



Vedat Özçelik

da 6 milyon Euro'luk iş hacmi anlamına geldiğini söylüyor.

## DENİZ TAKSİ TALEPLERE YETİŞEMİYOR

Brightwell Holding Yönetim Kurulu Başkanı Alphan Manas bu zamana kadar yarattığı pek çok iş modeliyle Türkiye'nin önemli iş adamlarından biri hali-

ne geldi. Manas'ın son dönemde yarattığı en önemli iş modeli Deniz Taksi oldu. Deniz Taksi projesi şöyle gelişti: Kerem Güvenç AMDS'deki ortakları Murat Armağan ve Alphan Manas'a okul bitirme projesi olarak Deniz Taksi üzerinde çalıştığını söyledi. Manas ve Armağan, Güvenç'e "Bu taksiyi geliştirelim, iş modeli

haline getirelim" diyerek çalışmaya başladılar. Manas belirlediği iş modelini şöyle anlatıyor: "İstanbul Belediyesi Deniz Taksi işletmesini üçüncü partilere yaptırılmaydı ama Deniz Taksi üzerine İDO logosu konularak, kendi çağrı merkezi üzerinden hizmet verilmeli ve kullanıcıya güven sağlanmalıydı. Her Deniz Taksi'ye bir ruhsat verilmeli, her biri için bir katılım ve yıllık ücret alınmalı ve dolayısıyla her Deniz Taksi'nin bir değeri oluşmalıydı. Deniz Taksi için bir model seçilmeli ve aynı model taksilerin kullanılması görüntü kirliliğini engellemek için zorlanmalıydı. Ücretlen dirme açılış ücreti ve mil ücreti şeklinde olmalıydı. "Deniz Taksi-metresi" bunun için dizayn edildi. Tüm Deniz Taksiler bir merkezden dijital harita üzerinde izlenmeliydi. Böylece gelen isteğe en yakın ve boş olan Deniz Taksi yönlendirilecekti. İDO yeni bir proje olduğu için talep konusunda hedefin bu kadar yüksek ola-

cağını düşünmemiştir. Ama bugün gelinen noktada, talep tahminlerimiz doğrultusunda gerçekleşti. Buna bağlı olarak da İDO, Deniz Taksi sayısını Ulaştırma Koordinasyon Merkezi kararı ile artırdı. Ama Deniz Taksilerin üretim hızı, istenilen sayılara çıkışı ancak 2011 yılında olacak. Taleplere yetişemeyerek mutsuz müşteri kitlesi de yarattık.”