

Anadolu Isuzu sponsor oldu

700 turizm şoförüne sürüş eğitimi



Anadolu Isuzu'nun sponsorluğunda Antalya'da, turizm sezonu öncesi turizm taşımacılarına Anfaş Expo Fuar Merkezi'nde emniyetli sürüş eğitimi verildi. 25-30 Mart tarihleri arasında yapılan eğitim için 28 Mart Çarşamba günü Antalya Valisi Ahmet Altıparmak, Emniyet İl Müdürü

Mustafa Sağlam, Antalya Vali Yardımcısı Recep Aktağ, İl Millî Eğitim Müdürü Osman Nuri Gülay, AKTOB Başkanı Sururi Çorabatır, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Müdürü Fatih Tamay'ın katıldığı tanıtım toplantısı düzenlendi. Vali Altıparmak hak sahibi şoförlere sertifikalarını verdi. ■ Sayfa 3'te

Akçansa,
28 MAN TGS aldı

İstanbul'da gerçekleşen teslimat töreninde, Akçansa Çimento AŞ Genel Müdürü Hakan Gürdal, Hazır Beton ve Agregâ Genel Müdür Yardımcısı Cenk Eren, Hazır Beton ve Agregâ Teknik Müdürü Tarkan Büyükbaşaran, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul Şubesi Grup Müdürü Aydın Yumrukçal, Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun ve Satış Koordinatörü Bülent Yobaş da hazır bulundu. ■ Sayfa 11'de

Hama'dan Erol Kardeşler Lojistik'e
25 Actros 1841

500 aracı aşan filosu bulunan Hama Oto Kiralama, 25 Mercedes-Benz Actros 1841 çekicili, kiralama yöntemiyle Erol Kardeşler Lojistik'e teslim etti. ■ Sayfa 11'de

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 81 • 1 - 7 Nisan 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

www.tasimadunyasi.com



İstanbul Otobüs AŞ'nin üç bölgede 350 otobüs için yaptığı ihaleye toplam 977 teklif geldi.

KENTİÇİNE YOĞUN TALEP

● İstanbul Otobüs AŞ Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin, yıl sonunda 1600 otobüslük filoyu hedefliyor.

● CNG'li otobüslerin sayısı hızla artacak. İstanbul Otobüs AŞ 110 CNG'li özmal otobüs daha alacak. 2013 içinde 350-400 otobüs ihalesi daha yapılacak.

İstanbul Otobüs AŞ'nin 3 ayrı bölgedeki toplam 350 otobüs için düzenlediği ihaleler yapıldı. Çok sayıda katılımcının ihale edilenin çok üzerinde teklif verdiği ihalede, muhammen bedelin çok üzerindeki hat bedelleriyle ihaleler yapıldı. İhale bilgilerini ve İstanbul Otobüs AŞ Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin'in açıklamalarını özetle aktarmak istiyoruz.

İhale şartları

- Bir kişi bir bölgede ihale edilen otobüslerin en fazla yüzde 10'u için teklif verebilir.
- Otobüsler bölgedeki hatlarda rotasyonlu çalışıyor.
- CNG'li otobüs çalıştırılabilir.
- İhaleyi kazananlar 150 gün içinde filoya katılmak zorunda.

İhale rakamları

32 hatta 149 otobüsün ihaleye çıkarıldığı Anadolu Dar Bölge'ye 312 katılımcı 485 teklif verdi. 425 bin ve üzeri teklifler hat/hak kazandı.

18 hatta 80 otobüsün ihaleye çıkarıldığı İstanbul Dar Bölge'ye 81 katılımcı 167 teklif verdi. 334 bin ve üzeri teklifler hat/hak kazandı.

27 hatta 121 otobüsün ihaleye çıkarıldığı Be-yoğlu Dar Bölge'ye 188 katılımcı 325 teklif verdi. 409 bin ve üzeri teklifler hat/hak kazandı.

Sıkıştırılmış doğalgaz (CNG) kullanımı
Halen 42 CNG'li otobüs var. CNG yüzde 29-48 tasarruf sağlıyor. Yeni otobüslerin CNG'li olabilmesi ihaleye ilgiyi artırdı. 350 otobüsün yüzde 80'inin CNG'li olması bekleniyor. İstanbul Otobüs AŞ de 110 özmal CNG'li otobüs alacak. İstanbul'da CNG dolmuş tesislerinin sayısı artacak.

Ekonomik durum

Ortalama aylık otobüs geliri 32 bin lira civarında. 25-27 bin TL masraf var. CNG kullanımını 5-6 bin lira tasarruf sağlıyor ve ilk alım ek maliyeti bir yıl içinde çıkıyor.

Geleceğe bakış

Bu yıl 350-400 otobüs için daha ihale yapılacak. Bazı hatlara giremeyen köriklü otobüsler İstanbul Otobüs AŞ'nin başarılı örnek modeline dahil değil. 9-10 metrelik küçük otobüsler düşünülüyor ve bunlar özmal olabilir. ■ Sayfa 6 ve 7'de



170 bin TL muhammen bedele rağmen yoğun katılım sonucu en düşük fiyat hatlara göre 334 bin, 409 bin ve 425 bin TL oldu.

MAN TopUsed roadshow kapsamında

İkinci el otobüsler Antalya ve İzmir'de tanıtıldı



1-2 Nisan 2013'te etkinliğe İstanbul Otogarı'nda devam ediliyor. 11'de

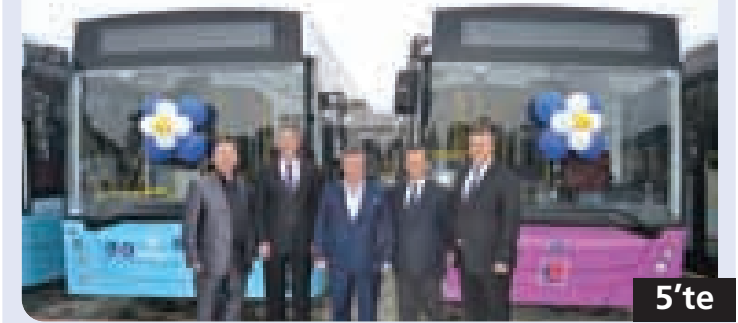


Asimetrik otobüs lastiği

Goodyear'ın otobüslere özel ürettiği tüm akslarda kullanılabilen Marathon Coach lastiklerini, Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Mahmut Saroğlu ve Ticari Lastikler Pazarlama Müdürü Faruk Uslu İstanbul'da düzenlenen basın toplantısıyla tanıttı. ■ Sayfa 3'te

FSM Demirbaş Otomotiv
Temsal ailesine katıldı

Halk otobüsçüsüne özel kampanya startını verdi



Iveco, CEVA ile devam ediyor 8'de
UN Ro-Ro'dan bahar kampanyası 9'da
GEFCO, Honda'yı 2 yıl daha taşıyacak 11'de
İnançlar Nakliyat'a 6 Serin tenteli treyler 10'da

Dr. Zeki
Dönmez

Gündem anlayışımız farklı!

7'de

Haydar
Özkan

Lojistik üs olmak!

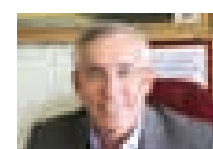
9'da

Prof. Dr.
Mustafa
İlcalıŞehirleşme ve Akıllı
Şehirler-1

2'de

Mustafa
YıldırımUlaşımında enerji verimliliği
sağlanmalı

5'te

Salim
Altunhan

Kıssadan hisse!

4'te

Bu kez, siz değerli okuyucularıyla; 'Şehirleşme ve Akıllı Şehirler' üzerine paylaşımlarda bulunacağız. Hepimizin bildiği üzere; şehirleşme tarihsel bir süreç olup sürekli olarak kendini yenileyen bir gerçekliktir. Modern döneme birlikte; birçok kavramda ve içerikte olduğu gibi 'şehirleşme' olgusunda da en azından algı bazında köklü dönüşümlerin gerçekleştiğine şahitlik ettik. Ancak bu, problemlerin kökten çözümü yerine, birçok sorunsalı ve sorgulamaları da beraberinde getirdi. Post modern süreç ise birçok olgu ve olaya yeni tanımlar ve içerikler getirmek yerine, modern dönemde oluşan kimi kavramsal sorunsallara daha geniş bir hareket alanı açtı. Ama bu kavramsal sorunsalların, hareket kabiliyetinin artmasına paralel, çözümlere bütünüyle mümbit bir zemin açıldığını anlamına da henüz gelmemektedir.

'Akıllı' kavramı hayatımıza girdi

Modern süreçte birlikte; teknik imkanların alabildiğine gelişmesine paralel, sadece kavramların dönüşmesine değil aynı zamanda yeni kavramların meydana çıkmasına da şahitlik ettik. Bu çerçevede; bizler teknik imkanların hizmet ve insan odaklı olarak seferber edilmesine paralel, verimliliğin mevcut olanaklar dahilinde azami ölçülere çekilme gayesine esas alan anlamda 'akıllı' kelimesini kullanılmaktadır. Akıllı yollar, akıllı binalar, akıllı şehirler ve benzeri kavram yaklaşımımız buna birer örnek teşkil etmektedir.

Bulduğumuz yerden, yerkürenin tamamına baktığımızda, içinde bulunduğumuz süreci 100 yıllık, 150 yıllık, 300 yıllık yakın geçmişimizin sorunları, artıları-eksileri, kazançları ve kayıplarıyla beraber oluşturduğu deneyimden hareketle, son 20 yılda geliştiğimiz siyasi süreçte, stratejik bir nokta olarak okumaktayız. Bu ise bize; modernite ile 150 yıllık teknik, felsefi, sosyolojik, ekonomik, kültürel bir yüzleşmeyi hem zorunlu kılmakta ve hem de bir imkan olarak sunmaktadır. Bu anlamda kapsamlı ve bütüncül bir mevcut durum analizi, GZFT analizi ve Gelecek Projeksiyonu yapmamız gerektiği ve bu çerçevede ilgili, yetkili ve muhatap olan herkese hayati görevler düştüğü ortadadır.

Göç dalgası...

Ülkemiz; şehirleşme ve şehirlilik kavramının içini gerek teoride gerek pratik uzun yıllar boyu tam olarak dolduramamış, bu da her alanda olduğu gibi planlama eksiklikleri ve disiplinler arası koordinasyon kopukluğu gibi sebeplerle birleşerek karmaşık problemlere yol açmıştır. Kültürel ve sosyal düzeyde üretilemeyen çözümler, ekonomik kısıtlarla da birleşince büyük bir ivmeyle göç olgusu oluşmuş ve Cumhuriyet tarihi boyunca 4 ana göç dalgası ortaya çıkmıştır. Bu göç dalgalarının her birinin dönemsel ve karakter olarak kısmi farkları olmasına karşın, geneli itibarıyla önce köyden köyün bağlı olduğu kasaba, nahiye, ilçe ve il merke-

Şehirleşme ve Akıllı Şehirler -1

zine, sonraki adımda; il merkezlerinden yöre merkezlerine, sonrasında bölgesel merkezlere, son adım olarak ise İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Mersin, Kocaeli, Konya, Antalya, Samsun ve Manisa gibi merkezlere doğru bir göç yönü ortaya çıkmıştır. Zaman zaman, bu göç olgusu bütün bu belirlenen adımlarla takip edilmeyip, söz gelimi direk köyden İstanbul'a şeklinde gerçekleşmiştir. Bu ise; kimi şehirlerde dengersiz nüfus dağılımı, kimi şehirlerde insansızlaşma gibi sonuçlar vermekte, çeşitli sebeplerle göçte tercih sebebi haline gelen şehir ise bütün bu dalgayı yönetemekte, plansızlık ve entegrasyon eksikliği gibi nedenlerle şehir taşıdığı insan yükü oranında sanayileşme, kültürlenme, şehirleşme ve şehirlilik gerçekleştirilememektedir.

Ulaştırma yatırımları...

Geliştirecek olduğumuz yatırım perspektifinde; projelerimizin hizmet esaslı olarak doğru yerde doğru kararın alınması ve uygulanmasına paralel, dengeli nüfus dağılımını gözetken bir çerçevede geliştirilmesi önemlidir. Yeni projeler; mevcut göç olgusunu destekleyici değil, düzenleyici nitelikte olmalıdır. Anadolu'nun birçok iline, geçmiş dönemlerde görülmemiş düzeyde yapılan yatırımlar, insanımızın yaşadığı şehir üzerinde üst düzey hizmet parametrelerine ulaşmasını, iş imkanlarının çeşitlendirilmesini, şehrin potansiyelinin ortaya çıkarılmasını, üretim teşvikini hedeflemektedir. Bu anlamda; yüksek hızlı demiryolları başta olmak üzere yapılan ulaştırma yatırımları şehirlerin birçok alandaki sektörünün kapasitesinin artırılmasında önemli rol oynamakta ve aynı zamanda altyapı standartlarını yükseltmektedir. Ancak; şehir ve şehirlilik olgusu; sosyal-ekonomik-kültürel birçok arka plana sahip, daha komplike bir konu olduğu için, yapılan ve yapılacak olan yatırımların niceliğinin yanı sıra niteliğinin düzeyi de stratejik bir konudur.

Şehrin gelişim çizgisi...

Tabiidir ki; daha uzun yıllar; ülkemizdeki insan hareketleri Batı'daki parametrelerle kıyas edilmeyecek düzeyde kendi gerçekliğini oluştur-



PROF. DR. MUSTAFA ILICALI
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@bb.gov.tr

maya devam edecektir. Ancak bu süreçte; ülkemizin ekonomik, sosyal, kültürel projeksiyonlar dahilinde, dünyada örneklerin etrafıca incelenmesi, ekonomik ve sosyal sorunları çözülmesi yada asgariye indirilmesi çerçevesinde 'şehir, şehirleşme ve şehirlilik' olgu ve algımızın inşası zorunludur. Zira bugün Tahran, Kahire, Şam, Beyrut ya da herhangi bir Doğu Avrupa şehrine baktığımızda her ne kadar küresel sisteme adapte olmaya başlasalar dahi, şehirlerin taşıdığı karakterle, Dünya'nın herhangi bir yöresinde yaşayana insana kendine has bir çağrışım yaptığı ortadadır. Ancak bugün;

İstanbul'unuzun herhangi bir ilçesinden alınan bir kesitle 'yerli ya da yabancı bir karakter' okuması yapmak mümkün olmayacaktır. Bu anlamda; Anadolu'nun da herhangi bir büyükçe şehrine yapılan AVM, gökdelen ya da benzeri bir yapılaşma uygulamasıyla şehrin kalkınması modeli çökmüştür. Yapacağımız her yatırım; şehrin bütün parametreleri göz önünde tutularak, şehrin birden fazla probleme çözüm getirci nitelikte olmak durumundadır. Dolayısıyla; şehir ve şehirlilik algısını, ilgili, yetkili ve uzman herkesin katılımıyla yapılacak kapsamlı çalışmalar dahilinde özgün bir şekilde tasarlamak ve bunu teknik imkanlarla birleştirerek altyapı, hizmet ve işletim ekseninde azami ölçülere çıkmak dahilinde öntümüzü daha net görmek mümkün olabilecektir diye düşünmekteyiz.

Şehirleşme...

'Şehirleşme; tarihi kronolojisi paralelinde alabildiğine eskiye giden, her çağda da tanımını 'yenileyen, güncelleyen, geliştiren' bir kavramlaşmaya sahip olup, Ulaştırma sistemleri ile de kopmaz ve karşılıklı sürekli birbirini etkileyen bir bağlama sahiptir. Daha önce de birçok kez değindiğimiz üzere 'Türkiye'nin 2023 vizyonu' dahilinde belirtilmiş olan 'Dünyanın en büyük 10 ekonomisi' arasına girme hedefi birebir 'sorunlarını minimize etmiş, hizmet parametrelerini üst düzeye çıkarmış, entegre, çok modlu ve sağlıklı modal dağılıma sahip ve aynı zamanda daha sathı yayılı bir ulaştırma sistemine sahip olmakla mümkün olabilecektir. Bununla beraber; uzun asırlardan bu yana 'ekonomi'nin ana yatağını 'şehir' teşkil etmektedir. Bu da; bizlere bir 'ulaştırma-ekonomi-şehir' üçgenini ortaya koymaktadır.

Ulaştırma-ekonomi-şehir

Burada 'şehir' kavramı beraberinde 'şehirlik ve şehirli' kavramsallaştırmalarını getirmektedir. 'Şehir', Farsçadan çok eski yüzyıllarda

dilimizin kazandığı bir kelime olup, bugün itibarıyla 'kent' kavramını da eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. Bu kavramsallaştırma; mühendislik, hayat standartları (hizmet parametreleri) vs. konular üzerinde öylesine derin bir etkiye sahiptir ki 'inşaat mühendisliği'nin İngilizce karşılığı olan 'civil engineer' kavramındaki 'civil' kelimesi 'civilization' kelimesi ile aynı içeriğe sahiptir. Bizim 'sivilizasyon' diye Türkçeleştirdiğimiz kelimenin bir başka karşılığı 'uygarlık' olup eş anlamlısı 'medeniyet'tir. 'Uygarlık'; göçebe hayattan yerleşik hayata geçişi ifade eden bir kavramsallaştırma iken 'medeniyet' kelimesi de dilimizde hem hayat standartlarına (hizmet parametrelerine) dair bir vurgu içerirken hem de aslı itibarıyla 'medine, medeni' kelimelerinden türemiştir. 'Medine' kelimesi de 'şehir=kent' demektir.

Planlama ve ulaştırma sistemi

'Şehir' kelimesi etimolojisi itibarıyla de 'hizmet parametreleri, mühendislik hizmetleri ve bir hayat tarzı' olgularını içerisinde barındırmaktadır. Bu bağlamda; şehri 'farklılıklar uyum(harmoni, insicam) içinde bünyesinde birlikte barındıran bir yapı' olarak ta okuyabiliriz. Buda; Şehir Planlama-Ulaştırma Sistemi ilişkisine; hem teknik hem sosyal ve hem de felsefi bir göndermedir. Bütün bunlar; başından beri ifade etmiş olduğumuz 'intermodal entegrasyon' tam, hizmet parametreleri üst düzeyde, modal dağılımı sağlıklı olan' bir ulaştırma sistemine yaptığımız vurgunun teknik yanının yanı sıra felsefi-sosyal arka planının da olduğunu göstermektedir. Öyle ise hem şehirci ve hem de şehirlerarası bütün modlardaki ulaşım ağları; o şehirlerin yöreleri ülkelerin bölgelerin 'toplar atar ve kılcal damarları'nı teşkil etmektedir.

Tarihsel ve sosyal bütünlük

Şehir; aynı zamanda bir yerleşim biriminin tarihi ve sosyal bütünlüklü sürecini de ihtiva eder, topografyasından beşeri yapısından vurgular taşır, teknik imkanları dahilinde bunu farklı şekillerde ortaya koyar. Sözcüğü; Ankara; kara-sal iklimin hakim olduğu, Cumhuriyet döneminde başkentliği sebebiyle hızla gelişmiş ve dolayısıyla daha rahat planlanmış, daha düzenli (regüler) ve olağan bir şehirleşme süreci takip etmiştir. İzmir; kozmopolitliğini 'mübadeleler' ile birlikte daha cumhuriyetin ilk yıllarında farklı bir şekilde yeniden formatlamış ve üçüncü büyük kent olarak on yıllar boyu göç alan bir yapıya sahip olmakla birlikte çoğu zaman bu süreci iyi yönetememiştir. Konya; genelde düzlük bir topografya üzerinde kurulu, Selçuklu Başkentliği tecrübesi ve tarihi zirve şahsiyetlere ev sahipliğiyle, Cumhuriyet'in kuruluşundaki büyük şehirlerden biri olup, son 30 yılda üst düzey yerel yönetim hizmetleriyle göçü çok iyi yönetmiş ve Kayseri, Gaziantep vb. örneklerle birlikte düzenli, geniş caddeli sokaklarıyla göçü başarılı bir şekilde yö-

netmiştir. Erzurum; uzun tarihi süreç boyunca sürekli olarak önemli tecrübeler ev sahipliği yapan merkezi ve sürekli şehir kültürlenmesi tecrübesini yitirip şehir olarak Anadolu'daki zirve şehirlerdendir. On yıllar boyu; merkezi ve yerel yönetimler bazındaki zaafar; Cumhuriyet'in kuruluş döneminden beri en büyük şehirlerden biri olan Erzurum'umuzda zaman zaman bu ivmenin kaybedilmesine yol açmıştır. Bu zaafar; sert iklim, iletişimsizlik ve ulaşımsızlık gibi problemlerin boyutunu olduğundan daha da büyütülmüştür. Erzurum; halen 'şehir kültürü' yapısını ciddi şekilde korumaktadır. Aynı şekilde; Urfa, Antalya, Bursa, Diyarbakır

İstanbul...

Eşsiz İstanbul örneğine bakacak olursak; tarihin en hızlı aktığı coğrafyanın en büyük tehditlere ve fırsatlara gebe olduğu Anadolu-Mezopotamya-Kafkaslar-Balkanlar-Ön Asya'nın merkezliğindeki megakent; Avrupa'nın onlarca ülkesinden daha büyük bir nüfusa, eşsiz doğal ve tarihi güzelliklere, Boğaziçi'ne ve dünyadaki bütün güncel teknolojilere vb. iletişim araçlarına doğrudan erişilebilirlik imkanına sahiptir. Bu imkanların arka planındaki tarihi süreçte baktığımızda; bunun 'sürekli işgaller, kuşatmalar, engebeli topografiya, büyük göç hareketleri üzerinde bulunma' gibi gerçeklerle buluştuğunu görüyoruz. Bütün bu tecrübelerle İstanbul doğal yapısı ve tecrübesi itibarıyla olağan dışı (irregüler) bir devasa şehirdir. İstanbul; şehirleşme-ulaşım-göç-hizmet-siluet-dönüşüm vb. parametreleri itibarıyla çok daha büyük ölçekte ve kendine has özellikleriyle değerlendirilmesi gereken bir yapıyı ifade etmektedir. İstanbul'un doğal yapısı aynı zamanda deniz ulaşımı-demiryolu ulaşımı-kablolı sistemler (teleferyik) iç suyualları ve benzeri ulaşım modlarına sağladığı imkanlarla 'intermodal entegrasyon ve dağılım' konusunda en uygun ve orijinal imkanları potansiyel olarak sağlayabilecek bir şehirdir. İçerisinde barındırdığı yeni iç merkezlenmeler dolayısıyla da 'normal şartlar' şehirlerarası olarak sınıflandırılabilirken kimi ulaşım sistemlerinin 'İstanbul' özünlende 'şehir içi' olarak ta değerlendirilebileceğini söyleyebiliriz.

Merkezdeki büyük şehir

Ve bütün bunlarla beraber; İstanbul, yeni ve gelişen ulaşım sistemlerinin imkanlarıyla; Trakya-Güney Marmara-Batı Karadeniz-İç Batı Anadolu'yu kapsayan geniş bir alan ve hatta Bulgaristan, Yunanistan'ın kuzeyi, Makedonya, Kosova, Bosna Hersek ve Sırbistan'ın kuzeyi ve Karadağ gibi geniş bir uluslararası coğrafyanın mevcut şehirlerini orta vadede gümbürlik yolculuk imkanlarıyla alt-şehir olarak kendisine bağlayabilecek potansiyelindedir. Siz değerli okuyucularımıza sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

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 1S2
444 4 479

ISUZU
GÜÇ YÜREKTEN GELİR

Turizm taşımacılarından Turkuaz ve D-Max yatırımı

**Anadolu Isuzu bayii Yılmazlar Otomotiv;
Dinçer Turizm, Mert Turizm ve Yücel
Turizm'e 1'er Turkuaz, Mini Tur'a da
1 D-Max teslimatı gerçekleştirdi.**

Dinçer Turizm

Geçtiğimiz hafta içinde gerçekleşen törenlerle Yılmazlar Otomotiv Satış Müdürü Çayan Tubay Dinçer Turizm Genel Müdürü Dinçer Kol'a Turkuaz aracını teslim etti. Filosunda Isuzu marka ürünler bulunduğunu ve araçların işletmede sağladığı verimliliğin kendilerini memnun ettiğini belirten Dinçer Kol, "Hem işletme sürecinde araçta sağladığımız verimlilik, hemde yolcularımızın araç içi konfordan duyduğu memnuniyet üzerine yeni yatırımlarımızda tercihimizi Isuzu Turkuaz yönünde yaptık. Yıl içerisinde yeni yatırımlar yapmaya devam edeceğiz" dedi.

Mert Turizm

Yılmazlar Otomotiv Satış Müdürü Çayan Tubay Mert Turizm'e 1 Turkuaz teslimatı gerçekleştirdi. Turkuaz aracı firmanın araç sorumlusu Recai Yörük teslim aldı. Turkuaz araçların performansından ve yakıt tüketiminden çok memnun kaldıklarını ifade ederek yeni yatırım tercihini de Turkuaz yönünde kullandıklarını söyledi.

Turkuaz araçların üçüncüsü de Yücel Turizm firma sahibi Yücel Dalı'ya Satış Müdürü Çayan Tubay tarafından yapıldı.

Mini Tur

Mini Tur firma sahibi Mehmet Öksüz de bu sefer 1 D-Max yatırımında bulundu. Aracı Satış Müdürü Çayan Tubay, Mehmet Öksüz'e teslim etti.

Yılmazlar Otomotiv Satış Müdürü Çayan Tubay, turizm taşımacılarının Anadolu Isuzu ürün gruplarını kullanımından duydukları memnuniyet, yeni yatırımlarda bu ürünlerden yana olmasında önemli bir etken olduğunu belirterek, "Turizm taşımacıları ile çok sıcak bir iletişim köprüsü kurmuş durumdayız. Araçların performansından, yakıt tüketiminden çok memnunnlar. Önümüzdeki günlerde yine turizm taşımacılarına yönelik teslimatlarımız olacak" diye konuştu. ■



Anadolu Isuzu sponsorluğunda yapıldı...

700 turizm şoförüne emniyetli sürüş eğitimi

■ Caner ÖZCAN / ANTALYA

Antalya'da 25-30 Mart tarihleri arasında 700 sürücüye teorik ve uygulamalı eğitimler verildi. Antalya Valisi Ahmet Altıparmak, 2011 yılından itibaren verilen eğitimler sonucu ölümlü kazalarda azalma olduğunu söyledi: "2011 yılında alınan ciddi tedbirlerle, trafik kazasında can kaybı 9'a düştü. 2012 yılında ise bu rakam 5'e geriledi."

Antalya'da 25-30 Mart tarihleri arasında 700 sürücüye teorik ve uygulamalı eğitimler verildi. Antalya Valisi Ahmet Altıparmak, 2011 yılından itibaren verilen eğitimler sonucu ölümlü kazalarda azalma olduğunu söyledi: "2011 yılında alınan ciddi tedbirlerle, trafik kazasında can kaybı 9'a düştü. 2012 yılında ise bu rakam 5'e geriledi."

Ölüm oranı düştü

Antalya Valisi Ahmet Altıparmak, Antalya'nın dünya basınında en çok trafik eğitimi ile gündeme geldiğini belirterek, "2010 yılında Antalya'ya geldiğimden 20 turistimiz hayatını kaybetmişti. Valiliğimizde turizm şoförlerinin eğitimine yönelik başlatılan çalışma ile yollarda yapılan denetimler neticesinde alınan ciddi tedbirlerle, trafik kazasında can kaybı 2011'de 9'a; 2012 yılında ise 5'e düştü. Bölge Trafik Şube Müdürlüğü bilgileri doğrultusunda, turizm taşımacılığında 2011 yılında yaklaşık 20 bin

500 aracı denetlemişiz, 4 bin araca da cezai işlem uygulamışız. 2012 yılında ise 40 bin aracı denetlemişiz, 3 bin araca ceza yazmışız" dedi. Vali Altıparmak, turizm şoförlerinin eğitimine yönelik başlatılan çalışmalar sonucunda 2011 yılında 1184 sürücüye eğitim verildiğini de açıkladı. Altıparmak, Anadolu Isuzu firmasına ve TURSAB temsilcileriyle ilgili bürokratlara teşekkür etti.

Sorumluluğumuz var

Anadolu Isuzu Pazarlama ve Satış Müdürü Fatih Tamay ise, Türkiye'ye gelen her üç turistten birinin Antalya'yı gezdiğini, dolayısıyla Antalya'da taşımacılığın güvenli yapılmasında kendi üzerlerine de düşen görevler olduğunu söyledi. Anadolu Isuzu olarak, Antalya'ya gezen turistlere ve Antalya'da turizm taşımacılığına olan sorumluluğu yerine getirmek için Emniyetli Sürüş- Sürdürülebilir Sosyal Sorumluluk Projesi'nde yer aldıklarını belirten Tamay, "Biz Antalya'ya gelen turistleri ve Antalya'yı taşıyoruz. Dolayısıyla bizim de burada sorumluluğumuz var. Biz bu projede geçtiğimiz yıl görev almak için başladık. Bu yıl projeye ilgi katlanarak büyüdüğünü görüyoruz. Anadolu Isuzu olarak katkımız bulunduğu için mutluyuz. Türkiye'ye örnek olabilecek projelerde, bize rol verilirse büyük bir mutlulukla bunu yapmaya hazır olduğumuzu söylemek istiyorum" dedi. Turizm şoförlerinin eğitimlerinin ölümlü kazaları

Antalyalı Turizm Şoförleri
Taşıma Dünyası okuyor

Toplantı sonucunda eğitime katılan şoförlere Vali Ahmet Altıparmak tarafından sertifikaları verildi.



azaltma anlamında çok önemli olduğunu vurgulayan Tamay, eğitime katılanlara yaptıkları işin önemini anlatan sözlerle seslendi: "Antalya'da trafik kazasında can kaybı 5'e düşmüş, ben inanıyorum ki bu sene bu rakam 1 veya sıfır olacak. Umarım 11 milyon aşkın yabancıların taşındığı Antalya'da ölümcül kazanılmadığı bir döneme geçeriz."

700 sürücüye eğitim

HED Akademisi Yol Emniyet Uzmanı Cantek Hurmoğlu ise 700 turizm taşımacısına verdikleri eğitimin verimli geçtiğini, turizm şoförlerinin keyif aldığını söyledi. Antalya'daki turizm taşımacısının Türkiye'yi temsil ettiği için herkesten iyi araç kullanması gerektiğini vurgulayan Hurmoğlu, "Eğitimlerde, sürücü



arkadaşlarımızın frene doğru basmayı bilmediklerini gördük. Tehlikeli bir durumda doğru frene basma şekli nedir, arabaya nasıl hakim olabiliriz ve kısa mesafede nasıl durabiliriz gibi konularda, maalesef yüzde 90 yanlış uygulama var" dedi. Hurmoğlu, alkol simülöründe sürücülere takılan alkol gözlüğünün yaklaşık 130-150 promil alkol almış hissi verdiğini, bunun reaksiyonun ne kadar zayıfladığını ve yaşanan sıkıntıları uygulamalı gördüklerini anlattı.

Emniyetli Sürüş-
Sürdürülebilir Turizm

Bu eğitimler çerçevesinde Antalya'da, 2011 ve 2012 yıllarında 2 bine yakın turizm şoförü eğitildi. Antalya'da ANFAŞ Expo Fuar Merkezi'nde düzenlenen program kapsamında turizm sektöründe çalışan sürücüler hem simülatör hem de kapalı alanda sürüş eğitimi aldı. Çarpma simülatörü, alkol gözlüğü ve devrilme simülatörü olmak üzere üç farklı eğitim alan sürücüler, defansif sürüş tekniği, karda ve yağmurda frene basma

teknikleri gibi sürücünün arabaya nasıl hakim olabileceği konusunda da eğitildi. Turizm taşımacılığında ilk aşamada İl Sağlık Müdürlüğü, İl Emniyet Müdürlüğü, İl Millî Eğitim Müdürlüğü ve Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Dairesi tarafından teorik bilgiler, ikinci aşamada ise 'Emniyetli Sürüş-Sürdürülebilir Turizm' Sosyal Sorumluluk Projesi'nin sponsoru Anadolu Isuzu ile projenin eğitim ve koordinasyon faaliyetlerini yürüten "Değiştirilebilir Yol Güvenliği Platformu" tarafından teorik ve uygulamalı emniyetli sürüş eğitimi verildi



Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Mahmut Sarıoğlu (sağda) ve Ticari Lastikler Pazarlama Müdürü Faruk Uslu otobüs lastiklerinin tanıtımını yaptılar.

Goodyear'dan bir ilk:

Asimetrik otobüs lastiği

Goodyear'ın otobüslere özel ürettiği tüm akslarda kullanılabilen Marathon Coach lastikleri, İstanbul'da düzenlenen basın toplantısıyla tanıtıldı. Sektörde bir ilk olan özel asimetrik desene sahip "Marathon Coach" otobüs lastiği kendi segmentindeki lastiklere göre daha yüksek kilometre performansıyla birlikte konforlu sürüş sağlıyor. Goodyear'ın bilgi ve tecrübesinden aldığı güçle, tüketici beklentilerini aşan yenilikçi ve daha güvenli ürünleri geliştiren, uzman bir marka ve şirket olduğunu vurgulayan Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Mahmut Sarıoğlu, "Goodyear, tarihi boyunca devrim niteliğindeki lastik teknolojileriyle yeni standartları belirlemiştir. Bunu yaparken de, daima güvenli, konforlu lastikler üretme kararlılığında olmuştur. Bugün de burada otobüs lastiği segmentindeki bir ilkle sizleri buluşturmak gurur duyuyoruz. Bugün tanıtımını yaptığımız Marathon Coach otobüs lastiğimizin segmentinde üretilmiş ilk asimetrik lastik olarak tüketicilerle buluşuyor" dedi. Yeni otobüs lastiği Marathon Coach'un kullanım ömrü boyunca ve tüm akslarda kullanılmak üzere tasarlandığını altını çizen Sarıoğlu, "Yeni otobüs lastiğimizin Marathon Coach, yüksek konforlu sürüş keyfini, üstün bir kilometre performansı

ile birlikte sunuyor. Bu yeni otobüs lastiğimizin Kasım 2012'de uygulamaya başlanılan AB lastik etiketleme değerleri açısından da segmentinin en iyisi" dedi.

Avrupa pazarında uzun yol yolcu taşımacılığının yüzde 60'ının, Türkiye'de ise yüzde 90'dan fazlasının otobüslerle yapıldığını belirten Sarıoğlu, "Ülkemizde, her ne kadar havayolu taşımacılığı son yıllarda artış gösterse de, karayolu ile yolcu taşımacılığı ağırlığını korumaktadır ve bunun böyle devam etmesi beklenmektedir. Yeni otobüs lastiğimizin Marathon Coach ve bu ürünümüze özel yaptığımız kampanyalar ile bu segmentte hızlı bir şekilde büyüyeceğimize inanıyoruz" dedi.

Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Pazarlama Müdürü Faruk Uslu, Marathon Coach otobüs lastiklerinin daha iyi tutunma ve frenleme özelliğinin yanı sıra, defalarca kaplanabilme özelliği olduğunu ifade ederek, "Lastik maliyetleri çok önemli. Marathon Coach'lar hem defalarca kaplanabilme özelliği, hem de asimetrik yapıyla düzgün aşınma özelliği ile uzun süre kullanılabilir" şeklinde konuşurken Marathon Coach'u test amaçlı kullanan ve memnun kalan otobüs sürücülerini yolcuyla daha konforlu bir seyahat imkanı sağladığını ifade etti.

UltraGrip Coach

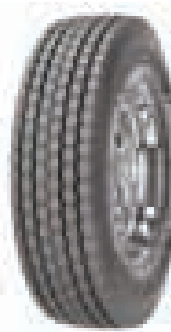
Goodyear'ın, otobüsler için özel olarak geliştirdiği kış lastiği UltraGrip Coach, üstün güvenlik ve konfor özellikleriyle Türkiye'de.

Goodyear, Avrupa'da ilk olarak otobüslere özel geliştirip satışa sunduğu, Goodyear Ultra Grip Coach kış çekiş lastiklerini Türkiye'de tüketicileriyle buluşturdu.

UltraGrip Coach, karlı ve buzlu yol koşullarında üstün tutunma sağlayan özel bir çeker aks lastiği olarak geliştirildi. Bu lastik özellikle, Türkiye gibi dağlık sert kış koşullarına sahip buzlu yolların olduğu ve ani kar yağışlarının ciddi gecikmelere sebep olduğu yerlerde çalışan otobüsler için üretili.

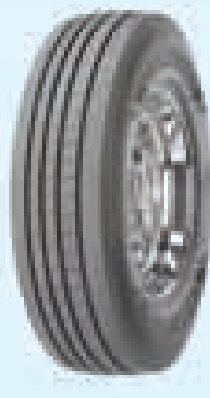
Goodyear UltraGrip Coach dış tasarımı ve taban genişliği kış koşullarında yalnızca üstün yol tutuş sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda düşük gürültü seviyesi ile daha yüksek konfor ve sessiz bir yolculuk yapma imkânı sunuyor.

Goodyear UltraGrip Coach, Avrupa'nın yanı sıra Türkiye'de de ticari araçlarda zorlu hale gelen kış lastiği kriterlerine uygun olarak üretili. Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Mahmut Sarıoğlu, "Lastiklerimizi test eden kullanıcılarımızın olumlu geri bildirimlerinden memnunuz. Kış koşullarında seyahat eden otobüs kullanıcılarımızın ihtiyaçlarını beklentilerinin üzerinde karşılayan bir lastik üretmiş olmanın gururunu yaşıyoruz" dedi.



Marathon Coach'un özellikleri

- Dengeli aşınma ve yüksek kilometre performansı sağlayan asimetrik tasarım
- Sağlam dış omuz sayesinde, dışların dengesi ve hızlı aşınmasına karşı yüksek direnç
- Geniş 5-oluklu tasarım ile yüksek kilometre performansı, mükemmel sürüş, tutuş ve konfor



- "Sileflex" teknolojisi yeni nesil diş birleşimi ile, yüksek kilometre performansı ve yakıt verimliliği
- Esnek kanatların yoğunluğu sayesinde iyileştirilen ıslak zemin tutuşu
- Kanallar arası taş atıcıları ile yüksek ömür ve defalarca kaplanabilme

Para iade garantisi

Goodyear Marathon Coach lastikleri satın alındıktan sonra 3 ay içinde veya satın alındıktan sonra yüzde 20'den fazla aşınma gerçekleşmediyse (hangisi erken dolarsa) iade edilebiliyor. Ayrıca Marathon Coach karkas geri alma garantisi ve sağlam durumda olan karkası getiren 150 TL KDV dahil geri alma garantisi ile satılıyor. 1,250 TL tavsiye fiyatıyla piyasaya sunulan Marathon Coach otobüs lastiğine özel yapılan lansman kampanyası kapsamında bir lastik alan tüketiciler, 180 TL indirimden faydalanacak.

İlkem Turizm

Büyüme hedefini 10 Sprinter ile sürdürüyor

Mercedes Bayii Gülsoy Otomotiv'in Tuzla'daki Showroom'unda gerçekleşen teslimat töreniyle İlkem Turizm, 40 adet Mercedes marka araç anlaşmasının ilk partisi olan 10 Sprinter'i teslim aldı. İlkem Turizm yıl sonuna kadar filosundaki Mercedes sayısını 110'a çıkarmayı planlıyor.

Öğrenci taşımacılığının önde gelen firmalarından İlkem Turizm, 2013 yılının ilk araç alımını gerçekleştirdi. 23 Mart Cumartesi günü Mercedes Bayii Gülsoy Otomotiv'in Tuzla'daki Showroom'unda gerçekleşen teslimat töreniyle İlkem Turizm, 40 adet Mercedes marka araç anlaşmasının ilk partisi olan 10 Sprinter'i teslim aldı. Teslimat törenine İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, Genel Koordinatör Recep Bayraktaroğlu, Genel

Koordinatör Yardımcısı Fehmi Dikbaş, Okullar Koordinatörü Kenan Yılmaz, Lojistik Müdürü Atakan Oskay, Satın Alma Müdürü Turhan Bora, Halkla İlişkiler Müdürü Oya Terzi, Müşteri İlişkileri Yöneticisi Fatih Aktan ve Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü Serkan Açar katıldı.

Mercedes çözüm ortağı

İlkem Turizm Ali Bayraktaroğlu, Mercedes markasını çözüm ortağı olarak gördüklerini, Gülsoy bayiinin de, satış sonrası verdiği servis hizmetinin işbirliğinde önemli rol oynadığını belirterek, "Mercedes markasına 3 yıl önce yoğunlaşma kararı aldık. Mercedes bizim hayatımızda hep olacak. Yıl sonuna kadar filomuzdaki Mercedes marka araç sayısı 110'a çıkacak. Sürücü, müşteri, işletim maliyetleri açısından karşımızda her anlamda pozitif bir tablo var. Gülsoy Otomotiv aracın arıza durumunda bize sahip çıkıyor, 24 saat hizmet veriyor. Burayı biz yuvamız gibi hissediyoruz" diye konuştu.

Personel taşımada da iddialıyız

Öğrenci taşımacılığındaki kaliteyi personel taşımacılığına yansıtmak için ciddi bir çalışma içerisinde olduklarını ifade eden Bayraktaroğlu, "Personel taşımacılığında ciddi bir boşluk görüyoruz. İlkem Turizm olarak öğrenci taşımacılığında kaliteyi personel taşımacılığına da yansıtacağız. Öğrenci taşımacılığında kapasitemizin aynısını personel taşımacılığında da oluşturmak istiyoruz. 2012 yılında Türkiye'nin önde gelen 17 firmasının taşıma hizmetini aldık. 550 araç ile 7 bin personelin taşıma hizmetini gerçekleştirdik. Yıl içinde 30 firmanın



taşımacılığını yapmak istiyoruz" dedi.

2012 verimli bir yıl oldu

2012 yılının İlkem Turizm için kazançlı bir yıl olduğunu vurgulayan Bayraktaroğlu, müşteri memnuniyeti anketi sonucu da yüzde 89'luk bir oran yakaladıklarını söyledi: "Geçtiğimiz yılda şehir içinde 800 araç ile 10 bin öğrencinin, şehir dışında ise 8 ilde 350 araç ile ortalama 4 bin öğrencinin taşıma hizmetini sağladık. 2012 yılı 'müşteri memnuniyeti' anketimizde yüzde 89'luk memnuniyet oranına ulaştık."

Öğrencide 12 ilde olacağız

Okul taşımacılığı alanındaki kaliteyi Türkiye geneline yansıtmak için kollarını sıvadıklarını belirten Ali Bayraktaroğlu, İlkem'i Türkiye'nin en iddialı markası yapacaklarını ve bu konuda da mütevazı olmayacaklarını vurguladı: "2013'te çıtımızı yukarılara taşıyacağız. Şehir içi 40 lokasyonda 1200 araç ile 14 bin öğrencinin ulaşımını sağlamayı planlıyoruz. Şehir dışında ise 12 ilde 500 araç ile 6 bin öğrenciyi taşıyacağız. Özellikle öğrenci taşımacılığında çok kaliteli bir hizmet sunduğumuzu düşünüyoruz. Bu alanda böyle bir kapasiteye sahip başka bir firma yok. Hedeflerimiz ve bulunduğumuz

konum bizi sektörde ayrı bir yerde konumlandırıyor."

Filo taşımacılığı, hemen

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin izin verdiği filo taşımacılığını, müşteriden talep gelmesi halinde yapabileceklerini vurgulayan Bayraktaroğlu, "Bunun için 40 ticari özmül araç gerekiyor. Bunları sağlayabiliriz. Müşterimizden bu yönde bir talep olursa sistemin içine girebiliriz. Filo taşımacılığı bize çok uyuyor. Filo anlamında bir taşımacılık vermek istersek bunu hemen yapabiliriz, 1 ay içinde buna entegre olabiliriz" dedi.

Kalite ve güven buluşturdu

Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü Serkan Açar ise, İlkem Turizm'in kaliteye, güvenliğe ve konfora verdiği önemini Gülsoy ve İlkem'i bir araya getirdiğini dile getirerek, "Mercedes bayileri arasında hafif ticaride 6 yıllık bir geçmişe sahibiz. Ali Ağabeylerle de o zaman tanıştık. Ali Ağabeylerin, kaliteye ve güvenliğe verdiği önemle İlkem ve Gülsoy ortak hareket edebildi. İlkem Turizm, güvenlik, konfor ve müşteri memnuniyetinden ödün vermiyor. Biz de ona en iyi hizmeti vermeye çalışıyoruz" ifadelerini kullandı. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Kissadan hisse...

Böğaz'da mazot kaçakçılığı yapanlar yakalandı. Televizyonlar görüntülerini verdi vermesine de ne gazetelerde yer aldı ne de yorumlandı. Anlı şanlı, biraz da yandan çarklı patron gazeteleri bu önemli, önemli olduğu kadar da hayati haberi vermedi, veremedi. Belki zülfü yare dokunuyordu, kim bilir.

Ama iyi bilinsin ki, bu yakalanan mazot asıl kaçakçılığın su üstünde kalan bölümüdür. Bilirsiniz, aysberglere asıl önemli kısmı su altındadır. Dünyanın en büyük transatlantik olan Titanik, küçük gözükene ama koca geminin gövdesini yaracak kadar güçlü aysberge çarpıp batmadı mı?

Bugün mazot kaçakçılığı yapan ve yakalanmayanlar bir gün elbette haksız kazançlarının ve yaptıkları kaçakçılığın ceremesini çekecekler. Bizim mücadeleimiz bu yönde. İnaniyorum ki bütün otobüsçüler de kaçak mazotla savaşa destek verecekler.

Havayolundaki, denizyolundaki bu imtiyazlılığın müsebbibi kim?

Bakın, Okan Üniversitesi Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım'a, otobüs yolcusunu uçağa kazandırdığı için fahri doktora vermiş. Bu ülkeyi bir uçtan bir uca, hem ucuzca hem de konforlu bir şekilde taşıyan, en kaliteli hizmeti veren otobüsçüye KDV'siz mazotu çok görürseniz doktor da olursunuz, profesör de...

Sayın Binali Yıldırım, en uzun Bakanlık yapan kişi olarak ve yaptığı hizmetlerle en çok otobüsçü tarafından taltif edildi. Ama ne yazık ki mazotun KDV indirimi ve OTV iadesi meselesinde kendi çizgisinin gerisinde kaldı. Yıldırım'ın başımızın üstünde yeri var, yeter ki Başbakan'ın verdiği sözün yerine getirilmesi için çaba harcasın.

Nişanlı genç çift gününbirlik gezmeye gitmişler, ama aşam son otobüsü kaçırınca kasabanın tek otelindeki tek odasını paylaşmak durumunda kalmışlar. Kız itiraz etmiş, olmazmış... Erkek; nişanlısına, çekinmemesini, araya yastık koyarak aynı yatağı paylaşabileceklerini söylemiş. Gerçekten de kardeş kardeş uyumuşlar.

Sabah otelden çıkmışlar, sert esen rüzgar kızın fularını uçurmuş. Fular gitmiş çitin arkasındaki ağacın dalına yapışmış. Erkek, "dur", demiş nişanlısına, "çiti aşar alırım hemen". Kız, lafı yapmıştı: "Sen daha yastığı aşamadın, nerede kaldı çiti!"

Kissadan hisse: yaptığımız duble yollardan kazandığımız beğenileri kaçakçıları sevindiren mazot kararıyla yok etmeyin. Başarınızı tek taraflı imtiyazların engellemesine izin vermeyin. Bayrağı devredeceğiniz kişiler sizin yolunuzda gideceklerdir, onları doğru yönlendirin. ■



Ali Bayraktaroğlu Serkan Açar

Ford Transit Connect'ten
"1 milyon" sevinci

Türkiye'nin lider otomotiv firması Ford Otosan'ın, 2002 yılında üretimine başladığı ve 5 kıtaya ihraç ettiği Transit Connect'in 1 milyonuncusu törenle hattan indirildi. Ford Otosan'ın Kocaeli Fabrikası'nda üretilen Transit Connect; geniş iç hacmi, dayanıklılığı ve kullanışlı tasarımıyla öne çıkarak ticarete konfor getirdi ve hem Türkiye'de hem de ihraç edildiği pazarlarda büyük satış başarıları yakaladı.



"Türk işçi ve mühendisinin emeğiyle yaratılan Transit Connect modelinin Türkiye'de ve dünyada kazandığı başarılarından Ford Otosan olarak büyük gurur duyuyoruz" diyen Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Connect dünya pazarları için tasarlandı ve üretildi. Türk mühendislerinin ve işçisinin emeğiyle üretilen, 2010 ve 2011 yıllarında sınıfının satış lideri olan Connect'leri Amerika haricinde toplam 50 ülkeye daha ihraç ettik. Türkiye'den ABD'ye yapılan toplam ihracatın yüzde 10'unu Ford Otosan olarak biz gerçekleştiriyoruz. Bugün gerçekleştirdiğimiz 1 milyonluk üretimin 713.462'sini ihraç ettiğimiz Connect, ülkemize önemli bir katma değer sağlamıştır" diye konuştu. ■

2010 ve 2011 yıllarında Türkiye'nin en çok satan hafif ticari aracı olarak; güvenliği, tasarımı, işçiliği ve kalitesiyle pek çok pazarda yılın otomobili ödülüne layık bulunan Transit Connect, üretildiği ilk yıldan bugüne kadar Ford Otosan'ı ve Türkiye'yi gururlandırdı. Ford Otosan tarafından geliştirilen ve üretilen Transit Connect aynı zamanda Amerika'ya ilk ihraç edilen Ford modeli ve Türkiye'den Amerika'ya ihracat ile giden ilk araç olma gururlarını da yaşattı.



BAŞSAĞLIĞI

Siirt Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Mehdi Dalgali'nın sevgili annesi

Nesime
DALGALI'nın

vefatını üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

FSM Demirbaş Otomotiv Temsa ailesine katıldı

Halk otobüsçüsüne özel kampanya startını verdi

FSM Demirbaş Otomotiv Temsa ailesine katılışını müşterileriyle birlikte kutladı. Mustafa Demirbaş, açılıшта halk otobüsçülerine yönelik 1 Nisan'da başlayıp 10 Mayıs'a kadar sürecek olan özel kampanyanın müjdesini verdi.

FSM Demirbaş Otomotiv, 29 Mart Cuma günü Sancaktepe'deki merkezinde düzenlenen törenle Temsa ailesine katıldı. Uzun yıllar BMC bayiliği yapan Demirbaş Otomotiv Temsa ve BMC araçların satışını birlikte gerçekleştirecek. Törene Sancaktepe Belediye Başkanı İsmail Erdem, İstanbul Otobüs A.Ş. Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin, TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel, Temsa Global Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticileri, Kurumsal İlişkiler Sorumlusu Ebru Ersan, FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş ve çok sayıda halk otobüsçüsü katıldı.

Başarılı olacaktır

Törende konuşan FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, Temsa markasının satışını yapacak olmalarından dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Temsa ve BMC'nin satışını birlikte gerçekleştireceklerini belirten Demirbaş, Albaraka ile de yaptıkları kampanya hakkında bilgi verdi: "Temsa ailesine de katılmış bulunuyoruz. İnşallah aynı başarıyı Temsa bünyesinde de gösteririz. Ve bugünün amsına sizleri her iki marka otobüsü, en uygun şekilde hiç zorlanmadan alabilmeniz için, Albaraka ile işbirliği yaparak bir kampanya düzenledik. 40 gün sürecek bu kampanya çerçevesinde, 0,39'dan, 0,75'e varan kar oranları, 24 aydan 72 aya kadar vade ile ödeme kolaylığı, araç



bedelinin yüzde yüzüne kredi kullanabilme imkanı, yılın belirli aylarını ödemesiz boş geçme fırsatı, ara ödeme yapma imkanı ve aracın ilk taksidini 3 veya 4 ay sonra başlayarak ödeme imkanı sunuyoruz" diye konuştu.

Sancaktepe'ye kuvvet veriyor

Sancaktepe Belediye Başkanı İsmail Erdem ise, Demirbaş Otomotiv'i, Temsa ailesine katılmasından dolayı kutladı. İstanbul'daki raylı sistemin artmasına rağmen otobüs sayısında da 2014 yılında İstanbul nüfusuna yetecek kadar otobüsün hizmet vermesini beklediklerini belirten Erdem, "Sancaktepe'de böyle güzel bir müessesenin varlığı, bize de güç kuvvet veriyor. Sancaktepe her zaman gelişime açık bir ilçemiz, çok büyük yatırımlar olan bir ilçemiz. Demirbaş Otomotiv, kazancı bereketli olsun, çok sayıda otobüs alsın, otobüs satсын" dedi.

İşbirliği heyecan veriyor

Kenti içi otobüs pazarında büyük hedeflere odaklandıklarını belirten Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik ise, Demirbaş Otomotiv'in bu hedefleri gerçekleştirmede önemli katkılar sağlayacağını söyledi. Demirbaş Otomotiv'in, Temsa ailesine katılmasından dolayı heyecan duyduklarını dile getiren Çelik, "Bu işbirliğinin her iki



tarafa da önemli kazanımlar sağlayacağına inanıyoruz. Yıllara dayanır tecrübesi, halk otobüsçüleri ile kurduğu sıcak diyaloglar ile oldukça başarılı olan Sayın Mustafa Demirbaş'a bu yeni birliktelikle, başarılar ve hayırlı kazançlar diliyorum. Bol bol otobüs alıp satmasını, bölge halkına ve İstanbul'a güzel hizmetlerinin devamını diliyorum" ifadelerini kullandı.

Çelik, Temsa'nın 64 ülkede, Avrupa'nın önemli kentlerinde araçlarının yer aldığı belirterek şunları söyledi: "Sadece İstanbul değil, Roma Belediyesi, ve Münih Belediyesi ile Avrupa'nın birçok belediyesi de Avenue araçlarımız dolaşiyor. İstanbul Otobüs A.Ş. filosunda 143 otobüsle Avenue ürünümüz birinci sırada yer alıyor. Geçtiğimiz hafta içinde gerçekleşen 350 adetlik otobüs ihalesinden sonra bu sayının daha da artacağına inanıyoruz. 11 Mart'ta İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne, 70 adet Avenue teslimatı yaptık. Yakında bu sayı 300'e ulaşacak" dedi.

Kent içi pazarımız artacak

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Demirbaş Otomotiv'in Temsa ailesine katılmasıyla kent içi otobüs pazarını artırarak, esnafa daha iyi hizmet vereceklerini dile getirerek "Sayın Mustafa Demirbaş'ın markamızı tercih ederek şirketimize duyduğu güveni için teşekkür ediyoruz. Halk otobüsçüsü için çok önemli bir satış argümanı olan ve bunu vade ve takas yöntemleriyle başarıyla uygulayan Demirbaş Otomotiv'in Temsa ailesine çok önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz" diye konuştu.



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Ulaşım da enerji verimliliği sağlanmalı

Enerji, dünyanın en önemli sorunlarından bir tanesi. Bir taraftan enerji kaynaklarının hızla tükenmesi, diğer taraftan alternatif enerji kaynaklarının geliştirilmesi- nükleer enerji, kömür enerjisi, doğalgaz, HES'ler ve RES'ler her şeye rağmen dünyanın enerji ihtiyacını karşılamaktan çok uzak. Türkiye petrol ülkesi olmadığı için enerji konusunda dışa bağımlı bir ülke. Türkiye bütçesini en çok zorlayan ve dış ticaret dengesini allak bullak eden en önemli unsur petrol.

Tabii yenilenebilir enerji konusu da dünyanın gündeminde. Nihai enerji kaynağı ise güneş enerjisi. Çok uzun bir geçmiş olmayan güneş enerjisinin gelişimi henüz yüzde 15'ler seviyesinde. Ancak özellikle Almanya ve İspanya başta olmak üzere güneş enerjisinden daha fazla yararlanmak için önemli araştırmalar yapılmakta ve uygulamaya dönüştürülmektedir.

HES'ler ise doğaya ve çevreye çok olumsuz etkileri olduğu için geleceği olmayan bir enerji yatırımı. İnsanlık giderek güneş enerjisini çok daha yoğun şekilde kullanacak. Güneş enerjisinin kullanılmasında ozon tabakasının ve dünyadaki kara deliklerin tedavi olacağına inanıyorum. Bugün yaşanan iklim değişiklikleri ve dengesiz doğa olayları; sellere, doğal afetlere, tsunamilere neden olmakta ve dünyanın birçok bölgesinde insan hayatını tehdit etmektedir. Özellikle hızlı kalkınan ülkelerin ve hızlı büyüyen ekonomilerin en önemli sorunlarından bir tanesi de enerji açığıdır.

Türkiye güneş enerjisi ve yer altı zenginlikleri açısından önemli bir enerji koridorunda bulunuyor. Ülkemiz jeopolitik konumuyla ve doğusundaki petrol ve doğal gaz ülkeleri ile enerji talebi her geçen gün artan Avrupa ülkeleri arasında enerji transferinde köprü konumunda. Bu da enerji konusunda Türkiye'nin önemini her geçen gün artırıyor. Türkiye'nin son 30 yılda enerji talebi yüzde 15 civarında arttı.

Ancak her şeye rağmen enerji talebi her geçen gün artan Türkiye, dışa bağımlılığını azaltmak için enerji verimliliğini artırmak zorundadır.

HES'ler, RES'ler ve termik santraller konusunda yatırımlar hızla sürüyor. Ancak Türkiye güneş enerjisi konusunda orta kuşakta bulunmanın avantajı ile güneş enerjisini daha yoğun kullanmalı ve bunu teşvik etmelidir. Teknolojisi her geçen gün gelişen güneş enerjisine yönelik yatırımcıları harekete geçirmelidir. Lisanssız güneş enerjisi 500 kilowatt'dan, en az 5 megawatt'a çıkarmalıdır. Daha da ötesi güneş enerjisinin öndeki tüm bürokratik engeller kaldırılmalıdır. Bu konudaki otoriteler gerek ülke için, gerek insanlık için, gerek yaşadığımız evren için güneş enerjisinin kullanımını sınırsız desteklemeli ve yasal düzenlemeleri yapmalıdır.

Türkiye ithal ettiği petrolün yüzde 60'ından fazlasını ulaşımda kullanmaktadır. Esas mesele de yazının içinde değindiğimiz verimliliklerdir. Ulaşım da kullandığımız enerjinin verimli kullanılmadığı çok açıktır. Ulaşımındaki kapasite kullanımı yüzde 55'ler düzeyine inmiştir. Bu demektir ki, ulaşımda kullanılan petrolün yüzde 45'i boş harcanmaktadır.

Gerek kapasitesinin, gerek enerjinin daha verimli kullanılması için yapılacak çok şey olduğuna inanıyorum. Bunları yasal düzenlemeler ile yapmak mümkün. Daha az enerji ile daha çok iş görmek, kapasiteyi maksimum kullanmak için düşünün bakın aklınıza neler gelir?

Gerek yolcu, gerek yük taşımacılığında kapasite kullanımınızı artırın, bakın enerji tüketiminde ne kadar fayda sağlarsınız, çevreye ne kadar daha az zarar verirsiniz, karlılığı ve verimliliği ne kadar artırırsınız.

Zor mu bunları yapmak! Tabi ki değil. Yeter ki isteyin. Herkese iyi haftalar diliyorum... ■



MD9 LE



Kaptanınız konuşuyor!

Ne otobüs ne midibüs... O bir KONFORBUS!

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



**Akif
Nuray**

akifnuray59@gmail.com

Verim, süreçlerin kalitesidir...

18 Mart 1915 Çanakkale Zaferimizin yıldönümünü yaşadık. 1915 yılında, bu zaferimiz o günün dünya haritasını etkilemişti: İttifak devletleri (İngiltere, Fransa, İtalya) İttifak devletlerini (Almanya ve destekçileri) zayıflatamamışlar, Çarlık Rusyası'na yardım edememişler ve iki yıl sonraki Komünist Devrimi (Ekim 1917) engelleyememişlerdi.

Böylece SSCB oluşmuş; dünya haritasının üzerinde komünist yönetim noktaları kapitalist noktaları dengelemeye başlamıştı.

Dünya haritasını (siyasi, ekonomik, stratejik) nasıl da değişmişti bu zaferle...

Bize kutlu olsun, değerimizi bilelim, önemimizi anlayalım.

Taşıma Dünyası gazetesiz her hafta size taşımanın tüm türlerinden ve tüm unsurlarından haberler ulaştırıyor, bu dünyayı sizlere planlamacıları, yöneticileri ve kullanıcıları düzeyinde iletmeye çalışıyor. Taşıma türlerini -mod değil- anlatırken; türlerin bütünleşmesini öne koyuyor, ulusal verimliliği dile getirmeye uğraşiyor.

Taşımanın unsurlarını anlatırken; unsurların planlanmadaki ve yönetimdeki etkilerini tanıtmaya, sorumluluklarını belirtmeye, beklentilerini öngörmeye çaba harcıyor. Unsurların birbirlerini anlamasına ortam sunuyor. Bakanlıklar, genel müdürlükler, dernekler, şirketler, üreticiler, basın... hepsi. Bu 'dünya'nın 'sesi olmak' hedefi işte böyle dengeli bir iletişimi şart koşuyor.

Geçen hafta verim, randıman, bereket konusunu konuştuk; süreci, 100 birim gelirin nasıl paylaşıldığını merak ettik; şehirci taşımadaki da bunun bulunduğunu aktardık. Diğerleriyle devam ediyoruz...

"Gelir'in olduğu yerde 'gider' de var, muhakkak. Gelir nereye gider?"

Gelir üç yere gider: yatırım maliyetine, işletme maliyetine, yenileme maliyetine... Peki, kâr nerede?

Yukarıdaki giderlerden arttı ise ona 'kâr' denir; eve gider. Her iş, evine götürdüğü miktar kadar değerlidir.

Benzer işi yapanların yatırım ve yenileme maliyetleri yaklaşık aynı olur. Benzer araçları alırlar, benzer şekilde kullanırlar, benzer şekilde yenilerler.

Fark ise işletme maliyetinde oluşur.

Bunların hepsine bir arada 'ömür maliyeti' denir.

Konu genişledi, her tarafını değil de etkili taraflarını dile getirecek yetecek. Kişinin işi nasıl yaptığı çok önemli.

İş; iyi tasarlanmış mı? İyi planlanmış mı? İyi uygulanmış mı?

Kamu yönetimi, bunu şehirci otobüs alımında çok başarılı yapıyor. Ömür maliyetini (yatırım-işletme-yenileme) satın alıyor. Biz de, beraberce oluşan rekabeti ve başarılı işleyişi izliyoruz.

Şimdi tekrar bakalım...

Yeni baştan yapılması gereken hesaplarımız var mı?

İşinizin yeniden tasarlanması gerekiyor mu?

Bugünün şartlarında yine bu işi mi yapmalısınız?

Zor, gerçekten zor sorular bunlar.

Geçen haftaki gazetemizde bir otobüs firma sahibi ilk defa YHT'nin etkilerinin çok büyük olduğunu anlatmıştı, tebrik ederim.

TOFED-TOF strateji belgesinde bu konu yok. İnanmadınız mı, lütfen bakın.

Bilim kişisi, aynı nüshada taşıma türlerinin eşgüdümü olarak işletilmesini öneriyordu, dikkatinizi çekmişim.

Yani bu iş, yönetsel bütünlük altında, ulusal verimliliği geliştirecek yapılacak.

Taşıma türleri rekabet etmeyecek, yolcu taşımada da, yük taşımada da dengelenecek. Bunun farkına varanlar, ne mutlu ki, artıyor.

Merakınızın artacağı haftalar dilerim. ■

İstanbul Otobüs AŞ Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin, örnek bir model oluşturduklarını ve başarılı olduklarını söyledi.

2014'te 1600 otobüslük filo

Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin, 350 adetlik otobüs ihalesinin ardından, İstanbul Otobüs AŞ'nin kendi alımına yönelik iki hafta sonra 110 otobüslük bir ihale daha yapacaklarını, yıl sonuna doğru da 350-400 dolayında bir ihale ile 2014 yılında 1600'lük otobüs filosu ile hizmet vereceklerini belirtti.

İstanbul Otobüs AŞ 26-27 Mart tarihlerinde 350 adetlik otobüs ihalesi düzenledi. 26 Mart Salı günü 32 hat ve 149 otobüslük Anadolu Dar Bölge, 27 Mart Çarşamba günü ise 18 hat 80 otobüs İstanbul Dar Bölge, 27 hat 121 otobüslük Beyoğlu Dar bölge ihaleleri yapıldı. Anadolu Dar Bölge'nin hat bedeli 425 bin 198.68 TL olurken, İstanbul Dar Bölge'nin hat bedeli 334 bin 815, Beyoğlu Dar Bölge'nin ise hat bedeli 409 bin 029.75 TL oldu. En yüksek katılım 26 Mart Salı günü gerçekleşen Anadolu Dar Bölgesi ihalesine oldu. 312 katılımcının teklif verdiği ihale salonu tıklım tıklım oldu.

Anadolu Dar Bölge'nin ihalesinin ardından İstanbul Otobüs AŞ Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin gazetemize açıklamalarda bulundu.

Yüksek talep bizi de şaşırttı

Anadolu Dar Bölge ihalesine yönelik yüksek talebi kendilerinin de beklemediğini ifade ederek açıklamalarına başlayan Genel Müdür Abdullah Yasir Şahin, "Benim için de şaşırtıcı oldu. 25 Mart Pazartesi saat 17.00 itibarıyla teklif verilerin sayısı 58'di. İhalelden bir saat öncesinde teklif sayısı 312 oldu. İhaleye katılımcı sayısı 312 ama araç talebi 485. Bu bugüne kadar yapmış olduğumuz ihalelere göre çok fazla bir rakam. 485 araç teklifi, daha önceki ihalelerimiz toplam 3 bölgesinin tekliflerine yakın" dedi. Anadolu Dar Bölgesine yönelik gönlünden geçen rakamın 350 bin TL'ler civarında olduğunu belirten Şahin, "Bu işin idealinin de olduğunu düşünüyorum, ama sonuçta bir yarışma ortamı. Görüyorsunuz 425 bin liraya bitti. Hayırlı olsun" dedi.

Tekelleşmeyi önlemek için yüzde 10 teklif sınırı

Tekelleşmeyi önlemek adına tüm bölgelere yönelik ihale şartnamesine teklif verme oranını yüzde 10 ile sınırlandırdıklarını belirten Şahin, "312 katılımcı var ama ihale şartnamesine yüzde 10 şartı konulduğu için Anadolu Dar Bölge'ye ancak 15 otobüs için teklif verilebiliyor. Bunu da tekelleşmeyi önleyebilmek adına yaptık. Özellikle Anadolu Yakası'nın görece olarak diğer bölgelere göre, biraz daha karlı ve daha iyi görünüyor. 149 otobüs oluncu katılım çok yüksek oldu" diye konuştu.

CNG ekonomiklik sağlıyor

İşletmecilerin şu anda sorun yaşanmadığını belirten Şahin, "Hatlar iyileştirildi, gelirleri onlar açısından makul hale geldi. En son 42 CNG'li (sıkıştırılmış doğalgazlı) otobüs devreye sokmuşuk. Doğalgazlı otobüslerimiz, dizel otobüslere göre -bölgemize bağlı olmakla birlikte, bizim yaptığımız inceleme neticesinde- şu an için yüzde 29 ile 48 arasında tasarruf sağlıyor. Ben otobüsçülerin doğalgazlı otobüs alarak servise sokmayı düşündüklerini sanıyorum. Bunun cazipliğinin de katılımın yüksekliğine etkisi oldu diye düşünüyorum" dedi.

iki ihale daha

İstanbul Otobüs AŞ'nin planlamalarını yaptığı belirtilen Şahin, ilk olarak iki hafta sonra kendi alımlarına yönelik 110 adetlik CNG'li bir otobüs ihalesine çıkacaklarını belirtti. Bu yıl içerisinde 350-400 dolayında yine hat ihalesine çıkacaklarını vurgulayan Şahin, "2014 yılına girdiğimiz zaman Otobüs AŞ'nin 1600 civarında bir filosunu İstanbulluların hizmetine sunmuş olacağız" dedi.

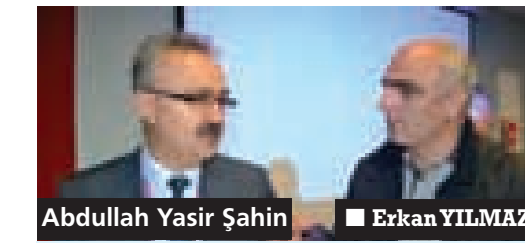
İstanbul Otobüs AŞ örnek oluyor

Genel Müdür Şahin, İstanbul Otobüs



Abdullah Yasir Şahin, ihaleyi kazanamayanlara yönelik yaptığı açıklamada ise, "Başkanımız Kadir Topbaş, İstanbul Otobüs AŞ'nin ilk adımında 1600 araç ile yetkilendirildiğini, bunun tamamlanmasından ardından yeni yetkilendirmenin de yapılacağını belirtti" dedi.

AŞ'nin iki yıldır İstanbul'un ulaşımında örnek bir model oluşturduklarını açıkladı: "2 yıl içerisinde yaptıklarımız ortada. Otobüslerin standardı, şoförlerimiz ve uygulamalarımız açısından örneğimiz söz konusu. Bizim hedefimiz zaten örnek olmaktır. İstanbul'un otobüs işletmeciliğinin tamamını biz yapalım diye bir derdimiz yok. Modelimizle ilgili bilgileri birçok il belediyesine anlattık. Yurtdışından, İran'dan, Bahreyn'den geldiler onlara da anlattık. UITP Genel Sekreteri, 'İstanbul Otobüs AŞ'nin ismini çok duyuyoruz, nedir, ne değildir' diye sordu, onlara da anlattık: 'Bir kamu şirketi olarak inanılmaz işler yapıyorsunuz' dediler. İki yıl sonraki UITP'nin toplantısında bu çalışmalarını anlatmamızı istediler; ben de, iki yıl sonra yaptıklarımızı da ekleyince siz daha çok



Denetçimiz İstanbul halkı

Biz oturduğumuz yerde aracın içine bağlanıp şoförü de denetleyebiliyoruz. 45 günlük, geriye yönelik kaydı da alabiliyoruz. Kendi denetçilerimiz var, ama en önemlisi İstanbul halkı bizim denetçimizdir. Şikayet geldiği zaman kesinlikle rahatsız oluyorum ve şikayet eden herkese teşekkür ediyorum. Hatta bazen e-maillere kendim cevap yazıyorum. Diyorum ki, lütfen böyle devam edin, eşinize dostunuza anlatın onlar da şikayet etsinler. Benim 10 denetçimle 630 otobüsümü sağlıklı bir şekilde denetlemem söz konusu değil. Vatandaş gördüğü aksaklıkları bize bildirmeli ki onun hesabını da soralım.

Rakamlar yerine oturuyor

İstanbul Otobüs AŞ Genel Müdürü A.Yasir Şahin, üç ihalenin ardından kısa genel bir değerlendirme de yaptı: "İstanbul Dar Bölge'ye 81 katılımcı 167 araç teklifi verdi. Anadolu Dar Bölge'ye ise 312 katılımcı 485 araç teklifi verdi. Beyoğlu Dar Bölge'ye ise 188 katılımcı 325 araç teklifi vermiş. Güzel bir ihale oldu. Genel ortalamaya baktığımız zaman daha önceki ihaleleri incelediğimizde rakamlar birbirine yakın. Gözükten, bu rakamların oturduğu. İşletmecilerimize de, İstanbul halkına da hayırlı olsun."

şaşıracaksınız" dedim. Bizim hedefimiz otobüs, işletmeciler ve şoför standardında bir çığır açmak; onu da yaptığımızı düşünüyorum. Bizim işletmecilerimizin muhtemelen, üçte biri daha önceki özel halk otobüsü veya minibüs işletmecileriydi, ama geri kalan yüzde 70 civarı sektörün yeni kazanımlarıdır yeni yüzleridir. Her sektörden insan bu alana ilgi duymaya başladı. Bizim hem özel halk otobüsü dernekleriyle hem de Otobüs AŞ'nin Erguvan otobüsünü işleten derneklerle diyaloglarımız gayet iyi. Biz, sadece kendi otobüslerimizi ve işletmecilerimizi düşünerek çözümler üretmiyoruz, toplu taşımanın tüm aktörlerine faydası olacak çözümler üretmeye çalışıyoruz. Belki çok hızlı mesafeler kat edilmiyor, ama işletmeciler arkadaşlarımızın şu ragbeti, kat ettiğimiz mesafenin bir göstergesi."

150 gün içinde hizmette

350 otobüsün 150 gün içinde fiyola dahil olmak zorunda olduğu bilgisini veren Şahin, "Filomuzda kendimize ait 40 otobüsümüz var. Şirketimiz filosuna alınmak üzere iki hafta sonra 110 CNG'li otobüse yönelik bir ihaleye daha çıkacağız. Eylül veya Ekim ayında 350-400 dolayında yine hat satış esasına göre bir ihale daha yapacağız" dedi.

İstanbul'a yeni CNG dolmuş tesisleri

A.Yasir Şahin, CNG dolmuş tesisine yönelik çalışmalar hakkında da bilgi verdi: "2005'li yıllardan itibaren İstanbul'da 4 CNG'li istasyonu kurulmuş ama talep olmadığı için 4'ü de kapanmış. Bizim 42 otobüsle birlikte CNG'li otobüsler tekrar sefere başladı. Daha sonra İETT'nin otobüsleri sefere çıktı ki, kendi dolmuş tesisleri var. Bizim Kağıthane'deki ve Alibeyköy'deki garajımızda, şu an Enerji AŞ'nin CNG istasyonu var. Bunun dışında özel işletmecilerimizin bir tanesi hem kendi otobüsleri için hem de vatandaşlara hizmet etmek için İkitelli'de bir dolmuş istasyonu kurdu. Şu anda Enerji AŞ'nin Anadolu ve Avrupa yakasında CNG istasyonu kurma çalışmaları var. Natural Gaz, mevcut otobüsleri CNG'ye dönüştüren bir firma; onlar da 3 istasyon almak üzere olduklarını ve buralarda CNG dolmuş tesisi kuracaklarını söylediler. Ondan sonra da -benim şahsi öngörüm- İstanbul'da, dizele ragbet azalacaktır; yüzde 80 CNG'li otobüsler olacaktır. Türkiye genelinde de öyle olacağını izlerini görüyoruz. Birçok belediye ile görüşüyoruz, hepsinde CNG'ye kayma söz konusu. Dizel araçlarımız Euro 5 motorlu, zaten çevreciydi ama olayın ekonomisine de baktığımız zaman bu tarihten sonra insanlar CNG'li otobüslerle bu işe girer. Bizim 350 otobüsün de yüzde 80'inin CNG'li olacağını tahmin ediyoruz. Ortalama bölgesel bazlı gelirler 32 bin lira civarında. Bunun yakıt masrafları, hattın bedeli, otobüsün bedeli gibi rakamları ortaya koyduğunuz zaman, 25 bin lira ile 27 bin lira civarında bir masrafı çıkmakta. CNG'li olduğu zaman bu masraf, 5-6 bin daha aşağılara düşüyor. Bir yıl gibi sürede CNG'li aracın ilk alım maliyeti çıkabiliyor."

9-10 metrelik otobüsleri konuşuyoruz

İstanbul Otobüs AŞ bünyesinde köprü otobüs çalıştırmanın zorlukları bulunduğunu ifade eden A.Yasir Şahin, "Bizim otobüsler rotasyonla çalışıyor. Köprü otobüsler her sokağa giremiyor, her rampayı çıkamıyor. Köprü otobüsleri ancak imtiyazlı şekilde belirli hatlara vermek gerekir ki bu bizim modelimize uymuyor. Bunun yanı sıra Büyükşehir Belediyesi nezdinde metrobüs konusunda yeni bir konsept çalışmamız mevcut. Metrobüs hatlarında günlük 400 bin yolcu planlanırken şu an yolcu sayısı 900 bini geçti. Köprü otobüsüne aksine biz 9 ve 10 metrelik otobüsleri konuşuyoruz. 12 metrelik otobüslerin zor manevra yaptığı yerlerde 9 ve 10 metrelik otobüsleri düşünmüyoruz. Bu tür araçları kendi alımlımızla filomuzda katabiliriz" dedi. ■



İhale boyunca otobüsler sergilendi

İstanbul Otobüs AŞ'nin iki günlük ihale maratonunda otobüs üreticileri ürünlerini katılımcılarla buluşturdu. Mercedes-Benz Türk, Otocar, Tamsa, TCLV, Gülyeryüz otobüslerini sergiledi. Yoğun pazarlıkların yaşandığı tanıtımlar sırasında bazı araçlar orada sahiplerini buldu.



TCV Otobüsleri



Gülyeryüz



Gülyeryüz



BMC

1 - 7 Nisan 2013

İstanbul Otobüs AŞ'nin 350 otobüslük ihalesi yapıldı



İstanbul Otobüs İşletmeleri AŞ'nin 26-27 Mart tarihlerinde İGDAŞ İhale Salonu'nda düzenlediği 350 otobüslük ihaleye katılım çok yoğun oldu. Genel Müdür Abdullah Yasir Şahin de iki günlük ihale maratonunu aralıksız takip etti.

26 Mart Salı günü ilk olarak 32 hat 149 otobüslük Anadolu Dar Bölge'nin ihalesi yapıldı. İhaleye ilgi yoğun olunca salonda oturacak yer kalmadı ve bazı katılımcılar dışarıdan izlemek zorunda kaldı. Anadolu Dar Bölge ihalesinde en çok araca yönelik teklif verenler arasında Özturan Petrol 15 araç 412 bin TL, Yunus Turan 15 araç 389 bin TL, Savaş Petrol 15 araç 411 bin TL, Özel Kocaeli Bilişil 12 araç 432 bin TL oldu. 312 katılımcının yer aldığı ihalede 465 adetlik bir teklif oluştu. İhale zarflarının açılmasının ardından yapılan hesaplamalar ile Anadolu Dar Bölgenin hat bedeli 425 bin 198.68 TL oldu. 425 bin üstü ve 387 bin 469.70 TL üstü teklif verenler ihaleyi kazandılar. Kazananlar hat bedeli olarak belirlenen rakamı ödeyecekler.

İki gün sürdü

Otobüs AŞ'nin ihale maratonu 28 Mart Çarşamba günü devam etti. İlk ihale; 18 hat, 80 otobüslük bölüm ile İstanbul Dar Bölge'nin ihalesi oldu. 83 katılımcının yer aldığı ihalede ilk gün olduğu gibi en yüksek araç teklifini Savaş Petrol 8 araç için 374.250 TL, Savaş Denizcilik 8 araç için 347 bin TL, Yunus Turan 369 bin TL, Özturan Petrol 8 araç için 385 bin TL verdi. İhale zarflarının tamamının açılmasının ardından hat fiyatı belirlendi. İstanbul Dar Bölge'nin hat fiyatı 334 bin 815 TL oldu. 334 bin 815 ve 271 bin 313.51 TL'nin üstünde fiyat verenler hatların sahibi oldu. Öğleden sonra 27 hat ve 121 otobüs Beyoğlu Dar Bölgesi'ne 188 katılımcı teklif verdi. Bu ihalede de Özel Kocaeli Eğitim 10 araç için 375 bin TL, Savaş Denizcilik 12 araç için 389 bin TL, Savaş Petrol 12 araç 399 bin TL, Yunus Turan 12 araç için 390



İhale boyunca otobüsler de sergilendi

İstanbul Otobüs AŞ'nin iki günlük ihale maratonunda Otokar da otobüslerini katılımcılarla buluşturdu.

Şanlıurfa kentiğine 4 Otokar Kent

Şanlıurfa Belediyesi ve BELSAN AŞ. tarafından yürütülen şehir içi toplu taşımada her geçen gün daha da güçlendiklerini belirten Başkan Ahmet Fakıbaba, hemşerilerine verdiği sözü tuttu, muavinlik yaptı ve otobüsüne aldığı yolcuları ücretsiz taşıdı. Fakıbaba, şehir merkezi ile Harran Üniversitesi Osmanbey Kampüsü arasında yaşanan yoğun yolcu trafiğini önemli ölçüde rahatlatmak amacıyla alımı gerçekleştirilen otobüslerin kente getirilmesinden duyduğu mutluluğu ifade etti. Belediye önünden başlayan ve toplama merkezinde son bulan kent turunun ardından Osmanbey Kampüsüne ilk seferini yapan otobüslerin muavinliğini ise Belediye Başkanı Fakıbaba yaptı.



Ahmet Fakıbaba

İlk sefere mahsus ücretsiz yolculuk yaparak Osmanbey Kampüsüne giden öğrencilerle sohbet eden Başkan Fakıbaba ayrıca durak durak inmek isteyen yolcular için kaptana seslendi. Başkan Fakıbaba, ulaşım konusunda öntümüzdeki günlerde daha birçok yeniliğe imza atacaklarını söyledi. ■

Taşıma
Dünyası

Gündem anlayışımız farklı

Yaşanan hızlı iletişim çağında tüm dünyanın gündemini takip etmek mümkün. Bu da gündemi yoğunlaştırıyor. Bunun ötesinde zaten ülkemizin gündeminin de çoğunlukla yoğun olduğunu düşünürsek ilgilenecek, gazete yazılacak çok konu oluyor. Hele bazı konular var ki yazana paye kazandıracak kadar önemli görülebilir. Bir de bunları yazarak gündemi ne kadar takip ettiğini göstermek ve kendisini görmesi istenene bu konu vasıtasıyla olumlu mesajları iletmek mümkün olur. Ancak bunları yapan yeterince medya organı var. Bu nedenle, bu işler taşımacı medyasının işi olmamalı. Bunları iş edinmeyi sevenler, gerekli görülen taşımacıyı bırakıp başka türlü yayın yaparak istedikleri her şeyi yazabilirler.

Biz taşıma gazetesiyiz

Başlangıçta belirttiğimiz üzere, biz taşımacı gazetesiyiz ve öyle kalacağız. Bu kapsamda Ulaştırma Bakanlığımız ve Bakanımız bizim için çok önceliklidir. Onların dahi taşımacıyla ilgisi olmayan söz ve açıklamaları konumuz değildir. Keza Başbakan ve diğer Bakanların faaliyetleri ve açıklamaları ne kadar önemli olursa olsun, sadece taşımacıyla ilgili olduğunda bizim için konu oluştururlar. Diğer konular ne kadar önemli olursa olsun bizim konumuz olmayacaktır.

Ankara-Konya hızlı tren hattı

Geçen hafta ülkemizin en önemli konusu neydi? Bu sorunun cevabı bizi çok ilgilendirmiyor. Bizi ilgilendiren en önemli konu, hiç şüphesiz ki Eskişehir-Konya hızlı tren hattının açılmasıydı. Bunun haberine yer vermek için sayfamızı beklettik ama sınırlı biçimde yer aldı.

Siyaset bizim işimiz değil

Konu taşımacıyla ilgili olmayan medyada da geniş biçimde yer aldı, ama sadece Başbakan'ın konuşmasıyla. Ulaştırma Bakanı fotoğraf ötesinde, neredeyse yoktu haberlerde. Başbakan'ın siyasi konuşmaları geniş biçimde yer alırken Konya-Eskişehir hızlı tren hattı neredeyse hiç yazılmadı. Biz ise Başbakan'ın konuşmalarından sadece taşıma, demiryolu ve açılan hat ile ilgili olanları seçip vermeye çalıştık. Buna rağmen bu bilgiler bu hatla anlatmaya yetmedi. Hiçbir yerde bu hatla ilgili bilgi yoktu, bizde de öyle. Buna rağmen bu konuyu hiç görmeyen taşımacı medyasına göre yine de iyiyiz.

Yüksek hızlı tren hatları

Bilindiği gibi ülkemizde önemli bir hızlı tren yatırımı sürdürülüyor. İlk olarak

Ankara-Eskişehir hattı yapıldı ve açıldı. Bu hat önemli sayıda yolcu taşıyıp tek rakibi karayolu yolcu taşımacılarına havlu attırdı. Kimse bunu karayoluna zarar verdi anlamında kötüleme anlamında algılamasın.

Arkasından Ankara-Konya hattı açıldı, ama bu Ankara-Konya hattı yapıldı demek değil. Ankara-Konya trenleri Polatlı geçişi kadar Ankara-Eskişehir hattını kullanıyor, buradan sonra yeni yapılan özel hattı kullanarak Konya'ya ulaşıyor. Yani burada Ankara-Polatlı hattına ne Eskişehir ne de Konya hattı diyebiliriz. Bu bölüm ikisinin ortak hattı. İleride Bursa'nın, İstanbul'un da hattı olacak.

Şimdi Eskişehir-Konya hattı açıldı. Bunun için neredeyse hiç yeni hat yapıldı. Önceden sadece Eskişehir-Ankara trenlerinin kullandığı Eskişehir-Polatlı hattıyla sadece Konya-Ankara taşımalarında kullanılan Konya-Polatlı hattı birlikte kullanılarak yeni bir hat yaratılmış oldu. Böylece Ankara-Polatlı'da olduğu gibi Eskişehir-Polatlı ve Konya-Polatlı hatları da sadece bir tren seferinde değil birden fazla seferde kullanılır oldu.

Akılcı kullanımı

Bundan sonra Eskişehir-İstanbul hattı yapılıp açıldığında, bununla birlikte Ankara-İstanbul, Konya-İstanbul da tamamlanmış olacak. Hatta Sivas-Ankara yapıldığında gerçekleşecek Sivas-İstanbul'un da önemli bir kısmı yapılmış olacak. Keza İstanbul-Bursa'nın da önemli bir kısmı. Bunun ötesinde sözü edilen hatların Ege ve diğer yerlere yönelik taşımalarında da kullanılmaya başlanacak. Birbirine bağlanmak istenen her iki nokta arasında ayrı hat gerekmiyor. Akılcı kullanımı önemli.

Kombine taşıma

Demiryolu ile kombine taşımacılar önceden de vardı. İstanbul-İzmir arasında İstanbul-Bandırma demiryolu ve Bandırma-İzmir demiryolu şeklinde demir-kombinesi, İstanbul-Antalya arasında demir-kara kombinesi gibi. Şimdi yüksek hızlı trenin kısa zaman avantajları buna ilişkin kombine taşımacıları da getirecek. Ankara-Eskişehir demiryolu taşımalarına Eskişehir-Bursa karayolu kombine edildi. Şimdi de Konya-Eskişehir demiryoluna da Eskişehir-Bursa kombinesi yapılacak veya mevcut yararlanacak. Bilmem, Ankara-Konya sonrasında Karaman, Antalya, Mersin kombineleri var mı, düşünülüyor mu?



Dr. Zeki Dönmez

zekidonmez@tasimadunyasi.com

Kombine şart mı?

Kombine taşıma olmayan yerlerde de insanlar bir noktaya kadar trenle gidip oradan aktarma yaparak karayolu vs. ile yollarına devam edebilirler. Ancak aktarmanın zorluğu vardır ve demiryolunun kullanımını azaltır. Bu zorluk istasyonda inildiğinde uzakta olabilecek otobüs terminaline gidilip otobüs/sefer/yer bulma/bilet alma sonrası binme şeklinde ortaya çıkar. Kombine taşıma bu seferin istasyondan yapılmasına izin vererek, ortak bileti önceden alma imkanı sağlayarak işi kolaylaştırıyor. Bu nedenle terminalin istasyona yakın olmadığı ve terminal-istasyon arası yol erişim imkanı bulunmadığı hallerde kombine daha da önemlidir ve desteklenmelidir.

Bir de istasyon ve terminalin konumları önemlidir. Birinde inen yolcu gitmek istediği yöne ters yöndeki istasyon veya terminaline gitmek istemeyecek, trenin yerine terminalden kalkacak ikinci otobüse aktarma yapabileceklerdir.

İstanbul-İzmir kombinesi

Eskiden İstanbul-İzmir arasında olan demiryolu-demiryolu kombinesi benzeri demiryolu-demiryolu-havayolu arası karayolu kombine taşımalar pek yok ve de zor. Buna karşın karayolunu diğerleriyle kombine etmek mümkün ve kolay. Demiryolu örneklerini yukarıda verdik. Havayolunda da örnekler var ama hangisinin kombine, hangisinin ücretsiz servis, hangisinin de ücretli servis olduğu tam bir karmaşa. Tek deniz kombinesi İstanbul-İzmir arasında Bursa-Güzelyalı üzerinden idi ve ne yazık ki bitirildi. Güzelyalı'da yetki belgeli terminal bulunmaması ve yetki belgeli Bursa merkez terminalinin uzakta olması nedeniyle bu taşımaların aktarmalı olarak otobüs+IDO şeklinde yapılması da mümkün değil. Bir çözüm bulunmalı.

Yeni Genel Müdürlük

Bakanlığın yapılanmasında tehlikeli maddeler ile kombine taşımalar için ayrı bir Genel Müdürlük kuruldu (Belki ileride her biri ayrı bir genel müdürlük de olur). Biz buna atama yapılmamasını eleştirmiştik. Şimdi geç de olsa bu atamaların yapıldığını, üstelik iyi görevlendirmeler olduğunu öğrendik, ama heniz bir icraat duymadık. Duyduğumuzda bunu duyurmaktan büyük keyif alırız. Çünkü kombine taşımaya inanıyoruz. ■

İSTANBUL'U TAŞIYORUZ



Otokar, bu güzel şehre yakışan tasarım ödüllü KENT LF otobüsleri ile tüm İstanbul'u taşıyor. KENT LF, şehir içi ulaşımında hat sahiplerinin gözdesi.

Koç

www.otokar.com.tr

50
yıl
Otokar

Mercedes-Benz Türk, fuarlarda buluşuyor

Mercedes-Benz Türk, 2013 yılında farklı şehirlerde, farklı sektörlerle hitap eden fuarlara katılarak müşterileri ile bir araya gelmeye devam ediyor.

Bursa Kent Fuarı



Fresh Türkiye 2013 ve Hazır Beton Fuarı'ndan sonra bu kez Mercedes-Benz Türk, 27-31 Mart tarihleri arasında düzenlenen "Bursa Kent 2013" fuarına katıldı. Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen fuar süresince şirket, şehir planlama ve yapı sektörü ile bir araya geldi.



"Yaşanabilir Kentler İçin" sloganıyla yola çıkan ve bu yıl ikincisi düzenlenen Bursa Kent-Bursa Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri Fuarı'nda Mercedes-Benz Türk, yerel yönetimlerin ihtiyaçlarına yönelik mal ve hizmet üreten firmaların tercih ettiği kamyon modellerini fuarın kapalı ve açık alanlarında sergiledi. ■

Gas Turkey Fuarı



Mercedes-Benz Türk, 28-30 Mart tarihlerinde İstanbul Yeşilköy CNR Expo fuar merkezinde düzenlenen "Uluslararası LPG, CNG, LNG Fuarı - Gas Turkey 2013"de gaz sektörü ile buluştu.

Mercedes-Benz Türk, bu yıl altıncısı düzenlenen, fuara Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen ve gaz sektörünün tercih ettiği kamyonları ile katıldı. Ağır sınıf nakliye araçlarından AXOR 3229 ADR'li yakıt tankeri ve ACTROS1844 çekicinin sergilendiği fuar alanında, katılımcılara Mercedes-Benz'in önemli yenilikler yaptığı Axor ve Actros kamyonlar hakkında bilgiler verildi. TruckStore standı da ikinci el kamyon müşterilerinin ilgi odağı oldu. ■

Mengerler'de "50 bin" mutluluğu



Mengerler İkitelli'de 50 bininci müşteri heyecanı yaşandı. Açıldığından bugüne Mengerler geleneğini sürdürerek müşterilerine en iyi hizmeti vermek için çalışan İkitelli Ağır Vasıta Atölyesi'ne 25 Mart 2013 tarihinde gelen Altan Öngören 50 bininci müşteri oldu.

Altan Öngören'in 2006 yılında tek bir araçla başlayan Mengerler İkitelli servis hareketleri bugün sahibi olduğu 17 adet Mercedes-Benz marka kamyonla devam ediyor. Servis Müdürü Erdi Dinç, Altan Öngören'e bir PC tablet hediye etti. ■



Iveco, CEVA ile devam ediyor

Dünya'da ticari araç sektörünün lider şirketi Iveco, dünyanın önde gelen tedarik zinciri yönetim şirketi CEVA ile 2007 yılında yaptığı kontratı yeniledi; işbirliği 2016 yılına kadar uzadı.

Yenilenen kontrat kapsamında CEVA, Iveco'nun ülke genelinde satış sonrası yedek parça dağıtımını sağlayacak, depolama ve dağıtım hizmeti vermeye devam edecek.

CEVA Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran, "Geniş hizmet ağımız ve uzun

yıllara dayanan birikimimizin verdiği güçle, ticari araç sektörünün liderlerinden IVECO ile 2007 yılından beri çalışıyoruz. 6 yılı tamamlayan çözüm ortaklığımızı 9 yıla taşıyacak olmaktan dolayı mutluyuz" dedi. Iveco Genel Müdürü Maurizio Manera ise, "CEVA ile işbirliğimiz müşteri memnuniyetini daha da üst seviyelere taşıyabilmemiz açısından çok önemli. CEVA'nın da desteği ile yedek parçadaki rekabetçi konumumuzu koruyacağız" diye konuştu. ■



Iveco'dan Karaman'a 4 Stralis

Iveco bayilerinden Iveco Otomotiv, Karaman Beton'a 4 adet Stralis teslim etti. Iveco Otomotiv Samandıra genel merkezinde düzenlenen teslimat törenine Karaman Beton adına Genel Müdür Selamet Karaman, saha sorumlusu Ziya Tiryaki, Iveco Otomotiv adına Genel Müdür Ömer Bursalıoğlu ve ağır satış yöneticisi Alper Akbay ile Iveco Araç Ağır Vasıta Müdürü Tayfun Karahasan katıldı.

Selamet Karaman, "Çalışma şartlarımız çok ağır, gerçekleştirdiğimiz bu yatırımla yolumuza IVECO ile devam etme kararı aldık, bizim yaptığımız iş hem dayanıklı, hem düşük yakıt sarfiyatlı ve bakım maliyetleri uygun araçlara ihtiyaç göstermekte. IVECO bu beklentilerimizi karşıladığı gibi debriyaj pedasız Otomatik ZF EuroTronic şanzıman ve retarder özellikle talep ettiğimiz en önemli unsurlar olmuştur" dedi. ■

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Marble 2013'te Volvo'dan bir ilk!

Volvo Kamyon, 27-30 Mart tarihleri arasında İzmir'de gerçekleşen 19. Marble - Uluslararası Doğal Taş ve Teknolojileri Fuarı'nda yerini aldı. Madencilik ve doğal taş sektörleri için sunduğu FMX ve FM11 modellerini sergileyen Volvo, tüm dünyada kısa bir süre önce lansmanı yapılan yeni Volvo FH serisini Türkiye'de ilk defa görücüye çıkarttı.

Volvo Kamyon Satış Direktörü Şafak Tuğut, "Ülkemizin en büyük ihracat ve aynı zamanda uluslararası kabul görmüş ilk sektör fuarı olan Marble, Volvo Kamyon olarak bizim için de özel bir yere sahip. Doğal taş ile madencilik sektörüne ürün ve hizmet tedarik eden bir iş ortağı olmamız nedeniyle bu fuarda yer almaktan ve İzmir'de bulunmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi. ■



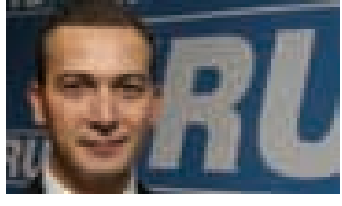
Antalya'da Iveco kampı



Iveco Araç, 97 bayi satış müdürü ve temsilcisini 20-22 Mart tarihlerinde Antalya'da 3 gün kampa aldı. Satış teşkilatına yeni katılan üyelerin de tanışıldığı toplantının ilk gününde 2013 hedefleri paylaşıldı, kalan iki gün de hem bilgilendirme hem de eğitim toplantısı gerçekleştirildi.

Gala yemeğinde ise 2012 yılında Iveco'nun Türkiye 3.5 ton ve üstü ticari araç pazarında üçüncü sıraya yerleşmesi kutlanırken satış müdürlerine ve temsilcilerine ödülleri dağıtıldı. ■

1 - 7 Nisan 2013



Haydar Özkan

IRU Bölge ve Ortadoğu Daimi
Temsilcisi BSEC-URTA
Genel Sekreteri

haydar.ozkan@iru.org

Lojistik üs olmak

Türkiye, konumu sayesinde dünyanın farklı coğrafyalarına birbirinden bağımsız perspektiflerle bakmak için müstesna bir durumda bulunmaktadır. Nitekim Batı'ya baktığında rekabetçi reel ekonomisi sayesinde ticaretin önündeki engelleri kaldırmaya odaklanmakta, Orta Asya'ya baktığında hızla yükselen refah ve kalkınma ortamı ile tarihi bağların örtüştüğü fırsatları fark etmekte, Ortadoğu'da ise ekonomik ve ticari bağların ne kadar çabuk gelişebileceğini test etmektedir. Elbette tüm bu perspektifler, Türkiye'yi uluslararası medyada ön plana taşımakta ve aslı birkaç zaafiyetine rağmen güçlü ekonomisi, artan ölçüde saygınlık yaratmaktadır.

Tüm bunlar, Türkiye'nin bölgesinde tercih edilen bir lojistik merkez olmasına uygun zemin yaratmaktadır. Ancak "Bölgesel Lojistik Üs" olmak, son 4-5 senedir çok fazla telaffuz edilmekten olsa gerek fazlasıyla kanıksandı ve sihirini yavaş yavaş kaybettiler.

Mersin Limanı'nı üs yapmak ya da İpek Yolu'nu yeniden açmak gibi kulağa hoş gelen bazı proje veya söylemler de arkasında titizlikle planlanmış bir makro planlama, ulusal ve uluslararası sistematik işbirliği süreci bulunmadığından olsa gerek yavaş yavaş gündemdeki yerlerini kaybetmeye devam ediyor. Halbuki dünya, uluslararası pek çok krize rağmen hızla dönüşmeye devam ediyor ve sanki Türkiye, yapabileceklerinin çok azını yaparak bu donemi cömertçe harcıyor.

Ben, kamunun (Ulaştırma, Gümrük ve Ticaret, Maliye Bakanlıkları baste olmak üzere); özel sektör temsilcileri (taşımacılar ve lojistik meslek örgütleri, ticaret odaları) ile aynı masada buluşmaları ve evvela o masa üzerine kocaman bir dünya haritası koymaları gerektiğine inanıyorum.

• Türkiye bölgesel lojistik bir üs olacak ise, kimin üssü

olacaktır?

• Şu anda akmakta olan uluslararası ticaret hareketlerinden hangileri ve hacim olarak hangi yüzdeyle Türkiye'nin de üzerinde bulunduğu yeni veya mevcut bir koridora çekilecektir?

• Bu koridor üzerinde bulunan ülkelerden hangileri kritiktir ve onlarla hangi "kazan-kazan" durumları yaratılabilecektir?

• Eğer ortak amaca ulaşırsa bu daha fazla iş hacmi, ticaret ve dolayısıyla daha çok kazanç ve vergi anlamına geldiğine göre; devlet hangi teşvikleri sunacak, altyapıda hangi iyileştirmeler acilen yapılacak ve özel sektör filosu ne şekilde güçlendirilecektir?

• Diğer koridor ülkeleriyle nasıl ve ne zaman ortak bir oluşum başlatılacaktır?

• Rakamlarla ispat olunan daha kısa süre ve daha düşük maliyetler, hangi kaynak ülkelere birlikte ve sürekli garanti edilerek fiili mal hareketlerinin yönü arzu edilen biçimde değiştirilecektir?

Kısaca gerçek bir ulusal kamu-özel sektör işbirliğinin dünya haritasına ve üzerindeki gerçek mal hareketlerine odaklanarak geliştirilmesi ve ortaya çıkacak ana strateji planının ilgili koridor ve kaynak ülkelerin de kabulünün sağlanması ile beraber, tüm planlanan altyapı, tarife ve süre iyileştirmelerinin disiplinli ve koordineli şekilde, üstelik bütün koridor ülkelerinde eş zamanlı olarak hayata geçirilmesi halinde doğru bir yola girmiş oluruz.

Bunun için herkesin hazır ve istekli olduğuna eminim. Sanki bir sonraki adım, Ulaştırma Bakanlığı'nın bu vizyona inanarak koordinatör rolüyle ise soyunması ve baste TOBB ve UND olmak üzere tüm meslek örgütlerinin ve diğer kamu makamlarının da herkesin menfaatine olan bu ortak amaç için güçlü ve samimi bir şekilde destek olmaları gibi görünüyor.

Herkesi güzel bir yeni hafta diliyorum, esen kalın! ■

GEFCO'dan denizyolu kampanyası



GEFCO Türkiye, Rusya ve çevre ülkelerini kapsayan yeni bir denizyolu taşıma kampanyası başlattı.

Rusya'ya haftalık düzenli çıkışları olan GEFCO Türkiye, Rusya içi dağıtım da sağlıyor. GEFCO Türkiye, Moskova'ya 7 günde, Ukrayna (Odessa) 2 günde, Gürcistan (Batumi) 4 günde kapı teslim süreleri ile bu hatlarda da güvenilir lojistik hizmetleri veriyor. GEFCO, Türkiye ve Rusya'da kendi network'ü ile gümrük hizmetleri de sunuyor.

GEFCO Türkiye ve GEFCO Ortadoğu Genel Müdürü Fulvio Villa, "GEFCO olarak, CO2 emisyonunu azaltmaya yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz. Rusya ve çevre ülkelerine denizyolu taşımasına yönelik bu kampanya, bu sebeplerden dolayı çok önemli bir projeye" dedi. ■

UN Ro-Ro'dan bahar kampanyası



UN Ro-Ro, 2013 yılı için geçerli fiyatlama, kapasite ve ciro primi ile ilgili yeniliklerini Aralık 2012'de, haftasonu ek navlununun kaldırılması, artan araçlara verilen ek prim kampanyası ve rezervasyon kontenjan sistemini ise Şubat'ta duyurmuştu. Nisan ayı ile birlikte filosuna katılan yeni gemiyle artan kapasitesini de müşterilerin hizmetine sundu.

1 Nisan 2013 itibarıyla hayata geçecek yenilikler, şirketin işlettiği limanlarda liman masrafları gidiş/dönüş 50 Euro indirildi. Trieste'ye varış yapan ve Trieste-Salzburg arasında Ro-La trenini gidiş/dönüş kullanan her araç, 200 Euro ciro primi alacak. Toplu gidiş/dönüş bilet tahsisine 100 Euro indirim yapılacak. Ayrıca peşin gidiş/dönüş bilet satışlarında da indirim uygulanacak.

Detaylı bilgi almak isteyen müşterilerin Ticaret Departmanı ile iletişime geçmesi isteniyor. ■

Cindy Miller, UPS Avrupa Başkanı oldu

UPS, 24 yıldır UPS bünyesinde görev yapan Cindy Miller'i UPS Avrupa'nın başkanı olarak atadı. Miller, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'daki (EMEA) 120'den fazla ülke ve bölgenin tüm UPS faaliyetlerinin sorumluluğunu üstlendi. EMEA bölgesi, ABD dışındaki en büyük bölge olma özelliğini taşıyor. 2012'de elde edilen 12,1 milyar dolarlık uluslararası paket gelirinin yaklaşık olarak yarısı EMEA bölgesi tarafından sağlandı. Halen UPS'nin Birleşik Krallık, İrlanda ve İskandinavya başkanı olarak görev yapan 50 yaşındaki Miller, yeni görevine 30 Nisan 2013 tarihinde başlayacak.

EMEA bölgesi hakkında kapsamlı bir deneyim ve bilgiye sahip olan Miller, 2008'den bu yana Avrupa'daki üst düzey idari pozisyonlarda hizmet veriyor. ■



DSV liderlik hedefinde

DSV, yaşanan hızlı büyümenin ardından altyapıya önemli yatırımlar yaparak müşterilere daha kısa sürede, verimli ve uygun maliyetlerle hizmet vermek için süreçlerin mükemmel işlediği bir kuruluş haline geldi. "Müşterilerimizin maliyetlerini daha iyi planlamaları için yatırımlar

yapıyoruz" diyen DSV Türkiye CFO'su Aykut Karataş, "Müşterilerimizin maliyetlerini iyi yönetebilmeleri için finansal know-how'mızı onların kullanımına sunuyoruz. Sağlıklı finansman yapısı olmayanların yaşama şansı yok, artık birinden daha vadeli alıp diğerine daha uzun vadeli satarak az karla finansman sağlama yöntemi çökmüştür, herkesin bu alışkanlığını değiştirmesini öneriyorum" dedi. Karataş, 2013'te yatırımların artacağını, yatırım mali ve proje taşımalarının hız kazanacağını açıkladı. ■



Yenilenme işlemi: TAMAMLANDI

OTOMATİZE GANZİMAN
YENİ 13 LT MOTOR
SCANIA RETARDER
BİPİM ENJEKTÖR
KLİMA
BURUÇLU DESTEK SİSTEMİ
ARAÇ PERFORMANS KAYITLARI

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.

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.

TOBB 6 gümrük kapısını yeniledi

Sırada 5 kapı daha var

Halkalı Gümrüğü Büyükçekmece Muratbey'e taşınıyor.



Bugüne kadar 6 gümrük kapısını modernize ettiklerini belirten TOBB Başkanı Hisarcıkıoğlu, "Şimdi yeni kapılara başlıyoruz. Halkalı'yı Muratbey'e taşıyoruz. Çıldır-Aktaş, Dilucu, Esendere ve Kapıköy kapıları da sırada" dedi.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkıoğlu GTİ AŞ Genel Kurulu'na katıldı. Birleşmiş Milletler'in GTİ AŞ'nin yapısını ve yaptığı işleri tüm dünyaya örnek olarak gösterdiğini söyleyen Hisarcıkıoğlu, modernize edilen gümrüklerin dünyanın en iyi teknolojik alt yapısıyla donatıldığını anlattı. Gümrük ve Turizm İşletmeleri Ticaret (GTİ) AŞ Genel Kurulu, TOBB Birlik Merkezi Sosyal Tesisleri'nde

gerçekleştirildi. Toplantıda bir konuşma yapan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkıoğlu, GTİ AŞ projesiyle hem devletin, hem de gümrükleri kullanan iş dünyasının kazandığını belirterek, "Bu projede herkes kazandı. Devletin cebinden para çıkmadığı gibi 215 milyon TL vergi geliri oldu. Bekleme süreleri kıaldı ve bundan dolayı da Türk özel sektörünün kazancı yıllık 410 milyon TL'yi buldu" ifadesini kullandı. ■

Pegasus Kargo - Yeditepe Üniversitesi işbirliğiyle

Uluslararası Hava Kargo Lojistik Konferansı

İkinci kez Pegasus Kargo sponsorluğunda gerçekleştirilecek "Uluslararası Hava Kargo Lojistik Konferansı", bu yıl 4 Nisan 2013'te Yeditepe Üniversitesi Kayışdağı Kampüsü İnan Kırac Konferans Salonu'nda gerçekleşecek. İki oturumda gerçekleşmesi planlanan "Uluslararası Hava Kargo Lojistik Konferansı"nda Köln Bonn Havaalanı Genel Müdürü Franz Johan Van Hessen, Leisure Cargo FZCO Ortadoğu'dan sorumlu Bölge Müdürü Nilan Gunatilaka, ÜTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur ve Solmaz Gümrük Müşavirliği Yönetim Kurulu Başkanı Asım Barlı'nın konuşmacılar arasında yer alacak. ■



İnançlar Nakliyat'a 6 Serin tenteli treyler



Serin Treyler, merkezi Konya'da bulunan İnançlar Nakliyat AŞ'ye 6 Optima Light Treyler teslim etti.

İnançlar Nakliyat AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Murat İnanç, "Serin Treyler ile çok eskilere dayanan hem dostluğumuz hem de bir iş akdimize var. Filomuza kattığımız ve yeni teslim aldığımız light model tenteli araçların hafifliği sayesinde daha fazla yük taşıyarak daha fazla kazanca ulaşmaktayız. Serin'in tüm

ürünlerinde kalitesini arttırdığımızın en yakın şahitlerindendir. Yatırımlarımız artarak devam edecek. İki firma arasındaki bu işbirliğinin uzun soluklu olacağından hiç şüphem yok" dedi.

Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin de, "İki firmanın büyüyerek bugünlere kadar gelmesindeki en büyük etken, birbirimize olan güvenimiz ve karşılıklı desteklerimizdir. Tabii ki biz, hedeflerimize ulaşmamızın yanı sıra hedeflerimizi aşma çabamızdır" diye konuştu. ■



Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin, Satış Müdürü Mahir Kasapoğlu ve İnançlar Nakliyat AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Murat İnanç treylerlerin teslimatında hazır bulundular.

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Michelin Güvenli Filo birincilik ödülü Abbott'un



Filo yönetiminin, şirketlerin performansı ve ülke ekonomisine katkısına dikkat çekmek, çevre ve trafik güvenliği bilincinin oluşmasına destek olmak, kaynakların verimli kullanımını teşvik etmek ve ödüllendirmek gibi konulara dikkat çekmeyi ve motivasyonu sağlamayı amaçlayan "Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri" sahiplerini buldu.

Michelin Güvenli Filo kategorisinde birincilik ödülü, sürücülerine sağladığı güvenli sürüş koşulları ve güvenli araç

kullanımının performans primine dahil edilmesi uygulamalarıyla Abbott'un oldu. Abbott Filo Yöneticisi İlksen Kalıpcıoğlu, ödülünü Michelin Türkiye Otomotiv Dağıtım Ağı Satış Müdürü Erol Şimşir'den aldı. İkinciliğe, GPS araç takip sistemlerinin etkin kullanımıyla kullanıcı ve yaya güvenliğini sağlayan Türk Telekom layık görüldü. Üçüncü ise 2011 yılına oranla toplam kaza sayısını yüzde 11 azaltan TNT Express oldu. ■

Çözüm Merkezleri

T.C. Ulaştırma Bakanlığı
Çağrı Merkezi
Türkiye'nin her yerinden
444 24 07

Görüş, öneri, sorun, şikayet 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

Tasima Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 2 • Sayı: 81 • 1 - 7 Nisan 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Muammer BAŞKAN

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

İş Çeşitlendirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Tasima Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyonu, 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
Bağcılar/İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

BÖLGELER

İZMİR
Cumhur ARAL

ANTALYA
Pinar KILINÇ

EDİRNE
Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP
Emel GÜL

DIYARBAKIR
Ramazan DEMİR

1 - 7 Nisan 2013

Akçansa, 28 MAN TGS aldı

Türkiye'nin en büyük çimento üreticisi Akçansa, filosuna 28 adet MAN ekledi. Güçlü üretim ve dağıtım ağı olanakları, ürün çeşitliliği ve müşteri odaklı hizmet yaklaşımıyla sektör lideri olan Akçansa, 20 adet TGS 32.360 8x4 hafif mikser, 5 adet TGS 41.400

8x4 pompa ve 3 adet TGS 18.400 EfficientLine çekiciyi törenle teslim aldı.

İstanbul'da gerçekleşen teslimat törenine, Akçansa Çimento AŞ Genel Müdürü Hakan Gürdal, Hazır Beton ve Agregat Genel Müdür Yardımcısı Cenk Eren ile Hazır Beton ve

Agregat Teknik Müdürü Tarkan Büyükbasaran katıldı. Törende, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul Şubesi Grup Müdürü Aydın Yumrukçal, İstanbul Şubesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun ve Satış Koordinatörü Bülent Yobaş da hazır bulundu.

Akçansa Teknik Müdürü Tarkan Büyükbasaran, Türkiye'nin lider çimento üreticisi olduklarını, gerçekleştirdikleri yeni transmikser ve mobil beton pompası yatırımıyla filolarını güçlendirdiklerini belirterek, "Yatırımlarımızı kaliteden ödün vermeyen hizmet anlayışımız çerçevesinde gerçekleştiriyoruz. Filomuzu MAN ile güçlendirmeye devam ediyoruz. Aldığımız 28 araçla birlikte şu anda filomuzda 120 adet özmül MAN araç oldu. Hem yakıt ekonomisi hem de dayanıklı olmasından dolayı tercihimizi MAN'dan yana kullandık" dedi.

MAN Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun ise Akçansa gibi sektör lideri bir firma ile işbirliği içerisinde olmaktan mutluluk duyduklarını belirtti. ■



GEFCO, Honda'yı 2 yıl daha taşıyacak

Otomotiv lojistiği sektörünün liderlerinden GEFCO Türkiye ile Japon Otomotiv üreticisi Honda arasında 2012 yılında imzalanan otomotiv dağıtım anlaşması yenilendi ve sözleşme iki yıl daha uzatıldı.

1 Nisan 2013 tarihinden itibaren geçerli olacak yeni anlaşma kapsamında GEFCO Türkiye, Honda için liman-

Honda Türkiye Fabrikası-liman bağlantılı bütün nakliyecileri ve ayrıca Kuzey Marmara dağıtımlarını gerçekleştirecek. GEFCO Türkiye Genel Müdürü Fulvio Villa, "Karşılıklı olarak büyük bir uyum içinde ilerleyen bu işbirliğinin 01 Nisan tarihinde yenilenerek 2 yıl daha uzatılması GEFCO - Honda işbirliği için çok mutluluk verici. Honda ile önümüzdeki dönem çalışmalarımıza daha verimli şekilde devam edeceğimize inanıyoruz" dedi. ■



Hama'dan Erol Kardeşler Lojistik'e 25 Actros 1841

500 adedi geçen filosu bulunan Hama Oto Kiralama, 25 Mercedes-Benz Actros 1841 LSRNL çekiciyi kiralama yöntemiyle Erol Kardeşler Lojistik'e teslim etti.

Ekol Lojistik'in yurt içi tedarikçiliğini yapan Erol Kardeşler Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Sefa Erol, Hama ile yaptıkları yatırımdan memnuniyetini dile getirerek,

"Erol Kardeşler Lojistik Hizmetleri olarak imzaladığımız yurt içi dahili taşıma projesi ile Hama'dan kiraladığımız 25 adet Mercedes-Benz Actros 1841 LSRNL çekici ile Türkiye iç pazarında da hizmet kalitesini arttırmamızın peşindeyiz. Yenilikçi ve güvenilir çözüm ortağı olarak partnerimiz Hama ile gerçekleştirmiş olmaktan mutluyuz" dedi. ■



Çelebi, Actera ortaklığıyla büyüyecek

Türk sivil havacılığının önemli oyuncusu Çelebi ile yönetmekte olduğu büyüklüğü 1,6 milyar ABD Doları'nın üzerindeki fonlarla Türkiye'deki yatırımlara ve şirketlere odaklanmasın ve sermaye fonu yönetimi Actera arasındaki hisse devri, gerekli süreçlerin tamamlanmasının ardından gerçekleşti. Çelebi Hava Servisi AŞ (ÇHS) tarafından yapılan özel durum açıklamasında; Actera



Group kontrolindeki Hollanda'daki Zeus Aviation Services Investments B.V. ile Çelebioğlu Ailesi arasında "Hisse Alım Satım Sözleşmesi" imzalandığı duyurulmuştur. Gerekli süreç ve izinlerin tamamlanmasının ardından ÇHS'nin 28 Mart 2013 tarihli hisse devrinin tamamlandığı ve yönetim kurulu değişikliklerini bildiren iki ayrı açıklamayla, hisse devrinin gerçekleştiği duyuruldu. ■

MAN TopUsed roadshow kapsamında İkinci el otobüsler Antalya ve İzmir'de tanıtıldı

MAN TopUsed, birinci etap roadshow etkinliğinde bakımları çok iyi yapılmış ikinci el Starliner, Cityliner ve Tourliner L, Fortuna ve Fortuna Mega otobüsler Antalya ve İzmir'de müşterilerle buluştu.

MAN TopUsed roadshow etkinliğinde ilk durak 25 Mart Pazartesi günü Antalya oldu. Profesyonel MAN TopUsed ekibi tarafından detaylı teknik bakımları yapılan ikinci el Starliner, Cityliner ve Tourliner L, Fortuna ve Fortuna Mega otobüslerin tanıtımına Man Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Pazarlama Müdürü Eren Gündüz, Man TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Antalya Bayisi Ant Oto Genel Müdürü Hasan Göksöy ve çok sayıda davetli katıldı.

Roadshow etkinliği ile müşterileriyle buluşmaktan mutluluk duyduklarını ifade eden Pazarlama Müdürü Eren Gündüz, "2013'ün otobüs pazarı açısından iyi bir yıl olarak geçeceğini düşünüyoruz. Sıfır araç piyasasına ivme katacak en önemli unsur ikinci el pazara yönelik etkinlikler olacak. Çünkü ikinci elde satılan her ürün sıfır araç piyasasına olumlu etkileri olacak. Biz yıl içinde yine bu tür

etkinliklerle müşterilerimizi yerinde ziyaretler yaparak onların beklentilerine cevap vereceğiz" diye konuştu.

Roadshow etkinliğinde birinci etabı gerçekleştirdiklerini vurgulayan Man TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün, "Son bir aydır özellikle ikinci el otobüs pazarında ciddi bir hareketlilik yaşanıyor. Biz de ikinci el araçlarımızı detaylı teknik bakımları yapıldıktan sonra müşterilerimize sunuyoruz. Yeni otobüs yatırım aramızda olan ancak istediği kalitede araç bulamayan müşterilerimiz için doğru bir adres olmayı hedefledik. Bu hedef doğrultusunda çalışmalar yürütüyoruz. Antalya, İzmir'in ardından Bursa ve İstanbul'da tanıtılmamız olacak. Roadshow etkinliğimiz bu illerle sınırlı kalmayacak. Mayıs ayı içinde düzenleyeceğimiz ikinci etap ile Diyarbakır, Gaziantep, Mersin, Samsun, Kayseri, Konya ve daha birçok ilde müşterilerimizle bir araya geleceğiz. İkinci el araçlarımıza Man Finans ile uygun finansman seçeneklerimizi de bu tanıtımlar sırasında müşterilerimizle paylaşıyoruz" diye konuştu. ■



Man Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Pazarlama Müdürü Eren Gündüz, Ant Oto Genel Müdürü Hasan Göksöy ile tanıtımda bir araya geldi.



Roadshow etkinliği kapsamında ikinci durak 27 Mart Perşembe günü İzmir Şehirlerarası Otobüs Terminali oldu.



MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün ikinci el otobüslerin tanıtımında müşterilerle yakından ilgilendi. Cüneyt Ergün, Albaş Turizm'in sahibi Mehmet Albaş ile... (altta)



MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Man Finans Satış Müdürü Mehmet Kılıç, roadshow ekibi, İzmir Bayisi Şensan Otomotiv Bayi yetkilileri müşterilerle bir araya geldiler.

Bakan Yıldırım, Londra'da yatırımcılarla bir araya geldi.



"Köprü ve otoyolda 'tek yol' halka arz"

Halka arz büyüklüğünün yatırımcı ilgisini azaltmayacağını belirten Bakan Yıldırım, "Otoyollar ve köprüler para basıyor. Yatırımcı ilgisi ile ilgili tereddüdümüz yok" dedi.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, Özelleştirme Yüksek Kurulu tarafından iptal edilen köprü ve otoyolların özelleştirilmesinde bundan sonraki "tek yol"un halka arz olduğunu söyledi.

Yıldırım Londra'da yatırımcılarla bir araya geldiği toplantıda yaptığı açıklamada, halka arz büyüklüğünün yatırımcı ilgisini azaltmayacağını vurguladı. Yıldırım, "Otoyollar ve köprüler para basıyor. Yatırımcı ilgisi ile ilgili tereddüdümüz yok" dedi.

İstanbul 1.ve 2. köprü ile bazı otoyolların 25 yılına özelleştirilmesi için düzenlenen ihalede en iyi teklifi 5.72 milyar dolar ile Koç Holding - Malezyalı UEM Group Berhad - Yıldız Holding



şirketlerinden Gözde Girişim ortak girişim grubu verirken, bu teklif özelleştirme tarihinin en büyük ikinci teklifi olmuştu.

Söz konusu ihalenin iptalinin ardından köprü ve otoyolların parçalar halinde satılması, şirketleşim halka arz edilmesi veya gelir ortaklığı senedi ihracı yöntemleri üzerinde duruluyor. ■



Shell Türkiye 90 yaşında

Türkiye'deki faaliyetlerine 7 Mart 1923 tarihinde başlayan Shell, başarılarla dolu 90 yılı geride bıraktı. İlk günden bu yana tüketicileri yeniliklerle tanıştıran, sektördeki modernleşme sürecine öncülük eden, ileri teknolojiyle Türkiye'ye enerji sağlayan Shell, 90 yıllık başarılarını yeni atılımlarla sürdürmek için çalışıyor.

Shell Türkiye Ülke Başkanı Ahmet Erdem, Türkiye'nin gelişmesindeki en büyük paydaşlardan birinin Shell olduğunu belirtti: "Türkiye'ye küresel bir dünya markası olarak geldik, zamanla Türk halkının gönlünde yerel bir değer olduk. Bugüne kadar Türkiye'yi sayısız yenilikle tanıştırdık. Yatırımlarımız Türkiye'nin enerji arzına zenginlik kazandırırken, müşterilerimize en kaliteli ürün ve



Ahmet Erdem

hizmeti sunmayı da mümkün kılıyor. Son 6 yılda gerçekleştirdiğimiz yatırım tutarı 900 milyon ABD Doları'nı aştı. Türkiye'deki tüm iş kollarımızla entegre bir şekilde faaliyet gösteriyoruz. 2011 yılında TPAO ile anlaşma imzalayarak arama çalışmalarına yeniden başladık. 90 yıllık yolculuğumuzda bizi en çok mutlu eden şey müşterilerimizin ve kamuoyunun takdirini kazanmaktır. Bu büyük başarılarla ulaştığımız 90'ıncı yılımızı yepyeni atılımların başlangıcı olarak görüyoruz. Türkiye'deki yolculuğumuz daha nice yıllar sürecek ve Türkiye ile birlikte büyümeye devam edeceğiz."

Shell Türkiye'de; Satış ve Operasyon, Ticari Akaryakıtlar ve Ticari Filo iş birimlerini kapsayan "Perakende Satışlar" ile "Madeni Yağlar", "Rafineri ve Dağıtım", "Enerji ve Gaz", "Arama ve Üretim", "Havacılık Satışları", "Kimya Satışları" ve "Denizcilik Satışları" alanlarında faaliyet gösteriyor. Shell, 700 personel ve perakende ağında 1000 istasyon ile 12 bin dolaylı çalışanıyla çalışmalarını sürdürüyor. ■

Kadıköy de Bursa'ya kavuştu!

Artık Kadıköy'den de Bursa'ya hızlı ve hesaplı ulaşıyor...

Üstelik Nisan ayına özel 15,000 koltuk yalnızca 1 ve 3 TL'den başlayan fiyatlarla...



Kabataş

Kadıköy

Bursa

IDOBUS.com
HIZLI VE HESAPLI



Pegasus ile Havaş 18 ilde işbirliği yaptı

Pegasus Hava Yolları ve Havaş'ın gerçekleştirdiği yeni işbirliği ile toplam 18 ilde servisler, Pegasus seferlerine uygun saatlerde kalkıyor

Şimdiye kadar Ankara, İzmir, Antalya, Bodrum, Dalaman, Çorlu, Gaziantep, Hatay, Hopa, Konya, Malatya, Trabzon, Samsun, Şanlıurfa ve Kütahya havalimanlarında; havalimanı ile şehir merkezi arasında yolcu taşımacılığı hizmeti veren Havaş; Pegasus Hava Yolları ile gerçekleştirdiği işbirliği doğrultusunda hizmet ağına Elazığ, Sivas ve Adana illerini ekleyerek hizmet verdiği 18 ilde servis kalkış saatlerini Pegasus'un tarifeli seferlerine uygun olarak düzenliyor. Zamanında kalkışa büyük önem vererek, misafirlerini seyahat ettikleri yerlere zamanında ulaştırmayı hedeflediklerini vurgulayan Pegasus Hava Yolları Genel Müdürü Sertaç Haybat, "Modelimizle uçmayı herkesin hakkı haline getirirken, sunduğumuz ek hizmetlerimizle misafirlerimizin seyahat deneyimlerini kişiselleştiriyoruz. Araç kiralama, lounge, otopark, otel rezervasyonu gibi hizmetlerimizden sonra misafirlerimizi gidecekleri yere uygun ve tam zamanında ulaştırmak amacıyla Havaş ile anlaşarak kaliteli ve yenilikçi hizmetlerimize bir yenisini daha ekledik. Havaş işbirliğimiz ile yurt içinde misafirlerimize yeni bir ek hizmet sunmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi. ■



Uşak halk otobüslerinde elektronik bilet uygulaması başladı

Uşak Belediyesi şehir içi halk otobüslerinde elektronik bilet sistemine geçişle ilgili çalışmalarını tamamladı. 1 Nisan Pazartesi günü başlayan uygulamada nakit para yerine elektronik bilet kullanılmaya başlandı. ■

