1_Layout 1 9/19/14 9:22 PM Page 1

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 155 • 22 - 28 Eylül 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Mengerler Ticaret İstanbul Otogarı Servisi, otobüsçüyü randevu sistemini kullanmaya davet ediyor.

Otobüsüne randevu al, memnuniyetin artsın

Yoğun bir ortamda otobüsçüye en kaliteli ve en hızlı çözümü sunma çabası içinde olduklarını belirten Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldalı, "Otogarın yapısı gereği servisin fiziki imkanlarını arttıramıyoruz. Yine de en hızlı çözümü sunma gayreti içindeyiz. Bunun için randevu sistemini devreye soktuk. Otobüsçü, servise geldiğinde hemen bir çözüm bekliyor. Oysa randevu sistemini kullanabilse hem servis noktamızın verimliliği hem onların memnuniyeti artacak" dedi. ■ 7'de

Erdal Burak Osmanoğlu, Nusret Güldalı, Yaşar Altuntaş

Randevu hattı
0212 484 34 28
ya da
0542 449 51 93

Denizyolu+karayolu entegrasyonunda iki önemli adım atıldı.

İSTANBUL-İZMİR YOLUNDA REKABET ARTIYOR

● Şehirlerarası yolcu taşımacılığının iki önemli firması denizyolu ulaşımında yeni bir dönem başlattı. İDO, Metro Turizm'le BUDO, Kamil Koç'la gerçekleştireceği aktarmalı seferlerle seyahat süresini kısaltıyor.

● Bu işbirliği ile İstanbul-İzmir yolunda rekabet farklı bir boyuta taşınmış olacak.

İDO'nun daha önce gerçekleştirdiği ve daha sonra durdurduğu İDOBÜS projesi bu sefer daha farklı bir yapıda hayata geçti.

✔ İDO-Metro Turizm işbirliği

İDO ve Metro Turizm arasında gerçekleşen işbirliği ile İstanbul-İzmir arasında halen karayolu ile 9 saat süren yolculuk 5,5 saate iniyor.

Anlaşma ile entegre biletler hem Metro'dan hem de İDO'dan alınabilecek. Biletini alan yolcu Yenikapı iskelesinden İDO Feribotu ile Bandırma'ya gidecek, Bandırma'da beklemekte olan Metro otobüsüne binerek yolculuğuna hiç ara vermeden devam edecek. Böylece 9 saat süren yolculuk 6,5 saatte tamamlanacak.

Anlaşma çerçevesinde İDO'nun dış hat biletleri, Metro Travel Acentelerinde de satılacak. Anlaşma ile İDO'nun herhangi bir sefer iptalinde Metro Turizm devreye girecek. Bu durumlarda yolcular belirlenen feribot saatinde Metro Travel otobüsleriyle Bandırma'dan İstanbul'a, ya da İstanbul'dan Bandırma'ya karayoluyla taşınacak. Böylece sefer iptallerinde vatandaşlar yolculuğunu ertelemek zorunda kalmayacak.

✔ BUDO-Kamil Koç işbirliği

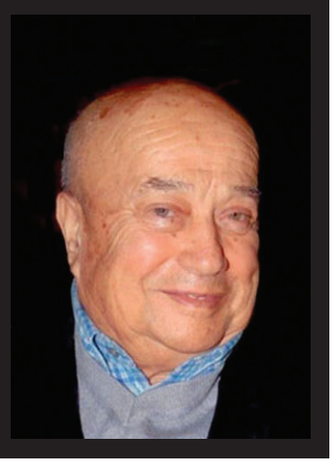
Bursa Deniz Otobüsleri İşletmesi (BUDO), Kamil Koç firması ile yaptığı yeni işbirliğiyle hem İstanbul-İzmir arasını 2 saat kısalttı hem de Kamil Koç ile BUDO aktarmalı yapılan seferlerde vatandaşlara ücretsiz deniz yolculuğu imkanı sağladı.

Kamil Koç firması ile BUDO arasında yapılan işbirliğinde, Erdek-Avşa-Tekirdağ BUDO biletini ibraz eden yolculara, Kamil Koç'tan Erdek biletlerini 20 TL yerine 16 TL'ye alma imkanı sunulmuştu. İki firma arasında yapılan yeni işbirliğiyle bu kez İstanbul ve İzmir arasındaki mesafe iki saat kısalıyor. Kamil Koç ile İstanbul kalkışlı İzmir, Manisa ve Balıkesir seferlerini BUDO aktarmalı yapan yolculardan, deniz yolculuğu için hiçbir ek ücret alınmazken, yolculuk süresi de 2 saat kısalmış oldu.

Bursa'dan 3, İstanbul'dan da 3 olmak üzere günlük 6 seferde uygulanacak kampanyadan yararlanmak isteyenler Kabataş ve Mudanya BUDO gişelerinden Kamil Koç biletlerini alabilecekler. Mudanya'daki Kamil Koç satış noktası ile Balıkesir Kamil Koç acentesinde de BUDO bilet satışlarına başlandı. ■ 5'te

Şenol Ayyıldız, Ayşe Naz Erer

Gürsel Turizm'in acı kaybı



Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı Hasan Adnan Birant vefat etti. Hasan Adnan Birant'ın cenazesi 18 Eylül Perşembe günü Tuzla Mercan Sitesi Merkez Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından Pendik-Kurtköy Yeni Şeyhli Mezarlığı'na defnedildi. Hasan Adnan Birant'a Allah'tan rahmet, Gürsel Turizm ailesine başsağlığı dileriz.

MAN, ikinci el pazarına canlılık katıyor

6-12'de

Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı: Makro istikrarı bozmadan başarması gerekiyor.

Türkiye % 5-6 büyümeli

Hakan Bayman, Güler Sabancı, Bertrand Piccard

3'te

65. IAA Ticari Araçlar Fuarı
25 Eylül - 2 Ekim 2014 Hannover

Temsa 5 ürünle katılıyor

Dinçer Çelik

3'te

Bozankaya, elektrikli otobüsü ile damga vuracak...

4'te

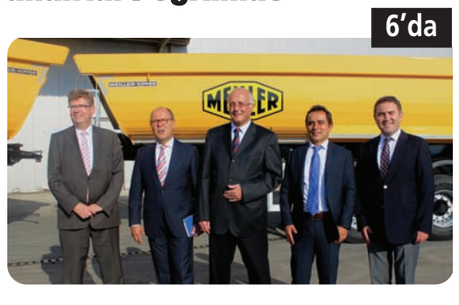
Karsan ilk kez katılıyor

4'te

25 yetkili satıcı eğitim aldı

Meiller: Başarıya ulaşmanın anahtarı eğitimde

6'da



Dr. Zeki Dönmez
Aktarmalı ve kombine taşımalar
5'te

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı
Kentiçi Ulaşım ve Trafik Güvenliği - 2
2'de

Mustafa Yıldırım
Entegre taşımacılığa teşvik gerekiyor
4'te

Akif Nuray
Kuzey, Güney, Doğu, Batı...
4'te

UND: Beklemeye tahammülümüz kalmadı

İhracatın artışı lojistik pazarını büyütüyor
12'de

2_Layout 1 9/19/14 9:23 PM Page 1

Kentiçi Ulaşım ve Trafik Güvenliği - 2

Akıllı ulaşım sistemleri (AUS) araçlar içinde, araçlar arasında ve araç ile sabit kontrol merkezi arasında, ayrıca altyapı hakkında, emniyet, güvenlik, randıman ve kalite bakımından her türlü haberleşmeyi ve bilgi alışverişini sağlayabilmektedir. AUS, ayrıca ulaşımın çevreye olan etkisini minimize etmek ve ulaşımın hem işletmenin ekonomik beklentileri, hem de yolcuların ve araç kullanıcılarının yararlarını maksimize etmek amaçlarını gerçekleştirecek şekilde geliştirilmektedir. AUS'un amaçları arasında insan-araç-altyapı-merkez arasında çok yönlü veri alışverişi, trafiğin güvenliliği, yolların kapasitelerine uygun olarak kullanımı, mobilitenin arttırılması, enerji verimliliği sağlanarak çevreye verilen zararın azaltılması gibi başlıklar genel kabul görerek standartlaşmış; böylece karar verme yükünün insanın üzerinden alınmasının hangi amaçlara hizmet etme amaçlı olduğu netleşmiştir. AUS sistemlerinin sürekli bir Ar-Ge sürecinin içinde bulunmaları itibariyle, bu sistemlerden beklenen faydaların da zaman içinde çeşitlenebileceği veya daha özgün alanlara yoğunlaşabileceği hesaba katılmalıdır.

Kullanım alanları

AUS kapsamında, gelişmiş bilgi ve iletişim teknolojileri kullanılarak ulaşımla ilgili önemli sorunlara çözümler üretilebilmektedir. AUS uygulamaları vasıtasıyla farklı ulaşım türleri arasında koordinasyon sağlanarak ideal trafik şartları oluşturulabilmekte, yolcu ve yük hareketleri ile ilgili hizmetlerin etkinliği ve hızı arttırılabilmektedir. AUS kullanım alanları aşağıdaki gibi özetlenmiştir:

• Karayolu güvenliği ve emniyetinin iyileştirilmesi
- Akıllı hız kontrolü
- Korumasız yol kullanıcı destek
- Yol ve hava koşulları izleme ve uyarı
- Olumsuz durumlar ve olay tespit ve uyarı
- Çarpışma uyarı
- Acil araç öncelik hakkı
- Sürücü izleme ve görüş iyileştirme
- Elektronik denetleme
- Zararlı yük ve kargo izleme
- Acil durum yol işaret ve önceliği

• Ulaşım tıkanıklıklarının giderilmesi veya azaltılması
- Ulaşım ağı ve verimliliği ile bağlantılı olanlar: Trafik kontrol yönetimi, güzergah yardımı, değişken hız kontrolü, otoyol katılım kontrolü, olay tespit ve yönetimi, sürücü bilgilendirme
- Talep yönetimi: Erişim kontrolü, ücretli yol, tıkanıklık fiyatlandırması
- Türel dağılımın değişimi: Seyahat planlama, eş zamanlı trafik bilgilendirme, toplu taşıma öncelikli geçiş hakkı

• Çevre koruma ve etkilerinin ortadan kaldırılması: AUS, trafik tıkanıklığını azaltması, özel taşıt kullanıcılarının toplu taşımaya kaymasını sağlaması

• Ulaşım sistemi verimliliğinin arttırılması ve işletme koşullarının iyileştirilmesi
- Filo yönetimi
- Bilgisayar destekli taşıt yönlendirme
- Otomatik taşıt konumu
- Otomatik kargo takibi
- Sürücü takibi

• Ulaşım sisteminde konforun artırımı
- Güncel trafik ve toplu taşıma
- Değişken güzergah bildirimi
- Otomatik taşıt konumu
- Otoyol ve toplu taşıma sistemlerinde elektronik ücret ödeme sistemleri

Yukarıda özetlenen ana başlıklardaki uygulamalar sayesinde; düzenli ve güvenli bir trafik düzeni elde edilecek, kazaların ve trafik sıkışıklığının önlenmesinde önemli mesafeler alınmış olacaktır.

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

Yaygınlaştırılması…

Ülkemizde AUS'nin planlı ve sistemli bir yapıya kavuşturularak yaygınlaştırılması için bir strateji belgesi hazırlanmasına karar verilmiştir. Akıllı Ulaşım Sistemleri Strateji Belgesi, karayollarında AUS kullanımını arttırmak için bir yol haritası oluşturulması amacıyla, UDH Bakanlığı koordinasyonunda, Karayolları Genel Müdürlüğü, Kalkınma Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Büyükşehir Belediyeleri, üniversiteler, ilgili özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının katılımı ve katkılarıyla hazırlanmıştır. Bu bölümde anlatılan ülkemizdeki AUS uygulamaları, hazırlanan AUS Strateji Belgesi'nden alınmıştır.

Sınıflandırılması…

Yapılan araştırmalarda AUS uygulamalarının her zaman mevzuat ve politikanın önünde gittiği görülmektedir. Önce teknolojiler geliştirilmiş, ardından bu teknolojiyi kullanan uygulamalar icat edilmiş, ancak ve ancak o uygulamaların yerel olmaktan çıkıp yaygınlaşmaya başlamasından sonra uygulamanın kullanım politikası, stratejisi ve mevzuatı ortaya konulmuştur. Bu sebeple bazı uygulamalar mevcut birkaç tasnif yönteminin hiçbirine göre net bir şekilde sınıflandırılamamaktadır. AUS'ye dair genel kabul görmüş bir sınıflandırma olmamakla birlikte kullanım alanlarına göre uygulamalar şu başlıklar altında sınıflandırılabilir:

1. Yolcu Bilgi Sistemleri
2. Trafik Yönetim Sistemleri
3. Toplu Taşıma Sistemleri
4. Elektronik Ödeme Sistemleri
5. Yük ve Filo Yönetim Sistemleri
6. Sürücü Destek ve Güvenlik Sistemleri
7. Kaza ve Acil Durum Sistemleri
8. Demiryolları İşletim ve Yönetimi

Ülkemizde demiryolu araçlarında kullanılan akıllı sistemler, genellikle yurtdışı üreticilerden temin edilmektedir. Ancak bilhassa savunma ve demiryolu sektöründe çok başarılı Ar-Ge çalışmaları olan bir yerli firmamız, raylı sistem araçları için birçok akıllı sistemi geliştirerek, üretime başlamıştır. Bu akıllı sistemler YHT setleri de dahil olmak üzere değişik tür araçlarda başarıyla kullanılmaya başlanmıştır.

İstanbul'da…

İstanbul özelinde konuya baktığımızda, son yıllarda 'modlararası entegrasyon ve dengeli modal dağılım' konularında iyileştirici çalışmalar yapıldığı bilinmektedir. Ancak buna karşın henüz istenilen seviyeye gelinememiş olup, genel anlamda orta ve uzun vadeli hedefler kapsamında nispeten iyileştirmeler gerçekleştirilebilmektedir. Bunları örneklendirmek gerekirse; yapılan metro yatırımları genel anlamda bahsini ettiğimiz konularda bir iyileştirmeye işaret etmektedir, ancak bunun yanı sıra kentiçi deniz ulaşımında istenen seviyeye gelinememesi, tam tersine modal dağılımda deniz ulaşımının payının düşmesi göze çarpmaktadır. İstanbul gibi kendine has bir iç su yolu olan ve denizle iç içe olan bir şehirde, ulaştırmada denizyolundan faydalanılamaması ve modal dağılımda denizyolunun ancak yüzde 1,5'lar seviyesinde yer alması düşünülemez. Burada; İstanbul'un çok yönlü ve çok merkezli olarak sürekli büyümesi, bu çerçevede şehrin birçok bölgesinin karasal bir alanda büyümesi gerçekliği elbette ki göz önünde bulundurulmalıdır.

Ulaştırma payları…

İstanbul'da modal dağılıma bakıldığında, metroya yapılan yatırımlarla kentiçi ulaşımda demiryolunun payı yüzde 30'lara çıkartılabilir, denizyolu içinse İstanbul'daki modal payda olması gereken oran yüzde 20'lerdir. Bu çerçevede, İstanbul'un ulaştırma sisteminde modal dağılım planlamaları yapılmalı, tüketim kültürünü destekleyici oluşumların ve kararların, İstanbul'da dengeli modal dağılımı olumsuz yönde etkileyeceği dikkate alınmalıdır. Bu çerçevede Kablolu Sistem yatırımları için öncelenmiş olan Çamlıca-Altunizade-Zincirlikuyu-Mecidiyeköy teleferik hattı ilerleyen süreçte Boğaz'a paralel düşünülen kısa ve uzun mesafeli teleferik hatları, İstanbul'un belirli bölgelerdeki şehir gelişimleri göz önünde bulundurularak tasarlanmış hatlar olarak göze çarpmakta, birçok farklı ulaştırma türünün bir araya geldiği/geleceği transfer (aktarma) merkezleri ise bulunduğu bölgenin gelişimini radikal bir şekilde etkileyecektir.

Trafik güvenliği…

Önceki yazılarımızda ifade ettiğimiz gibi; trafik güvenliğinin arttırılması ve istenen düzeye taşınması; 'Ulaşım Modları Arası Dengeli Dağılım ve Entegrasyon' esas alınarak sağlanabilir ve bu bağlamda da; hangi ulaşım modu olursa olsun 'toplu ulaşım seçeneği'nin güçlendirilmesi, çeşitlendirilmesi ve öne çıkarılması hayatidir. Toplu ulaşımın tercih edilirliği; ihtiyacı karşılayabilir olması (arz-talep yönetimi ve yönlendirmesi), tüketim kültürünün doğru yöne kanalize edilebilme kabiliyeti, yenilikçi ve teknik donanımlı olması ve hizmet parametreleri (dakiklik, konfor, güvenlik, maliyet) ile doğrudan ilintilidir. Söz gelimi; Japonya'daki tüketim kültürü; bir işadamının bir toplu ulaşım aracı olarak 'metro'yu kullanmasını tolore edip olağan karşılamaktadır. Ama bununla beraber; Japonya'nın söz konusu toplu ulaşımında konfor ve güvenlik başta olmak üzere 'hizmet parametreleri'nin üst düzeyde sağlandığını da görebilmekteyiz. Bu da; 'bütüncül algı ve entegrasyon' yaklaşımının önemini ortaya koymaktadır. Burada; olumlu yönde hızla gelişmekte olan 'ulaştırma sistemi'miz ve özelde 'modal dağılım' ve 'toplu ulaşım' konularımızı, kullanıcılara, her geçen gün, daha fazlasıyla, 'hizmet parametrelerinden birini üst düzeyde elde etmek adına bir diğerinden feragat etmeksizin' sağlamanın koşullarını oluşturmalıyız. Bu bağlamda ortaya koyduğumuz güzel örneklerin ve eylemlerin, hızlanarak devam edeceğine inancım tamdır.

Hepinize huzurlu, sağlıklı, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

Manisa UKOME kararları web sitesinde

MANİSA Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, Ulaşım Koordinasyon Merkezi'nin (UKOME) aldığı kararlarla ilgili yaptığı açıklamada; alınan kararların kamu kurumları, resmi kurumlar ve özel kuruluşlar tarafından yasal olarak uygulanması gerektiğini belirterek, resmi yazışmaların uzun sürmesinden dolayı kararları Büyükşehir Belediyesi web sitesi üzerinden yayınladıklarını dile getirdi.

Bakanlığın Büyükşehir Belediyeleri koordinasyon merkezleri için hazırladığı yönetmelik kapsamında iş ve işlemleri yürüttüklerini ifade eden Deniz, "Biz de bu yönetmeliği esas teşkil alarak UKOME yönetmeliğini hazırladık. UKOME yönetmeliğimize göre de il merkezi ve bağlı ilçe merkezlerinde tüm trafik düzenlemeleri ve diğer toplu taşıma araçları ile ilgili gelen talepler neticesinde güzergâhların belirlenmesi, taksi duraklarının ve bilet ücret fiyatlarının belirlenmesi gibi yasal hususları yürütüyoruz. Karayolları Toplu Taşıma Kanunu'na uygun olarak tüm şehir içi toplu taşıma hizmetlerini yerine getirmek UKOME'nin görevleri arasında" diye konuştu. ■

Manisa'da toplu taşıma çözümleri

Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı, Manisa Büyükşehir Belediyesi sınırları içerisinde karayolu toplu taşımacılığı yapan ticari araçların çalışma usul ve esaslarını belirlemek ve "Güzergah İzin Belgelerini" düzenleyerek il ve ilçelerin toplu taşımacılığında, taşım düzeni ve güvenliğini sağlamak, sürücülerin niteliklerini, sorumluluk ve denetimlerini belirlemek amacıyla bir toplantı düzenledi. Toplantıya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, Toplu Ulaşım Koordinatörü Ali Demirkaya, Manisa Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Hasan Geriter, Şoförler Odası Başkanı Yusuf Enli ve ilçelerin esnaf ve şoförler odaları başkanları ile toplu taşıma yapan esnafları katıldı. Toplu taşımacılıktaki sorunların masaya yatırıldığı toplantı da Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı'nın tek bir çatı altında, ilçelerdeki tüm kooperatifleri birleştirerek idare ve sevki kolaylaştırma amacı anlatılırken, bu uygulamanın araç sahiplerine getireceği faydalara da değinildi. ■

Büyükşehir'den 257 proje, 20 milyar liralık yatırım

İzmir'in 5 yıllık yol haritası hazır

İzmir Büyükşehir Belediyesi ile ESHOT Genel Müdürlüğü'nün 2015-2019 dönemi için hazırlamış olduğu "Stratejik Plan" Büyükşehir Belediye Meclisinde kabul edildi. 9 sektöre ilişkin 257 projenin yer aldığı İzmir Büyükşehir Belediyesi Stratejik Planı'nda, kentte hayata geçirilecek projeler ve hedefler yer aldı ve bu hedeflere ulaşmak için 10,9 milyar liralık bütçe öngörüldü. Planlanan harcamaların sektöre göre dağılımında 2 milyar 493 milyon lira ile ulaşım birinci, kentsel altyapı ise 2 milyar 88 milyon liralık yatırımla ikinci sırayı aldı. 1 milyar 394 milyon liralık harcama ile yönetişim üçüncü, 1 milyar 130 milyon liralık harcama ile kentsel koruma ve planlama dördüncü sırada yer alırken, bunları sırasıyla çevre yönetimi, sosyal dayanışma ve sağlık, afet yönetimi ve güvenlik, kültür, sanat ve spor, turizm ve yerel ekonomi sektörleri izledi. İZSU ve ESHOT'un planlanan harcama verileriyle birlikte, önümüzdeki 5 yıllık süreç içinde öngörülen toplam harcamanın 20 milyar TL'yi aşacağı belirtildi. ■

Tramvay destek otobüs hattı

Eskişehir Büyükşehir Belediyesi, verdiği toplu taşıma hizmetinde, okulların açılmasıyla birlikte aksaklık yaşanmaması için otobüslerde Tramvay Destek Hattı oluşturdu. Tramvay Destek Hattında hizmet verecek otobüsleri kullanan yolcular hem tramvaya hem de diğer otobüslere aktarma yapabileceklerdir. ■

3_Layout 1 9/19/14 9:23 PM Page 1

Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı: Makro istikrarı bozmadan başarmak gerekiyor

Türkiye % 5-6 büyümeli

25. Brisa Sürdürülebilir Değişim Konferansı, dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen şirketlerini buluşturdu. 15 Eylül Pazartesi Sabancı Center'da yapılan konferansta, şirketler geleceğe yön veren uygulamalarını ve deneyimlerini paylaşırken Türkiye'nin hedefleriyle ilgili de önemli mesajlar verildi.

Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, bu yılki ana teması 'Yolculuğun Geleceği' olan konferansın açılışında yaptığı konuşmada, "Rahmetli Sakıp Bey'in de dediği gibi, kalite kavramı bir varış noktası değil, yolculuk. Biz bu yolculuğa inovasyon, sürdürülebilirlik ve girişimcilikle liderlik ediyoruz" dedi.

Son yıllarda girişimciliğe ve yenilikçi düşüncelere destek veren bir ortam yaratıldığını vurgulayan Sabancı, "Dirayetle uygulanan mali disiplinle Türkiye'nin yüzde 3-4 bandında büyüdüğünü görüyoruz. Ancak gelecekte bu yeterli değil. Hedefimiz makro istikrarı bozmadan yüzde 5-6 büyümeyi başarmak olmalıdır" şeklinde konuştu.

Başbakan Davutoğlu ve Ali Babacan'ın sanayiye, önem ve öncelik atfeden açıklamalarını umutla karşıladıklarını belirten Sabancı, "Sayın Davutoğlu'nun Türkiye ekonomisi ile ilgili konulara uzun vadeli bakış açısına sahip olduklarını söylemesi, hükümet programında önümüzde ki 2015-2018 dönemine yönelik sanayi strateji çalışmasının öngörülmesi bizi çok memnun etti" dedi.

Türk lastik sektörünün lideri Brisa'nın düzenlediği 25. Sürdürülebilir Değişim Konferansı, Sabancı Center'da dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti. Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı'nın açılış konuşmasında Türkiye'nin ekonomik hedeflerine dair önemli mesajlar verdiği konferansta dikkat çekici isimlerinden biri, dünyanın ilk yakıtsız uçağı Solar Impulse'ın mucidi Bertrand Piccard oldu.

Güler Sabancı: "Yeni sanayi politikasını dört gözle bekliyoruz..."

Türkiye'nin geçtiğimiz yıl dirayetle uygulanan mali disiplin sayesinde yüzde 3-4 bandında büyüdüğüne dikkat çeken Sabancı, ekonomisine dair tespitlerini ve hazırlanmakta olan yeni sanayi stratejisine yönelik düşüncelerini paylaştı: "Hedefimiz makro istikrar bozmadan yüzde 5-6 büyümeyi başarmak olmalıdır. Toplumsal güven, yeni anayasa, birlik ve beraberlik içinde yarınına güvenen bir ülke olmamız gerekiyor. Ancak böyle bir büyüme için ekonomi ve sanayi politikamızda uzun vadeli kapsamlı ve gerçekçi reformlar gerekiyor. Türkiye bu yeni teknoloji devrine sanayisiyle entegre olmayı başarabilirse, işte o zaman istediğimiz büyüme dönemine girebiliriz."

Başbakan Davutoğlu'nun Türkiye ekonomisiyle ilgili uzun vadeli bakış açısına da değinen Sabancı, "Hükümet programında 2015-2018 dönemine yönelik sanayi stratejisi çalışmasının öngörülmesi bizi çok memnun etti. Sermaye ve finansman alt yapımızı daha uzun vadeli düşünmeye yönlendiren, iş gücü ve vergi politikalarını atılım yapmamızı sağlayacak şekilde düzenleyen yeni bir sanayi politikasını içeren çalışmayı dört gözle bekliyoruz" dedi.

İnovasyon sayesinde...

Brisa'nın inovasyon ve 'müşteri odaklı' çalışma anlayışını işinin merkezine koyduğunu belirten Genel Müdür Hakan Bayman da "Brisa olarak şirketimizin vizyon ve misyonunu yeniden belirlerken yüzümüzü müşteri odaklılığa döndük. Bu kararın sonrasında tüm yaklaşımımız değişti. Önce satış şirketi olduk, ardından pazarlama şirketi olduk. Bugün tamamen müşteri odaklı bir şirket olmak için çalışıyoruz. Biz Brisa için inovasyonu sadece bir fikir geliştirme olarak görmüyoruz. İnovasyonu şirketimizin DNA'sına nasıl sokabiliriz diyerek şirket içinden fikirler topladık. Daha sonra bu fikirleri ticari olarak kullanarak çok önemli işler çıkardık" diye konuştu. ■

Solar Impulse'ın mucidi Piccard

Sabancı Üniversitesi, SAP, B/S/H/, Vodafone, THY, Unilever gibi dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen kurumlarına ve ilham veren konuşmacılara ev sahipliği yapan konferansta, dijital iletişim ve teknoloji çağında insanoğlunun gelecek yolculuğunu şekillendiren gelişmeler ele alındı.

Brisa 25. Sürdürülebilir Değişim Konferansı'nın konukları arasında dünyaca ünlü bir pilot da bulunuyordu. Dünyanın ilk güneş enerjisiyle çalışan uzun menzilli uçağı Solar Impulse'ın mucidi Bertrand Piccard, 2015 yılında dünyanın çevresini güneş enerjili bir uçakla dolaşmayı başaran ilk insan olmak hedefine giden inovasyon yolculuğunu seyircilerle paylaştı.

65. IAA Ticari Araçlar Fuarı
25 Eylül - 2 Ekim 2014
Hannover

Temsa 5 ürünle katılıyor

25 Eylül- 2 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen 65.Uluslararası Ticari Araç Fuarı'nda Temsa, yeni jenerasyon Euro 6 motorlu 5 ürününü tanıtacak.

Temsa; bu yıl Hannover de 65'incisi gerçekleştirilen Uluslararası Ticari Araç Fuarı'na kentiçi, şehirlerarası ve turizm taşımacılığı segmentine yönelik 5 yeni ürünüyle katılıyor. Ziyaretçiler fuarda LD12, HD12, LF12 ve MD9 ile buluşacak.

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "5 ürünümüz de yeni jenerasyon Euro 6 motora sahip. MD9, LD12, HD12 ve LF12 versiyonumuz teknolojik ve konfor özellikleri ile de pazarda fark yaratan ürünlerimiz" dedi.

Pazar lideriyiz

Yılın ilk 8 ayına yönelik değerlendirmelerde de bulunan Dinçer Çelik, Temsa'nın daralan Türkiye pazarında ilk 8 aylık dönemde 4 binin üzerinde gerçekleşen otobüs pazarında yüzde 31 pazar payı elde ederek lider konumda olduğunu belirtti. Çelik, "Bu satışların %29'u şehirlerarası, %31'i midibüs, %38'i ise şehiriçi oldu"dedi. ■

4_Layout 1 9/19/14 9:25 PM Page 1

Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Kuzey, Güney, Doğu, Batı…

Kuzeyimizde Avrupa Birliği ile Rusya arasındaki konu sertleşiyor. AB gazsızlık senaryoları çalışıyor, çünkü yakın ülkeler yüzde 100, uzak ülkeler yüzde 50 mertebelerinde Rus gazına bağımlı, ama Rusya da, gaz satışından ayda 50 milyar dolarlık kayıp yaşayabilir. Bu durum ihracatımızın artışı için umut veriyor; yanı sıra gaz tedariki konusunda rahatlık bile duyabiliriz.

Güneyimizdeki sertleşme bize engel yaratıyor. Şimdiye kadarki ihracat kaybımız artmadan da olsa devam edebilir. Planlanan ortak askeri gücü oluşturmak ve çalıştırmak, hem Afganistan'daki sonucu hem de en azından ekonomik maliyetini hesaba katarsak, her durumda çok zor. Bence bundan daha kötü olmayacak güneydeki durum.

Doğuda konumuz veya sorunumuz yok, şimdilik çok şükür. Batıda hem konu çok hem de sorun... OECD, AB ekonomisinin büyüme tahminini yüzde 1,2'den binde 8'e indirdi. ABD'nin de büyüme tahminini azalttı. Bölgeye olan ihracatımız yavaşlayabilir. OECD bütün komşu ve çevre olumsuzluklarına rağmen, Türkiye hakkındaki büyüme tahminini değiştirmedi, yüzde 2,8. Türkiye ise zor başlayan yılın ilk yarısında yüzde 3,3 büyümeyi gerçekleştirdi bile. İhracatımızı yüzde 5,6 arttırmayı başardık.

Yunanistan'ın bile notunu 2 kademe birden iyileştiren not veren kuruluşların; ihracatı, bankacılığı, siyaseti, asayişi, borçluluk oranları, yeterlik oranları pek çok AB ülkesinden çok daha iyi olan Türkiye hakkındaki tedirginlikleri hiç de teknik değil.

* * *

Taşıma dünyasına yasa torbasından bir olanak çıktı; muayenesi dolmuş 5 milyon araç -toplamın yüzde 30'u eder- aylık yüzde 5 gecikme cezasından muaf olarak muayenesini yaptırabilecek. Yeni hesapla ceza da hafifliyor. Son tarih 30 Haziran 2015.

Taşımacılar, karada kullandıkları yakıttan vergi muafiyeti ister durur, yıllardır… Kamu yönetimi de vergiden feragat etmenin mümkün olmadığını anlatır. Halbuki denizde ve havada yakıtta ÖTV yok, yıllardır. Yasa torbadan tam da bir vergi feragati çıktı; değerli taşların ithalinde ödenen yüzde 20 ÖTV kalktı!

Tamamen özel tüketim olan değerli taşın vergisi kalkıyorsa, ticari taşımalardaki ÖTV de kalkabilir demektir.

* * *

Karşılaştırmalar…

İzlanda'nın nüfusu 323 bin kişi, biz 75 milyon. Onlar, bu nüfustan çıkardıkları milli takımla, bizim çıkardığımız takımı 3-0 yendi. Biz, teknik direktörümüze dünya şampiyonu Almanya'nın verdiğinden fazla maaş veriyoruz, çünkü bizim nüfustan derece çıkarmak Almandan derece çıkarmaktan kat kat zor, hatta imkansız! 56 milyon avroluk bir Avrupa takımı, bizim 140 milyonluk takımımızla denk. Onların ortalama yaşı 23, bizimkinin 27.

Büyümeyi Kalkınmaya Çevirmek

TÜSİAD Başkanı, 18 Eylül konuşmasında, dünyadaki dalgalanmaların demokrasi ve insan hakları arayışından yani kalkınma ihtiyacından kaynaklandığını belirtti. Temel insan hakları, hukukun üstünlüğü, erişim-dağıtım-paylaşım konularımızı çözmekte daha atik olmak görevimiz var. "49 Türk'ün IŞİD elinde rehin olması müttefik faaliyetlerimizi engellemez" demeyecekler o zaman. Sorumlu kim?

Ben ve sen. 1/77 milyon oranında! ■

Entegre taşımacılığa teşvik gerekiyor

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Sektörde diğer taşıma modları ile entegrasyon konusu uzun yıllardır konuşulup bir türlü hamle yapılamayan, bazen de yapılmış hamleleri yarım kalan bir konu idi. İDO, Metro Turizm ile BUDO da Kamil Koç ile işbirliğine giden bir sürece adım attılar. Aslında İDOBÜS projesinden önce, İDO'nun içinde yolcu taşımaya başlamıştık. Böylece yolumuzu kısaltmıştık. Bunlar Türkiye'nin kaçınılmaz ihtiyaçları ve gerçekleri. Atılan her adım sonuçta toplumun yararına olacaktır. İDOBÜS projesi başladığı zamanlarda kanaatimizi; tek firma ile yapılan anlaşmanın doğru olmayacağını, rekabetçi yapının oluşması gerektiğini herkesin kendi işini yapması gerektiğini söylemiştik. Şimdi o yola girildi. Bunun gemi öncesi, gemi sonrası yolculuk olarak planlanması gerekir.

Mudanya ve Bandırma'da altyapı gerekliliği

Bana göre bu çalışmalar Bandırma veya Mudanya tarafında mutlaka bir altyapı gerektirecek. Eğer Türkiye, yolcu taşımacılığında entegrasyona geçmek istiyorsa, yolu kısaltmak istiyorsa, sistemler arası bir iletişim kurmak istiyorsa, ulaştırma altyapılarını da birbirleri ile teğet noktalarda planlamalıdır. Yolcuya zaman kazandırmak, ekonomi sağlamak, yolculukları kolaylaştırmak ancak ulaştırma altyapılarının sistem olarak entegrasyonu ile mümkündür. Zaten her iki sistem var: karayolu ve denizyolu. Dolayısıyla denizyolundan gelen yolcuların karayolundan giden otobüslere bindirilerek zaman kazandırılması söz konusu. İnşallah önümüzdeki dönemde, Mudanya ve Bandırma'da otobüslerin rahatça yanaşıp gemiden yolcu alacağı bir düzen kurulur ve yola devam edilir. Yazın yoğun aylarında da bu çok gerekli; hem kaza risklerimizi hem de yolların yoğunluğunu azaltmış oluruz. Taşıma sistemleri ancak böyle verimli çalışabilir. Entegrasyonları bir verimlilik projesi olarak değerlendirmek ve teşvik etmek lazım. İşte iki firmamız başladı, hayırlı uğurlu olsun. Arkadan başkaları gelir, anlaşmalar genişler. Belki de Ege yolculukları ve Güney Marmara yolculukları ağırlıklı olarak deniz-kara işbirliğiyle yürür ve ulaşımda ciddi bir ekonomi sağlanır, zaman kazanılır ve güvenlik artar.

Mudanya daha ağırlıklı kullanılacak

Ben, Bandırma'nın ağırlıklı olarak kullanılacağına inanmıyorum, daha çok Mudanya'nın kullanılması lazım. Şayet Mudanya olursa Afyon ve Antalya ile birlikte Akdeniz'i de içine alır. Mesafe olarak bakıldığında da gemi ile seyahat süresi açısından Bandırma çok uzak bir nokta. Mudanya'nın Bursa merkeze yakın olması, gemide verimliliği artırıyor, devamında yolcular için de bir avantaj sağlıyor. Daha sık sefer yapılabilmesi ve seçenek sunulabildiği için Mudanya'ya yapılacak gemi seferlerinin karayolu ile entegre edilmesi Ege'den, Güney Marmara'dan hatta Akdeniz'den gelen otobüsler için çok büyük avantaj sağlayacaktır. İstanbul'un Anadolu yakası trafiğini kat etmeden Yenikapı istasyonuna inilecek; orada deniz entegrasyonu var, Marmaray entegrasyonu var. Yarın yeraltı tüp geçişi entegrasyonu da olacak.

Bandırma daha uzak; gemiyle 2,5 saatte gidilebiliyor. Mudanya'ya ise bir saat 15 dakikada, bir saat 20 dakikada gidiliyor. Mudanya sonrası yollar tamamen duble ve otoyol, aradaki mesafe de çok kısa. Önümüzdeki dönemde bu talebin giderek artacağını zannediyorum. Bizim Güney Marmara seferlerimiz başta olmak üzere Ege ve Akdeniz seferlerimiz Mudanya üzerinden daha verimli hale gelecektir.

Akılcı fiyat politikası

Ancak burada akılcı fiyat uygulaması lazım. İDO ve BUDO, kış aylarında özellikle teşvik edici fiyatlar koymalı, iki taraf birleştiğinde toplam yolculuk maliyeti çok yükseklere çıkmamalı. Böylece insanlarımızı da entegre taşımacılığa alıştırarak ulaşımda verimliliği sağlamış oluruz. Mudanya'dan yapılacak seferlerde araçların terminalden kalkış gerekliliği konusunda bir sıkıntı yaratmayacaktır. Çünkü Mudanya başlamış seferin devamıdır. Mudanya'dan yolcu almasında hiçbir sakınca yok, mevzuat açışından bana göre de olmamalı. Şayet mevzuat bu konuda yetersiz kalırsa mevzuat bu ihtiyaca göre düzenlenmeli.

Biletlerini biz satalım

Ulaştırma politikalarını verimlilik üzerinde yeniden yapılandırmak durumundayız. Mevzuatı da buna uyumlu hale getirmemiz lazım. Ulaşımda entegrasyon isteniyorsa bırakın herkes kendi işini yapsın. Havaalanlarında bir terminal olsun, gelsin karayolcular yolcularını alsın. Bence bu işbirliği bilet satışı noktasında bir süreci başlatabilir. Bütün acenteler İDO, BUDO bileti satabilmeli. Mevzuatın buna göre düzenlenmesi lazım. Havayolu da, karayolu da, demiryolu, denizyolu da olur. Biz İDO'yu da, BUDO'yu da TCDD'yi de satarız. Sonuçta bilet almayı eziyetten çıkarıp kolaylaştırmak lazım. Neden bizim acentelerimiz, diğer taşıma modlarının biletini satmasın. Önümüzdeki dönemde buna yönelik girişimleri başlatmak gerekir.

Herkese iyi haftalar diliyorum. ■

Travego Firarda Kolpa konserleri devam ediyor

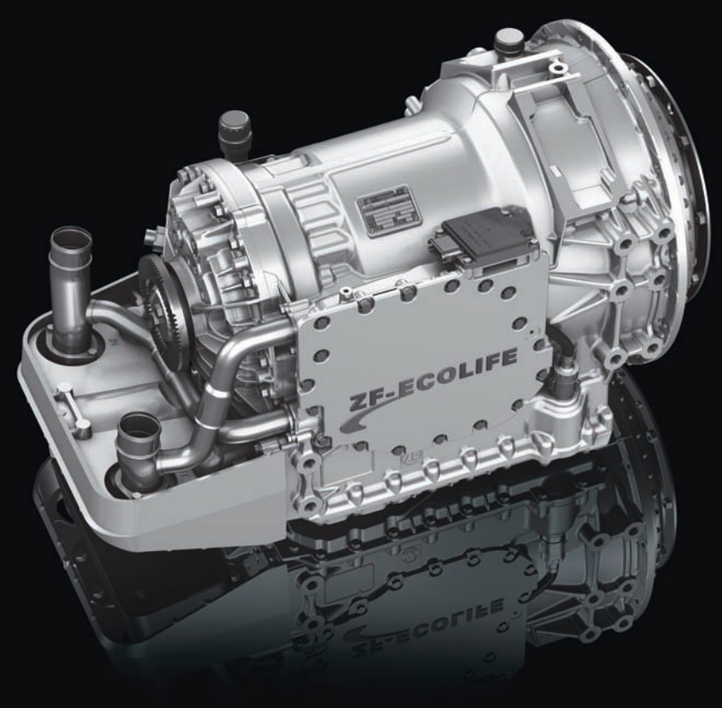
Türkiye'nin şehirlerarası seyahatlerde en çok tercih edilen otobüsü olan Mercedes-Benz Travego, artık geleneksel hale gelen "Travego Firarda Üniversite Konserleri" için 9'uncu kez yola çıktı. Türkiye'nin başarılı müzik gruplarından Kolpa'yı Mayıs ayında Edirne Trakya Üniversitesi ve Sivas Cumhuriyet Üniversitesi öğrencileri ile buluşturan Mercedes-Benz Türk, ünlü grubu 4 şehir ve üniversiteyi kapsayan bir turne ile sevenleriyle buluşturuyor.

25 Eylül, Perşembe, Bursa Uludağ Üniversitesi 20:00
28 Eylül, Pazar Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi 20:00
13 Ekim, Pazartesi Ankara Hacettepe Üniversitesi 20:00
17 Ekim, Cuma Antalya Akdeniz Üniversitesi 20:00

ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

ZF-EcoLife Şanzıman asla taviz vermez! İster düz yolda ister rampada: Akıllı sürüş programı TopoDyn Life, yol durumuna en uygun vites değişimini sağlar, yakıt tüketimi ve karbondioksit salınımını azaltır. 6 kademeli kesintisiz vites geçişleri neredeyse hissedilmez. EcoLife, geniş yelpazeli vites aktarma oranları sayesinde, yüksek hızlarda dahi motorun düşük devirlerde çalışmasına imkan verir. EcoLife'in Şehir içi Retarderi performanstan ödün vermeden güvenli bir yavaşlama sağlar. Çift eşanjörlü soğutma sistemi, şanzımanı yüksek sıcaklıklarda dahi tam koruma altına alır. Yıllar boyu mükemmel sürüş için: ZF-EcoLife. www.zf.com/EcoLife

ZF MOTION AND MOBILITY



Karsan IAA'ya ilk kez katılıyor

"Sınırsız Ulaştırma Çözümleri" vizyonu doğrultusunda geliştirdiği 5m'den 18m'ye uzanan toplu taşıma araçları ile dünya kentlerinin çözüm ortağı olan Karsan, bu yıl 24 Eylül ile 02 Ekim 2014 tarihleri arasında Almanya'nın Hannover şehrinde 65'incisi düzenlenecek IAA Ticari Araçlar Fuarı'na ilk kez katılacak.

Karsan Hannover'de kendi standında yeni ürün ailesinden "Karsan Atak" ve "Karsan Star"ı yeni isimleri ve Avrupa normlarına uygun Euro VI motoru ile sergileyecek. Karsan'ın 2013 yılında üretime başladığı alçak tabanlı minibüs Jest de fuarda yer alacak.

Türk otomotiv sektörü için büyük önem taşıyan fuara Karsan üst yönetiminden Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kıraç, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Klod Nahum ve Murahhas Yönetim Kurulu Üyesi Jan Nahum katılacak.

Bozankaya, elektrikli otobüsü ile damga vuracak...

Raylı sistem ve ticari araç tasarımında önemli Ar-Ge yatırımları yaparak, yerli üretimi ile ön plana çıkan Bozankaya, 25 Eylül-2 Ekim tarihleri arasında Hannover'de düzenlenecek olan IAA Ticari Araç Fuarı'nda yeni elektrikli otobüsünü dünyaya tanıtacak. E-Bus lansmanını özellikle global arenada yapmayı tercih eden Bozankaya, E-Bus ile IAA 2014'e imzasını atacak.

Günümüzde kullanılan diğer toplu taşıma araçları ile karşılaştırıldığında Bozankaya'nın üretimi olan E-Bus; enerji tüketimi, çevreye duyarlılık ve verimlilik ile bir adım öne çıkıyor.

Bozankaya Genel Müdürü Aytunç Günay, "Bozankaya'nın tasarımı ve üretimi olan E-Bus için üç yıldır çalışıyoruz. Bildiğiniz gibi elektrikli otobüslerde akü sistemi önemli. Bozankaya E-Bus'ın akü sistemi, Ar-ge merkezimiz Bozankaya GMBH tarafından çok özel bir sistemle geliştirildi. Özellikle ticari araçlar alanında dünyanın en önemli buluşması olan IAA'da aracımızın lansmanını yapmaya karar verdik. E-Bus aracımız ile global bir açılım yaparak Türkiye'ye de dikkatleri çekeceğimize inanıyoruz" dedi. ■

5_Layout 1 9/19/14 9:27 PM Page 1

Metro Turizm ve İDO işbirliği yaptı

İDO ve Metro Turizm, İstanbul-İzmir arasında halen karayolu ile 9 saat süren yolculuğu 6,5 saate indirecek anlaşmaya imza attı.

Anlaşma 18 Eylül Perşembe günü İDO'nun Yenikapı merkezinde TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, Genel Başkan Yardımcısı Ali Çıkkan, Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Yücel, Metro Travel Genel Müdürü Ömer Alp Emil, İDO Genel Müdür Yardımcıları A. Naz Erer, Murat Orhan, Satış ve Pazarlama Müdürü Hakan Deliduman'ın katılımıyla imzalandı.

İki lider kuruluş bir arada

İmza töreni öncesinde basın mensuplarına açıklamalarda bulunan İDO Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı A. Naz Erer, "Sektörün iki ayrı kulvarında iki lider kuruluş güçlerini birleştiriyor. Bir tarafta 53 gemisi olan 50 milyona yakın yolcu, 10 milyona yakın araç taşıyan İDO, diğer tarafta da araç filosu ile yıllık taşıma kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük seyahat şirketi olan Metro Turizm var. Metro Turizm'in günlük 1300 seferi var. 2013'te de 21 milyon 500 bin yolcu taşımış. Bu iki büyük kuruluş bir araya geliyor ve bundan faydalanacak en büyük kesimde yolcular olacak. Çünkü bambaşka bir yolculuk deneyimi yaşatacağız. Deniz ve karayolunu bir araya getirdik ve bu işbirliğinden yolcularımızın avantajlı çıkmasını sağlayacağız. Burada iki önemli konu var. Birincisi turizm acenteliği konusu. Metro Turizm 1020 acentesi ile Türkiye çapında çok büyük bir seyahat ağına sahip. Biz öncelikle Metro Turizm'in 400 acentesi ile işbirliğine girdik. Metro Turizm acentelerinde İDO'nun biletleri satılıyor. Bu bizim için çok önemli bir konu. Çünkü daha önceden sadece kendi terminallerimizde call centerimizde ve birkaç acentemizde bilet satarken şu anda 400 acentede birden yolcularımıza ulaşıyor olacağız. Yolcular terminale gelmek zorunda kalmayacak. Daha sonra bunu daha da genişleteceğiz. Bu bilet satışı dışında entegre taşımacılık yapacağız. Metro otobüsleri ile Yenikapı'ya, Bandırma'ya Bursa'ya, Yalova'ya gelen yolcular İDO deniz otobüsleri ve feribotları ile seyahatlerini devam ettirecekler. Yolcular daha sonra Metro Turizm'in seyahat ağına dağılacaklar. Bu işbirliği bence önemli bir milat noktası. İki büyük grup İDO ve Metro olarak bu önemli dönemeci biz birlikte aldığımız için çok mutluyuz" dedi.

25 milyon hedefine koşuyoruz

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, taşıma alanının iki değerli markasının bir araya geldiğini vurgulayarak, "Sektörün açık ara lideriyiz. 1600 otobüs, 1020 acente ile geçen yıl 21 milyon 500 bin yolcu taşıyarak hem sektörümüz hem de firmamız adına tarihi bir rekora imza atmanın mutluluğunu yaşamıştık. 2014 yılında da emin adımlarla hedefimize koşmaktayız. Bu iki markanın yapacağı işbirliğinde neler olacak? Metro Turizm'in bütün acentelerinde İDO yolcuları artık biletlerini alabilecekler. İzmir artık çok yakın. Yapacağımız entegre taşımacılık ile İzmir'e 6,5 saatte yolcularımızı götürebileceğiz. Buradan İDO ile Bandırma'ya, Bandırma'dan hazır bekleyen otobüslerimizle oradan 4,5 saatlik süre ile İzmir'e varabilecekler. Bu anlaşma ile denizyolunda olumsuz hava koşullarında artık iptaller de söz konusu olmayacak. Böyle bir olumsuzlukta Metro Turizm devreye girecek. Bunun devamında Körfez de var. Bandırma'dan Ayvalık, Akçay, Çeşme Ege'nin devamı dediğimiz Çeşme, Marmaris, Bodrum, Didim gibi güzergahlarımıza İDO ile birlikte yolcularımızı kavuşturacağız" dedi.

250 bin bilet satışı

Naz Erer ve Şenol Ayyıldız daha sonra basın mensuplarının soruları cevapladı. Bu işbirliği ile 250 bin bilet satışı hedeflediklerini belirten Erer, "Yoğun yaz sezonu döneminde herhangi bir sıkıntı yaşamamak için bu projeye bu dönemde başlamak istedik. Sezonu geçirip daha sakin bir şekilde daha güvenli bir şekilde devam etmeyi tercih ediyoruz" dedi.

İDOBÜS neden bitti?

Taşıma Dünyası'nın daha önce hayata geçirilen İDOBÜS projesinin neden bittiği sorusuna Naz Erer'in cevabı, "Bu proje İDOBÜS projesine benziyor, ama farklılıkları var. Bir kere orada sadece üç noktaya gidiyorduk, burada Metro Turizm'in bütün ağından faydalanacağız. Şu anki projede Metro Turizm sahillerimizde yolcularımızın mağdur olmamasını sağlayacak. Bu önemli bir değişiklik. O zaman biz TOFED'den gelen talepleri de göz önünde bulundurmuştuk. En önem verdiğimiz konu bu. Kimsenin canını sıkmak istemedik. Şu anda daha farklı bir şey yapıyoruz. Zaten gelişen koşullar da, bunu gerektiriyor. Yolcularımızdan çok talep geldi. O projeyi bitirdikten sonra inanılmaz taleple karşılaştık, 'niye bitirdiniz' diye. O yüzden böyle bir şey yaptık" dedi.

Körfez geçişi ile de proje sürecek

Taşıma Dünyası'nın Körfez Geçişi sonrasında bu projenin devam edip etmeyeceği sorusuna Erer'in cevabı "Körfez geçişinden tabii ki etkileneceğiz. Çünkü körfez köprüsünün çok farklı boyutları var. Maliyeti önemli bir boyut. Biz de ona karşı, burayı tabii ki cazip hale getireceğiz. Birtakım önlemler alacağız" oldu. Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız da, "Bu projeyi Ulaştırma Bakanlığı'nın izin verdiği ölçülerde cazip koşullar çerçevesine getireceğiz. Bugün İzmir'den İstanbul'a, İstanbul'dan İzmir'e, feribot kullanmadan giden müşteri 60-70 TL'ye bilet alabiliyor. Biz burada, bunu biraz daha farklı hale getireceğiz. Maliyetlerimizi incelediğimizde İzmir'i örnek verirsek biz 55 TL'ye yolcularımızı taşımayı hedefliyoruz. Bu alternatif taşıma modeli ile yolcularımızı İzmir'e, Bodrum'a Marmaris'e, fiyat farkını koyup ulaştıracağız. Metro Turizm biletini alacak. Bandırma'dan İzmir için aradaki taşıma fiyat farkını biz karşılayacağız. Neticede yolcularımız kazançlı olacak. Bandırma'da üs kuruyoruz. Orada merkezi bir depo yapıyoruz. Orada otobüslerimiz hazır kıta bekleyecek, bu organizasyonu yaparken, orada yatarda araçlarımız olacak. Hepsinin organizasyonunu yapmış durumdayız. Entegre sözleşmemizi Ulaştırma Bakanlığı'na sunduk. En kısa zamanda da, birlikte yapacağımız bu taşıma moduna, geçmiş olacağız. Bilet satışı ile alakalı hiçbir problemimiz yok, başlayacağız, Ulaştırma Bakanlığının onayını bekliyoruz" dedi.

8 ayda 18 milyon 400 bin yolcu

Taşıma Dünyası'nın ilk 8 ayda ne kadar yolcu taşıdıkları ve hızlı tren hattının etkileri konusunda sorusuna Şenol Ayyıldız'ın "Emin adımlarla 25 milyon hedefine doğru gidiyoruz. 24 milyon 600 olur ama 24 milyonun altında olmayacağı gerçek. Onun için de çok mutluyuz. Şu anda 18 milyon 400 bin civarındayız. Bundan sonra önümüzde çok önemli bir bayram trafiği var. Bayram'da günde ortalama 110 bin, 120 bin, 150 bin yolcu taşıyabiliyoruz. Onun için çalışmalarımızı tamamladık. Hedefimiz 25 milyon.

Trene yönelik farklı çalışmalar

Evet, Türkiye'de alternatif taşımalar olacaktır. Bunlar halkımız için çok önemli gelişmeler. Türkiye bu anlamda da, son yıllarda globalleşen bir dünyada her gün çağ atlıyoruz. Biz hepsine saygı duyuyoruz, işimizi en iyi şekilde yapmaya çalışıyoruz. Entegre taşımanın çok fayda sağlayacağı için böyle bir anlaşma içindeyiz. Tren, Anadolu yakasında Pendik'e geliyor. Netice itibari ile bunun bir de Avrupa yakası var. Şu anda yolcu verilerine baktığımızda bir sorun yaşamadık ama tabii ki tedbirimizi aldık. Bu anlamda da Anadolu yakasından molasız nonstop seferler düzenliyoruz. İçinde ikram ve yemek servisi olacak. İnşallah 2015 yılının ilk aylarında da bu seferleri düzenlemiş olacağız. Hazırlıklarımızı yapıyoruz. 19 Eylül itibari ile de hizmet ağımıza 77'inci il olarak Mardin'i ekliyoruz" oldu. ■

Anlaşma ile entegre biletler hem Metro'dan hem de İDO'dan alınabilecek. Biletini alan yolcu Yenikapı iskelesinden İDO Feribotu ile Bandırma'ya gidecek, Bandırma'da beklemekte olan Metro otobüsüne binerek yolculuğuna hiç ara vermeden devam edecek. Böylece 9 saat süren yolculuk 6,5 saatte tamamlanacak.

İDO dış hat biletleri Metro'da

Ayrıca anlaşma çerçevesinde İDO'nun dış hat biletleri, Metro Travel acentelerinde de satılacak. ■

Aktarmalı ve kombine taşımalar

Dr. Zeki Dönmez
zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Başta İstanbul-İzmir yolcu taşımaları olmak üzere karayolu ve denizyolu taşımacılığında işbirliği yapılmasını öngören iki anlaşma sağlandığını öğrendim. Genelde taşımacılığın, özel olarak da kombine taşımacılığın gelişmesi ve seyahatlerin kolaylaşmaları açılarından önemli gördüğüm bu işbirliklerinden memnun oldum. Ama benim açımdan bazı belirsizlikler var. Bazıları tekrar olsa da, üzerinde duracağım.

Direk ve aktarmalı taşımalar

İki nokta arasındaki taşıma, çoğu zaman bir vasıta ile yapılan bir seyahat ile gerçekleşir. Ama bazen de bu mümkün olmaz. Birden fazla iki, üç, belki dört seyahat gerekebilir. En çok rastlanan ikili haldir. Bir taşıttan başka bir taşıta geçmeye genelde aktarma diyoruz. Aktarmada ikinci taşıt birinci taşıt ile aynı; yani bir otobüsten inip diğer otobüse binme şeklinde olabileceği gibi, farklı yani otobüsten inip vapura, trene veya uçağa binme gibi de olabilir. Tabii, önce diğer taşıt sonra otobüs ile de mümkün. Otobüs şart değil tabii, uçaktan başka uçağa, trenden başka trene, vapurdan başka vapura aktarma olabileceği gibi uçak-tren, uçak-vapur, vapur-tren aktarması da mümkün.

Bağlantı ihtiyacı

Aktarmada birinci ikinci taşıt aynı mekanda yan yana ise iş kolay. İn birinden, bin diğerine. Ya aynı yerde değilse? O zaman, birinden diğerine bir geçiş yani bağlantı gerekir ki bu da ayrı bir taşıma olur. Otobüs, tren veya vapur ile bağlantı gibi. Buna şehiriçi otobüs tren veya vapur ile bağlantıyı örnek verebiliriz.

Kombine taşıma

Bizim anlayışımızdan farklı tür iki taşıt arasında yapılan taşımaya biz kombine diyoruz. Tabii, bir de bunun birinden inip bağlantısız olarak diğerine binme şeklinde olması gerekiyor. Mevzuatımız buna göre hazırlanmış bulunuyor. Farklı yerlerdeki taşıtlar arasında kombine mümkün görünmüyor.

Mevcut mevzuat

Karayolu Kanun ve Yönetmeliği'nde kombine taşıma ile ilgili bir husus yok. Zaten olamaz da. Çünkü iki farklı taşıma olduğu için ayrı ayrı kanunları olur. Bu durumda boşluk genelgelerle doldurulmuş. Karayolu-Denizyolu, Karayolu-Demiryolu, Karayolu-Havayolu, genelgeleri var. Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü, karayolu ile ilgili genelgeleri çıkarmış. Karayolu olmayan kombine taşımaların mevzuatı yok, vapur-tren kombinesi gibi. Artık kombine taşımalarla ilgili, bir genel müdürlüğümüz var. Bu işe el atmalı. Yoksa attı da biz mi duymadık? Duymaktan, duyurmaktan çok da memnun olurum.

İşin özü

Karayolu ile ilgili kombinelerde işin özü şu. Trenin vardığı istasyon, vapurun vardığı liman veya uçağın vardığı havaalanından tarifeli taşıt kalkışına izin vermek. Malum, tarifeli karayolu taşımaları, terminallerden yapılıyor. Bu terminaller de çoğu zaman istasyon, liman veya havalimanı ile aynı yerde değil. O zaman çare, terminal zorunluluğunu bunlar için kaldırıp istasyon, liman veya havaalanından tarifeli otobüs kalkış varışına izin vermek. Yapılan da bu. Mevzuatın gerisi zaten doğal olan halleri, formüle etmek.

Bir acı olay

Geçtiğimiz yıllarda aktarmanın Bursa'da olduğu karayolu-denizyolu kombinesi sağlandı. Karayolu kısmını, belli firmalar üstlendi. Bu zorunluydu. İsteyen firmalar bu taşımaları yaptı. Tüm firmalar yapsın demek mümkün mü? Değil. Bu olamadı ve sonunda bu kombine taşıma ne yazık ki bitti.

Bir başka nokta

İstasyon, liman veya havaalanında otobüste aktarma hali sadece tren vapur veya uçak ile gelen veya gidecek yolcular içindir. Bu nedenle burada otobüse binenler için diğer taşıtın, bileti gerekir. Aksi halde buralar terminal gibi olur. Yani tüm otobüsler, İstanbul'dan Yeşilköy'den, Sabiha Gökçen'den, Sirkeci'den, Haydarpaşa'dan, Pendik'ten, Karaköy'den, Yenikapı'dan kalkabilir. Bu olabilir mi? Karar verin. Belki de çok güzel olur.

Yeni işbirlikleri

İsteyen birbiri ile işbirliği yapabilir. Mevzuata göre birbirine acentelik hizmeti de verebilir. Kombine olmayan aktarma da mümkün, ama kombinenin terminal muafiyetinden faydalanmak için kombine taşıma gerekir. Aksi halde herkes buralardan sefer yapabilir. Bu iş üzerinde durulmalı. Kombine taşıma önemli ama şartları var. İşbirliği de güzel, ama bu da kurallara uymak halinde anlamlı.

Bu bakışla, kombine taşımalarını ve işbirliklerini geliştirmeliyiz. ■

Sultan S'den
29
yolcu standardı!
Sultan S'de 29 yolcu kapasitesi artık standart.
İşletme giderleri düşük, dayanıklı Sultan S, 29+1 yolcu kapasitesiyle daha çok yolcuyu daha hesaplı taşımanızı sağlar.

444 6857 (444 OTKR) www.otokar.com.tr /OtokarTicariAraclar /OtokarAS
Koç
Otokar

6_Layout 1 9/19/14 9:41 PM Page 1

25 yetkili satıcı eğitim aldı

Meiller: Başarıya ulaşmanın anahtarı eğitimde

Meiller, zorlu rekabet ortamında müşterilerinin beklentilerine tam olarak cevap verebilmenin ve başarıya ulaşmanın altın anahtarı olarak eğitimi görüyor.

Meiller tarafından yaklaşık 25 yetkili satıcı personelinin katıldığı eğitim toplantılarından ilki Sakarya'da bulunan Meiller Doğuş Damper fabrikasında gerçekleşti.

Genel ürün gamı, yeni ürünler ve uygulamalı pratik bilgilerin verildiği eğitim toplantılarına Doğuş Otomotiv Meiller Genel Müdürü İlhami Eksin, Meiller Doğuş Damper Genel Müdürü Selçuk Unutur ve Meiller'in Türkiye'den Sorumlu Satış Yöneticisi Gebhart Wolfgang katıldı.

Firmaları eğitimli personel ileriye taşıyor

Meiller eğitim programı hakkında bir açıklama yapan Doğuş Otomotiv Meiller Genel Müdürü İlhami Eksin, müşterilerine en doğru hizmeti, hızlı ve verimli bir şekilde ulaştırmada eğitimin önemine değinerek, "Firmaları ileriye taşıyacak etkenlerin başında, konusuna hakim ve gerekli bilgi donanımına sahip çalışanlar geliyor. Meiller, bu bilinç ile gerek kurum içi, gerekse yetkili satıcı ve servislerine, ürün, satış ve satış sonrası hizmetler gibi birçok farklı konularda eğitimler veriyor. Eğitim programları ile amacımız ürünlerimizi satış aşamasında doğru şekilde hizmet sunarak tanıtmak, satış sonrasında ise müşterilerimize hızlı, verimli, zaman ve maliyetten tasarruf etmelerine yardımcı oluyor" diye konuştu.

Eğitimler dönemsel değil sürekli

Meiller Doğuş Damper Genel Müdürü Selçuk Unutur ise bu eğitimlerin dönemsel değil sürekli olduğunu belirterek, "Müşterilerimize ve çalışanlarımıza artı bir değer katmak amacıyla verdiğimiz bu eğitimlerde sektörümüzdeki son gelişmeler, teknolojiler, trendler, satış sonrası hizmetlerde kalite gibi konuların önemi işleniyor. Bu eğitimlerde çalışanlara, müşteri ilişkileri, müşteri ihtiyaçlarının analizi gibi konularda, uluslararası standartlara ulaşması için gereken tüm bilgiler aktarılıyor" dedi.

Bu eğitimler örnek gösteriliyor

Unutur, satış ve servis personellerinin sürekli güncel bilgilerle donatılmasının önemine dikkat çekerek şunları söyledi: "Satış ve servis eğitimlerimiz temel, mesleki ve uzmanlık bilgilerini kapsayan ve gelişmeyi hedef alan içeriklere sahip. Bu eğitim müfredatında Meiller merkezinden de veri yardımı almaktayız. Eğitimlerimize yurtdışından katılan Meiller temsilcileri çalışmalarımızı takdirle karşılamakta ve bu eğitimleri örnek gösteriyor."

İki yeni üründen beklentimiz yüksek

Meiller'in Sakarya'daki fabrikasının yıllık kapasitesinin şu an 800-1000 adet arasında olduğunu belirten Selçuk Unutur, fabrikada vardiyanın üçe çıkartılması durumunda kapasitenin 2 bin 500 ila 3 bin adet üretime çıkabildiğini kaydetti. Meiller olarak hidrolik ekipman, kaynak kalitesi ve diğer önemli konularda iddialı olduklarının altını çizen Unutur, piyasaya sunacakları iki yeni üründen beklentilerinin yüksek olduğunu sözlerine ekledi.

Rekabetçi ürünler

Fabrika kapasitesinin büyüklüğüne dikkat çeken İlhami Eksin, "Bütün Türkiye, ürünleri bizden almak istese, fabrikamız bunu karşılayacak kapasitede" dedi. Güvenli ve rekabetçi ürünlere sahip olduklarını ifade eden Eksin, bir soru üzerine satışların fabrikanın kurulduğu ilk yıllarda küresel ekonomik krizden dolayı planlandığı gibi gitmediğini ancak son iki yıldır işlerin planladıkları gibi devam ettiğini vurguladı. ■

Meiller'in Türkiye'den Sorumlu Bölge Müdürü Wolfgang Gebhart, Meiller Almanya Genel Müdürü Johann Wimmer, Meiller Doğuş Damper Genel Müdürü Selçuk Unutur, Doğuş Otomotiv Meiller Genel Müdürü İlhami Eksin, Doğuş Otomotiv Meiller Satış Yöneticisi Volkan Kahya.

Yeni ürünler 2015'te pazarda

Meiller Yetkili Satıcı eğitimleri sırasında 2015 yılında pazara sunulacak 2 yeni ürün hakkında da bilgi verildi. Meiller tarafından ağır yüklerin güven içinde taşınmasını sağlayacak 3, 4 ve 5 akslı şasi ile 40-60 ton azami yüklü ağırlığa sahip kamyon üstü ağır damper "P450" modeli ilk kez sergilendi. Yüksek güçlü 5 kademeli hidrolik pistona sahip "P450", aşınmaya dayanıklı gövde tasarımı, otomatik açılan ve kapanan arka kapak sistemi ve entegre çarpışma koruyucu ile en ağır yüklerin taşınmasında kullanıcılarının pratik çözüm ortağı olmaya aday.

2015 yılında Türkiye yollarına çıkması planlanan diğer model "MHPS 43/3".

Optimize edilmiş "MHPS 43/3" ST Yarı Römork Damperin gövdesi şasi lonjeronları arasında ve daha derinde yer alıyor. Böylelikle taşıma kapasitesi artarken, düşük ağırlıklı merkez korunmakta ve daha iyi bir yol tutuşu elde edilmektedir. MHPS 43/3'de 4 kademeli 200 bar basınçlı hidrolik pistonun yanı sıra kampana freni bulunuyor.

Ulaşım altyapı çalışmaları önemli

3. köprü ve 3. havalimanı inşaatlarının sektörün gelişimi için önemli olduğunu söyleyen Unutur, geçtiğimiz yıl Türki Cumhuriyetler, Rusya gibi ülkelere ihracat yaptıklarını belirtti.

Sektör ikinci el MAN'larla canlılık kazanıyor

MAN, ikinci el araçlarda kış öncesi muhteşem bir kampanyayla sektöre canlılık getirdi. İkinci el kamyon ve çekici alanlara MAN Finance'tan 0.99'dan başlayan faiz oranları ve yüzde 20 peşinat avantajı sağlayan MAN'ın bir de cömert hediyesi var: İkinci el MAN alan herkes, 2000 Euro'luk servis çekinin de sahibi olacak.

Üstün performansı ve yüksek kalitesiyle Türkiye'nin en çok tercih edilen markalarından MAN, kış öncesi iddialı bir kampanya başlattı. Dayanıklılığı ve düşük işletme maliyetleriyle yıllardar sektörün gözdesi olan MAN, ikinci elde de büyük fırsatlar yaratıyor.

MAN Topused, 15 Eylül'de başlattığı kampanyayla ikinci el kamyon ve çekici alanlara yüzde 0.99'dan başlayan faiz oranlarıyla kredi imkanı sunuyor. Yüzde 20 peşinatla araç satınalma avantajı da sağlayan MAN'ın, ikinci el kamyon ve çekici alacaklara bir de sürprizi var.

2000 Euro'luk hediye çeki

31 Ekim'e kadar ikinci el kamyon veya çekici alanlar MAN'ın 2000 Euro'luk servis çekini de almaya hak kazanıyor. 2000 Euro'luk servis çeki bu kampanya kapsamında satın alınan MAN markalı ikinci el kamyon ve çekiciler için geçerli olacak. Çekin geçerlilik süresi fatura tarihinden itibaren 18 ay olarak belirlendi. Çekin değeri, servislerin güncel liste fiyatlarını baz alarak hesaplanacak.

MAN'la kolay finansman

MAN Financial Services, sıfır araçların yanında ikinci el araçlarda da büyük fırsatlar yaratıyor. Kolay finansman olanaklarıyla müşterilerin etkin sonuca ulaşmasını sağlamaya devam ediyor. Son kampanyaya katılanlar çok avantajlı koşullarda araç sahibi olabilecek. MAN Financial Services, turizm, nakliyat, sevkiyat ve enerji alanlarında sunduğu ürünler ve hizmetlerle sektöre destek olmaya devam ediyor. ■

Sayın Levent Birant ve
Sayın Bülent Birant'ın babaları,
Gürsel Turizm Onursal Başkanı

**Sayın
Hasan Adnan Birant'ın**

Başsağlığı

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesi ve
yakınlarına başsağlığı dileriz.

Koç **Otokar A.Ş.**

Mengüllü Tırsan Frigo ile güçlendi

Mengüllü Lojistik, 7 adet TIRSAN Frigo SRS C semi treyleri Hatay Has Otomotiv lokasyonunda Mengüllü Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ali Mengüllü, Şirket Ortağı Ender Yıldız ve Hatay Has Otomotiv Satış Danışmanı Mehmet Ali Zubaroğlu'nun katılımı ile gerçekleştirilen törenle teslim aldı.

Mengüllü Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ali Mengüllü, "Tırsan'ın FRC sertifikalı ağır izoleli Frigo aracı ATP mevzuatına uygun olup soğuk zincir taşımacılığında ürünlerimizi güvenli şekilde taşımamızı sağlamaktadır. Ayrıca, Tırsan Frigo şasisinin kataforez kaplamalı oluşu sayesinde araçlar paslanmaya karşı 10 yıl garanti altına alındığından araçların ikinci el değeri yükseliyor" dedi. Mengüllü, Tırsan'ı, markasına duydukları güven, araçların kalitesi ve geniş servis ağı nedeniyle tercih ettiklerini ifade etti. ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 4 • Sayı: 155 • 22 - 28 Eylül 2014

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

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ**
Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**
Haber Merkezi **Caner ÖZCAN**
Editör **Korkut AKIN**
Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**
İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**
Dağıtım: **Mikail BAYAT**
Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**

Yönetim Yeri
Yenibosna Markez M Köyceğiz S
N: 19 K: 1 D: 3
34197 Bahçelievler-İstanbul
Tel: +90.850 205 27 42
Fax: +90.850 207 33 05
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

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

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

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL,** ANTALYA **Pınar KILINÇ**
EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

7_Layout 1 9/22/14 10:07 AM Page 1

Mengerler Ticaret İstanbul Otogarı Servisi, otobüsçüyü randevu sistemini kullanmaya davet ediyor.

Otobüsüne randevu al, memnuniyetin artsın

Yoğun bir ortamda otobüsçüye en kaliteli ve en hızlı çözümü sunma çabası içinde olduklarını belirten Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldalı, "Otogarın yapısı gereği servisin fiziki imkanlarını arttıramıyoruz. Yine de en hızlı çözümü sunma gayreti içindeyiz. Bunun için randevu sistemini devreye soktuk. Otobüsçü, servise geldiğinde hemen bir çözüm bekliyor. Oysa randevu sistemini kullanabilse hem servis noktamızın verimliliği hem onların memnuniyeti artacak" dedi.

Erkan YILMAZ

Mengerler Ticaret, şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün kalbi, İstanbul Otogarı'nda 1995 yılından beri servis hizmeti veriyor. Sektör için çok önemli olan bu merkezde Genel Müdür Nusret Güldalı ve Servis Müdürü Yaşar Altuntaş ile bir araya geldik.

Mengerler İstanbul olarak, 2013 yılında otobüs pazarında yüzde 120 oranında bir performansla hedeflerinin üzerine çıktıklarını belirten Nusret Güldalı, "Bu yıl yüzde 107'lik oran ile Temmuz sonu itibariyle 7 aylık hedefimizin üzerinde bir performansla satışlarımıza devam ediyoruz" dedi.

Mengerler Otogar Servisi

2013 yılında 7 bin araç girişinin yaşandığı otogar servisinde 27 personelle hizmet verdiklerini belirten Nusret Güldalı, "Giriş yapan araç sayısı günde 25-30 dolayında. 2.662 m2 alanda toplam 10 işyeri ile sabah 08.30'dan gece 24.00'e kadar, toplamda 2.5 milyon Euro stok ambarı ile hizmet veriyoruz. Günde 2 defa rutin ve çok acil durumlar için ambulans hizmeti kullanarak Mercedes-Benz stoklarından orijinal yedek parça tedariği yapılabiliyor. 24 saat hizmet veren "Yerinde Hizmet" aracımızla müşterimizin daima yanındayız. Otogar lokasyonumuzda bakım onarım harici, cam değişimi, takograf kalibrasyonu, AdBlue satışı, egzoz muayenesi, fren testi, lastik satış ve rot balans işlemleri gerçekleştiriliyor" dedi.

Otogarda olmanın avantajı

Yaz sezonunda otobüsçüye hızlı çözümler sunmanın önemli olduğunu belirten Güldalı, "Burada servis noktası olarak hizmet vermemizin hem avantajları hem de dezavantajları var. Sıkışık bir alanda hizmet vermek dezavantaj olarak değerlendirilebilir. Bu, otogarın fiziki yapısından kaynaklanıyor ve daha fazla genişletme imkanımız yok. Biz maksimum kalitede hizmeti nasıl verebiliriz buna bakıyoruz. Mesai saatimiz 8.30'da başlamasına rağmen bütün arkadaşlarımız 07.30'da işbaşı yapar ve ön iş emirlerini açarlar. Sabahleyin servise gelen müşteri bir an önce işinin yapılmasını ve sefere hazır olmayı istiyor. Yoğunluklar zaman zaman araçları sıralamak, servise almak ve çıkarmak sıkışıklık çerçevesinde bizi zorlayabiliyor" dedi.

Randevu sistemi ile otobüsçü beklemiyor

Nusret Güldalı, müşteri memnuniyetinde daha yüksek seviyeye ulaşmak ve hızlı çözümler sunabilmek adına iki yıldır randevu sistemi geliştirdiklerinin bilgisini de verdi: "Sabah 09.30'da servise gelmeyi planlayan bir müşterimiz, bizi bir gün önce aradığında, iş yeri hazır tutulur ve geldiği anda da hizmetini alıp gidebilir. Randevu sistemine çok önem veriyoruz. Bu şekilde hem biz daha rahat planlama yapabiliyoruz hem de müşterilerimiz hızlı çözüm alarak mutlu ayrılıyor. Bu

Nusret Güldalı

noktada otobüs müşterilerinin randevu sistemine alışması çok önemli. Arzu ettiğimiz seviyeye ulaştı mı, henüz hayır. Geçen yıla göre daha iyi ama hala bu sistemi kullanmadan servise gelip, bir anda çözüm sunulmasını isteyen müşterimiz çok fazla. Bu alışkanlığı kırmak için çaba gösteriyoruz. Biz bu sistemi günün tamamına yayıp her iki taraf için de verimli çalışma ortamı yaratmak istiyoruz. Böylece müşteri memnuniyetini daha üst seviyeye taşıyabileceğiz" dedi.

Yetkisiz servisler riskli

Nusret Güldalı, garanti bitimi sonrasında yetkisiz servislerde bakım ve onarım yaptırmasının büyük riskleri de beraberinde getirdiğini vurguluyor: "Garanti bitimine kadar yetkili servislere düzenli giriş yapılıyor. Daha sonra servise gelme oranı düşüyor. 250-300 bin Euro verilen araçlar, çok daha küçük kazanım adına yetkisiz servislerde ehil olmayan kişilerin ellerine bırakılabiliyor. Oysa bu araçlar yapılan yatırım değeri ile yürüyen bir fabrika. Bu, beraberinde çok büyük riskleri getiriyor. Biz, bütün bu riskleri anlatıyoruz. Daha uzun süreli ve güvenli kullanım için orijinal parçaya teşvik ediyoruz. Otobüs sektörünün risk almaması gerekiyor. Tabii ki onların zor şart altında para kazandıklarını biliyoruz. Onlarla ortak noktada buluşmaya, onların lehine olabilecek tüm imkanları, büyük fedakarlıklar yaparak sunmaya gayret ediyoruz. Mercedes-Benz Türk'ün katkısı da bu anlamda çok büyük" dedi.

10 numara yağ garantiyi bozuyor

10 numara yağ kullanımından kaynaklı arızaların garanti kapsamı içinde değerlendirilmediğini de belirten Güldalı, "Arıza yakıt kaynaklı ise garanti kapsamı dışına çıkıyor. Bu tür yakıtlar motor kısmına zarar veriyor. Enjektör ve pompa sistemini söktüğümüzde arızanın yağ kaynaklı olduğunu görüyoruz. Garantinin temel koşulunun biri müşterinin yetkili servisleri kullanmasıysa diğeri standartları doğru yağ ve yakıtı kullanması. Bu koşula uymayan maalesef sonuçlarına da katlanmak zorunda kalıyor" dedi.

Finansal Hizmetler desteği

Otobüsçünün kazancının artık mevsimsel hale geldiğini, bakım ve onarımlarda ihtiyaç duyan müşteriye Mercedes-Benz Finansal Hizmetlerin kredi imkanı sunduğunu da belirten Güldalı, "Bakımın dışında maliyetli bir arıza ile karşılaşıldığında biz bunu Mercedes-Benz Finansal Hizmetlerin katkısıyla kredili olarak onarıyoruz. Bu sayede müşterimiz ödemeyi daha rahat yapıyor, nakite sıkışmıyor, dolayısıyla müşteri memnuniyeti artırıyor" dedi.

Avrupa'nın en büyük boya kaporta merkezi

Davutpaşa Merkez lokasyonunda Avrupa'nın en büyük kaporta boya merkezini hizmete sunduklarını belirten Güldalı, "Bu merkezde son derece sistematik hizmet veriliyor. Eskiden olduğu gibi büyük kazalar olmuyor, çünkü araçların güvenlik donanımları çok üst düzeyde. Tabii, yol altyapısının da eskiye göre çok daha iyi olduğunu belirtmemiz gerekir. Denetimler arttı, kurallara daha fazla uyuluyor. Kaptanlara verilen eğitimlerin de bunda etkisi büyük. Kazaların azalmasından kaynaklı olarak boya-kaporta servisine giren araç sayısındaki düşüş bizi mutlu ediyor. Yeter ki kaza olmasın. Ancak bütün iyileşmelere rağmen gerçekleşen kazaların onarımının yetkili servislerde yapılması gerekiyor. Aracın kaza sonrasındaki kullanımda kalitesini, özelliklerini, sürüş emniyetini yani can ve mal güvenliğini ancak böyle garanti altına alabiliriz. Tabii biz her zaman bir kaza olduğunda o araca en iyi hizmeti sunabilecek durumdayız. Üstelik kaza onarımları 1 yıl boyunca orijinal yedek parça ve işçilik garantisine haizdir" dedi.

İkinci el merkezi

Güldalı, "Şehrin merkezinde ve otogara en yakın noktada bulunan Davutpaşa merkez lokasyonunda ikinci el hizmeti vermenin gerekli olduğuna inandık. Merkeze çok yakın olduğu için de lokasyonumuza ilgi yoğun oluyor. İhtiyaçlara en uygun aracı verme gayreti içindeyiz. Biz ikinci el işini tamamen sıfır satışını desteklemek adına yapıyoruz" dedi.

Basamağı kırmadan tırmanmak

1986 yılından beri otobüs sektörünün içinde olduğunu, bunun 17 yılının Mengerler Bursa'da geçtiğini belirten Güldalı, bu süre zarfında yatırımlarını zamanında yapan sektör mensuplarının hep büyümeye devam ettiğini gözlemlediğini belirtti: "Eğer yatırım zamanlamasını doğru yapamıyorsanız, sınıfta kalabilirsiniz. Ben bunu şuna benzetiyorum; bir merdiven çıkıyorsunuz basamaklardan bir tanesini kırıp atıyorsunuz, ondan sonraki basamağa çıkmaya çalışıyorsunuz. Bu çok zor. Müşterinin elinde 2011, 2010 model araç var, 2016 senesine yeni bir otobüsümüz çıkacak. Yeni araçla eski model arasında mesafe her geçen gün açılacak. Mercedes-Benz'in satış koşulları, yaptığı kampanyalarla gerçekten teşvik edici. Pazarda bir daralma dahi olsa onun çok üzerinde imkanlar sunarak aslında o merdivenin basamağını tutmaya çalışıyorlar. Bunu müşterinin iyi anlaması lazım. Yarın; 2014 model araca sahip müşteri, 2016 ile değiştirmek istediği zaman öncelikli olarak tercih sebebi olacak. Siz elinizde eski modelle kalırsanız, hem makas açılır hem de tercih sebebi olmakta sıkıntı çekersiniz."

Tourismo'nun satış hacmi artıyor

Otobüsçünün hep daha ucuz olsun beklentisini de değerlendiren Nusret Güldalı şunları söyledi: "Bu ucuzluk meselesi herkese göre değişebilecek farklı bir değerlendirme. Mercedes-Benz dünyasından baktığınız zaman bir kalite standardınız var. Bir kere onu sağlamanız lazım, bunu yapmak zorundasınız. Ucuzluk, Mercedes-Benz için geçerli bir şey değil. O standardı sağladıktan sonra tabii ki müşterilerin beklentileri de çok önemli. Beklenilen paralar kazanılmıyor ama otobüste her zaman tercih edilen bir marka almak

Erdal Burak Osmanoğlu, Nusret Güldalı, Yaşar Altuntaş

Randevu hattı

0212 484 34 28 nolu ya da 0542 449 51 93 nolu telefonu arayarak randevu alabiliyorlar.

gerekiyor. İkinci el değeri ve kolay araçların kolay satılabilmesi de önemli.

Travego SHD'nin pazardaki satış hacmi çok yüksekti. Bu bir miktar geriledi, bunda en önemli etken ise mesafelerin kısalması oldu. Doğru orantılı olarak Tourismo'ya geçiş var. Turizm sektöründe daha bir başarılıyız. Ama uzun yol taşımacılığı dediğiniz zaman, kalite ve lükse sahip Travego'yu tercih etmek gerekiyor." ■

Mengerler Ticaret

Ahmet Veli Menger Holding A.Ş grubunun otomotiv sektöründeki temsilcisi Mengerler Ticaret Türk A.Ş 1939 yılında kuruldu. 1949 yılında şirket Daimler Benz AG'nin Türkiye'deki tek temsilcisi oldu. 1958 yılında Mengerler İstanbul Davutpaşa Servisi tüm Mercedes-Benz araçlarına hizmet vermek için kuruldu. 1995 yılında otogar servisi, 2001 yılında İkitelli Kamyon Servisi hayata geçti. Mengerler İstanbul bugün bütününde 8 ayrı lokasyonda 70 bin 159 m2 alan ve 175 adet servis işyeri sayısı ile hizmet veriyor.

Mengerler İstanbul Otogarı Servisi

Gece hizmetimiz otobüsçü için

Yaşar Altuntaş

Mengerler Otogar Servis Müdürü Yaşar Altuntaş, gece 24.00'e kadar hizmet sunmalarının otobüsçüye daha fazla kazanç sağlamak için olduğunu belirterek, "Gece servis ihtiyacı olan otobüsçü, bu hizmeti alamadığından mecburen 'yatar'a kalıyordu. Tabii, zarar yazıyorlardı. Onları bu zarardan kurtarmış olduk" dedi.

Koltuk arkası ekranlar

Araçlara takılan koltuk arkası ekranların ehil ellerde yapılmadığı zaman ciddi zararlar verildiğine dikkat çeken Altuntaş, "Bazen aracın statiğine zarar verecek arızalarla karşılaşıyoruz. Koltuk arkası için geçen kabloların bir taraftan montajlanması lazım. Bazı ehli olmayanlar ya da işe yeni başlayanlar olmadık yerden delik açıyor. Arka tarafta tesisat mı var, kumanda ünitesi mi var, bilmediği için zaman zaman kumanda ünitelerini delip karşıdan karşıya geçiliyor. Bazen müşteri geliyor 'benim şu sisteminde arıza var' diyor. Bir bakıyoruz, kumanda ünitesi zarar görmüş. Kumanda üniteleri 2 bin liradan başlıyor 6-7 bin liraya kadar gidiyor. Hele matkapla delinmişse, dış darbe olduğu için garanti kapsamına da girmiyor" dedi.

Uzatılmış garanti sistemi

Yaşar Altuntaş, uzatılmış garanti sisteminin otobüsçüye kazanımlar sağladığını vurguladı: "Bir yıllık sınırsız km garantisi var. Müşteri arzu ederse, garantisini 600 bin km ve iki yıla kadar uzatabiliyor. Bu otobüsçü için avantajlı imkanları da beraberinde getiriyor. Garantisi biten müşterilerimizin bakımlarını yetkili servislerde yaptırmasını teşvik etmek amacıyla 450 bin km yapanlara bronz, 700 bin km yapanlara gümüş, 1 milyon km yapanlara Mercedes-Benz Altın Yıldız Rozeti ve bir bakım hediyesi veriliyor."

4 Saatte Ön Cam Değişimi

Servisimizde ön cam değişimleri orijinal parça ve montaj malzemeleri ile günün her saati yapılabilmektedir. Müşterilerimizin bir an önce peron saatlerine yetişebilmesi için randevulu araçlarımızın cam değişimleri bekleme süresi ve evrak işleri dahil toplam 4 saat içinde tamamlanmaktadır. Orijinal cam optik özellikleri ile göz sağlığı dostu olduğu gibi kaza anında gösterdiği kırılma davranışı ile yüksek güvenlik sağlamaktadır. Mercedes-Benz marka kaskolu araçlarımız daha pek çok avantajının yanı sıra ön camlarını orijinal parça ile muafiyetsiz olarak değiştirebilmektedir.

Belediye araçları da hizmet alıyor

Otogar servislerinde belediye araçlarına da hizmet verdiklerini belirten Altuntaş, "Zaman kaybını önlemek ve seferlerini aksatmamak için bu araçların bakım ve onarımlarını gece 24.00'e kadar aralıksız yapıyoruz. İşin uzaması durumunda, işi tamamlayıncaya kadar çalışmaya devam ediyoruz. Bu araçlar için ayrıca tam donanımlı ikinci bir acil servis aracımız hizmet veriyor" dedi. ■

Kaptanlar Dinlenme Salonu

Mengerler İstanbul Otogar Servisi

Randevu iletişim hattı

Otobüsçüler 0212 484 34 28 nolu ya da 0542 449 51 93 nolu telefonu arayarak randevu alabiliyorlar. Ayrıca randevular online olarak da yapılabiliyor.

8_Layout 1 9/19/14 9:30 PM Page 1

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine ve sektörümüze
başsağlığı dileriz.

TOFED

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
adına
Mehmet ERDOĞAN
Genel Başkan

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine, dostlarına ve sevenlerine,
başsağlığı dileriz.

Mustafa YILDIRIM

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ve Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT'ı

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine,
sabır ve başsağlığı dileriz.

9_Layout 1 9/19/14 9:30 PM Page 1

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT'ı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, yakınlarına ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.

Galip Öztürk
Metro Holding
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Ulusoy Grup A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Sefer Ulusoy'un değerli eşi

Hatice Ulusoy'u

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT'ı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Turgut Bababalım'ın kızı,
Cafer Sadık Bababalım ve Turan Bababalım'ın
yeğeni, Mazlum Bababalım ve
Ahmet Bababalım'ın kuzeni

Hülya Bababalım'ı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

10_Layout 1 9/19/14 9:31 PM Page 1

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

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

MUSTAFA ŞAHİN

BREY OTOMOTİV
Sanayi ve Ticaret A.Ş.

VEFAT

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT'ın

vefatını büyük üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet; ailesi, dostları ve Gürsel Turizm camiasına başsağlığı ve sabır dileriz.

BRİSA

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT'ı

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, sabır ve
başsağlığı dileriz.

ANTOTO Otomotiv A.Ş.
www.antoto.com.tr

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT'ı

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine ve
sektörümüze başsağlığı dileriz.

Yalçın Şahin
MAPAR Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.

11_Layout 1 9/19/14 9:32 PM Page 1

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine, dostlarına ve çalışanlarına
başsağlığı dileriz.

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT'ı

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.

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

HAKAN ORDUHAN

TURSAN ULAŞIM HİZMETLERİ TİCARET A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Turizm'in Onursal Başkanı,
Kurucu ortak Levent Birant ve Bülent Birant'ın
sevgili babaları

Hasan Adnan BİRANT'ı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, dostlarına, sevenlerine,
sabır ve başsağlığı dileriz.

Mengerler İstanbul

www.mengerler.com

12_Layout 1 9/19/14 9:33 PM Page 1

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi
GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL
Taşıma Dünyası
editor@tasimadunyasi.com
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
22 - 28 Eylül 2014 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

İhracatın artışı

Lojistik pazarını büyütüyor

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) geçtiğimiz günlerde yayınladığı rapora göre, başta AB ülkeleri olmak üzere birçok ülkeye olan ihracat rakamlarında artış gözlendi. Yaşanan bu artış, lojistik sektörünü de olumlu yönde etkiledi. AB ülkelerine yapılan ihracat yüzde 6,1 artarken, lojistik alanında da yüzde 16'lık büyüme yaşandı. Rakamlar, 30 milyar dolarlık pazara sahip olan Türkiye lojistik sektörünün, ilerleyen dönemlerde ciddi bir genişleme gösterebileceğine işaret ediyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin geçtiğimiz günlerde yayınladığı "Ekonomi ve Dış Ticaret 2014" raporundaki verilere göre Türkiye'de ihracat istikrarlı şekilde büyümeye devam ediyor. AB ülkelerine yapılan ihracatın oranı yüzde 6,1 yükselerek toplam ihracatın yüzde 41'ine ulaştı. Rapora göre gıda, tekstil, mobilya ve mermer ihracatında da artış görüldü. İhracat rakamlarındaki bu artış, Türkiye'nin turizmden sonra en büyük potansiyele sahip lojistik sektörünü de olumlu yönde etkiledi.

Batu Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, "Lojistik sektörü birçok gelişmeye bağlı olarak büyüyen, edilgen bir sektör. İhracat rakamlarında yaşanan artış, lojistiği de direkt olarak olumlu yönde etkiliyor. Aynı zamanda bu alana yapılan yatırımların daha da artmasını sağlıyor" dedi. Üretim, ihracat ve lojistik faaliyetlerinin bir bütünün parçaları olduğunun altını çizen Ankara, "Lojistiğin gelişimi en başta ülkede üretilen ürünün kalitesine bağlıdır. Ürün ne kadar kaliteli ve güvenilirse ülke dışına satışı da o denli kolay olur. Yani üretimdeki kalite sayesinde sektör zincirleme bir etkileşim sonucunda gelişme gösterir" diye konuştu. ■

Taner Ankara

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan el koydu,

40 bin belgenin 3 bini geldi

Rusya'nın AB ülkelerinden almakta olduğu gıda ürünlerine ambargo uygulayarak bu ürünleri Türkiye'den alacağını açıklaması üzerine iki ülke üst düzey bürokratları 'tele konferans' yoluyla görüştü ve Rus tarafı iyi niyet göstergesi olarak bin adet ikili, 2 bin adet transit geçiş olmak üzere üç bin adet geçiş belgesi vermeyi kabul etti. Konunun iki ülke Ekonomi Bakanlıkları arasında yapacakları görüşmede ele alınacağı ve Ticareti arttırmayı görüşecek iki Bakanın bu malların nasıl götürüleceği konusunu da ele almaları çözüme için ilerleme sağlanacağı bekleniyor…

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, "Sayın Cumhurbaşkanımızın konuya müdahil olması bizleri çok mutlu etti. Rusya tarafından verilen üç bin adet belgeyi bir iyi niyet göstergesi olarak görüyoruz. Ulaştırma Bakanımız Sayın Lütfi Elvan ve Bakanlık yetkilileri kesin çözüm için ellerinde geleni yapıyor.

Fatih Şener

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Rusya'ya taşımanın yapılabilmesi için mevcutta 9 bin olan kotanın ihtiyacın tamamı olan 40 bine çıkartılmasını Devlet Başkanı Putin'den talep etmiş ve olumlu cevap almıştı.

Ekonomi Bakanımız Nihat Zeybekçi'nin desteği de bizim için çok önemlidir. Rusya ile vize kalkmış ve turizmde önemli sıçrama yapılmıştır. Taşıma izin belgeleri Almanya, Hollanda, İngiltere örneklerinde olduğu gibi serbest hale gelmelidir. İzin belgeleri kalkarsa bundan hem ticaret hem de iki ülke nakliyecileri mutlu olacak ve Ticaret iki devlet Başkanının belirlemiş olduğu 100 Milyar Dolar hedefine ulaşacaktır'' dedi. ■

UND: Beklemeye tahammülümüz kalmadı

UND vize uygulamalarında karşılaşılan sıkıntılar ve Schengen Bölgesi'nde 6 ay süreli vizelerde uygulanan 90 günlük kalış süresi kısıtlamaları ile ilgili AB ve Dışişleri nezdinde yoğun çalışma başlattı.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği, Türk sürücülere karşı sürdürülen haksız uygulamalara itiraz etti. UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, yaptığı açıklamayla Batı ülkelerine taşıma yapan ve yıllardan bu ülkelere gidip gelen iltica etmek gibi bir amacı olmayan yaklaşık 25 bin TIR sürücüsünün vize zulmünden kurtarılmasını istedi.

"Birçok AB ülkesinden sürücüler, ülkemize vizesiz ya da gümrük kapısından vize alarak gelebilirken Türk sürücüler AB ülkelerine mal götürebilmek için vize kuyruklarında bekletiliyor. AB ülkeleri turist muamelesi yaptığı sürücülerden her seferinde 22 farklı evrak getirmesini istiyor. Vize alınması için şart olan davetiye, gerekçesi AB yetkilileri tarafından da açıklanamayan bürokratik bir zorluk. Bir AB ürününü Afganistan'a taşıyacak bir Türk sürücü öncelikle Fransa'ya gidebilmek için bir davetiye bulmak zorunda kalıyor" denilen açıklamada, altı aylık vize alan bir sürücü Schengen bölgesinde en fazla 90 gün kalabiliyor. 20 yılda üç katı genişleyen Schengen alanında çalışan sürücülere 90 gün kalış yetmediği, yeni vize için zorunlu olarak 2 ay bekledikleri ifade edildi.

Şener, tıpkı pilotlar ve gemi kaptanları gibi uluslararası taşıma yapan TIR sürücülerinin de vizesiz seyahat edebilme haklarının olmasını istedi. Türkiye ile AB arasında görüşmeleri süren geri kabul anlaşması çerçevesinde sürücülerin işadamlarından farklı bir grup olarak tanımlanması gerektiğini açıkladı: "Kazanılan Mehmet Soysal Davası ile TIR sürücüleri Almanya, Hollanda ve Danimarka'da hizmet sağlayıcı olarak tanımlanmış ve sürücüler bu ülkeler uçarak gidemeyeceği için kazanılan dava da vize kuyruklarında çekilen zulme bir çare olmamıştır."

Soruna kalıcı bir çözüm bulmak için UND olarak, AB nezdinde en üst makamları ziyaret ederek konuyu değerlendirdiklerini açıklayan Şener, vize kolaylığı sağlanması taleplerinin reddedilmediğini de sözlerine ekledi. Şener, 17 Eylül Çarşamba günü Dışişleri Bakan Yardımcısı Naci Koru'yu da makamında ziyaret ederek AB nezdinde yaptıkları görüşmelerin sonuçlarını, AB yetililerinin değerlendirmelerini ve izlenimlerini aktardıklarını, "Geri Kabul Anlaşması kapsamında sürücülerimizin vize problemi öncelikli olarak ele alınması gerektiğini kendilerine ilettik. Sayın Bakan Yardımcımız, zaten konuya çok hakim. Sürücü vize probleminin önemi ve bir an önce çözülmesi konusunda bizimle hemfikir. Konu AB müzakerelerinde gündeme getirilecek" dedi. ■

En etkin tedarik zinciri yöneticileri ödüllerini aldı

Uluslararası Tedarik Zinciri Zirvesi İstanbul (ISCSI) kapsamında, belirlenen Türkiye'nin en etkin tedarik zinciri yöneticileri ödüllerini Suada'da düzenlenen gecede aldı.

Geçen yıl ilk kez düzenlenen Uluslararası Tedarik Zinciri Zirvesi İstanbul (ISCSI), bu yıl, DSV, Ortec, Slimstock, MpObject, SCM, Inther, IcronTech, Zetes, Asis ve Lojistik Derneği (LODER) ortaklığında gerçekleştirildi. Tedarik zinciri kavramına dikkat çekmek isteyen ISCSI organizasyonu, LODER Başkanı Prof. Dr. Gülçin Büyüközkan, Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Mehmet Tanyaş, Dünya Gazetesi köşe yazarı Dr. Hakan Çınar, Ekonomist Dergisi Yayın Yönetmeni Talat Yeşiloğlu ve SCM Dergisi sahibi Martijin Lofvers'dan oluşan jüri tarafından Türkiye'nin en etkin tedarik zinciri yöneticilerini belirledi.

4 dalda projelerin yarıştığı gecede, proje ödülleri de salon oylaması ile sahiplerini buldu. En sürdürülebilir proje dalında ödülü Brisa Bridgestone Tedarik Zinciri Direktörü Fatih Tunçbilek, en teknolojik proje ödülü Defacto Lojistik Direktörü Cenk Karapınar, En Yaratıcı Proje ödülü Eaton Tedarik Zinciri Müdürü Can Tamcı ve en etkin proje ödülü ise Ford Otosan Tedarik Zinciri Müdürü Emel Adalıoğlu'nun oldu. ■