

ANTALYA OTOGARI'NDA EYLEME DOĞRU



Antalya Otagar'ının işletmecisi Ulaşım A.Ş. ile Antalya otobüsçülerin arası çabuk açıldı. Otagar'ı işleten Ulaşım A.Ş.'den yana derdli olduklarını belirten Antalya Otobüsçüler Derneği Başkanı Cemal Yağcı, anlaşmazlığın devam etmesi halinde eylem yapabileceklerini söyledi.

6. SAYFADA

BELGELENDİRMENİN TAŞIMACIYA FATURASI

121 OTOBÜSE BEDEL

*Tek dingilli standart otobüsün fiyatı baz alınarak hesaplama yapılmıştır

Evrak Kayıt

Ulaştırma Bakanlığı, taşımacılığın her dalı için ayrı bir yetki belgesi veriyor. Taşımacılar bu belge için yüksek miktarlarda yetki belgesi ücretini bakanlığa ödüyor.

7 YILDA 71 TRİLYON YETKİ BELGESİ ÜCRETİ

Ulaştırma Bakanlığı yetki belgelerinin alımı ile kasasını dolduruyor. Sadece karayolu ile yolcu taşımacılığı yapanlar yani otobüsçüler 2004-2011 yılları arasında Ulaştırma Bakanlığı'na yetki belgesi ücreti olarak 71 milyon 524 bin 401 Lira ödedi. Paradan atılan sıfırları da hesaba katarsak otobüsçünün Bakanlığa ödediği yetki belgesi ücreti tam tamına 71 trilyon 524 milyon 401 Lira. Bugünlerde en çok yetki belgesi ücreti ödeyenler ise D4 Belgesi alanlar. Yeni yılın ilk gününden itibaren dağıtımını başlatan D4 Belgesi için 5 bin 503 Lira ödeniyor. Bu belgeden ilk 4 ayda alanların sayısı ise bin 83'e ulaştı.



EN PAHALISI B1

Karayolu ile yolcu taşımacılığını ilgilendiren toplam 8 çeşit yetki belgesi türü var. B1, B2, D1, D2, D3, D4, F1 ve F2 olarak sınıflandırılan bu yetki belgeleri arasında en pahalısı ise otobüsle uluslararası yolcu taşımacılığı yapanları aldığı B1. Bu belgeyi alanlar Bakanlığa 71 bin 325 Lira ödüyor. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapanların aldığı D1 belgesi ise ikinci en pahalı belge olarak kaşımıza çıkıyor. Şehirlerarası otobüsçüler belge başına 42 bin 737 Lira'yı Bakanlığa öderken, belge başına 5 bin 503 Lira ödeyen D4 türü taşıma yapanlar ise en az belge ücreti ödeyen grup olarak ön plana çıkıyor. **6'DA**

ISUZU

Pazarlama Müdürü Dilek Dönmez AĞYEL



ÇELİK MOTOR'DAN TRANSFER

Efe Yazıcı'nın Satış Müdürlüğü'ne atanmasının ardından boş kalan Pazarlama Müdürlüğü'ne Anadolu Grubu'nun içinden atama yapıldı. Anadolu Isuzu'nun yeni Pazarlama Müdürü Dilek Dönmez Ağyel oldu. Anadolu Isuzu Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. Pazarlama Müdürlüğü'ne Dilek Dönmez Ağyel atandı. Daha önce Anadolu Grubu'na bağlı Çelik Motor A.Ş.'de KIA Satış Müdürü, 2009 yılından bu yana da Çelik Motor AŞ de perakende şubeler Müdürü olarak görev yapan Dilek Dönmez Ağyel evli ve iki çocuk annesi.

ANADOLU ISUZU SATIŞ VE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ FATİH TAMAY:

KABUS GERİDE KALDI

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay 2011'de özellikle küçük otobüste yaşanan kabusun 2011 yılının ilk 3 ayında sona erdiğini söyledi. Tamay, 4 bin adet civarında olan pazarı 2012-2013 yıllarında yakalama umudu olduğunu dile getirdi.



FATİH TAMAY

Anadolu Isuzu Satış Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, 2010 yılı otobüs için "Kabus yılı" olarak nitelemişti. Krizden özellikle otobüs sektörünün etkilendiğini ve 2010'un otobüs pazarı için "Dip" yılı olduğunu belirten Tamay 2011'de kabusun sona erdiğini kaydetti. 12 Haziran seçimlerinin piyasaya dolaylı etkisi olduğunu dile getiren Tamay; "Seçim sonrasında herhangi bir ekonomideki

istikrarın bozulması beklentisi olmadığı için sanayi ve ticaret erbabı geleceğe yönelik beklentisini olumlu yönde devam ettiriyor. Olumlu yönde olduğu zaman da Türkiye geliyor ve geliştiği için de yeni filolar alıyor." dedi. "Bu sene rahatlama ve önümüzü görme yılı." diyen Tamay küçük otobüste 4 binler civarında olan küçük otobüs pazarının 2012 yılında yakalanabileceğini ifade etti.

HİNDİSTAN HEYETİ

Mercedes'e de metrobüse de HAYRAN KALDI

Hindistan ulaşım heyeti Mercedes-Benz Türk'ün üretim tesislerine hem de metrobüs sisteminde kullanılan Mercedes marka metrobüslere hayran kaldı



İstanbul Toplu Ulaşım Operasyonu hakkında bilgi alış verişinde bulunmak ve Metrobüs/BRT Hızlı Otobüs sistemini yerinde incelemek isteyen Hindistan ulaşım heyeti İstanbul'a geldi.

Heyet, öncelikle Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda düzenlenen sunum ile BRT sistemi hakkında bilgi aldı, ardından düzenlenen fabrika turu ile Mer-

cedes-Benz üretim tesislerini ve ürünlerini yakından gördü. Fabrika turu sonrasında, dünyada en fazla Mercedes-Benz CapaCity uzun körüklü otobüsü kullanan İETT'yi ziyaret eden heyet, Metrobüs uygulaması hakkında görüşmelerde bulundu. Heyet daha sonra Edirnekapı - Söğütöğüşme arasındaki güzergahta Mercedes-Benz CapaCity otobüste seyahat etti.

MAYIS'TA YOLLARDA



İSTANBUL'UN İLK ERGUVAN OTOBÜSÜ Otokar Kent 290 LF

HAZİRAN'DA 172'Sİ DE TRAFİKTE OLACAK

İstanbul Otobüs İşletmeleri A.Ş. tarafından düzenlenen "İstanbul Otobüs Rengini Seçiyor" kampanyası sonucunda İstanbul'un yeni otobüslerinin rengi "Erguvan" olarak belirlendi. İstanbul'un erguvan rengi ilk otobüsü ise Otokar'ın "Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri"nde "Ulaşım ve Taşıma Araçları" kategorisinde "İyi Tasarım Ödülü"ne layık görülen Otokar Kent 290LF'si oldu. İstanbul Otobüs İşletmeleri A.Ş. Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin, en geç 20 Mayıs'ta 100 otobüsle seferlere başlayacaklarını; Haziran sorunun kadar 172 aracın hizmete gireceğini; daha sonraki süreçte 500 adetlik gruplar halinde otobüslerin devamının geleceğini söyledi.



MOTORİN FİYATLARI

İSTANBUL	3.62	D.BAKIR	3.70
ANKARA	3.62	SİVAS	3.65
İZMİR	3.60	İĞİR	3.71
ADANA	3.61	HATAY	3.61

KENTKART, UITP ödülü ile taçlandırıldı

Bu yıl Dubai'de gerçekleşen 59. UITP Dünya Kongresi ve Fuarında Kentkart "Toplu Taşıma"nın 2025'de iki katına çıkartılması" ana temalı yarışmada, geliştirmiş olduğu Akıllı Ulaşım Sistemleri ile Türkiye bölgesinin en iyi toplu taşıma endüstri sağlayıcısı seçildi. Türkiye Forumu'nda gerçekleştirilen ödül töreninde, 35 başvuru içinden "En başarılı ve en yenilikçi çözüm sağlayıcısı" olarak seçilen firmanın ödülünü, Kentkart Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mazhar Umur Basmacı, UITP Genel Sekreteri Hans Rat'tan aldı.



20 "Katil"e 1 çözüm, o da yarım



Ellerini cebimizden çekmeyenlere sitemimizdir



ABS Zorunluluğu



Sürdürülebilir ulaşım...



KANUN DEĞİŞİKLİĞİ

GÜNDÜZ; "2011 MAN İÇİN BAŞARILI BİR YIL OLACAK"

5. SAYFA

YEREL

TAŞIMACILAR

2

NİSAN 2011
www.tasimacilar.comBİGA OTOGAR'I
KAMİL KOÇ'UN

Biga Belediyesi'nin, yap-işlet-devret modeli ile yeni otobüs terminali ve minibüs aktarma kompleksi inşaatının yapımı ve 15 yıl süreyle işletilmesi ihalesini Kamil Koç Turizm A.Ş. kazandı.

Hamdibey Mahallesi Karaçayır mevki 1 parselde bulunan ve mülkiyeti Biga Belediyesine ait 21 bin 22 metrekarelik terminal alanı niteliğindeki arsaya yaptırılacak terminal için, daha önce yapılan ihaleye giren tek

firma olan Avrasya Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın teklifi uygun görülmemekle, ihale iptal edilmiştir. İkinci ihalede, aynı firma binde 1'lik bir artış öneren teklif sundu. İhaleye katılan Kamil Koç Turizm A.Ş. yüzde 10,5'lük artışla ihaleyi kazandı. İhalede, Biga Belediye Başkanı Mehmet Özkan, encümen üyeleri ile Kamil Koç ve Truva firmalarının Biga'da bilet satış hizmetlerini sunan Kahraman Bayram ve Murat Saruhan hazır bulundular.

TRAKYA OTOBÜŞÇÜLER DERNEĞİ (TOD) BAŞKANI SALİM ALTUNHAN:

OTOGARIN İHALESİ

KANUNSUZ

TOD Başkanı Altunhan, Belediye Otogar'ının ihaleye çıkarılması ile ilgili açıklamalarda bulunurken Edirne Belediye Başkanı Hamdi Sedefçi'yi bu konuda vicdanlı olmaya davet etti

Özgür ORHAN EDİRNE

Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı Salim Altunhan, yılan hikayesine dönen Edirne Otogar ihalesi konusunda açıklamalarda bulundu. Altunhan Edirne Belediyesi'nin otogar ihalesini yapmasının kanunlara aykırı olduğunu ileri sürdü.

İki kez ihaleye çıkarılan, ancak bir türlü gerçekleştirilemeyen Belediye Otogar ihalesine, otobüs şirketleri temsilcilerinin Edirne Belediyesi'nde hazır bulundukları halde neden girmedikleri konusuna da açıklık getiren Altunhan; "Ne yaptıklarını bilmediklerinden gidiyorlar. Hiç beni gördünüz mü orada? Gitme de gerek de yok. Çünkü Edirne Belediyesi bu ihaleyi yapamaz, yaptığı kanunlara, kurallara ters." dedi.

Edirne'deki otogarın ihaleye verilemeyeceğini



ısrarla tekrarlayan Altunhan şunları söyledi: "O otogarın yapılmasına biz kiralama karşılığında destek verdik. Otogar bitince sözleşme karşılığında kiracı olduk. 10 yıldır da kiracı olarak otogarda taşınacılık yapıyoruz. Edirne Belediye Başkanı Hamdi Sedefçi, otogarın ihaleye çıkaracağını duyurduğunda ben aylar önce söylemiştim. Edirne otogarını ihale edilemez. Müktesep hak diye bir şey var. Zamanında biz oraya çok büyük paralar vererek kiraladık. Bugüne kadar kiramızı da hiç aksatmadan, günü gününe ödüyoruz."

"Son 5 yılda beni her gören, otogar ne zaman ihale edilecek diye merakla soruyor." diyen Altunhan, bu meraklıları tatmin etmek için özellikle otogarın ihaleye verilemeyeceğine ısrarla vurgu yaparak açıklamasını şöyle sürdürdü:

"OTOGARIN AHI GİTMİŞ VAHI KALMIŞ"

"İçerisinde kiracısı bulunan bir yerin tekrar kiraya verilmesi için önce eski kiracıyla aradaki sözleşme feshedilmesi gerekir. Sonra boşaltılması icabeder. Bu işlemlerden sonra kiraya çıkartılır. Edirne Belediye Başkanlığı bunları yapmadı. Ve iki kere kiralama ihalesine çıkardı, ama müşteri bulamadı, bulamaz da. Çünkü kanunsuz."

Otogarın şimdi pazarlıkla kiraya verileceği söy-



leniyor, birine verilirse ne yaparsınız? şeklindeki soruyu da yanıtlayan Altunhan; "Otogarın ahi gitmiş, vahi kalmış. On yıldır beri hiç bakılmamış." dedi ve şunları kaydetti: "Peronların günündeki alanlar çukur çukur, adeta çeltik tarlası gibi su içerisindedir. Yazın haneler dersin onlar da öyle. Tavandan su masalara akıyor. Duvarları örümcek ağlarından görünmüyor. Kim talip olur böyle bir otogara?"

"GALİP BAŞKAN PARASINI SOKAĞA ATMAZ"

Belediye Başkanı Sedefçi'nin en büyük beklentisi Metro Turizm'in sahibi Galip Öztürk'ün otogara talip olması. Benim tanıdığım Galip Öztürk'ün sokağa atacak parası yok. Otogarın pazarlıkla birine verilmesi konusuna gelince de böyle bir şey hiç olmaz, ama diyelim ki oldu. Edirne'de bu işi yapan firmalar belli. Dışarıdan gelecekler de belli. Biz halâ otogarın kiracısıyız, işyerlerimizden çıkmayacağız. Sedefçi Başkan, diğer kiracılara gösterdiği toleransı, anlayışı bize neden göstermez bilemiyoruz. Biz yasal yoldan hakkımızı sonuna kadar arayacağız. Serhad Birlik nasıl hakkını aldıysa biz de alacağız. Bölge Mahkemesiye bölge mahkemesi, hukuk mahkemesiye hukuk mahkemesi. Başkan'ın elini vicdanına koyup ona göre karar vermesini istiyoruz."



Otokar, etkin çözüm sunuyor

Otokar, raylı sisteme geçen Samsun'da, hatları destekleyecek otobüs ihtiyacını başarıyla karşılıyor. Şehrin ihtiyaçlarını etkin şekilde analiz eden Otokar, yoğun zamanlar için 12 metrelik Kent LF, yoğunluğun azaldığı zamanlarda da M-2010 ile Samsunlular'a etkin ulaşım çözümü sunuyor.

Samulaş (Samsun Ulaşım A.Ş.), yolcu taşımacılığının ana omurgası olan doğu batı istikametinde, geçtiğimiz yıl tamamladığı raylı sistem projesini otobüslerden oluşan bir hat ile beslemeye karar verdi. 12 metrelik otobüslerden oluşması düşünülen bu hatlarda Otokar, 12 metrelik otobüsü Kent LF'nin yanında M-2010 araçlarını da önerdi.

15 BİN SAMSUN'LUYU OTOKAR ARAÇLARI TAŞIYOR

Otokar'ın önerisi ile en çok yolcu olan saatlerde 12 metrelik Kent LF'lerin kullanıldığı Samsun'da akşam geç saatler ve hafta sonları gibi yoğunluğun azaldığı zamanlarda ise daha verimli ve ekonomik olması açısından 6 metrelik M-2010'lar kullanılıyor. Böylece, 40 bin kişiye ulaşım hizmeti veren raylı sistemin yanı sıra Otokar araçları şehirde yaklaşık 15 bin kişiyi taşıyor.

Otokar'ın tüm belediyelere önerdiği bu ulaşım sisteminin ilk ve en başarılı örneği olan Samsun'da raylı sistem ve farklı kapasitelerde otobüs taşımacılığı bir arada başarılı biçimde yürüyor. Şehir trafiğini rahatlatması ve emniyetli yolcu taşımacılığı için kurulan raylı sisteme destek hattında hizmet veren Otokar araçları, yolcuların araca iniş binislerinde sorun yaratmayacak, yaşlı ve engelli vatandaşları da mağdur etmeyecek konforu ve üstün standartları göz önünde bulundurularak tercih edildi. Samulaş'ın hizmetindeki tüm KENT LF otobüsleri ve M-2010 araçları alçak tabanlı yapıları, rampası ve alçalma imkanları sayesinde engelli yolcu taşımaya uygun. Yeni ulaşım sisteminden oldukça memnun olan Samsun halkının toplu taşımaya olan talebi ise her geçen gün artmaya devam ediyor.

AHMET
TÜRKOĞLU

20 "Katil"e 1 çözüm, o da yarım!

Önceki günlerde, değerli, genç bir gazeteci aradı: Ahmet Bey, az önce kulaklarınızı çınlattım.

Hayrola?

ATV de bir haber yayınlandı da ondan.

Konu?

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, bariyer başlarına yeni bir tedbir getirmiş.

Neymiş o?

Refüj/bariyer başlarına, darbe emici bir tür tampon yerleştirmiş.

Yani refüj başlarına çarpan taşıtlar, bariyerlere saplanmasınlar diye?

Evet öyleymiş, Ahmet Bey.

Peki refüj başlarına çarpma sebebinin de kaldırılan bir tedbir söylendi mi?

Başka bir şey demediler.

Anladım, haber verdiğiniz için teşekkürler, ben o haberi atlamışım.

Ben aynı zamanda sizi kutlamak da istemiştim Ahmet Bey.

Neden?

Hani "KATİL BARIYERLER" diye az savaş vermiştiniz. Dedim ki; "Helâl olsun Ahmet Bey, en sonunda ısrarla yaza yaza, vura vura çözümü sağlatmışız!"

Çok teşekkür ediyorum, ama yine eksik birşeyler olsa gerek, bakacağız, dedim. Vedalaştık.

KEÇİBOYNUZU GİBİ ÇÖZÜM

Şöyle bir geriyi dönüp baktım, düşündüm, acı acı gülmüsdüm.

20 defaya yakın "Katil Bariyerler" başlıklı ve numaralı yazılarım oldu, İstanbul ağırlıklı olmak üzere devlete de sorumluluklarından ötürü, malûm deyimle -vurdum-.

Burada Yüce Atamızla ilgili bir fıkracık çağrışımı oldu. O'na sorarlar:

Atam, keçiboyunuzu sever misiniz?

Aman, benden uzak olsun.

Neden Atam?

Bir dirhem bal için, bir çeki odun çiğneyemem.

ÇARPMA SEBEPLERİNİ DE KALDIRIN!

Ben de bu kadar uğraş, sadece bir dirhem sayılacak çözüm görünce, keçiboyunuzu hatırlamakta haksız mıyım?

Bu esnek tamponlara da yine çarpılacak, hasarlar azalacak, ama yok olmayacak. Bariyerlere bu refüj başlarından saplanılmasa da, yaralanmalar, sakatlanmalar, ölümler olabilecek.

Neden çarpılıyor?

Taşıtları sürerken, tam sapağa geldiğinizde yön bilgileriyle karşılaşsanız, sağdan mı-soldan mı kararı verene kadar, ortadan refüj başına çarpıyor. Demek ki çözüm, sapaklara yaklaşırların, en az 2 defa daha yön bilgi levhaları (genelde BAŞÜSTÜ LEVHALARI) yerleştirilmesi şarttır. İnanmayanlar, "modern trafik ülkeleri" ne sorabilirler/bakabilirler.

Ama esas bakması/görmesi gerekenler; genel/yerel devletimizi yönetenler, ilgili birimlerinin bakanları, genel müdürleri/başkanları/danışmanları gibi yetki verilmiş/etkin olmamış kişilerdir.



Otogar Temmuz'da HİZMETE GİRECEK

Erzincan Belediyesi tarafından yürütülen Yeni Şehirler Arası Otobüs Terminali projesinde inşaat hızla ilerliyor. Erzincan Belediye Başkanı Yüksel Çakır yeni otogarın Temmuz ayında hizmete açılacağını belirtti

5 MİLYON LİRAYA MAL OLACAK

İnşaat alanında incelemelerde bulunan Çakır, yeni otogarın Erzincan'ın önümüzdeki on yıllarda ihtiyacını görecektik şekilde planlandığını ifade etti. Çakır sözlerini şöyle sürdürdü: "Yeni otogar, 5 milyon 765 bin Lira'ya mal olacak ve 35 bin metrekare alan üzerine kurulacak. Yeni terminal binasında şehirlerarası otobüsler için yapılan ana bölüm yanında ilçe garajları da yer alacak. Yıllık 3 milyon 500 bin kişilik yolcu ağırlama kapasitesi ile önümüzdeki uzun yıllar boyunca kentin otogar ihtiyacını karşılayacak olan proje, belediye bütçesinden para harcamadan yapılarak 15 yıl sonra tüm kompleksin belediye mülkiyetine geçmesi ve bu 15 yıllık süre boyunca da belediyeye kira geliri kazandırması ile öne çıkıyor. Otogar inşaatını yapılan ihale sonrasında yapmaya hak kazanan Büyük İstanbul Otobüs İşletmeleri AŞ adlı firmanın, İstanbul Esenler Otogar, Kayseri ve Samsun Otogarları gibi ülke genelinde birçok ilde otogar işletmeciliği yapıyor olması ise projenin emin ellerde olduğunun bir göstergesi."

kentkart'la hayat,



beşibir yerde

Elektronik Ücret Toplama Sistemi
Araç Takip Sistemi
Araç İçi ve Durak Yolcu Bilgilendirme Sistemleri
Araç İçi Kamera Sistemi
Sistem Entegrasyonu ve Bakımı

Toplu Taşımada Kesintisiz ve Tam Denetim
16 şehirde 5 milyonu aşkın Kentkartlı toplu taşıma araçlarında
Kentkart ile hem seyahat ediyor hem de rahat ediyor.
Ya Siz ?

kentkart
www.kentkart.com



ÇETAŞ'IN YENİ OTOBÜS SATIŞ MÜDÜRÜ ŞAFAK KIYAR OLDU



Sektörde 20 yıldan fazla deneyimi olan, Temsa'nın eski Marmara Bölge Satış Yöneticisi Şafak Kıyar, Isuzu Bayisi Çetaş Otomotiv ekibine katıldı. Kıyar Çetaş'ın yeni Otobüs Satış Müdürü oldu. Temsa'da 20 yıl çalıştıktan sonra emekli olan ardından kısa bir süre Isuzu'da görev alan Kıyar sektördeki deneyimini bundan böyle Isuzu ve Çetaş için kullanacak.

Bugünlerde koltuğuna ısınmaya çalışan Kıyar, hedefler konusunda ise oldukça iddialı. Çetaş'ı Isuzu bayileri arasında lider konuma getirmek için tüm güçleriyle çalışacaklarını ifade eden Kıyar, bu yolda oldukça agresif bir pazarlama tekniği kullanacaklarını söyledi. Önceliğin bireysel otobüsçüler olduklarını vurgulayan Kıyar, öncelikle takas sistemini oluşturmaya çalıştıklarını vurguladı.

TOPLU TAŞIMA

TAŞIMACILAR

3

| NİSAN 2011 |
| www.tasimacilar.com |



J10 hatlı minibüs ve servis taşımacılığı yapanların gözdesi oldu



J10 İSTANBUL PAZARINA DA GİRDİ

KARSAN'ın "Efsane J9'un bir üst versiyonu olarak geçen yıl pazara sunulan J 10 İstanbul'da da boy göstermeye başladı. KARSAN CEO'su Murat Selek, özellikle hatlı minibüs ve servis taşımacılığı alanında J10'a ilgi gösterildiğini söyledi.

Pazarın hızlı büyümesi nedeniyle araç yetiştireme sorunu ile karşılaştıkları anlatan Selek; "J10 beklediğimiz şekilde pazara çıktığı andan itibaren gereken ilgiyi gördü. Bu adetlerimize de yansıyor. Hatta pazarın hızlı büyümesinden kaynaklanan yetiştireme gibi sorunları da yaşadık. Geç-

mişi oldukça eskiye dayanan ama bu zaman zarfında büyük bir değişim geçirmiş bir araçtan söz ediyoruz. Bugün geldiği seviye itibarıyla, gerek özellikleri, gerek görüntüsü açısından başarılı bir ürün. Tabir yerindeyse bir efsane. O bakımdan müşterilerimizin verdiği ilgiden memnunuz." dedi.

İSTANBUL ÖNEMLİ BİR PAZAR

J9 ve J10'un en önemli pazarının Ege Bölgesi olduğunu hatırlatan Selek, son dönemde İstanbul pazarından da yoğun bir talep aldıklarını ifade etti. "Ege Bölgesi J9 ve J10'un daha çok tercih ettiği bir bölgedir. Ama İstanbul'da da son zamanlarda J10 devreye girdikten sonra araçlarımızı daha sık görmeye başladık. Bu da bizi çok memnun ediyor. Çünkü İstanbul hem büyük hem de rekabeti yoğun bir pazar. Dolayısıyla J10'un uzaklara gidebiliyor olması aynı zamanda okul taşımacılığında tercih ediliyor olması bizim için memnuniyet verici." diye konuştu.

J10'un yıllık üretim adedinin 3 bine yakın olduğunu kaydeden Selek, şu an üretim bantlarında herhangi bir sorun olmadığını, üretimin seri bir şekilde devam ettiğini vurguladı.

J10'un özellikle hatlı minibüs ve servis taşımacılığında kullanılmak üzere tercih edildiğini ifade eden KARSAN CEO'su Murat Selek, J10'un İstanbul pazarında da ilgi gördüğünü ve bu ilginin J10'un yerini sağlamlaştırdığını göstermesi açısından önemli olduğunu vurguladı.



Otobüs A.Ş.'nin ihalesi üreticileri sevindirdi

İstanbul Otobüs A.Ş.'nin 25 Ocak'ta açtığı 172 adetlik otobüs ihalesine giren S.S. Tuzla İcmeler Otobüs-Minibüs- Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi aldığı 35 adet hat için Otokar'ı tercih etti.

35 adet KENT 290LF otobüs satışını kapsayan anlaşma S.S. Tuzla İcmeler Otobüs Minibüs Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nden Zeynel Sarıkaya ve Ahmet Arlı, Örnek Otomotiv'den Yunus Öztepe ve Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgöl'ün katılımı ile imzalandı.

ihale şartnamesine uygun olarak alçak tabanlı, engelli yolcu taşımaya uygun ve Euro5 normlarına uygun, ekonomik, uzun ömürlü ve ayakta yolcu taşıma kapasitesinin fazla olması nedeniyle tercih ettiklerini söyledi.

BMC'NİN LİDER BAYİSİ DEMİRBAŞ'TAN

2.5 ayda 100 adetlik OTOBÜS SATIŞI

2010 yılını 170 adet otobüs satarak kapatan BMC'nin otobüs satış şampiyonu bayisi FSM Demirbaş bu yıl kendi rekorlarını egale edecek Demirbaş Otomotiv yılın ilk 2.5 aylık kısmında 100 adetlik satışa imza atarken, otobüslerin 40'ını teslim etti. Kalan 60 adet ise Haziran ayının sonuna kadar sahiplerine teslim edilecek.

FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş teslim sırasında alınan 60 otobüsün hem İstanbul Otobüs A.Ş.'nin ihalesine giren yeni halk otobüsçülerine, hem de mevcutta otobüslerini değiştiren otobüsçülere satıldığını ifade etti. Demirbaş, bu otobüsler içinde hem basamaklı Belde CB, hem de ihale şartnamesine uygun alçak tabanlı Procity'lerin olduğuna dikkat çekti. Mustafa Demirbaş, yılın başında fabrikaya 250 adetlik sipariş verildiğini ancak yapılacak satışlarla bu rakamın da üzerine çıkabileceğini belirtti.



MURAT ERDOĞAN



ELLERİNİ CEBİMİZDEN ÇEKMEYENLERE SİTEMİMİZDİR

Son gelen akaryakıt zamlarıyla 5 kuruş kazancı kalmayan İstanbul servisçileri bir araya gelip oda ve dernekler ile beraber gerekli mücadeleyi veremediğinden kol kola girip kenetlenemediğinden, meydanlar da sesini duyuramadığından ve artan maliyetlerini karşılayamadığından dolayı zorunlu olarak mesleklerini bırakmak zorunda kalıyorlar.

Personel taşımacılığı yapanlar hem çalıştıkları firmalardan zamanında para alamamalarından hem de 2.bir iş bulamamalarından dolayı sıkıntıdalar. Aynı sıkıntılar Öğrenci taşımacılığı yapan meslektaşlarımızda da var. Veliler para verirken sanki bağış yaparcasına servisçiyi esir almak derdinde, okullar sanki cuvala para kazanıyorlar da tek başınıza yemeyin derdi ile olmadık extralarla canınızı okumakta gezi adı altında servis araçlarınızı her gün bedava kullanmakta standart olmayan servis taşımacılığı da bu yüzden güden güne zora girmektedir.

Bunların tek sebebi her zaman dediğim gibi bizleriz haklarınıza sahip olmayan bizler. Her söylenene yanlış bile olsa itiraz etmeyen, işimizi ve yapmamız gereken şeylerin prosedürünü bilmeden kulaktan dolma çalışan fatura kesmeyi bilmeyen, kdv ayırmayı bilmeyen, Sözleşmeleri okumadan imzalayan, meydanlarda ses çıkarmayan ve sonunda mesleğini bırakanlar kulübüne katılan bizler.

Peki bu göğüs nereden ne olacak sonu bu işi yapanların. Tabii ki ticaret kazanç için yapılan bir etkinlik olduğu için kazanamayanlar bu işi bırakacak. İşine sahip çıkarak kazananlar devam edecek ve bu kısır döngü böyle devam edecek ama mesleğin gelişimi ve standardı aynı kalacak. Birileri yada bir kurum çıkıp ta bundan sonra sistem bu diyene kadar bu iş böyle gidecek çünkü işine ve emeğine saygı göstermeyen ve sahip olmayana kimse sahip olmuyor sevgili meslektaşlarımız.

Ben Allahın bir kulu olarak kimselerden korkmadan, çekimeden, Rızkımızdan Allahtan geldiğine inanarak son defa şu uyarıları bulunmak istiyorum.

1.Okul idareleri ve aile birlikleri yaklaşan sözleşme dönemlerinde haddini bilsin servis işini yapan şahıs yada firmaları başka şahıs yada firmalarla rekabete sokmadan ceplerindekilere göz dikmeden servis hizmetinden memnunsu yeni sözleşme ile yollarına devam etsin. yoksa boş yere ihale ilan edip insanları birbirine düşman etmesin.

2.Okulların gezi ihtiyaçlarını araç sayısı 1 tane ise ayda bir 5 tane ayda 5 gibi makul bir seviyede tutsun fazlasını yapacaksa piyasa şartlarında servisçisine ödeme yapısın

3.Firmalar personel ya da okul servis taşıma işinde kiralama ile çalıştırdıkları araç sahiplerine zamanında ödeme yapısın ve sözleşme dışı kesinti ve zorlamaları paralarına el koymasın

4.Servis işi ile uğraşan firma ve şahıslarda lütfen evrak ve istenilen bazında eksiksiz çalışıp fiyat listisini tam uygulasın çünkü indirim yaptığınızda veliler sanki haklarınıymış gibi birde samsat tatlili parasını yarıya ödemeye çalışıyorlar. Bu yüzden her şey zamanla zamanla zam zama görülmeyle listeniz tam uygulanmadır. Ayrıca okul işi yapan firma ve şahıslarımız sözleşme anında para yönünden zorlandıklarında bu istekleri bağlı oldukları oda ve derneklere gerekirse basına bildirerek haddini hududunu aşan istek sahiplerini el birliği ile afişe edilebiliriz.

Bunlar bizlerin en doğal hakkıdır. Bu haklarınıza gasp etmeye çalışanları lütfen bizlere mail yada telefon yolu ile bildirir ki mağdur durumuna düşen siz olmayın.

Siz düşünceyeğinize size haksızlık yapanlar düştükleri duruma düşünsünler.

Biz bunları için varız ve her haklı davanızda arkanızdayız.



Halka hizmet, Türkiye'ye hizmet aracı.

Yeni Nesil Toplu ulaşım aracı: AVENUE

Otobüste ulaşım artık bir keyiftir. Çünkü şimdi Temsa Avenue var. Türkiye'nin otobüsü Avenue çok çok rahat, sırtının en yüksek tavanına sahip. Alçak girisi, engellilere büyük kolaylık getiren geniş çıkan rampası, geniş iç mekânı, büyük camlarıyla konforlu bir yolculuk için gereken tüm özellikleri bir arada sunuyor. Güçlü motoru az enerjiyle yüksek performans sağlıyor. Yeni nesil toplu ulaşım aracı Temsa Avenue ulaşım getirdiği tüm arabayla, konfor standartlarına yükseltiyor.

Türkiye'nin Otobüsü
AVENUE

www.temsa.com.tr



TESLİMAT

TAŞIMACILAR

NİSAN 2011
www.tasimacilar.com

4

ISOBUS'A
YENİ OTOBÜS
SATIŞ MÜDÜRÜ

"İnsan seven otobüs" sloganı ile kent içi toplu taşıma pazarında yer edinmek isteyen ISOTO kadrosunu yeni isimlerle güçlendiriyor. ISOTO'nun şehir içi toplu taşımacılık için otobüs üreten markası ISOBUS'ın Satış Müdürlüğü'ne Korcan Yılmaz getirildi. 1982 İstanbul doğumlu Korcan Yılmaz, Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği ve İşletme Bölümlerini bitirdi. Yılmaz, 2005-2008 yılları arasında çeşitli satış ve ihracat

pozisyonlarında uzman olarak çalıştıktan sonra 2008 yılında Anadolu Isuzu'da satış sonrası hizmetler departmanında servis bölge sorumlusu olarak göreve başladı. 2011 yılına kadar Pazarlama Ürün Sorumlusu ve Bölge Satış Yetkilisi görevlerini başarıyla yürüten Korcan Yılmaz 4 Nisan 2011 itibarıyla ISOTO'nun şehir içi toplu taşımacılık için otobüs üreten markası ISOBUS'ın Satış Müdürlüğü görevine atandı.



Fatih Tamay, Anex Tur'un ilk Isuzu'larını Anex Tur Koordinatörü Mehmet Hasan Güneysu, Anex Tur Operasyon Müdürü Fehmi Dilmez'e teslim etti.



Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Şekerler Turizm ortakları Mustafa Atan ve Mustafa Şeker'e yeni 40 Novo'nun anahtarını ve plaket verdi.



Gülyüz'ün ilk otobüsünün sahibi olan Süleyman Akkuş, 10 yıl aradan sonra otobüsünü değiştirdi.

HALKÇILAR 2012'ye
Gülyüz'le hazırlanıyor

2012 yılında engelli ulaşımına uygun otobüsleri ile hizmet verecek olan halkçılar araçlarını şimdiden değiştirmeye başladı.

Halk otobüsçüleri Fikret Bostancı ile Süleyman Akkuş, otobüslerini Gülyüz otobüsleri ile değiştirdi. Gülyüz İstanbul Yetkili Bayisi Marmara Toplu Taşıma, engelli ulaşımına uygun, tam alçak tabanlı ve engelli rampası bulunan otobüslerinden ikisini daha halk otobüsçülerine teslim etti. 21 yıldır halk otobüsçülüğü yapan Fikret Bostancı ile aileden halk otobüsçüsü Süleyman Akkuş yeni otobüslerini düzenlenen törenle teslim aldı. 2 otobüs de A2 dar bölgesinde İstanbullulara hizmet verecek.

FABRİKAYA 35 ADET SİPARİŞ VERİLDİ

Gülyüz Cobra İstanbul yetkili Bayi Naci Kayın da son dönemde Bursa Fabrikası'na 35 adetlik sipariş verdiklerini dile getirdi. Bunlardan 30'unun 172 adetlik ihaleye girip kazanan otobüsçüler olduğunu ifade eden Kayın yapılan teslimat İstanbul'da hizmet veren alçak tabanlı Gülyüz otobüsü sayısının 6'ya yükseldiğini belirtti. Araçların özellikle yakıt sarfiyatındaki ekonomikliğini öne çıkarttı vurgulayan Kayın, yedek parça sıkıntısı yaşamadıklarını da dile getirdi.

İstanbul'un 12 metrelik ilk
Isobus'ı Ramazan Şen'in

İstanbul'un 12 metrelik ilk Isobus'ı törenle Ramazan Şen'e teslim edildi. Isobus City 1200 Kadıköy-Topkapı hattında çalışacak.

İsoto Genel Merkezi'nde yapılan teslimat töreni "İnsan seven otobüs" sloganı ile kent içi toplu taşıma pazarında yer edinmek isteyen Isoto için bir ilk olma özelliğini taşıyor. Şu ana kadar Adana, Eskişehir ve Ankara'da toplu ulaşım hizmet veren Isobus'ın 12 metrelik versiyonu olan Isobus 1200 İstanbul'da da yolcu taşımaya başladı. İlk Isobus 1200'ü Özulaş üyesi Ramazan Şen aldı. Şen yeni otobüsünü Isoto Genel Merkezi'nde düzenlenen törenle Isoto CEO'su Kurthan Tarakçoğlu'ndan teslim aldı. Isoto CEO'su Kurthan Tarakçoğlu, 2 bin 100'e yakın halk otobüsünün hizmet verdiği İstanbul'da Isoto markasının da yer almasının kendileri için gurur kaynağı olduğunu söyledi. Tarakçoğlu Isobus'ın lift takılarak engelli ulaşımına uygun hale getirilebileceğine de dikkat çekti.

Bodrum'un tercihi
yine KARSAN oldu

Geçen yıl pazara sunulan J10'dan şu ana kadar 23 adetlik satış gerçekleştirilerek, Bodrum-Torba hattında çalışacak 9 adet J10 törenle teslim edildi.

Karsan, Bodrum'un lider markası olmaya devam ediyor. Yetkili Satıcısı Kahyaogulları ile birlikte Bodrum - Torba hattına 9 adet J10 filo araç satışı gerçekleştiren Karsan böylelikle Bodrum'a toplam 23 adet araç satmış oldu. Böylece Karsan'ın müşteri talep ve beklentilerine göre yenilediği J10 Bodrum'da hat taşımada bir kez daha tercih edilmiş oldu.

J10'ların teslimat törenine Karsan Bölge Satış Müdürü Oktay Güven, "Bodrum, Karsan'ın J9 modeli ile uzun yıllardır hakim olduğu bir pazar. Şimdi yenilenen modelimiz J10 ile bu hakimiyetimizi devam ettiriyoruz. J10'un modern tasarımı, artan motor performansı, ilave konfor özellikleri ve satış sonrasında hat taşımada destekleyen faaliyetlerimiz ile araçlarımızın daha uzun yıllar boyunca Bodrum halkına ve ziyaretçilerine hizmet etmesini hedefliyoruz." diye konuştu.

ISUZU ANTALYA'YA DEMİR ATTI

ELİF ÖZYILMAZ ANTALYA

40 adet Novo Lux'ü filosuna ekleyen Şekerler Turizm yeni Isuzu'larını aldı.

Şekerler'in yeni otobüslerini teslim eden Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay Şekerler Turizm'in filosuna giren Isuzu Novo sayısının 45'e yükseldiğine dikkat çekerek, firmanın Novo sayısı açısından Metro Turizm ile yarışır hale geldiğini kaydetti. 2011 yılının en büyük filo teslimatını gerçekleştirdiklerini vurgulayan Tamay, "Şekerler'in filosu küçük otobüste Antalya'nın en büyük, Türkiye'nin en hızlı gelişen filosu. İşlerini profesyonelce yapıyorlar. Bu firmalar doğru ve fizible kararlar veriyorlar ve bizi seçiyorlar. Her şeyi hesaplayıp sistemini ona göre kurmuş firma bizden teklif alıyorsa bizden araç alır. Şekerler de bizi tercih etti. Biz onların işletme giderlerine en doğru cevabı verecek fir-

Anadolu Isuzu, lider olduğu Antalya pazarını kimseye kaptırmayacağını son 2 teslimat töreni ile gösterdi ve Antalya'nın en büyük iki turizm taşımacısı Şekerler Turizm ve Anex Tur'a toplam 48 adetlik teslimat gerçekleştirdi.

mayız. En iyi hizmeti vermeye devam ediyoruz. Şekerler ile Isuzu'nun işbirliği 3-4 yıldır devam ediyor ama bu işbirliği Novo ile şaha kalktı." diye konuştu.

FİLONUN YARISI ISUZU

Şekerler Turizm ortaklarından Mustafa Atan da 270 adetlik filoda 100'ün üzerinde Isuzu otobüs olduğuna dikkat çekerek bunun 45'inin da Novo olduğunu belirtti. Tamay'ın "Bizi izlemeye devam edin" sözüne atıfta bulunan Atan, yıl sonuna kadar yeni alımların gerçekleş-

şebileceğinin işaretini de verdi. Atan, teknolojiye uyum ve işletme maliyetinde çok avantajımız var. Isuzu'yu çözüm ortağımız olarak görüyoruz. Satış sonrası hizmetlerinden de çok memnunuz. Hem filomuzu büyütüyoruz hem de yeniliyoruz." şeklinde konuştu.

ANEX'İN İLK ISUZU'LARI

Anadolu Isuzu'nun ikinci Antalya teslimatı kentin en büyük turizm acentelerinden biri olan Anex Tur'a yapıldı. Anex 5 adet Novo Lux ile 3 adet Turkuz

ile ilk filosunu oluşturdu.

Anex Tur Koordinatörü Mehmet Hasan Güneysu, taşıma işine bu yıl başladıklarını belirterek ilk araçlarının Isuzu olduğunu dile getirdi. Isuzu'nun rakipleri arasında ciddi bir karşılaştırma yaptıktan sonra Isuzu aldıklarını ifade eden Güneysu, turizm sezonunda ihtiyaç duydukları araçların 200'ün üzerinde olduğunu vurguladı. Güneysu, filonun zamana yayılarak 150'ye çıkarılacağını, ilk alınan Isuzu'ların test mahiyetinde olduğunu, filonun tamamının da Isu-

zu'dan oluşabileceğini ifade etti.

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Anex'in taşıma işine yeni başladığını ve zaman içinde filosunu büyüteceğinin ifade ederek, ihtiyaç duyulan araçların hepsinin Isuzu olmasını diledi. Tamay, "Anex ilk özmal aracı bizimle deniyor. Bu bizim için de önemli bir tecrübe olacak. Denemelerinin bizim için iyi sonuçlanmasını diliyoruz. İsteğimiz filolarının Isuzu'dan oluşması. İhtiyaç duydukları 150 aracın hepsini biz vermek isteriz." dedi.

Dadaş Turizm'in
Travego15'i
Has'tan

Dadaş Turizm bireysel otobüsçülerden İsak Karadaş mevcut aracını yeni çıkan Mercedes-Benz Travego 15 ile güçlendirdi. İsak Karadaş yeni çıkan Travego 15 araçlarından çok memnun olduklarını ve araçlarını yenileyerek Dadaş Turizm müşterilerine kaliteli ve konforlu yolculuk sunmaya devam edeceklerini söyledi. Mercedes-Benz Hadımköy Pazarlama tesisinde düzenlenen araç teslimatına, Dadaş Turizm İstanbul müdürü Uğur Temel ile beraber Fazlı Paluluoğlu, Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban katıldı.

Nar Taşımacılık
Prestij'ini Brey
Otomotiv'den aldı

Kırkkale'ye bağlı Pınarhisar ilçesinde personel taşımacılığı yapan Nar taşımacılık Brey Otomotiv'den bir adet Prestij Super Deluxe Midibus satın aldı. Brey Otomotiv'den alımı gerçekleştiren Nar Taşımacılık firma sahipleri Yasemin ve Engin Nar Prestij Super Deluxe Midibus aracını anahtarını Brey Otomotiv Satış Uzmanı Eren Gencer'den teslim aldı.

Yasemin ve Engin Nar Temsa'yı tercih etmelerindeki en büyük sebebin yakıt performansı olduğunu ifade etti. Nar, "Konforu ve ekonomik bakım değerleri nedeniyle de Temsa'yı tercih ettik" dedi.

YÜKSEK SADAKAT ÖZEL ÜRETİM
MAN OTOBÜSÜNÜ TEST ETTİ

Almanya'nın Düsseldorf şehrinde düzenlenecek olan 56. Eurovision Şarkı Yarışması'na katılacak 43 ülkeyi, MAN otobüsleri taşıyacak. Yarışmada Türkiye'yi temsil edecek olan Yüksek Sadakat Grubu Ankara'da düzenlenen törenle kendileri için özel üretilen MAN Lion's Coach otobüsü kullanarak test sürüşü gerçekleştirdi.

10 MİLYON EURO'LUK ARAÇLAR

MAN Türkiye A.Ş. Yürütme Kurulu Başkanı Münür Yavuz, Türkiye'de üretilen otobüslerin 3 hafta boyunca Düs-

seldorf'ta tüm ülkelerin yarışmacılarını taşıyacağını belirtti. Her ülke için bir otobüs ürettiklerini belirten Yavuz, "Türkiye'de üretilen ve yaklaşık 10 milyon Euro değerindeki bu araçlar yarışmaya katılan tüm delegasyonlar tarafından yarı final ve final aşamalarında kullanılacak. MAN olarak 56. Eurovision Şarkı Yarışması'na sponsor olmaktan büyük gurur duyuyoruz" dedi.

Yavuz törenin ardından Yüksek Sadakat'a otobüs maketi hediye etti. Maketi alan Grup üyeleri daha sonra MAN çalışanları ile hatıra fotoğrafı çekti.

Yeşilyurt Turizm filosundaki
Mercedes sayısı artıyor

Filosundaki 12 aracın 3 adedi Mercedes-Benz O 403 olan Yeşilyurt Turizm yeni Tourismo 15'ini Mercedes-Benz Türk A.Ş. Otobüs Teslimat Holü'nde düzenlenen törenle teslim aldı. Yeşilyurt Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Yeşilyurt; "Bu bağlamda, yola Mercedes-Benz araçlar ile çıktık. Mercedes, sektörde açık ara önde olan, sunduğu kalite ve satış sonrası hizmetler açısından öncü bir kuruluştur." dedi. Önümüzdeki yıl 2 adet araç daha filolarını katmayı hedeflediklerini söyleyen Yeşilyurt, "Kara Taşımacılığı varsa, biz de var olmak, bayrağı hep ileri taşımak istiyoruz. Bunu da Yeşilyurt Turizm olarak Mercedes-Benz kalitesinde araçlarımız, elit hizmet anlayışımız ve sektörde öncü olma hedefimiz ile gerçekleştireceğiz" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Akif Nurya da işletmelerin yönetim kalitesine ve kurumsallaşmasına vurgu yaparak, Yeşilyurt Turizm'in bu yolda bir örnek yaratmaya başladığına dikkat çekti.

TEMSA'DAN 3 AYRI
FİRMAYA SAFİR TESLİMATI

Temsa Safir, Mesnevi, Ezgi ve Amasya Metro Turizm filolarına da girdi. 3 firmaya yeni Safirleri Azizoglu Otomotiv tarafından teslim edildi.



Temsa Safir, Yetkili Satıcı Azizoglu Otomotiv'in gerçekleştirdiği teslimatlarla sektörün önde gelen firmalarından Mesnevi, Ezgi ve Amasya Metro Turizm filolarında göreve başladı.

MESNEVİ TURİZM'DE 7 SAFİR
HİZMET VERİYOR

Mesnevi Turizm'in filosuna katıldığı 5 adet 13 metrelik Temsa Safir, Temsa Yetkili Satıcısı Azizoglu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ali Şahin tarafından teslim edildi. Mesnevi Turizm sahibi Ünal Öztürk ve Mustafa Öztürk'ün hazır bulunduğu, Ankara Azizoglu

Otomotiv tesislerinde gerçekleşen teslimatla birlikte Mesnevi Turizm filosundaki Temsa Safir sayısı 7'ye yükseldi. Törende konuşan Ünal Öztürk "Daha önce filomuza kattığımız Temsa Safir'lerin sağladıkları kazancı çok net bir şekilde gözlemledik. Duyduğumuz memnuniyet sayesinde filomuza 5 adet Temsa Safir daha katmaya karar verdik" dedi.

Ezgi Tur da Temsa Yetkili Satıcısı Azizoglu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı tarafından teslim edilen 1 adet Temsa Safir ilk adımı attı. Ankara'da Azizoglu Otomotiv tesislerinde gerçekleşen teslimata Ezgi Tur Firma

Sahibi Cengiz Lale katıldı.

AMASYA METRO TURİZM DE
TEMSA SAFİR DEDİ

Azizoglu Otomotiv'in Ankara'daki tesislerinde gerçekleşen bir başka teslimat ise Amasya Metro Turizm filosuna gerçekleşti. Amasya Metro Turizm geçtiğimiz dönemde filosuna kattığı Temsa Safir'ın düşük işletim maliyeti ve ekonomik yakıt tüketiminin verdiği güvenle bir adet Temsa Safir daha satın aldı. Firma sahibi Bülent Gül'ün teslim aldığı araç Azizoglu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ali Şahin tarafından teslim edildi.

KAMİL KOÇ'UN 100. YIL HEDEFİ 3 KITADA MARKA OLMAK

Karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe 85'inci yaşını kutlayan Kamil Koç 4N (Dördüncü Nesil) otobüsleri ve operasyon merkezini tanıttı. Kamil Koç Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çağalikoç şirketin 100. Yıl hedefini ise 3 kitada marka olmak olarak gösterdi. Çağalikoç; "85'inci yılımızda Müşteri Memnuniyeti ve Kara Yollarımızda Güvenlik Kontrolü çalışmalarını önemle durduğumuz konular olacaktır. Bu yıl gerçekleştirdiğimiz teknoloji yatırımı

ile Kamil Koç markasını çağın gereklerine uygun olarak 100. Yılına taşımayı hedefliyoruz dedi. Osman Çağalikoç, yolcu taşımacılığının bir kamu görevi olduğuna dikkat çekerek, Kamil Koç'un gelecek 15 yılda tüm yatırım ve gelişmesinin "müşteri odaklı" olması konusunda çalıştıklarını söyledi. ve Orta Doğu'dan çeşitli yatırımcılarla görüşmelerimiz devam ediyor. Kamil Koç'un 100. Yıl hedefi üç kataya yayılmış bir marka olabilmektir' dedi.



SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| NİSAN 2011 |
| www.tasimacilar.com |

5



ALPAY LÖK



ABS Zorunluluğu

Motorlu Araç ve Römorklarının Fren Sistemleri ile ilgili AB Teknik Mevzuatı olan 71/320/AT Türkiye'de 30.07.2004 tarihinde devreye girmiştir, ABS için önemli iki tarih; 30.07.2004 ve 21.04.2005'dir.

71/320/AT Teknik Mevzuatı ;
Tüm taşıtlar için Asbestsiz Fren Balatası,
Tüm taşıtlar için Çift Devreli Fren Sistemi,
Ağır Ticari Taşıtların tümüne ABS'li Fren,
Çekici ve otobüslere Sürtünmesiz Yavaşlatıcı Fren (Retarder) zorunluluğu getirmiştir,
M1 Sınıfı Otomobil ve N1 Sınıfı Hafif Ticari Taşıtlar dışındaki tüm araçlara ABS zorunluluğu vardır,
Bu zorunluluk , Uygunluk Belgesi'nin tarihi 30.07.2004 ve sonrası olan araçlar için geçerlidir.

"ABS SORUNU"

ABS zorunluluğu M2 Sınıfı minibüsler ve M3 Sınıfı otobüslerde var iken Panelvan olarak anılan N1 Sınıfı Hafif Ticari Taşıtlarda yoktur,

N1 Sınıfı Panelvanları Tadilat Projesi ile M2 Sınıfı Minibüse ve M3 Sınıfı otobüse çevirme çok yaygındır.

Araçlarda yapılan tadilatlar için AB düzeyinde ortak bir mevzuat yoktur, bu konuyu her ülke kendi ulusal mevzuatı ile düzenlemektedir. Türkiye'de tadilatlar ulusal mevzuat olan AITM (Araç İmal Tadil ve Montaj) Yönetmeliği ile düzenlenmektedir.

71/320/AT Teknik Mevzuatı tadilatlarla ilgili ulusal AITM mevzuatımıza 21.10.2004 tarih ve 25620 sayılı Resmi Gazete ile girilmiş ve 21.04.2005 tarihinden itibaren zorunlu olmuştur,

Panelvanları minibüse dönüşümünde ABS zorunluluğu 21.04.2005 tarihinden sonra yapılan dönüşümlerde başlamaktadır.

Benzer bir şekilde "Merdivenaltı Üretim" ürünü bazı O4 sınıfı römorklarda ve O4 Sınıfı Low-Bed Römorkların büyük çoğunluğunda ABS olmadığı bildirilmektedir. Low-Bed'lerin sanki 71/320/AT ve ABS kapsamı dışında olduğu gibi yaygın ve yanlış bir görüş vardır.

GÜNDÜZ; "2011 MAN İÇİN BAŞARILI BİR YIL OLACAK"

2011'in ilk 3 ayını değerlendiren MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış Direktörü Eren Gündüz, bu yılın yatırım olması itibarıyla bütün üreticiler için geçeceğini ifade etti. Gündüz;"Bu yıl herkes için iyi başladı. Pazar büyüdü. Bu hem kamyon için hem de otobüs için geçerli ama MAN'ın hem kamyonunda hem de otobüste pazarın ötesinde büyümesi söz konusu. Özellikle seyahat otobüsünde bizim için çok başarılı bir yıl olacak." sözleriyle MAN'ın iddiasını ortaya koydu.

MAN OTOBÜSÜN OLMADIĞI FİLO KALMAYACAK

Son dönemde özellikle turizm taşımacılarına yönelik çalışmalarını hatırlatan Gündüz, Fortuna Turizm ile geri planda kaldıkları bu alanda da ciddi bir başarıya imza attıklarını vurguladı. "Turizm bizim çok uzun süre güçlü bir şekilde var olmadığımız,

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış Direktörü Eren Gündüz, 2011'in MAN için iyi geçen bir yıl olacağını söyledi. 2011'in yatırım yılı ilan edildiğini söyleyen Gündüz, özellikle seyahat otobüsünde çok başarılı olacağını, kamyon segmentinde de yeni bir ürünün geleceğini dile getirdi.



EREN GÜNDÜZ

pahalı kaldığımız bir alandı. Geçen yıl Fortuna Turizm'i çıkardık. Yılın son 6 ayında satmamıza rağmen büyük bir başarı yakaladık. 6 ay içinde ürettiğimiz 56 aracın 56 tanesi de geçen sene satıldı. Çok önemli turizm firmalarını portföyümüze ekledik. Bu sene bu ivme daha da artarak devam ediyor. Bunun yanında seyahat otobüsünde güçlü filolarla büyük kazanımlarımız oldu. Mayıs ve Haziranda önemli filo teslimatlarımız olacak. Türkiye'de bizim giremediğimiz, MAN'ın var olmadığı hiçbir büyük ve orta boy filo kalmamış olacak. Türkiye'nin doğusunda, ortasında, batısında çok büyük filolarla artık MAN araçları yer alıyor olacak" dedi.

CITY LINER'DA TEMMUZ'A GÜN VERİLİYOR

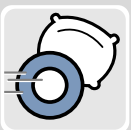
Gündüz, pazardaki hareketlenmenin her üreticiyi zorladığı gibi kendilerini zorladığını da kaydetti. Sene başında 85 adet City Liner satışı öngörüldüğünü ifade eden Gündüz, City Liner'da temmuz ayına teslimat sırası verildiğini anlattı. MAN'ın ürün yelpazesinin genişliğinin yanı sıra AdBlue kullanımının zorunlu olmasının MAN'ın tercih edilebilirliğini artırdığını kaydeden Gündüz, satış sonrasında da iddia olduklarını "Servis konusunda en iyi olduğumuzu iddia ediyoruz." sözleri ile anlattı. Gündüz, Ankara Otobüs Fabrikası'na şu ana kadar 250 adetlik sipariş verdiklerinin altını çizdi.

R247

24/7 ŞEHİRLER ARASI

Bridgestone R247, konforu, ekonomisi, uzun ömrü ve üstün teknolojisiyle 24 saat, 7 gün boyunca yollarda olmak için tasarlanmıştır.

İyi yolculuklar...



KONFOR

Özel geliştirilmiş karkas dizaynı ve kanallarda bulunan ses kesiciler sayesinde, sessiz ve konforlu bir sürüş sağlar.



ISLAK ZEMİNDE YÜKSEK PERFORMANS

Özel geliştirilmiş sırt deseni ve sırt kanışımı sayesinde ıslak zemin performansı artırılmıştır.



DAHA AZ YAKIT TÜKETİMİ

Azaltılmış yuvarlanma direnci sayesinde daha az yakıt tüketimi sunar.



UZUN ÖMÜR, ÇEVRE DOSTU

Şehirler arası otobüs servisi için özel olarak geliştirilmiş Bridgestone R247, yeni karkas yapısı ve sırt kanışımı sayesinde üstün kaplanabilirlik performansı sunar. Düzenli aşınma özelliği ile kullanıcılarına uzun bir kullanım ömrü sunarken, çevreyle de dosttur.

www.bridgestone.com.tr

BRIDGESTONE
PASSION for EXCELLENCE

GÜNCEL

TAŞIMACILAR

6

NİSAN 2011
www.tasimacilar.comULAŞIMDA EN
UYGUN MODEL
NE OLMALI

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi ve Türkiye Belediyeler Birliği tarafından kent içi ulaşım sorunlarına çözüm üretmek amacıyla yapılan uluslararası ulaşım sempozyumunda Roma, Graz ve İstanbul modelleri anlatıldı. İtalya'dan sempozyuma katılan Bruno Corbucci, şehir merkezine özel araç girişinin sınırlandırılması konusunda Roma örneğini sundu. 2001 yılında tarihi bölgeye araçların sınırlandırılmasına gidişini bildiren Corbucci, bunun zor bir süreç olduğunu ve sadece izinli araçların geçişinin sağlandığını söyledi. Ulaştırma ve mobilite uygulamalarının sorumlusu Gudrun Ura-

nitsch, Avusturya'nın Graz şehrindeki ulaşım uygulamaları hakkında bilgi verdi. Uranitsch, "20 yıldır yaptığımız çalışmalarla bisiklet ve toplu taşıma araçlarını kullanmada artış oldu" şeklinde konuştu.

Kent içi ulaşımında İETT'nin rolünü açıklayan İETT Genel Müdürü Hayri Baraçlı ise İstanbul'da günde 3 milyon kişinin taşıdıklarını ifade etti. Baraçlı; "Yılda 1 milyarın üzerinde kişi taşınıyor. Bu rakamı Avrupa ülkelerine göre kıyaslayıp ona göre ulaşım stratejisi belirlemek gerekir." dedi.

OTOBÜSCÜNÜN CEBİNDEN SON 7 YILDA 71 TRİLYON LIRA ÇIKTI

Ulaştırma Bakanlığı'nın taşımacılık faaliyetinde bulunanlara verdiği yetki belgeleri Bakanlığın kasasını dolduruyor. Özellikle karayolu yolcu taşımacılığı yapan ve 6 kategoriye ayrılan karayolu yolcu taşımacıları 2004-2011 arasında Bakanlığın zengin etti.

5 BİN 162 YETKİ VERİLDİ

Bakanlık son 7 yılda B1,B2,D1,D2,D3,D4,F1,F2 olarak kategorilendirilen karayolu yolcu taşımacılığı alanında faaliyette bulunanlara yönelik yetki belgelerinden toplam 5 bin 162 adet verdi. Bu belgeler içinde en pahalısı B1 yetki belgesi. Otobüsle uluslararası tarifeli yolcu taşımacılığı için kullanılan B1 71 bin 325 Lira. Şu ana kadar bu belgeden alan taşıması sayısı ise 69. Otobüsle uluslararası yolcu taşımacılığı yapanlar bugüne kadar Ulaştırma Bakanlığının kasasına 4 milyon 921 bin 425 Lira kazandırdı.

EN ÇOK TURİZM TAŞIMACILARI KAZANDIRDI

Bu aşamada karışımızda Bakanlığın en büyük gelir kalemlerinden biri olarak Turizm taşı-

Ulaştırma Bakanlığı 2004-2011 yılları arasında karayolu yolcu taşımacılarına toplam 5 bin 162 adet yetki belgesi verdi.

macıları çıktı. Tek belgeye kayıt esaslı nedeniyle tercih yapmak durumunda kalanların D2'yi seçmesi ile verilen yetki belgesi sayısı 962'ye yükseldi. Belge başına 21 bin 368 Lira ödeyen turizm taşımacılarının ödediği toplam ücret ise 20 milyon 556 bin 16 Lira oldu.

Otobüsle şehirlerarası tarifeli yolcu taşımacılığı yapanlar da Ulaştırma Bakanlığının iyi gelir kapılarının biri. D1 belgesi ile faaliyet gösteren şehirlerarası otobüsçüler bugüne kadar 373 adet belge aldı. Belge başına 42 bin 373 Lira ödeyen şehirlerarası otobüsçülerin Bakanlığının kasasına 15 milyon 440 bin 901 Lira kattı.

D4 BELGESİ BEREKETİ

Otobüsle 100 kilometreye kadar olan mesafelerde şehirlerarası ve il içi taşımacılara verilen D4 yetki

belgesi ise 2011 yılının başından bu yana veriliyor.bin 83 taşımacı şu ana kadar yetki belgesi B2,D3,F1 ve F2 belgesi alanların ödediği Bakanlığa katkısı 5 milyon 559 bin 749 Lira oldu.

Karayolu ile yolcu taşımacılığının aslan payını gerçekleştiren bu 4 Grup taşımacının toplamda ödediği 46 milyon 478 bin 91 Liranın üzerine, B2,D3,F1 ve F2 belgesi alanların ödediği ücretler de eklenirse ortaya çıkan meblağ 71 milyon 524 bin 401 Lira'ya yükseliyor. Bu arada son 7 yılda faaliyetini durduranlar, bir belgeden bir geçiş yapanlar, bunu için belge ücretinin tamamının değil de ek ücretini ödeyenler bu toplamın içinde değil. Saydığımız taşımacılar da eklenirse otobüsçülerin bakanlığa katkısının daha da yüksek miktarlarda olduğu kolayca ortaya çıkıyor.

YETKİ BELGELERİ:

B1: Otobüsle uluslararası tarifeli yolcu taşımacılığı yapanlar. Bu belgeye sahip 69 taşımacı var. Belge başına 71 bin 325 Lira ödüyorlar.

B2: Otobüsle uluslararası tarifesiiz yolcu taşımacılığı yapanlar. Bu belgeye sahip 133 taşımacı var. Belge başına 35 bin 612 Lira ödüyorlar.

D1: Otobüsle şehirlerarası tarifeli yolcu taşımacılığı yapanlar. Bu belgeye sahip 373 taşımacı var. Belge başına 42 bin 373 Lira ödüyorlar.

D2: Otobüsle yurtiçi tarifesiiz yolcu taşımacılığı yapanlar. Bu belgeye sahip 962 taşımacı var. Belge başına 21 bin 368 Lira ödüyorlar.

D3: Otobüsle yurtiçi kendi personelinin taşınmasını gerçekleştirenler. Bu belgeye sahip 281 taşımacı var. Belge başına 7 bin 122 Lira ödüyorlar.

D4: Otobüsle 100 kilometreye kadar şehirlerarası ve il içi yolcu taşıması yapanlar. Bu belgeye sahip olanların sayısı şimdilik bin 83. Belge başına 5 bin 503 Lira ödüyorlar.

F1: Yurtiçi yolcu taşıma acenteliği yapanlar. Bu belgeye sahip 2 bin 149 acente var. Belge başına 5 bin 696 Lira ödüyorlar.

F2: Uluslararası ve yurtiçi yolcu taşıma acenteliği yapanlar. Bu belgeye sahip 113 acente var. Belge başına 8 bin 544 Lira ödüyorlar.

ULUĞ AKTUNÇ



Sürdürülebilir ulaşım...

1950'lerde dünya nüfusunun yüzde 30'u kentlerde yüzde 70'i kırsal alanlarda yaşamaktaydı, bu sebeple çok büyük bir kentçi ulaşım ihtiyacı bulunmuyordu. Yıllar geçtikçe kentlerde yaşama oranı artarak yarı yarıya oranına geldi. Şu an itibarıyla dünya çapında nüfusun yüzde 50'si kentlerde yaşarken yüzde 50'si de kırsal alanlarda yaşamakta. Gelecek 20 yılda bu oranın kentlerde yüzde 60'a varacağı öngörülmüyor. Bu da kentçi ulaşımın önemini günden güne artırıyor. Peki durum bu iken bizim kentçi ulaşımımız ne durumda? Nereye gelmesi gerek? Neler yapılması lazım? Artan ve artmaya devam edecek nüfusu bir yerden bir yere nasıl iletmeli? Çağdaş, temiz, doğayı kirliletmeyen, toplumun her kesimini kucaklayabilecek bir toplu ulaşım sistemine doğru nasıl yürüelim? Engelliler için ne yapabiliriz?

Ulaşımı "sürdürülebilir" kılmak için çok uğraşmamız lazım. Gelin biraz kafa patlatalım...

Toplu taşımayı cazip kılmamızın en önemli unsurlarından biri "intermodalite". Yani her türlü ulaşımın birbirine bağlandığı, birlikte hareket ettiği sistem. Örneğin Karaköy'den, Sirkeci'den vapura binen adamın indiği yerden gideceği yere ister yer üstünden, ister yer altından ulaşabilmesi, kendi aracına ihtiyaç duymadan evine rahatça ulaşabilmesi. Bunun sağlanması için gösterilen çabalar daha da yoğunlaşmalıdır, şu an gösterilen çabalar da takdirle karşılanmalıdır. Gerek deniz altından geçişler, gerek Kadıköy Kartal metrosu İstanbul için konuşursak çok önemli çabalar, sonuçlandırılmalı ne faydalar sağlandığını göreceğiz. Bunu tüm ulaşım alanlarında başarmalıyız.

Makrodan yavaş yavaş mikroya inelim, ulaşımın en önemli unsuru nedir? "İNSAN". Peki insanlarımızı insana yarışır şekilde nasıl taşıyabiliriz, minibüste dolmuşta, takside? Artık insanlar yazın kan ter içinde kaldıkları, kışın tepesinden yağmur damlayan eski jenerasyon araçlarla bir yerden bir yere gitmek istemiyor. Çok da haklılar, yıllar geçtikçe standartlar yükseliyor "lüks" diye tabir edilen şeyler ihtiyaç haline geliyor, buna bağlı olarak toplu taşımadaki talep edilen ürünler de gelişmek, yenilenmek, çağın koşullarına uyum sağlamak zorunda...

Bütün bunları konuşurken evine mahkum engelli vatandaşlarımızı da en önemli konumuzda görüyoruz. 21. Yüzyılın Türkiye'sinde ve dünyasında eve mahkum olmayacaklar, en çağdaş araçlarla ulaşımını sağlayacak, hayatın içine girecekler. En önemli odak noktalarından biri olacak engelliler...

Yapılan araştırmaya göre ülkemiz nüfusunun yaklaşık %12'si engelli. Sadece kent merkezlerinde yaşayanlara baktığımızda da benzeri bir oran görüyoruz. Diyelim İstanbul'da 12 milyon insan yaşıyor. Söz konusu orana sadece İstanbul'da yaklaşık 1.5 milyon engelli insanımız binbir türlü zorluklarla bir yerden bir yere gidebiliyor. Bunun onlara yapmaya hakkımız var mı? Nasıl deriz "Sen engellisin, sokağa çıkma kaldırında ilerleyemezsin, otobüse binme merdiven çıkamazsın, taksisi binme, tekerlekli sandalyeni koyacak yer bulamazsın..."

DIYEMEYİZ...

Öyleyse ne olacak? Herkes vapura, otobüse, dolmuşa, taksiye binebilecek. Toplu taşıma araçları sadece merdivenli olmayacak. Her ama her türlü toplu ulaşım aracına engelli vatandaşlarımız rahatça, kimsenin desteği olmadan binebilecek. Aracın içinde güvenli yerleşebilecek. Araçlar yazın serin, kışın sıcak olacak, klimasıyla konfor sunacak. Şehir içi toplu taşıma hatları artacak, insanların kendi araçlarıyla bir yerden bir yere gitme ihtiyaçları azaltılacak ki gelecek nesillere havası daha az kirlenen, yakıtı milyarlarca TL harcamayan, herkesin en hijyenik, en çağdaş şekilde bir yerden bir yere ulaşımı sağlansın, insanların toplu taşımayı daha çok tercih etsin ve tercih etmeyi artarak "sürdürsün". Toplu taşımanın odağındaki "insan" unsuru mutlu olursa bunlar mümkün...

Bu ihtiyaçları karşılayacak ürünler üretiliyor artık ve üretilmeye de devam edecek. Çeşitlenecek de tabii. Kartal - Kadıköy dolmuşu da, Kızılay - Gaziosmanpaşa otobüsü de, Konak - Üçkuyular vapuru da bütün bu koşulları sağlayacak. Tüm toplu taşıma araçlarında multimedya ve sesli uyarı sistemleri bulunacak, herşey "insan odaklı" olacak.

Kullandığı araçta sigara içen, kırmızı ışık dinlemeyen, trafik kurallarını takmayan, insanı umursamayan, hatalı sollama yapıp onlara insanın ölümüne sebep olanlara da bu yeni dönemde yer olmayacak. Gerçekten kamu hizmeti yaptığını bilincinde olan, eğitilmiş, ilkyardım bilen, halden almayan, aracının sunduğu çağdaş olanaklar kadar kendisi de çağı yakalayan kullanıcılara ihtiyaç olacak. "Ya olacak, ya olacak!" diyor bir başbakanımız bu da böyle. Aracıyla, yaklaşımlarıyla koşulları yakalayamayanlar sistemin dışında kalacak.

Bu konu çok geniş, gelecek yazılarımızda da devam edeceğiz...

GENEL KURUL MAYIS'TA

Terzi, TOFED Başkanlığına 2'nci kez aday

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu başkanlığını 2 yıldır yürüten Rüştü Terzi, Mayıs ayında Başkan Recep Tayyip Erdoğan ve hükümet üyelerinin katılımı ile yapılacak olan genel kurulda yeniden başkanlığa aday olacağını açıkladı.

2008 yılında yapılan genel kurul ile TOFED başkanlığına seçilen Rüştü Terzi 2'nci dönem başkanlığa hazırlanıyor. Terzi, federasyonun Mayıs ayı içinde yapılacak olan seçimli genel kurulunda yeniden aday olacağını açıkladı. "Adaylıklar daha çok sektörün istemesi ve çalışacağımız ekibin sizinle beraber hareket etmesi doğrultusunda olur. Biz sektöre hizmet için yola çıktık. Ve iyi sinyaller alıyoruz. İyi projeler ürettiriyoruz. Bunun ışığında da görüyoruz. Biz TOFED'de çitayı yükselttik." diyen Terzi aday olduğunu; "Sektörün istemesi, ekip arkadaşlarımızın arzu etmesi ve desteklemesi ile yolumuza devam etmeyi düşünüyoruz." sözleri ile ifade etti.

2008 yılında bayrağı devraldıklarından bu yana Karayolu yolcu taşımacılarının sorunlarını çözmek için çalıştıklarını kaydeden Terzi, tüzük gereği 2 dönemden fazla başkanlık yapılamadığını hatırlatarak seçilmesi halinde son görev dönemi olacak 2 yılda yarım projeleri tamamlayacaklarını altını çizdi.

SİYASETE ZAMAN VAR

Önceliğinin her zaman karayolu yolcu taşımacıları olduğunu belirten Rüştü Terzi 12 Haziran seçimlerinde de bu öncelik nedeniyle aday olmadığını vurguladı. "Projelerinizi tamamlarsanız sektör zaten sizi bir yerlere getirir." diyen Terzi; "Ben başkan seçildiğimde sektörü istediğini alan bir lobi haline getirme hedefim vardı... Önemli olan projeleri bitirmek. Bunları bitirdikten sonra devletimize hizmet etmek için önümüzde yol açılırsa o görevi de yerine getiririz." diye konuştu.

Mediste kendilerini temsil edecek isimlerin olması arzusunun dile getiren Terzi, Kamil Koç Yönetim Kurulu Üyesi Sena Kaleli'nin Bursa'dan milletvekili aday olduğunu, Kaleli'nin seçilmesi ve Ulaştırma Komisyonu'na girmesi durumunda sektöre büyük yararlarının olabileceğini dile getirdi.

TOFED Genel Kurulu Mayıs ayı içinde Başkan Recep Tayyip Erdoğan ve hükümet üyelerinin katılımı ile yapılacaktır. Genel kurulun tam tarihi Başkan Erdoğan'ın programına göre belirlenecek.



ANTALYA OTOGARI'NDA EYLEM HAZIRLIĞI

Antalya Otogarı'nın işletmesi 1 Ocak 2011 tarihinde Büyükşehir Belediyesi iştiraklerinden Ulaşım A.Ş. tarafından devralınmıştır.

Devrin ardından otogar yönetimi 6 ay boyunca zam yapılmayacağını açıklamıştı. Ulaşım A.Ş. bu sözünü tuttu, ancak dolaylı zamlar da geldi. Ulaşım A.Ş. otobüsçülerden önce Otogar katılım payı istedi.

Bu uygulamalarla karşı karşıya kalan otobüsçüler önce Belediye Başkanı Mustafa Akaydın'a gitti. Akaydın'dan olumlu cevap almalarına rağmen Ulaşım A.Ş.'nin uygulamalarına devam ettiğini belirten Antalya Şehirlerarası Otobüs İşletmeleri Eğitim ve Yardımlaşma Derneği Başkanı Cemal Yağcı, otogarın yönetimi değişikliği Ulaşım A.Ş.'ye büyük destek vermelerine rağmen, yönetimin her şeyi para olarak gördüğünü, ancak otogarlara para değil hizmet kapısı olduğunu söyledi.

KATILIM PAYI ZAMMI İLE "GİZLİ" ZAM

"Antalya Belediye Başkanımız bize söz vermişti.

Antalya Otogar'ının işletmecisi Ulaşım A.Ş. ile Antalya Otobüsçülerin arası çabuk açıldı. Otogar'ı işleten Ulaşım A.Ş.'den yana dertli olduklarını belirten Antalya Otobüsçüler Derneği Başkanı Cemal Yağcı, anlaşmazlığın devam etmesi halinde eylem yapabileceklerini söyledi.

Gelir gelmez de sözünü tuttu. Bizimle irtibata geçti. Dosyalar verdik. İhale aşamasında haklı olduğumuzu gördüler ve ihalede yasalar çerçevesinde biz de destek olduk. İhaleyi Ulaşım A.Ş.'nin kazanması esnafımızı sevindirmişti ama esnafımızın Hevesi kursağımızda kaldı." diyen Yağcı, Ulaşım A.Ş. Genel Müdürü Kamil Özkan'dan dert yandı. Özkan'ın gelir gelmez katılım payına fahis oranlarda zam yaptığını bunun da "İlk 6 ay zam yapmayacağız" sözünün tersi bir durum olduğunu ifade etti. Yağcı sözlerine şöyle devam etti: "Şirketin başındaki genel müdür acımasız ve esnafımızı tehdit eden, kimseyi dinlemeyen bir kişi. Esnafın psikolojisi bozuldu. Esnafımızı tek tek tehdit ediyor. Genel

müdür, Ulaşım A.Ş.'nin yüz karasıdır. Sektörü tanımıyor ve bu işten de anlamıyor. Antalya Otogar'ında hala boş yazıhaneler var. Olanlar da kaçmak istiyor. Kötü idareciler esnafı bezdirdi."

3 GÜNLÜK KONTAK KAPATMA EYLEMİ

Dernek Başkanı Cemal Yağcı, kurumlarla ilgili bir sorunlarının olmadığını altını çizerek Ulaşım A.Ş. Genel Müdürü Kamil Özkan'ın değişmesini istediklerini belirtti. Yağcı, esnafın sorunlarının devam etmesi halinde tüm Türkiye'den Antalya'ya otobüs kaldırılmayacağını, eylem konusunda TOFED'in de kendilerine destek olduğunu vurguladı.

Bakanlık F belgesinde ısrarını SÜRDÜRDÜ



Ulaştırma Bakanlığı ile Maliye Bakanlığının F1 Belgesi acentelerin "Kendi biletini kesme isteğine" bir kez daha karşı çıktı. Ulaştırma Bakanlığının bu sefer Maliye Bakanlığının da destek aldığı. Maliye Bakanlığının görüşmeler sonunda; şehirlerarası yolcu taşımacılığında tatbik edilecek belge düzeni ile ilgili sorulara yanıt verdi. Maliye Bakanlığının sorulara;

✓ Otobüs firmalarının mükellefiyetlerinin bulunduğu merkez adreslerinin dışında veya şubesi bulunmayan yerlerde sözleşme yapmış olduğu acentelere kendi yolcu taşıma biletlerinin satışını yaptırmaları halinde bu yerlerde ayrıca firmaları adına mükellefiyet tesis ettirmelerine gerek kalmadı. bulunmamaktadır.

✓ Otobüs firmaları tarafından acentelere teslim edilen yolcu taşıma biletlerinin acenteler tarafından düzenlenmesi esnasında acenteye ait bilgilerin kaşe basılmak suretiyle bilet üzer-

inde belirtilmesi gerekmektedir. Ancak bu bilgilerin kaşe basılmak suretiyle belirtmesinin yerine bu bilgilerin biletin anlaşmalı matbaada bastırılması esnasında bilet üzerine bastırılması veya anlaşmalı matbaada bastırılmış biletin sürekli form halinde düzenlenmesi esnasında yazıcıdan yazdırılması uygun bulundu.

✓ Firmaların kendi adlarına seri ve sıra numarası takip edecek şekilde bastırılmak zorunda oldukları biletlerin vekalet vermek suretiyle acentelere bastırılması halinde, bu belgelerin takibi ve kontrolü açısından sorunların meydana gelebileceği düşünüldüğünden, otobüs firmalarının merkez adresleri içerisinde veya dışında sözleşmeli acentelerine vekalet vermek suretiyle yolcu taşıma biletini anlaşmalı matbaalarda bastırılmaları idaremezce uygun bulunmamaktadır." cevaplarını verdi.

Bu itibarla, şehirlerarası yolcu taşıma faaliyetinde bulunan otobüs işletmecileri acentelere kendi biletlerini kullandırırken, acenteler, otobüs şirketleri tarafından kendilerine verilen yolcu taşıma biletinin her bir nüshasına kendi unvanını, adresini, vergi dairesi ve vergi kimlik numarasını içeren kaşeyi basmak suretiyle düzenleyebilecek.

ANADOLU ULAŞIM'DAN



Otobüs yatırımcılarına SABİT MAAS FIRSATI

Anadolu Ulaşım, Türkiye'de ilk kez uygulanan yeni bir paylaşım sistemini başlatarak; otobüs sahiplerine ve otobüs taşımacılığına yatırım yapmak isteyenlere davette bulundu. Anadolu Ulaşım, "GGKS" Gelir Garantili Kazanç Sistemi kapsamında; Anadolu Ulaşım filosuna otobüsüyle gelen katılımcılar aylık olarak taşıdıkları yolculardan elde ettikleri kazançlarının yanı sıra anlaşma süresi boyunca her bir otobüsleri için Anadolu Ulaşım'dan 8 bin Lira'ya varan sabit "Otobüs Maaşı" kazanıyor. Anadolu Ulaşım'ın otobüs yatırımcılarına yönelik başlattığı bu sistem sayesinde, otobüsüyle Anadolu Ulaşım'da hizmet verecekler aylık gelirlerinin yanı sıra 12 ay boyunca ekstra maaş ödemesi yapılacak.

Anadolu Ulaşım ile çalışmak isteyen otobüsçülerin, Mayıs 2011 sonuna kadar Anadolu Ulaşım İzmir Operasyon Müdürlüğüne başvurmaları gerekiyor.

BENZİN İSTASYONUNDA SELF SERVİS DÖNEMİ



Akaryakıt alımlarında da self servis dönemi başladı. Petline, araç sürücülerinin, pompa başında benzin ya da mazotunu alıp, ödemeyi de kendisinin yapacağı sistemi başlattı. Petline'in sürücülerin akaryakıt istasyonlarında akaryakıtlarını kendilerinin almasını sağlayacak olan özel pompasının tanıtımı yapıldı. Türkiye'de ilk kez gerçekleştirilecek self servis akaryakıt hizmeti ile müşteriler, istasyonlara kurulacak özel pompalardan akaryakıtlarını alırken, ödemeyi de kendisi yapabilecek.

Petline Genel Müdürü Adnan Ünal da projeye müşterilerin akaryakıt alımında özgür olacağını ve kendi yakıtını kendisinin dolduracağını belirterek; "Böylece, istasyona karşı güveni daha da artacaktır. Selfstop uygulaması istasyon genel giderleri azalacak ve müşterilerimize indirimli akaryakıt sunabileceğiz. Şu an 100 istasyonumuzda her istasyonda bir pompa olmak üzere Selfstop hizmetine başlıyoruz. 2011 sonuna kadar 100 istasyonumuzda bu hizmeti verebilmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

AKARYAKIT

TAŞIMACILAR

| NİSAN 2011 |
| www.tasimacilar.com |

7

TÜRKİYE, BP'NİN BÜYÜMEK İSTEDİĞİ İLK 5 ÜLKE ARASINDA

BP Türkiye Akaryakıt Müdürü olarak 1 Mart tarihinde göreve başlayan Richard Harding, Türkiye'nin önemli bir pazar olduğunu vurguladı. Harding, BP'nin, dünyada büyüme istediği 5 ülke belirlediğini belirterek, Türkiye'nin Çin, Hindistan, Brezilya ve Polonya ile birlikte ilk 5 ülke arasında yer aldığı ifade etti.

BP Türkiye Akaryakıt Ülke Müdürü görevine 1 Mart itibarıyla başlayan **Richard Harding, Türkiye'nin BP'nin, dünyada büyüme istediği 5 ülke arasında olduğunu söyledi.**

Türkiye genelinde 600'ü aşkın akaryakıt istasyonu aracılığıyla müşterilerine ürün ve hizmet kalitesi sunduklarını belirten Harding, 2011 yılında akaryakıt pazarına paralel bir büyüme hedeflediklerini söyledi. Buna bağlı olarak BP Türkiye'de 2011 yılında 40 yeni istasyon daha açacak. Harding, "2011 yılında akaryakıt pazarına paralel bir büyüme hedefliyoruz. Sağlık, Emniyet, Çevre ve Güvenlik (SEÇ-G) standartlarımızdan ödün vermeden bayi ağımızı genişletmeyi, verimliliği artırarak büyümeyi ve 40 yeni akaryakıt noktasını daha hizmete almayı planlıyoruz. 100 yıldır Türk ekonomisine ve enerji sektörüne yatırım yapan bir firma olarak önümüzdeki dönemde hizmetteki yenilikçi yaklaşımlarımızla, sektördeki farkımızı ortaya koymaya devam edeceğiz" dedi.

Türkiye'de akaryakıt fiyatları üzerindeki vergilerin çok yüksek olduğunu söyleyen Richard Harding, "Ama şu andaki durum da bu. Bu şekilde devam edecek gibi görünüyor" dedi. Petrol varil fiyatının 126 dolara kadar yükseldiğini hatırlatan Harding, Ortadoğu'daki olayların durulma göstermesi ile fiyatların stabil kalacağını öngördüğüne de dikkat çekti.



RICHARD HARDING

BP TÜRKİYE AKARYAKIT SATIŞ MÜDÜRLÜĞÜ'NE YİĞİT MERAL ATANDI

BP Türkiye Akaryakıt Satış Müdürlüğü görevine, 1998 yılından beri BP bünyesinde pek çok farklı görevlerde bulunan Yigit Meral atandı. Meral yeni görevine Mart 2011 itibarıyla başladı. Yigit Meral, BP Türkiye bünyesinde, 2000 yılından bu yana iş geliştirme müdürlüğü, sistem optimizasyon müdürlüğü, fiyatlandırma ve iş geliştirme müdürlüğü, ticari optimizasyon ülke müdürlüğü, ticaret mü-

dürlüğü ve pazarlama müdürlüğü gibi pek çok pozisyonda başarılı çalışmalar gerçekleştirdi. Son olarak 2010-2011 döneminde BP Türkiye Akaryakıt Pazarlama Müdürlüğü'nü yürüten Meral, BP Türkiye Akaryakıt Satış Müdürlüğü görevini üstlenmesinin ardından önümüzdeki dönemin stratejilerini değerlendirdi. Meral; "BP olarak Türkiye gibi büyüyen bir pazarda yatırımlarımıza devam edeceğiz. BP Türkiye bir süredir uygu-



YİĞİT MERAL

lamaya koyduğu büyüme stratejisini sürdürerek Türk tüketicisinin ilk tercihi olmaya ve yüksek ürün ve hizmet kalitesi ile müşterilerine "daha fazlasını" sunmaya devam edecek" dedi.

BP Gaz'ın yeni ülke müdürü Yazganoğlu



KAMURAN YAZGANOĞLU

BP Gaz A.Ş. Genel Müdürlüğü'nden yapılan açılışta, LPG Türkiye Ülke Müdürlüğü görevine 11 Nisan 2011 tarihi itibarıyla Kamuran Yazganoğlu getirildi. Yazganoğlu; BP Kuzey Avrupa ve Türkiye LPG Performans Ünitesi Lideri olarak atanan Hakan Türker'in yerine atandı.

En son BP Madeni Yağlar Distribütör Satışlar Müdürü olarak görevini sürdüren ve son 11 yıldır BP'de Madeni Yağlar alanında edindiği geniş operasyonel, teknik ve stratejik tecrübeleri beraberinde getiren Kamuran Yazganoğlu, yeni görevi ile birlikte Türkiye'deki tüm LPG operasyonlarına liderlik edecek.

YOLCU TAŞIMACILIĞINDA İLK DURAK DEMİRBAŞ OTOMOTİV



Yolcu taşımacılığında da BMC kalitesini, BMC teknolojisini, BMC güvencesini sunan Demirbaş Otomotiv, özellikle halk otobüsü satışında rakipsiz. Donanımdan motoruna, tasarımdan güvenliğine kadar her ayrıntısında üstün özelliklere sahip olan BMC otobüsler, Demirbaş Otomotiv'de.



FSM DEMİRBAŞ OTOMOTİV BMC Yetkili Satıcısı

İSTANBUL: Büyükdere Caddesi No: 20/3 Şişli Tel: (0212) 291 09 61 Faks: (0212) 233 57 92

ANKARA: Mustafa Kemal Mah. Anadolu Bulv. No: 1 Söğütözü Tel: (0312) 219 76 76 Fax: (0312) 219 79 00 E-posta: demirbas1a@ttnet.net.tr
İnternet adresi www.demirbas-as.com



Shell'den tasarruf daveti

Shell, enerji sektörünün dev buluşması Petroleum İstanbul Fuarı'ndaki standında Shell Autogas ürünlerini ve FuelSave tasarruf yakıtlarını anlattı. Yakıt tasarrufu konusunda önemli çalışmalara imza atan Shell'in tasarruf simülatörü yoğun ilgiyle karşılandı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız da Shell simülatörünü denedi. Simülatöre binen ziyaretçiler, sürüş alışkanlıklarının yakıt tasarrufuna etkilerini test ettiler, tasarruf yöntemlerini eğlenceli bir şekilde öğrendi. Büyük ekranı, direksiyonu, pedalları, sürücü koltuğu ve tüm teknik ekipmanıyla gerçek bir otomobil şeklinde tasarlanan simülatör, şehir içi yollardan, otobana kadar farklı alternatifler içeriyor. Ziyaretçilere, simülatördeki 3 farklı senaryo ile yakıt ekonomisi formülleri hakkında bilgi verildi.



Shell & Turcas, 2010'da pazar payını artıran tek büyük şirket oldu

EPDK'nın açıkladığı 2010 Petrol Piyasası Raporu'na göre, Shell & Turcas pazar payı yüzde 10'un üzerinde yer alan şirketler arasında, 2010 yılında pazar payını büyüten tek şirket oldu. Shell & Turcas, benzin satışında da açık ara birinci şirket oldu. Shell & Turcas yüzde 18.6 olan pazar payını, 2010 da yüzde 19.1'e yükseltti. Shell Türkiye Ülke Başkanı Ahmet Erdem; "Shell & Turcas'ın başarılarının kurulduğu günden bu yana artarak devam ettiğini görmek gurur verici. Bu başarının temelinde, Türkiye'de artık kökleştirdiği müşteri odaklı ve mükemmeli hedefleyen faaliyetleri ve iş ortaklarının büyük katkısı yatıyor. "dedi.

GÖKSEL OVACIK



KANUN DEĞİŞİKLİĞİ

10\07\2004 tarihli ve 5216 sayılı büyükşehir kanununun 26 maddesi Büyükşehir belediyesi kendisine verilen görev ve hizmet alanlarında, ilgili mevzuatta belirtilen usullere göre sermaye şirketleri kurabilir.

Genel sekreter ile belediye ve bağlı kuruluşlarında yöneticilik sıfatını haiz personel bu şirketlerin yönetim ve denetim kurullarında görev alabilirler. Büyükşehir belediyesi, kendine ait büfe, otopark ve çay bahçelerini işletebilir; ya da bu yerlerin belediye veya bağlı kuruluşlarının % 50'sinden fazlasına ortak olduğu şirketler ile bu şirketlerin % 50'sinden fazlasına ortak olduğu şirketlere, 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu hükümlerine tabi olmaksızın belediye meclisince belirlenecek süre ve bedelle işletilmesini devredebilir der.

Söz konusu bu kanunun bu maddesinde bir değişiklik yapıldı ve ihale yapılmadan işletim ettireceği çay bahçesi otopark büfelerinin yanına toplu ulaşım hizmetlerini de eklenerek kanun değiştirildi.

Bu kanun değişikliği büyükşehirlerde ihtiyaç olup olmadığına bakmaksızın istediği zaman istediği sayıda ulaşım aracını ihale edilmeden hizmete sokabilir demektir. Bu durumda mevcut ihale edilerek alınan veya İTK kararları ile hizmete sokulan otobüs, minibüs ve taksilerin kazanılmış haklarını korumayacaktır. Yine bu kanunla büyükşehir belediyeleri yeni ulaşım şirketleri kurarak şu an var olan sisteme alternatif olacaktır. Bir birimizle rekabet eder hale geleceğiz ve kaliteli toplu taşımacılık yapalım derken tam aksine kalite düşecektir. Çünkü araç sayısı kontrolsüz artar ise Pazar payı düşecek esnafımızın kazancı düşecektir. Bu durumda kaliteyi getirmez aksine düşürür.

Bu durum büyükşehirlerde kontrolsüz bir artış olduğunda otobüs minibüs taksi mezarlığına döndürecektir hâlbuki toplu taşımacılık kentin ihtiyacına göre yapısına göre nüfus yoğunluğuna göre şekillenmelidir.

6215 sayılı Bu kanun 29 Mart 2011 tarihinde TBMM de görüşülmüş ve bu günlerde Cumhurbaşkanımızın onayını beklemektedir belki geç kalmış olsak bile bu kanunun bizler vereceği mağduriyeti iyi anlamak ve anlatmak gerekiyor. Meslek odaları meslek birlikleri ivedilikle harekete geçmeli, gerekli girişimler yapılmalıdır.

Karamsar olmak istemem ama büyükşehirlerde toplu taşımacılığın geleceği karamak üzeredir. Tüm kesimler bir araya gelmeli (otobüs, minibüs, taksit) ciddi bir çalışma yapılmalıdır.

Gelecek günlerin umut dolu olması dileğimle.

Yıl: 3 SAYI: 33 FİYATI: 50 kuruş - Nisan 2011
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

KURUCU

M.Naci KALENDER

İmtiyaz Sahibi

Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri

San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına

M. Mete KALENDER

Haber Koordinatörü: Elif ÖZYILMAZ

Fotoğraf ve Kamera: T. Yasin YAZICI

Dış Haberler: Ozan DEMİRÖZ - Derya ERDİM

Muhabir: Oya KAYA - Faruk ÇOLAK

Hukuk Danışmanı

Av. Uğur AMASYA

Grafik Tasarım: Kayahan ÜÇLER - Ö.Faruk DİRLİK

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Kayseri: Fatih Karataş

Edirne: KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet ŞENOL

(Edirne Gazetesi)

Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ

Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)

Hatay Hasan YETMEZ - Mersin Vadi SAĞDIÇ

Ardahan - Posof - TÜRKÖZÜ Bülent KILIÇ (Kılıç Ofset)

İğdir - DİLUCU Serdar ÜNSAL

Ağrı Doğubayazıt - GÜRBULAK Selehattin KAÇURU

Artvin Hopa - SARP Hayati AKBAŞ

Şırnak - Silopi - HABUR Halil ÇOŞKUN

Cizre - Emin Dilovan KINAY (Haber 73 Gazetesi)

Adres: İhlamurdere Cad, No:5 K:4 Beşiktaş/ İstanbul

Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85

GSM: 0532 304 60 77 E-MAIL: info@tasimacilar.com

info@tasimacilargazetesi.com

BASILDIGI YER: İhlas Gazetecilik A.Ş.

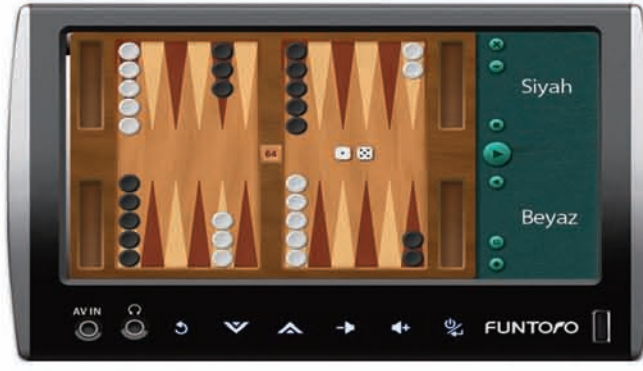
29 Ekim Cad. No:23 / Yenibosna - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.

Taşımacılar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.



01 internet: Facebook, Twitter, e-mail, surf



02 interaktif oyun: Tavla, Okey keyfi



03 TV keyfi: 36 ayrı kanal seçeneği



04 Film, Müzik, Resim: Binlerce seçenek

Markalar markayla çalışır FUNTORO™



"İkinci El"i de kapışılıyor

Funtoro MOD sistem "ikinci el" piyasasının da arananı oldu. Artık otobüsünü yenilemek isteyip de elden çıkarmayı düşünen firma sahipleri Funtoro ikinci eliyle de kazanç sağlar hale geldi. Bugün piyasada ikinci eli adeta yok satan Funtoro MOD sistemi ortalama 11

ile 12 bin Avro arasında fiyatlarla alıcı buluyor. Otomotiv sektöründe ikinci elde öncelikle motor yapısını dikkate alan alıcılar, ikinci bir değer unsur olarak Funtoro markalı ekranları, MOD sistem ve DB'i dikkate alır oldular. Görünen o ki, Funtoro her şekilde kazandırıyor.

Araç içi eğlence ve telematik çözümleri tasarım, pazarlama ve satışında dünya liderliğini elinden bırakmayan Funtoro, Türkiye'de de As Teknoloji ile yarışı açık ara önde sürdürüyor.

Otobüs seyahatlerinin vazgeçilmezi haline gelen multimedya teknolojisi MOD sistemle çığır açan Funtoro, dünyada ve Türkiye'de karayolu taşımacılığında global markaların ilk tercihi olmaya devam ediyor.

Artık trend haline gelen şehirler arası otobüslerdeki koltuk arkası ekranlara "İnteraktif Dokunmatik Bilgisayar" ile çağ atlatan Funtoro sektörde liderliği elinden bırakmıyor.

Karayollarında çalışan yaklaşık 3 bin 500 - 4 bin otobüste kullanan, koltuk arkası ekran modelleri ile zenginleşen Funtoro Türkiye, yaklaşık bin 500 tanesinde "İnteraktif Dokunmatik Bilgisayar"ı uygulamaya koydu.

Kısa sürede yakalanan başarı...

Funtoro Türkiye distribütörü Asteknoloji, 2009 yılının şubat ayında başladığı arge çalışmaları sonrasında MSI grubunun bir üyesi olan Funtoro ile geliştirdiği ve dünyada ilk kez ülkemizde uygulanan tek mobil video on demand sistem özel-

liğini koruyan Funtoro ürünlerinin distribütörlüğünü üstlendi. Funtoro bu başarısıyla iki yıl gibi kısa bir sürede 70'den fazla firmada filo ve bireysel satışlar yaparak Türkiye'nin pazar lideri konumuna geldi. Geliştirilen bu teknoloji sayesinde OEM firmalarından pek çoğu 2010 yılından başlamak üzere çeşitli otobüslerinde tercih edilen ürün olarak Funtoro sistemini kullandı ve müşterilerine tavsiye etti. Ayrıca, otobüs üretiminde önemli bir rolü olan koltuk üreticilerinin de önemli bir kısmı tercihinin Funtoro'dan yana kullanıyor

Özel platform...

Şehirlerarası seyahatlerde yolcuların gelen kişisel ekran talebini dikkate alarak geliştirilen Funtoro ürünleri dokunmatik özelliğiyle alanında enleri teknolojiye ve bilgisayar yapısına sahip, kişiye özel ekran plat-

formu. Bugün dünya genelinde 2 milyona yaklaşan, Türkiye'de 100 bini geçen satış rakamıyla dünya markası Funtoro, kendi gibi artık marka olmuş karayolu taşımacılığının önde gelen firmalarının yolcularına; seyahat esnasında ortalama 50 film, 5 bin yerli yabancı müzik, 36 ayrı TV kanalı seçeneği, otobüs içinde yolcuların interaktif olarak birbirleriyle oynayabildikleri tavla ve okey seçenekleri, çeşitli oyunlar, fotoğraflar ve diğer kişilerin oynattığı içeriğe müdahalede bulunmaksızın USB oynatıcısının zevkine varma imkanını sunuyor.

Şimdi de Facebook ve Twitter...

Geliştirilen yazılım ve yeni Android sistemle yolcular artık internet ortamında da rahatlıkla dolaşır surf yapabilecek. Funtoro'nun sürprizleri bununla bitmiyor. Yolcular artık ister Facebook'unda güncelleme ya

pa-bilecek, ister Twitter'ında anı paylaşabilecek, isterse de maillerine bakıp, gazete ve dergilerde haberleri anında okuyabilecek. Hem de en yüksek güvenlikle.

Güvenlik derken...

Funtoro çalıştığı firmalara yeni bir hizmet sunuyor. Özellikle internet ortamında işlenebilecek suçlardan firma sahiplerinin sorumlu olmaması için geliştirmiş olduğu sistemi devreye sokuyor. Yasa, internete giren yolcuların işleyebilecekleri suçlardan dolayı toplu servis sağlayıcılarını log kaydı tutmakla yükümlü kılıyor. Bu kayıtların tutulmaması halinde servis sağlayıcı sıkıntı

yaşayabiliyor. Ancak bundan böyle hizmeti sağlayan işletme sahipleri, eskiden olduğu gibi şüpheli sıfatıyla değil kanuna yardımcı olan kişiler olarak anılacaklar. Bu arada, yetkililer, log kayıtlarının halen tüm Türkiye'de çok az işletme tarafından doğru olarak tutuluyor olmasından şikayetçi. Basına yansıdığı kadarıyla, yapılan incelemelerin bir yıl tutulması ve imzalanması gerekli logların işletme sahipleri tarafından kurallara uygun şekilde tutulmadığını ortaya koyuyor.

Tercihleri FUNTORO™



Teşekkür ederiz



Firmaların yolcuya kurumsal olarak ulaştığı ve yol bilgisi, servis bilgisi gibi detayların verildiği yeni sistemde Funtoro'nun sürprizleri arasında. Ayrıca yolcular artık dokunmatik ekrandan dönüş biletlerini online olarak satın alabilecekler.

Homologasyon hazırlıkları tamam

Son yıllarda özellikle de AB gelişmelerinin etkisiyle de uluslararası standartlara uygun üretim yapmak ve ürün oluşturmak kaçınılmaz bir hale geldi. Otomotiv sektöründe homologasyon faaliyetleri kapsamında araç ve ürün tip onayları şeklinde ulusal ve uluslararası normlara uygunluk çalışmaları yürütülmeye başlandı. Bu gelişmeleri sonrası Funtoro, multimedya yayın sistemlerinin otobüslere sonradan (fabrika çıkışından sonra) tadilat kapsamında montaj yapılması durumunda aranması gereken zorunlu belgeleri hazırlamış ve homologasyon için bakanlığın kararını bekler hale gelmiş. İşte Funtoro'nun hazırlamış olduğu

belgeler:

CE BELGESİ

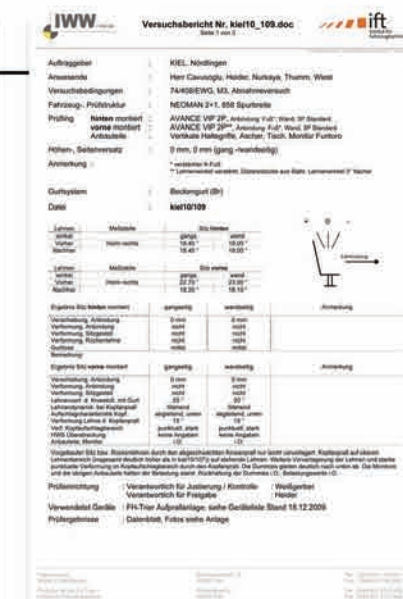
1. Sistemde kullanılan elektronik komponentlerin Radyo Parazitleri (elektromanyetik uyumluluk - EMC) 72/245/AT son seviyesi veya ECE-R10 son seviyesine uygun olduğu teknik servis (akredite servis) rapor ve CE belgesi.

YANMAZLIK TESTİ

2. Monitörlerin, 95/28/AT (Alev dayanıklılığı testi) son seviyesi,

CRASH TESTİ

3. 74/408/AT (koltuk mukavemeti) son seviyesi. (Monitör montajına uygun test edilmiş koltuklar)

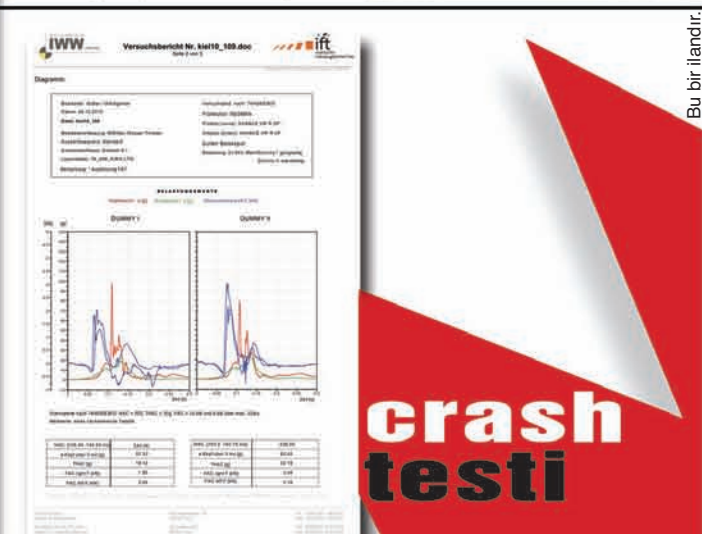


Ürünler sorumluluk sigortasıyla güvence altında

Yeni dönemin kritik sorumluluk sigortası ürünlerinden biri olan İşletme ve Ürün Sorumluluk Sigortası Avrupa Birliği ülkelerinde yaygın olarak kullanılıyor. Türkiye'de ise pek yaygın olduğu söylenemez. Funtoro çalıştığı müşterilerine bir yenilik daha sunuyor. O da müşterisini düşünerek gerçekleştirdiği ürün sorumluluk sigortası.

ECS - Elektronik Cihaz Sigortası... FUNTORO'yu tercih edenlerin sigortası tam. Funtoro, yepyeni bir

uygulamayla yeni teslim ettiği multimedya sistemlerinin tamamını sigortalıyor. Son dönemde özellikle şehirler arası otobüs firmalarının sıklıkla tercih ettiği FUNTORO sistemleri, hırsızlık, kaza nedeniyle zarar görme, yangın, sel, çarpma nedeniyle kırılma gibi oluşacak hasarlara karşı sigortalı olarak satılmaya başlanıyor. Nisan ayında başlayacak olan bu yeni uygulamayla, FUNTORO kullanıcıları her türlü olumsuzluğa karşı güvencedeler.



crash testi