



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | EKİM 2012 | SAYI: 54 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

TRANSİST 2012

26 Kasım-2 Aralık tarihleri arasında düzenlenecek

İETT'nin bu yıl düzenleyeceği III. Toplu Ulaşım Haftası, (TRANSİST 2012) 5'inci Ulaşım Sempozyumu ve Fuarı 26 Kasım-02 Aralık 2012 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Konser ve yarışma gibi birçok farklı etkinliğe ev sahipliği yapacak olan etkinlikte ulaşım sektörünün en son yenilikleri ziyaretçilerin beğenisine sunulurken, İETT'nin köklü tarihinin gözler önüne seren bir de defile düzenlenecek.

IAA HANNOVER FUARI 64. DÜZENLENDİ

TÜRK FİRMALARI HANNOVER'DA

Avrupa ve dünyanın en büyük ticari araç ve yan sanayi fuarlarından biri olan IAA Hannover Uluslararası Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı 20-27 Eylül 2012 tarihleri arasında 64'üncü kez gerçekleştirildi

RAKİPLER İLE AYNI PLATFORMDA

Almanya'nın Hannover şehrinde gerçekleştirilen fuara katılım oldukça yoğun olurken Türk firmaları da fuarda yerini aldı. İki yılda bir düzenlenen fuarda bu yıl Mercedes, Isuzu, MAN, Temsa ve Otokar firmaları Türk ve Avrupa pazarına sunulan araçlarını tanıtarak Dünya'da ki rakipleri ile aynı platformda yerini aldı. Fuarda, Mercedes Citaro Travego, Intouro Turismo modellerini tanıtırken, Anadolu Isuzu ise Citibus'u Avrupa'da ilk kez bir fuarda tanıttı. Ayrıca Anadolu Isuzu'nun küçük otobüsü Turkuaz Ticari Araçlar Fuarı'nda üç farklı versiyonu ile yer aldı. Temsa Global; MD9, Avenue ve Safari HD ürünlerini sergilerken, 7 otobüsü ile katılan Otokar ise 5 metreden 12 metreye kadar olan turizm, şehir içi ve kısa mesafe taşımacılığı için özel olarak geliştirilen üç ayrı aracını da IAA'da sergiledi.

TÜRK KATILIMCI SAYISI DÜŞTÜ

Otokar, Avrupa'da önümüzdeki yıl standart olması beklenen Euro 6 regülasyonuna uygun motorla donatılmış şehir içi taşımacılığına uygun Doruk otobüsü ile yüksek yolcu ve bagaj kapasitesi ile turizm taşımacılığı için geliştirilen 8,4 metrelik Sultan Mega otobüsü Navigo T ismi ile ilk kez Avrupalı otobüscülerle buluştu. 2010 yılından düzenlenen 63. IAA Hannover Uluslararası Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarında 129 Türk üretici yer alırken bu yıl sayı düşerek 114 oldu. 114 üretici Türk firmasının Avrupalı meslektaşları ile yarıştığı IAA Hannover Uluslararası Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı'na otobüs firmalarının yanı sıra birçok Türk yan sanayi firması da katıldı.

SAFKAR



Hannover fuarında 4 ürününü müşterilerin beğenisine sundu

Safkar, Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen 64'üncü Hannover Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı'nda 4 ürünü ile fuara katılımını gerçekleştirdi.

Mobil iklimlendirme sistemleri tasarlayıcısı ve üreticilerinden biri olan Safkar, 60 kişilik Ar-Gr Ekibiyle, Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) ve TÜBİTAK onaylı Ar-Ge ve Test Merkezi ile dünya çapında 336 bayisi ve 33 ülkeye ihracatı ile müşterilerin proje partneri olarak çalışmalarını sürdürmektedir. Safkar'ın 35'i mühendis olmak üzere toplam 60 kişilik kadrosu ile şirkette önemli bir yere sahip olan Ar-Ge departmanı özellikle otomotiv sanayinde piyasaya yeni arz edilen otobüs-midibüs ve minibüsler ile raylı sistem araçlarına uygun klima prototipleri hazırlıyor. Safkar bu yılda Almanya Hannover sanayi fuarında otobüs, midibüs ve minibüs klima üniteleri ile frigorifik soğutma sistemleri ve soğutucu izolasyon ürün portföyü ile fuar katılımını gerçekleştirdi.

İHRACAT LİDERİ ANADOLU ISUZU HANNOVER'DE

3. SAYFA

OTOGAR SERVİS SİSTEMİNE HAVAŞ MODELİ GETİRİLMELİ

7. SAYFA

MERCEDES-BENZ efsane otobüsleri ile fuarda yerini aldı

Toplu taşımacılığa şehir içi ve şehirlerarası otobüsleriyle hizmet veren Mercedes-Benz Türk 20-27 Eylül 2012 tarihleri arasında Almanya'nın Hannover şehrinde düzenlenen 64. IAA Uluslararası Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarında yerini aldı. Katılımın oldukça yoğun olduğu fuarda Mercedes-Benz Türk, otobüs segmentinde Travego, Turismo, Intouro ve Citaro modellerini sergiledi.



TOURISMO

İstanbul'daki Hoşdere Otobüs Üretim Fabrikası'nda üretilen Turismo, Türk pazarında ciddi başarılar yakaladı. Şehirlerarası yolcu taşımacılığının simgesi olan Travego 2 akslı 15 SHD 12 metre ve 3 akslı modeli 17 SHD modeli ile fuarda yerini aldı.



INTOURO

Mercedes-Benz tarafından 1999 yılında üretimine başlanan Intouro, alçak kasa yapısı, hafifliği ve uygun fiyatı ile yıllardır çok tercih edilen bir model olurken, bugüne kadar sadece Doğu ve Orta Avrupa'ya satılıyordu. Ancak, talebin değişmesi üzerine diğer Avrupa ülkelerinde de satılması kararı alındı.

CITARO

Mercedes-Benz firmasının ilk olarak 1997 yılında ürettiği alçak tabanlı otobüs modeli olan Citaro, 12 metreden 20 metreye kadar üretilen şehir içi ve şehirlerarası yolcu taşımacılığında kullanılıyor.



TRAVEGO

Mercedes-Benz'in en prestijli otobüsü olan Travego, konforlu koltukları, 2,55 metre araç genişliği ve 2.10 metre iç yüksekliği sayesinde de ferah bir yolculuk ortamı sunarken, yolcu kabine için ideal sıcaklık ve nem şartlarını sağlayacak güçlü klima sistemi ile tek akslı ve çift akslı olmak üzere iki çeşit olarak sunulmaktadır. Çift akslı modeli 54 kişilikken tek akslı modeli ise 46 kişilik olan Travego, opsiyonel olarak sunulan Power Shift şanzımanı, sağladığı yüksek tırmanma kabiliyeti ve yakıt tasarrufundaki üstün performansı ile dikkat çekiyor.



Dünya'da sayılı otobüs üreticisi tarafından uygulanan katforez yöntemi ile uzun yıllar paslanmaya ve korozyona dayanıklı hale gelen Travego, EBS, ABS, ESP gibi güvenlik sistemleride standart olarak sunuluyor. Düşük yakıt tüketimi ve asgari işletme maliyetleriyle dikkat çeken Travego IAA fuarında kullanıcıya sunuldu.

HİBRİTLER ALLİSON İLE DONATILDI



Allison şanzımanlı otobüsler IAA fuarında yerini aldı

Allison'un verimliliği kanıtlanan H 50 EP sistemi ile donatılmış 18 metrelik Solaris Urbino Hibrit şehir içi otobüsleri, kent içi toplu taşıma şirketinin filosunda yerini aldı.

Fraunhofer enstitüsünün yaptığı bilimsel çalışmalar sonucunda 10 adet Allison şanzımanlı otobüsü de 2011 Eylül ayında filosuna ekleyen Ustra firması, toplamda 11 adet hibrit otobüsle 5 milyon yolcu taşıyarak 750 bin km yol yaptı. Almanya'nın Hannover kentinde "Herşey Yeşil" sloganıyla faaliyet gösteren 11 adet çevreci Hibrit otobüs Allison Şanzımanlı H 50 EP sistemi ile donatıldı. Almanya'da bağlı bulunduğu hat üzerindeki dar sokaklarda daha sessiz olan çevre dostu otobüsler yerel sakinler için de tercih nedeni. Şehir içinde kullanılan Allison şanzımanlı Hibrit otobüslerin bağlı bulunduğu bölgede yaklaşık yüzde 30'luk bir yakıt tasarrufu sağladığını söyleyen Ustra şehir içi otobüsler sorumlusu Hubert Nawa "hibrit otobüslerin avantajları büyük. Çevreye duyarlı olan hibrit otobüsler yakıt tüketiminde tasarruflı olduğu gibi gürültü kirliliğinin oluşmamasında aktif rol oynuyor" şeklinde konuştu. Ustra Çevre Yönetimi Müdürü Jens Ernsting ise konuşmasında toplu taşımayı kullanan herkesin çevreye de katkı sağladığını belirtti. Allison Transmission Emea Bölgesi Pazarlama Müdürü Manlio Alvaro "Allison sistem ile donatılmış otobüslerin göstermiş olduğu performans, dayanıklılık ve güvenilirlik ile birleştiğinde Allison deneyimi filo yöneticileri için karar sürecinde çok önemli bir faktör olmaya devam etmektedir" dedi.



GÖKSEL ÖVACIK

Bir mevzi daha kaybettik

6'DA



MURAT ERDOĞAN

İstanbul'da öğrenci servis taşımacılığı yasalandı...

7'DE



SALİM ALTUNHAN

ATM'siz otogar olur mu?

8'DE



MOTORİN FİYATLARI

İSTANBUL	4.35	D.BAKIR	4.45
ANKARA	4.37	SİVAS	4.42
İZMİR	4.36	İĞDIR	4.46
ADANA	4.36	HATAY	4.35

YEREL

TAŞIMACILAR

2

EKİM 2012
www.tasimacilar.comENGELLİ
ULAŞIMINA
UYGUN İLK
MİNİBUS
ESENTEPE-
KARTAL HATTINDA

Karsan, tüm toplu ulaşım araçlarında mecburi hale gelecek olan engelli erişimine uyum sürecinde, Karsan, İstanbul'un engelli erişimine uyumlu ilk minibusünün teslimatını, C81 kodlu Esentepe - Kartal hattına gerçekleştirdi. Böylece Karsan; Temmuz 2012'de yürürlüğe girmesi beklenen ancak bir yıl ertelenen 1 Temmuz 2005 tarihli "5378 sayılı Özürlüler ve Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun" çerçevesinde tüm toplu ulaşım araçlarında mecburi hale gelecek olan engelli erişimine

Bursa, Bodrum, Çanakkale-Biga, İzmit, Söke, Diyarbakır, Denizli ve Yalova'dan sonra İstanbul'da da öncülük etmiş oldu. Karsan'ın J10 12 + 1 + 1 model aracını satın alan Esentepe - Kartal hattının başkanı Mustafa Şahin, Karsan J10'un özürllere ilişkin kanun kapsamında hat taşımacılığı için gereklilikleri sağlayan en uygun araç olduğunu ve işletme giderleriyle de en ekonomik çözümü sunduğunu söyledi. 10 kilometrelik Esentepe - Kartal hattında çalışacak otobüs ile günde 10 bin kişinin taşınacağı tahmin ediliyor.

OTOKAR IAA HANNOVER

FUARINDA ARAÇLARINI TANITTI

Oya KAYA

İETT'nin 14 Haziran 2012 tarihinde açtığı ve Türkiye'nin önde gelen otobüs üreticilerinin katıldığı 250 adet dizel yakıtlı solo tip otobüs, yedek parça ve araçların 5 yıllık bakım ve idamesini kapsayan ihaleyi kazanan Otokar, İETT ile karşılıklı sözleşme imzaladı. İmza töreni Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ve İETT Genel Müdürü Hayri Baracli'nın katılımıyla Beyoğlu İETT işletmeleri Genel Müdürlüğünde gerçekleşti.

İETT tarafından 2012 yılsonu itibarıyla alımına başlanacak olan 250 adet otobüsün 2013'ün yarısına kadar alımlarının tamamlanacağı belirtiliyor. İhale kapsamında yer alan 250 adet Kent Otobüsün tüm yedek parçası, 5 yıllık bakımı, servis ve sürücü eğitimleri Otokar firması tarafından karşılanacak.

İmza töreninde konuşan Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, toplu taşımının modern kentlerin büyük sorunlarından biri olduğunu belirterek, nüfusu 17 milyona ulaşmış İstanbul'da İETT'nin üzerine büyük yükümlülükler düştüğünün altını çizdi. Görgüç "Uygun toplu taşıım sistemleri her zaman güncel çözümü gerektiren bir problem iken ihtiyaçlar idareleri daha uygun, ekonomik ve işletmesi kolay uzun ömürlü çözümler aramalarına yol açıyor" dedi.

"SADECE TÜRKİYE'DE DEĞİL, AVRUPA'NIN ÇEŞİTLİ ÜLKELERİNDE DE 'KENT' VAR"

Serdar Görgüç, İstanbulluların rahat ve güvenli seyahat etmesi açısından kullanıma hazırlanan 250 adet alçak tabanlı Kent otobüsün sadece Türkiye'de değil, aynı zamanda yurt dışındaki İspanya, İtalya, Macaristan ve Polonya'daki belediyelerde de kullanıldığını söyleyerek "Kent Otobüsümüz Avrupa'da tasarım ödülü aldı. Araçlarımız, çevreci motoru, modern görünümü, yüksek taşıma kapasitesi ve düşük işletme maliyetleri ile İstanbul gibi bir dünya kentine yakışır niteliklere sahip" diyerek Otobüslerin İstanbul'a ve İETT'ye hayırlı olması temennisinde bulundu.

İETT ile Otokar 5 yıllık bakım anlaşmasını da kapsayan 250 adet solo, 12 metrelik alçak tabanlı otobüs alım ihalesinin imza töreni gerçekleştirildi.



"YERLİ ÜRETİMİN ÖNÜNÜ AÇMALIYIZ"

İstanbul adına daha kaliteli hizmet sunmak amacıyla çalışmalarına hız verdiklerini söyleyen İETT Genel Müdürü Hayri Baracli ise konuşmasında İstanbul'a alınacak otobüslerin 1700 adedi bulacağını vurguladı. Baracli "1700 otobüsün alımını İstanbul'da gerçekleştireceğiz. İETT olarak uluslararası standartların üstünde kentiçi toplu ulaşımını gerçekleştirebilecek bir kurum haline geleceğiz" şeklinde konuştu.

Otomotiv sektöründe yerli üretimin

önünün açılması gerektiğini hatırlatan Baracli "Bu kapsamda amacımız vatandaşlarımıza hizmet verirken hem kaliteli hizmet almasını sağlayabilmek hem de Türk sanayisinin önünü açarak hem ulusal, hem de uluslararası alanlarda Pazar hâkimiyetini karşılayabilmelerini gerçekleştirmek" dedi.

OTOBÜS ALIMINDA İŞLETME MALİYETLERİ YÜKLENİCİ FİRMAYA AIT

Yapılan ihalelerle yeni bir otobüs alım modeli oluşturduklarını ifade eden Baracli,

bakım maliyetleriyle beraber işletme maliyetlerini de azalttıklarını söyleyerek alınan 250 Otokar Kent otobüsünün filonun gençleşmesine de katkı sağlayacağını belirtti. Baracli, "Bu alım modeliyle 5 yıl otokar ile birlikte hareket edeceğiz. Bu süre içinde sadece otobüslerin alımı değil; biz bir taraftan işletmecilik yaparken otokar firması bunun geri hizmetini gerçekleştirecek. Yedek parça temininden bakım ve onarımına, araçların temizliğine kadar hepsini gerçekleştirip onlara da yeni bir işletmecilik modelinde katkı sağlamış olacağız" ifadesini kullandı.

SERVİSÇİLERDEN EYLEM

Servisçiler korsan yasası mağduru

İstanbul Ulaş İş Sendikası ve İstanbul Servisçiler Derneği (İSDER) üyesi bir grup, 'korsan taşımacılık yasası'nın yanlış yorumlandığı iddia ederek, eylem yaptı.



UKOME'nin öğrenci servisi taşımacılığı yapan kişilere verdiği yol belgesi için çok sayıda belge istemesi nedeniyle uzun kuyruklar oluştu. İşlemler tamamlanana kadar geçici olarak verilen yol belgesi ise trafik polisleri tarafından yeterli bulunmayınca servisçiler ve polisler arasında köşe kapmaca başladı. Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) Anadolu Yakası Şubesi önünde toplanan servisçiler, İstanbul'da plaka tahdidı uygulanmaması nedeniyle mağdur olduklarını dile getirdi.

"BİZİ TERÖRİST İLAN ETTİLER"

Servisçiler adına konuşan Türkiye Ulaş İş Sendikası 2'nci Başkanı ve İSDER Başkanı Murat Erdoğan, vergi levhaları olmasına rağmen korsan araç olarak görüldüklerini belirterek, "Toplu ulaşım hizmetlerini yöneten müdürlük ve UKOME bizi terörist ilan etti. Bize, 'bu işi yapmayın, bırakın bu işi' dedi. Biz de diyoruz ki bizim başka geçim kaynağımız yok, biz bu işi yapacağız" şeklinde konuştu.

2003 yılından günümüze kadar olan uygulama da UKOME servis şoförlerine okullar açıldığı günden itibaren 15 gün ile 1 ay arasında müsaade vererek bu zaman zarfında evraklarını tamamlayıp yol belgelerini almaları için süre veriyordu. Ancak bu yıl gelen yeni talimatla şoförlere verilen geçici yol belgesi kabul edilmemeye başladı.

"YASA YANLIŞ YORUMLANDI"

Korsan taşımacılık yasasının yanlış yorumlandığını bu nedenle korsan mua-

melesi gördüklerini iddia eden Murat Erdoğan "Siz korsansınız" aracınızı bağlayacağız diyorlar" diyerek UKOME'nin verdiği yol belgesinin trafik ekipleri ve zabıta ekipleri tarafından tanınmadığını belirtti.

UKOME'nin verdiği belgeye sahip ol-salar dahi 4 bin lira ceza kesildiğini ifade eden Erdoğan, "Biz adam öldürmedik, birinin malına canına kast etmedik, devlet malına zarar vermedik" diyerek tepkisini dile getirdi.

"ÖĞRENCİLERİ SOYDURUYORSUNUZ"

Servis sektörünün, 70 bin araç ile İstanbul'da en çok aracı olan sektör olduğunu dile getiren Erdoğan, 90-92 makama çeşitli bilgiler, belgeler sunduklarını dile getirerek, "Dedik ki 'Bakın bu sınırlarımız var. İstanbul'da plaka tahdid yok, dışarıdan sektöre giriş çok, fiyatlar yüksek, öğrencileri burada soyduruyorsunuz. En azından fiyatları yarıya düşürün, bizim plaka tahditlerimizi verin biz işimizi yapalım. Kimse bize bilgi belge sormasın" şeklinde konuştu.

"UKOME BİZİ GASP EDİYOR"

Erdoğan, "UKOME denilen kuruluş, taksilere dolmuşlara hizmet verirken biz tahdit olmamamıza rağmen belge alacakımız deyip bizden 50 lira alıp, bizi gasp ediyor. Türkiye'nin 40 vilayetinde plaka tahdid uygulanan İstanbul'da uygulanmaması doğru mudur, değil midir? Bunu çözebilmiş değiliz" diyerek Resmi makamların bilgi veremediğini dile getirdi.

www.temsa.com.tr



İETT KALİTESİNİ 7 BELGE ALARAK TESCİLLEDİ

İstanbul'da sürdürülebilir ulaşım hizmeti sunan ve bu yıl 141'inci yılını geride bırakmaya hazırlanan İETT, bu çalışmalar kapsamında Entegre Yönetim Sistemi çalışmalarını 20 ayda tamamlayarak, 7 kalite belgesi almaya hak kazandı. İETT, kalite belgelerinin alımı ve belgelerin alınmasında emeği geçen çalışanlarına ödül töreni düzenledi. Kâğıthane Garajı'nda yapılan ve İETT Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı, Genel Müdür Yardımcıları, Daire

Başkanları, Birim Müdürleri, SGS Denetleyici Firma Yetkilileri, Sendika ve Dernek Yöneticileri ile İETT çalışanlarının katıldığı törende konuşan İETT Genel Müdürü Baraçlı, İETT'nin Entegre Yönetim Sistemi çalışmalarını 20 ay gibi kısa bir sürede tamamlamayı 7 kalite belgesini almaya hak kazandıklarını söyledi. Kamu kurumlarında görülmemiş bir belgelendirme çalışmasının mutluluğunu yaşadıklarını dile getiren Baraçlı, İETT'nin farklaştırmayı

ortaya çıkarttığını ifade ederek vizyonunu ve misyonunu 2023'e göre ayarladığını, İstanbul'a hizmet ederken hizmet kalitesini uluslararası standartların üzerinde sunabilecek bir anlayışı hedeflediklerini söyledi. Baraçlı "Son 3 yılda 240 projeyi hayata geçirdik ve bu projelerle 7 kalite belgesini almaya hak kazandık" diyerek belgelerin alınmasında işçisinden söforüne, memurundan amirine kadar tüm İETT çalışanlarının katkısı olduğunu belirtti.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

3

EKİM 2012
www.tasimacilar.com

ANADOLU ISUZU CİTİBUS'U AVRUPA'DA İLK KEZ BİR FUARDA TANITTI

İHRACAT LİDERİ ANADOLU ISUZU HANNOVER'DE



Ağır olarak AB ülkeleri olmak üzere toplam 27 ülkeye ihracat yapan ve bu ülkelerde toplam 110 noktada servis hizmeti sunan Anadolu Isuzu, sınıfının en geniş, en uzun ve en yüksek yolcu kapasitesine sahip otobüsü Citibus'u Avrupa'da ilk kez IAA fuarında sergiliyor.

YENİ CİTİBUS İLE DAHA AZ TÜKETİM

IAA Fuar standında sergilenen Euro 5 emisyon standartlarına uygun Citibus'un, 204 beygir motor gücüne ve otomatik şanzımana sahip olduğu belirtilirken, ayrıca yere sürekli aynı açıyla basan lastikleri sayesinde daha iyi yol tutup, daha az yakıt tükettiğinden de bahsedildi. Bunun yanı sıra aracın kapıları, geniş koridorları ve koltuk yerleşimi otobüs içinde rahat hareket edilmesini sağlarken, engelli yolcular, yaşlılar ve bebek arabasıyla seyahat edenler için orta kapıda yer alan özel olarak tasarlanmış rampasıyla da rahat

Türkiye'nin küçük otobüs ihracat lideri Anadolu Isuzu, 20-27 Eylül tarihleri arasında Hannover'de gerçekleştirilen 64. IAA Ticari Araçlar Fuarı'nda ziyaretçilerini 11. salondaki 49. standında ağırladı.

bir ulaşım sağladığı da belirtildi. Citibus'un ön ve orta kapılarındaki basamaksız, düşük girişler, yolculara rahat inip-binme kolaylığının yanı sıra sirkülasyonu hızlandırarak, otobüslerin zamanında ve etkin olarak hizmet vermesini sağladığı ifade edildi.

Ön ve arka disk frene sahip olan Citibus'da retarder, motor odası yangın sensörü, park sensörü, iç kamera sistemi ve dolaylı görüş kamerası, ön ısıtıcı ve ilave ısıtıcının opsiyonel olarak bulunduğu belirtilirken, Ledli iç aydınlatma ve dijital bilgi ekranı Citibus'u farklılaştıran detaylar olarak öne çıkıyor.

FUARDA ÜÇ AYRI TURKUAZ

Anadolu Isuzu'nun küçük otobüsü Turkuaz, 190 beygirlik Euro5-EEVCommonRail motoru ile 64'üncü IAA Ticari Araçlar Fuarı'nda üç

farklı versiyonu ile yer alıyor.

19-33 arası yolcu koltuğu kapasitesi bulunan Turkuaz'ın Isuzu motoru 1600-2600 rpm'de 190 beygirlik güç üretiyor. DPD filtreleme sistemini kullanan Isuzu motoru, ekstra katkı maddesine ve maliyete gerek duymadan sıcağın etkilenmeyecek, bakım kolaylığı ile müşterisine kolaylık sağlıyor. Değişken kanatçıklı turbo dizaynıyla düşük devirlerde yüksek tork elde eden teknolojik motorda, geliştirilmiş EGR (egzos gaz geri dönüşüm) sistemi kullanılıyor. Turkuaz' da ABS ve ASR fren sistemi, arka havali süspansiyon sistemi ve ön/arka disk frenleri standart olarak bulunuyor. Turkuaz'da opsiyonel olarak Retarder, merkezi bagaj kilit sistemi ve koltuk arkası kulaklık sistemi de bulunuyor.

Fuarda 30 kişi kapasiteli Turkuaz haricinde

VIP Turkuaz ve lifli Turkuaz da sergileniyor. VIPTurkuaz'da ayrıca; WC, 27 lt. kapasiteli buzdolabı, kayak dolabı, geri görüş kamerası, elektrikli stor perde, ayak dayama ünitesi ve ısıtmalı klima da opsiyonel olarak bulunuyor. İlk defa üretilen 29 yolcu kapasiteli lifli Turkuaz'da ise engelli lifli ve 1 adet engelli yeri bulunuyor. Güvenliğinin artırılması amacıyla, otobüsün kapıları açıldığında ön ve arka sinyalleri otomatik olarak yanıp sönüyor.

NOVO ULTRA HAKKINDA;

NovoUltra, 190 bg'lik Euro-5 emisyonlarını sağlayan Isuzu motoruyla, kapı genişliği, iç yüksekliği, koridor genişliği ve yolcu koltuğu diz mesafeleri ile kullanıcı ve yolcuları için rahat yolculuk etme imkanı sunuyor.



MAN ve Türkiye Pazarı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. düzenlediği akşam yemeğinde sektör basınına bir araya getirirken sektöre dair değerlendirmelerde bulunuldu.

Etler Da Mario restoranda düzenlenen akşam yemeğinde, MAN Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, ikinci el araç şirketi Top Used Satış Müdürü Cüneyt Ergün ile Pazarlama ve Halkla İlişkiler Yöneticisi Yakup Sarıcan katıldı.

Almanya dışındaki ilk yatırımını Türkiye'de gerçekleştiren MAN'ın, Türkiye'deki 2011 yılı değerlendirildiğinde ve 2012 yılı beklentilerine bakıldığında, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. için 2011 yılının genel anlamda satışlar açısından çok parlak bir yıl olduğunu belirtti. Gündüz, 2011 yılının MAN için 'en'lerin yaşandığı bir yıl olduğunu belirterek bu başarının kamyon, yolcu otobüsü ve belediye otobüsü olmak üzere her alanda satışta ve satış sonrasında enlerin yaşandığı bir yıl olduğunu belirtti.

MAN için 2011 otobüs, kamyon ve yedek parça satışlarında Türkiye'deki rekorların kırıldığı yıl olurken, kamyon satışlarında ise ithal segmentte pazar lideri olduğu belirtildi.

Türkiye'de 2006 yılında kamyon üretimini durduran MAN, sadece yerli otobüs üretimine ağırlık vererek, 2006 yılından itibaren Ankara'da ki fabrikalarını MAN'ın dünyada ki en büyük otobüs fabrikası

haline getirdi. Böylece MAN Ankara fabrikası 41 ülkeye ihracat yapılan ve dünya da MAN'ın en çok otobüs ürettiği en büyük fabrika haline geldi. Gündüz, MAN'ın bir Alman firması olduğunu hatırlatarak, her zaman her ürünü en çok Almanya'nın sattığını ancak, geçen yıl bu geleneğin bozularak en çok Neoplan satışını MAN Türkiye'nin gerçekleştirdiğini dile getirdi.

2011 yılında MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. 433 adet seyahat otobüsü satışı gerçekleştirdi. 2009 yılı pazar payı yüzde 11 olan MAN satışlarını pazarın çok daha üstünde artırarak, yüzde 26 civarında bir pazar payı elde etti.

ANKARA'NIN FİLOSUNA 250 ADET DOĞALGAZLI MAN

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. 13 Şubat 2012'de Ankara Büyükşehir Belediyesi ile imzaladığı anlaşma doğrultusunda, doğalgazlı, klimalı, engelli platformlu ve alçak tabanlı MAN Lion's City CNG 250 adet otobüsün ilk 50'si ise 14 Eylül 2012 tarihinde yapılan törenle teslim etti.

2012 yılının ilk sekiz ayında toplam 124 adet seyahat otobüsü satışı gerçekleştiren MAN, 2012 yılının ilk 8 ayında toplam 576 adet belediye otobüsü satarken, geçen yılın ilk 8 aylık döneminde ise bu rakamın 375 olduğu ifade edildi. 2011 yılındaki ihalelerin teslimatları, büyük oranda 2012 yılında yapılacağı için, belediye otobüsleri açısından 2012 yılının çok daha fazla satış gerçekleştirdiği bir yıl olacağı belirtildi.



MAN | TopUsed

444 4 626
www.topused.org

SIFIR GİBİ BİRİNCİ SINIF İKİNCİ EL OTOBÜSLER BU ŞENLİKTE!

6 Ekim 2012, Cumartesi
Saat 10:00 - 17:00

Yer: MAN Türkiye Fabrikası
Esenboğa Havalimanı Yolu 22. km Akyurt / ANKARA
Servis saatleri:
AŞTİ - MAN 11:00 MAN - AŞTİ 16:00



Oya KAYA- Nuran GÜNEŞ

Opet'in geçtiğimiz yıl Kusursuz Yolculuk' sloganıyla başlattığı tanıtım filmi artık yeni yaratdığı hayali karakteri Opedo ile devam edecek. Yeni Karakter Opedo sesini Türk tiyatrosunun değerli sanatçısı Olgun Şimşek'ten alırken, Süper Star Ajda Pekkan da ilk reklam filminde Opedo'ya eşlik ediyor. Maslak Refresh The Venue'de gerçekleştirilen basın toplantısında Opedo'nun tanıtımını Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca, Süper Star Ajda Pekkan ve Opet Kurumsal İletişim Müdürü Ayşenur Aydın gerçekleştirdi.

CÜNEYT AĞCA: "OPEDO BİZDEN BİRİ"

Tanıtım öncesi bir konuşma yapan Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca klasik olarak gördükleri akaryakıt alışverişini değiştirdiklerini ifade etti. Akaryakıt'ın zorunlu bir yatırım ürünü olduğunu söyleyen Ağca, "İnsanlar ihtiyaçlarını gidermek için genelde en yakın ya da yol üzerindeki istasyonları tercih edebiliyorlar. Biz Opet olarak bu klasik anlayışı değiştirmeye inanıyoruz. Artık bizim tüketicimiz Opet için gerekirse yolunu değiştirerek bizim istasyonlarımızı tercih ediyorlar. Aynı zamanda ilklerin, sektörün ve en'lerin şirketi olarak bilinen Opet ürün ve hizmetleriyle bugün sektörün en istikrarlı ve sürekli büyüyen markası" şeklinde konuştu.

Toplantıda konuşan süperstar Ajda Pekkan ise "OPET'le gerçekleştirdiğimiz bu proje beni çok heyecanlandırdı. Çekimlerimiz çok eğlenceli geçti. Herkesin çok beğeneceği bir projeye imza attık" dedi.

OPEDO NASIL OLUŞTU

Opedo'nun yaratılışına ilişkin bilgi veren Ağca, kusursuz yolculuk sloganıyla kendilerini temsil edecek karakter için "O aslında bizden biri" diyerek sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Opet olarak tüketicilerimizle iletişimimizi yürütürken artık hayatımıza yepyeni bir karakter giriyor. Bundan sonra kusursuz yolculuk için yolda olacak olan bu karakter aslında bizden biri. Adı Opedo. Reklam karakterinden ziyade halktan biri olmayı tercih eden,

Opet, ürün ve hizmetlerini tanıtmak amacıyla yarattığı yeni karakteri "Opedo"yu basına tanıttı.

sıcakkanlı, dürüst, hazırcevap ve samimi aynı zamanda çok da esprili. Bizim marka değerlerimizle örtüşen bizi temsil eden bu karakterin bizim gibi teknolojiyle arası da çok iyi." Opedo'nun yaklaşık 6 aylık bir sürede yaratıldığını ifade eden Ağca, Opedo'yu şu şekilde tarif etti; "Tek tekerlekli bir aracı var adı motopet, bununla her yere gidebiliyor. Bu araç aynı zamanda onun sağ kolu. Birlikte maceradan, maceraya koşuyorlar. Yenilikleri takip ediyorlar. Bunları uygulamakta da üstlerine yok."

OPEDO TANITIMI BİR DÜNYA REKORUNA DA İMZA ATTI

OPEDO tanıtımı, kullandığı görsel teknolojiyle bir dünya rekoruna imza attı. Animatik OPEDO karakteri, dünyada şimdiye kadar kullanılan en uzun holografik sahne sistemiyle canlandırıldı. Dünyanın ünlü sanatçı ve konuşmacılarının da kullandığı holografik sahne teknolojisinde kullanılan 10 metrelik sahnenin de üzerine çıkılarak 16 metrelik holografik sahne sistemi kullanıldı, sistemi 30 kişilik bir ekip iki günde tamamladı.



TESLİMAT

TAŞIMACILAR

EKİM 2012
www.tasimacilar.com

4



MANİSA HALKI NOVOCİTİ İLE TAŞINACAK

Manisa'da şehirli taşımacılık yapan bireysel otobüsçü Ergül Gürsoy ve Hüseyin Yıldız yolcularını daha rahat taşıyabilmek adına yükseliş plaza'dan 1 adet Novociti küçük otobüs satın aldı. Manisalı Isuzu bayisi Yükseliş Plaza'da gerçekleştirilen teslimat törenine, Yükseliş Plaza satış müdürü Ali Yüksel ve şehirli taşımacılık yapan bireysel otobüsçü Ergül Gürsoy ve Hüseyin Yıldız katıldı. Salihi halkına daha konforlu hizmet verebilmek adına Isuzu Novociti otobüsü almayı tercih ettiklerini söyleyen bireysel otobüsçüler Ergül Gürsoy ve Hüseyin Yıldız şehirli yolcu taşımacılığı yapmak üzere ilk adımı



12 METRELİK 250 ADET SOLO

KENT OTOBÜS İETT'NİN FİLOSUNDA

Oya KAYA

İETT'nin 14 Haziran 2012 tarihinde açtığı ve Türkiye'nin önde gelen otobüs üreticilerinin katıldığı 250 adet dizel yakıtlı solo tip otobüs, yedek parça ve araçların 5 yıllık bakım ve idamesini kapsayan ihaleyi kazanan Otokar, İETT ile karşılıklı sözleşme imzaladı. İmza töreni Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ve İETT Genel Müdürü Hayri Baraçlı'nın katılımıyla Beyoğlu İETT işletmeleri Genel Müdürlüğünde gerçekleşti.

İETT tarafından 2012 yılsonu itibarıyla alımına başlanacak olan 250 adet otobüsün 2013'ün yarısına kadar alımlarının tamamlanacağı belirtiliyor. İhale kapsamında yer alan 250 adet Kent Otobüsün tüm yedek parçası, 5 yıllık bakım, servis ve sürücü eğitimleri Otokar firması tarafından karşılanacak.

İmza töreninde konuşan Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, toplu taşımının modern kentlerin büyük sorunlarından biri olduğunu belirterek, nüfusu 17 milyona ulaşmış İstanbul'da İETT'nin üzerine büyük yükümlülükler düştüğünün altını çizdi. Görgüç, "Uygun toplu taşıma sistemleri her zaman güncel çözümü gerekliliği bir problem iken ihtiyaçlar idareleri daha uygun, ekonomik ve işletmesi kolay uzun ömürlü çözümler aramalarına yol açıyor" dedi.

"SADECE TÜRKİYE'DE DEĞİL, AVRUPA'NIN ÇEŞİTLİ ÜLKELERİNDE DE 'KENT' VAR"

Serdar Görgüç, İstanbulluların rahat ve güvenli seyahat etmesi açısından kullanıma hazırlanan 250 adet alçak tabanlı

İETT ile Otokar 5 yıllık bakım anlaşmasını da kapsayan 250 adet solo, 12 metrelik alçak tabanlı otobüs alım ihalesinin imza töreni gerçekleştirildi.



İmza töreni sonrasında Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, İETT Genel Müdürü Hayri Baraçlı'ya Kent Otobüsünün maketini hediye etti.

Kent otobüsünün sadece Türkiye'de değil, aynı zamanda yurt dışındaki İspanya, İtalya, Macaristan ve Polonya'daki belediyelerde de kullanıldığını söyleyerek "Kent Otobüsümüz Avrupa'da tasarımı ödülü aldı. Araçlarımız, çevreci motoru, modern görünümü, yüksek taşıma kapasitesi ve düşük işletme maliyetleri ile İstanbul gibi bir dünya kentine yakışır niteliklere sahip" diyerek Otobüslerin İstanbul'a ve İETT'ye hayırlı olması te-

mennisinde bulundu.

"YERLİ ÜRETİMİN ÖNÜNÜ AÇMALIYIZ"

İstanbul adına daha kaliteli hizmet sunmak amacıyla çalışmalarına hız verdiklerini söyleyen İETT Genel Müdürü Hayri Baraçlı ise konuşmasında İstanbul'a alınacak otobüslerin 1700 adedi bulacağını vurguladı. Baraçlı "1700 otobüsün alımını İstanbul'da gerçekleştireceğiz.

İETT olarak uluslararası standartların üstünde kentiçi toplu ulaşımını gerçekleştirebilecek bir kurum haline geleceğiz" şeklinde konuştu.

Otomotiv sektöründe yerli üretimin önünün açılması gerektiğini hatırlatan Baraçlı "Bu kapsamda amacımız vatandaşlarımızı hizmet verirken hem kaliteli hizmet almasını sağlayabilmek hem de Türk sanayisinin önünü açarak hem ulusal, hem de uluslararası alanlarda Pazar hakimiyetini karşılayabilmelerini gerçekleştirmek" dedi.

OTOBÜS ALIMINDA İŞLETME MALİYETLERİ YÜKLENİCİ FİRMAYA AIT

Yapılan ihalelerle yeni bir otobüs alım modeli oluşturduklarını ifade eden Baraçlı, bakım maliyetleriyle beraber işletme maliyetlerini de azalttıklarını söyleyerek alınan 250 Otokar Kent otobüsünün filonun gençleşmesine de katkı sağlayacağını belirtti. Baraçlı, "Bu alım modeliyle 5 yıl otokar ile birlikte hareket edeceğiz. Bu süre içinde sadece otobüslerin alımı değil; biz bir taraftan işletmecilik yaparken otokar firması bunun geri hizmetini gerçekleştirecek. Yedek parça temininden bakım ve onarımına, araçların temizliğine kadar hepsini gerçekleştiren onlara da yeni bir işletmecilik modelinde katkı sağlamış olacağız" ifadesini kullandı.

Novociti otobüsü olarak yaptıklarını söyledi. Gürsoy ve Yıldız konuşmasında "Böylece engelli rampalı, kaliteli ve konforlu Novociti ile halkımıza hizmet vermeye başlamış olduk. Almış olduğumuz bu araç sayesinde yolcularımız artık daha ferah ve konforlu bir şekilde yolculuk yapabilecekler. Araç seçiminde titizlikle çalıştık ve birkaç firma ile temaslarda bulunduk. Araştırmalarımız sonucu yakıt tasarrufu ve güçlü performansı ile Türkiye'de kendini kanıtlamış Isuzu markasında karar kıldık" ifadesini kullandı. Engellilere uygun araçların Türkiye pazarında yaygınlaştığını söyleyen Yükseliş Plaza Satış Müdürü Ali Yüksel ise "Isuzu ve Yükseliş markasını tercih eden Ergül Gürsoy ve Hüseyin Yıldız'ı tebrik ederek "Taşımacılık işinden kazandıkları parayı müşterilerinin daha rahat yolculuk yapabilmesi amacıyla tekrar bu işe yatırdıkları için teşekkür ederiz. İki taraf içinde hayır olmasını dileriz" şeklinde konuştu.

MERCEDES'İN AMİRAL GEMİSİ...

4 bininci Travego İstanbul Seyahat'ın

Mercedes-Benz Türk'ün Türkiye şehirlerarası otobüs sektörü için ürettiği ve şirketin otobüs ürün yelpazesinin "amiral gemisi" olarak nitelendirilen Travego modelinin 4 binincisi İstanbul Seyahat'ın oldu.



4 bininci Travego'nun İstanbul Seyahat'e teslim töreni Çırağan Sarayı'nda yapıldı. Törene, İstanbul Seyahat Firma sahibi Selami Tırış, Genel Müdür Sırrı İnan, Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Genel Müdürü Nusret Güldal, Satış Müdürü Ayhan Aydın, Mengerler Trakya Genel Müdürü Ayhan Ergüt, Satış Müdürü Günay Eren, Mercedes-Benz Türk Direktörleri Kurulu Başkanı Wolf-Dieter Kurz ise Ocak 2011'de ikinci nesli tanıtılan Travego'nun, ilk 6 yılda yurt dışı pazarına 3 bin 100 adet satışını gerçekleştirdiğini ve son 1,5 yılda 900 adet satılarak büyük bir başarıya imza atıldığını belirtti. Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllardır birlikte çalıştıklarını belirten İstanbul Seyahat Firma sahibi Selami Tırış, servis aracı olarak kullanmak amacıyla aldıkları hafif ticari araçlarda da Mercedes Sprinter'i tercih ettiklerini söyledi. Tırış, "Filomuzda kattığımız Mercedes Sprinter servis araçları ile hem müşteri memnuniyetini artırmayı, hem de hizmet kalitemizi yükseltmeyi hedefledik" diye konuştu.

SÜER SÜLÜN: OTOBÜS PAZARI DARALDI

İstanbul Seyahat'ın 121 adetlik otobüs filosunun 78 adedinin Mercedes olduğunu dile getiren Mercedes-Benz Satış ve Pazarlama Direktörü Süer Sülün, bu araçların 46 adedinin Travego olduğunu belirtti.

YENİ EĞİTİM DÖNEMİNDE...

Ateştur, filosuna 12 adet Sprinter ekledi

Mercedes-Benz Sprinter, servis taşımacılarının gözdesi olmaya devam ediyor. Taşımacılık alanında hizmet veren Ateş Tur'a 12 adet Sprinter araçlar düzenlenen törenle teslim edildi.



Personel, Öğrenci, Turizm, Kentiçi Toplu Taşıma ve Nakliye taşımacılığı alanında hizmet veren Ateş Tur filosundaki özmal araç sayısını arttırmak adına Mercedes-Benz Bayisi Has Otomotiv'den 3 adet 22+1, 5 adet 19+1 ve 4 adet 16+1 olan toplamda 12 adet Sprinter aracı personel ve öğrenci taşımacılığında kullanmak üzere teslim aldı. Has Otomotiv'in Hadımköy'deki tesislerinde düzenlenen teslimat törenine; Ateştur adına firma sahibi Naci Ateş, Firma Ortağı Ethem Ateş adına oğlu Mehmet Ateş, Filo Yöneticisi Tamer Küçükvardar, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Genel Müdürü Uğur İrfanoğlu, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Bölüm Müdürü Tufan Akdeniz, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araç Satış Kısım Müdürü Serdar Yaprak, Has Otomotiv Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Bülent H. Çelik, Hadımköy Showroom Müdürü Bülent Acar, Pazarlama İletişim Müdürü Şafak Ocakçı ve Hafif Ticari Araç Satış Danışmanı İlter Elmas katıldı.

ATEŞTUR'UN FİLOSUNDA 50 TANE SPRINTER VAR

Filosunda özmal ve tedarikçiler dahil olmak üzere 2 binden fazla aracı olan Ateştur'un özmal araç sayısı 500 civarında ve bunların 50 adedinin Mercedes Sprinter olmaktadır. Personel, Öğrenci, Turizm, Kentiçi Toplu Taşıma ve Nakliye taşımacılığı yapan firma, 2012-2013 öğretim döneminde filosundaki araçları yenileme adına Has Otomotiv'den 12 adet Sprinter'i bünyesine ekleyerek yeni öğretim döneminde, yeni araçlarla hizmetine devam edecek.

Teminat töreninde konuşma yapan Ateştur firma sahibi Naci Ateş birçok alanda taşıma yaptıklarını belirterek "Filomuzda toplamda 2 binin üzerinde araç var. Bunlardan 500 civarında olanı özmal araç. Bizim alanımız çeşitli; Kent temizliği ve

2011 yılı şehirlerarası otobüs pazarının Ağustos ayı itibarıyla yüzde 46,3 oranında daraldığını söyleyen Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk'ün ilk 8 ay 453 adetlik bir şehirlerarası satış hacmi ile tamamlandığını ve 2011 yılı sonunda yüzde 52 olan pazar payının yüzde 66'lara çıktığını dile getirdi. Mercedes-Benz Türk Direktörleri Kurulu Başkanı Wolf-Dieter Kurz ise Ocak 2011'de ikinci nesli tanıtılan Travego'nun, ilk 6 yılda yurt dışı pazarına 3 bin 100 adet satışını gerçekleştirdiğini ve son 1,5 yılda 900 adet satılarak büyük bir başarıya imza atıldığını belirtti. Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllardır birlikte çalıştıklarını belirten İstanbul Seyahat Firma sahibi Selami Tırış, servis aracı olarak kullanmak amacıyla aldıkları hafif ticari araçlarda da Mercedes Sprinter'i tercih ettiklerini söyledi. Tırış, "Filomuzda kattığımız Mercedes Sprinter servis araçları ile hem müşteri memnuniyetini artırmayı, hem de hizmet kalitemizi yükseltmeyi hedefledik" diye konuştu.

Asgün Turizm filosunu büyütmede Mercedes'i tercih etti



Personel, öğrenci ve şehirlerarası yolcu taşımacılığı ile operasyonel oto kiralama alanlarında faaliyet gösteren, Güneş Şirketler Grubu üyesi Mercedes Taşımacılık, filosuna 25 adet Mercedes-Benz Sprinter Super Single 16+1 ekledi.

2005 yılında Güneş şirketler grubunun bir üyesi olarak kendi personelinin taşımak üzere kurulan Asgün Turizm, misyonunu geliştirerek Öğrenci, personel, Kentiçi toplu taşıma ve şehirlerarası yolcu taşıma işini de sürdürüyor. Filosunda özmal ve tedarikçiler dahil olmak üzere 2 binden fazla aracı olan Asgün Turizm'in özmal araç sayısı 850 adet ve bunların yüzde 20'si Mercedes Marka araçlardan oluşuyor.

Mercedes-Benz Bayii Has Otomotiv'in Hadımköy'deki tesisinde düzenlenen teslimat törenine Asgün Taşımacılık firma sahibi Kenan Güneş ve Necati Aslan Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Genel Müdürü Uğur İrfanoğlu, Hafif Ticari Araçlar Müdürü Bülent Çelik, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Satış Sorumlusu Soner Gönültaş, Hadımköy Showroom Müdürü Bülent Acar, Hafif Ticari Araç Satış Danışmanı İlter Elmas katıldı.

"2023 YILI HEDEFİ 1 MİLYAR DOLAR"

Asgün Turizm olarak sıfır sermaye ile başladıkları personel taşıma işini büyüterek bugün yıllık 200 milyon ciroya sahip bir şirket haline geldiklerini söyleyen Asgün Taşımacılık firma sahibi Kenan Güneş, "Türkiye genelinde sayılı firmalar arasında yer alıyoruz. Felsefemiz önce kalite zaten kalitemizi de Mercedes seçimimizle ortaya koyuyoruz ve 2023'te ciro-muzu 1 milyar dolar olarak hedefliyoruz" dedi.

"TAŞIMACILIKTA TERCİHİMİZ MERCEDES"

Asgün Taşımacılık olarak her zaman kaliteye önem verdiklerini söyleyen Güneş, özmal araçları için kaliteli ve prestijli araçları tercih ettiklerini özellikle vurguladı. Ayrıca Mercedes-Benz'in yaygın servis ağı ve markaya duyulan güvenin de Mercedes-Benz Sprinter Super Single'i tercih etmelerinde etkili olduğunu da sözlerine ekledi.

Kamil Koç filosundaki Safir sayısını 42'YE YÜKSELTTİ

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe 86 yıldır hizmet veren Kamil Koç, Safir yatırımlarını sürdürüyor.



28 Eylül Cuma günü Temsa'nın Adana fabrikasında gerçekleşen törenle Kamil Koç için özel olarak üretilen 15 adet 2+1 Safir VIP firmanın filosuna katıldı. Böylece Kamil Koç filosundaki Safir sayısı bu teslimatla birlikte 42'ye ulaştı. Törene Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çağalikoç, Genel Müdür Kemal Erdoğan, Kamil Koç Özmal Filo ve Servisler Grup Müdürü Hakan Koç, Kurumsal İletişim Müdürü Hakan Al, Temsa Global CEO'su Tamer Ünlü, Genel Müdür Yardımcısı İsmail Gürleyik, Pazarlama ve Satış Müdürü Murat Anıl,

Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Ebru Ersan katıldı.

Törene konuşma yapan Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çağalikoç, Temel amaçlarının en iyi hizmeti sunmak olduğunu belirterek, "Bu amaca ulaşmanın yolunun daha konforlu, daha rahat ve daha güvenli seyahati sağlayacak teknolojik yenilikleri takip etmekten geçtiğini ifade ederek, Kamil Koç firmasının en iyi hizmeti sunmak amacıyla her yıl önemli oranda bir nakdi yeni teknolojiye sahip otobüslere ayırdığını belirtti.

Bu yıl yeni teknolojiye sahip yaklaşık 100 aracı filolarına dahil ettiklerini belirten Çağalikoç, bu yatırımlara yaklaşık 22 milyon Euro harcadığını belirterek, "2012 yılında filomuz yaklaşık yüzde 25 oranında büyürken, yolcu sayımız da yaklaşık yüzde 22 oranında arttı. Kamil Koç 2012 yılı sonunda hedeflediği gibi yaklaşık 460 milyon TL'lik bir ciroya ulaşacak. Önümüzdeki yıl iş ortaklarımızla birlikte yaklaşık 250 yeni otobüsü filomuzda katacağız. Bu da şu demek ki, Kamil Koç önümüzdeki yıl yaklaşık 55-60 milyon Euro'luk yeni otobüs yatırımı yapacaktır. Bu yatırımlar da 100. yıl hedefimiz olan 3 kitada marka olmak he-

define bizi biraz daha yaklaştıracaktır" şeklinde konuştu.

TEMSA-KAMİL KOÇ İŞBİRLİĞİ SÜRECEK

Temsa Global CEO'su Tamer Ünlü de törende yaptığı konuşmada, ülkemizde şirketlerin büyük bölümünün ilk 10 yıllık sürede hayatını sonlandırdığını, Kamil Koç'un 86 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığında birçok ilkin ve kalitenin öncüsü olduğunu vurgulayarak, "Ülkemizin en değerli markalarından biri olan Kamil Koç'un filosunda 42 araçla hizmet veriyor olmak bizi gururlandırıyor. Bizleri bu noktada en çok memnun eden unsur da aracımıza yatırım yapan müşterinin gördüğü kazanımların ardından yeni taleplerle araç yatırımında bulunması" dedi.

Kamil Koç filosunda bulunan 42 aracın 25'inin, Kamil Koç'un marka haline getirdiği "Rahat Hat" servisi için yüksek konfor ve donanımına sahip özel olarak üretilmiş 2+1 Safir VIP olduğunu belirten Ünlü, 17'sinin ise 13 metrelik standart araçlardan oluştuğunu ifade etti. Kamil Koç ile Temsa, yatırım ve işbirliği sürecinin 42 araçla kalmayarak sayının daha da artacağını belirten Ünlü, ürünlerine kattıkları değer için Kamil Koç yönetimine teşekkür etti.





TEMSEA YETKİLİ SERVİSLERİ ADANA'DA BULUŞTU

Temsa yetkili servisleri Adana fabrikasında bir araya geldi. Toplantıda müşteri ihtiyaçları, beklentileri ve gelecekteki hedefler paylaşıldı. Ürün odaklı olarak gerçekleşen toplantıya, Temsa Global Genel Müdür Yardımcısı İsmail Gürleyik, Pazarlama ve Satış Müdürü Murat Anıl, Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Dr. Suat Canoğulları ile 20 yetkili servis sahibi katıldı. Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Dr. Suat Canoğulları müşteri ihtiyaçları, beklentileriyle ilgili bilgiler vererek, garanti sonrasında müşteri sadakatini sağlanmasında yapılması gerekenleri anlattı. Canoğulları, teknolojinin de gelişimiyle, yetkili olmayan servislerde araç tamiri ve bakımı yaptırmanın kayıplarının artık ölçülebilir

durumda olduğunu belirterek, bu durumun yetkili servisler için önemli bir avantaj olduğunu dile getirdi. Müşterilerin araçları bakım ve tamir süresinde servis hizmetinden kaynaklı bir zaman kaybı yaşamak istemediğini Şebilleri Canoğulları, müşterilerin güler yüzlü karşılandığında ve ihtiyaçlarının ve ihtiyaçlarının ne olduğu iyi anlatıldığında garanti sonrasında da servislerini değiştirme ihtiyacı duymadığını ifade etti. Temsa yetkili servislerinin büyük çoğunluğunun, ürün gruplarının ihtiyaçlarına göre çalışma planları oluşturduğunu belirten Canoğulları, Avenue müşterilerinin genelde gece servise gelecek hizmet almak istediğini, bu nedenle de hizmet şeklini bu yönde şekillendirdiklerini belirtti.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

Ekim 2012
www.tasimacilar.com

5



Gökselel
OVACIK

Bir mevzi daha kaybettik

İstanbul'da özel halk otobüsü işletmeciliği her geçen gün kan kaybederek gidiyor. Bu gidişin sonu belli değil asıl acı tarafı esnaf arkadaşlar bunun bilincinde değil veya ne olacağını tahmin edemiyor.

Arkadaşlar kafasını yormak istemiyor veyahut böyle gelmiş böyle gider mantığı ile işini, mesleğini ve ekmeğini ciddiye almıyor. Çünkü son aylarda ciddi gelişmeler oluyor.

Nedir bunlar...?

Yeni tahsis edilen Üsküdar-Koşuyolu hattı özel halk otobüslerine veriliyor ve zaman içinde minibüslerin açtığı dava kaybediliyor. Bu dava kaybedilirken çalışma yönergesinin 6 maddesi 6/a bendi de iptal ediliyor.

Yönergede adı geçen maddede: "Mevcut kendi dar çalışma bölgeleri dışında kalan güzergâh değişikliği 'hat uzatma dâhil' hat değişikliği talepleri idari encümen kararı ile DEĞİŞİKLİK BEDELİ alınarak yapılır. Mücbir sebepler doğması halinde genel müdür yetkilidir" diyor.

Yani kısaca özel halk otobüslerini verecek yeni hatlar ve hatların uzatması-kısaltılması, güzergâh değişikliği İETT yetkisinden alınıp, UKOME yetkisine veriliyor.

Bu ne demek: tüm çıkacak hatlar aynı minibüs hatları gibi UKOME'ye sunulacak. Gerekli araştırmalar yapılarak uygun görülenler Özel Halk Otobüslerine tahsis edilecek ve bu işlemin ne kadar zor olacağı şimdiden belli oldu. 1 yıl oldu hala yeni hat ve uzatma-kısaltma taleplerimiz sonuçlanmadı. Maalesef bu mevzi kaybedildi. Bu durum bizlere ciddi olumsuz sonuçlar yaşatacaktır.

Diğer bir konu ise; yine bu ay içinde yapılan UKOME toplantısında özel halk otobüsü çalışma yönergesinin 17 maddesi iptal edildi.

Nedir bu madde?

17.maddenin 2'inci bendi der ki, en az 350 araç temsilcisinin bu konudaki vekâletine sahip olan tüzel kişilere vekâlet vermeleri zorunludur. Bu özelliklere haiz tüzel kişilikleri temsil ettiklere taşımacılara ait ÖHO komisyonlarında görev alır.

Bu maddenin iptali bize sunu söylüyor; her taşımacı isterse bir dilekçe ile kendi şirketinden ayrılarak tüzel kişilere hak edişini direkt İETT den alabilir. Bu bize neyi getirecek, yarın kafası bozulan ben gidiyorum derse ne olacak. Yıllardır kuramadığımız havuz sistemi nasıl işleyecek. Yani kurumsallaşma nasıl tahsis edilecek. Biri çıkıp bunu esnaf arkadaşlara anlatsın lütfen...

Daha önemlisi esnafımızın birlik ve beraberliği bozulacak tek tek bizler ne yapabiliriz. Örgütlü gücümüzü param parça edeceklere. Menfaatlerimizi ve hakkımızı savunamaz hale geleceğiz. Zaten bizi yönetenlerde bunu istiyor. Sanırım karşımızda birlikte hareket edecek bir güç istemiyorlar. Örgütlü güç istemiyorlar. Peki, bunlar olurken bizim şirketlerimiz ne yapıyor. Nasıl tedbirler alıyorlar bilmiyoruz. Bu duruma gelinmesini sebepleri nedir buna değinmek gerekmez mi?

Yıllardır anlatmaya çalışıyorum seçilen yönetici kendini her şeyin sahibi sanıyor. Yapacağı uygulamaları doğru veya yanlış veya haddini aşan şeyler yapıyor. Bunlar çoğaldıkça esnafın sabrı tükeniyor ve bunun sonucu şirketlerden şikâyetler gitmeye başlıyor. Sonuç ortada alınan bir kararlar her şey içinden çıkmaz bir hal alıyor. Bu karar tekrar gözden geçirilmeli, esnafı mağdur etmeyecek ve şikâyet ettirmeyecek bir yapı oluşturulmalı.

Sayın yöneticilerimizden bu konu ile ilgili çalışmalarını sabırla bekliyoruz.

Yıl: 3 SAYI: 54 FİYATI: 50 kuruş - EKİM 2012
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELI
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:
Nurcan GÜNEŞ

Reklam ve Halkla ilişkiler:
Deniz BAYDAR
Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

Muhabir:
Oya KAYA
Elif ÖZDURAN
Grafik Tasarım:
Ö.Faruk DİRLİK
Kayahan ÜÇLER

ANADOLU TEMSİLCİLERİ

Ankara: Efcan BARUT
İzmir: Orkut İSKALP
Edirne: KAPIKULE-
HAMZABEYLİ Mehmet SENOL
(Edirne Gazetesi)
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ:
Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)
Hatay: Hasan YETMEZ
Mersin: Meltem AHATOĞLU
Ardahan - Posof - TÜRKÖZÜ:

Bülent KILIÇ (Kılıç Ofset)
İğdır-DILUCU: Serdar ÜNSAL
Ağrı Doğubayazıt GÜRBÜLAK:
Selehattin KACURU
Artvin-Hopa-SARP:
Hayati AKBAS
Sırtak-Silopi-HABUR:
Halil ÇÖKSÜN
Cizre: Emin Diloğan 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
BAŞLIĞI YER: İhlas Gazetecilik A.Ş.
29 Ekim Cad. No:23 / Yenibosna - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.
Taşımacılar Gazetesi basın meslek ikilerine uymaya söz vermiştir.

İLKEM TURİZM'İN VELİLERİ, ÇOCUKLARINI OTURDUKLARI YERDEN İZLİYOR

Oya KAYA - Nurcan GÜNEŞ

Kalite, güven ve sorumluluk bilinciyle vizyonunu oluşturan İlkem Turizm, öğrenci ve personel taşımacılığında uyguladığı yeniliklerle kıtasını yükseltmeye devam ediyor. Firma, isteyen veliler için VIP servis taşımacılığı sunarken, veliler GPRS sistemiyle çocuklarının servislerini akıllı cep telefonlarından takip etme olanağına ulaşabiliyor.

ALİ BAYRAKTAROĞLU: "HAYATTA DEĞİŞMEYEN TEK ŞEY DEĞİŞİM"

Dünden bugüne servis taşımacılığı ve ilkemin taşımacılıktaki rolüne yönelik sorularımıza cevaplayan İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu "Bu sektöre emekli sektörü derlerdi" diyerek sistemin artık değiştiğini ve bu işi yapabilmek için belli kriterlerin olması gerektiğini söyledi. Bayraktaroğlu "Aslında en baştan olması gereken buydu ama şartları bir anda değiştiremiyorsunuz" dedi.

"Hayatta değişmeyen tek şey var o da değişim" diyen Bayraktaroğlu, mutlaka bir adımda olma ilerlemenin gerektiğini savunarak "Eğer ilerlemeye çalışmıyorsanız veya orada kalmak için başka çabalar sarf etmiyorsanız düşüyorsunuz. Benim için de duraklamak gerilemek anlamına geliyor. Bir adım bir adımdır ve sektör için bir şeyler yap bu sektöre biraz daha uzun süreyle yaşatmamız gerekiyor" şeklinde konuştu.

Okula başlama yaşının 5,5'a indirilmesine yönelik düşüncelerini söyledi. Bayraktaroğlu bu uygulamanın doğru bir karar olduğunu ifade ederek "Avrupa'yı gözlemlediğimde 5 yaşındaki çocukların algısının öğrenme yeteneğinin

"İlkeli taşımacılığın adı" sloganıyla öğrenci ve personel taşımacılığında hizmet veren İlkem Turizm, bünyesinde yer alan 800 araç ile şehir içi ve şehir dışı yaklaşık 10 binin üzerinde öğrencinin taşınmasını gerçekleştiriyor.

5 yaşından önce başladığını gösteriyor. Avrupa'daki model bu. 5 yaşındaki bir çocuğun öğrenilemeye yaşına geldiği kanaati var" açıklamasında bulundu.

EBVEYNLER ÇOCUKLARINI SERVİSTE BİLE TAKİP EDİYOR

Vizyonu her daim geliştirdiklerini söyleyen Bayraktaroğlu, seçilebilir olmak için değişimlere ayak uydurmak gerektiğini ifade etti.

İsteyen veliler için öğrenci taşımacılığında VIP sistemini getiren İlkem Tur, 16 kişilik servisler yerine 5 kişilik araçlarla öğrenci taşımacılığını gerçekleştiriyor. İlkem Tur aynı zamanda, "her şey gözünüzün önünde" anlayışıyla web ortamında ailelerin servis saatleri içerisinde çocuklarını araç içerisinde takip etmesine de olanak sağlıyor.

İnternet yoluyla velilerin, çocuklarını taşıyan sürücüler hakkında da bilgi sahibi olabileceklerini söyleyen Bayraktaroğlu "GPS takip sistemi birçok firmada vardır. Biz onu bir ileriye taşıdık. Veliye bir şifre veriyoruz. Veli servis saatleri içerisinde giriyor web'e şifresini yazarak çocuğunu taşıyan aracı görüyor. Ama bunun yeterli olmadığını gördük ve baktık ki herkes bilgisayarını yanında taşıyor. Bizde akıllı cep telefonlarıyla takip edebilecekleri bir ortam sağladık" dedi.

4 nokta emniyet kemeri ile de çocukların güvenliklerini iki kat arttırdıklarını belirten Bayraktaroğlu, "4 nokta kemer zorunluluğu olmasına rağmen biz bunu velilerimize sunuyoruz. En yüksek oranlarla Ferdi kaza koltuk sigortası hizmeti de sunuyoruz" şeklinde konuştu.

"Değişmek zorundayız" diyen Bayraktaroğlu sözlerini şu şekilde sürdürdü "Servis taşımacıları bir süre sonra çocuğu bir yerden bir yere transfer etmenin yetmeyeceğini anlayacaklar. Biz bekl

Türkiye'de bir ilk olan (CRM) Müşteri ilişkileri yönetimini oluşturduk. 4 kişilik bir ekiple bütün müşterilerimizin memnuniyet hallerini, hizmetin iyi bir şekilde yapılıp yapılmadığını, 3 gün boyunca servisi kullanmayan çocuğun durumunu soruyoruz ve hastalık durumunda servisi kullanmadıysa evine geçmiş olsun çiçeği gönderiyoruz. Bunun yanı sıra öğrencilerin doğum gününde, annelerin anneler gününde, babaların babalar gününde kutlama mesajlarını ve hediyelerini gönderiyoruz. Dolayısıyla müşteri ilişkileri yönetimini doğru yaparsanız, sadece taşıma sistemi içermeyen bir hizmet de sunmuş olursunuz."

"5 YAŞIN ÜSTÜNDE ARAÇLA TAŞIMACILIK YAPMIYORUZ"

Belediye yönergesinde servis araçları için 10 yaş sınırı olmasına rağmen filosunda 5 yaşının üstünde araç çalıştırmadıklarını belirten Ali Bayraktaroğlu, sadece İstanbul'da değil Türkiye'nin birçok şehrinde öğrenci taşıma işi yaptıklarını hatırlatarak Ankara, Bursa, Manisa, Denizli, Kocaeli, Aydın, Antalya gibi birçok ilde de öğrenci taşıma hizmetini en iyi şekilde devam ettirdiklerini de söyledi.

AB'YE PROJE YAPAN İLK FİRMA

Bayraktaroğlu, sosyal sorumluluk projeleriyle de hizmetlerini en iyi şekilde yapmayı amaçladıklarını belirtti. Seçilebilir olmanın ana koşulunun değişime ayak uydurarak yenilikçi fikirler sunmak ve bu fikirleri uygulamak gerektiğini ifade eden Bayraktaroğlu İlkem Turizm'in bir ilki daha gerçekleştirdiğini vurgulayarak Avrupa Birliği'ne proje sunan ilk firma olduklarını dile getirdi. Proje konusunda detay vermeyen Bayraktaroğlu, gerçekleştirecekleri bir lansman ile projeyi tanıttıklarını da duyurdu.



'BusStore' otogarıları ZİYARET EDİYOR

Mercedes-Benz Taşıt Ticaret ve Servis A.Ş., "BusStore" markasını otobüs müşterileri ile buluşturmak amacı ile İstanbul, Ankara ve İzmir otogarlarında tanıtım etkinliği düzenliyor. Mercedes-Benz Taşıt Ticaret ve Servis A.Ş., adıyla ağırlıklı olarak ticari araç olmak üzere kamyon, otobüs, hafif ticari araç ve otomobil ürün gruplarında 2.el hizmeti veren Mercedes-Benz Türk; "BusStore" markasının bilinirliğini arttırmak, ürün ve hizmetlerini otobüs müşterileri ile buluşturmak amacı ile İstanbul, Ankara ve İzmir otogarlarında tanıtım etkinliği düzenliyor. Mercedes-Benz marka araçlar ile sınırlı olmayıp, her marka ve model taşıtın takas şeklinde veya yeni araç alımından bağımsız peşin alımı ve satımını gerçekleştiren şirket, taşıtları alım aşamasında detaylı ekspertizden geçiriyor ve ekspertiz neticesine göre de kategorilendirip satışa sunuyor. Bu kategoriler sayesinde müşteriler kendilerine en uygun 2. el taşıta ve taşıta ilişkin tüm detaylı bilgilere ulaşabiliyor.

BusStore tanıtım etkinlik tarihleri: 3 Ekim Çarşamba İstanbul, 4 Ekim Perşembe Ankara, 05 Ekim Cuma İzmir.



Yeni Transit Connect ve Transit Hannover'de

Hannover Ticari Araç Fuarı'nda tamamen yeni araçlarını sergileyen Ford, yeni Transit ve yeni Transit Connect'i ilk kez dünya kamuoyu ile paylaştı. İki yeni model, Ford'un Avrupa'daki ticari araç ailesini 2013 sonuna kadar yenileme hedefinde önemli bir adımı oluşturuyor. Yeni Transit Connect ve Yeni Transit, One Ford ürün stratejisi doğrultusunda Avrupa, Kuzey Amerika ve diğer dünya pazarlarında satış için geliştirildi.

"İŞYERLERİ İÇİN MÜKEMMEL BİR SEÇİM"

Araçın iş yerleri için iyi bir seçim olacağını belirten Ford Avrupa Ürün Geliştirmeden Sorumlu Başkan Yardımcısı Barb Samardzich, "Yeni Transit Connect, harika görünüm, çok fonksiyonel bir ticari araç ve çok çeşitli işyerleri için mükemmel bir seçim olacak. Akıllı yük alanı özellikleri, çok daha iyi hale getirilen yeni modele yakıt verimliliği ve hem içinde hem de dışında dinamik yeni bir tasarım ekledik. Yeni Transit Connect'in Ford markasına yeni müşteriler getireceğinden eminiz" şeklinde konuştu. Yeni Transit Connect, dinamik ön konsol, Aktif Şehirçi Güvenlik Sistemi, SYNC ve Ford Acil Durum Yardımı'na sahip.

YENİ TRANSİT CONNECT'İN ÖZELLİKLERİ

Kısa ve uzun dingil mesafeli versiyonlara sahip olan araç sırasıyla, toplam 2.9 m3 ve 3.6 m3 hacminde kullanışlı bir yük alanı sunuyor. Kullanıcılar kullanım amacına bağlı olarak Van, Çift Kabinli Van ve Kombi modelleri arasından seçim yapabiliyor. Kabin/yük bölümü ayırma panelindeki yüklenme kapakçığı ve düz katlanan ön yolcu koltuğu gibi özellikler aracın içinde 3.0 metre (SWB) ve 3.5 metre (LWB) kadar uzun yüklerin taşınabilmesine olanak tanıyor. Günlük verimliliği artıracak diğer yeni özellikler arasında bulunan iki kişilik ön yolcu koltuğu sayesinde Van modelleri kabinde artık üç kişiye seyahat imkanı sağlıyor. Kombi ve Çift Kabinli Van modellerinde ise kısa dingil mesafeli versiyonda beş, uzun dingil mesafeli versiyonda ise yedi kişilik oturma alanına sahip Yeni Transit Connect'in çok yönlü arka koltukları ve hareket ettirilebilir ayırma paneli yük alanının isteğe göre ayarlanabilmesine olanak tanıyor. Ek olarak, uzun dingil mesafeli modeli düz yatırılabilen koltuk sistemine sahip ve bu sayede ön yolcu koltuğundan arkaya doğru yük alanı en iyi şekilde kullanılmasına olanak sağlayarak 3 metre kadar uzunluktaki yükleri taşıyabiliyor.

Yeni Transit Connect'in tasarım ve geliştirme sürecinde araçın genel kullanım maliyetinin en aza indirilmesine öncelik verildi. Yeni Transit Connect, uzatılan servis aralıklarıyla birlikte en aza indirilen bakım ve onarım masraflarının yanında, sınıfının en iyi yakıt ekonomisini de hedefliyor.

LİDERİN YOLU

HESABINI BİLENLERİN TERCİHİ OLMAK

Hesabını bilenlerin tercihi olmak için, düşük işletme masraflarıyla sahibine yük olmamak, ona kazanç sağlamak gerekir. Güçlü motorla her yolu kolaylaştırmanın yanı sıra, çevreye dost, doğaya saygılı olmak gerekir.

Yerli üreticiler arasında lider olmak gerekir, Kent LF olmak gerekir.

Otokar

www.otokar.com.tr

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

EKİM 2012 |
www.tasimacilar.com |

6

“KAPTAN
SADAKAT
ROZETİ”
SAHİPLERİNİ
BULDU

Mercedes-Benz Türk'ün 2009'da başlattığı “Kaptan Sadakat Rozeti” uygulaması kapsamında dağıtılan rozetler bu yılda sahiplerini buldu. 2006 yılından beri kaptanlara yönelik olarak “Kaptanlar Kulübü Gazetesi” projesini sürdüren Mercedes-Benz Türk, Haziran 2009'da başlattığı “Kaptan Sadakat Rozeti” uygulaması kapsamında, 01.01.2007 tarihinden sonra trafiğe çıkan Mercedes-Benz şehirlerarası otobüslerinin bakımlarını yetkili serviste tam olarak yaptıran ve

belirlenen kilometrelere ulaşan şoförleri bu yılda ödüllendirdi. Büyük İstanbul Otogarı'nda ki Mengerler Otogar Servisi'nde gerçekleşen “Kaptan Sadakat Rozeti” töreninde Otobüslerinin bakımlarını yetkili Mercedes-Benz servislerinde yaptıran ve 1 milyon km'ye ulaşarak altın rozet almaya hak kazanan isimler İstanbul Seyahat kaptanı Şener Ural, Sema Turizm kaptanı Halil Özçelik ve Ulusoy Turizm kaptanı Fuat Tozar oldu.



TEMSA GLOBAL HANNOVER FUARI'NDA

Temsa standında gerçekleştirilen basın toplantısında açılış konuşmasını yapan Sabancı Holding CEO'su Zafer Kurtul, “Avrupa pazarında üstün kalite ve müşterilerimize değer ve memnuniyet sağlayan rekabetçi araçlar ile tanınan kilit oyuncuların biri olmak istiyoruz” şeklinde konuştu.

“ZORLUKLARI FIRSATA ÇEVİRİYORUZ”

Zafer Kurtul'un ardından konuşan Temsa Global Sanayi ve Ticaret A.Ş. CEO'su Tamer Ünlü 2012 yılında otobüs sektörünün zorlu bir ortamda faaliyet göstermeye devam ettiğini belirterek, ekonomik krizin birçok ülkede halen devam ettiğini söyledi. Ünlü, “Otobüs pazarı bu tür olumsuz sonuçlardan etkileniyor” diyerek sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Temsa olarak bizler, zorlukların da, para gibi, iki yüzü olduğuna inanıyoruz; bu yüzden, bu zorlukları fırsat olarak görme eğilimindeyiz. İhracat ciromuzdaki yüzde 21'lik artış bunun en güzel kanıtını oluşturmuyor.”

TEMSA YENİ PAZARLARDA
BOY GÖSTERİYOR

Zorlu ekonomik koşullara rağmen bu yıl uluslararası pazarların siparişlerinde düşüş gözlemlenmediğine hatta yeni pazarlardan da talepler geldiğine dikkat çeken Tamer Ünlü, Temsa araçlarına olan talebin Almanya ve Fransa'da istikrarını koruduğunu söyledi. Ünlü “ABD ve Türkiye gibi bazı önemli pazarlarda artış gerçekleşti. Geçen yıl İskandinav ve Doğu Avrupa'da bazı siparişler alındı ve bu da Temsa'nın gelecek vaat eden yeni pazarlara girdiğini

Almanya'nın Hannover kentinde 20-27 Eylül tarihleri arasında düzenlenen IAA Hannover 64. Uluslararası Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı'nda Temsa Global; MD9, Avenue ve Safari HD ürünlerini sergiliyor.

gösteriyor. Bu tarih itibarıyla, Temsa Avrupa, ABD, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Körfez ülkeleri dahil olmak üzere 40'tan fazla pazarda varlık gösterdi” şeklinde ifade etti.

TEMSA'NIN 2012 PAZAR
KAPANIŞI OLUMLU YÖNDE

2012 sonuna kadar öngörülerini de açıklayan Ünlü “ 2012 yılında 2008 ekonomik krizi başlamadan önceki satış hacmine ulaşmayı bekliyoruz. Yine bu yıl Temsa'nın uluslararası otobüs bölümü ciro su 2011'e göre yüzde 21 arttı. Avenue ve MD 9 modelleri özellikle başarılı oldular” diyerek Adana'daki tesisin Avenue siparişlerini karşılamak için tam kapasite çalıştığını belirtti.

DEĞİŞEN İHTİYAÇLARA VE
NORMLARA EN UYGUN ARAÇLAR

Temsa'nın ürünlerinin değişen ihtiyaçlara ve normlara göre en uygun şartları sağladığını da vurgulayan Tamer Ünlü, ürün geliştirmelerin hız kesmeden sürdüğünü belirtti. Şu anda engelliler için özel olarak adapte edilmiş alanları ve elektrikli rampası olan bir MD 9 versiyonu ve MD 9 otobüsün ABD versiyonu olan TS 30 üzerinde çalışıyoruz. Tüm araçları Euro 6 motor gereksinimlerine uyarlamak için motor üreticileri ile yakın işbirliği yapıyoruz. Çevresel

düyarlılıklardan dolayı, bazı malzemelerin yerine daha çevre dostu alternatiflerini koyarak otobüslerin ömürleri sonunda atıklarını azaltmak için mümkün olan en iyi yollar arayışı içerisindeyiz. Önemli bir husus da, otobüslerin yaşam döngüsü süresince atıklarını da azaltıyor” diyerek, amaçlarının Temsa müşterilerine daha çevre dostu araçlar sunmak, ancak aynı zamanda ekonomik kemer sıkma dönemlerinde maliyetlerden tasarruf etmelerine yardımcı olabilmek olduğunu dile getirdi.

TEMSA'NIN YENİ ÜRÜNÜ
YOLA ÇIKMAYA HAZIRLANIYOR

Temsa Global CEO'su Tamer Ünlü, pazara yeni bir ürün sunma yönündeki çalışmalarında devam ettiğini vurguladı. MD 9'un başarısının ardından, Temsa yeni bir otobüs serisi üzerinde çalıştığını belirten Ünlü, “Şu anda, modüler yaklaşımın başarısı üzerine inşa edilecek altı yeni kavram araştırılıyor. Önümüzdeki yıl yeni aracı piyasaya sunmayı umuyoruz ancak piyasaya çıkış tarihi ile ilgili kesin karar yeni aracımızın müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için hazır olduğunu hissettirmemizden alınacak” bilgisini verdi.

ALMAN MÜŞTERİNİN GÜVENİ TAM

Alman otobüs pazarı son beş yıl boyunca, yüzde

5 gibi küçük dalgalanmalarla sabit kaldı diyen Ataman “Bu süre zarfında, Temsa çok zorlu Alman müşterilerin güvenini kazandı ve sonuç olarak, istikrarlı bir pazar payı büyümesi elde etti. “Bugün, Almanya'da faaliyette olan 800'den fazla Temsa otobüsü bulunuyor ve hem özel hem de kamusal müşterilere fayda sağlıyor” açıklamasını yapan Metin Ataman, “Avenue modelleri Münih'ten Berlin'e, Hamburg'dan Karlsruhe'ye, Almanya'nın dört bir yanında yollarda” şeklinde konuştu.

TEMSA İÇİN 2012
YATIRIMLARLA DOLU BİR YIL OLDU

2012'nin Temsa için yatırım yılı olduğunu ifade eden Ataman, “Temsa, kendi otobüslerinde uzmanlaşmış 11 kalifiye teknisyen ile daha da verimli hizmet sunmaktadır. Şirket aynı zamanda yedek parça bölümüne de yatırım yapıyor. Amacımız Alman müşterilerimize en üst düzeyde hizmet vermeyi sürdürmek ve zor ekonomik koşullara rağmen Alman pazarında daha fazla büyüme elde etmek. 2012 yılı sona ermeden önce, Alman müşterilerimizin özel ihtiyaçlarını karşılamak için MD 9 modelinin değişik versiyonlarını sunmayı ve 2013 yılında ise seri üretimi başlatmayı planlıyoruz. Safari ile otobüs pazarındaki konumumuzu korumayı umuyoruz” dedi.



İSTANBUL'DA ÖĞRENCİ SERVİS TAŞIMACILIĞI YASAKLANDI...

Evet yanlış okumadınız İstanbul'da servis taşımacılığı yasaklandı.

Okulların açılması ile beraber yaz döneminde çalışmadığı için şehir dışına çıkamadığı için beş kuruş cebine girmeden sezonu bekleyen öğrenci servisleri bu sınırlar içerisinde, vergi levhası varken ruhsatları okul tasit iken başka hiçbir eksikliği yokken, Her sene verilen 1 aylık süre masa başında yetkililere verilmişken sahada bu araçlar yol belgeli olmadığı bahanesi ile korsan muamelesi görüp 4000 TL gibi astronomik bir ceza ile trafikten men edilip kaderi ile baş başa bırakılıyor. Bunlar olurken herkes şoklanmış tavuk gibi birbirine bakıp öylece kalıyor.

Bunun haricinde Anadolu liselerinde yeni başlayan 9.sınıfların erken 10-11-12 sınıfların da 9 lardan 1 saat geç çıkıyor olması servisleri allak bullak etmiş vaziyette. Servisi korkarak kayıt alamıyor. Veli öğrencini okula yazdırdım tasiyacaksınız diyor. Olan hem işini yapamayan servisiye hem de, mevzu yu tam olarak bilmeyen velilere oluyor.

Simdi soruyorum.

Allah aşkına şu sorulan cevaplayacak helal süt emmiş bir yetkili çıksın ve bizi de aydınlatsın.

1.Vergi levhalı ve ruhsatında hiçbir eksikliği olmayan bir esnaf ya da bir firma aracını neye dayanarak korsan gözü ile görüp korsana uygulanan cezaları uyguluyorsunuz. Korsan isek neden bize vergi levhası veriyorsunuz.

2.Bu insanları mağdur ederek ellerindeki üç beş kuruşu ceza adı altında alarak aile sorunlarına sebep olduğunuzu bir erkeği evine girerken boynu büyük birakmayıp marifet sayıyorsanız bu marifetin adını da toplu taşımayı yönetmek koyuyorsanız bu insanların, yarın öbür gün evlerini gecindirmek için hırsızlık yada dolandırıcılık yapmaları da marifet sayılacak mı?

3.Okullar açılmadan açıklanması gereken zamlar neden son güne bırakılıp bu işi yapan insanları mağdur edip gelir gider tablolarını bozuyorsunuz zaten 8.5 ay çalışan bir sektörde bu yapılanlar kimin eseri ve amaç ne?

4. Toplu taşıma yönetilirken kademeli saatte ilgili neden bir çalışma yapılmıyorsunuz okullar bu yıl 9.sınıfları 1 saat sonra çıkarak arada karmasa yaratmış durumda haliyle daha önceki seneden kayıtlı olan 10-11- ve 12.sınıflar 1 saat erken çıkıp evlerine gidecekken 1 saat sonra çıkacak olan 9.sınıflarda servisiye dönüp beni kim götüreceksin diye sorup ek servis talebinde bulunuyorlar ve bu noktada ipler kopup taşımacı ile veli birbirine düşüyor.

Ben şahısım ve tüm meslektaşlarım adına böyle bir ayrımcılığı ve Korsan yerine koymayı hak etmediğimiz kanısındayım.Bunlar olurken hiç bir şey olmamışcasına görevini yaptığını zannedenleri de hak yedikleri için ve çocuk çocuğumuzun rızasını haksız cezalarla ellerimizden aldıkları için. Direk Allaha havale ediyorum.

ROMATIC

Hız Kontrol Sistemleri ile

ilk günden
itibaren
HIZINIZ
KONTROL
ALTINDA!



Yakıt tüketiminde % 20 tasarruf imkanı sağlayan, aracınızın motor ömrünü % 50 uzatabileceğiniz, çevreyle dost “Romatic Oto Hız Kontrol Sistemi” ile artık, hıza dayalı trafik cezalarının olmadığı en önemlisi de kazalardan arınmış yolculuklar sizleri bekliyor....

www.otohizkontrol.com T: +90 (212) 452 9 666 - 652 9 666

TÜRKİYE GENELİNDE BAYİLİKLER VERİLECEKTİR

REFERANSLARIMIZ



MENGERLER'den firma ve araç sahiplerine takograf eğitim semineri

Mercedes-Benz Bayi Mengerler Ticaret Türk A.Ş., firma temsilcileri ve araç sahiplerine yönelik dijital takograf yönetmeliği konusunda eğitim semineri düzenledi.

Nurcan Güneş

İstanbul Otogarı konferans salonunda düzenlenen konferansa Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Servisler Müdürü Siegfried Vogt, Genel Müdür Yardımcısı Burak Ataman, Otogar Servis Müdürü Yaşar Altuntaş, Pazarlama ve İletişim Sorumlusu Neylan Sayı, Mercedes Otobüs Satış Müdürü Ayhan Aydın, TOFED Genel Müdürü Mevlüt Bayrak katıldı.

BB Servis Ekipmanları Ltd. Şti. Koordinatörü Bilal Yeşil ve Satko Teknoloji Satış Müdürü Mustafa Teker yaptıkları sunumlarla firma yetkililerine takograf konusunda sorumluluklarını anlattı.

ANALOG VE YERLİ TAKOGRAFLAR DİJİTAL
TAKOGRAFLAR İLE DEĞİŞTİRİLECEK

Seminerde, 10 Haziran 2010 tarihinden sonra yeni tesvil edilen ve uluslararası nakliyyatta çalışan ve azami yüklü ağırlığı 3,5 tonu geçen araçlar için dijital takograf takma zorunluluğu hatırlatılırken, 1 Ocak 2014 tarihinden itibaren yeni tesvil edilen ve takograf takılması gereken tüm araçların dijital takograf takma zorunluluğu olduğu belirtildi. Ayrıca, 15 Mart 2012 tarihinden itibaren arızalanan analog ve yerli takografların tamir edilmeyerek dijital takograflarla değiştirilmesinin de altı çizildi.

BB Servis Ekipmanları Ltd. Şti. Koordinatörü Bilal Yeşil seminerde yaptığı sunumda, 1 Ekim 2012'den sonra araç alacakları uyararak bu tarihten sonra alınacak araçların takograf cihazlarının sürümünün 2.0 olması gerektiğini vurguladı.

YENİ TAKOGRAF CİHAZLARI MIKNATISLI
HİLE YAPANLARI ELE VERİYOR

Bazı sürücülerin miknatıs yardımıyla dijital takograf sistemini suistimal ettiği belirlen Yeşil, 2.0 takograf cihazlarının miknatıstan etkilenmediği ve takograf cihazının üzerine miknatıs konması halinde cihazın bunu hafızasına

kaydederek rapor alındığı zaman hileli bir işlem yapıp yapılmadığını hemen ortaya çıktığını ifade etti. Sürücüler bu konuda uyarın Yeşil, miknatıs koyarak hileli işlem yapmamanın aksi takdirde cezai işleme tabii tutularak en yüksek cezalara çarptırılacaklarını hatırlattı.

YOLDA POLİS ÇEVİRMESİ
TARİHE KARIŞACAK

Yeşil, önümüzdeki dönemlerde üretimden çıkacak tüm araçların takograf ve araç takip sistemi takılı olarak çıkacağını belirterek, bunun denetleme yaparken kolaylık sağlayacağını dile getirdi. Böylece polis araçları durdurmayacak ancak, araç geçerken plakasını el terminaline yazarak verileri uzaktan indirip analiz etme olanağına sahip olacak. Ceza gerektiren bir durum varsa ceza kesilip araç sahibine gönderilecek, şayet aracın durdurulması gerekiyorsa da bir sonraki kontrol noktası aracı durdurarak denetimi sağlayacak.

KALİBRASYON PERİYOTLARINA DİKKAT!

Takografin bir ölçü aleti olduğu ve bu nedenle her ölçü aleti gibi periyodik olarak kalibrasyonunun yapılması gerektiğinin ifade edildiği seminerde kalibrasyonun yapılması gereken durumlar, “Montajdan sonra, ilk tesvil işleminden sonra, sensör değiştirildiğinde, takograf onarıldığında, aracın dışı kutusu onarıldığında, aracın plakası değiştirildiğinde, lastik ebadı değiştirildiğinde, UTC saati günde 20 dakikadan fazla sapma gösterdiğinde” olarak belirtildi.

Seminerde, firmaların sürücülerini kurallar konusunda eğitmesi, eğittiğini belgelemesi ve her sürücünü yanına yeterli miktarda takograf kâğıdı bulundurması gerekliliğinin üzerinde durularak aksi bir durumda 500 lira para cezasının uygulanacağı belirtildi.

VERİLERİNİZİ MUTLAKA KAYDEDİN!

Sürücü kartlarının 28 günlük bilgileri kaydettiğini belirten Yeşil, bu 28 günün takvim günü değil fiilen kullanılan gün olduğunun altını çizerek, 28 gün sonunda veriler indirilmemiş yeni verilerin ilk günden başlayarak diğer verilerin üzerine yazılacağını ve bu nedenle de sürücü kartında ki verilerin 28 günde bir mutlaka indirilmesi gerektiğini belirtti. Yeşil, son olarak eski nesil takografların yalnızca servisler tarafından, eski araçların takografları bozulduğunda bunların değişimlerinde kullanılacağını, onun dışında araçlarda eski nesil takograf cihazlarının kullanılmayacağını belirtti.

BOĞAZDAN
BALIK YERİNE,
ÖTL ÇIKTI!



Liman, iskele ve gemi yanaşma yerlerinde usturmaca olarak kullanılabilen ömrünü tamamlamış lastiklerin, zamanla bağlanlarından kurtulup denize düşmesi sonucu denizlerde kirlilik sebep olmakta. Beşiktaş ve Üsküdar Belediyeleri bu olası kirliliğin önüne geçmek için teknelerin yanaştığı Üsküdar ve Beşiktaş iskelelerinde lastik temizliği yaptı. Dentur Avrasya Denizcilik firması tarafından denizin dibinden 50 ömrünü tamamlamış lastik çıkarıldı. Yollardan sonra iskeledeki ömürlerini de tamamlayan lastikler, LASDER tarafından teslim alındı. LASDER, ikinci ömrünü tamamlayan ve denizden çıkarılan bu

lastikleri geri dönüşüme gitmek üzere yetkili geri dönüşüm tesislerine ulaştı. Şimdi bu lastiklerden malzeme geri kazanımıyla belki bir çocuk parkı belki de bir spor sahası kurulacak. Belki de bu lastikler; diğerleriyle birlikte elektrik enerjisi olarak geri kazandırılacak; ısı ile, yemeyiş bir ülke için katkı sağlayacak. LASDER Genel Sekreteri Bahadır Ünsal, daha temiz, daha yeşil ve daha aydınlık bir Türkiye'ye katkı sağlamak amacıyla ömrü tükenmiş lastiklerin yeni lastik satın aldığı zaman bu noktalara bırakılması gerektiğini belirterek, LASDER ile işbirliği de yapılabileceğini hatırlattı.

GÜNCEL

TAŞIMACILAR

| EKİM 2012 |
| www.tasimacilar.com |

7

İSTANBUL SEYAHAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELAMİ TIRIŞ:

OTOĞAR SERVİS SİSTEMİNE HAVAŞ MODELİ GETİRİLMELİ

1940 yılında Abit Tırış tarafından kurulan İstanbul Seyahat, bugün 3. Kuşak olarak yönetimi devralan Selami Tırış ile birlikte, başta Trakya bölgesi olmak üzere Türkiye'nin sahil şeritlerine Akdeniz, Ege ve Karadeniz bölgesinin büyük bir kısmına düzenlediği seferlerle yoluna devam ediyor.

2002 Yılında Sektördeki gelişmelere paralel olarak kurumsallaşma çalışmalarını sonucunda İstanbul Seyahat Turizm Ticaret A.Ş. unvanını almasıyla beraber, Yönetim Kurulu Başkanlığına seçilen Selami Tırış ile İstanbul Seyahat firması hakkında bir söyleşi gerçekleştirdik.

HEDEF 6 MİLYON YOLCU

Geçen yıl 4 milyon yolcu taşıyan İstanbul Seyahat'ın bu yıl ki hedefi 6 milyon. Selami Tırış hedefin 2 milyon artmasını yeni açılan hatlara, yaz sezonunda meydana gelen yoğunluk ile beraber yolcu sayısının her geçen gün artmasına ve yeni otobüslerin filoaya dâhil edilmesine bağlıyor.

Ayrıca, her geçen gün yeni açılan üniversitelerle birlikte öğrenci sayısının ve buna paralel olarak ta yolcu potansiyelinin arttığını belirten Tırış, her geçen gün bu

İstanbul Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Selami Tırış, dededen toruna üç kuşaktır şehirlerarası yolcu taşıyan firmanın dününü bugünü ve hedeflerini değerlendirdi.

yüküklerini dile getirdi.

5 ARAÇ İLE YOLA ÇIKTILAR

Bir özmal ve dört kiralık araç olmak üzere toplamda beş araç ile yola çıkan İstanbul Seyahat'ın Yönetim Kurulu Başkanı Selami Tırış, "1985'te görevi devraldıktan sonra ilerleyen teknoloji ve gelişerek büyüyen bir Türkiye ile beraber bizde firmamızı genişletmeye başladık" şeklinde konuştu.

Daha önce yurtdışına da çalıştıklarını dile getiren Tırış, bir takım sorunlar yaşanması nedeniyle Türkiye'ye ağırlık verdiklerini dile getirerek, servis, filo ve terminalerde yapılan yeni düzenlemelerle birlikte daha büyüceklerini ifade etti.

"BU BAYRAĞI GURURLA TAŞIYORUM"

Taşımacılık sektöründe olmandan asla pişman olmadığımı belirten Tırış, babadan devraldığı bayrağı gururla taşıdığını ve taşımaya devam edeceğini söyleyerek, "Çünkü bu

meslek sayesinde çok güzel, çok değerli insanlar tanıdım. Çok güzel dostlarımız ve değerli büyüğlerimiz oldu. Kati suretle pişmanlık verecek bir iş değil, aksine bana çok şeyler kattı" şeklinde konuştu.

İYİ HİZMET KAZANÇ OLARAK DÖNER

Hedeflerinin ulaşım sektöründe en iyisi olmak olduğunu belirten Tırış, sektöre hiçbir zaman parasal olarak bakmadıklarını, öncelikli amacın en iyi hizmeti sunmak olduğunu belirterek, "İyi hizmet edersek biliyorum ki o firmamıza kazanç olarak geri dönecek" dedi.

Özmal araçların firmalara değer kattığını belirten Tırış, tercihlerinin İstanbul Seyahat araçlarının özmal olmasından yana olduğunu belirterek özmal araç olmadan kişilerin firma sahibi olamayacağını düşündüğünü belirtti.

HAVAŞ MODELİ YOLDA

Büyük bir metropol olan İstanbul'da Otogara

gelen yolcuların şehrin diğer bölgelerine taşınması amacıyla firmalar tarafından konan servis araçları, seyahat firmalarının tercih edilmesinde büyük bir etken. Yolcu memnuniyeti açısından servis düzenlemek gerektiğini belirten Tırış, her firmanın kendine ait servis aracı olmasının ve İstanbul içerisinde yazıhane yazıhane dolaşmasının hem maddi anlamda bir külfet olduğunu hem de trafik yönünden kalabalık yarattığını belirterek, otogar içerisinde tüm firmaların dâhil olacağı ortak bir servis sistemi kurulursa, diğer firmalarla işbirliğine hazır olduklarını dile getirdi.

Havaş tarzı bir taşıma sisteminin çalışma aşamasında olduğunu belirten Tırış, TOFED başkanı Mehmet Erdoğan ile ortak çalışmalarının olduğunu dile getirerek, gelecekte böyle bir sistemin olabileceğinin sinyallerini verdi.

Tırış, yolcuların yoğunluklu olarak internet üzerinden bilet aldığını vurgularken gelecekte internet üzerinden satışların şubeleri geçeceğine inandığını da dile getirdi.

ISUZU SATIŞ VE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ FATİH TAMAY:

Citibus'un Orta Avrupa pazarında önemi artacak

Hannover fuarına en yeni araçlarıyla katılan Isuzu, farklı ülkelerle aynı segmentte yer aldığı araç grubunu oldukça iddialı bir şekilde fuarda sergiledi.



Türkiye'de küçük otobüs grubunda liderliğini elinde tutan Isuzu, Hannover fuarına kendi segmentinde iddialı olan araçlarıyla katıldı.

TÜRKİYE OTOBÜS ÜRETİMİNDE İLK 3'TE

Küçük araç grubunda iddialı olduklarını belirten Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay Türkiye'nin otobüs üretiminde Avrupa Pazar sıralamasında ilk üç arasına girdiklerini ifade etti. Türkiye'de üretilen otobüsün Avrupa'da da benimsendiğini belirterek birçok rakiplerine göre avantajlı olduğunu söyleyen Tamay, "Küçük otobüs pazarında yıllardır varız ve herkes bizi tanıyor. Aracın ikinci eli, servisi her şeyi oturmuş durumda. Bunun sırdan inşa edilmesi kolay bir iş değil. Dolayısıyla yıllara ihtiyaç var. Bende söyle düşünüyorum. Rakiplerimiz yıllar içinde tecrübe kazanarak bizim birikimimize ulaşma şansına sahipler. Ancak bizde bu yılları boş geçirmiyoruz kendimizi daha da geliştirerek ön plana çıkıyoruz" şeklinde konuştu.

"AVRUPA'DA CİTİBUS TESLİMATLARIMIZ BAŞLAYACAK"

Hannover fuarında Citibus'u ilk kez sergilediklerini söyleyen Fatih Tamay 9,5 metrelik otobüsün müşteriler tarafından denendiğini söyleyerek geri dönüşlerin olumlu karşılandığını belirtti. Tamay "Türkiye'de zaten bu aracı satmaya başlamıştık ama önümüzdeki dönem Avrupa'da belli ülkelerde citibus teslimatlarımız başlayacak" dedi. Bosna Hersek'te yılın otobüsü seçildiklerini hatırlatan Tamay otobüslerle ilgili olarak şunları söyledi: "Özellikle Orta Avrupa ülkelerinde gelecekte bizim 9,5 metrelik citibus'umuzun önemli bir Pazar kazanacağını düşünüyoruz. Novo otobüsümüzde Avrupa'da belirli pazarlara girmeye başladı. Turkuaz'dan zaten bahsetmem gerek yok. Avrupa'da onun kadar satabilen bir araç yok ama bizim bu seneki şanssızlığımız şu: Avrupa'da bu pazar oldukça dar. Sadece küçük otobüslerde değil, büyük otobüslerde de dar."

BMC PROCITY ŞEHRİN EMEKTARI

EN ZORLU KOŞULLARDA BİLE SİZLERİ SEVDİKLERİNİZE GÜVEN VE KONFOR İLE
TAŞIYAN ŞEHRİNİZİN EMEKTARI BMC PROCITY'LER HİZMETİNİZDE...



PROCITY
Tam Alçak Tabanlı Şehirçi Tip Solo Otobüs (12 m.)

fsm Demirbaş
www.fsmdemirbas.com

FSM DEMİRBAŞ OTOMOTİV BMC Yetkili Satıcısı

İstanbul Showpark : Veysel Karani Mah. Aşk Reyhani Cad. No:20 Sancaktepe / İSTANBUL

Tel: 0 (216) 498 71 00 (3 hat) • Fax: 0 (216) 498 71 04

İstanbul Ofis

: Büyükdere Cad. No: 16/3 Şişli - İSTANBUL • Tel: 0 (212) 291 09 61 • Fax: 0 (212) 233 57 92

Ankara Ofis

: Mustafa Kemal Mah. Anadolu Blv. No:1 ANKARA • Tel: 0 (312) 219 76 76 • Fax: 0 (312) 219 79 00

www.bmc.com.tr

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| EKİM 2012 |
| www.tasimacilar.com |

8

OTOBÜS HATTI
(BUS LINE)
PROJESİ
DEVREYE GİRDİ

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin Otobüs Hattı (Bus Line) Projesi 3 Eylül itibarıyla uygulamaya girdi. İstanbul gibi büyük bir metropol'de trafiğe takılmadan yolculuk yapmak neredeyse imkânsız. Büyükşehir Belediyesi'nin uygulamaya konduğu otobüs hattı projesiyle otobüslerle trafiğe takılmadan seyahat etmek artık daha kolay olacak. Ancak birçok insan projenin uygulamaya konulduğundan habersiz. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin (İBB), toplu taşıma araçlarını kullanırmaya yönelik yaptığı çalışmalar içinde yer alan Otobüs Hattı (Bus Line), Projesi 03.09.2012 itibarıyla uygulamaya koyuldu. Fakat uygulamadan

haberleri olmayan araç sürücülerinin sayısı oldukça fazla. Otobüs hattına girmemesi gereken ancak durumdan habersiz olan araç sahiplerine ise uygulamanın ilk gününde ceza yâdı. Türkiye'de ilk defa yapılan bu uygulama ile İstanbul'da trafiğin en yoğun olduğu sabah 07:00-10:00 ile Akşam 16:00-20:00 arası sadece otobüslere ayrılmış olan sağ şeritten yolculuk yapılabilecek. Herhangi bir bariyerle ayrılmayan otobüs yolu, renklerle ve küçük bir tabela ile belirtiliyor. Uygulama saatlerine hatta Uygulama saatlerine hatta giren araç EDS kameralarıyla tespit edilecek.

MERSİN OTOGAR İŞLETMECİLERİ HAKSIZ BORÇLA KARŞI KARŞIYA

2 Oya KAYA
010 yılında otobüsçülerden aldığı 32 TL'lik giriş-çıkış ücretlerinde hata yaptığını anlayan belediye, bilirkişi raporuyla tespit edilen ücretin aslında 50 TL olması gerektiğini bildirdi. "Kan Veriyoruz" diyerek haksız yere borçlandıklarını söyleyen Mersin VİF Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Ağaçlı "Bu durum sektörün kanayan yarası. Hepimiz itiraz ediyoruz ve bunu ödemek niyetinde de değiliz" diyerek durumdan dolayı huzursuzluk yaşadıklarını belirtti. Yapılan uygulamanın hak ve hukuka uygun olmadığını ifade eden Ağaçlı yaşanan haksız uygulamanın yargıya taşındığını belirtti. Ağaçlı "Bu adaletli dü-



İLHAN AĞAÇLI

Mersin'de otogar firmaları haksız zam ile karşı karşıya kaldı. 2010 yılında otobüsçülerden aldığı çıkış ücretlerinde hata yaptığını söyleyen belediye yetkilileri, Mersinli otobüsçülere geriye dönük 1 trilyon 200 bin liralık borç tebligatı gönderdi.

rüst bir durum değil. Yargıya itirazlar yapıldı. Adaletle güvenimiz sonsuz. Ama böyle bir haksızlığa da onay verileceğini sanmıyorum" diyerek durumun düzeltilebileceğini umut ettiklerini belirtti.

MERSİN OTOGARINDA REZALET DİZ BOYU

Mersin şehirlerarası otobüs Terminali'nin rezil bir durumda olduğunu belirten Ağaçlı, terminalin Mersin'e yakışmadığını söyledi.

Mersin'de otogar'ın rezil bir durumda olduğunu ifade eden Ağaçlı, " Böyle bir kente böyle bir otogar yakışmıyor. Mersin'in ilçeleri mersinden daha modern otogarlara ka-

vuştı. Maalesef mersinde henüz bunu gerçekleştiremediler. Yeni otogar yapılacağını müjdesi bize verildi. Eğer bu söz yerine gelirse, bütün mersin halkı ve sektörde çalışan arkadaşlarımız rahatla kavuşacak. Şu anda otogarda ne güvenlik ne de intizam hiç bir şey yok" diyerek yaşadıkları sıkıntıyı dile getirdi.

"AKDENİZ OYUNLARI İÇİN HAZIRIZ"

Mersin'de yapılacak olan 2013 Akdeniz oyunlarıyla ilgili de bilgi veren Ağaçlı, 2013 Akdeniz oyunlarına ev sahipliği yapacak olan Mersin'deki tüm otobüs ve turizm fir-

malarının oyunlara hazır olduğunu belirterek, "Görev verilirse elbette ki seve seve bunu kucaklamaya her zaman hazırız. Severe yükleniriz. Bu işin ticaretinde değiliz. Bu işte başarılı olmak en güzel şekilde hizmet örneğini vermek, hep birlikte bu işi göğüslemek istiyoruz. Biz 2013 yılı Akdeniz oyunlarına hazırız ve bu işi en iyi şekilde yapacağımıza da inanıyoruz" dedi.

Çok sıkıntılı bir sektörde hizmet verdiklerini söyleyen Ağaçlı, bu işi sevmeyen yapmanın zor olduğunu belirterek, sıkıntılı ve külfetli olduğunu ifade ettiği sektörün tek zevkli tarafının hasret çekenleri kavuşturup, dua almak olduğunu dile getirdi.

Salim
ALTUNHAN

ATM'siz otogar olur mu?

Birçok otogarda ihtiyaç olduğu halde hiçbir banka'nın ATM sistemi yok. Bu sıkıntılardan birini de biz Edirne otogarında yaşıyoruz.

Edirne'deki otogarda hep şikâyet alıyoruz. "Neden sizin otogarınızda bir ATM sistemi yok" diyorlar.

Ben buradan Edirne'deki tüm banka müdürlerine, Edirne Valisi'ne, Edirne belediye başkanına, Trakya üniversitesi rektörlüğüne sesleniyorum. En çok şikâyeti de öğrencilerden alıyoruz. Edirne otogarına acilen ATM sisteminin konulması gereklidir ve elzemdir.

İnsanların tümü meyhaneye, kahveye, camiye gidemeyebilir. Ama insanların çoğu bir şehirden, başka bir şehre gitmek için otogara uğrar. Son zamanlarda bankalar dağlara, taşlara ATM koymasına rağmen, bizimde yıllardır birçok banka müdürüne konuyla ilgili sıkıntılarımızı ve yolcuların bu konudaki beklentilerini iletmemize rağmen her ne hikmetse Edirne otogarına hiçbir banka ATM koyma zahmetine katlanmadı.

Hâlbuki otogarda ATM'nin olmaması Edirne'deki tüm bankaların ayıbıdır. Personelimiz, her gün yüzlerce kez sorulan ATM'ler nerede? Bir otogar'da ATM olmaz mı? sorularıyla bunaldı. Her gün 5-6 bin kişinin öyle veya böyle otogara yolu düşüyor. Eğer sorun güvenlik meselesiyse, otogarımız jandarma birimleri tarafından günün 24 saati korunmakta ve kollanmaktadır. Herhangi bir güvenlik zaafı yoktur.

Konunun değerlendirilip, en kısa zaman zarfında bankaların ATM'lerinin otogar içine yerleştirilmesi gerekmektedir.

D4 yetki belgesi sahiplerine müjde!

D4 yetki belgesi sahipleri Büyükşehirler haricinde 100 kilometre'ye kadar, 31.12.2012 tarihine kadar terminal olmayan her yerde artık yolcularını indirip bindirebilecekler.

Karayolu ile Yolcu taşımacılığı yönetmeliğine göre tarifeli yolcu taşımalarında kalkış ve varışların bir terminalden yapılması gerekiyor. Fakat asıl sorun köy ve beldelerde herhangi bir şekilde bir terminal olmaması. Peki, terminalin olmadığı yerlerde yolcular nasıl taşınacak.

Karayolu ile Yolcu taşımacılığı yönetmeliğine göre, terminal ve ara duraklar dışında yolcu indirilip bin-

dirilmezken, artık küçük yerleşim alanlarına yolcu taşıyan D4 yetki belgesi sahipleri 31.12.2012 tarihi bitimine kadar yolcularını terminal ve ara duraklar haricinde de indirip bindirebilecekler.

D4 YETKİ BELGESİ SAHİPLERİ İSTE- DİKLERİ YERDEN YOLCU ALABİLECEK

D4 yetki belgesi sahiplerine ise, 100 Km.'ye kadar kısa mesafe taşıması yaptıkları halde terminalin olmadığı yerlerde yolcu indirip bindirmeleri aynı şekilde yasaklanırken, yasağa uymayanlar içinde cezai işlem uygulanıyordu. Bununla birlikte, D4 yetki belgesi sahiplerine ait taşıt sayısının az olması ve araçlarının

küçük otobüslerden oluşmasının yanı sıra D4 Yetki belgesi sahipleri, F1 Yetki belgesi sahibi acentelerle sözleşme yaparken de sorun yaşıyordu.

Ulaştırma bakanlığı yetkililerince yapılan açıklamada; "D4 yetki belgesi sahiplerinin seferlerinin başladığı kalkış ve bitiş noktalarında kendilerinin veya acentelerinin bağımsız olarak veya birlikte bir terminalin kullanma hakkını haiz olmaları şartı ile Karayolu Taşıma Yönetmeliğinin 38 inci maddesinde yer alan yolcu bileti düzenlenmesi şartının, 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanununun 5 inci maddesi ve 655 sayılı Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanun Hükmünde Karamamenin 7'nci, 28'inci ve 34'üncü maddelerince alınan yetki doğrultusunda", 31.12.2012 tarihine kadar aranmaması gerektiği belirtildi.



Opet

Ultra

force

bir depoyla
daha fazla kilometre,
daha fazla performans

Opet

Koç