



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | MART 2013 | SAYI: 59 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

ANADOLU ISUZU'NUN YENİ GENEL MÜDÜRÜ TUĞRUL ARIKAN OLDU

Anadolu Isuzu, yoluna yeni bir vizyonla devam ediyor. 18 Mart tarihi itibarıyla Tuğrul Arıkan Anadolu Isuzu Genel Müdürlüğü görevine başladı.



İSTANBUL OTOBÜS A.Ş.'NİN İHALESİNDE

FİYATLAR NORMALİN ÜSTÜNDE

İhale Katılımcı, Teklif Sayısı ve İhale Bedelleri						
İhale Edilen Otopüs	Alınan Şartname	Katılımcı Sayısı	Teklif Sayısı	Geçersiz	Otopüs Hat Bedeli	Toplam Gelir
149	438	312	825	10	334.815	63.354.603,32
121	251	188	167	2	334.815	63.354.603,32
80	139	81				26.785.210,00
350						90.139.803,32

170 bin TL taban fiyatının uygulandığı ihalede kiralama bedellerine verilen tekliflerin ortalaması 300 bin TL'nin üzerinde gerçekleşti.

İstanbul Otobüs A.Ş. düzenlediği 350 otobüslük 77 hattın ihalesi yapıldı.

77 hat toplam olarak **25.252.828.00 TL** 'ye denk gelirken aynı zamanda ihale, Türk otobüs üreticilerine de ortalama **105.000.000.00 TL** nakit girdisi sağlayacak.

600 TL ÜZERİNDE VERİLEN TEKLİF KATILIMCILARI ZORA SOKTU

26 Mart tarihinde düzenlenen 350 Otobüslük Hat Kiralama İhalesi'nin ilk ayağı olan Anadolu Darbölge ihalesi 32 hat ve 149 otobüsün işletilmesi için yapıldı. İhaleye 312 kurum ve kişi katılırken toplamda 485 teklif verildi. 15 yıl süreyle kiralama usulü yapılacak ihalenin bir hat bedeli 425 bin 198 TL olarak tespit edildi. İhaleye katılan Garanti Evden Eve Nakliyat A.Ş 670 bin TL. ve Caferoğlu Gıda 600 bin TL olarak verdikleri teklifle ihalede göze çarpan firmalar oldu.

İSTANBUL DAR BÖLGE İHALESİ SAKİN GEÇTİ

27 Mart tarihinde sabah saatlerinde düzenlenen ihalenin ikinci ayağı olan İstanbul dar bölge ihalesi ise oldukça sakın geçti. 80 adet otobüs için yapılan 18 hatlık ihaleye 83 kurum ve kişi katılırken toplam 167 teklif verildi. Kabul edilmeyen 2 teklifin ise belge eksikliğinden dolayı geçersiz sayıldığı bildirildi. 15 yıl süreli kiralama usulü hat bedeli ise 334 bin 815 TL olarak belirlendi.

3. İHALENİN HAT BEDELİ 400 BİN TL'NİN ÜZERİNDE GERÇEKLEŞTİ

İstanbul Otobüs A.Ş. 350 Otobüslük Hat Kiralama İhalesi'nin üçüncü ayağı olan Beyoğlu Dar Bölge ihalesi ise beklenenin üzerinde bir fiyatla sonuçlandı. Öğlen saatlerinde düzenlenen 121 adet otobüs için düzenlenen 27 hatlık ihaleye 188 kurum ve kişi katılırken 325 teklif verildi. Gerçekleştirilen ihalenin bedeli 370 bin TL'yi bulurken, Hat bedeli ise 409 bin 29 TL olarak belirlendi.



ÇANAKKALE OTOGAR ESNAFI KEPENK KAPATTI

Çanakkale çıkışında 3 bin 155 metre karelik kapalı alan üzerine yapılan Çanakkale otogarında esnaf, yolcuların artık otogara uğramadığından şikayet ederek kepenk kapattı.

2011 yılında yap-işlet-devret modeliyle hayata geçirilen ve 6 milyon liraya mal olan Çanakkale Otogar esnafı şimdilerde sifhah yapmamaktan yakınarak kepenkleri indirdi. Zararlarının binlerce lirayı bulduğunu söyleyen Çanakkale Otogar esnafı işlerin durma noktasına geldiğini ve yolcuların yok denecek kadar az olduğunu belirtti.

YOLCULAR OTOGARDA İNMİYOR

Otogarda lokanta ve kafeterya işleten Ahmet Atlas, yolcuların otogar'a düzenli olarak gelmediğinden yakınarak uygulamaların devamlı değiştiğinden şikayet etti. Otogar içinde alınan kararların en fazla iki gün uygulandığını söyleyen Atlas, tüm otobüslerin farklı yerlerde yolcu alıp, indirdiklerini belirterek "Yetkililer aylar önce söz verdi ama yoluna giren bir şey yok. Burada büyük zarardayız. Artık bu konuya el atılmalı. Belediyenin bu konuyla acilen ilgilenmesi gerekiyor. Artık kesin çözüm istiyoruz. Otogarın açılışından itibaren ilk iki ay burası son derece güzel şekilde çalıştı. Herkes otobüsüne buradan biniyor ve burada iniyordu ama sonra alınan kararlar ve yapılan uygulamalar bizi bu duruma getirdi" dedi.

OTOBÜS VAR, YOLCU YOK

Hediyelik eşya satışı yapan Oktay Tarhan ise, kent trafiğinin rahatlatmak adına otogar yapıldığını, fakat otogarın yapımına uygun işletilmediğini belirtti. Otogar'a otobüslerin geldiğini ama yolcunun gelmediğini söyleyen Tarhan, "Burasi yüzde 20 kapasiteyle çalışıyor. İlçelere giden otobüslerin Troia Caddesi'nden yolcu alması ve indirmesi, şehirlerarası otobüslerin de İskele Meydanı ve benzeri yerlerde yolcu indirmesi ve yolcu alması buranın aktısını kesiyor. Buna uygun düzenlemeler var ama hayata geçmiyor. Bunun sonucunda bizler sürekli olarak zarar görüyoruz" şeklinde konuştu. 31 bin 694 metre karelik alana kurulan ve yaklaşık 6 milyon liraya mal olan Çanakkale Otogarı'nda esnaf sorunun çözümlene kadar dükkânlarını açmayacaklarını belirtti.

GOODYEAR TİCARİ LASTİKLER, PAZARLAMA MÜDÜRÜ FARUK USLU:

AMAÇ SAYIYI DEĞİL KALİTEYİ ARTIRMAK

Goodyear'ın Türkiye genelinde yaklaşık 700 adet yetkili bayii ile hizmet verdiğini belirten Mahmut Sarıoğlu 2012 yılında yaklaşık olarak 10 yeni bayii açtıklarını ancak bayi sayısını artırmayı bir başan kriteri olarak görmediklerini belirterek, önceliğin mevcut bayii sayısını artırmak değil bayii kalitesini artırmak olduğunu söyledi.

KULLANIM KOŞULLARI LASTİK ÖMRÜNÜN BELİRLEYİCİSİ

Lastik ömürlerinin tamamen kullanım alanına bağlı olduğunu belirten Uslu, bazı firmalarda ömrü 90 bin kilometre yapmaya yeten lastiklerin bazı firmalarda 300 bin kilometre ömürlere çıkabildiğini belirterek, yükü fazla olan araçlarda lastik ömrünün kısaldığını belirtti. "İnsanın ömrü nasıl ölçülemiyorsa lastiğin ömründe ölçülemez. Lastik dediğimiz şey doğal bir kauçuktan oluşuyor" ifadelerini kullanan Sarıoğlu da lastik ömründe kullanım koşulları ve şartlarının belirleyici olduğunu altını çizdi.

TİCARİ ARAÇ KULLANICILARI LASTİK KONUSUNDA BİLİNCİ

Otobüs ve kamyon kullanıcılarının her ikisinde de lastik kullanımı konusunda bilinçli olduğunu belirten Uslu, "Ticari araç kullanıcıları konusunda biz sektörümüzde çok rahatız. Şundan dolayı ki, lastik çok ucuz bir şey değil. Maliyeti yüksek. O yüzden de hem nakliyeciler, hem otobüs firmaları lastiği alırken her türlü özelliğini bilerek alıyorlar" diyerek ticari araç kullanıcılarının bir ürün müdürü gibi lastiğin çok çeşitli özelliklerini detaylı olarak bildiklerini bununda lastik üretici ve satıcılarının işini kolaylaştırarak lastik performansını anlatma konusunda rahat ettiklerini ifade etti.

Goodyear Ticari Lastikler, İş Makinesi, Kaplama Pazarlama Müdürü Faruk Uslu ve Goodyear Ticari Lastikler Direktörü Mahmut Sarıoğlu, lastiklerin kullanım ömrü ve kullanıcıların bilinçli olup olmadığı konularını değerlendirdi.



Ticari araç kullanıcıları için yakıt giderlerinden sonra maliyetleri en fazla etkileyen giderin lastikler olduğunu ifade eden Sarıoğlu ise, otobüs ve kamyon kullanıcılarının hangi markanın hangi ürününi hangi koşullarda kullanacağını çok iyi bildiklerini belirtti.

KAPLAMA LASTİK ÖMRÜNÜ UZATIR

Lastik kaplama konusunun Goodyear için önemli hususlardan bir tanesi olduğunu altını çizen Uslu, kaplamanın ticari araçların ayrılmaz bir parçası olduğunu belirterek, Goodyear'ın 12 noktada kaplama tesisi olduğunu ve bu kaplama tesisleri ile Türkiye'de yaygın bir şekilde müşterilerine hizmet vererek aldıkları lastikleri kaplatıp ömürlerini uzattıklarını belirtti. Lastik kaplamanın uzman ve teknolojik bir

alt yapıya sahip tesislerde yapılması durumunda oldukça güvenli sonuçlar doğurduğunu ifade eden Uslu, uçakların yüzde 80'inin kaplama kullandığını belirterek, her alanda olduğu gibi lastik kaplama konusunda da merdiven altı dedğimiz usulsüz üretimlerin olduğunu ve buna dikkat edilmesi gerektiğinin altını çizdi.

YUVARLANMA DİRENCİ YAKIT TÜKETİMİNİ ETKİLİYOR

Yuvarlanma direnci konusunda da değinen Uslu, "Yuvarlanma direnci ne kadar yüksek olursa bu motoru o kadar yoruyor" ifadelerini kullandı. Uslu "Lastiğin motoru yorması demek yakıt tüketimini demek. Yuvarlanma direncinin pozitif anlamda iyi olması lastiğin daha rahat dönmesi dolayısı ile de motoru zorlamaması anlamına geliyor.



İETT Otokar Bakım Onarım Kademesi açıldı

Otokar, İETT İktideli Garajı'nda yeni bir tesis açtı. İETT'den yakın zamanda üç ihale kapsamında alınan 750 adet otobüsün yedek parça, 5 yıllık bakım ve idamesinden sorumlu olan Otokar bu hizmetleri vereceği yeni tesisin açılış törenini İktideli Garajı'nda gerçekleştirdi. "İETT Otokar İktideli Bakım Onarım Kademesi"nin açılış töreni İETT İşletmeleri Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı, Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ve Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgöl'ün katılımlarıyla yapıldı. **6TA**

Mustafa Uslu:

Tüm yük Halk Otobüscüsünün SIRTINDA

"Belediye demek, devlet demek" diyen Adana Özel Halk Otobüscüleri Başkanı Mustafa Uslu, bireysel otobüscüden istifade eden belediyelerinde riskleri minimize ettiğini, bütün yükün ise halk otobüscüsü esnafına yüklenmediğini ifade etti. Uslu, "Taşımacılığın belediyeye ne kadar külfet getirdiğini ben bilirim. Aynı şantiye, aynı bakım her şeyi farklı ama esnaf bunu yansıtmadı. Halk Otobüscüsü esnafı belediyelerin hem bütçesini rahatlatmış hem de belediyeye adına halka taşıdığını" dedi. **3TE**



AHMET TÜRKÖĞÜ

Trafiğimiz 'adam' olacak mı? **2'DE**



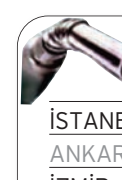
GÖKSEL ÖVACIÇ

Marka Değeri **3'TE**



GÖKŞAL PURTUOĞLU

Açılımsa, bize de açılım!.. **7'DE**



MOTORİN FİYATLARI

İSTANBUL	4.28	D.BAKIR	4.39
ANKARA	4.29	SİVAS	4.34
İZMİR	4.14	İĞDIR	4.38
ADANA	4.27	HATAY	4.28

ACIBADEM MOBİL SAĞLIK'A AVRUPA'DAN YÜKSELEN LİDERLİK ÖDÜLÜ GELDİ



Frost & Sullivan firmasının sektördeki son gelişmeler ve analizlere dayanarak sırfının en iyilerini seçtiği ödül programı kapsamında Acıbadem Mobil Sağlık, Avrupa'nın mobil sağlık alanında en hızlı büyüyen şirketi oldu. "2012 Pan European Growth Leadership" (2012 Pan Avrupa Yükselen Liderlik) ödülüne layık görülen

şirket, önümüzdeki yıllarda da başarılı büyüme performansını sürdürmeyi hedefliyor. İngiltere'nin başkenti Londra'da düzenlenen ödül törenine katılarak ödülünü teslim alan Acıbadem Mobil Sağlık Genel Müdürü Dr. Özgür Turgay, Türkiye'ye kazandırdıkları bu ödül ile gurur ve mutluluk duyduğunu dile getirdi.

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR

| MART 2013 |
| www.tasimacilar.com |

3

MUSTAFA USLU:TÜM YÜK HALK OTOBÜŞÇÜSÜNÜN SIRTINDA

Oya KAYA – Nurcan GÜNEŞ

"Belediye demek, devlet demek" diyen Adana Özel Halk Otobüsçüleri Başkanı Mustafa Uslu, esnafın geçmiş dönemde devlete güvenerek tarlasını, evini satarak otobüs aldığını ve toplu taşıma yaparak esnaf statüsü edindiğini söyledi. Bireysel otobüsçüden istifade eden belediyelerinde riskleri minimize ettiğini, bütün yükün ise halk otobüsü esnafına yüklendiğini ifade eden Uslu, "Taşımacılığın belediyeye ne kadar külfet getirdiğini ben bilirim. Aynı şantiye, ayrı bakım her şeyi farklı ama esnaf bunu yansıtmadı. Halk Otobüsü esnafı belediyelerin hem bütçesini rahatlatı hem de belediye adına halkı taşıdı" dedi.

"BELEDİYE HALK OTOBÜŞÇÜSÜNÜ KENDİNE RAKİP GÖRÜYOR"

Geçmişte belediyenin toplu taşımadaki sıkıntısını yüklediği Halk Otobüsçüsüne şimdilerde daha farklı gözle baktığını iddia eden Mustafa Uslu, belediyelerin halk otobüsçüsüne sahip çıkmadığını, tersine kendilerine rakip gördüğünü ifade ederek "Şimdi siz hastayken ben sizi hastaneye götürüyorum, Tedavi ettiriyorum rahatlıyorsunuz. Ondan sonra benim gözüme yumruk atıyorsunuz. Şu anki durum buna benziyor. Bu adamlar benim hastalığımı iyileştirdi. Ben bu adalara teşekkür edeyim demesi lazımken, yasaların karşısında Özel Halk Otobüsçüsünü rakip gibi görmeleri bizi ziyadesiyle üzüyor. Biz rakip değiliz. Biz Hizmete katkıda bulunma noktasında, daha iyi bir hizmet sunmak istiyoruz. Bizim devletle yarış yapma, devletle mücadele etme gibi bir lüksümüzde olmaz. Böyle bir düşüncede ahlaki değil" şeklinde konuştu.

Halk Otobüsü esnafının geçmişte belediye tarafından desteklendiğini, toplu taşıma işi yapmada özendirildiğini belirten Adana ÖHO Başkanı Mustafa Uslu, kişilerin esnaf kimliği kazanabilmek adına mal varlığını satarak bu işe girdiklerini söyledi.



HALK OTOBÜŞÇÜSÜNÜN KAZAN KAZAN SİSTEMİ İLE ADALETLİ ÇÖZÜM ÖNERİSİ

Ücretsiz taşımalarda Halk Otobüsçüsünün mağduriyetine değinen Uslu, en azından mazotta, ÖTV'de veya hut KDV'de Halk Otobüsçüsünün sübvansı edilmesi gerektiğini söyleyerek "Biz 65 yaş üzeri insanlarımızı taşımayalım demiyoruz. Bu insanlar da bizim insanımız ama bizde cebimizden mazot alıyoruz, vergimizi veriyoruz, istihdam yapıyoruz, lastiğimizi alıyoruz. Arabalarımız 5 yılda döktülüyor. Belediyelerin uygulama-

masını istediğimiz amortisman fiyatları, akaryakıt vergileri ve havuz sistemi gibi uygulamaları istatistik yaparak belirlemeleridir" diyerek demokratik adaletli bir çözüm istediklerini söyledi.

YÜZDE 18 KDV İLE CEZALANDIRILIYORUZ

Türkiye'nin neredeyse 3/1'ini Özel Halk otobüsçülerinin taşıdığını belirten Uslu, minibüsleri ve servisçileri örnek göstererek "Ama minibüsler 65 yaş ücretsiz taşıyor. Halk Otobüsçüsüne enflasyon oranında aylık 2 -2,5 milyon gibi ek katkı, akaryakıt

takviyesi ya da ÖTV'si düşük akaryakıt verilsin. Mesela servis sizin çocuğunuzu götürüyor getiriyor. Herhangi bir kamu hizmeti sunmadığı halde KDV'si yüzde 8. Biz kamu hizmeti sunuyoruz devlete verdığımız KDV yüzde 18. Ben halka hizmet ediyorum ve yüzde 18 KDV ödeyerek cezalandırılıyorum. Kamunun ön gördüklerini ücretsiz taşıyorum ve yüzde 18 KDV ödtüyorum. Bir adaletsizlik bir çarpıklık var burada. Biz kazan kazan olsun diyoruz. Ben kazandığım zaman hizmetimi daha güzel yaparım ama kazanmadığım zaman hizmetimde de sıkıntılar olur" dedi.

Marka Değeri

Büyük ve güçlü firmalarda bir marka değeri oluşmuştur. Bu değer söz konusu firmanın yatırımları, büyüme hızı, cirosu geçmişte yaptıkları geleceği iyi planlaması iyi programlaması ve en önemlisi bağlı bulunduğu sektöre ve iş çevresine güven vermesi ile oluşmuştur.

Bunun oluşması içinde firmaların iyi yönetilmesi bağlı bulunduğu kurumlara ve kendi işkâkçalarına şeffaf olması gerekmektedir. Doğru bilgilendirme yapılması gerekmektedir. İçinde bulunduğumuz teknoloji çağına iyi ayak uydurmalı, gerekli çalışmaları zamanında yapılmalı 'kurumsallaşma, profesyonel kadrolara geçiş gibi' hayatı önemi olan projeleri zamanında yapılmalıdır. Bunların tümü firmaların marka değerini oluşturur ve korur firmamın sağlığı büyümesini sağlar. Böylece hem firma değer kazanır hem de ortakları maddi kazanç sağlar.

Bunları niye yazıyorum maalesef son aylarda İstanbul özel halk otobüsü işletmecileri bağlı bulunduğu şirketlerde bir diyalog eksikliği gözlemliyorum. Ortak hareket etme noktasının azaldığını görüyorum. Aynı işi yapan kurumlar aynı sorunlarla boğuşan aynı çözümü arayan şirketler neden birlikte hareket edemez durumda...

Anlamakta zorluk çekiyorum. Hâlbuki hep demez miydik 'birlikten kuvvet doğar' diye. Anladım ki bizleri bölerek ve küçültülerek istediklerini daha rahat yapacaklardır. Buna olanak vermemek gerekir. Bu tutum ve davranışlar sektörün marka değerini düşürür, yükseltmez.

Tüm idareciler kendi sorumluluğunu bilmesi gerekir ve ona göre davranması gerekir. Unutulmamalıdır ki, bir kişinin hatası dahi tüm özel halk otobüsü camiasını derinden etkileyecektir. Her özel halk otobüsü işletmecisi bu süreci sağlıklı ile değerlendirmeli ona göre davranmalıdır.

Fevri çıkışlar bireysel davranışlarlar sektörü daha fazla zarar verecektir. Herkes üzerine düşeni yapmak zorundadır. Çünkü aynı gemideyiz. Birimiz hepimiz, hepimiz birimiz mantığı ile düşünmeli ve öyle davranmalıyız. Marka değerimiz düşerse hepimiz kaybederiz buna izin vermeyelim.

35 KİŞİLİK DEV EKONOMİ



Turizm ve servis taşımacılığında limitleri yükselten **Sultan MEGA**, 35 yolcuyla rahat rahat taşıyor, yüksek bagaj hacmi ve düşük yakıt tüketimiyle kazancınızı artırıyor.



Koç

www.otokar.com.tr

OTOKAR'ın yeni modeli SULTAN MEGA ideal uzunluğu ve yolcu kapasitesi ile turizm ve servis taşımacılığının yeni gözdesi olmaya hazır! Otokar'ın 50 yıllık toplu taşımacılık deneyimini; estetik tasarımı, yüksek performanslı motoru, yıllara meydan okuyan dayanıklılığı ile birleştiren SULTAN MEGA kazançlı bir yatırım... 35 kişilik yolcu kapasitesi, düşük işletme giderleri ile SULTAN MEGA ideal bir otobüs...

Yüksek tork gücüne sahip SULTAN MEGA yüksek tork ve motor gücü ile zorlu rampaları kolayca tırmanıyor. Fonksiyonel ve ergonomik havallı sürücü koltuğu, konforlu havallı arka

süspansiyon yapısı ile yolculuğu sizin için bir keyfe dönüştürüyor.

SULTAN MEGA'da standart olarak sunulan deri başlık, fitil kenar ve spor dikiz geniş ve konforlu yolcu koltukları ile tüm yolcularınız keyifle seyahat ediyor, SULTAN MEGA yüksek bagaj hacmi ile de öncelikli tercih sebebi oluyor. SULTAN MEGA'da yangın söndürücü, pilli perde, LCD ekran, DVD, mikrofön, buzdolabı, takograf gibi turizm otobüslerinin vazgeçilmez tüm özellikleri standart olarak sunuluyor.



ESHOT'TA 'TAM SAHA PRES' DÖNEMİ ESHOT Genel Müdürlüğünde tüm ekip sahada görev alacak

Yaz aylarından itibaren tamamı yenilenmiş filosuyla İzmirli'lere daha konforlu bir ulaşım hizmeti vermeye hazırlanan İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü, idari personeline alana çıkma emri verdi.

ESHOT Genel Müdürlüğü'ndeki daire başkanı ve müdürler, her gün mesailerinin iki saatini otobüslerin yolculuk yaparak ve duraklarda bekleyerek geçirecek. Uygulama ile hem kurum personeli denetlenecek, hem toplu ulaşım işleyişini olumsuz yönde etkileyen unsurlar anında tespit edilerek raporlanacak.

DURAK İŞGALLERİ EMNİYET'E BİLDİRİLECEK

Uygulamanın tek amacı, personelin denetlenmesi değil. Toplu ulaşım işleyişini olumsuz yönde etkileyen, trafik akışını aksatan, şoförleri zor durumda bırakan olayların da aynı zamanda tespit edilmesi hedefleniyor. Uygulama çerçevesinde durakları işgal eden araçlar da fotoğraflanacak, gün ve saat kayıtlarıyla birlikte Emniyet Müdürlüğü'ne bildirilecek. Genel Müdürlük'te çalışan 14 daire başkanı, 43 müdür

ve 28 planlama personeli, bundan böyle masa başı görevlerine saat 08.00 yerine 09.00'da başlayacak. Akşamları ise 17.00 yerine 16.00'da makamlarından ayrılacak. Bu süreler içinde her biri değişik bölgelerde otobüslere binecek, duraklarda bekleyecek; araçları, şoförleri ve hareket memurlarını denetleyecek ve her gün Genel Müdürlük makamına yazılı rapor vereceği de alınan bilgiler arasında.

Temmuz ayına kadar yeni otobüslerin tesliminin tamamlanmasıyla filonun tamamının yenilenmiş olacağını dile getiren ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik, "Artık araç bakımından bir eksikliğimiz kalmayacağına göre, personel açısından da en yüksek standartları hedeflemek zorundayız. Denetimler sadece belirlediğimiz saatlerle sınırlı kalmayacak. Üst yöneticiler tarafından yapılacak görevlendirme çerçevesinde tam güne yayılacak uygulamalar da yapacağız" diye konuştu.

ŞOFÖR EĞİTİMİ 3 AYA ÇIKIYOR

İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü artık şoför eğitimi konusunda da yeni bir dönem başlattı. Sınavları kazanan şoför adayları artık 3 ay süren bir eğitime tabi tutulacak. İstenen standartlara ulaşamayan sürücüler göreve başlayamayacak.

TESLİMAT

TAŞIMACILAR

| MART 2013 |
| www.tasimacilar.com |

4

ANİ TOUR
YENİ ARAÇLARIYLA
SEZONA HAZIR

Anı Turizm Akdeniz Bölgesi, yüksek kalite ve hizmet standardı ile misafirlerinin ulaşımını sağlamak üzere filosuna yeni araçlar ekleyerek sezon hazırlıklarına başladı. Anı Tour, Fbm Turizm ile yapmış olduğu 2013 kontratı sonrasında hazırlıklar başladı. Fbm Turizm ilk olarak 4 adet Ford Transit Costum'u filosuna dâhil etti. Büyükgöbüzler'in ev sahipliğini yaptığı,

Otokaç Otomotiv Filo Satış Danışmanı Ozan Mehmet Kargın, Fbm Turizm Genel Müdürü Alper Çürek, Anı Turizm Akdeniz Transport Sorumlusu Hüseyin Kırac, Anı Turizm Akdeniz Bölge Yer Hizmetleri Sorumlusu Bahadır Özyürek ve Jolly Tur Havalimanı Sorumlusu Mehmet Tunç'un katıldığı törende, araçlar FBM Turizm'e teslim edildi.

Anadolu yakasına 50 otobüs

İETT'nin filosunu yenilemek için sipariş verdiği bin 700 otobüsten 50'sini daha teslim aldı. Geçen ay 437 yeni otobüsü hizmete sokan İETT, önceki gün teslim edilen 50 yeni otobüsü daha bünyesine kattı.

İETT ARAÇ
FİLOSUNU
YENİLİYOR

İETT'nin filosunu yenilemek için sipariş verdiği bin 700 otobüsten 50'sini daha teslim aldı. Geçen ay 437 yeni otobüsü hizmete sokan İETT, önceki gün teslim edilen 50 yeni otobüsü daha bünyesine kattı.

Geçtiğimiz yıl gerçekleştirilen hizmete alım töreninin ardından 100 yeni otobüs, Anadolu Yakası'nda çalışmaya başlamıştı. Yeni alınan 50 otobüsün Anadolu yakasındaki 40 hatta çalışmaya başlamasıyla birlikte

ay sonunda 250'ye yakın yeni otobüs bu bölgede hizmet vermeye başlayacak. Araç üreticileri İETT'ye otobüslerin tamamını teslim ettiğinde Anadolu Yakasında çalışacak yeni otobüs sayısı da 800'ü bulacak.

Mercedes'in Mart ayı
satışları Mengerler ve
Hassoy'dan

Mercedes-Benz Türk Mart ayının ilk 20 günün de 10 adet Mercedes-Benz otobüs satışı gerçekleştirdi. Mart ayının ilk 20 günü yapılan satışların 5 adedi Mengerler Adana, Samsun, Sivas ve Kocaeli bayilerinden yapılırken 5 adedi de Hassoy bayiinden yapıldı. Mart ayının ilk satışları Mercedes-Benz Bayii Mengerler'in Samsun, Sivas, Kocaeli ve Adana şubelerinden yapıldı.



Mengerler Samsun ve Mengerler Sivas bayileri Detur Sports'a 2 adet Travego 15 teslimatı gerçekleştirirken araçları Detur Sports firması adına Dilek Şakacı teslim aldı.



Mengerler Adana'nın Dilmenler firmasına sattığı 2 adet Travego 15 teslimatına ise Hamdullah Kureys, Mehmet Ali Akgün, Tacettin Demir, Muhittin Demir ve Sedat Kaplan katıldı.



Hassoy'un Akkurtlar Turizm'e sattığı 2 adet Tourismo 15'i Sezgin Kurt, Aziz Kaya ve İsmail Kırak teslim alırken, Malatya Medine'ye satılan 1 adet Tourismo 16'yı ise firma adına Veynel Keskin, Burak Keskin, İbrahim Erdoğan, Yusuf Çeker ve Hacı Ali Kurt'a teslim edildi.



Mengerler Kocaeli'nin Metro bireysel otobüsçüsüne sattığı 1 adet Tourismo 15'i ise firma adına Tamer Uçal teslim aldı.



Yine Hassoy bayiinin Lider Midyat firmasına sattığı 1 adet Travego 15 teslimatında araç firma adına Abdurrahman Altunkaya, Hasan Altunkaya ve Abdurrahman Aslan teslim alırken, Düzce Güven'e satılan 1 adet Tourismo 15'i ise Mustafa Gülaçtı, Fatih Gözütök ve Ömer Gülez teslim aldı.

CEMTRANS MARDİN SEYAHAT FİLOSU
MERCEDES İLE GÜÇLENDİ

teslim alınan 2 adet Tourismo 16 ve 7 adet Travego 15 ile firmanın tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşan filosunda ki araç sayısı 28 adede yükseldi. Cemtrans Mardin Seyahat yetkilileri 2013 yılı içerisinde 2 adet Mercedes-Benz marka otobüs daha almayı planladıklarını ifade etti.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen araç teslim törenine Cemtrans Mardin Seyahat Yönetim Kurulu Üyeleri

2001 yılından beri yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Cemtrans Mardin Seyahat, filosunu Mercedes-Benz Tourismo 16 ve Travego 15 otobüsleri ile güçlendirdi.

Orhan Alpar, Müslüm Ay, İstanbul Bölge Müdürü Faki Mehmet Can, Koluman Gaziantep Satış Müdürü Erdal Kaş, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Otobüs Finansmanı Satış Koordinatörü Tolga Sezer ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Bayi Danışmanları Berkay Çelikel, Deniz Martin ve Taylan Özyiğit katıldı.

Cemtrans Mardin İstanbul Bölge Müdürü Faki Mehmet Can, teslimat töreninde yaptığı konuşmada

Cemtrans Mardin Seyahat'in Mercedes markasından şaşmadığını vurgularken tamamı Mercedes marka araçlardan oluşan filolarında 2009 model altı araç olmadığını belirtti.

Yolcu doluluk oranının yüzde 30 civarında olduğunu ifade eden Can, bu orana rağmen, tercih edilirlilik sırasında geri plana düşmemek adına araçları yenilemek durumunda kaldıklarını belirtti. Son almış bir-likte 28 adede ulaşan Cemtrans



İLKEM TURİZM MERCEDES'TEN ŞAŞMIYOR

2012 yılında bünyesine 70 öznal araç katan İlkem Turizm, 2013 yılı yatırımlarına da hızlı bir başlangıç yaptı. 40 adet Mercedes marka araç alımı anlaşmasının ilk partisi olan 10 araç teslim alan İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, İlkem Turizm'in 2013 yılı içerisinde öznal araç sayısını 110 adete yükselteceklerini, bunun yanı sıra farklı segmentlerde araç yatırımlarını olacağını ifade etti.

İlkem Turizm'in 2012 yılında çok verimli bir yıl geçirdiğini ifade eden Bayraktaroğlu, "Şehir içi 800 araç ile 10 bin öğrenci, şehir dışı 8 ilde 350 araç ile ortalama 4 bin öğrencinin taşıma hizmeti başarıyla tarafımızca sağlandı, sağlanıyor. İlkem olarak bu noktada sorumluluğumuz fazlasıyla artıyor, paralelinde bizlerde daha çok çalışıyor ve üretiyoruz" şeklinde konuştu. Baharın gelmesiyle birlikte İlkem Turizm'in geleneksel aktivitelerini gerçekleştirmeye devam edeceğini belirten Bayraktaroğlu, Trafik haftası ve 5. Geleneksel Bahar Şenliği için hummalı bir hazırlık içerisinde olduklarını ifade etti.

Servis taşımacılığı sektöründe hizmet veren İlkem Turizm Mercedes-Benz Bayii Gülsoy Otomotiv'den aldığı 10 adet Mercedes Sprinter marka aracı filosuna dahil etti.

"HEDEFLERİMİZ
MÜTEVAZİ DEĞİL"

İlkem Turizm'in yaklaşık bir yıldır personel taşımacılığı alanında da hizmet vermeye başladığını hatırlatan Bayraktaroğlu, "Türkiye'nin önde gelen, bir çok prestijli firmanın taşıma hizmeti İlkem tarafından karşılanmaya başlandı. Okul taşımacılığı alanımızda ki mevcut dev araç filomuzun potansiyelini personel taşımacılığına da yansıtacağız. 2012 yılı Müşteri Memnuniyeti anket değerlendirmelerimizin sonucu yüzde 89. Bir yıl içerisinde çok yol kat ettik. Hedeflerimiz hiçte mütevazî değil şkelinde konuştu. 2013 hedeflerinden de bahseden Bayraktaroğlu, İlkem Turizm'in 2013 sezonunda çatısını daha da yükselteceğini ve şehir içi 40 Lokasyon da 1.200 araç ile 14 bin, şehir dışında ise 12 ilde 500 araç ile 6 bin öğrencinin evleri ile okulları arasında ki ulaşımını sağlamayı planladıklarını belirtti.

"OKUL TAŞIMACILIĞINDA
RAKİPSİZİZ"

Okul taşımacılığı alanında İlkem Turizm'in rakipsiz olduğunu iddia eden Bayraktaroğlu, "Okul taşımacılığı alanında böyle bir kapasiteye sahip bir firma yok, rakipsiziz. İlkem markası, taşıma modeli, İlkem kalitesi Türkiye çapında yansıtılacak. Türkiye'nin en iddialı markası olacağız. Hedeflerimiz ve bulunduğumuz konum bizi sektörde çok ayrı kılıyor" ifadelerinde bulundu. Personel taşımacılığı alanında yer almaya başlamalarının üzerinden ise henüz kısa bir zaman geçtiğini ifade eden Bayraktaroğlu "Buna rağmen azımsanmayacak kadar büyük. Amacımız bu alanı çok daha genişletmek" dedi.

"Sorusuz kullandığımız, kalitesine güvendiğimiz Mercedes markası ile yolumuza devam etmekteyiz" ifadesinde bulunan Bayraktaroğlu, konuşmasına şöyle devam etti, "İlkem



Turizm yenilikçi yapısı, müşteri memnuniyeti odaklı çalışması ve kaliteli hizmet anlayışı Mercedes Markası ile birleşince mükemmel bir hizmet anlayışı ortaya çıkıyor ve İlkem'i lider kılıyor."

Bayraktaroğlu son olarak İlkem Turizm büyüyen filosuna önemli katkı sağlayan Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü Serkan Açar'a ve tüm Mercedes çalışanlarına desteklerinden dolayı teşekkürlerini iletti.

MAPFRE GENEL SİGORTA'DAN VAN'A DESTEK DEVAM EDİYOR



Fundación Mapfre, birçok ülkede uyguladığı sosyal sorumluluk projelerinden kazandığı deneyimi, Mapfre Genel Sigorta ile Türkiye’de de kullanarak son 5 sene içerisinde sürdürülebilir birçok sosyal sorumluluk projesine daha imza attı. Mapfre Genel Sigorta, Fundación Mapfre işbirliğiyle Türkiye’deki yeni yardım projesini, Şubat 2013 itibarıyla hayata geçirdi. Selahaddin Eyyubi İMKB Anadolu Lisesi ve Hüriyyet İlköğretim Okulu Sosyal Yaşadımızla ve Dayanışma Kulübü çatısı altında başlatılmış olan yardıma muhtaç öğrencilerine destek kam-

panyasına, Fundación Mapfre ve Mapfre Genel Sigorta destek-
te bulundu. Mapfre Genel Sigorta, söz konusu okullarda öğre-
nimen gören ve maddi durumu yetersiz 312 öğrencinin ismine
özel olarak yardım kitleri hazırladı. Öğrencilerin kışık ihtiya-
larını karşılamak için hazırlanan kitle mont, bot, atkı, bere,
eldiven, yün çorap ve kırtasiye malzemelerinden oluştu. Mapre
Genel Sigorta Gönüllüllüğü ekibi ve Kitap Kulübü üyeleri proje-
ye destek vererek, şirket çalışanlarıyla okulların kütüphaneleri
için biresyal kitap bağışında bulundular.

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR

| MART 2013 |
| www.tasimacilar.com |

5

Otobüs şirketleri ZOR DURUMDA

2012 yılının çok zor bir yıl olduğunu ifade eden Yönetim Kurulu Üyesi Orhan Alpar, giderlerin büyük bir kısmını akaryakıtın oluşturduğunu, ancak otobüs firmalarına herhangi bir ÖTV veya KDV indirimi sağlanmadığı için hava ve deniz yolu taşıtları ile rekabet edemediklerini söyledi.

Yükseken fiyatlara paralel yolcu oranının artmadığını aksine taşıyan yolcuların bilet fiyatlarının son 4-5 yıldır hemen hemen aynı kaldığını ifade eden Alpar, "Akar-yakıt fiyatları, kullandığımız lastikler her şey zamlanıyor ancak bizim bilet fiyatlarımız değişmiyor" ifadelerini kullandı.

Yolcu oranının yaz ve kış aylarında farklılık gösterdiğini, özellikle kış aylarında tasının yolcu oranında büyük düşüşler yaşandığını belirten Alpar, Güney Doğu Anadolu bölgesinde faaliyet gösteren otobüs firmalarının yolcu oranı azlığı nedeniyle para kazanamadıklarını ancak sırf baba mesleği olduğu için bu işe devam ettiklerini söyledi.

HAVAYOLU TAŞIMASI OTOBÜŞÇÜYÜ MAHVETTİ

Hava yolu taşımasının otobüsçü esnafını mahvettiğini, ortada haksız bir rekabet olduğunu ve uçaklara tanınan ÖTV indiriminin otobüsçüiyü zorladığını ifade eden Ankara Bölge Müdürü Zeyni Birgül, "Otobüsçülere böyle bir avantaj

2001 yılından beri yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Cemtrans Mardin Seyahat, Yönetim Kurulu Üyesi Orhan Alpar ve Ankara Bölge Müdürü Zeyni Birgül sektörü ve Cemtrans'ı değerlendirerek, otobüs şirketlerinin şuanda çok zor durumda olduğunu belirttiler.



tanınmıyor. Hâlbuki bugün Türkiye'nin yüzde 70 taşımacılığını otobüsçüler yapıyor. Ama malesef otobüs firmaları üçüncü sınıf vatandaş muamelesi görüyor. Doluluk oranının yüzde 90'ları bulması gerekiyor ki, 3-5 kuruş kazanabilsin. Onun içindir ki otobüs şirketleri şu an çok zor durumda" şeklinde konuştu.

Kış boyunca birçok firmanın, yolcu olmaması nedeniyle seferlerini iptal ettiğini belirten Birgül, "Yolcunun az olması nedeniyle 3-4 firma birleşip bir araç kaldırıyor.

Çünkü her firmada 5-6 yolcu oluyor. Tüm yolcuları aynı araca topluyorlar" diyerek özellikle kış aylarında yolcu sayısı az olan firmaların ayakta durabilmek adına nasıl bir çözüm getirdiğini anlattı.

Servis kullanımı konusuna da değinen Cemtrans Yönetim Kurulu Üyesi Orhan Alpar, birkaç ay öncesine kadar "Ortak Servis Uygulaması"nı kullandıklarını ancak yolcuların taşımak istedikleri aşırı yük, personel giderleri ve karşılanamayan maliyetlerden dolayı yolcu servisinin tamamen kaldırıldığını belirtti.

E-BİLET İÇİN YETERLİ ALTYAPI YOK

E-bilet uygulaması konusunda sektörörün büyük firmaların öncülük etmeye hazır olduklarını dile getirmişlerdi. Orta ölçekli ve küçük firmaların e-bilet uygulamasına yönelik düşüncelerini sordukumuz Birgül, henüz tüm firmaların e-bilet uygulamasına geçmeye hazır olmadığını, özellikle Doğu Anadolu ve Güney Doğu Anadolu bölgelerinde böyle bir olanağı henüz sağlanamayacağını ve yeterli alt yapı bilgisi birikiminin olmadığını ifade etti.



GÜVENLİK BİZİM İÇİN HER ŞEYDEN ÖNCE GELİR.

Satış ekibimiz, Avrupa'da her yıl, 200.000'den fazla ziyaretle 265.000 aracı kontrol eder, 1.450.000'in üzerinde lastik inceler.*

Biz; filolardaki bu tecrübemizi araştırmaya ve geliştirmeye yaptığımız sürekli yatırımlarla birleştirerek, size her zaman maksimum güvenlik sağlayan lastikler üretiyoruz.



*Michelin iç kaynak.



Ukrayna'da satılan her
3 hafif ticari araçtan
1'i yeni **FİAT DOBLO**

Tofaş'ın Bursa'daki modern fabrikasında Türk mühendisi ve işçisi tarafından üretilen Yeni Fiat Doblo, uluslararası arenadaki başarılarına bir yenisini daha ekledi.

Başta "Yılın Uluslararası Ticari Aracı 2011" (Van of the Year 2011) olmak üzere yollara çıktığı 2010 yılından beri sayısız ödül kazandığı ifade edilen Yeni Fiat Doblo, Ukrayna'da "Autotrading 2012" ödülüne layık görüldü.

Otomotiv sektörünün önde gelen yayınlara okuyucuların tarafından "sınıfların en iyisi" seçilen Yeni Fiat Doblo, Ukrayna pazarındaki başarısını "Auttotradning" ödülünü taçlandırdı. Pazarı sunulduğu 2010 yılından beri Ukrayna'da hafif ticari araç sınıfının lideri konumunda olan Yeni Fiat Doblo, 2012 yılında da pazar payını bir önceki yıla göre 9 puan artırarak yüzde 33,7 oranına çıkarmayı başardı. Ukrayna'da satılan her 3 hafif ticari araçtan 1'i Yeni Fiat Doblo oldu.

3 YILDA 255 BİNDEN FAZLA
YENİ FIAT DOBLO DÜNYA
YOLLARINA ÇIKTI

Tofaş'ın Bursa'daki modern fabrikasında Türk mühendisi ve işçisi tarafından üretilen Yeni Fiat Doblo, 2010 yılından 2012 yılı sonuna kadar geçen

süreçte toplamda 255 bin 661 adet üretilerek dünya yollarına çıktı.

Sınıfında birçok ilke imza atan Yeni Fiat Doblo, hafif ticari araç müşterilerine sunduğu özellikleriyle ön plana çıkıyor. Yeni Fiat Doblo, güçlü, ekonomik ve aynı zamanda çevreci olmayı başaran MultiJet dizel motorlarıyla dikkat çekiyor. 1.3 litre 90 HP, 1.6 litre 90 HP, 1.6 litre 105 HP ve 2.0 litre 135 HP'lik 4 farklı MultiJet motor, Yeni Fiat Doblo'nun kalbini oluşturuur.

Yeni Fiat Doblo, bu sınıfta bir ilk olarak bi-link bagimsuz araca suspansiyon sistemi ile donatildi. Bu guine kadar sadece uist sinif otomobillerde goruilen bu sistem sayesinde arach her turli yol yuzeyi ve yuik kosulunda muikemmel seviyede yol tutuŖu ve sinifın standartlarının otesinde konforu bir arada sunuyor. Ayrıca Yeni Fiat Doblo'da bu ozelliklere ek olarak maksimum denge kontrolu için EBD'li ABS, yokluŖu kalkuŖu destek sistemi "Hill Holder" ve ESP sistemlerine de yer veriliyor. Ayrıca Yeni Fiat Doblo, ideal kabin konforu ve sũrũcũnũn dikkatini yoldan ayırmaması iuin de biruok donanımı sunuyor. Bunlar arasında arka koltuklar iuin aynı ıfleme kanallı otomatik klıma, elektrikli arka camlar, hız sabitleyici, park sensuşleri, MP3 kablosuz mũzik sistemi, iPod taşıyıcı ve cablu baglantısı, bagajda 12V'lık priz gibi ozellikler sayılabilir. Bunlara ek olarak Combi versiyonlarında standart olarak sunulan 5 kiŖiliŖ oturma kapasitesi, 7 kiŖisi kadar yũkseltilebilir.



TOFED Altın At Arabası ödülüne layık görüldü

Ulaştırma sektöründe başarıyı yakalayan ve bu alanda yenilikçi fikirleriyle gündem yaratan şirket ve şahıslara 2004 yılından beri Kremlin Sarayı'nda verilen Altın At Arabası – Zolotaya Kolesnitsa Ulaştırma Ödülleri bu yıl Türkiye'de verildi.

Rusya temsilciler meclisi Alt kanadı duma ve devlet başkanlığı idaresinin desteğiyle tertip edilen ve Ulaştırma sektörüne önemli katkı sağlayan organizasyonlara, şirketlere ve şahıslara verilen Altın At Arabası ödülleri bu yıl Türkiye’de verildi.

İstanbul Conrad Hotel'de düzenlenen bir törenle Ulaştırma sektöründe başarıya en kalıcı yoldan ulaşan ve bu alanda özgürlük yaratan şirket ve şahıslara verilen Altın At Arabası-Zolataya Kolesnitsa Ulaştırma Ödülleri'nde Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED)'da ula-

şım sektörüne sağladığı katkılar nedeniyle Altın At Arabası ödülünü almaya hak kazandı.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Başkanı Mehmet Erdoğan törende yaptığı konuşmasında "Türkiye'nin yaşam kalitesinin artırılmasında büyük katkı sunan ve otobüsle yolcu taşımacılığı işini dünyada en iyi yapan sektörümüz adına verilecek ödüllü gurur duyarak alıyoruz. Bugüne kadar Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya ve İsrail'de gerçekleştirilen törenlerde 37 ülkeden çeşitli kurum, kuruluş ve şahısların ödüle layık görüldüğü bu ödül töreninin bu yıl İstanbul'da yapılmasını çok önemsiyoruz. Törenin burada yapılması Türkiye'nin ulaşım koridorları açısından önemi bir kez daha teyit eder niteliktedir" diyerek duyduğu mutluluğu dile getirdi.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| MART 2013 |
| www.tasimacilar.com |

6

SHELL HELIX'İN
ÜRÜN PORTFÖYÜ,
USTALARIN
BEĞENİSİNİ KAZANDI

Shell Helix Roadshow kapsamında, Shell Helix Süper Ekip İstanbul'un Avrupa yakasındaki oto sanayi sitelerini ziyaret ederek 600 noktada ustalara her araca uygun ürünler sunan Shell Helix motor yağlarının avantajları hakkında bilgi ve eğitim verdi. Madeni yağ pazarında Türkiye'de ve dünyada 6 yıldır liderliğini koruyan Shell, düzenlediği Shell Helix Roadshow kapsamında oto sanayide çalışan ustalar ile buluştu. Shell Helix

Süper Ekip, 5 Şubat – 5 Mart 2013 tarihleri arasında Atatürk Oto Sanayi Sitesi, Bağcılar Sanayi ve Güngören Sanayi Siteleri başta olmak üzere İstanbul'un Avrupa yakasındaki oto sanayi sitelerini ziyaret etti. Shell Helix İstanbul distribütörü İmes Petrol ile birlikte yaklaşık 600 noktada gerçekleştirilen etkinlikte, ustalara Shell Helix motor yağlarının her araca uygun, zengin ürün çeşitliliği hakkında bilgi ve eğitim verildi.

İETT İKİTELLİ GARAJI'NDA

İETT Otokar Bakım
Onarım Kademesi açıldı

Otokar, İETT İkitelli Garajı'nda yeni bir tesis açtı. İETT'den yakın zamanda üç ihale kapsamında alınan 750 adet otobüsün yedek parça, 5 yıllık bakım ve idamesinden sorumlu olan Otokar bu hizmetleri vereceği yeni tesisin açılış törenini İkitelli garajında gerçekleştirdi.

"İETT Otokar İkitelli Bakım Onarım Kademesi"nin açılış töreni İETT İşletmeleri Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı, Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ve Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül'ün katılımıyla yapıldı.

50 YIL ÖNCEDE OTOKAR,
50 YIL SONRADA OTOKAR

Düzenlenen törende konuşma yapan Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, 50 yıl önce İETT'ye yine Otokar'ın hizmet verdiğini anımsatarak şunları söyledi: "1960'lı yıllarda döneminin en çağdaş araçları olan bu-runlu Magirus otobüslerimiz ile İETT ile başladığımız yolculuğa 2010'lı yıllarda yine İstanbul'umuza yakışır modern KENT otobüslerimizle devam ediyoruz. 50 yıl sonra yeni nesil otobüslerimizi İstanbul sokaklarında görmek ve milyonlarca insanın taşınmasına vesile olmak bizim için büyük bir mutluluk ve gurur kaynağı. Sözleşmemize göre şimdiye kadar 200 araç teslim etmiş olmamız gerekirken, bugün itibarı ile 300 adet aracımızı kullanıma sunduk. Sanırım bu rakamlar heyecanımızın en güzel kanıtı."

İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü'nün üç ihalesini kazanan ve toplamda 750 adet otobüs siparişi olarak İETT'nin en yüksek adetli araç tedarikçisi olan Otokar'ın yeni tesisi "İETT Otokar İkitelli Bakım Onarım Kademesi" İETT İkitelli Garajı'nda açıldı.



142 yıldır faaliyet gösteren İETT'nin farklılaşma ve yenileşme faaliyetlerini sürdürdüğünü belirten İETT İşletmeleri Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı yeni satın alım modelinin dünyaya örnek olabilecek bir sistem olduğunu ifade etti.

İETT gibi Toplamda 1705 otobüsle dünya da filo yenilemesine giden başka bir kurum daha olmadığını ifade eden Baraçlı, yeni satın alım modelinin verimlilik ve etkinlik açısından önemli bir etken olacağını belirtti.

Yerli üretimin önemine vurgu yapan Baraçlı, "Bizim hedefimiz hem kamunun verimliliği ve etkinliğini artırmak bununla beraber özel sektörde farklı modelleri de ortaya çıkartabilecek bir anlayış ortaya koymak istiyoruz" şeklinde konuşarak hedefin hem satıcı, hem kullanıcı, hem işletmeciler hem de aynı zamanda ülke odaklı bir anlayış içerisinde memnuniyeti sağlayabilmek olduğunu belirtti. Törende Otokar'ın İETT'ye İkitelli Garajı bünyesinde verilen hizmetler ve işleyişler hakkında

bilgi veren Otokar Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Levent Sayar, hizmete alınan testiste güncel ihtiyaçlar doğrultusunda yapılan restorasyon ve iyileştirme yatırımlarından bahsetti. Sayar, İETT garajlarında şu ana kadar 889 şoföre eğitim verildiğini, araçların servise verilme oranının hedeflenen değerden çok daha iyi bir şekilde gerçekleştiğini söyledi.

Törende işleyiş ve süreçler kapsamında katkı sağlayan İETT personeli ve Otokar mühendislerine teşekkür plaketleri takdim edildi.

Ulusoy'dan
Tacikistan'a otogar

Ulusoy Global Yatırımlar Holding, sınır ötesi yatırımlarına bir yenisini daha ekledi. 2013'ü büyüme yılı ilan eden Ulusoy, kısa süre önce Tacikistan'da başladığı ülkenin en büyük ve tek otogar kompleksini tamamladı.

AVM'de kafeden, restorana, çocuk eğlence merkezinden, bankaya, süpermarketten, teknoloji, kozmetik, giyim ve spor merkezine kadar 56 mağaza yer alıyor. Başkent Duşanbe'den 13 şehir ve ilçeye ilk etapta 40 otobüs ve 60 taksinin hizmet vereceği otogarın herkes için hayırlı olmasını dileriz. Önümüzdeki günlerde otobüs ve taksi sayısını 100'e çıkarmayı hedefliyoruz" açıklamasını yaptı.

İmran Okumuş, Tacikistan ile başlayan yatırımın, önümüzdeki günlerde Kazakistan, Türkmenistan, Özbekistan gibi ülkelerde devam edeceğini ve öncelikli olarak taşımacılığı kapsayan tüm alanlarda gelişeceğini belirtti.

İLKLERİN TERMİNALİ

Asian Express Terminal'in Tacikistan için birçok alanda önemli bir yatırım olduğuna dikkat çeken İmran Okumuş, "Asian Express Terminal'i 5 ay gibi çok kısa bir sürede tamamladık. Burası ülke için ilklerin merkezi. Bu merkezle ülke halkı modern bir otogar, uluslararası markaların yer aldığı bir AVM, ilk çağın merkezi, ilk online satış sistemi ve ilk ticari taksi hizmetlerine de kavuşuyor. 400 kişiye istihdam sağlayan Asian Express Terminal'in, Duşanbe ve bölgede yeni yatırımların öncüsü olacağını düşünüyoruz. 8 milyon nüfusa sahip olan Tacikistan'da hedefimiz 13 şehirde 2 milyon yolcu taşımak" dedi.

"DOĞRU BİR YATIRIM"

Açılış töreninde katılan Türkiye Duşanbe Büyükelçisi Mehmet Munis Dirik, Tacikistan için büyük bir ihtiyaç olan Asian Express Terminal'in çok doğru bir yatırım olduğunun altını çizerek; "Tacikistan bulunduğu coğrafya itibarıyla zor bir bölge. Ulaşım alt yapısı da bu doğrultuda son derece kısıtlı bir bölgede Türkiye'den bir markamızın sadece otobüsleriyle değil, yıllardır edindiği tecrübesi ile de Duşanbe'ye yatırım yapması son derece önemliydi. İnşallah Tacikler, Asian Express Terminal ile ihtiyaçlarını en iyi şekilde giderecekler" açıklamasını yaptı.



OPET'ten Yakın Tarihe Armağan

Parkta gerçeğe uygun olarak yapılan iki siperde, Türk ve Anzak askerlerinin gerçek boyutlardaki heykellerini ve kullandıkları savaş malzemelerini görmek mümkün.

OPET, Gelibolu Yarımadası'nı çağdaş bir görünüme kavuşturmak ve bölgesel kalkınma sağlamak amacıyla başlattığı "Tarihe Saygı Projesi"nin yedinci yılında çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Projenin önemli bir parçası olan "Tarihe Saygı Parkı" açılışından bu yana üçüncü kez yenilendi. "Tarihe Saygı Parkı", 16 Mart Cumartesi günü, Çanakkale Valisi Güngör Azim Tuna, Eceabat Kaymakamı Mehmet Akçay, Eceabat Belediye Başkanı Kemal Dokuz ve OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca'nın katıldığı törenle yeniden ziyaretçilerin hizmetine açıldı.

Tarihinizin en önemli savaşlarının geçtiği bölgenin bütünsel bir simgesi olan "Tarihe Saygı Parkı", 2500 metrekarelik bir alanda, bölgeyi ziyaret eden turistlerin ilk durağı olarak açık

Gelibolu Yarımadası'nın doğal dokusunu koruyarak, çağdaş bir görünüme kavuşmasını amaçlayan "OPET Tarihe Saygı Projesi" kapsamında, 2008 yılında hizmete açılan "Tarihe Saygı Parkı"ndaki yenileme çalışmaları tamamlandı.

hava müzesi niteliği de taşıyor. Çanakkale Savaşı'nın tüm detaylarını gösterecek şekilde donatılan parkta bu yıl gerçekleştirilen yenileme çalışmaları kapsamında Atatürk'ün anılarında bahsettiği "Bomba Sırtı Vakası" bire bir boyutlarda 40 heykel figürüyle canlandırıldı. Anzak ve Türk askerlerine ait figürlerin 22 metre uzunluğundaki temsili siperlere yerleştirilmesiyle oluşturulan kompozisyon yaklaşık 9 ayda tamamlandı. Parkta yer alan 1/1000 ölçeğinde ve 30 m. Uzunluğundaki yarımada maketi de yenilenerek, şehitliklere ve anıtlara gidilecek yollar ve savaşların yaşandığı alanların birbiri ile bağlantısını kuşbakışı gösterir hale getirildi.

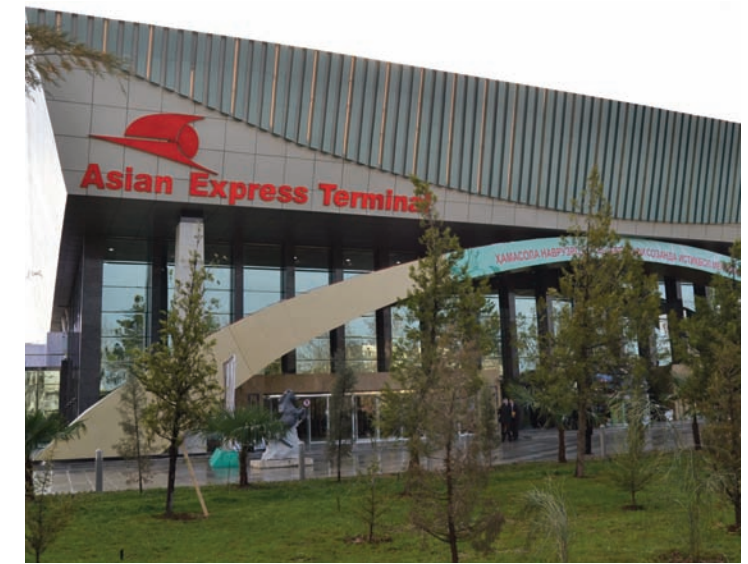
Törende konuşan Çanakkale Valisi

Güngör Azim Tuna; "Opet A.Ş. tarafından Tarihe Saygı Projesi kapsamında yenilenen Tarihe Saygı Parkı, bölgeye gelen ziyaretçilerin bilgilendirilmesi için oldukça önemlidir. Mustafa Kemal Atatürk'ün Türk askerinin karakterini göstermesi bakımından çok önemli olarak anılarında bahsettiği Bombasırı Vakası anektodunun heykellerle canlandırılmasının, bölgeye gelen ziyaretçilerimizi derinden etkileyeceğini düşünüyorum" şeklinde konuştu.

Tarihe Saygı Parkı'nın, yenileme çalışmalarını tamamlamaktan mutluluk duyduklarını belirten OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca ise şöyle konuştu: "Cumhuriyet tarihinin dönüm noktası olan Çanakkale Savaşı'nı gözler önüne seren Tarihe

Saygı Parkı, Çanakkale Şehitleri anısına bölgeye bir armağanımız oldu. Tarihe Saygı Parkı, Çanakkale'nin gururlu geçmişi bugüne taşıyor ve bölgenin bütünsel bir simgesi olarak, bir anlamda açık hava müzesi niteliği taşıyor."

İlk kez 17 Mart 2008 tarihinde ziyaretçilere açılan ve üç bölümden oluşan park, denizden ve karadan kolaylıkla görülebilecek bir mevkide bulunuyor. Bölgeye gelen ziyaretçiler için rehberlik görevi üstlenen parkta; Gelibolu Milli Parkı'nın dev maketi, "Bomba Sırtı Vakası" mizansen, Çanakkale Savaşına katılan 8 komutanın büstü ve heykeltıraş Tankut Öktem tarafından projelendirilen 12 metre yüksekliğindeki Tarihe Saygı Anıt Heykeli yer alıyor.



TRABZON'UN KRUVAZİYER TURİZMİNE BAKIŞI



Kruvaziyer turizmi dünyada hızla gelişen ve bulunduğu ülkeye oldukça yüklü gelir bırakan, orta ve üst gelir grubuna hitap eden bir turizm şekli. Kruvazier turizmin önemine değinen Trabzon Valisi Kızılıçık "gemi sayısını 100'e çıkaracağız" dedi. Trabzon Valisi Recep Kızılıçık, ABD ziyaretinin ardından yaptığı açıklamada, şehre gelen kruvaziyer gemi ve turist sayısını artırmayı hedeflediklerini söyledi. Kızılıçık, Zorlu Grand Otel'de düzenlenen ve Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) Yönetim Kurulu Başkanı M. Suat Hacısalihoğlu, Doğu Karadeniz Kal-

ınma Ajansı (DOKA) Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım, Kültür ve Turizm İl Müdürü İsmail Kansız, Trabzon Liman İşletme Müdürü Muzafer Ermiş'in de yer aldığı ABD'nin Miami kentinde düzenlenen Kruvaziyer Gemicilik Fuarı'nda bilgi verdi. Kruvaziyer turizminin dünyada hızlı bir gelişme içinde olduğunu belirten Trabzon Valisi Recep Kızılıçık, "Bizim hedefimiz tarihi, kültürel ve doğal güzelliklerimizi, bu güçlü ve zengin yanımızı ortaya koyarak yıllık 20 olan ilimize gelen kruvaziyer gemi sayısını 100'lere çıkarmaktır" dedi.

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR

| MART 2013 |
| www.tasimacilar.com |

7

METRO HOLDİNG'DEN SUUDİ ARABİSTAN'A 20 milyon dolarlık tesis

Türkiye karayollarında 26 ayrı lokasyonda bulunan 80'in üzerinde tesisi ve 26 akaryakıt istasyonu ile 2012 yılında 30 milyon kişiye hizmet veren MEPET, Suudi Arabistan'da gerçekleştireceği 20 milyon dolarlık yatırım tanıtımını Metro Holding CEO'su ve MEPET Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ertan Çakır, Genel Müdürü Kazım Afşar, Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Balkış ve Metro Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Umut Kahrmanın katılımı ile toplantı gerçekleştirdi. Metro Turizm Petrol Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti. unvanıyla 1999 yılında faaliyete başlayan MEPET 2010 yılında Metro Petrol ve Tesisleri San. Tic. A.Ş. adıyla isim değişikliği yaptıktan sonra 2011 yılında hisseleri halka arz edildi.

20 YIL SÜRECEK HİZMET 20 MİLYON Ş'A MAL OLDU

Medine Emirliliğine bağlı "Medine'yi Geliştirme Kurumu" tarafından oluşturulan tesis ihalesine katılan MEPET, Suudi "Badr AL-Avaliye EST." şirketinin yüzde 50'şer ortaklığında oluşturulan şirketler birliği ile ihaleyi kazanarak 22,5 yıl Suudi Arabistan'da özellikle hacı ve umre adaylarına Mekke-Medine güzergahında hizmet edecek. Bir yıl içinde ortalama 3,2 milyon binek araç ve 128 bin otobüs ile yaklaşık 18 milyon kişiye hizmet verilmesi planlanan projede yeme-içme, alışveriş, dinlenme, ibadet, konaklama, araç bakım ve yakıt ikmal gibi hizmetler verilecek. Proje hem Hac ve Umre ziyaretlerinde Mekke-Medine şehirleri arasında seyahat eden hacı adaylarının hem de yıl boyunca

Metro Holding iştiraki MEPET (Metro Petrol A.Ş.) Türkiye'deki yatırımlarının ardından şimdi de Suudi Arabistan'da 20 milyon dolarlık bir yatırıma imza attı.



bu otobüslü kullananların ihtiyacı olan tüm hizmetleri içinde bulunduracak. 2,5 inşaat süresi verilen ihaleyi, 1,5 yıl gibi kısa bir sürede tamamlamayı hedefliyor.

ORTADOĞU VE BALKANLAR METRO'NUN HEDEFLERİ İÇİNDE

Yatırım maliyetlerini 6,5 yılda amorti etmeyi hedeflediklerini söyleyen Metro Holding CEO'su ve MEPET Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ertan Çakır "Mekke-Medine otobüsü üzerindeki hayata geçirdiğimiz proje, kapasite ve kalitesiyle ilk olacak" diyerek karılığın ikinci planda olduğunu ifade etti. Hedefleri içinde sadece Suudi Arabistan'ın yer almadığını altını çizen Çakır, Ortadoğu ve Balkanlar'da da hem otobüs, hem de yol kenarı tesisi olarak metro bayrağını dalgalandırmak istediklerini belirterek "Proje ile birlikte Metro Holding olarak, Suudi Arabistan başta ol-

mak üzere Ortadoğu ve yakın coğrafyada iki ülkelerde, karayolu yolcu taşımacılığı, kargo taşımacılığı, otobüs yolcu terminal işletmeciliği, otelcilik, yol tesis işletmeciliği ve gıda perakendeciliği başta olmak üzere önümüze çıkan fırsatları değerlendirmeye ve yatırım yapmaya devam edeceğiz" dedi. Çakır, "Suudi Arabistan'da da Saudi Metro olarak markamız oluşacak" diyerek Metro'nun tecrübe ve bilgi birikimini tüm dünyada yayacaklarını ayrıca Bulgaristan, Almanya, Romanya, Arnavutluk'ta da metro holding'in marka oluşumunda iyi bir Pazar teşkil edebileceğini söyledi. Benzer bir proje için İran'dan da teklif geldiğini söyleyen Çakır, Tebriz ve Tahran arasında tesis istendiğini fakat İran hükümetiyle anlaşamadıklarından projenin gerçekleştirmediğini sözlerine ekledi.

Mekke-Medine karayolunun ortasında yolun iki yönüne konulma-

nacak tesisle ilgili de bilgi veren MEPET Genel Müdürü Kazım Afşar ise "2 tesisin her birinde; 8 fastfood, 4 ana restoran, 1 market, 1 hediyecek eşya mağazası, 4 arabaya servis noktası, 36 odalı otel, 1600 kişinin aynı anda ibadet edebileceği cami, ağır vasıta ve binek araçlar olmak üzere 2 akaryakıt istasyonu ve bakım üniteleri, yönetim ofisleri ve lojmanlar yer alacak" şeklinde konuştu. Suudi Arabistan'da hayata geçecek tesis ile yurtdışı hayalini gerçeğe dönüştüren MEPET'in hedefi sektördeki birinciliği koruyarak 2013 yılında Türkiye'de 35 milyon kişiyi ağırlamak ve yatırımlara devam etmek olduğunu belirten Afşar, Türkiye'nin en büyük 500 şirketi içinde yer aldıklarının altını çizerek "2012 yılı sonu itibarı ile 317 milyon TL ciroya ulaştı. 2013 yılı ciro hedefimiz ise 400 milyon TL'yi aşmak" dedi.

GÖKSAL PURTULOĞLU



AÇILIMSA, BİZE DE AÇILIM!..

Şimdi gündemi meşgul eden en önemli konu açılım. Herkes açılımla yatıyor, açılımla kalkıyor. Açılımsa, özel halk otobüs işletmecilerine de açılım yapılmalıdır!..

2013 yılında Türkiye genelinde 2000'in üzerinde otobüsünün yenilenmesi planlanmaktadır. Bu noktada Sayın Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan'dan destek beklemekteyiz.

Özel halk otobüsleriyle taşımacılığın başlangıcı 1928 olarak bilinmektedir. 1961 yılından itibaren ise Belediyeler tarafından ruhsata bağlanmaya başlamıştır. Özel halk otobüsleri İstanbul'da İETT'ye, Ankara'da EGO'ya, İzmir'de ESHOT'a, Malatya'da MOTAS'a bağlı olarak kent içi toplu taşıma hizmeti vermektedir. Tabii bu arada illeri tek tek sıralayamayacağım ama bilinen bir gerçek var ki, o da; özel halk otobüsü işletmeleri belediyelere bağlı olarak onlarla birlikte kamu hizmeti sunmaktadır. 2008 yılında çıkan engelli yasasıyla; tüm toplu taşıma araçları 12 Temmuz 2012 tarihine kadar engellilerin kullanımına uygun hale getirilecekti. Ancak bu süre bazı nedenlerden dolayı 2013 yılına kadar uzatıldı. Bu yıl İstanbul'da 700'ün üzerinde, Türkiye genelinde ise belediyeler de dahil bu sayıya 2000'in üzerinde araç değişimi yapılarak, engellilerin kullanımına uygun hale getirilecektir. 2011 ve 2012 yılında ciddi oranda araç değişimleri yapıldı. Araçların değişimine karşı değilim ancak orta da bir gerçek var. O da esnafın şuan ki durumu... Artan maliyetler karşısında esnaf bırakın para kazanmayı, ayakta durabilmek için ya yanına ortak alıyor, ya da bankaların tuzağına düşüyor.

Araçların değişimi ve hizmetin devamı noktasında Sayın Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan'dan esnafın beklentileri var. 30 yıldır özel halk otobüsü camiası içerisindiyim. Hangi esnaf ile hasbıhal etsem, karşına hep maliyetler ve para kazanamayısın serzenişleri çıkıyor. İstanbul'da bugün bir halk otobüsünün aylık akaryakıt gideri 15 bin ile 20 bin TL arasında değişmektedir. Buna birde bakım giderleri ile birlikte şoför maliyetleri eklenince el elde, baş başta. Aracın amortisman giderlerinden de hiç bahsetmiyorum.

Peki, Sayın Başbakanımız Recep

Tayyip Erdoğan'dan beklentiler nedir? Gelelim oraya!..

Belediyelerin ulaşım birimleri kurumsal bir işletme olduğu için araç alımlarında gerekli indirimler ile birlikte finansman desteklerine rahat bir şekilde ulaşabiliyorlar. Özel halk otobüs işletmecileri ise bireysel oldukları için gerekli indirimleri alamadıkları gibi ihtiyacı olan finansmana da kolay şartlarla ulaşmıyor. Bugün bir halk otobüsünün alım maliyeti ortalama 400 bin TL'dir. Esnafın kasasında 400 bin TL olmadığı için mecburen banka kredilerine başvurmakta ve ödeyeceği kredi toplamı ortalama 600 bin TL'dir. Şimdi birde Sayın Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan, 65 yaş üstü vatandaşların ücretsiz seyahat edeceğini açıkladı. Zaten otobüslerde 60'a yakın ücretsiz kart kullanımları var. Birde 65 yaş üstü ekdensin, ekdensin de bu esnafa desteklenmeli değil mi?

Eskiden otobüs üreticileri, esnafın pesinde satış yapmak için koşardı. Belediyeler eski araçlarla taşıma hizmeti sunarken, özel halk otobüs işletmecileri sürekli araç değişimi yaparak, yeni araçlarla bu hizmeti verirdi. Son yıllarla belediyelerin yeni otobüs alımları ve buna birde İstanbul'daki Otobüs A.Ş.'nin ihaleleri eklenince, üretici firmalar, "nasıl olsa ben belediyenin iştirak şirketine bu otobüsü satıyorum. Erguvanlarda yavaş yavaş geliyor. Özel halk otobüsleri de engellilerin kullanımına uygun hale gelmek için mecbur değişecek" diye özel halk otobüs işletmecilerine yolunacak kaz göziyle bakıyor. Üretici firmalar, belediye ve toplu alım yapan şirketlere ciddi oranda indirim uyguluyor, birde 5 yıllık yerinde bakım hizmeti veriyorlar. Özel halk otobüsü esnafına ise bırakın indirim yapmayı, nasıl bindirim yaparımın pesindeler.

Her şey Sayın Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın iki dudağı arasında. Otobüs alımlarında 60 aya kadar sıfır kredi, Akaryakıt desteği, Akbil hak edislerinin iyileştirilmesi, KDV indirimi, Taşıma ücretlerinin yeniden gözden geçirilmesi, Sigorta ve kasko yaptırımlarında fiyat kolaylığı, Madem kamu hizmeti yapıyoruz o zaman esnafa desteklenmeli değil mi? Kaliteli, güvenli ve konforlu araçlarla hizmetin kesintisiz devamı için desteklenmeli değil mi? Madem açılım diyoruz; açılımsa, bize de açılım!

Haksız mıyım?



Otomotiv2013

19. Uluslararası Otomotiv Yan Sanayi, Yedek Parça, Aksesuar ve Servis Ekipmanları Fuarı

11 - 14 Nisan 2013

CNREXPO

www.cnrotomotiv.com

Ziyaret Saatleri:
11-13 Nisan 10:00-19:00
14 Nisan 10:00-18:00



CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul Tel: 0 212 444 7 268 Faks: 0 212 465 74 76-77
BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİN İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

CNR HOLDING

www.cnrexpo.com

Fakıbbaba Sözünde Durdu; MUAVİNLİK YAPTI

Şanlıurfa Belediye Başkanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbbaba, "Toplu Taşıma Filosu"na kattıkları otobüslerde kısa bir şehir turu attı ve muavinlik yaptı.

Şanlıurfa Belediyesi ve BELSAN AŞ. tarafından yürütülen şehir içi toplu taşımada her geçen gün daha da güçlendiklerini belirten Başkan Fakıbbaba, hemşerilerine verdiği sözü tuttu. muavinlik yaptı ve otobüsüne aldığı yolcuları ücretsiz taşıdı. Toplu Taşıma Filosu'na katılan 4 adet 12 metrelik otobüsleri Belediye Binası önünde inceleyen Başkan Fakıbbaba, Başkan Yardımcısı Emin İzol, BELSAN AŞ. Genel Müdürü Cengiz Konur, Ulaşım Hizmetleri Sorumlusu Abbas Yavuz ve diğer belediye birim amirleriyle birlikte mini bir şehir turu yaptı.

OSMANBEY KAMPÜSÜNE İLK SEFER

Şehir Merkezi ile Harran Üniversitesi Osmanbey Kampüsü arasında yaşanan yoğun yolcu trafiğini önemli ölçüde rahatlatmak amacıyla alımı gerçekleştirilen otobüslerin kente getirilmesinden duyduğu mutluluğu ifade eden Fakıbbaba, "Başta Belediye Meclis Üyelerine, başkan yardımcısı Emin İzol ve diğer genç arkadaşlarıma teşekkür edi-



yorum. Benim hemşerilerim hizmetin en iyisine layıktır. Biz onlara bir söz verdik. Onlara en iyi en ucuz taşımacılığı yapacağımızı vaat ettik. Allah'a şükür bugün bunu yerine getirmenin mutluluğu içersindeyim" dedi.

FAKİBBABA MUAVİNLİK YAPTI

Otobüsün ön kapısından "Sırrın-Osmanbey" diye seslenen Fakıbbaba'yı gören Urfalılar hayretler içerisinde neler olduğunu anlamaya çalışırken otobüse binen öğrencilerden ve yolculardan ücret almayan Fakıbbaba'ya öğrenciler teşekkür etti.

İlk sefere mahsus ücretsiz yolculuk yaparak Osmanbey Kampüsüne giden öğrencilerle sohbet eden Başkan Fakıbbaba ayrıca durak durak inmek isteyen yolcular için kaptana seslendi.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

MART 2013
www.tasimacilar.com

8

BAŞKAN
FAKIBABA'DAN
MÜSİAD'A
ZİYARET

Şanlıurfa Belediye Başkanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba, STK (Sivil Toplum Kuruluşları) ziyaretleri kapsamında Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Şanlıurfa Şubesi'ni ziyaret etti. MÜSİAD Şube Başkanı Abdurrahman Yetkin ve yönetim kurulu üyeleri tarafından karşılanan Başkan Fakıbaba, 9 yıllık süreçte yürütülen belediyecilik hizmetleri hak-

kında bilgi verdi projelerle ilgili fikir alışverişinde bulundu. Ziyarettten duyduğu mutluluğu dile getiren Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Şube Başkanı Yetkin "Başkanımız Fakıbaba'nın ziyareti bizleri oldukça sevindirmiştir. Başkanımız Fakıbaba belediye çalışanları hakkında bizleri bilgilendirmiştir. Kendisine teşekkür ediyoruz" dedi.



GOODYEAR'DAN BİR İLK: İlk Asimetrik Otobüs Lastiği

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Goodyear, Avrupa'da otobüslere özel olarak geliştirip tüketicilere sunduğu ve tüm akslarda kullanılabilen otobüs lastikleri Marathon Coach'u İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında tanıttı.

Goodyear'ın yüzüyle aşkın bilgi ve tecrübesinden aldığı güçle, tüketici beklentilerini aşan yenilikçi ve daha güvenli ürünleri geliştiren, uzman bir marka ve şirket olduğunu ifade eden Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Mahmut Sanoğlu, "Goodyear, tarihi boyunca devrim niteliğindeki lastik teknolojileriyle yeni standartları belirlemiştir. Bunu yaparken de daima güvenli, konforlu lastikler üretme kararlılığında olmuştur. Bugün de burada otobüs lastiği segmentindeki bir ilke sizleri buluşturmaktan gurur duyuyoruz. Bugün tanıtımını yaptığımız Marathon Coach otobüs lastiğimiz segmentinde üretilmiş 'ilk asimetrik lastik' olarak tüketicilerle buluşuyor" dedi. Yeni otobüs lastiği Marathon Coach'un kullanım ömrü boyunca ve tüm akslarda kullanılmak üzere tasarlandığının altını çizen Sanoğlu, "Yeni otobüs lastiğimiz Marathon Coach, yüksek konforlu sürüş keyfini, üstün bir kilometre performansı ile birlikte sunuyor. Bu yeni otobüs

Sektörde bir ilk olan özel asimetrik desene sahip "Marathon Coach" otobüs lastiğinin kendi segmentindeki lastiklere göre daha yüksek kilometre performansı ile birlikte konforlu sürüş sağladığı belirtildi.

lastiğimiz Kasım 2012'de uygulamaya başlanan AB lastik etiketleme değerleri açısından da segmentinin en iyisi" dedi. Avrupa pazarında uzun yol yolcu taşımacılığının yüzde 60'ının, Türkiye'de ise yüzde 90'dan fazlasının otobüslerle yapıldığını belirten Sanoğlu, "Ülkemizde, her ne kadar havayolu taşımacılığı son yıllarda artış gösterse de, karayolu ile yolcu taşımacılığı ağırlığını korumaktadır ve bunun böyle devam etmesi beklenmektedir. Yeni otobüs lastiğimiz Marathon Coach ve bu ürünü mütezel özel yaptığımız kampanyalar ile bu segmentte hızlı bir şekilde büyüyeceğimize inanıyorum" dedi.

Goodyear Ticari Lastikler Pazarlama Müdürü Faruk Uslu, Marathon Coach otobüs lastiklerinin daha iyi tutunma ve frenleme özelliğinin yanı sıra, defalarca kaplanabilme özelliği olduğunu ifade ederek, "Otobüs firmaları için lastik maliyetleri çok önemli bir kalem. Hem defalarca kaplanabilme özelliği, hem de asimetrik yapısıyla düzgün aşınma özelliği ile uzun süre kullanılabilir. Ayrıca lastiğimizi kullanan otobüs

kaptanlarımızdan aldığımız bilgiye göre, gürültü diğer lastiklere oranla çok az ve yolculara konforlu bir seyahat imkanı sağlıyor" şeklinde konuştu.

GOODYEAR'DAN İLK ASİMETRİK OTOBÜS LASTİĞİ

Marathon Coach otobüs lastiklerinin geliştirilmesinde kullanılan Goodyear teknolojileri hakkında bilgi veren Uslu, "Kullanım ömrü boyunca ve tüm akslarda kullanılmak üzere tasarlanan Goodyear Marathon Coach, kendine özgü asimetrik tasarımı, düzgün aşınma ile beraber yüksek konforlu sürüş keyfini, üstün bir kilometre performansı ile birlikte sunuyor. Dengesiz aşınmış lastikler, günümüzdeki otobüsler için ciddi bir sorun teşkil ediyor ve lastik ömrünü azaltıyor. Goodyear'ın, Marathon Coach lastiği için özel olarak geliştirdiği asimetrik tasarımı, bu soruna çözüm getiriyor" dedi.

Yeni Goodyear otobüs lastiği için TravelMax adı altında toplanan birçok teknoloji kullanıldığını vurgulayan Uslu, "Bu teknolojiler Sileflex

diş birleşimine, asimetrik tasarıma ve en yeni karkas tasarımlarına sahip. Bu lastiğin sunduğu başka bir avantaj da, 295/80R22.5 ebadında artırılmış yük taşıma kapasitesi sunması. Bu özellik sayesinde, yeni Marathon Coach lastiği 3750 kilografa karşılık gelecek şekilde yük endeksinin 154 olmasını sağlıyor" dedi.

"300 BİN KİLOMETRE REKABET DENGELERİNİ BOZAR"

Türkiye'nin her mevsiminde ve her bölgesinde yolcu taşımacılığı yapan Fındıklı Kale Turizm bünyesinde çalışan otobüslere takılan Marathon Coach otobüs lastikleri, hem firma sahibi İsmail Karataş'tan hem de otobüs kaptan şoförlerinden tam not aldı. Fındıklı Kale Turizm bünyesinde belirlenen araçların ön akslarına takılarak test edilen Marathon Coach otobüs lastikleri, Avrupa yollarının yanı sıra Türkiye yol şartlarında da ne kadar başarılı bir performans gösterebildiğini kanıtladı.

Türkiye testlerinde araç filosunda Marathon Coach kullanan Fındık-



PARA İADE GARANTİSİ

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

GOODYEAR MARATHON COACH OTOBÜS LASTİKLERİNİN ÖZELLİKLERİ

Dengeli aşınma ve yüksek kilometre performansı sağlayan asimetrik tasarım,

Sağlam dış omuz sayesinde, dışların dengesiz ve hızlı aşınmasına karşı yüksek direnç,

Geniş 5-oluklu tasarım ile yüksek kilometre performansı, mükemmel sürüş, tutuş ve konfor,

"Sileflex" teknolojisi yeni nesil diş birleşimi ile, yüksek kilometre performansı ve yakıt verimliliği,

Esnek kanatların yoğunluğu sayesinde iyileştirilen ıslak zemin tutuşu, Kanalları arası taşıyıcılar ile yüksek ömür ve defalarca kaplanabilme,

Ebatlar ve Lastik Etiket Dereceleri

Goodyear'ın Marathon Coach otobüs lastikleri 295/80R22.5 ve 315/80R22.5 ebatlarında piyasaya sunuldu. Ebadına göre B veya C sınıfı yakıt verimliliği, B sınıfı ıslak yolda tutuş performansı ve 69 dBA değerindeki tek dalga gürültü derecelendirmesi ile bu lastikler mükemmel performans sunuyor.

"Kasis ve bozuk yollarda sarsmıyor"

Fındıklı Kale Turizm bünyesinde şehirler arası otobüs şoförlüğü yapan bir Beytullah Kaptan ise, "Biz otobüs kaptanları için en önemli şey yolcunun tedirgin olmadan rahat ve konforlu bir şekilde seyahat etmesidir. İstanbul yola çıkan bir otobüs içinde 1 saat sonra hala uyumayan yolcular varsa kaptan olarak biz merak ederiz. Sessizlik ve konforu sağlamak bu mesleğin kolay olmadığını da bir göstergesidir. Goodyear Marathon Coach'u yaklaşık iki aydır ön aksımda deniyorum. Esnek ve yumuşak bir yapısı var. Kasislerde ve bozuk yollarda bu özelliğinden dolayı sanki içerisinde bir yay varmış gibi sarsmadan geçebiliyor. Otobüslerde önceki lastiklerde lastiğin içini veya dışının yemmesi gibi bir durum oluyordu ama biz Marathon Coach'da böyle bir duruma rastlamadık. Kesinlikle diğer kaptan arkadaşlarıma bu lastiği tavsiye ediyorum" dedi. Goodyear'ın yeni otobüs lastiği Marathon Coach ve bu ürüne özel kampanyalar, Nisan boyunca otobüsle yolcu taşımacılığı yapan firmalara, yöneticilere ve kaptanlara Diyarbakır, Ankara, İzmir ve İstanbul illerinde düzenlenecek aktivitelerle tanıtılacak.

