mehmet Munis Dirik ve Duşanbe'de yaşayan bir grup Türk ile Galatasaray'ın Schalke müsabakasını izledi.

"Hamit gol atacak"

Schalke'nin ilk golünün ardından üzüntü yaşayan Türkiye Futbol Federasyonu eski Başkanı Haluk Ulusoy, maç sırasında arkadaşlarına Hamit Altıntop'un mutlaka bir gol atacağını söyledikten az sonra Hamit, Galatasaray'ın ilk golünü attı. Sevinç ile ayağa kalkan Ulusoy "Ben Hamit gol atacak demiştim" dedi.

Galibiyet coşkusu

Ulusoy, Galatasaray'ın 3-2 galibiyetiyle biten maçın her anını büyük bir heyecanla izledi. Galatasaray'ın golleri ile büyük sevinç yaşayan Ulusoy, Schalke gollerinde ise üzüldü. Galatasaray taraftan olan ve maçı izlemeye Galatasaray atkısıyla gelen Büyükelçi Dirik ile sık sık maçın kritiğini yapan Ulusoy, özellikle maçın son 15 dakikasını nefesini tutarak izledi. Uzatma dakikalarında Umut Bulut'un golü ile gelen zafer sevincini Ulusoy, büyük bir coşku ile kutladı. Ulusoy galibiyet sevincini Büyükelçi Dirik ile kucaklaşarak paylaştı.



Zafer gecesinde büyük sevinç yaşayan Türkiye Futbol Federasyonu eski Başkanı ve Ulusoy Holding Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Ulusoy'a Doğan Haber Ajansı Dış Haberler Editörü Galip Eraydın ve Taşıma Dünyası Yayın Yönetmeni Erkan Yılmaz da eşlik etti.

Galatasaray-Schalke maçını Haluk Ulusoy, Türkiye Büyükelçisi Mehmet Munis Dirik ile birlikte izledi. Büyükelçi Dirik ile Haluk Ulusoy Galatasaray'ın turu geçmesinin ardından büyük bir mutluluk yaşadı.



Otokar çalışanları engel tanımıyor



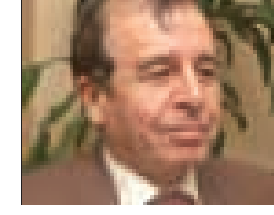
Bu sene 50.yılı kutlayan Otokar, Koç Topluluğu'nun sosyal sorumluluk projelerinden biri olan "Ülkem İçin" projesinin 2012-2013 yılı "Ülkem için Engel Tanımıyoruz" uygulaması kapsamında Engelsiz Spor Şenliği düzenledi.

9 Mart Cumartesi günü Sakarya Lütfü Yaman Spor Salonu'nda düzenlenen Otokar 50. Yıl Engelsiz Spor Şenliği ile engelli sporcular ve gönüllü Otokar çalışanları birlikte spor yaptılar.

Spor şenliği kapsamında engelli sporcular ve gönüllü Otokar çalışanları futbol, basketbol, voleybol ve masa tenisi branşlarında karşılaştılar. Ayrıca, etkinliğe Otokar çalışanları ve aileleri izleyici olarak katıldılar. ■



Trafik Kanunu değişsin ama nasıl?



**Dr. Zeki
Dönmez**

zekidonmez@tasimadunyasi.com

Trafik Kanunu'na ilişkin bazı değişiklikler haberleri geçtiğimiz günlerde gazetelere yansdı. Bunlar arasında alkolü araç kullanma cezaları, araç hızları gibi konular yer aldı. Haberlerde Emniyet Genel Müdürlüğü'nün tekliflerinin İçişleri Bakanı'na sunulduğu belirtiliyordu.

İçişleri Bakanlığı yetmez!

Trafik Kanunu'nun yürütmesinden Bakanlar Kurulu görevli; Yönetmelikte ise İçişleri, Bayındırlık ve İskan (yeni adına göre değiştirildi mi, bilmiyorum) ile Ulaştırma Bakanlığı yürütmeye görevli. Öyleyse böyle bir Kanun, hatta buna ilişkin Yönetmelik değişikliği en azından bu üç bakanlığın hatta ilgili diğer bakanlıkların katılımı/görüşlerinin alınmasıyla yapılmalı.

Hangi kanun?

Burada çok ciddi bir konu var: Trafik Kanunu ile Taşıma Kanunu'nun çizgisi. Hangi hususlar Trafik Kanunu'nda, hangileri Taşıma Kanunu'nda yer alacak. Halen bu konuda yanlışlar var. Bu çizgiyi çizmek de hayli zor. Ticari taşımlarla (doğrudan veya dolaylı ticari) ilgili özel hususların Taşıma Kanunu'nda, diğerlerinin (ticari olan ve/veya olmayan taşımların tüm ortak konular dahil) tümünün Taşıma Kanunu'nda yer alması gerekir. Burada otomobil dışı (daha doğrusu M1 sınıfı dışı) motorlu taşıt araçlarının özel kullanımının ve özel tescilinin mümkün olup olmadığına karar verilmesi de önemli. Taşıma Kanunu'nda özel otomobil ve bazı kamyonetler dışındaki diğer tüm taşıtlarla yapılan -resimler de hariç- tüm taşımlar kapsamında. Eğer öyleyse özel otomobillerle ilgili tüm konular ile diğer taşıtlara ait özel otomobillerle ortak konular (tüm taşıtların trafikte seyir düzeni) Trafik Kanunu'nda yer almalı. Ticari otomobiller ile otomobil dışı tüm taşıtlar, diğer bir deyişle ticari tescilli tüm taşıtlarla ilgili, tescil ve seyir dışındaki özel konular ise Taşıma Kanunu'nda yer almalıdır.

İki kanun birden...

Burada hangi kanuna gireceğine bakılmaksızın mevzuatta yer alması gereken tüm konuların listelenmesi ve sonra bunların ilgili kanuna dağıtılması doğru olabilir. Tabii, söylenenlerin geçerli

olabilmesi için Trafik Kanunu ile Taşıma Kanunu'nun her ikisinin birden yenilenmesi gereği kabul edilmelidir. Pek konuşulmasa da Taşıma Kanunu'nun yanlışları ve eksikleri mevcut olup, bu durum Yönetmeliğe ilişkin sorunlar da getirmiştir.

Uzun sürmeyebilir

Karayolu Taşıma Kanunu'nun yasalama sürecini hatırlayanlar, bunun çabukluğunu bilecektir. Hiçbir karşı çıkış olmaksızın rekor sayılabilecek kısa sürede yasalama süreci. Konu teknik boyutlarıyla kaldığı, içine tartışmalı siyasi üsluplar sokulmadığı sürece yeni bir Trafik ve Taşıma Kanunu'nun kısa sürede geçmesi pekala mümkün olabilir.

İlgili kurumlar

Belediyelerin trafikle ilgili hususlarının ve tamamen belediye kuruluşu olan belediye trafik zabıtasının Trafik Kanunu'nda yer aldığı düşünüldüğünde büyükşehir olan yerlerde bulunmakla birlikte tam bir belediye kuruluşu olmayan UKOME'lerin artık 30 il için tümüyle il-ilçe trafik komisyonlarının yerini alacağı da düşünüldüğünde Trafik kanunu'nun alınması gerekir.

Sorumluluklar

Nasıl ki araç kullanma sürelerine aykırı şekilde hem sürücüye hem de araç işletenine para cezası uygulanıyorsa hız ve alkol limitlerine aykırılık halinde de varsa işletenin bundan sorumluluğu kabul edilmeli ve işleten de cezalandırılmalı. Araç sahiplerinin araçlarının kullanımından sorumluluğu kabul edilerek cezalandırılabilir (plakaya ceza yazılabilir).

Zorunlu sigortası bulunmayan, fenni muayenesi yapılmamış araçlarda hem araç sahibinin hem de bu durumdaki aracı kullananın sorumlu olduğu kabul edilerek her ikisi de cezalandırılmalıdır.

Geçiş üstünlüğüne ilişkin muafiyetler dışında tüm kapsam dışı trafik kanununda belirtilmeli; tescil, ehliyet gibi konulardaki uygulama farklılıkları dışında Kanun'da ayrıca muafiyetler bulunmamalıdır.

Trafik güvenliği Trafik Kanunu'nun, taşıma güvenliği de Taşıma Kanunu'nun konusu olmalıdır. Trafik Kanunu, trafik güvenliği amaçlı taşıma düzenlemeleri; Taşıma Kanunu da taşıma güvenliği amaçlı trafik düzenlemeleri yapmalıdır.

Etkin cezalandırma

Genelde kural ihlallerinde suçluya ceza verilirken, bu suçun riski dikkate alınmalı, para cezasının artırılması dışında da etkin cezalandırma yöntemleri bulunmalıdır. Sigortasız, fenni muayenesiz araçların ilk tespitinde trafikten men edilmesi gibi... Bunun yerine ilk cezalandırma sonrasında suç konusu ihlal giderilip bu durum bildirilmediği takdirde belirli bir süre (15 gün gibi) sonra kesinleşecek bir ikinci ceza ve bunun sonrasında otomatik olarak yakalanıp trafikten men edilmesi gibi bir yol da izlenebilir. Keza ödenmemiş herhangi iki para cezası bulunan aracın trafikten, sürücünün de ehliyeti geçici olarak alınıp araç kullanmaktan men edilmesi de düşünülebilir. Yine cezalara af getirme alanlarından kurtulması da önemlidir.

Amaç güvenliği

Kendisi doğrudan suç olmayan alkolü ve yüksek hızlı araç sürme, trafik ortamında olmadığı sürece suç olmayıp bunu suçlu yapan taşıma güvenliğine olumsuz etki yapmadaki yüksek riskidir. Daha yüksek alkol ve daha yüksek hız daha da fazla risk olarak daha etkin cezalandırılabilir. Ama burada amaç alkolü cezalandırma olmamalı, alkolü araç kullanımının alkol seviyesine göre cezaları hız gibi diğer -belki de alkolün riskli-düğü diğer ihlallerin cezalarıyla uyumlu olmalıdır. Alkolü araç kullanımının, taşıdığı riskin gerçekleşmesi ile eşdeğer tutulması hukuka uymaz.

Sürücü sağlığı

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde sürücülerde periyodik sağlık şartı aranmasına ilişkin bir düzenleme yer aldı, ama uygulanmadı. Bunun yeri taşıma mevzuatı değil, trafik mevzuatı olmalıdır. Zira tüm sürücüler için gereklidir. İlgili başka mevzuatta yok diye bir konunun diğer mevzuat ile kapsamı yanlıştır.

Teknoloji

Her şeyi değiştiren gelişmiş teknoloji trafik düzenini de değiştiriyor. Örneğin, araçların bir il'e kaydolup o ilin plaka numarasını almasının artık hiçbir anlamı yok. Artık her araç, her ilden, her noktadan takip edilebiliyor, işlem yapılabiliyor. Temel hak ve özgürlüklere aykırı olmayan teknoloji kullanımları ile denetim yapılması faydalı sağlayacaktır. ■



ENGELLERİ KALDIRALIM!

Fiziksel engelli kişilerle aramızdaki engelleri birlikte kaldıralım.

- Tekerlekli sandalyelere dokunulmamalı ya da dinlenmek için oturulmamalıdır.
- Tekerlekli sandalyede oturan kişilere yaslanılmamalıdır.
- Tekerlekli sandalyede oturan kişiye sormadan sandalyesi hareket ettirilmemeli veya ittirilmemelidir.
- Tekerlekli sandalyede oturan bir kişiden ceket ya da içecek tutması istenmemelidir.
- Tekerlekli sandalyede oturan bir kişiyle sohbet ederken, göz seviyesine gelmeye dikkat edilmelidir.
- Tekerlekli sandalye kullanıcısıyla konuşurken, yanındaki refakatçisine değil, doğrudan kendisine bakarak konuşulmalıdır.
- Yardım etmeden önce mutlaka sorulmalıdır.
- Farklı özelliklere sahip tekerlekli sandalye çeşitleri vardır. Tekerlekli sandalyenin özellikleri bilinmiyorsa, kullanıcılarına sorulmalı ve söyledikleri uygulanmalıdır.

- Tekerlekli sandalyeli kişiyi bir basamaktan ya da rampadan indirmek gerekiyorsa, sandalye geri geri indirilmelidir.
- Bazı tekerlekli sandalye kullanıcıları tekerlekli sandalye dışında oturmayı tercih edebilirler. Eğer böyle bir talepleri olursa, kibarca yardım teklif edilmeli ve tekerlekli sandalyelerinin ulaşabilecekleri mesafede durmasına özen gösterilmelidir.
- Koltuk değneği ya da baston kullanan kişiler oturduğunda veya bir yere yaslandığında, bu cihazlara kolay ulaşabilecekleri mesafede olmalarına dikkat edilmelidir. Koltuk değneği ya da baston kullanan ve yavaş yürüyen kişilerle yürürken, kişi kendini onların temposuna göre ayarlamalıdır. Kişi, zaman zaman şarj edilmesi gereken akülü tekerlekli sandalye kullanıyorsa ve sandalyesini şarj etmesi gerekiyorsa, kendisine kibarca prize yakın bir yer gösterilmelidir.

Borusan Lojistik, ETA adını verdiği yeni bir iş modeli geliştirdi

Kamyonculara yeni iş fırsatı

Borusan Lojistik, 5 milyon dolar tutarındaki inovasyon yatırımıyla geliştirdiği elektronik taşımacılık ağı projesini sektörün hizmetine sunuyor. Bu amaçla Borusan Lojistik çatısı altında kurulan ETA şirketi, sektörde bir ilki gerçekleştirerek KOBİ'lere internet üzerinden, nakliyecilere ise mobil teknolojileri kullanarak büyük avantajlar getiriyor. Sistem sayesinde, KOBİ'lere yüklerini taşıyacak güvenilir, sigortalı, maliyet avantajı yaratan, 7x24 izlenebilen nakliye hizmeti sağlanırken, kamyoncu esnafına iş sürekliliği, maliyet avantajı ve verimlilik kazandırılıyor. Türkiye lojistik

sektöründe ETA ile bir devrim yaratıldığını belirten Borusan Holding CEO'su Agah Uğur sistemin ortaya çıkışını ve lojistik sektörü açısından önemini, "ETA Borusan'ın 'bir adım önde olmak' vizyonuna paralel olarak yürüttüğü inovasyon çalışmalarının bir sonucu. Balnak satın almamızla Türkiye lojistik sektörünün lideri haline gelen Borusan Lojistik, ETA ile bu liderliğinin sadece rakamlara dayanmadığını, sektöre yeni bir soluk ve vizyon getireceğini de kanıtlamış oluyor" sözleriyle anlattı. Borusan Lojistik Genel Müdürü Kaan Gürgeç, ETA iş modelinin altyapısını hazırlarken, her biri kendi



sektörünün önde gelen oyuncularını olan Garanti Bankası, Turkcell ve Shell ile güçlü iş ortaklıklarını kurduklarını ifade ederek

ETA'nın teknolojik sisteminin kullanım kolaylığı ve verimlilik gibi avantajlar sunduğunu, uygun fiyatlı ve güvenilir olduğunu belirtti.

ETA Yöneticisi İlker Bekbay da faaliyetlerinin ilk aşamada Türkiye sanayisinin belli başlı 35 ilini kapsayacağını açıkladı. ■

Hama Oto Kiralama'dan

Borstruck Lojistik'e 32 Actros 1844 LS



Borstruck Lojistik, Hama Oto Kiralama'dan geniş kapsamlı bir sözleşmeyle 48 aylığına 32 Actros 1844 LS çekici kiraladı. Bu kapsamda araçların, geniş kapsamlı kasko sigortası, trafik sigortası, MTV, TÜV, bakım ve onarım hizmetleri de sağlanacak.

2012 yılı sonunda, Borusan Lojistik'e 29 çekici ve 25 treyler veren Hama Oto Kiralama, bu defa Borstruck Lojistik'e 32 adet Mercedes-Benz Actros 1844 LS çekici kiraladı.

Borstruck Lojistik sahibi Hayrettin Aksoy, Borusan Lojistik'in Borusan'ın ana tedarikçisi haline geldiğini belirterek, "48 aylık sözleşme kapsamında öz kaynaklarımızı kullanmadan filomuza 32 adet Mercedes-Benz Actros 1844 LS çekici yatırımını yaptık. Teslimatımızı gerçekleştiren Hama Oto Kiralama Filo Müdürü Serhat Alhas, teslimat anında filodaki arkadaşlarımıza teorik ve pratik bilgiler vererek yapılan bu iş ortaklığının pekişmesine katkıda bulunmuş, arkadaşlarımızın bilinçlenmesini sağlamıştır. Hama ile işbirliğimizin uzun soluklu olacağını düşünüyorum" dedi. ■

CEVA, 8,5 milyon çift ayakkabı taşıyacak

CEVA, Macintosh Retail Group NV (MRG) Grubu ile imzaladığı anlaşma ile İngiltere'nin Leicestershire bölgesindeki dağıtım merkezinden mağazalara yılda yaklaşık 22 bin teslimat gerçekleştirecek. Bu hacmin yaklaşık yüzde 80 oranındaki kısmı tahsisli filolarla yapılırken kalan yüzde 20'lik kısım da CEVA'nın İngiltere'deki dağıtım ağı ve çapraz yükleme tesisleri aracılığıyla taşınacak.

Macintosh Retail Group UK Finans Direktörü Terry Boot, "CEVA'nın ana caddede moda piyasasındaki referanslarından ve ihale süreci çerçevesinde bize sunulan entegre çözüm yelpazesinden çok etkilendik. Tahsisli ve dağıtım ağı temelli çözümlerin birleştirilmesi bizim için özellikle çok çekici bir nokta ve bu sürecin bize sağlayacağı önemli tasarrufları da yakında görmeyi umuyoruz" dedi.

CEVA Tüketici ve Perakende Sektörü İş Geliştirme'den Sorumlu Genel Müdürü Jon Evans ise, "Araç filomuzda yaptığımız çeşitli çift katlı tır ve kamyon yatırımları ile Macintosh'a yüksek oranda esneklik sağlayabileceğiz ve sürekli gelişme yöntemlerimizi kullanarak daha başka yenilikleri de gerçekleştirmeyi umuyoruz" diye konuştu. ■



Alışan'a "Çevreci Tesis Ödülü"

2005 yılında kurulan Alışan - Den Hartogh Kimyasal Temizleme ve Ticaret AŞ; çevreye saygılı ve sürdürülebilir yaşama duyarlı uygulamaları sebebiyle; Dünya Sağlık Örgütü desteğiyle kurulan "Türkiye Sağlıkli Kentler Birliği" tarafından "Çevreci Tesis Ödülü"ne layık görüldü.

Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, ödülü Bursa Büyükşehir Belediyesi ve Sağlıkli Kentler Birliği Başkanı Recep Altepe'nin elinden alırken, "Türkiye'nin ilk 'Tanker ve Tank Konteynır Temizleme Tesisi' olan Alışan - Den Hartogh Kimyasal Temizleme ve Ticaret AŞ'nin layık görüldüğü 'Çevreci Tesis Ödülü' sürdürülebilir yaşama verdiğimiz değeri taçlandırması açısından bizi çok gururlandırdı. Gelecek nesillere verdiğimiz önemi vurgulayan ödül; atık yönetim politikamızın çevre korunmasına sağladığı katkıyı bir kez daha gözler önüne serdi. Daha yeşil ve daha temiz bir çevre adına çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi. ■

Serin'e de, Şirin'e de 41 kere maşallah

Yurtiçi ve yurtdışında lojistik hizmeti veren Konya'nın köklü firmaları arasında yer alan Şirin Nakliyat Şirketler Grubu, filosuna 41 adet MAN TGS 18.400 4X2 BLS E5 LX çekici ve 41 adet Serin kuru yük treyler ile güçlendirdi. Yurtdışında başta Ukrayna, Beyaz Rusya, Rusya olmak üzere genel Avrupa ülkelerine çalışan Şirin Nakliyat Şirketler Grubu, 150 adetlik çekici 200 adetlik de treyler filosu hedefliyor.

Şirin Nakliyat Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Şirin, "Yapmış olduğumuz MAN çekici ve Serin treyler

yatırımındaki en önemli belirleyici unsurun Serin markasına olan inanç ve itimadımızdır. Yıllardır kullanmakta olduğumuz Serin marka treylerin sorunsuz, düşük bakım maliyeti, ikinci el değeri ve üretimde kullanılan malzeme ve teknoloji gibi unsurları ve de ürettiği olduğu yeni kuru yüklerin yükü sızdırmayacak özel bir dizayna sahip olması ve darbelere dayanıklı olmasının yanı sıra hafifliğini de göz önüne aldığımızda, ayrıca MAN marka araçların tartışılmaz yakıt ekonomisi, ikinci el

satış kabiliyetleri, bakım maliyetlerinin düşüklüğü gibi unsurlarını da hesaba kattığımızda doğru adresin Serin MAN, Serin Treyler olduğunu biliyorduk" dedi. Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin, "TGS EfficientLine çekicilerin Türkiye'de standartları yeniden belirlediği vurgumuzun doğruluğu bu teslimattır. Şirin Nakliyat gibi filosunda 50 araçtan daha fazla olan firmaların işletme maliyetlerinin yanı sıra yakıt tasarrufuna ne kadar önem verdiklerinin bir göstergesidir. Serin olarak, firmamızın bu gibi önem



verdikleri unsurları karşılayacak şekilde ürünlerimizde yenilikler yapmaya devam ediyoruz. Teslimatını yapmış olduğumuz kuru yük treylerimizin de en önemli özelliği yüzde 100 sızdırmazlık sağlamasıdır. Kapak ve profiller darbelere dayanıklı olmasının yanı sıra hafifliğiyle de kullanıcısına avantaj sağlamaktadır. Aracın yan kapaklarında çift kolla kumanda edilebilen dörtlü kilit sistemine sahip kapak kilidi bulunuyor. Alt taban ise ağır yüklere göre dayanıklı taban zeminine sahiptir. Bütün bu özelliklerin firmaya kazanç olarak döneceğinden eminiz" dedi. ■

Serin Treyler'in merkez fabrikasında düzenlenen törene Şirin Nakliyat Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Şirin, Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin, Serin MAN Satış Müdürü Mahir Kasapoğlu ve Serin MAN Satış Temsilcisi Mustafa Heybetli katıldı. Araçların anahtarları Recep Serin tarafından Mehmet Şirin'e teslim edildi.



Iveco Otomotiv'den Ceren'e 5 adet Stralis

Iveco'nun İstanbul bayilerinden Iveco Otomotiv Ceren Nakliyat'a 5 adet Stralis AT 450 teslim etti.

Teslim törenine Arnavutluk, Kosova, Makedonya, Moldova, Romanya hattında çalışan Ceren Nakliyat firma sahipleri Metin İşler ve Rıza İşler ile Iveco Otomotiv ağır vasıta satış temsilcisi Turgay Demirbilek katıldı.

Turgay Demirbilek, Ceren'e satış sonrasında da en iyi hizmeti vermeye hazır olduklarını ifade ederek periyodik bakımlarını ve onarımların araçların ömrünü uzattığını söyledi. ■



Diditrans, Volvo ile daha da güçlendi

2010 yılında kurulan Diditrans, uzun yol taşımacılığı hizmeti yanında kardeş işitiraki olan Didi İnşaat'a ait yurtdışı projelerinin lojistik operasyonlarını yürütüyor. Teslim aldığı üç adet Volvo FH 460 4x2 çekici ile lojistik yatırımlarını devam ettiren Diditrans Genel Müdürü Şafak Telli, "Bizler bu zor koşullarda hizmet taşıyan arkadaşlarımıza, etkin çekiş gücüne sahip ve konforlu sürüş sağlayan Volvo'lar ile destek olmaya çalışıyoruz. Aynı zamanda uzun işletim ömürleri ve yakıt tasarrufu ile avantajlarımızı arttıran Volvo Kamyon ile iş birliğimizi sürdürmeye devam edeceğiz" dedi.

Volvo Kamyon Marmara Bölge Satış Temsilcisi Tolga Cem Aykaç ise, "Uzun yol taşımacılığı, araçların farklı performans gereksinimlerine uygun olmasını gerektiriyor. Bu alanda Diditrans'a teslim ettiğimiz FH'lar, yürüyen aksamı, güvenlik ve konforu ile onların her türlü ihtiyacını karşılayacak" diye konuştu. ■



Iveco Otomotiv'den

Network Global Lojistik'e 20 Stralis

Iveco'nun İstanbul bayilerinden Iveco Otomotiv, Network Global Lojistik'e 20 adetlik partinin ilk 15 Stralis AT 450'sini teslim etti.

Iveco Otomotiv Genel Müdürü Ömer Bursalıoğlu, ağır vasıta satış temsilcisi Turgay Demirbilek, Network Global Lojistik ortağı Mustafa Manaz ve filo müdürü Ayhan Demirkapılı'nın hazır bulunduğu teslimat töreninde Ömer Bursalıoğlu, ilişkilerinin uzun vadeli olduğunu, firmayı satış sonrası hizmetlerinde de yalnız bırakmayacaklarını belirterek, "Network Global Logistics'in Iveco Stralis'i tercih nedeni sadece aracın ekonomisi ve konforu için değildir, aynı zamanda satış sonrası hizmetlerimize olan güven de tercihlerinde etkin rol oynamıştır" derken Mustafa Manaz, "Avrupa ve Asya'da bulunan ofislerimiz, tecrübeli ekibimiz ve müşteri odaklı hizmet anlayışımız ile her geçen gün büyüme katsayımızı artırarak yolumuza devam ediyoruz. Müşteri odaklı, hızlı, kaliteli 7/24 servis anlayışından dolayı Iveco'ya güveniyoruz. Iveco ile hem yolda hem de rekabetin önünde olacağımızı biliyoruz" diye konuştu. ■



Ford Otosan imalatçıları ödüllendirdi



Haydar
Yenigün

Ford Otosan; Ford'un ticari araç üretim üssü haline gelmesinde, dünya pazarında büyük başarı elde etmesinde ve Türkiye'nin en çok satan markasının üretiminde önemli katkıları olan imalatçıları ödüllendirdi.

Ford Otosan, yaptığı değerlendirmeler sonucunda 10 imalatçısına başarı ödülü verdi. Altın Yıldız'a layık bulunan Olgun Çelik,

Faurecia Polifleks ve Coşkunöz Metal'e ödülleri Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen tarafından verildi. Gümüş Yıldız Ödülleri, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün tarafından A-Plas Genel Otomotiv, Ege Fren ve TI Otomotiv'e verilirken, Bronz Yıldız'a layık bulunan Şafak Makine, Saba Endüstriyel Ürünler ve Tirsan Kardan da ödülleri Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Grant Belanger'dan aldı. Özel Teşvik Ödülü ise Taysad Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dudaroglu tarafından Sisan Sanayi'ye verildi.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Ford Otosan; Ford'un Avrupa'daki ticari araç ana üretim merkezi olarak üretmeye başladığı yeni modelleri ve 1240 kişilik güçlü Ar-Ge ekibiyle çok stratejik bir öneme sahip. Pazarı sunduğumuz yeni Transit Custom ve Tourneo Custom modellerimizi 90 ülkeye ihraç etmeyi planlıyoruz. Tamamen Türk mühendislerimizin kabiliyeti ile geliştirilmiş olan 1846T modelimiz küresel çekici olma özelliği ile Ocak ayı içerisinde yollara çıktı. Güçlü bir rakip olarak uluslararası arenaya çıkan bu aracımız da büyük bir emeğin eseri ve bunları sizlerle birlikte başardık. Hep

birlikte, sadece Türkiye otomotiv sanayinin değil, dünya otomotiv sanayinin tarihinde kayda geçiyoruz" dedi.

Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Grant Belanger, Ford Otosan'ın, Ford'un Avrupa'daki ticari araç üretim merkezi olduğunu ve önlerinde hayata geçirilecek büyük projeler olduğunu belirtti.

Ford Otosan Satınalmadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Kabatepe, Türkiye otomotiv sektörünü değerlendirerek, tedarikçileri Türkiye'nin hedefleri için güç birliğine davet etti. ■



Grant
Belanger



Cengiz
Kabatepe

Ford, FiloBil ile filonuzu kontrol altına alıyor

Ford Otosan'ın geliştirdiği FiloBil tüm Ford Cargo araçlarda opsiyonel olarak sunuluyor.

Sektör ihtiyaçlarına cevap veren entegre sistemler ve çözümler sunan

Ford Otosan-FiloBil işbirliği ile geliştirilen FiloBil/ Filo Yönetim Sistemi, Ford Cargo 1846T modelinde kullanılmaya başlandı. Opsiyonel olarak sunulan FiloBil ile sürücü ve araca yönelik 25 farklı raporlama ile yakıt tüketiminden tasarruf elde edilirken sürücüyü yönelik raporlamalar sayesinde de can güvenliği artırılmış oluyor.

FiloBil Genel Müdürü Adil Masaracıoğlu, Ford Cargo 1846T'ye özel geliştirilen FiloBil sistemi hakkında, "Lojistik ve ulaştırma maliyetlerini azaltmak ve aynı zamanda çevreci bir anlayışla üretim süreçlerini yönetmek otomotiv üreticilerinin de öncelikli

hedefleri arasında yer almaya başladı. Ford Cargo marka araçlar için geliştirdiğimiz FiloBil bu politikanın en güzel örneklerinden biri oldu" dedi. ■

Araç takip ve filo yönetim sistemi sektör lideri artık Ford Cargo 1846T'lerde.



TLS Lojistik'ten Hijyenik Paketleme Odası

TLS Lojistik'in son yatırım hamlesi, 1,5 milyon lira harcanarak kurulan 500 metrekare büyüklüğündeki hijyenik paketleme odası oldu. Tuzla'daki Capella deposu bünyesinde kurulan oda, müşterilerin taleplerine göre çocuk bezi, kadın pedi gibi hijyenik ürünlerin paketlenmesi, barkodlanması ve etiketlenmesi gibi işlemler için kullanılıyor.

Yangına dayanıklı yalıtım malzemesi kullanılan hijyenik paketleme odasında, bu sayede içerideki ısı, tam olması gerektiği değerde tutulabiliyor. Isı ve nem düzeyi kesintisiz olarak data logger'larla takip ediliyor. Odanın kapıları otomatik sensörlü. Zemin ise depolama ve güvenlik standartlarına uygun malzemeyle döşenli. Oda, yangına karşı NFPA yönetmeliğine uygun şekilde yağmurlama sistemiyle güvenlik altına alındı. Odada hizmet amacına uygun olarak sıcak kapama makineleri, inçjet makineleri, konveyör bantlar ve dolun makineleri yer alıyor. ■



UPS hizmet ağını genişletti

UPS, geçtiğimiz günlerde, uluslararası gönderilere yönelik hızlı ve güvenilir yurtdışı hizmetlerinden UPS Worldwide Expedited'in kapsama alanının dikkate değer bir şekilde genişlediğini duyurdu. Kapsama alanı üç kat artırılan hizmet, artık 220'den fazla ülke ve bölgeye, üç ila beş iş günü içerisinde teslimat imkanı sağlıyor. Bu genişleme, UPS'nin Türkiye'de bulunan müşterilerine küresel erişimlerini artırma ve nereye gönderi yaparlarsa yapsınlar, teslimat hızı ve maliyeti dengeleme konularında yardımcı olacak.

UPS Türkiye Ülke Pazarlama Direktörü Teoman Ünal, "Acil gönderileri için günün üç ayrı zamanında teslimat garantili Express hizmetlerimizden faydalanan müşterilerimiz, hız ile ekonomiyi dengelemek istediklerinde ise UPS Worldwide Expedited hizmetimizi tercih edebiliyor. Bu hizmetin genişletilmiş kapsama alanı ile Türk ihracatçıları artık 220'den fazla ülke ve bölgeye UPS güvenilirliği ve hızı ile açılırken, aynı zamanda maliyetlerini de dengelemiş olacaklar" dedi. ■

**Hız yolu değil,
ömrü kısaltır.**

Tehlikeli yük taşıma kap ve ambalajlarını TSE test edecek

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, tehlikeli yüklerin kara, deniz ve hava yoluyla taşınmasında kullanılan basınçlı kapların, tehlikeli madde taşıyan kapların, ambalajların, testlerinin standardizasyonunda etkinliğin Türk Standartları Enstitüsü'nün eline geçtiğini bildirdi

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün ile iki bakanlık arasındaki "Tehlikeli Maddelerin Taşınmasında Kullanılan Ambalaj, Kap ve Tankların Test, Sertifikalandırma ve Muayenelerinin Yapılması Hususunda Yetki Devri Protokolünün" imza törenine katıldı. İmza törenine Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, UND Yönetim Kurulu Başkanımız Çetin Nuhoğlu, İkinci Başkan Şerafettin Aras, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Hakan Keleş, Cavit Değirmenci, Murat Baykara, Genel Sekreter Ali Çiçekli, Yönetim Kurulu Üyeleri Uğur Demir, İbrahim Hüner ile İcra Kurulu katıldı.

Dışa bağımlılık bitiyor

Ülkemizin bir alanda daha dışa bağımlılıktan kurtulmasını sağlayan bu gelişme ile birlikte tehlikeli yüklerin kara, deniz ve hava yoluyla taşınmasında kullanılan basınçlı kapların, tehlikeli madde taşıyan kapların, ambalajların, testlerinin standardizasyonunda etkinliğin Türk Standartları Enstitüsü'ne geçti. Çalışmalar kapsamında, araçlar, tanklar ve ambalajlar ile taşıma zinciri içinde yer alan başta şoförler olmak üzere tehlikeli maddeleri dolduranlar, paketleyenler, yükleyenler,

taşıyanlar, boşaltanlar, etiketleyenler, depolayanlar ve benzeri işlerde çalışanlarla bu faaliyetler uluslararası standart ve kurallara uygun hale getirilecek.

Gerekli yatırım yapıldı

TSE Başkanı Hulusi Şentürk, tehlikeli maddelerin taşınması konusunda yıllardır sürdürülen bu çalışmanın nihai sonucuna yaklaşılmasından duyduğu memnuniyeti ifade etti. Şentürk, çalışma kapsamında 20 milyon liradan çok yatırım yapıldığını anlattı.

Bu kapsamda 18 muayene istasyonu kurulması için çalışmaları tamamladıklarını, Türkiye'de ilk olarak kurulacak 6 kimyasal temizleme istasyonunu da hizmete açacaklarını bildiren Şentürk, bu kapsamda yapılacak testlerle ilgili hiçbir eksiklik kalmaması için tüm hazırlıkların tamamlandığını söyledi.

1 Ocak 2014'te başlayacak

TSE'nin 1 Ocak 2014 tarihi itibarıyla bu tehlikeli maddelerin taşınması konusunda hizmet vermeye başlayacağını bildiren Şentürk, "TSE bu hizmeti veren ülkemiz ulaşım sektörüne vereceği katkının yanı sıra gerek Kafkaslar gerek Orta Doğu'da, gerekse bizim Yakın Doğu coğrafyamıza baktığımızda hiçbir ülkenin bu hizmeti verebilecek kuruluşu bulunmuyor. Bu coğrafyada bu konuda tek yetkilendirilmiş kuruluş TSE'dir. Bu anlamda özellikle komşularımıza ciddi hizmet verebileceğimize ve ülkemize ciddi anlamda döviz getirebileceğimize inanıyorum" diye konuştu.

Konuşmaların ardından TSE Başkanı Hulusi Şentürk ile Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürü Mehdi Gönülalçak protokolü imzaladı. ■



Limakport İskenderun Limanı'na ilk konteyner gemisi yanaştı



Yeni yatırımlarıyla konteyner elleçlemeye hazır hale gelen Liman, ilk konteyner gemisini karşıladı. Dünyanın en büyük konteyner hatlarından Maersk Denizcilik'e ait E.R. Santiago isimli konteyner gemisi Limakport İskenderun'a yanaştı. Böylece bölgedeki kuruluşların ticaret hızını artıracak konteyner operasyonunun ilk adımı atılmış oldu. ■

Karlı yatırımların güçlü ortağı.

Axor İnşaat.



Hastalaya Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Denizli Şubesi Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
İzmir Ahişah Üstü 5. Km E055 Park Karşıyaka Denizli, Telefon 0258 372 14 14 Faks 0258 371 26 58

Güneydoğu Asya ve Ortadoğu pazarına da yönelecek.

Ceva Lojistik, rotayı yeni pazarlara çevirdi

Ceva Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran, yüzde 20 büyümeye hedefi belirledikleri 2013 yılında uluslararası taşımacılıkta yeni pazarlara açılacaklarını belirterek, "Ceva Türkiye uluslararası ticarete de lider olmaya hazırlanıyor. 2013 yılında Güneydoğu Asya'da ve Ortadoğu'da yeni işbirliklerimiz de olacak. Bu yıl gözümüzü Uzakdoğu, ABD, Almanya ve İtalya'ya çevirdik" dedi.



Fuat Adoran

Ceva Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran, yüzde 20 büyümeye hedefi belirledikleri 2013 yılında uluslararası taşımacılıkta yeni pazarlara açılacaklarını belirterek, "Ceva Türkiye uluslararası ticarete de lider olmaya hazırlanıyor. 2013 yılında Güneydoğu Asya'da ve Ortadoğu'da yeni işbirliklerimiz de olacak. Bu yıl gözümüzü Uzakdoğu, ABD, Almanya ve İtalya'ya çevirdik" dedi.

Kontrol merkezi

Ceva Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran, Ceva Türkiye'nin 2012 yılı sonuçlarını ve 2013 yılı hedeflerini açıkladı. 2012 yılında lojistik sektörünün en hızlı büyüyen uluslararası şirketlerinden biri olduklarını belirten Adoran, "2012 yılında Türkiye'nin lojistik sektöründe tek merkezden takip sistemi olan 'kontrol merkezi'ni açtık. Kocaeli-Gebze'de Türkiye'nin en büyük transfer merkezini hizmete sokarken, aynı zamanda Türkiye'nin en büyük depolarından birini açtık" dedi.

Yüzde 20 büyümeye hedefi

Ceva Türkiye'nin büyüme hızının 2013 yılında da devam edeceğini belirten Ceva Genel Müdürü şöyle konuştu: "Büyümeye hedefimizi 2013 yılı için yüzde 20 olarak belirledik. Ceva Türkiye

olarak 5 yıllık büyüme stratejimizi belirledik. 2017 hedefimiz Türkiye'nin en beğenilen şirketlerinden biri olmak ve ciro büyüklüğü olarak da Türkiye'de ilk 100 şirket arasında yer almak. 2017 ciro hedefimiz 1,7 milyar TL. Ayrıca 5 yıl içinde Ceva Türkiye olarak, globalde en karlı 3 şirketten biri olmayı hedefliyoruz."

650 bin M² depolama alanı

2013 yılında lojistik ve altyapı yatırımlarının yanı sıra depolama alanında da ciddi bir yatırım sürecinde olduklarını dile getiren Adoran, "Bütün şubelerimizde yeni bir yapılanma sürecine girdik. Türkiye'nin en büyük lojistik depolarından birini Gebze'de açarak kapasitemizi yüzde 10 artırdık ve 2012 yıl sonu itibarıyla Türkiye'de 600 bin metrekare depolama alanına ulaştık. 2013 yılında ise İstanbul Avrupa yakasında 50 bin metrekarelik alanda açacağımız yeni lojistik tesislerimizle yıl sonunda toplamda 650 bin metrekare depolama alanına ulaşacağız. 2014 yılsonunda ise 720 bin metrekare depolama alanına ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

Anadolu'da hızlı büyüme

Ceva Türkiye olarak bu yıl Marmara Bölgesi'nin yanı sıra Anadolu'da Kayseri, Adana, Samsun'da depo açarak yurtiçi dağıtım ağı yatırımlarına devam edeceklerini açıklayan Adoran,

İstanbul'un doğusu ve batısı, Ege, Güneydoğu Anadolu ve Mersin'de yeni lojistik merkezlerinin yolda olduğunu söyledi. Adoran 2013 hedeflerini de 50 milyar dolar ciro olarak açıkladı.

Yeni iş birlikleri

2013'ü, uluslararası taşımacılıkta yeni pazarlara açılma konusunda önemli bir yıl olarak gördüklerinin altını çizen Adoran, şunları söyledi: "Uluslararası taşımacılıkta iddiamızı sürdüreceğiz. Farklı pazarlara girip müşteri portföyümüzde yeni markalar ekliyoruz. Geçtiğimiz aylarda Vietnamlı Into Trans Lojistik Grubu (ITL) ile yeni bir iş ortaklığına imza attık ve yatırımlarımızı hızlandırdık. Türkiye ve Çin'de iddialıyız. Kuşkusuz yeni işbirliklerine açığı, gözümüzü Uzakdoğu, ABD, Almanya ve İtalya'ya çevirdik." ■

Yılın Hava Yolu Taşımacısı ödülünü

Havayolu taşımacılığını önemsediklerini belirten Genel Müdür Adoran, 2013 yılında havayolu ve uluslararası taşımacılığa ağırlık vereceklerini söyledi: "Uluslararası taşımacılık deyince akla havayolu taşımacılığı geliyor. Havayolu taşımacılığını önemsiyoruz. Singapur'da gerçekleştirilen "2012 Tedarik Zinciri Asya Logistics Ödülleri" töreninde "Yılın Hava Yolu Taşımacısı" kategorisinde Dünya genelinde birinci seçildik, ödülü aldık. Bu bile tek başına bizim daha iyi, hızlı ve kaliteli hizmet vermeye için yeterli." ■



Fuat Adoran

Türkiye ve Çin'de iddialıyız. Gözümüzü Uzakdoğu, ABD, Almanya ve İtalya'ya çevirdik.



13 Mart Çarşamba günü İstanbul Avantgarde Hotel'de düzenlenen basın toplantısına Ceva Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran, Genel Müdür Yardımcısı Turhan Özen, İnsan Kaynakları ve İletişim Direktörü Nihat Çukurkaya katıldı.

Mertur Taşımacılık 10 Ford Cargo çekici aldı



Çayirova-Kocaeli'nde faaliyet gösteren Mertur Taşımacılık, 350 araçlık özmal filosunu 10 adet Ford Cargo 1838T ile güçlendirdi. Uzatılmış garanti ve 250.000 km'ye kadar bakım paketi ile satın alınan araçlar; Ford Otosan Kamyon İş Birimi Türkiye Satış Müdürü Berk Mumcu, Ford Otosan Kamyon İş Birimi Marmara Satış Bölge Müdürü Murat Bakış, satış gerçekleştiren Nazer Otomotiv Satış Şefi Cem Akkaya tarafından; Mertur Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Albayrak ile Mertur Lojistik Müdürü Saygın Yarayan'a şirket

merkezinde düzenlenen bir törenle teslim edildi.

Mertur Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Albayrak, "350 özmal tir filomuzla yılda 36 milyon km yol kat ediyor ve en az 280 bin adet araç taşıyoruz. Ford Cargo çekicilerle işletme maliyetlerimizde önemli bir tasarruf sağlayarak, rekabet gücümüzü artıracacağız" dedi.

Ford Otosan Kamyon İş Birimi Türkiye Satış Müdürü Berk Mumcu da yaptığı konuşmada, yoğun rekabetin yaşandığı taşımacılık sektöründe Mertur'un çok doğru bir tercih yaptığını belirtti. ■

Piaggio çevreci ticari araçları GEFCO, Türkiye'ye taşıdı



Ayotok Şirketler Grubu tarafından ithalatına başlanan ve Porter&Porter Maxx gibi iki farklı kasa ve elektrikli motor seçeneği bulunan araçların, İtalya'dan nakliyesini GEFCO Türkiye gerçekleştirdi. Sınıfının en ekonomik ve çevreci araçlarından olan Piaggio ticari araçların, nakliyesi, aracın çevreci özelliklerine uygun olarak, gemi ile gerçekleştirildi.



Goodyear, yol güvenliği bilincini artırıyor

Goodyear, Şubat ayı boyunca 5 ilde gerçekleştirdiği aktiviteler ile yaklaşık 7.000 araç sahibini lastik dış derinliği, doğru lastik seçimi ve güvenli sürüşte dikkat edilmesi gereken hususlar konusunda bilgilendirdi.

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Goodyear, kış döneminde bayilerinde, alışveriş merkezi otoparklarında ve benzin istasyonlarında tüketicilerine yol güvenliğinde dikkat edilmesi gereken hususlar konusunda bilgilendirdi. Goodyear'ın yeni piyasaya sunduğu yaz ve kış lastiklerini inceleme fırsatı bulan tüketiciler, Goodyear ürünleri ve güvenli sürüş ile ilgili detaylı bilgi sahibi oldu.

Şubat ayı boyunca İstanbul, İzmir, Ankara, Izmit ve Bursa'da seçili alışveriş merkezi otoparkları ve benzinliklerde gerçekleşen aktivitelerde Goodyear mobil ekibi tüketicileri, yol güvenliği konusunda bilgilendirirken yeni ürünlerini de tanıttı. Tüketiciler, mobil ekip tarafından dağıtılan kuponlar sayesinde Goodyear ürünlerinde indirim hakkı kazandılar.

Ayrıca Goodyear mobil ekip tarafından, benzinliklerde ve seçili alışveriş merkezleri otoparklarında tüketicilerin araçlarını lastik dış derinliği ölçümleri yapıldı. Uzmanlar, tüketicilere yol güvenliği, doğru lastik kullanımı ve güvenlik konularıyla ilgili önemli bilgiler verdi. Aktiviteler boyunca 5 ilde yaklaşık 7.000 kişiyle birebir görüşülerek araç dış derinlikleri ölçüldü ve yol güvenliği ile ilgili önemli bilgiler paylaşıldı.

Goodyear'ın yurdumuzun en büyük 5 ilinde düzenlediği aktiviteleri değerlendiren Goodyear Türkiye Tüketici Lastikleri Direktörü Sibel Raif, Goodyear'ın her zaman tüketicilerini bilinçlendiren, eğitici bir rol üstlendiğinin altını çizerek, "Tüketiciler; araçları için en doğru lastikleri seçerken, güvenlik ve performans özelliklerinin yanı sıra; araçlarının teknik özelliklerini, yol koşullarını ve sürüş alışkanlıklarını da değerlendirmelidir. Biz Goodyear olarak, bu aktivitelerimizle, tüketicilerimizi hem araçları için doğru lastik seçimi ve güvenli sürüş hem de zengin ürün gamımız hakkında bilgilendiriyoruz" dedi. ■

NUFUS kağıdımı kaybettim, hükümsüzdür.
FATİH YILMAZ

Çözüm Merkezleri

T.C. Ulaştırma Bakanlığı Çağrı Merkezi

Türkiye'nin her yerinden

444 24 07

Görüş, öneri, sorun, şikâyet talep, dilek, bilgi alanlarında 7 gün 24 saat arayabilirsiniz.

Yangın ihbar: 110

Hızır Acil: 112

Polis: 155

Jandarma: 156

Yol Danışma: 0312-415 88 00

Karayolları Bilgi Hattı: 159

OGS-KGS Danışma: 444 11 17

Trafik Kaza Danışma Birimi

Tel: 0312 412 25 92 - 412 25 94

Faks: 0312 299 55 17

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 2 • Sayı: 79 • 18 - 24 Mart 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Muammer BAŞKAN

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Çeşitlendirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

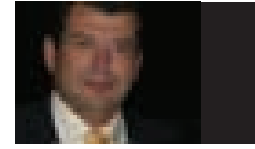
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

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



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Marka olmak

Bu yılın başından itibaren, toplumda marka olmuş pek çok kişiye kaybettik. Bunlardan bazıları çok şaşaalı bazıları da oldukça sessiz şekilde bu dünyadan göçüp gittiler. Dünyadan ayrılrken bıraktıkları eserler dışında yanlarına pek bir şey aldıklarını görenin olduğunu sanmıyorum. Maddi kazançtan başka bir gayesi olmayan kişiler haline gelen toplumumuzda sosyal sorumluluklar neredeyse en son plana itilmiş durumda. Hepimizin bildiği üzere göze göz diş diş, vahşi bir rekabete sadece kendi çıkarımızı gözeterek bir yere varamayız. Aksine hepimiz sadece kendimize değil, içinde yaşadığımız topluma ve doğaya karşı da sorumluyuz. Çünkü hepimiz aynı bütünün parçalarıyız ve kaderimiz birbirine bağlı. Sadece kendimizi değil, bizim etki alanımızdaki herkesi düşünen bir anlayışa sahip olmalıyız.

Ülkemizde kendi alanında başarılı, marka olmuş pek çok kişi ve şirketten hiç birinin dünya çapında bir marka olamaması üzerinde düşünülmesi gereken bir husus olmalıdır.

Dünya çapında marka olmak konusu gündeme geldiğinde Samsung'un gelişme hikayesi gerçekten son derece etkileyicidir.

1997 yılına kadar Samsung, tüketicilerin zihninde ucuz televizyonlar, ucuz mikrodalga fırınlar ve ucuz video kaset oynatıcılarla ilişkilendirilen bir marka iken o yıllarda şirketin CEO'su olarak atanmış olan kişi, 1997'de Asya finansal krizinin şirketi üzerindeki etkilerini incelerken riskin çok büyük olduğunu görür. Çünkü ürünleri tamamen emtialaşmış ve diğer onlarca şirkete yapılanlarla benzerdir. Dahası, marka zaten ucuz ürünleriyle tanınmaktadı.

Bu ortamda, "Eğer ucuz ürünler satmaya devam edersek şirket imajımız çok daha zarar görecektir" diye düşünürken CEO, yenilik ve pazara hızlı ulaşımın tüketici elektroniği sektöründe marka değeri yaratan en önemli olgular olduğunu görür. Müşterileri sadece akıllı reklam kampanyalarıyla ikna etmek pek mümkün olmadığını, iş modelinin de değişmesi lazım geldiğini görür. Bu tespitten sonra şirket Ar-Ge'ye müthiş para dökmeye ve rakiplerinden daha hızlı biçimde yeni cep telefonları, televizyonlar, müzik çalarlar üretmeye başlar. Bunun doğrudan sonucu olarak Samsung teknolojiye takipçi değil lider olmayı başarır.

Şirket, aynı zamanda çalışanlarına ve dışındaki yatırımcılarına ürün kalitesine bağlılığını anlatacak adımlar atmaya devam eder. Mesela, ürettiği kablosuz telefonlar hakkında şikâyetler artınca, 50 milyon dolar değerindeki bütün telefonlar fabrika avlusuna dökülür. Sonra, başlarına "Önce Kalite" yazılı bandanalar giyen işçiler, telefonları parçalayıp yakarlar. Bir tanığa göre "İş daha bitmeden çalışanlar ağlamaya başlamışlardır." Şok edici bir andı, ama unutulmaz ve vurucu bir mesaj içeriyordu.

Samsung CEO'sunun kaliteye bağlılığı, Ar-Ge'ye ısrarlı yatırımları ve ileri bakan tasarım programları Samsung markasının ayakta kalma şansını hızla arttırmaya başlar. Bu değişimleri gerçekleştirmek yeterince zorken, bir de iş modeline el atmaya karar verir. Bu konuda bayağı can yakan kararlar alınır. Şirketteki yön değişikliği önceden öngörülemeyen maliyetler yaratır. Örneğin, yüksek kaliteli ürünlere yöneleceğini açıkladıktan sonra şirketin eski ve "ucuz" televizyonları artık üretmeyeceğini açıklar.

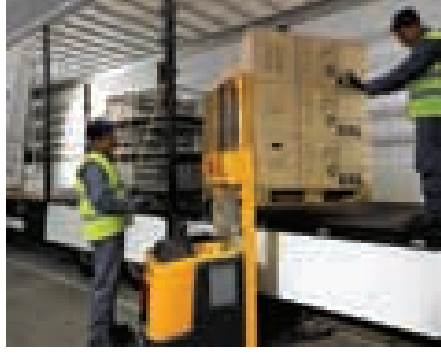
İş modelini değiştirme konusunda belki de en çetin karar 2000'de verilir. Ürünler dünyanın en güçlü perakendecisi olan Wall-Mart'tan çekilir. Samsung, iş modelini riskten korumak için de birçok hamle yapar. Fabrika esnekliğine, yani aynı yerde birçok farklı ürünün üretilmesine odaklanır. Teknolojiye geri kalmanın önüne geçilebilmek için en ciddi rakibi olan Sony ile geniş kapsamlı bir teknoloji paylaşma anlaşması yapılır. Öte yandan ürün geliştirme çabalarının yerini bulup bulmadığını anlamak için durmaksızın piyasa testleri gerçekleştirilir.

Dünün ucuz bilinen markası Samsung, bugün dünyanın en değerli 20 markasından biridir. Dahası, bir zamanlar Sony tarafından sahip olunan yüksek fiyatta da sahip durumdadır. Bu, marka masalı anlatarak değil. Alın teriyle, bilimsellik ve meseleye reklam değil altın ügenleşmesiyle yaklaşmak suretiyle başarılmıştır.

Başarılı markalar sadece müşterilerinin değil, çalışanlarının ve tedarikçilerinin de gönlünde taht kuran ve onların sadakatini kazanan markalardır. İçinde yaşadığımız zamanda markaların sadece müşterilere seslenerek ve sadece onları kazanmaya yönelik çabaları yetersiz kalıyor. ■

TIRSAN Yeni Nesil Perdeli Tenteli Treylere tanıtıldı

TIRSAN'ın 2014 vizyonu çerçevesinde, yeni ufaklara yeni yaklaşımlarla ulaşırlar sloganı ile başlattığı Ar-Ge çalışmalarının sonucu lansmanı yapılan Yeni Nesil Perdeli Tenteli ürün grubu, sektörden tam not aldı.



TIRSAN Treylere Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Biz TIRSAN olarak sorumluluğumuz bizim için her geçen gün daha da artmaktadır. Takdir ederseniz ki teknoloji gelişiyor, ihtiyaçlar değişiyor, ticaret artık sınırların ötesinde yoğun bir rekabet içinde yapılıyor" dedi.

TIRSAN Yeni Nesil Perdeli Tenteli ürün ailesi, son teknolojiyi kullanım kolaylığı ile birleştirerek daha uzak mesafelere yükün en güvenli şekilde ulaştırılmasında yeni bir dönemin kapılarını açıyor.

TIRSAN Ar-Ge'sinin Türkiye'de ilk defa bir ürün için 50 bin saat ve 3 milyon Euro'yu aşan bir yatırım gerçekleştirilerek ürettiği yeni nesil ürünleri müşteriler beğendi. ■



Lasmanda satıldı: Hilal Trans 50, ABC Transport 60, Şahin Nakliyat 50, Özonat 50 ve Yapı-San 20 Yeni Nesil Semi-Treylere satıldı.

Has Otomotiv, Tırsan Bayisi oldu

Has Otomotiv'in İzmir Işıkkent ve Balıkesir Susurluk Şubeleri, Tırsan Bayisi oldu.

Tırsan Treylere Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Has Otomotiv ile sağlanan güç birliğinden Ege Bölgesindeki nakliyecilerin büyük bir avantaj elde edeceğini vurgulayarak, "Avrupa'da yıllardır çekici ve treylere beraber satılıyor. Müşteri servis hizmetini tek yerden alıyor. Bugün Tırsan kalitesini Has Otomotiv'in Işıkkent ve Susurluk şubeleri ile birleştirmek adına imza atıyoruz" dedi. Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa

Diğer de yaptığı konuşmada "Treylere ile yaptığımız her çeşit taşımayı karşılayan bir markayı ve bu markanın servis hizmetini sizlere sunacak olmamızdan dolayı mutluyuz. Sektördeki rakip firmalardan teklifler alsak da biz Tırsan'ı tercih ettik. Tırsan ve Kässbohrer ürünlerini müşterilerimize sunacağız" dedi. Has Otomotiv Işıkkent, Tırsan ve Kässbohrer satışında hızlı bir başlangıç yaptı. Anlaşmanın imzalanmasının devamında Can Nakliyat, Emiralli Nakliyat ve Zeos Danışmanlık'a teslimatlar gerçekleştirildi. ■



Mustafa Dinçer ve Çetin Nuhoglu ortak çalışma anlaşmasını imzaladı.

Otomotiv Sanayii Derneği Genel Kurulu yapıldı

2013 büyüme için hamle yılı

Otomotiv Sanayii Derneği'nin, 39. Olağan Genel Kurul Toplantısında konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, "2012 yılında otomotiv sanayii, Avrupa Birliği'nde (AB) derinleşerek devam eden kriz nedeni ile ihracatı geriledi, iç pazarda talebin azalmasıyla doğru orantılı olarak da üretimini azalttı. 2013 yılı sanayimizin büyüme, teknolojiye, insan gücüne ve inovasyona kısaca geleceğe yaptığı yatırımları artırdığı ve istikrarlı bir büyüme için gerekli hamleleri attığı bir yıl olacak" değerlendirmesinde bulundu.

Otomotiv Sanayii Derneği 39. Genel Kurulu Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve diğer sektör derneklerinin başkanlarının katılımıyla 15 Mart'ta gerçekleşti.

OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen otomotiv sanayinin 2012 ve 2013 yılını değerlendirerek sanayinin gelecek dönemdeki önemine değindi. Küresel ekonomideki olumsuz koşullara rağmen Türkiye'nin hem ekonomik hem de siyasi istikrarı dünyanın dikkatini çekmeye devam ettiğinin altını çizen Önen, "Türkiye istikrar ortamında gerek yurtiçi gerekse yurtdışı yatırımcılara cazip bir yatırım ortamı sunuyor. Türkiye'nin küresel bir cazibe merkezi olmayı sürdürmesinde yeni teşviklerin de büyük faydası olacağını düşünüyoruz. Teşvik sisteminde gerçekleştirilen yeni düzenlemeler için başta Sayın Bakanlarımız olmak üzere hükümetimiz ve değerli bürokratlarımıza teşekkür ediyoruz" dedi.

Türk Otomotiv Sanayii'nin 2012 yılı rakamları ile ilgili bilgi veren Kudret Önen, "2012 yılında, 2011 yılında yaşanan yüksek talebin aksine pazarın son aylarda yatay hale geldiğini ve 2010 yılı düzeyinde



seyrederek normalleştiğini görüyoruz. 2010 yılında 793 bin, 2011 yılında toplam 911 bin olarak gerçekleşen otomotiv pazarı 2012 yılında küçülmeye geçti ve normalleşerek 818 bin adet olarak gerçekleşti. İçinde bulunduğumuz olumsuz küresel ekonomik koşullara rağmen, 2013 yılında öngörümüz, AB'nde derinleşerek devam eden kriz nedeni ile ihracatın gerilemesi, iç pazarda yatay bir talep hareketi ve buna bağlı olarak üretimin 1 milyon ya da 1 milyon 100 bin adet düzeyinde gerçekleşmesidir" dedi.

İhracat şampiyonu

Otomotiv sanayinin 19 milyar Dolar'ı aşan ihracatı ile yine ihracat şampiyonu olduğunun altını çizen Önen, "2013 yılının daha iyi bir yıl olmasını bekliyoruz. Hedefimiz; yeni bir büyümenin öncesinde 2013 yılında otomotiv sanayii olarak insan

kaynağına, Ar-Ge'ye ve teknolojiye yatırım yapmak olacak" dedi.

Ar-Ge kaynak ve zaman kazandırır

Türkiye'nin 2023 vizyonunda ekonominin taşıyıcı sanayi sektörlerinden olan otomotiv sanayininin 3-4 kat büyümesinin, 4 milyon üretimin yanı sıra 3 milyonluk ihracat hedeflendiğini söyleyen Önen, bu hedeflere ulaşmak için ihracat artışının yanı sıra iç pazarın da paralel büyüülmesinin sağlanması gerektiğini belirtti.

Önen'in konuşmasının ardından Ekonomi Bakanı Çağlayan, Türkiye ekonomisi ve otomotiv sektörüne ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Konuşmalarını takiben OSD Yan Sanayi ve İhracat Başarı Ödülleri töreni gerçekleştirilerek ödülleri sahiplerine verildi. ■



Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Divan Başkanlığına seçilerek Genel Kurulu yönetti.

OSD ÖDÜLLERİ

2012 Yılı OSD Yan Sanayi Başarı Ödülü
• Çukurova İnşaat Makineleri Sanayi Ve Ticaret A.Ş.
• Farba Otomotiv Aydınlatma Ve Plastik Fabrikaları A.Ş.
• Matay Otomotiv Yan Sanayi A.Ş.

2012 Yılı OSD "İhracat Başarı Ödülü"
Platin Plaket

• Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.
• Oyak Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş.
• Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.
• Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş.

Altın Plaket

• Hyundai Assan Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.
• Mercedes Benz Türk A.Ş.

Altın Madalya

• Türk Traktör Ve Ziraat Makineleri A.Ş.
• Man Türkiye A.Ş.
• Honda Türkiye A.Ş.
• Temsa Global Sanayi Ve Ticaret A.Ş.
• Otokar Otomotiv Ve Savunma Sanayi A.Ş.
• Karsan Otomotiv Sanayi Ve Ticaret A.Ş.

Gümüş Madalya

• Anadolu Isuzu Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.

YÖNETİM KURULU LİSTESİ

15 Mart 2013 tarihinde yapılan OSD 39. Olağan Genel Kurul toplantısında seçilen Yönetim Kurulu üyeleri, görev dağılımlarını gerçekleştirerek yeni dönem çalışmalarına başladı.

Yönetim Kurulu Asil Üyeler

01. Kudret Önen / Türk Traktör / YK Başkanı
02. Tarkan Tunalıoğlu / Oyak Renault / YK Başkan Vekili
03. Münür Yavuz / Man Türkiye / YK Bşk. Yrd.
04. Orhan Özer / Toyota / YK Bşk. Yrd.
05. Habip Aşı / Hyundai Assan / YK Bşk. Yrd.
06. İzzet Kalaycı / Hattat Tarm / YK Muh. Üye
07. Yusuf Tuğrul Arkan / A.I.O.S.
08. Turgut Cankılıç / Bmc
09. Haydar Yenigün / Ford Otosan
10. İsmail Sümer / Honda Türkiye
11. Murat Selek / Karsan
12. Süer Sülün / Mercedes-Benz Türk
13. Serdar Görücü / Otokar
14. Kamil Dinçer Çelik / Temsa Global
15. Kamil Başaran / Tofaş

Yönetim Kurulu Yedek Üyeler

01. İbrahim Hattat / Hattat Tarm
02. Cengiz Erdoğdu / Tofaş
03. Aykut Özün / Ford Otosan
04. Ayhan Tokcan / Oyak Renault
05. Murat Ulutaş / Otokar

Denetleme Kurulu Asil Üyeler

01. Fatih Tamay / A.I.O.S.
02. Yusuf Soner / Temsa Global
03. Hüseyin Odabaş / Otokar

Denetleme Kurulu Yedek Üyeler

01. Ömer Sözütek / Temsa Global
02. Ömer Yıldırım / Karsan
03. Levent Yüksel / Toyota

Michel Akavi DHL Express Türkiye bayrağını devretti



DHL Express, Türkiye'de 14 yıldır Michel Akavi'nin liderliğinde sürdürdüğü başarılı faaliyetlerini Markus Reckling ile sürdürecektir. Michel Akavi, DHL çatısı altında görevine, DHL Express Fransa CEO'su olarak devam edecek.

Türkiye'de DHL Express'in liderliğini 14 yıl önce devralan, yaratıcılığı ve yenilikçi yönetim tarzıyla DHL Express Türkiye'ye ulusal ve uluslararası arenada başarılar kazandıran Michel Akavi bayrağı, Grubun Kurumsal Gelişmeden Sorumlu Başkan Yardımcılığı görevini DP DHL CEO'su Frank Appel'e bağlı olarak yürüten Markus Reckling'e devrediyor.

Profesyonel çalışma hayatına, Otto Versand Grup ve Tengelmann Grup gibi Almanya'nın önde gelen perakende grubu firmalarında başlayan Markus Reckling, 2000 yılında katıldığı Deutsche Post DHL'de, üst düzey yönetim seviyelerinde pek çok farklı sorumluluk aldı. ■



Kardex Remstar'dan depolama çözümleri

Depolamaya yönelik çözümler sunan Kardex Remstar'ın yeni çözümü Megamat RS 180, raf başına 180 kilogram depolama kapasitesi ve fiyat avantajıyla, optik, laboratuvar, saat, ilaç, elektronik ve benzeri alanlarda faaliyet gösteren üretici ve depocu KOBİ ve büyük işletmelere yüzde 80'e varan depolama alanı tasarrufu sağlıyor.

Kardex Remstar Türkiye Satış Direktörü Emre Yenal, bu yeni ürün sayesinde müşterilerinde genişleteceklerini, özellikle 1-3 makinayla 100 ila 300 metrekare depolama alanları bulunan KOBİ'lerin depolama alanlarını yüzde 80 azaltacaklarını ifade ederek, ürünün içinde standart olarak sunulan yazılım ile de KOBİ'lerin envanter yönetimlerini iyileştirerek, depolamanın onlar için artık bir maliyet değil, satış operasyonlarını destekleyecek bir araç haline getireceklerini de dile getirdi. Yenal, Kardex Türkiye'nin geniş ürün, hizmet ve servis ağı sayesinde Pazar'ın yüzde 65'ini elinde tuttuğunu kaydetti. ■

İthal samanları Etis dağıtıyor

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği'nin yurtdışından ithal ettiği samanların yurtdışında dağıtım sektörünün yenilikçi firması Etis Lojistik tarafından yapılıyor.

Tarım Kredi'nin iştiraki Etis Lojistik'in Genel Müdürü Erdal Kılıç, Şubat ayı itibarıyla İtalya'dan ve Bulgaristan'dan ithal samanların İzmir'de Aliğa limanından, Samsun'da Samsunport limanından tahliye edildiğini söyledi. Bir sonraki parti saman Trabzon, Bandırma ve Antalya limanlarına da gelecek. ■



Mobil 1, Teknik Okullarda "Yağlama Teknolojileri" eğitimi veriyor

Mobil Oil Türk A.Ş., düzenli olarak, oto sanayilerdeki ustalar ile teknik liselerdeki öğrenci ve öğretmenleri yağlama teknolojileri konusunda eğitiyor. Bugüne kadar usta, teknik lise öğrencisi ve öğretmenlerinden oluşan 11 bin kişi Mobil 1 eğitimlerine katıldı.

1 milyon kilometre yapan araç da okullara gidiyor

İstanbul, Bursa, Adana ve Ankara'da bulunan endüstri meslek liselerinde gerçekleştirilecek eğitimlerde geleceğin 500 ustasına yağlama teknolojileri, motor tasarım trendleri, yağ formülasyonu, viskozite ve araç üreticileri şartnameleri hakkında bilgiler video desteğiyle anlatılıyor. ■

facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

18 - 24 Mart 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL



Auf Wiedersehen Wolf-Dieter Kurz, (Güle güle) Willkommen Christian Rainer Genes (Hoş geldin)

Mercedes-Benz Türk AŞ Direktörler Kurulu Başkanlığını Rainer Christian Genes'e devreden Wolf-Dieter Kurz, 12 Mart 2013'te The Ritz-Carlton'da iş dünyasından yakın çevresine bir kokteyle veda ederken, Genes'i de iş dünyasına ve basın mensuplarına tanıştırdı.

Türkiye'de çalışmaktan çok mutlu olduğunu belirten Kurz, gördüğü dostluk ve yardımseverliğe teşekkür etti, "tekrar görüşmek üzere" diyerek veda etti.

Direktörler Kurulu Başkanlık görevini devralan Genes, Daimler'de çeşitli görevlerde bulunduğunu, ama daha çok otomobil üretimi ve planlama görevleri olduğunu belirterek, "Daha önce turist olarak geldiğim Türkiye'ye çalışan olarak ilk geliyorum. Burada otobüs ve kamyon üretimimiz var, ayrıca satış da var. Burada işinde uzman çok iyi çalışma arkadaşlarımız olduğunu öğrendim. Hem üretim, hem satışta çalışmak için çok heyecan duyuyorum" dedi.

Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, Mercedes-Benz Türk AŞ Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Christian Genes'e ve Mercedes-Benz ve Smart Global Parça ve Servisi'nden Sorumlu Başkan olarak Almanya Stuttgart'a giden Wolf-Dieter Kurz'a birer plaket sundu.



TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu ve Başkan Yardımcısı Mustafa Zaim, Rainer Christian Genes ve Wolf-Dieter Kurz'a birer plaket sundular.



(SOLDAN SAĞA) Mercedes-Benz Türk AŞ Satış ve Pazarlama Direktörü Süer Sülün, Yeni Otobüs Üretim Direktörü Dr. Martin Walz, Wolf-Dieter Kurz, MBT/Otomar-san'ın eski Direktörler Kurulu Başkanı ve Genel Koordinatörü, şu an MESS'in Yönetim Kurulu Başkan Vekili Bedirhan Çelik, Rainer Christian Genes ve Hoşdere Fabrikası eski Üretim Direktörü Çetin Atsür.

Scania yeni 13 litre motor ile standartları yükseltti

Scania, tüm ürün gamında kullanmaya başladığı 13 litrelik motorlarıyla yakıt verimliliği çalışmalarında ulaştığı son noktayı gözler önüne sererken, yükselen donanım standartlarıyla "kalite" farkını bir kez daha ortaya koyuyor.

Dinamik, güvenli ve her açıdan verimliliği ile Türkiye yollarına çıkan Scania, sıra dışı konforu ile de mükemmel bir sürüş keyfi sunuyor. Çekicilerin standart donanımında sunulmaya başlanan Opticruise iki pedal otomatize şanzıman, geliştirilen yazılım ile Yeni Scania Retarder, performansı artırılan egzoz freni, Sürücü Destek Sistemi ve standart klima ile Scania, segmentinde "standartları belirleyen marka" olmayı sürdürüyor.

Yakıt tasarrufu

13 litre motor platformu Scania Birim Enjektörlü (PDE) yakıt sistemi ve Seçici Katalitik İndirgeme (SCR) teknolojisi ile düşük devirde sunduğu maksimum tork ile performanstan ödün vermeden yakıt tasarrufu sağlıyor.

Scania'nın Euro 5 normlarına uygun yeni 13 litre motor platformu; 360, 400, 440 ve 480 beygir güçlerinde 4 farklı motor seçeneği ile yapılan iş için en ideal tercih olanağını müşterilerine sunuyor. Yeni 400 beygir gücündeki 13 litre motor, aracın toplam çalışma süresinin yüzde 85' den fazlasını oluşturan 1.000 - 1.300 devir/dakika aralığında yüksek güce ulaşma özelliğini barındırıyor. 13 lt motor platformu, bakım maliyetlerini de büyük ölçüde düşürüyor.

Scania çevreci SCR sistemi (Seçici Katalitik İndirgeme), araçtan salınan egzoz gazlarının içerdiği azot oksit bileşiklerinin kabul edilen normlar dahilinde kalmasını sağlıyor.

Opticruise Otomatize Şanzıman

Standart donanımı olarak sunulan iki pedal Scania Opticruise Otomatize Şanzıman ile yakıt ekonomisi, sürüş güvenliği ve konforu artıyor. Yeni Scania Opticruise Otomatize Şanzıman; kalkışta, duruşta ve seyir esnasındaki vites değişimlerinde, debriyaj pedalı olmaksızın sürüş sağlayan iki pedal sistemle sunuluyor.

Yeni 13 litre motorlu araçlarda standart olarak sunulan iki pedal Opticruise Otomatize Şanzıman'ın yakıt tasarrufunu daha da artırıyor. Debriyaj pedatsız yeni Scania Opticruise yol ve yük şartlarına göre sürekli ekonomiye yönelik vites seçimi yaparak yüzde 5'e kadar yakıt tasarrufu sağlarken, sürücü kaynaklı kullanım hatalarını önleyerek, güç ve aktarma organlarında olası arızaları ortadan kaldırıyor.

Yeni Scania Retarder

Servis ve egzoz frenleri ile tam uyumlu çalışarak güvenli hız kontrolü sunmak üzere tasarlanan yüksek verimli yardımcı fren sistemidir.

Scania Retarder ile rampa inişlerinde, hızlı istenilen seviyede sabitleyerek güvenli ve konforlu sürüş gerçekleşiyor. Yeni Scania Retarder, kullanım şartlarına bağlı olarak otomatik ya da manuel olarak kontrol edilebiliyor.

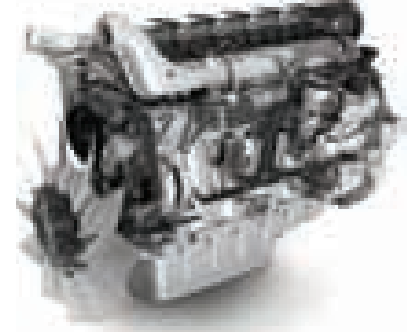
Yeni Egzoz Freni

Gerekli durumlarda Retarder'in ilk kademesinden itibaren devreye girerek, frenleme kapasitesini artırıyor. Artan motor hacmi ve geliştirilmiş kontrol sistemi ile 261 kW'a (355 bg) kadar çıkabilen frenleme gücü sağlanıyor. Yeni Scania Retarder ve Scania Egzoz Freninin birlikte kullanımında 761 kw (1034 bg) güce kadar frenleme yapılabilir.

Yeni Egzoz Freni, fren balatalarının ömrünü uzatıyor ve rampa inişlerinde seyir hızını koruyarak, yakıt ekonomisine destek veriyor. Yeni Scania 13 litre motor platformunda egzoz freni performansında yüzde 6'ya kadar artış meydana geliyor.

Sürücü Destek Sistemi

Scania kullanıcısının en büyük yardımcılarının biri de, standart olarak sunulan Scania Sürücü Destek Sistemi (SDS). Sürücüye araç kullanımını esnasında geri bildirimler vererek güvenli ve ekonomik sürüş tekniğinin gelişimini sağlamakla önemli bir görev üstlenen Sürücü Destek Sistemi, sürüş sırasında gerçek zamanlı çalışarak görev tamamlandıktan



sonra elde edilen ana parametrelere bir özet oluşturuyor. Sürücü Destek Sistemi (SDS), ekonomik sürüş eğitimlerinde de işlenen dört temel kategoride; vites seçimi, frenleme, öngörü ve rampada sürüş performansına göre puanlar vererek daha ekonomik ve daha güvenli sürüş için rehberlik görevini üstleniyor.

SDS'nin tüm verileri dikkate alınarak sistem uygun kullanıldığında, aracın yüzde 10'a kadar yakıt tasarrufunun sağlanabildiği görülüyor. Sürücü Destek Sistemi (SDS), aracın daha verimli kullanılmasını sağlayarak, çekicinin ekonomik ömrünü de uzatıyor.

Scania'dan standart klima

Scania Otomatik Kontrollü Klima sistemi, klima kompresörünün ve havalandırma fanının gerektiği şekilde devreye girip çıkmasını sağlayarak, ilave yakıt ekonomisi avantajını da sunuyor.

APS Akıllı Kompresör

Scania'lardaki APS akıllı kompresör kontrolü yakıt tasarrufu sağlayan ve aracın servis ömrünü uzatan fonksiyonlara sahip. APS, mümkün olan her durumda yardımcı frenler kullanıldığında ortaya çıkan atıl enerjiyi hava tanklarının doldurulması için kullanarak verimliliği artırıyor ve yakıt tüketimini azaltıyor.

Scania Şasi Filtresi

Standart olarak sunulan bir diğer donanım ise şasi filtresi. Filtre, yakıt içerisinde bulunması muhtemel su ve partiküllerin motora ulaşmasını engelleyici bir yapıda. Tehlikeli madde taşımacılığı gibi bazı özel uygulamalar haricinde standart olarak sunulan ısıtıcı tipteki şasi filtresi, ayrıştırılan suyun donmasını ve filtre içindeki yakıtın parafinleşerek filtrenin tıkanmasını önüyor. Ayrıca korozyonu da önleyerek motorun kullanım ömrünü uzatıyor.

Dingil Yük Göstergesi

Scania Dingil Yük Göstergesi, gösterge tablosunda bulunan ana ekranda dingile binen yükü, süspansiyona bağlı sensör vasıtasıyla gösteriyor. Havalı süspansiyona sahip uyumlu yarı römorkların dingil yükleri de gösterilerek araç üzerindeki yükün doğru dağılımını sağlayabilmek üzere geri bildirim veriliyor. Scania Dingil Yük Göstergesi ayrıca, doğru yük dağılımı ile yürüten aksam ömrünü uzatarak, yasal zorunluluklara uyumu kolaylaştırıyor.

"VERA" Sistemi

VERA, araç kullanım verilerinin raporlanmasıyla, operasyonel maliyetlerin düşmesini ve sürücülerin performansının gelişmesine olanak tanıyor. Bununla beraber, düzenli kullanım ile sürücü performansını yakından takip ederek sağlanacak gelişim ile yakıt tasarrufu sağlıyor.

Servise gelen aracın bilgisayara bağlanmasıyla alınan VERA dosyası ile, ortalama yakıt tüketim değerleri, vites kullanım performansı, arıza kodları, balata aşınma oranı, motor yük durumu ve motor devir aralığı gibi konularda ayrıntılı bilgilere ulaşabiliyor. ■



Yenilenme işlemi: TAMAMLANDI

100%



Yeni Scania araçlarımızla tanışmaya ve ayrıcalıklarınızı yaşamaya hazır mısınız?

Yüksek standartlar ve yeniliklerle donatılmış, 13 litre motor platformuna sahip yeni Scania çekicilerimizi yakından incelemeniz için sizi Yetkili Satıcılarımıza bekliyoruz.

Scania'nın tescilli Castrol



Trafik Hayatı | Doğuş Otomotiv | www.scania.com.tr | MÜŞTERİ DANIŞMA HATTI 444 72 44 (444 SC 44)



Fotoğrafta görülen araç, standart donanımlı araçtan farklılık gösterebilir, opsiyonel olarak sunulan bazı kabin, renk ve özellikleri içerebilir. Doğuş Otomotiv, Scania önceden bildirmeksizin araç özelliklerini değiştirme hakkını saklı tutar.