



TASIMACILAR

OTOBÜS YOLCU

HAZİRAN 2013

SAYI: 61

FİYATI: 50 KURUŞ

www.tasimacilar.com

KAMİL KOÇ AMERİKALILARA SATILDI



Türkiye'nin ilk otobüs şirketi olarak 1926 yılında kurulan ve 87 yıldır bir gün bile kontak kapatmayan, 3 kütada markalaşan Kamil Koç Otobüsleri AŞ, Actera Holding tarafından satın alındı. **8'DE**

UKOME'de plaka tahdidi ve diğer talepler MASAYA YATIRILDI

30 yıl sonra sokağa çıkan servis esnafı İstanbul'da sendika, oda, dernek çalışmalarıyla geçtiğimiz ayda İstanbul'un çeşitli noktalarında eylem yaptı. Başta plaka tahdidi olmak üzere birçok talep alanlarda haykırıldı. Fakat 3 Haziranda yapılan UKOME toplantısında anlaşıldı ki, servis esnafı daha çok alanlarda olacak!

SONUÇ ÇIKMADI

Tüm sektör bileşenlerini 3 Haziranda tek masada toplayan UKOME, taraflarla plaka tahdidi başta olmak üzere servis esnafının taleplerini dinledi. Uzun ve gergin geçen toplantının sonucu İSTAB: Belediye yetkililerini ikna edemedik İSAROD: Bir sonuca varamadık, Belediye yetkilileri plaka tahdidine sıcak bakmıyor Belediye: İstanbul'da plaka tahdidini uygun görmüyoruz ama aranızda anlaşın, bizi ikna edin ULAS-İŞ-İSDER: Biz çalışmalarımıza devam edeceğiz, siz de bunu bilin!

TALEPLER GÖRÜŞÜLDÜ

29 Nisan'da gerçekleştirilen eylemde iradesini ULAS-İŞ sendikası ve İSDER'le alana taşıyan servis esnafı, UKOME önünde gemileri yakıp, kapıya tabut bırakırken UKOME yetkililerine 'size 29 Mayıs'a kadar süre tanıyoruz, sesimizi duyurun' demişlerdi. Bu kapsamda gündür beklenen UKOME toplantısı 3 Haziran'da yapıldı. Toplantıdan kesin ve net bir sonuç çıkmazken, masada, Plaka Tahdidi, yaş sınıırı, haksız araç bağlamalar, engelli asansörü, okul servis ücretleri gibi konular konuşuldu.

HERKES ORADAYDI

UKOME ile yapılan toplantıya İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nde Ulaşım Sorumlu Genel Sekreter Muzaffer Hacimustafaoğlu, Ulaşım Daire Başkanı Yakup Demirhan, Edirnekapı ve Kartal Ulaşım Hizmetleri Müdürü Mustafa Erol, İstanbul Servisçiler Derneği Başkanı Murat Erdoğan, İstanbul Servisçiler Derneği avukatı Oğuz Tekin, Ulaş-ış sendikası Başkanı Abdurrahim Barın, İSTAB ve İTO'yu temsilen Hakan Orduhan, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk katıldı.



Ruhsatlarını almayan P plaka sahipleri dikkat!

Kocaeli'nde Umum Servis Aracı Çalışma Ruhsatı almayanların P plakaları iptal edilecek. "P" Plaka sahiplerinin 30 gün zarfında ruhsatlarını almaları gerekmektedir. Kocaeli UKOME 8 Mayıs 2013 tarihli ve 2013/250 sayılı karar ile bu güne kadar başvuru yapılmayarak çalışma izin belgesini almayan P plakaların iptal edileceğini bildirdi. Ulaşım Dairesi Başkanlığı'na müracaat etmeyen ve Ruhsatlarını almayan P plakalar için 30 (otuz) gün ek süre verildi.

RUHSATINI ALMAYAN 1113 P PLAKALI ARACIN İPTALİ SÖZ KONUSU

Ulaşım Dairesi Başkanlığı tarafından verilen bilgiye göre 1113 P Plaka sahibi başkanlığa ruhsat almak için henüz müracaat etmediği bildirildi. UKOME tarafından yapılan açıklamada, belirtilen 30 günlük sürenin 5 Haziran 2013 tarihinde başladığı, son günün 4 Temmuz 2013 tarihi olduğu bildirildi. Umum Servis Aracı Çalışma Ruhsatı almayanların P plakasından ve P plakası ile ilgili haklarından feragat etmiş sayılmasına ve P plakalarının iptal edilmesine karar verileceği belirtildi.



İETT'nin Araç Alımına CENEVRE'DEN ÖDÜL

İETT, üretici firma ile yapılan anlaşma gereği alınan araçlar 5 yıl boyunca yakıt ve şoför maliyeti dışında hiçbir gider üstlenmeden ve işletme riski olmadan hizmet vereceği bir araç alım ve işletme modelini geliştirdi. Bu geliştirilen model ile araç bakım ve onarım hizmetleri, yedek parça temin ve montajı, parklanma ve servise sunma gibi birçok faaliyet araç üreticisi firma tarafından karşılanıyor. Klasik araç satın almadan farklı olarak yapıya uygulama İETT'ye yeni bir ödül daha kazandırdı.

İETT'YE UITP DÜNYA KONGRESİ'NDEN ÖDÜL

Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği'nin düzenlediği UITP Dünya Kongresi'nde otobüs alımları öncesinde geliştirilen "Araç alım ve İşletme Modeli" ile "İş Modeli İnovasyonu" ödülüne

İETT'nin, otobüs alımları öncesinde geliştirdiği "Araç alım ve İşletme Modeli" UITP Dünya Kongresi'nde "Toplu Taşıma ile Gelişme" ödülleri "İş Modeli İnovasyonu" ödülüne layık görüldü.

layık görüldü. Ödül töreni İsviçre'nin en kozmopolit şehirlerinden Cenevre'de yapıldı. İETT adına ödülü, İETT Genel Müdürü Hayri Baracli aldı.

BARAÇLI: "ARAÇ ALIM VE İŞLETME MODELİ, HERKESİN AYNI ANDA KAZANDIĞI BİR MODEL"

Toplu ulaşım sektöründe en inovatif iş modelini geliştiren kurumların ödüllendirildiği törende konuşan İETT Genel Müdürü Hayri Baracli, uygulamaya aldıkları modelin kuruma ve üretici firmalara bir çok noktada kazanç sağ-

ladığını ifade etti.

Baracli konuşmasını şu sözlerle sürdürdü: "Araç Alım ve İşletme Modeli, herkesin noktada ar-ge imkanı sunan, birkesin ayni anda kazandığı bir model olmasının yanı sıra kamu-sanayi işbirliğinin de en iyi örneklerinden. Aldığımız 1705 yeni araçla yerli üreticiye, geliştirdiğimiz iş modeli sayesinde de Türkiye ekonomisine büyük katkı sağladık. İyi bir iş yaptığınızda başan da arkasından geliyor. Uluslararası düzeyde böyle nitelikli bir ödüle sahip olmak, projemizin ne denli başarılı olduğunun göstergesidir."



2013 Dünya Çevre günü'nde TÖHOB yenilikçi otobüsleri destekliyor

Uzun yıllar dizel araçlarla toplu taşımacılıkta hizmet veren Halk Otobüsçüleri gelişen teknolojiyle birlikte araç alımlarında da çevreye duyarlı olanları tercih ediyor.

Türkiye'de ilk kez 1970'li yılların sonunda kutlanmaya başlanan 5 Haziran Dünya Çevre Günü nedeniyle kentçi ulaşımında önemli bir işlev üstlenen özel halk otobüsçüleri araç yenilemelerinde CNG, Hybrid, trolleybüs ve elektrikli otobüslere dönük araştırmalara ağırlık verdi.

KAYSERİ TOPLU TAŞIMASINDA CNG'Lİ VE ELEKTRİKLİ OTOBÜSLER KULLANILACAK

Kayseri toplu taşımasına CNG'li araçların ardından Elektrikli otobüslerde hizmet verecek. TÖHOB üyesi Kayseri Özel Halk Otobüsçüleri de araç filolarının önemli bir bölümünü CNG'li araçlardan oluştururken, filoların kalan bölümünde ise dönüşümü çevreye duyarlı araçlardan oluşturmaya devam ediyor.

Ayrıca TÖHOB, Çin'de faaliyet gösteren elektrikli otobüs üreticisi BYD firması temsilcilerinin de üretimini yaptıkları 12 metrelik toplu taşıma aracını test amaçlı kullanmak amacıyla ilk olarak Kayseri'ye getirilmesine öncülük ederek çevreye gösterdikleri öneme de dikkat çekerek Elektrikli otobüs uygulaması ile kentçi ulaşımında hava ve gürültü kirliliğinin önleneyeceği ve çevrenin korunmasına toplu ulaşım araçlarıyla en büyük katkının sağlanacağına da inanıyor.



**GÖKSEL
ÖVACKİ**

Sorunlar ve çözümleri

12'DE



**AHMET
TÜRKÖĞLÜ**

Bakan'a teşekkür

2'DE

**SAFKAR,
aniversiteleri
ağırladı**

HABERİN DEVAMI 9'DA



MOTORİN FİYATLARI

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

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2013

www.tasimacilar.com

2

Liseler, trafik güvenliğini artırmak için yarıştı



Trafik güvenliğinde fark yaratmak amacıyla Goodyear sponsorluğunda düzenlenen Trafikte Gençlik Hareketi'nin liseli gençlere yönelik Trafik Olimpiyatları yarışması sonuçlandı. Trafik güvenliği konusunda farkındalık yaratmak amacıyla liseler arasında düzenlenen Trafik Olimpiyatları'nda birinciliği "Trafikte Ayyıldız Gençlik Hareketi" kampanyasıyla Ankara Pursaklar Ayyıldız Anadolu Lisesi kazandı. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın koordinasyonunda yürütülen Trafikte Sorumluluk Hareketi kapsamında, Goodyear Lastikleri T.A.Ş., Milli Eğitim Bakanlığı

Ortaöğretim Genel Müdürlüğü, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü ve TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları arasında imzalanan iş birliği protokolü ile hayata geçirilen Trafikte Gençlik Hareketi, trafik güvenliği konusunda farkındalık yaratan eğitim ve iletişim faaliyetlerine, Trafik Olimpiyatları yarışmasıyla devam etti. Goodyear'ın destek verdiği Trafikte Gençlik Hareketi, ortaöğretim öğretmenleri, öğrencileri ve velileri ile okul servis sürücülerinde trafik güvenliği konusunda bilinç oluşturmaya amaçlıyor.



Diyarbakır toplu taşımaya Allison şanzımanlı otobüsler hizmet veriyor

Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin giderek büyüyen metropollerinden birisi olan Diyarbakır'da toplu ulaşım konforunu arttırmak için gelişmiş teknolojilerden yararlanarak Engelli taşımacılığına uygun araçlarla hizmet veren Diyarbakır Özel Halk Otobüsleri, yaklaşık bir yıldır 23 adet Allison donanımlı Isuzu Citibus otobüsleri işletiyor. Otobüs işletmesi, Allison şanzımanlı Citibus otobüslerden memnuniyetleri ve olumlu deneyimleri ile kısa bir süre önce 10 adet Isuzu otobüs daha teslim aldı.

ALLISON ŞANZIMANLI ISUZU OTOBÜSLER DİYARBAKIR'DA

Şehir içi ulaşım için tasarlanmış olan Isuzu Citibus düşük dönüş yarıçapı ile kolay manevra kabiliyeti sağlıyor. Otobüslerin orta kapısında çocuk arabalı veya engelli yolcuların rahatlığı için özel bir rampa bulunuyor. 9,5 metre uzunluğundaki otobüs, daha yüksek

Allison tam otomatik şanzımanla donatılmış 33 adet Isuzu Citibus otobüs, Diyarbakır'ın sıkışık trafğinde hem yolcuların, hem de sürücülerin seyahat konforunu artırıyor.

yakıt ekonomisi sunan 152kW (204hp) Euro5 motor ve Allison 2000 Serisi tam otomatik şanzıman ile verimliliğini artırıyor. Diyarbakır 126 No'lu Özel Halk Otobüsleri Kooperatif Başkanı Mehmet Pervane, Allison şanzımanlarla ilgili deneyimini; "Şehrimiz hızla büyümeye devam ettikçe, halk otobüsleri de sürekli dur-kalk halinde ilerleyen taşımacılık operasyonlarında görev alıyor. Allison tam otomatik şanzımanla donatılmış otobüsler, her gün sıkışık trafikte yolcularımıza konforlu, kaliteli bir seyahat deneyimi sağlıyor. 14 yılın üzerinde satış deneyimimle, Allison şanzımanının en

önemli avantajlarının her koşulda ideal hızlanma, üstün performans ve manevra kolaylığı sağlaması olduğunu inanıyorum. Allison şanzımanla vites değiştirmeye gerek olmadığı için sürücülerimiz gerçekten yola odaklanabiliyor" diye açıkladı.

"ALLISON ŞANZIMANLAR DEBRİYAJ TAMİRİNİ OTADAN KALDIRIYOR"

Allison şanzımanlarının her bakımda tasarruf sağladığını belirten Pervane, "Debriyaj tamirini ortadan kaldırarak ve daha uzun bakım aralıkları ile bakım maliyetlerinin azaltılmasına yar-

dımcı oluyor. Ayrıca filo genelinde yakıt tüketimini azaltıyor. Sürücülerimiz de Allison donanımlı şanzımanları takdir ediyor. Daha güvenli sürüş sağlıyor ve günün sonunda daha az yorgun oluyorlar. Hem yolcular, hem de sürücüler Allison donanımlı Isuzu Citibus'tan çok memnun. Onların memnuniyeti ve talebi nedeniyle, Diyarbakır Özel Halk Otobüsleri olarak, gelecekteki ihtiyaçlarımızı karşılamak için aynı otobüslerden teslim almak istiyoruz" şeklinde konuştu. Isuzu Citibus'ta kullanılan Allison 2100 modeli, motorları 172kW'a (230hp) kadar olan otobüsler için uygun. Allison'ın bu model altı ileri ve bir geri vites ile daha sessiz çalışma için helisel dişliler, konforlu ve verimli çalışma için tork konvertörü ve kesintisiz vites değiştirme özelliklerini sunuyor. Uyarlanabilir vites değiştirme stratejisi ve ekonomi ayarı, daha düşük yakıt tüketimine katkıda bulunuyor.



Shell, 'Gelişime Birlikte Güç Vermek' başlıklı forum düzenledi

Shell'in Rotterdam'da düzenlediği "Gelişime Birlikte Güç Vermek" başlıklı Uluslararası Enerji, Su ve Gıda Forumu; iş, akademi ve siyaset dünyasından 500'ü aşkın saygın ismi bir araya getirdi. 'Dayanıklılık Arayışı' başlığı altında düzenlenen forumda, 'küresel enerji, su ve gıda sistemlerinden kaynaklanan zorluklar' ve 'bu sistemlerde gerçekleştirilecek büyük çaplı değişikliklere toplumların uyum sağlayabilme kabiliyetlerinin artırılması' konuları ele alındı. Forumun ev sahipliğini Royal Dutch Shell CEO'su Peter Voser ve Rotterdam Belediye Başkanı Ahmed Aboutaleb üstlendi. "ÇÖZÜM İÇİN İŞ BİRLİĞİ GEREKİYOR"

Dünyanın nüfusu ve refah seviyesi arttıkça enerji, su ve gıda sistemleri üzerindeki baskıların da artacağını belirten Royal Dutch Shell CEO'su Voser, sistemlerden birisinde meydana gelebilecek değişikliğin enerji-su-gıda baskı zinciri olarak da bilinen üç sistemli ağın tamamını etkileyeceğini söyleyerek bu durum; ülkeler, sanayiler, kamu ve özel sektörler arasındaki sınırları aşan zorlukları beraberinde getirdiğini belirtti. Rotterdam'ın tarihsel bir perspektiften baktığında enerji, su ve gıda sistemleri arasındaki ilişkiler ve toplumsal dayanıklılığı artırmaya yönelik ortak çalışmalar için uygun bir yer aldığını ifade eden Belediye Başkanı Ahmed Aboutaleb iş sunları söyledi: "Bu konferansa Shell ile birlikte ev sahipliği yapmaktan onur duyuyoruz. Akademi ve iş dünyası ile hükümetlerin zorlukların üzerine gitmek, farkındalığı artırmak ve birlikte çözüm bulmak için çözümlerini birleştirmesi oldukça önemlidir."

BRISA uzun yol sürücülerinin yanında

Bu sene 25. kuruluş yıl dönümünü kutlayan Türkiye'nin lider lastik üreticisi Brisa, gerek Bridgestone ve Lassa markası altında sunduğu yeni nesil lastikleri, gerekse Bandag markasıyla sunduğu ve özellikle uzun yol taşımacılığında büyük önem taşıyan kaplama hizmetleriyle Türkiye'de lastik sektörünün gelişimine destek vermeyi sürdürüyor.

BANDAG MARKASI İLE LASTİK MALİYETİNDE YÜZDE 40 TASARRUF

Lastiklerdeki güçlü karkas yapısının aynı zamanda lastiğin kaplanabilirliğini de artırdığını bilinciyle üretimlerini gerçekleştiren Brisa, kendi bünyesinde yer alan ve sektörün en kaliteli ve güvenilir kaplama markası olan Bandag sayesinde, üretmiş olduğu lastiklerin ömrünü üç katına çıkarıyor. Araç altına takılan lastik ömrünü tamamladıktan sonra, iki kere daha kaplanarak aynı karkas üzerinde 3 ömrü Bandag markası ile sunan Brisa, kamyon ve otobüsler başta olmak üzere filo araçları için toplam lastik maliyetlerinde yüzde 40'a varan tasarruflar sağlıyor. Brisa ayrıca, kurduğu izleme, takip etme ve raporlama sistemleri ile araç sahiplerinin kulla-

Brisa 25'inci kuruluş yılında özellikle uzun yol taşımacılarına Bandag markasıyla sunduğu kaplama hizmetleriyle de lastik sektöründe yeni çözümlerin adresi olmaya devam ediyor.

nımsındaki gerek yeni lastiklerin gerekse kaplama lastiklerin düzenli aşınmasını, sağlıklı ve yüksek performanslı olmasını sağlıyor. Lassa ve Bridgestone markalı yeni lastiklerde olduğu gibi, Bandag'la da müşterilerine garantili ürünler sunuyor.

SATIŞ SONRASI TAKİP VE EĞİTİM

Tüm bu teknolojik alt yapıya ek olarak, lastiklerin hava basıncının operasyon şartları ve yük ağırlığına göre doğru seviyede olmasının hem lastik ömrü, hem yeniden kaplanabilirlik, hem de yakıt tüketimi üzerindeki etkileri hakkında kullanicıları ve filo araç sahiplerini bilgilendirmek için satış ekipleri aracılığıyla çeşitli eğitimler düzenleyen Brisa, özellikle filolarda lastik performans takibi ve raporlama yaparak sürücü ve filo sahiplerini bu konuda bilinçlendirmeye çalışıyor.

YAKIT TASARRUFU, UZUN ÖMÜR, GÜVENLİ VE ÇEVREYE DUYARLI ECOPIA LASTİKLERİ

Yakıt tüketimini ölçebilen cihazlarla yapılan çalışmalar, yeni nesil Ecopia model lastiklerin Ecopia olmayanlara

oranla yüzde 2,8'e varan oranlarda daha az yakıt tüketimini mümkün kıldığını ortaya koyuyor. Bu oranda bir yakıt tasarrufu 100 araçlık bir filo için senede yaklaşık 170.000 TL'ye denk geliyor ve söz konusu meblağ ile 200 adet yeni lastik alınabiliyor. Düzenli aşınma ve uzun ömür odaklı olup; güvenlik ve çevre duyarlılığından ödün vermeden geliştirilen bu lastikler, düşük serili olmasının yanı sıra, uzun ömürlü olmasıyla da dikkat çekiyor. R247 II'nin özel sırt karışımı ve desen yapısı ıslak zemin performansını artırırken, aynı zamanda uzun ömür ve düzenli aşınma performansı sunuyor. Geliştirilmiş karkas yapısıyla üstün kaplanabilirlik performansına sahip olan lastik, merkeze kanallarında bulunan taş iticiler sayesinde, olası taş tutmadan kaynaklanabilecek hasarlara karşı da ekstra koruma sağlıyor.

BRIDGESTONE'DAN YILLARA MEYDAN OKUYAN OTOBÜS LASTİĞİ: R247 II

Bridgestone'un Türkiye pazarına özel olarak geliştirdiği otobüs lastiği R247'nin yeni nesil versiyonu olan R247 II; ekonomik, çevreci ve güvenli olmasının yanı sıra, uzun ömürlü olmasıyla da dikkat çekiyor. R247 II'nin özel sırt karışımı ve desen yapısı ıslak zemin performansını artırırken, aynı zamanda uzun ömür ve düzenli aşınma performansı sunuyor. Geliştirilmiş karkas yapısıyla üstün kaplanabilirlik performansına sahip olan lastik, merkeze kanallarında bulunan taş iticiler sayesinde, olası taş tutmadan kaynaklanabilecek hasarlara karşı da ekstra koruma sağlıyor.

Ahmet TÜRKÖĞLÜ



Bakana Teşekkür Bariyerler ve Bilim Yol Felaketlerimizi Karayolcu dan Dinlemek (1)

1- Önce Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanl Sn. Binali YILDIRIM'a gecikmiş teşekkürümüzü sunalım: "Şehirlere yollara EDS uygulaması" nı açıklamıştı. (08 Mayıs 2013, 4.K.yolu Trf. Güv. Semp. Ankara.

Gerçi, TOFED Genel Kurulu çıkışında ayaküstü ifade etmeye çalıştım, amma kalabalıkta iletişim tamamlanamamış olabilir.)

Bunu yıllardır savunanlardandık, çok sevinDirici bir haber oldu. Bakanımıza bu konuda danışmanlık eden herkese de teşekkürler.

2- Bariyerler ve Bilim, Anılan son sempozyumda TOFED Genel Başkanı Sn. Mehmet ERDOĞAN' ın bildirisini de ben sunmak durumunda kalmıştım. Çok alkışlar alırken, bazı katılımcı/dinleyici değerli şahsiyetler -her yere bariyer- tezimize karşı çıkmışlar, eleştirel sorular da sormuşlardı. Modern ülkelerde çok yaygın olduğunu söylesek de; "Hele bir de konu bilimcilerine sorun, bilgileri bizimle de paylaşın..." demişlerdi.

Bu alandaki herkesin tanıdığı Prof. Dr. Sn. Mustafa İLICALI ile konuyu görüştüm. Genel olarak tezlerimiz doğrulandı, EN 1317 Standartı referans gösterildi. (Karayolları'nın, Uluslararası Standartları alırken, kendi kafalarına göre bazen değişiklikler yaptıklarını da, bir başka katılımcının bir bildiriden üzülerək öğrendik. Bunu da paylaşalım. Karayollarımızda yapılan her iş, üretim bilimsel değil, ne yazık ki... Aşağıda başlayan yazımız, o bildiridir, çarpıcı yerleri alıntılanacaktır.-Saygılarımla)

3- Yol Felaketlerimizi Karayolcu' dan Dinlemek (!)

Karayolu Trafik Güvenliği Sempozyumlar çok yararlı oluyor. Bana da çok katkısı oldu. Düzenleyenlere ve katkıda bulunan herkese, TC olarak hepimiz borçluyuz. Ben, teşekkürlerimi sunuyorum.

Sunulan çok değerli bildirilerden biri, projesi bir Karayolları mühendisi gözüyle; bazı kafa-lara zorla yapıştırılmış şapkaları düşürüyor, gerçekleri ve yapılması gerekenleri gözler önüne koyuyor.

Önümüzdeki haftadan itibaren, -yer sorunumuzdan- en önemli yerlerini özetleyeceğim, değerli yazardan hoşgörü diliyorum.

Aynı Bildiriden; Projesiz ve bariyersiz bir yol kesiti... Hepimize ortak soru; "Bilim ve güvenlik, bu yolun, kavşagın niresinde?!"...

Yıl: 4 SAYI: 61 FİYATI: 50 kuruş - HAZİRAN 2013
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

KURUCU

M.Naci KALENDER

İmtiyaz Sahibi

Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri
San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına
M. Mete KALENDER

Haber Koordinatörü:

Alev ARSLAN

Hukuk Danışmanı

Av. Uğur AMASYA

Muhabir:

Oya KAYA

Elif ÖZDURAN

Grafik Tasarım:

Ömer Faruk DİRLİK

Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: Efecan BARUT	(Kilic Ofset)
İzmir: KAPUT İŞİKALP	İğdir-DILUÇU: Serdar ÜNSAL
Edirne: KABİKULE-HAMZABEYLİ Mehmet SENOL (Edirne Gazetesi)	Ağrı Doğubayazıt GÜRBÜLAK: Selehattin KACIRU
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)	Artvin-Hopa-SARP: Hayati AKBAS
Hatay: Hasan YETMEZ	Sırtak-Silopi-HABUR: Halil COŞKUN
Mersin: Meltem AHATOĞLU	Cizre: Emin Diloğan KINAY (Haber 73 Gazetesi)
Ardahan - Posof - TÜRKİYE: Bülent KILIÇ	

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

BASILDIĞI YER: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mah.
29 Ekim Cad. İnhal Plaza No:11 A/41
Yenibosna - Bahçelievler - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.
Tasimacilar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

Güvenliğinizi tehlikeye atmayın!

Kaza sonrası 444 62 44'ü arayın.
Aracınızı güvenli ellere emanet edin.

Siz aracınızı satın alırken kaliteyi, konforu ve güvenliği tercih ettiniz. Aracınızın onarımında da aynı hassasiyeti gösterin, beklentilerinizden taviz vermeyin. Mercedes-Benz Yetkili Servislerine gelin. Aracınız sertifikalı teknisyenler ile orijinal yedek parça kullanılarak, üretici standartlarına uygun şekilde ve 1 yıl garantili olarak onarılsın. Hem aracınızın kalitesini, konforunu ve güvenliğini koruyun, hem de 2. el değerini düşürmeyin.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244



www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz

ÇALIKIRAN'A ÖZEL MAN LIONS COACH OTOBÜS TESLİM EDİLDİ



Turizm ve lojistikten, VIP hizmetlere kadar çok çok alanda faaliyet gösteren Ankara menşeli Çalıkıran Turizm, 200 araçlık filosuna MAN Lions Coach otobüsü ekledi. Çalıkıran firması için özel olarak dizayn edilen MAN Lions Coach, MAN Ankara tesislerinde düzenlenen törenle firmaya teslim edildi. Teslimat törenine Çalıkıran Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Durali Çalıkıran, İhsan Çalıkıran ve Abdullah Çalıkıran, MAN Finans Bölge Müdürü Ahmet Karaca ve MAN Kamyon ve Otobüs TİC. AŞ. Bölge Satış Müdürü Eray Öcal katıldı. Çalıkıran

Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Durali Çalıkıran, "Çeyrek asrı aşkın tecrübemizle faaliyet gösterdiğimiz sektörde, her zaman daha iyisini sunabilmek için çalışıyoruz. Bu nedenle filomuz için tercih ettiğimiz araçlar bizim için çok önemli. MAN Lions Coach'u filomuza katarak önemli bir eksikimizi de tamamlamış olduk. Bu otobüsü VIP hizmetlerimizde kullanacağız. Gelecek dönem yatırımlarımızda da tercihimiz MAN ve NEOPLAN olacak" diyerek filoyu büyütmede MAN tercihlerinin devam edeceği sinyalini verdi.

TESLİMAT

TASIMACILAR

| HAZİRAN 2013 |
| www.tasimacilar.com |

4



Side Tur, yola Yeni Isuzu Visigo ile devam edecek

Geçtiğimiz günlerde Antalya'da Esay Otomotiv'in Seyidoğlu Şubesi'nde düzenlenen törende, sektörde yerini giderek sağlamlaştıran kalite ve güven deyince ilk akla gelen markalardan biri olan Isuzu bir teslimata daha imza attı. Özellikle turizm taşımacılarının bir numaralı tercihi haline gelen, Isuzu Visigo yeni sahibi Side Tur yetkililerine teslim edildi.

TESLİMAT TÖRENİ RENKLİ VE KALABALIKTI

10 adet Isuzu Visigo teslimatı yapılan ve Antalya'da düzenlenen törene ilgi oldukça yoğundu. Teslimat törenine Side Tur ortaklarından Hasan Yılmaz, Ömer Bulut katılırken, Isuzu'dan Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Satış Müdürü Efe Yazıcı, Pazarlama Müdürü Bilge Gündüz, Otobüs Satış Şefi Onur Çetinkaya, Bölge Satış Sorumlusu Ferhat Sancaklı, Esay Otomotiv ortaklarından ise Esat, Ali ve Yusuf Göyüklü katıldı.

Sektörün tanınmış turizm firması Side Tur, tercihini güven, kalite ve konfordan yana kullanarak, bu yıl Isuzu ile yola devam kararı aldı. Side Tur, Antalya'da düzenlenen törende 10 adet Isuzu Visigo'yu teslim aldı.



YILMAZ: 'ARACI GÖRMEDEN SİPARİŞİNİ VERDİK'

Törende yapılan konuşmada Hasan Yılmaz, yeni Visigo'yu bir yıl bekleediklerini, iyi bir araç çıkacağı

güvencesiyle, aracı görmeden siparişini verdiklerini, bekleedikleri gibi bir araç bulduklarını belirterek, "Isuzu'ya sonuna kadar güvendiğimiz ve A kalite araç çıkaracağım-

dan emin olduğumuz için bu kadar rahatız, buna 'duygusal aşk' diyebilirsiniz. Visigo'yu teknoloji harikası olarak değerlendiriyorum. Konfor ve teknoloji düzeyi çok iyi; ekonomikliğiyle çok kazanç sağlayacak" dedi.

TAMAY: 'YENİ ÜRÜN ÜLKE TURİZMİNE HAYIRLI OLSUN'

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Side Tur'un Visigo alımlarıyla filosunu güçlendirdiğini söyledi: "Side Tur'un da yeni çıkan bir araçtan 10 tane tercih etmesi bizim için önemli bir göstere. İlk teslimatı bugün yapmanın bir özelliği de var; bugün benim doğum günüm. Geçen yıl doğum günümde Manisa'da büyük bir teslimat yapmıştık. Bu sene de doğum günümde Visigo'nun ilk 10 adedinin teslimatını yapmak nasip oldu. Herhalde bu bir uğurdur diye düşünüyorum. Yeni ürünümüzün ülke turizmine, taşımacılara hayırlı olmasını diliyorum" dedi.



Yenilenen Isuzu Novo Lux'un ilk talibi Prince Group oldu

Üstün donanımları ve güçlendirilmiş teknik özellikleri ile rakiplerini geride bırakan, yeni nesil Novo Lux'ler, Prince Group filosunda yerini aldı. Anadolu Isuzu Antalya Yetkili Bayisi Esay Otomotiv tarafından güven ve kalite odaklı hizmet politikası ile turizm sektörünün öncülerinden Prince Group'a 10 adet Novo Lux yapılan törenle teslim edildi. Teslimat törenine Esay Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Utku Taşkın, Prince Group'tan YKB Danışmanı Mehmet Şenkal, Taşımacılık Müdürü Göktürk Erdoğan, Satış-Pazarlama Sorumlusu Cengiz Bakır ile Prince Group ve Esay Otomotiv çalışanları katıldı.

"TERCİHİMİZ ISUZU MARKA OTOBÜSLERDEN YANA OLACAK"

Törende konuşan Prince Group YKB Danışmanı Mehmet Şenkal, Novo Lux araçların güçlü teknik özelliklerine değindi. Firma olarak iki yıldır Isuzu Novo Lux otobüsleri tercih ettiklerini belirten Şenkal, "Gerçekleştirilen bu alımla filomuzdaki Novo Lux sayısı 15'e ulaştı. Isuzu marka araçları turizm taşımacılığında rahatlık, konfor, düşük yakıt maliyetleri, kusursuz teknik destek hizmeti ve en önemlisi satış sonrası da devam eden ilgiden dolayı tercih ediyoruz. Bundan sonra da tercihimiz Isuzu marka otobüslerden yana olacak" dedi.



İSTANBUL SEYAHAT filosuna 6 adet Mercedes-Benz Travego

1940 yılında kurulan ve günümüzde karayolu taşımacılık sektörünün önde gelen firmaları arasında yer alan İstanbul Seyahat tercihini yine Mercedes-Benz'den yana yaptı. Mengerler Trakya bayisi tarafından satılan 6 adet Travego 15 otobüsü ile birlikte, İstanbul Seyahat filosundaki otobüs sayısı 136 adede, Mercedes-Benz marka otobüs sayısı da 116 adede çıktı. Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, İstanbul Seyahat Firma Sahibi Selami Tınış, Genel Müdürü Sırrı İnan, Mengerler Trakya Genel Müdürü Güven Onan, Mengerler Trakya Satış Müdürü Günay Eren, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pa-

zarlama ve Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Büyük Müşteri Danışmanı Bülent Tekiner, Mercedes-Benz Türk Busstore Satış Yönetmeni Burak Türköl katıldılar. Mercedes-Benz Türk otobüs ürün yelpazesinin amiral gemisi olan Travego, kullanıcılarına en üst seviyede güvenlik, konfor, ergonomi, güç ve performans sunarak ekonomi ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getiriyor. Geniş kapsamlı aktif ve pasif güvenlik donanımına sahip olan Travego, Mercedes-Benz otomobillerinin donanımlarını anımsatan sistemleriyle en üst düzeyde güvenlik sunuyor.



LÜKS EREĞLİ SEYAHAT araç alımında Mercedes'i tercih etti

Lüks Ereğli Seyahat tercihini Mercedes-Benz'den yana yaptı. Firma Mercedes-Benz Bayiisi Bayraktarlar'dan 4 adet Travego otobüsü filosuna ekledi. 1993 yılında kurulan ve günümüzde karayolu taşımacılık sektörünün önde gelen firmaları arasında yer alan Lüks Ereğli Seyahat tercihini yine Mercedes-Benz'den yana kullandı. Bayraktarlar MerKay ve Bayraktarlar Merkon bayileri tarafından satılan 4 adet Travego 15 otobüsü ile birlikte, tamamı Mercedes-Benz Travego 15 den oluşan Lüks Ereğli Seyahat filosundaki otobüs sayısı 27 adede çıktı. Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, Lüks Ereğli Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kaya, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hacı Ali Büyüksütcü, Bayraktarlar Merkon Satış Müdürü Lütfi Özbaygın,

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Büyük Müşteri Danışmanı Bülent Tekiner, Mercedes-Benz Türk BusStore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı katıldılar.

ŞEHİRLERARASI OTOBÜS GRUBUNUN AMİRAL GEMİSİ "TRAVEGO"

Mercedes-Benz Türk otobüs ürün yelpazesinin amiral gemisi olan Travego, kullanıcılarına en üst seviyede güvenlik, konfor, ergonomi, güç ve performans sunarak ekonomi ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getiriyor. Geniş kapsamlı aktif ve pasif güvenlik donanımına sahip olan Travego, Mercedes-Benz otomobillerinin donanımlarını anımsatan sistemleriyle en üst düzeyde güvenlik sunuyor.

Dorak Turizm Yine 'Neoplan Tourliner' dedi



40 yıldır turizm sektörü içinde yer alan Dorak Turizm, 50 adet NEOPLAN Tourliner daha alarak filosundaki MAN ve NEOPLAN araç sayısını 100'e çıkardı. Düzenlenen törende 50 araçtan ilk 9'unu teslim aldı. Müşterilerine en son teknoloji, rahatlık ve konfor sunmak isteyen Dorak Turizm, tercihini yine Neoplan'dan yana yaptı. Kaliteli ve yenilikçi vizyonu ile müşterilerinin beklentileri doğrultusunda filosunu güncel tutan Dorak Holding, turizm yatırımlarını NEOPLAN seyahat otobüsleriyle büyütmeye devam ediyor. Dorak Holding, yatırımlarını gerçekleştirdiği NEOPLAN Tourliner seyahat otobüslerini düzenlenen törenle teslim aldı. Düzenlenen teslimat törenine firma ortağı Kaplan Tan, Dorak Turizm Otobüs Filo Yöneticisi İsmet Hocaoglu, MAN Finance CEO'su Vahit Altun, MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ İstanbul Şube Müdürü H. Aydın Yumrukçal, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, MAN Kamyon ve Otobüs Tic AŞ Otobüs Satış Müdürü A.Önsel Demircioğlu, MAN Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Said Kardak, MAN Finance Satış Müdürü Mehmet Kılıç, ve MAN Finance Bölge Yöneticisi Doğan Gamsız katıldı.

TAN: 'ARADIĞIMIZ HER ŞEYİ MAN KALİTESİNDE BULUYORUZ'

Törende konuşan firma ortağı Kaplan Tan, "MAN ve NEOPLAN kalitesini filomuza dahil etmemiz firma olarak hedeflerimize giden yolda bizlere büyük katkı sağlayacaktır. Araçların üstün teknoloji ve konforunun yanı sıra yakıt ekonomisi ve servis ağı tercih sebebiniz oldu. Tüm bunları MAN kalitesi altında buluyor olmak, gerçekleştirdiğimiz bu yatırımda büyük rol oynadı" dedi. Konuşmaların ardından teslimatı gerçekleştirilen araçların sembolik anahtarı firma ortağı Kaplan Tan'a verildi.



BEKTAŞLAR TURİZM araç alımında Temsa Safir'i tercih etti

Yatırımın ilk partisi olan iki araç Temsa Ankara bayi Azizoglu Otomotiv merkezinde düzenlenilen törenle teslim edildi. Gerçekleştirilen teslimat törenine Bektaşlar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Enver Nuri Bektaş, Bektaşlar Turizm Ulaşım Hizmetleri Müdürü Tank Usta, Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat ve Azizoglu Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Ali Şahin, Satış Müdürü Erkan Arıkan katıldı. 60 yıldır taşımacılık alanında faaliyet gösterdiklerini söyleyen Bektaşlar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Enver Nuri Bektaş, yatırım hedeflerini büyütme istediklerini belirterek filoya yeni araç kattıklarını ifade etti.

160 ADET LİK BÜYÜK OTOBÜS FİLOSU

Eylül ayına kadar Temsa'dan aldıkları 10 adet araç filoya dahil edileceğini söyleyen Bektaş, 13 metrelik 10 adet safir yatırımının 5 adedinin 54 koluklu, 5 adedinin ise 2+1 koluklu düzeni şeklinde olacağını belirtti.

Ankara merkezli servis, turizm, şehirler arası ve operasyonel kiralama alanında faaliyet gösteren Bektaşlar Turizm, 13 metrelik 10 Safir yatırımını gerçekleştirdi.

Filolarında 160'ın üzerinde büyük otobüs bulunduğunu vurgulayan Bektaş, araçların 72 tanesinin servis taşımacılığında hizmet verdiğini, 10 civarında aracın ise Kamil Koç filosunda yer aldığını ve 80 adete yakın aracında turizm taşımacılığı alanında hizmet verdiğini söyledi.

SAFİR'DEN MEMNUNUZ

Safir tercihlerinin temelinde araçların düşük yakıt tüketimine sahip olması, konfor düzeyinden müşterilerinin çok memnun kalması ve motor akşamındaki dayanıklılığın etkin olduğunu belirten Enver Nuri Bektaş, "Safir araçları uzun süredir kullanıyoruz. Filomuzda eski kasa 18 Safir bulunuyor. Yeni kasa ise teslim aldığımız 2 araçla birlikte 3 oldu. Araçtan

duyduğumuz memnuniyet bizim Safir almamızda önemli bir etken oluyor" diye konuştu.

TURİZMİYİ, ŞEHİRLERARASI SIKINTILI

Turizm taşımacılığının yılın ilk beş ayının memnuniyet verici geçtiğini belirten Bektaş, "Yılın geri kalanında bu hareketliliğin sürmesi en büyük beklentimiz, umarım bu şekilde devam eder. Şehirler arasında ise değişen yapı nedeniyle sıkıntılarımız artıyor. 2002 yılındaki bilet fiyatı ile yolcu taşıyoruz. Bu işin gelecekte 5-6 büyük firmanın tekeline kalacağını düşünüyorum. Aslında artan maliyetlere bakıldığında, taşımacılık alanının tamamının sıkıntıda olduğunu görmek mümkün" dedi.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| HAZİRAN 2013 |
| www.tasimacilar.com |

5

KENTKART'TAN
İZMİRLİLERE
BİR YENİLİK

İzmir Büyükşehir Belediyesi, 90 dakika içinde ilk binışten sonraki tüm binışlerin ücretsiz olduğu uluslararası ödüllü uygulamasını geliştirdi. Toplu taşımacılıkta yaptığı yeniliklerle sadece Türkiye'de değil dünyaya da örnek olan İzmir Büyükşehir Belediyesi, yeni hayata geçirdiği uygulamasıyla yolculara büyük kolaylık

sağlamayı amaçlıyor. İzmirliiler tarafından büyük beğeni toplayan 90 dakika içinde ikinci ve daha sonraki binışlerin ücretsiz olduğu uygulaması kapsamında hayata geçirilen yeni uygulama, ücretsiz binışten gerçekleştirileceği süreyi gösteriyor. "Kentkart"larını toplu ulaşım araçlarındaki (otobüs, vapur, metro,

banilyö) validatöre (kart okuyucu) okutan yolcular, ekranında 90 dakika ak-tarma sürelerinden ne kadar dakika kaldığı bilgisini görebiliyor. Sorgulama için kullanılmayacak olan uygulamada, binışten sonraki dakikalarn görölerek bir sonraki yolculuk için geçecek sürenin bildirilmesi esas alındı.

Metro turizm bayi toplantısı Antalya'da yapıldı

Metro Turizm 2013 yılını yeniden kuruluş yılı ilan ederek, Türkiye genelindeki bayilerine, bölge müdürlerine ve yöneticilerine yönelik motivasyon ve eğitim toplantısı düzenledi.



Antalya Golden Coast Hotel'de gerçekleştirilen bayi toplantısında rekabet kanunu eğitimi, araç takip sistemi eğitimi ve yol kadrosunun performansını arttırmaya yönelik eğitimler verildi.

Yöneticilerin ve personelin bir araya geldiği 3 gün boyunca kurum içi iletişim ve motivasyon üst seviyelere taşınarak hem markanın hem de sektörün verimliliğine önemli katkılar sağlanmış oldu. Yapılan toplantılarda yeni açılan 2013 turizm sezonu ile karayolu taşımacılığında beklentiler aktarıırken, sektörel büyümeye yönelik rakamlar, yeni filo yatırımı ve Metro Turizm'in 2012'ye yönelik finansal değerlendirmeleri paylaşıldı. Her yıl olduğu gibi bu yıl sonunda da Türkiye karayollarının güvenle ve kaliteli hizmet eşliğinde en fazla yolcu taşıyan markası olma hedefi üzerinde durularak ortak bir söz verildi.

2012 YILINDA 260 MİLYON YOLCUNUN 130 MİLYONU KARAYOLUYLA SEYAHAT ETTİ

Toplantılar boyunca Metro Turizm'in kurucusu Galip Öztürk, Metro Holding CEO'su Ertan Çakır, Metro Turizm Genel Müdürü Umut Kahraman bayiler, bölge müdürleri ve personelleri ile yakından ilgil-

nerek karşılıklı bilgi alışverişinde bulundu.

Gerçekleştirilen toplantıda 2012 yılında 20 milyon üzerinde yolcu taşıdıklarını hatırlatan Metro Holding CEO'su Ertan Çakır tüm metro çalışanlarının bu başarıda büyük emeği olduğunu ifade etti.

Karayolu taşımacılık sektörünün büyümesiyle ekonominin lojistik sektörlerinden biri olacağını söyleyen Çakır, ülke ekonomisinin büyümesine paralel olarak karayollarına yapılan yatırımda sektörün büyümesinde etken teşkil edeceğini belirtti. 2012 yılında Türkiye genelinde 260 milyon yolcunun seyahat ettiğini söyleyen Çakır, bunun 130 milyonunun karayoluyla seyahat ettiğini ifadelerine ekleyerek "Türkiye'de bir yılda kişi başına düşen seyahat ortalaması 3.4 iken Avrupa'da bu rakam 8... Türkiye nüfusunun genç olması, gençlerin çalışma hayatına hızla atılması, ekonominin gelişmesine paralel olarak ulaşım alt yapısının da iyileşmesiyle birlikte önümüzdeki yıllarda seyahat ortalamalarının Avrupa ortalamasına ulaşacağını tahmin ediyoruz. Metro Turizm her yıl hedeflerini yükselterek büyümesini sürdürüyor. Yıllık ortalama yüzde yüzde 15 büyümeye gerçekleştiriyoruz. Geçtiğimiz yıl 700 milyon TL ciroya ulaştık 2013 hedefimiz ise 850 milyon TL..." dedi.

METRO TURİZMİN 2013 YILI HEDEFİ 22 MİLYON YOLCU TAŞIMAK

Her yıl metro turizmin hedeflerinin üzerine çıkararak artış kaydettiğini açıklayan Metro Turizm Genel Müdürü Umut Kahraman ise 2013 yılı hedeflerinin 22 milyon yolcu olduğunu belirterek bu hedefin de üstünde bir taşıma sağlayacaklarını ifade etti.

2013 yılının Metro Turizm'in yeniden kuruluş yılı olarak belirlediklerini söyleyen Kahraman, "Tüm araç içi hizmetleri, konaklama tesisleri ve filo yatırımlarımızla sürekli bir yenilenme sürecindeyiz. Araç içi teknolojik yatırımlar ve yazılımlarla yolcularımıza konforlu yolculuklar sunuyoruz. Yatırımlarımız bu yılda devam edecek. Sektörde filoda 2+1 koltukla hizmet veren Suit otobüs sayısı en fazla olan markayız. Önümüzdeki yıllarda Suit otobüs sayımızı maksimum seviyelere ulaştıracağız. Yine 2.5 yaş ortalaması ile sektörde en genç filo sahibi olan Metro Turizm "yolcu memnuniyetini" en üst seviyede tutmak hedefinde. Bugün bizlerle çalışan paydaşlarımızla uzun yıllardır beraberiz. Görüyoruz ki 2. nesilde bizlerle birlikte çalışmaya devam ediyor. Bu bizi fazlasıyla sevindiriyor ve görünen o ki önümüzdeki dönemde genç nesille daha dinamik ve profesyonel işlere imza atmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu. Metro Turizm'de yeni yatırımların müjdesini de veren Kahraman, özel hareket merkezlerinin kurulacağını ve daha önce 3-4 yolcu ile hareket eden otobüslerin bu sayede 30-40 yolcu bulacağını hem doluluk hem de karlılık oranlarının artacağını söyledi. Kahraman, Metro Turizm olarak kapitanlara eğitime büyük önem verdiklerini ve bunun karşılığını da aldıklarını altını çizdi.

"METRO TURİZM SEKTÖRÜN EN İTİBARLI MARKASI SEÇİLDİ"

Toplantıda sektördeki rakamları ve Metro Turizm'in gelecek dönem projeksiyonlarını anlatan Metro Turizm Pazarlama Müdürü Dinçer Yirmibeşoğlu, Metro Turizm'in 2012 yılında sefer başına ortalama yüzde 11 artış yaptığını belirtti.

Sefer başına 40 yolcu ve yüzde 80 doluluk oranı ile hareket ettiklerini anlatan Yirmibeşoğlu, "Metro Turizm'in bu denli tercih edilmesinde filomuzla yaptığımız yatırım, teknolojik yapılanmamız, konforlu seyahat imkanı ve en önemlisi yolcularımızı evlerine en yakın noktadan alıp yine en yakın noktaya ulaştırmamız büyük etkenlerdir. Ayrıca 48 saat içinde soruna çözüm bulan ve her ana kalkış noktasında müşteri hizmetleri departmanı bulunan sektördeki tek firmayız" dedi. Türkiye'nin en genç filosuna sahip Metro Turizm'in 1000'den fazla satış acentesi ile hemen hemen her semt ve kasabada ulaşılabilir olduğuna dikkati çeken Yirmibeşoğlu, "Biz sadece taşıma hizmeti vaat etmiyoruz. Ulaşım sektöründe en kurumsal firmayız. Güvenli ve teknolojik yolculuk için yolcularımıza her türlü imkanı sunuyoruz. Yolcu sadakatini sağlayan passenger kart ile 200 bin yolcumuza ulaşıyoruz. Yaptığımız tüm bu yatırımlar ve bizi sektör lideri konumuna taşıyan ulaşım sektörünün "en itibarlı markası" seçilmemizi de sağlamıştır" şeklinde konuştu.

"METRO TURİZM DE YENİLİKLERE DEVAM"

Atlas Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Can Yalamanoğlu'na konuşmasında Atlas Yazılım'ın son projeleri ile ilgili bilgi verdi. Yalamanoğlu, yaklaşık 2 yıldır üzerinde çalışılan araç içi güvenli internet projesinin tanıtımını yaptı. Yalamanoğlu, çok yakın zamanda araç içi internet projesinin hayata geçeceğini belirtti. Proje içeriğinin kanuna uygun şekilde logolama yapacağını bu vesile ile internet arşivi oluşturulacağını ve olası soruların giderileceğini anlattı ve araç takip sistemleri ve netbus programına entegre ile projenin daha verimli sonuçlar doğuracağını belirtti. Araç içi multimedia sistemlerine de değinen Yalamanoğlu, her yolcunun daha keyifli yolculuk yapmasını sağlamak için içeriğin çok zenginleştirildiğini ve otobüs içinde dönüş bileti satın alma imkanının bile olduğunu sözlerine ekledi. Yalamanoğlu, yolcu takip sistemi ile birlikte Metro kargo olarak kargo takip sistemini de Ekim ayında Atlas Yazılım olarak hayata geçirecekleri müjdesini verdi.

YOLLARDAN SONRA, YILLARA DA MEYDAN OKUYAN LASTİK

R247 II

Yeni R247 II artık %23 daha uzun ömürlü!*

BRIDGESTONE

Emniyet Lastiği



bridgestone.com.tr



*R247 II, Bridgestone Japonya ve Brisa iç testleri sonuçlarına göre R247 otobüs lastiğine oranla %23 daha uzun ömürlüdür.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2013
www.tasimacilar.com

6

TEMSA
MD9LE"İN İLK
TESLİMATI ŞİLE
KOOPERATİFİNE

18 Mart-19 Nisan tarihleri arasında Türkiye turuna çıkan Temsa'nın yeni ürünü MD9 LE otobüsünün ilk teslimatı İstanbul'da ile kooperatifine gerçekleşti. Temsa'nın 'kentçi ulaşımında ayrıcalıklar getirecek' diyerek lanse ettiği yeni ürünü 9 metrelik MD9 LE aracı, Temsa Bayisi Çavuşoğlu Otomotiv ev sahipliğinde 18 Haziran'da düzenlenecek olan bir törenle yola çıkıyor. Temsa Bayii Çavuşoğlu

Otomotiv'in Pendik'teki merkezinde gerçekleştirilecek olan etkinliğe Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi Baybars Dağ, Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Ebru Ersan, Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Nuh Çavuşoğlu, Genel Müdür Hasan Pilavcı'nın yanı sıra 150'yi aşkın özel halk otobüsçüsünün de katılımı planlanıyor.

Plaka tahdidinde uzlaşşı şart

29 Nisan'da gerçekleştirilen eylemde iradesini ULAŞ-İŞ sendikası ve İSDER'le alana taşıyan servis esnafı, UKOME önünde gemileri yapıp, kapıya tabut bırakırken UKOME yetkililerine 'size 29 Mayıs'a kadar süre tanıyoruz, sesinizi duyun' demişlerdi. Bu kapsamda günlerdir beklenen UKOME toplantısı 3 Haziran'da yapıldı.

Geçtiğimiz günlerde servis esnafını İstanbul'un farklı noktalarında sokaklara dökən, 30 yıllık servişçi esnafının kendi tarihinde ilk kez bu kadar güçlü ve ses getiren eylemler çerçevesinde ortak sorunlar etrafında kenetleyen eylemlerden biri de ULAŞ-İŞ ve İSDER tarafından yapılmıştı. 29 Nisan'da Kartal Soğanlık UKOME önünde gerçekleştirilen eylemde, İSDER Başkanı ve aynı zamanda ULAŞ-İŞ sendikası ikinci başkanı Murat Erdoğan 29 Nisan'da UKOME'ye 1 ay süre verdiklerini ve 29 Mayıs'ı son gün olarak tayin ettiklerini belirtmişti. Sürecin takipçisi olacaklarını alanda kitleye haykuran sendika başkanı Abdurrahim Barın ve Murat Erdoğan 29 Nisan'da servis esnafına verdikleri sözü tuttular.

ULAŞ-İŞ sendikası ve İSDER'den Abdurrahim Barın ve Murat Erdoğan 3 Haziran'da Merter'de Belediye'nin ek binasında gerçekleştirilen görüşmenin detaylarını 5 Mayıs'ta Kartal'da düzenlenen bir toplantıda kamuoyu ve servis esnafı ile paylaştı.

ODA VE SENDİKA/DERNEK ARASINDA YAŞANAN SMS KRİZİ

Kartal'da düzenlenen basın toplantısında konuşan İSDER Başkanı Murat Erdoğan, UKOME toplantısına geçmeden önce İSAROD Başkanı Hamza Öztürk hakkında bir takım eleştiri ve iddialarda bulundu. Murat Erdoğan, 29 Mayıs'ta Anadolu ve Avrupa yakalarında gerçekleştirilecekleri eylemin örgütlenme çalışmalarını sürdürürken, bir süre sonra İstanbul Umumi Servis Araç İşletmecileri Odası'ndan (İSAROD) servis esnafına 'İTO seçimlerinde plaka tahdidine karşı olan beyaz listeye destek verip, esnafa ihanet edenlerin düzenlemiş olduğu hiçbir eyleme katılmıyoruz' şeklinde SMS gönderdiğini belirtti. Bu durum eleştirildi.

Konuyla ilgili kendisine cevap hakkı doğan İSAROD Başkanı Hamza Öztürk'le tarafı, ilkeli, doğru haber ve yayıncılık anlayışımız nedeniyle gazetemiz, görüşlerini alma ihtiyacı duydu. Kendisine yöneltilen iddialar üzerine değerlendirmeye ve yorumlarını almak üzere Hamza Öztürk'le de görüştük.

Kendisine, böyle bir SMS atıp atmadığını, attıysa ne amaçla attığını sorduğumuz Hamza Öztürk, konuyla ilgili şu ifadeleri yer verdi: 'Bu SMS'i dikkate alıyorsa ihanet ettiğini kabul etmiş oluyor diyerek, sözlerine şöyle devam etti: 'Evet, ben böyle bir SMS attım. Benim SMS atma nedenim şudur; Kazlıçeşme Meydanı'nda 15 bin kişiye şu sözü verdik. 11 Mayıs'ta isteklerimizi buradan duyuracağız. Bunun cevabını 9 Haziran'a kadar bekleyeceğiz dedik. 9 Haziran'da pikniğimizize katılacak olan siyasi parti temsilcilerine veya bürokratlara ne yaptınız diye sorma hakkımız olacak. Bir resmi kurumun bir eylem süreci belirleyip bunun haricinde herhangi bir eyleme yerlenmesi ciddiyeti ortadan kaldırır diye düşündüğüm için SMS attım' şeklinde bilgi verdi. Murat Erdoğan'ın eleştirilerine yönelik olarak sözü edilen SMS hakkında 'evet, benim gönderdiğim SMS'tir' dedi ve 'sonunda kadar arkasındayım' diyerek yaşananları doğruladı.

Öztürk, sözlerine şöyle devam etti: '22 Haziran'da yapılacak olan Ticaret Odası seçimlerinde, plaka tahdidini savunan bir kurum veya kişi nasıl olur da Ticaret Odası'nda Gürsel, İlker gibi plaka tahdidi olmasını diye sayfa sayfa beyanatları olan, örneğin İlker Turizm'in sahibi Ali Bayraktar 3-4 sayı önce sizin gazetenizde dahil olmak üzere çeşitli yayınlarda -'İstanbul'da uygulanmasını hatta uygulanırken illerde de kaldırılın' - dedi. Böyle bir listede sondan yedek 3. Sıra da bir yöneticisini sokmakla nasıl bir menfaat sağladığı ki, şimdi Ticaret Odası'nın beyaz listesine girdi. Bizim düzenlediğimiz Kazlıçeşme eyleminde esnafa katılması halinde ceza keseriz, işten çıkartız gibi tehditlerde bulunan şirketler ne hikmetse Murat Erdoğan'ın düzenlediği eylemlere destek çıkmaya başladı' şeklinde açıklamalarda bulunarak, servis esnafına neden böyle bir SMS gönderdiğini açıkladı.

SMS konusuna devam eden Hamza Öztürk, 'evvel ki gün bir SMS daha attım. Soğanlık'ta yapılacak olan toplantıda yetkilisi kişiler ruhsat fotokopisi ve vergi levhası istiyor. Belediyeden çıkmış bir karar mı varmış, sen ne evrak istiyorsun?' diyerek tepkisini dile getirdi. Murat Erdoğan'ın 5 Mayıs'ta düzenlenen toplantıya kaç kişinin katıldığını bilmediğini söyleyen Öztürk, 'Birçok insana davetiye gönderdiğini biliyoruz' dedi. ULAŞ-İŞ ve İSDER'in servis esnafına gönderdiği SMS'e atıfta bulunarak, şu soruyu sordu: 'şimdi plaka tahdidi olduğunu varsayalım bile İSDER'in evrak toplama yetkisi var mıdır?' diyerek eleştirilerini sürdürdü.

ERDOĞAN: 'ODA YÖNETİMİNİN PANİĞİNİ ANLAYAMİYORUZ'

İSDER Başkanı Murat Erdoğan ise, neden böyle bir uygulama başlattıklarını şu cümlelerle ifade etti: 'İSAROD servis esnafının kafasını karıştırarak 'mesaj yolu ile vergi levhası ve ruhsat

30 yıl sonra sokağa çıkan servis esnafı İstanbul'da sendika, oda, dernek çalışanlarıyla geçtiğimiz ayda İstanbul'un çeşitli noktalarında eylem yaptı. Başta plaka tahdidi olmak üzere birçok talep alanlarda haykırıldı. Fakat 3 Haziranda yapılan UKOME toplantısında anlaşıldı ki, servis esnafı daha çok alanlarda olacak!



fotokopisi isteyenlere karşı sonradan telafisi mümkün olmayan zararlar görmemeniz için dikkatli olun, galata konusunu satan Süllün Osman'ı aklınızdan çıkartmayın' şeklinde SMS göndermiştir. Sendikamıza üye olmak isteyenler ve çalışmalarımıza katılmak isteyen servis esnafı için bir veritabanı kurmak istedik. Fakat sorunlar yaşadık. Ruhsat ve vergi levha fotokopileri almamızdaki amaç sektörde bir çok kişi borçlarından dolayı eşinin, babasının ya da bir yakınının adına aracını kaydettiler zorunda kalıyor ya da firma sahibi ama bizim kayıtlarda kendi ismi ile olduğundan kiminle muhatap olduğumuzu bilmiyoruz/bilemiyoruz' diyerek, 'bu insanların hakkını savunurken resmi kayıtlarını bilmemiz lazım ve ona göre arşivlememiz lazım ve bu insanlara ulaşmak, üye kaydı almak dernek çalışmaları, seçim çalışmaları, diyoruz gibi şeyler yapmak gerektiğinde kiminle muhatap olduğumuzu bilmek en doğal hakkımızdır, bu konuda oda yönetiminin panigini anlamıyoruz' diyerek konuyla ilgili iddialara yanıt verdi.

ERDOĞAN: 'ASIL İHANET SEÇİM DÖRDÜNE DÜŞMEKTİR'

Kartal Soğanlık'ta düzenlediği toplantıda konuşmasına devam eden Murat Erdoğan, SMS'lerle yaptıktan örgütlenme çalışmalarını, İSAROD tarafından engellendiğini belirterek, 'biz onlar gibi işi piknikle geçiştirmeyiz. Biz bu işler için maaş almıyoruz, asıl ihanet içinde olanlar seçim derdine düşüp eylemlerimize destek olmayanlardır' diyerek İSAROD yönetimini eleştirdi.

ÖZTÜRK: 'EYLEM, ESNAFA YARAR SAĞLAMALI'

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk'e, Murat Erdoğan'ın ifadelerini aktararak yanıtlamasını istedik. Öztürk, piknikle ilgili şu ifadeleri yer verdi: 'planlamış olduğum, bu piknik yıllardır yapıyoruz, bugüne özgü bir şey değil ki... Ben pikniği ilk defa yapmam birilerinin gazını almak için. Kazlıçeşme'yi yapmış olurum. Peşinden de soğutucu olarak piknik yaparım. 4 yıldır piknik yapıyorum ben. Bu geleneksel bir pikniktir' dedi ve 'seneye nasip olursa yine yapacağız' diyerek etkinliğin hakkında bilgi verdi. Piknik afişinde ve pankartında da servis şoförlerinin birlik ve dayanışma geleneksel pikniğine hoş geldiniz diye yazdıklarını aktardı. Sözlerine şöyle devam etti: 'Kazlıçeşme Meydanı'nda Başkanımızı ve İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanımızı Kadir Topbaş'ı davet etmiştik. Onlar katılmadılar ama biz düzenlediğimiz eylemde esnafın sesini yetkililere duyurduk. Kazlıçeşme'nin sonucunu da yakın bir tarih olan, 9 Haziran'da katılacak olan siyasilerden bilgi isteyeceğiz' diyerek, pikniğin asıl amacını aktardı. Bir oda temsilcisi olarak, yapacağı her işten sorumlu olduğunu hatırlatan Öztürk, 'Ben çıkarım araba da yakarım. Çıkar çok daha provokatif eylem de yaparım. Ama benim esnafına fayda sağlamayacak hiçbir eylemin altında esnaf odasının imzası olmaz' diyerek eylemler konusunda hassasiyetini dile getirdi.

UKOME'DE PLAKA TAHDİDİ KONUSULDU

3 Haziran'da yapılan toplantıyla ilgili değerlendirmeler yapan İSDER Başkanı Murat Erdoğan,

UKOME toplantısında 8 kişinin olduğunu aktardı. Belediye yetkilisi 3 kişi, sektörü temsilen 5 kişi ve avukat arkadaşımız vardı diyerek, katılımcılar hakkında genel bilgi verdi. İlk sözü dilekçe ve eylem sahibi olarak İstanbul Servisçiler Derneği'ne verildiğini belirtti. Şahsına verilen bu sözde plaka tahdidi ile ilgili fikirlerinin sorulduğunu anlatan Erdoğan, şöyle devam etti: 'Biz net ve kesin bir ifade ile şunu söyledik: 'siz emekli olunca ikramiye almıyor musunuz? Biz de ikramiyemizi almaya geldik dedik. Arkasından şunları ifade ettik, plakamızı para etmesini istiyoruz, memleketin her ilinde uygulanan plaka tahdidinin İstanbul'da da uygulanmasını istiyoruz dedik. Eylemlerimizi de bunun için yaptık ve bulunduğumuz her platform da bunu da gayet net bir şekilde vurguladık, raporlarımızda ortadadır diyerek tavırımızı koyduk' dedi.

ERDOĞAN, 'ÖZTÜRK, PLAKA TAHDİDİNİN SINIRLI OLMASINI İSTEDİ'

İkinci konuşmacı olarak İSAROD'a söz hakkı verildiğini ifade eden Erdoğan, 'Öztürk, esnafın haklarını savunması gerekirken, hiç ummadığımız şekilde harfiyen şunları söyledi ve aktardı: 'biz plakayı rant için istemiyoruz. Bizi sınırlandıran, dışarıdan sektöre girişi olmasın, plakaya satılmaz, kiralanamaz şerhi koyun, plakamızı para etmesin, alımp satılmasın, dışarıdan bilmeyen bir kişi gelip bu işi yapmasın. Biz sizden bunu talep ediyoruz' dediğini belirtti. Öztürk'ün toplantıdaki bu tavrını eleştirdi.

HACIMUSTAFAOĞLU: 'HAMZA BEY PEKİ SEN BURAYA NEDEN GELDİN?

Murat Erdoğan toplantıda yaşanan bir ayrıntıya dikkat çekerek, toplantının moderatörlüğünü üstlenen İBB Ulaşım Sorumlusu Genel Sekreter Yardımcısı Muzaffer Hacımustafaoğlu'nun Hamza Öztürk'e plaka tahdidine yönelik açıklamalarından kaynaklı şu ifadeleri kullandığını belirtti: 'Hamza Bey, peki sen buraya neden geldin? Esnafın neyini korumaya geldin, plakanın esnafa bir kazancı olmayacaksa neden buradasın? Bak dernek başkanı plaka tahdidi ile rant elde etmek istediğini, söylüyor. Sen neden tersini savunuyorsun' dediğini belirtti. Toplantıda plaka tahdidi konusunda fikirleri sorulan İki kurum yöneticisinin farklı taleplerde bulunduğunu iddia eden Murat Erdoğan'ın bu söylemleri üzerine Hamza Öztürk'e mikrofonumuzu uzattık. Yaşandığı iddia edilen gelişmeyi bize değerlendirmesini istedik.

ÖZTÜRK: 'PLAKALARIMIZA SATILMAZ ŞARTI KOYUN'

Konu ile ilgili şu ifadeleri yer veren Öztürk, önce kendisinin toplantıda plaka tahdidi ile ilgili yaptığı değerlendirmeyi bizlere paylaştı. 'Plaka tahdidi bütün belediye yetkilileri Ulaşım Daire Başkanı ve Genel Sekreter yardımcısı plaka bizim için uygun değil dediler. Ben de dedim ki, 'plaka tahdidi olduğu zaman İstanbul'da servişçi para kazanacak, öğrenci velisi para kazanacak, iş yeri sahibi para kazanacak, herkes burada bir ekonomik gelir sağlanacak' diye bir ifade kullandım. 'Gerekliyse bizim plakalarımıza satılmaz şartı koyun. Bizim derdimiz plakadan para kazanmak değil. Derdimiz, esnafın sırtını dayayabileceği sosyal bir güvencesinin olmasıdır.

belirtti. Fakat belediyenin plaka tahdidine taraf olmadığını ve vermek istemediklerini de ayrıca hatırlattı.

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, yapılan UKOME toplantısında bir sonuca varamadıklarını, belediye yetkililerinin plaka tahdidine çok da sıcak bakmadığını ve taleplerin karşılanmadığı yönünde fikir beyan etti.

Benim plakadan beklediğim şey; plakayı satayım yarın öbür gün 50 lira, 100 lira etsin değil. Gerekirse kuralları en katı şekilde koyalım. Ona göre bu işin uygulamasını yapalım' dediğini belirterek, toplantıda plaka tahdidi ile ilgili söylemlerini bizimle paylaştı.

ÖZTÜRK, 'KESİNLİKLE YALAN'

Murat Erdoğan'ın iddia ettiği gibi Muzaffer Hacımustafaoğlu ile aralarında böyle bir diyalogun yaşanıp yaşanmadığını sorduğumuz da Öztürk, 'Bunun bir yalan olduğunu yazmamızı istedi. Şunları kaydetti: 'plaka tahdidi konusunda benim yaptığım açıklamanın dışında onların tek savunması, 'biz plakadan para kazanalım demek oldu' diyerek sözlerine şöyle devam etti: 'ben diyorum ki, biz plaka tahdidini sosyal bir güvence olsun' diye istiyoruz. Plakamızı sattığımız zaman bir ikramiye gibi olsun diye bir talebimiz yok. Bizim esnafımızın zaten bugün 20 liraya çalışıyorsa plaka tahdidi olduğu zaman kazancı otomatik olarak 40 liraya 50 liraya çıkacak. Plakadan kazanacağı gelir ayrı bir gelir olarak artı bir değer sağlayacak' dedi. Muzaffer Hacımustafaoğlu ifadesine gelinece 'bana siz plakayı istemiyorsanız, burada neden varsınız gibi komik bir ifade kullanmadı' diyerek kesinlikle yanık olduğunu altını çizdi.

HAKAN ORDUHAN'DAN BİR SORU: 'BİZ, BELEDİYEYE BASKI MI YAPIYORUZ?'

Murat Erdoğan, UKOME'de yaşananları anlatmaya devam etti. Erdoğan, 'söz hakkı alan diğer kurum temsilcisi İstanbul Ticaret Odası ve İSTAB'ı temsilen toplantıda bulunan Hakan Orduhan'dı' dedi Orduhan'ın, Muzaffer Hacımustafaoğlu'na bir soru sorarak konuşmasına başladığını belirtti. Hakan Orduhan, 'Biz İTO ve İSTAB olarak, sizlere ve kurumunuza plaka tahdidi olmasını diye baskı yaptık mı? Ya da resmi bir yazı verdik mi? Araya birilerini soktuk mu?' yönünde bir soru sorduğunu anlatan Erdoğan, 'Bunun bir yalan olduğunu söyleyebiliriz' diye ifade etti. Bunun üzerine 'Hakan Orduhan'ın Hamza Öztürk'ü işaret ederek, 'kendileri, esnafa yaptığı toplantılarda İstanbul'da plaka tahdidini bizim engellediğimizi ve belediyeye baskı yaptığımızı beyan ediyor' dediğini kaydetti. Erdoğan, bu kez de Muzaffer Hacımustafaoğlu'nun, Hamza Öztürk'e dönerek 'Hamza bey, İTO ve ya bir dernek belediyemize nasıl tesir eder? Neden dışarda bunları söylüyorsunuz, biz basit bir kurum muyuz' şeklinde eleştirdiğini kaydetti.

ÖZTÜRK: 'BASKI OLSA BİLE BELEDİYE YETKİLİSİ BUNU KABUL EDER Mİ?'

Hamza Öztürk'e Hakan Orduhan'ın, kendisine hitaben 'siz, esnafa yaptığınız toplantılarda plaka tahdidini Ticaret Odası'nın engellediği ve belediyeye baskı yapıyorlar' şeklinde konuşuyorsunuz yönünde bir ifadesinin olup olmadığını sorduk. Öztürk, konu ile ilgili şunları aktardı: 'Hakan Orduhan, bana hitaben değil, Muzaffer Bey'e dönerek 'ticaret odasının plaka tahdidi konusunda size herhangi bir baskısı oldu mu?' diye sorduğunu kaydetti. Sözlerine şöyle devam etti: 'baskı olsa bile bir belediye yetkilisi o kadar insanın huzurunda baskı var diyebilir mi?' dedi. Öztürk: 'Baskı olsa bile bir belediye yetkilisi bunu kabul eder mi?

Hamza Öztürk'e Hakan Orduhan'ın, kendisine hitaben 'siz, esnafa yaptığınız toplantılarda plaka tahdidini Ticaret Odası'nın engellediği ve belediyeye baskı yapıyorlar' şeklinde konuşuyorsunuz yönünde bir ifadesinin olup olmadığını sorduk. Öztürk, konu ile ilgili şunları aktardı: 'Hakan Orduhan, bana hitaben değil, Muzaffer Bey'e dönerek 'ticaret odasının plaka tahdidi konusunda size herhangi bir baskısı oldu mu?' diye sorduğunu kaydetti. Sözlerine şöyle devam etti: 'baskı olsa bile bir belediye yetkilisi o kadar insanın huzurunda baskı var diyebilir mi?' dedi.

UKOME: İTO BİZE NASIL TESİR EDER, ÖZTÜRK: BELGE İLE KONUŞUYORUM.

Muzaffer Hacımustafaoğlu'nun konu ile ilgili olarak Hamza Öztürk'e yönelik 'İTO veya bir dernek belediyemize nasıl tesir eder? Neden bunları esnafa söylüyorsunuz, biz basit bir kurum muyuz? Böyle bir şey olur mu hiç?' gibi bir ifade kullanıp kullanmadığını sorduğumuz Hamza Öztürk bu konu ile ilgili olarak, şunları savundu: 'Hayır, böyle bir şey yok, ben belge ile konuşuyorum... 'Belediye, Ticaret Odası'nın etkisi altında kaldı' yönünde bir cümlem yok benim. Kullandığım cümle; Ticaret Odası'nın plaka tahdidine karşı duruşudur. 2 tane belge var elimde facebook sayfamızdan da takip edebilirsiniz. Esnafımız hakkında belirtmiş olduğum beyanları orada görebilirsiniz, ben bunu gizli yapmıyorum ki, her yaptığımız aşkar' diyerek, sözlerine şöyle devam etti: 'Hiçbir şekilde belgesiz konuşmam, karşına çıkacak insanlar da belgeyle çıkacaklar' dedi.

ORDUHAN: 'TOPLANTI DA BİR TAKIM GERGİNLİKLERİN YAŞANDIĞI DOĞRU'

UKOME toplantısına katılan Murat Erdoğan'ın iddiaları ve bu iddialara cevap görüntülediğimiz Hamza Öztürk dışında içeride yaşanan gelişmeleri bizim için değerlendirmesini istediğimiz Hakan Orduhan, toplantı sırasında bir takım gerginliklerin yaşandığını doğruladı. Kendisinin 'Ticaret Odası ve plaka tahdidi konusunda bazı şeylerin netleşmesi açısından soru sorduğumu belirten Orduhan, sözlerine şöyle devam etti: 'bazı kurumların esnafına sözler verip, bunu yerine getiremediklerinde, bu konuyu şemsiye yapıyorlar, İstanbul Ticaret Odası engel olmasaydı, plaka tahdidi olacaktı deyip bunun arkasına sığınıyorlar' ifadesine yer verdi.

ERDOĞAN, DİĞER TALEPLERLE İLGİLİ DE KONUŞTU

Murat Erdoğan, UKOME toplantısında tartışılan diğer başlıklar hakkında da bilgi verdi. 'Yaş sınırı yerine kilometre konusun' diye bir taleplerinin olduğunu hatırlatarak teknik üniversiteden rapor aldıklarını, bu raporda bir milyon kilometre sınırı uygulanabilir ibaresine dikkat çekerek... Belediye yetkililerinin buna katıldığını belirtti. Haksız araç bağlamalar karşısında çözüm istediklerini aktaran Erdoğan, genel bir yol belgesi talep ettiklerini, bu konu da bir düzenleme yapılmasını istediklerini belirtti. Bu taleplerinin de olumlu karşılandığı yönünde bilgi verdi. Bir diğer talep olarak engelli asansörü ile ilgili şikâyetlere dikkat çekerek bu konunun sadece İstanbul'a özgü bir sıkıntı olmadığını belirtti ve şu ifadeleri yer verdi: 'muhtemelen bu konu 1 ya da 2 yıl daha uzayacak' dedi.

ERDOĞAN, İSAROD BAŞKANI HAMZA ÖZTÜRK'Ü İSTİFAYA ÇAĞIRDI

Murat Erdoğan toplantı boyunca sürdürdüğü İSAROD Başkanı Hamza Öztürk'e yönelik eleştirilerinin ardından Öztürk'ü istifaya çağırdı.

ÖZTÜRK: 'İSTİFAMI ANCAK BENİM ÜYEM İSTER, ŞİRKET SAHİBİ DEĞİL'

İstifa konusunda görüşlerini aldığımız Hamza Öztürk, şunları kaydetti: 'Bu odanın başkanının istifasını milletli dolandırmak peşinde olan hayrı olmayan bir adam istemez. Bunu isterse ancak benim üyem ister, bir şirket yetkilisi istemez. Burada kendisini esnafın karşısında bir türlü ispat edemeyen, onları kandırmayan kişilerin söylemleri bizim için ancak temel fıkrasından öteye geçemez. Murat Erdoğan asla bizim kurumumuzun muhatabı değildir' diyerek tepkisi dile getirdi.

ORDUHAN: 'TAHDİDİNİ ASGARİ MÜŞTEREKTE MUTABIK KALINARAK DÜZENLENEBİLECEĞİNE İNANIYORUZ'

Plaka tahdidi hakkında Orduhan, oda olarak görüşlerini şöyle aktardı: 'Biz plaka tahdidi ile bu işin düzenlenebileceğine inanmıyoruz ve biz bu işin karşındayız dediler belediye yetkilileri. Biz tüm kurumlar plaka tahdidine karşı değiliz, plaka tahdidi ile bu işin koşullarını belirlersek yapılabilir dedik. Plaka tahdidinin elbette bir ekonomik değeri olacak. Adam sektörden çıkarken de satın yani para koyacak cebine bu da onun emeklilik ikramiyesi, bonusu olacak' dedi. Biz bu şekilde biz düzenlemeyi istiyoruz dedik. Bugüne kadar çözümleri başka enstrümanlarla olacağına inanıyorduk. Fakat o enstrümanlarla da bir yol kat edilemediğini gördüğümüz için plaka tahdidi ile de bu işin asgari müştereklere mutabik kalınarak düzenlenebileceğine inanıyoruz. 2012 yılında beri de destekliyoruz ve ilgili makamlara görüş bildiriyoruz' diyerek konuya bakiş açlarını özetledi

KAZANAN YİNE UKOME OLDU.

GOODYEAR'DAN SORUNSUZ TATİL, GÜVENLİ SÜRÜŞ ÖNERİLERİ



Yazın gelmesi, okulların kapanması nedeniyle tatile çıkmayı planlayanlar için Goodyear sorunsuz, güvenli bir yolculuk için önerilerde bulunarak güvenli bir yolculuk için araçlara mutlaka bakım yapılması, lastiklerin ve stepenin kontrol edilmesi gerektiğini hatırlattılar. Mevsim normalleri üzerinde seyreden sıcak havalarda araç kullanmanın

her zamankinden daha tehlikeli olduğuna dikkat çeken Goodyear, araç içi ısının yükselmesinin kaza riskini artırdığını hatırlattı ve sürüş esnasında araç ısısının sıklıkla kontrol edilmesi gerektiğini belirtti. Goodyear, kış ve yaz lastiklerinde kullanılan bileşik ve dişli lastik teknolojileri arasındaki farklılıklara dikkat çekerek, yaz lastiği kullanımının

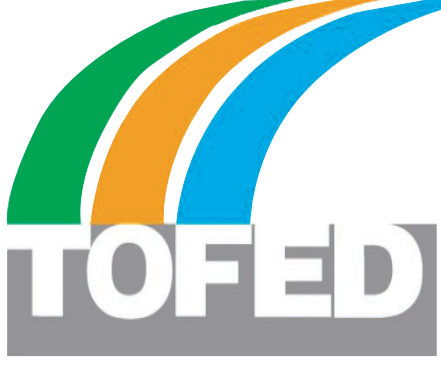
aracın sürüş performansının yeterli düzeyde tutulmasını sağlanacağı ifade edildi. Goodyear, ayrıca sürücülerin araç kullanırken telefon ve bilgisayar kullanılmaması konusunda ve sadece gece sürüşlerinde değil, şehirlerarası yollarda, yağmurlu ve sisli havalarda gündüzleri de farların açık tutulması konusunda uyardı.

GÜNCEL

TASIMACILAR

| HAZİRAN 2013 |
| www.tasimacilar.com |

7



5. Olağan Genel Kurulu Ankara'da gerçekleşti

Geçtiğimiz günlerde Ankara'da Büyük Anadolu Otel'i'nde gerçekleştirilen TOFED Genel Kurulu'na Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Ali Rıza Yüceulu, TCDD Genel Müdürü Süleyman Karaman, TOBB Başkan Vekili Halim Mete ve Türkiye'nin dört bir tarafından sektör mensubu delegeler katıldı.

ERDOĞAN: 'KARAYOLU YOLCU TAŞIMACILIĞI GÖZ ARDIEDİLİYOR'

Ev sahibi olarak, Genel kurulun açılışında konuşan TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, geçmiş dönemle ilgili bir takım değerlendirmelerde bulunduktan sonra içinde bulunulan süreç ve özellikle ulaştırma politikalarından kaynaklı yetkili makamlara sitemini dile getirdi. İyi paraların kazanıldığı dönemlerin geride kaldığını belirten Erdoğan, 'Yolcularımız artık daha bilinçli. Artan rekabet, daha yeni otobüs, daha fazla hizmet, daha ucuz fiyat gibi pek çok zorlu koşulları beraberinde getirdi. Bunlar yetmiyormuş gibi hava, deniz, demiryolu devreye girerek yolcu taşımacılığı yapılan sistemler çeşitlendirildi. Üzülerek görmekteyiz ki ulaşım politikalarında karayolu yolcu taşımacılığı göz ardı ediliyor' dedi.

METE: '4 MOD TAŞIMACILIĞI BİRBİRİNE RAKİP DEĞİL'

Hava yolu taşımacılığı ile rekabet eden sektörün daha güçlü bir şekilde yoluna devam ettiğini söyleyen TOBB Başkan Vekili Halim Mete, 'Türkiye'de yolcu taşımacılığı denilince ilk aklımıza gelen, Kara yolları taşımacılığıdır. Kara yolu yolcu taşımacılığının, Türkiye ekonomisinde önemli bir payı vardır. Karayolu yolcu taşımacılığı, Cumhuriyet döneminde gelişmeye başlamış bugüne kadar da hız kesmeden yoluna devam etmiştir. Burada özellikle şunun altını çizmekte fayda var, Türkiye'de Kara yolları yolcu taşımacılığı devletten hiçbir destek almadan sadece özel sektörün çabaları ve girişimci ruhu ile varlık göstermiştir. Özel girişimcimizin özverili çalışmaları sayesinde bu noktaya ulaşmıştır' diyerek karayolu yolcu taşımacılığında özel sektörün katkılarını dikkat çekti.

Son yıllarda ise özellikle hava ve demir yolu taşımacılığında yaşanan gelişmeler nedeniyle kara yolu yolcu taşımacılığının sıkıntıları yaşadığını belirten Mete, yine de kara yolu yolcu taşımacılığının kendi iç dinamikleri sayesinde güç kaybetmeden yoluna devam ettiğini vurguladı ve '2011 verilerini dikkate alacak olursak, Türkiye'de yolcu taşımacılığının yüzde 90.5'ini yine kara yolu üzerinden yapıldığını görüyoruz. Sektörün bugün 5 yıl önce yüzde 95'teydik, neden yüzde 90'a düştük demek yerine pastayı büyültmeye odaklanmalıyız tüm Türkiye'nin ve sektörün yararınadır' diyerek Kara, hava, deniz ve demir yolu taşımacılığının birbirine rakip değil, birbirini destekler paralelde ilerlemesi gerektiğini aktardı.

'BABAM OTOBÜŞÇÜLÜĞÜ BIRAKTIĞINDA KURBAN KESTİ'

Ulaştırma ve Denizcilik Bakanı Binali Yıldırım ise konuşmasına 70'li yıllarda babasının o yıllarda otobüsçülük yaptığını anlatarak başladı. Bakan babasının otobüsçülük deneyimini şu ifadelerle aktardı: '70'li yıllarda böyle ya da böyle otobüsçülüğün içinde olmuş bir aileden geliyorum. Rahmetli babam otobüs işine ben soktum, sonunda da dedi ki: -'oğlum bu işi başıma nereden bela ettin?' - dedi ve çıktı, çıktığında da kurban kesti' diyerek o yıllarda bizzat yaşadığı otobüsçülüğün zorluklarını ifade etti ve sözlerini şu şekilde sürdürdü: 'Kurumsallaşma olmadan bireysel otobüsçülük zor. Sektörün ıslah olması bir noktaya gelmesi mümkün değil, bazıları bize gönül koyuyor. Siz hava taşımacılığını destekliyorsunuz, otobüs taşımacılığını desteklemiyorsunuz. Demir yollarını destekliyorsunuz, kara yollarını önemsemiyorsunuz. Bunların hiç biri doğru değil. Bu modların hepsi bizim.'

SİGORTA POLİCELERİ BAKANLIK TAKİBİNDE

Daha sonra tek tek sektörün sıkıntılarına değinen Bakan Binali Yıldırım'ın ilk konusu sigorta konusuydu... Konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: 'Sigorta poliçelerinin her yıl biraz daha arttığını farkındayız. İki nedenle yapılıyor bu, kapsamı genişlettiniz zaman primler artıyor. Sigorta şirketleri de bunu bir fırsat biliyor. İlkincisi siz yıl boyunca hiç kaza yapmamış olsanız bile o yıl içinde yapılan tüm kazalar ve sorumluluklar toplanıyor ve otobüs sayısına bölünüyor. Dolayısıyla düzgün çalışan da, özverili çalışmayan da

Genel Kurul'da, karayolu yolcu taşımacılarından gelen 'siz hava taşımacılığını destekliyorsunuz, otobüs taşımacılığını desteklemiyorsunuz' sitemine karşılık Yıldırım'ın, 'büyük tecrübeler kazandığımız bu sektörü, ihmal etme lüksümüz yok' sözleri otobüsçülerin gönlünü aldı.



faturayı ödemek zorunda kalıyor' diyerek yaşanan süreci özetledi ve bunun dünyada da, denizcilikte de bu böyle olduğunu belirtti.

'4925 İLE OTOBÜŞÇÜLÜK KURUMSALLAŞTI'

4925'e bir mülakat koyduklarını belirten Yıldırım, taşımacılıkta ezberleri bozan yeni bir sisteme geçiş yaptıklarını belirtti. Aradan geçen 10 yıl içinde kurumsal kimliğe kavuşan kara yolu yolcu taşıma firmalarına atıfta bulunarak, şunları kaydetti: 'Öz mal miktarı yüzde 15'ti. Şimdi yüzde 50'leri geçmiş durumda... Yani otobüsçülük kurumsallaştı ve uzun vadeli sürdürülebilir bir sektör haline geldi' dedi. Bunun da 4925 sayılı kanunla gerçekleştiğini altını çizdi.

'HER TAŞIMA TÜRÜNÜN MÜŞTERİSİ VARDIR'

1930'lu yıllardan bugüne kadar varlık gösteren otobüsçülüğün, ülkenin yegane taşıma aracı olduğunu belirten Yıldırım, şunları ifade etti: Bu kadar büyük tecrübeler kazandığımız bir sektörü elbette ki, ihmal edemeyiz. İhmal etme lüksümüz yok. Ben hiçbir zaman bu sektör mensuplarının biz, hava taşımacılığına önem verdiğimiz için bize gönül koyduklarını düşünmüyorum. Bazen zaman paranın önündedir. Özellikle bu günlerde zaman paradan daha değerli... Her taşıma türünün kendine ait müşterisi mutlaka vardır. Biz kendimize çeldi düzen verelim, vatandaşa müşteriye olan ilgimizi artıralım. Kararlılık ve güvenilirliğimizi artıralım, halk zaten tercihini yapacaktır' ifadesini kullandı.

'YAKITI UCUZLATMA İŞİ BENİM GÜCÜMÜ AŞIYOR'

Yakıtın pahalı olmasından şikayet eden Kara yolu yolcu taşımacıları Bakan Yıldırım'a konunun çözümünü sordular, Bakan'ın cevabı netti fakat umut vaat ediyordu: 'yakıtı ucuzlatma işi benim işim değil, benim gücümü aşıyor' diyen Yıldırım, 'fakat bunun mücadelesine devam edeceğiz. Türkiye o günlere gelecek ve o günlerde çok uzak değil, bunu da böyle bilin'diyerek çalışmaların sürdüğü yönünde bilgi verdi.

TALAT AYDIN: HERKES HESABINI İYİ YAPACAK'

Bakan Binali Yıldırım'dan sonra konuşma yapan Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, havayolu taşımacılığındaki gelişmenin gerektiği gibi olduğunu vurgulayarak, "Yüksek hızlı tren geliyor şimdi. Hep beraber bir dengede buluşacağız. Herkese etmek var. Herkes, işini, hesabını kitabını iyi yapacak, ölçülü yapacak, verimli yapacak, ancak böyle ayakta kalacak" dedi.

SEKTÖR VERİLERİ

Talat Aydın, sektördeki kapasite ile ilgili veriler de verdi: "D1 belgeli firma sayısı 339. Bunlara kayıtlı 7545 otobüs var. 80 B1 belgeli firmaya kayıtlı 1421 otobüs faaliyette."



Mobil Oil Türk A.Ş. Yeni 'Mobil 1 Yağlama Merkezi'ni Pendik'te açtı

Motor yağ üreticisi ExxonMobil'in Türkiye'deki yağlama merkezlerinin sayısı 3'e ulaştı. Geçen sene Çerkezköy ve Sakarya'da faaliyete geçen Mobil 1 Expert'lerin yenisi Mayıs ayında Pendik'te açıldı. Sayısı 3'e ulaşan ileri teknoloji yağlama merkezi Mobil 1 Expert'te yağ değişimiyle birlikte 10 kritik nokta kontrolü toplam 15 dakikada yapılıyor. Modern yağlama merkezlerinde yüksek teknolojiye sahip Mobil 1 ürünleriyle yağ değişiminin yanı sıra güvenlik için büyük önem taşıyan 10 kritik nokta kontrolü de yapılıyor. Eğitimli uzman kadroların bulunduğu tamamı 15 dakika süren ekspres servis sırasında müşteriler dinlenme odasının konforlu ortamındaki ekranlardan araçlarına yapılan uygulamayı canlı olarak izleyebiliyor. Mobil 1 Expert ile yağlama merkezi konseptini arttırmayı amaçlayan Mobil Oil Türk A.Ş., 4'üncü merkezini 4 Haziran'da Lüleburgaz'da açmayı amaçlıyor. Yeni Mobil 1 Expert modern yağlama merkezlerinin açılışına aralarında Mobil Oil Türk A.Ş. Genel Müdürü Michel Gouzerh'in de bulunduğu üst düzey yöneticiler ve çok sayıda davetli katıldı.



Aracınızda ZF bulunsun.

Çünkü modern ürün ve sistemlerimiz sizin menafaatinize çalışır.



www.zf.com

Bir belediye veya seyahat otobüsündeki yolcular konu güvenlik ve konfor olunca en fazlasını isterler. ZF'nin şanzıman, direksiyon ve aks sistemleri ise bu beklentilerin karşılanmasına katkıda bulunur. Hem seri ve güvenli biniş ve iniş hem de rahat ve süratli bir yolculuğu mümkün kılar. Ürünlerin en üst düzeydeki kalitesi ve birbiriyle son derece uyumlu oluşu, dinamik bir ivmelenme ve büyük sürüş rahatlığı sağlar. Araç ve çevre korunur, kullanım süresince oluşan masraflar azalır.



Güç Aktarma ve Şasi Teknolojisi

TOFED yeni yönetimi ise şu isimlerden oluşuyor

Genel Başkan: Mehmet Erdoğan,
Genel Başkan Vekili: Selami Tırış,
Genel Başkan Yardımcıları: Ali Çıkkan, Metin Tırış,
Mustafa Özcan, Hakan Orduhan, Mustafa Tekeli,
Abdullah Öcal,
Genel Sekreter: Mevlüt İlgin,
Genel Muhasip: Mustafa Dağıstanlı,
GKY Üyeleri: Mazlum Bababalım, Sabri Karataş,
Hürer Fethi Gündüz, Erol Özkaymak, Seyhan Azder,
Salim Altunhan, Mahmut Arıkoğlu, Muhtinin Nişikli,

Mustafa Kıranşal, Yüksel Yüce, Yüksel Kurnaz, Şeyhmus Çaktır, Bülent Yıldız, Hayrettin Yağcı, Adnan Değirmenci, M. Saip Konukçuoğlu, Cemal Yağcı, Galip Gönüllütaş, Orhan Sungur, Ramazan İlğan, Abdülkadir Baykus, İrfan Topaloğlu, Berta Söğüt, Aydın Özgen, Temel Uzlu, Selami Tan, Ahmet Erat, Ozan Deniz Ünal, Erdal Çetin, Mahmut İrkey, Mehdi Dalgalı, Ebodin İnanç, Hasan Aras, Aslan Bayram, Necdet İpekçioğlu, Nida Büyükbayraktar, Fatih Uğur, Mustafa Sağun, Halil Baylam, Mustafa Özbakır.

GÜNCEL

TAŞIMACILAR

8

HAZİRAN 2013
www.tasimacilar.comKALDER'DEN
OPET'E
3 BÜYÜK
ÖDÜL BİRDEN

Opet, Türkiye Kalite Derneği'nin (KalDer) 2012 yılı Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) sonuçlarına göre, yoğun rekabetin yaşandığı akaryakıt sektöründe üç büyük ödülle birden layık bulundu. Üst üste 7'nci kez sektöründe müşteri memnuniyeti en yüksek şirket unvanının sahibi olan Opet; TMME Sektör Birincisi Ödülü, TMME Sürdürülen Başarı Ödülü ve TMME Üstün Başarı Ödülü'ne layık bulundu. Swissotel Bosphorus'ta düzenlenen törende Opet Pazarlama ve İletişim Grup Müdürü Timuçin Güler, Gümüş Heykeli KalDer Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Öker'in elinden,

Altın Heykel ve Siyah Heykeli ise KalDer Başkanı Hamdi Doğan ve KA Araştırma Başkanı Bülent Kılıçarslan'ın elinden aldı. 2012 yılında sektöründe müşteriler nezdinde en yüksek puanı alan Opet'e "TMME Sektör Birincisi Ödülü" olarak Gümüş Heykel verilirken, son üç yılda üst üste en yüksek puanı aldığı için "TMME Sürdürülen Başarı Ödülü" olarak da Altın Heykel verildi. Opet'in üçüncü ödülü ise ölçülmemeye başladığı yıldan bu yana her yıl birinciliği elinde bulundurduğu için "TMME Üstün Başarı Ödülü" oldu ve bu ödülle de Opet, Siyah Heykeli'ni kucakladı.

KAMİL KOÇ ARTIK AMERİKALILARIN!

Türkiye'nin ilk otobüs şirketi olarak 1926 yılında kurulan ve 87 yıldır bir gün bile kontak kapatmayan, 3 kateda markalaşan Kamil Koç Otobüsleri AŞ, Actera Holding tarafından satın alındı.

Gerçekleştirilen bu satışla beraber yolcu taşımacılığı sektöründe neredeyse bir asra tekabül eden bir 'yolculuk' sona erdi. Kamil Koç Otobüsleri AŞ, 87 yıllık süre içinde 4 bini aşkın çalışanı, 600'e yakın modern araç filosu, 30'dan fazla il, 111 ilçe ve 445 satış noktası ile kendi alanında bir ilke ve rekora imza atarak Türkiye'nin en çok tercih edilen markaları arasındaydı.

ERDOĞAN: 'ÜLKEMİZE VE MİLLETİMİZE HAYIRLI UĞURLU OLMASINI DİLİYORUM'

Kurulduğu günden beri Türkiye ekonomisine büyük katkı sunan ve en büyük ilk 500 firma içinde yer alan Kamil Koç'un bu anı satışı ile ilgili Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Kemal Erdoğan şu açıklamada bulundu: 'uzun görüşmeler sonucunda güizde şirketimizi Türkiye'de büyük yatırımları olan Actera Holding satın aldı. Satışın tamamlanması için rekabet kurulunun da onaylaması gerekiyor. Önümüzdeki günlerde bu durumda sonuçlanacağını düşünüyoruz. Ülkemize ve milletimize hayırlı uğurlu olmasını diliyorum' dedi.

KAMİL KOÇ'LA BİR 'YOLCULUK' SONA ERDİ

Günde 700 ana kalkış, yılda yaklaşık 250 bin sefer ve yılda 12.5 milyon yolcu taşıyan, 3 katada müşterilerine sınırları



aşan marka garantisi sunan Kamil Koç Otobüs AŞ, Türkiye'de ciddi yatırımların altına imza atan Actera Holding tarafından satın alındı.

PEKİ, ACTERA HOLDİNG KİMDİR?

Actera Group, 1.6 milyar ABD\$'ını aşan sermaye bazı ile Türkiye'deki yatırımlara odaklanmış en büyük özel sermaye fonu yönetim şirkettir. Actera fonlarının yatırımcıları, Kuzey Amerika, Avrupa, Uzakdoğu ve Ortadoğu merkezli emeklilik fonları, kalkınma bankaları ve devlet yatırım kurumları da dahil olmak üzere, dünyanın önde gelen kurumsal yatırımcılarıdır. Actera, fonlarındaki yatırımcıların finansal güçlerini ve global imkanlarını yatırım yaptığı şirketlere değer katmak amacıyla harekete geçirebilmektedir.

DEĞER YARATAN ŞİRKET

Actera, özel sermaye yatırımları ve ilişkili alanlarda tecrübe sahibi, Türkiye'de iş yapma tecrübesini uluslararası en iyi uygulamalar ile birleştiren 16 kişilik bir ekip tarafından yönetilmektedir. Yönetim ekibinin liderliğini İsak Antika ve Murat Çavuşoğlu yapmaktadır. Yatırımlarındaki Türkiye odaklı stratejisi, finansal gücü ve tecrübeli yerel yönetim ekibi ile Actera Türk şirketlerinde değer yaratma konusunda ayrıcalıklı bir konuma sahiptir.

ACTERA HOLDİNG TANINMIŞ BİRÇOK FİRMAYI BÜNYESİNDE BULUNDURUYOR

Actera Holding bünyesinde Türkiye'nin tanınmış birçok firmasını barındırmaktadır. Bunlardan bazıları ise, Mey İçki, Türkiye'nin

önde gelen online müzik, kütüphane ve eğlence platformu Karnaval.com, müşterilerine Türkiye çapında şehir mobilyaları, billboard ve megaboardlardan oluşan kapsamlı reklam mecraları sunan Karma Açık hava, Türkiye'nin ev dışı tüketim noktalarına gıda ve gıda dışı ürünlerin satış ve dağıtımını yapan en büyük şirketi G2M, LBT tahsil gecikmiş krediler ('NPL') alanında faaliyet gösteren Türkiye'nin önde gelen varlık yönetim şirketlerinden LBT Varlık Yönetim, Türkiye'nin önde gelen radyo kanallarından Süper FM, Metro FM, Joy FM, Joy Türk, Radyo Mydonose ve Mydonose Türk Pop'un da içinde bulunduğu lider radyo platformu Spectrum Radyo Grubu, Türkiye'nin en büyük sinema zinciri Cinemaximum bunlardan sadece birkaçı olarak sıralanabilir.



Hopa'da TSO seçimi

HAYATİ AKBAŞ

Hopa Ticaret ve Sanayi Odası seçimi için geri sayım başlarken yönetime talip olan Osman Akyürek ve ekibi göreve geldikleri takdirde yapacaklarını halka anlatmaya devam ediyor. 5 grupta çok önemli isimlerin yer aldığı Osman Akyürek'in grubu tam bir uyum içinde plan ve projelerini ekip ile birlikte halka arz ediyorlar.

GÜMRÜK KAPISINDA YENİLİK

Sarp sınır kapısındaki sorunların çözümü noktasında, gümrük kapısının fiziki yetersizliğinin giderilmesi için gerek odalar ve borsa birliği gerekse bakanlık düzeyinde girişimlerde bulunarak çözüm üretmek cabasında olacaklarını söyleyen Akyürek, 'Hedeflediğimiz düzenlemelerin hayata geçmesi halinde mevcut durumda yaşanan sıkışıklık ve düzensizlikler giderilecek, halkımıza çok daha verimli hizmet eden bir gümrük kapısı haline gelecektir. Şu anda yaşanan ve ülkemizin büyüklüğüne yakışmayan kuyruklar ve hantal yapı hoş görüntüler değildir. Ayrıca bu konuda siyasetle sürekli diyalog içinde olup, destek almaya çalışacağız' diyerek sözlerini sözleri şu şekilde sürdürdü: 'Hopa T.S.O. da yönetime gelmemiz halinde Hopa limanının var olan sorunlarının çözümü noktasında oluşturacağımız çalışma grubu ile ciddi bir çözüm ortaklığı içerisine gireceğiz. HOPAPORT yönetimi ile limanımızın bölge açısından önemini her platformda vurgulayıp, desteklerimizi sunacağız. Gerek Türkiye Cumhuriyetler gerek Kafkas ülkeleri ve gerekse İran ile yapılabilecek ticari aktivitelerin hayata geçirilmesi noktasında HOPAPORT ile esgüdüm içerisinde çalışacağız.'

HOPA'DA LOJİSTİK KÖY

Hopamızın ekonomisinde nakdiye sektörü önemli bir yere sahiptir. Bunun bilinciyle odamız yönetimi ve meclisin koordineli bir çalışma sergilemesi önceliğimiz olacaktır. Bu kapsamda içinde nakdiye sektörünün de temsilcilerinin bulunacağı bir çalışma grubu oluşturacağız. İlçemizde bir lojistik köy kurulması yönünde altyapı çalışmalarında bulunup, hayata geçirilmesi hedeflerimizden biridir.

İETT, Bilişim Yıldızları e-Dönüşüm Yarışmasında Finalde

İETT, Türkiye Bilişim Derneği tarafından düzenlenen Bilişim Yıldızları e-Dönüşüm Yarışması'nda internet sitesi ile e- hizmet kategorisinde finale yükseldi. İETT, Türkiye Bilişim Derneği tarafından internet üzerinde dönüşüm sağlamış veya iş yapısını internet ortamına taşımış farklı web projelerinin tanıtılması ve e-dönüşüme olan ilginin artması amacıyla düzenlenen Bilişim Yıldızları e-Dönüşüm Yarışması'nda internet sitesi ile e-hizmet kategorisinde finale yükseldi.



7 ayrı kategoride düzenlenen yarışmanın birincileri halk oylamasıyla belirlenecek. İETT'nin de yer aldığı ve 13 finalistin yarıştığı yarışmanın birincisi halk oylamasıyla belirlenecek. Halk oylaması 9 Haziran 2013'e kadar sürecek. Yarışmanın birincileri 12 Haziran 2013 Çarşamba günü yapılacak gecede ödülleri alacak.

BİRİNCİYİ HALK OYLAMASI BELİRLİYECEK

2009 yılından bu yana yapılan Bilişim Yıldızları e-Dönüşüm Yarışması'nda 7 farklı kategoride ödül veriliyor. Yarışmaya katılan projeler yaratıcılık, yenilik, etkileme, teknolojik bağlılık, projenin organizasyon yapılandırılması, hizmetlerin (e-hizmet) kullanımının yaygınlaştırılması, elektronik imza, elektronik belge yönetim sistemi, performans, kullanıcı dostu, tasarımı, özürli vatandaş ve veri güvenliği kriterlerine göre alanında uzman jüri üyeleri tarafından değerlendiriliyor. Jüri tarafından seçilen ve finale kalan adaylar arasından birinciyi halk oylaması belirliyor.

Brisa, 2015'te cirosunu 1 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor

20. yılını kutladığı 2008 yılından bu yana, yıllık net karını 3 katına, toplam yıllık satış gelirini ise 2 katına çıkaran Brisa; üretimini yüzde 6, istihdamını ise yüzde 20'ye çıkardı. Şirketin 2015 ciro hedefinin ise 1 milyar dolara ulaşmak olduğunu açıkladı.



Grand Hyatt Otel'de gerçekleşen Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda katılımcılara seslenen Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, 2013'te 25. kuruluş yıl dönümünü kutlayan Brisa'nın başarısını uzmanlaşmaya ve müşteri memnuniyetini arttırmaya yönelik çalışmalara borçlu olduğunu belirtti. 2013 yılının ilk çeyreğinde ait verilerin paylaşıldığı toplantıda Brisa tarafından sunulan Mobilfix, Tripin ve lastik.com.tr gibi yenilikçi hizmetler de katılımcılara tanıtıldı.

BRİSA, 2013 YILINA HIZLI GİRİŞ YAPTI

Basın toplantısında konuşan Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, başarılı geçen 2012 yılının ardından Brisa'nın 25. yılının kutlandığı 2013'e yine hızlı bir başlangıç yaptıklarını belirterek, Ocak-Mart 2013 döneminde 318.929.716 TL'lik satış geliri elde ettiklerini belirtti. Bayman, Brisa'nın net karının ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 103 oranında büyük bir artış göstererek 25.832.510 TL olarak gerçekleştiğini açıkladı.

2015'TE HEDEF: 1 MİLYAR DOLAR CİRO

Hakan Bayman, Brisa'nın, 25. yılını kutladığı 2013 yılına 800 milyon dolar yatırım gerçekleştirerek girdiğini ve 2015 yılında ise ciro-sunun 1 milyar dolara ulaşmasını hedeflediklerini açıklayan Bayman, Brisa'nın başarısını uzmanlaşmaya ve müşteri memnuniyetini arttırmaya yönelik çalışmalara borçlu

olduğunu vurguladı. "Geleceğin en iyi yolculuğunu tasarlamak" olarak belirlendiği yeni şirket vizyonu kapsamında her segmentte çalışmalarına hız veren Brisa, bu doğrultuda yeni iş birliklerini de hayata geçiriyor. Bu kapsamda dünyanın lider İtalyan aksesuar markası Bottari ile distribütörlük anlaşması imzalayan Brisa, lastik sektöründe edindiği ürün yelpazesini genişletmeye devam edecek müşteri memnuniyetine yatırım yapıyor.

KİŞİ LASTİĞİ, PAZARDAKİ DÜŞÜŞÜ TOPARLADI

Global lastik pazarı, 2012 yılında adet bazında 2011'e oranla yüzde 2 artışla 1,5 milyar adedin üstüne çıktı. Son 5 sene içerisindeki bileşik büyüme ise yaklaşık yüzde 13 olarak gerçekleşti. Yenileme pazarı yüzde 10, orijinal ekipman pazarı da yüzde 20 oranında büyüdü. Bölgeler bazında değerlendirildiğinde; global sektör büyümesinin büyük bir kısmı Çin ve Hindistan kaynaklıydı. Avrupa pazarı ise son yıllardaki ekonomik krizden en çok etkilenen bölge oldu. 2012 yılsonu itibarıyla Türkiye'de lastik satış miktarı bir önceki yıla kıyasla yüzde 2 daralarak 17,8 milyon adet seviyelerinde gerçekleşti. Bu toplam miktarın 12,5 milyon adedi "yenileme pazarına", 5,3 milyon adedi ise "orijinal ekipman pazarı" kategorisinde değerlendirilen otomobil üreticisi firmalara satıldı. 8 Kasım 2012 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelik uyarınca yolcu ve yük taşıyan araçlara 1 Aralık ile 1



Nisan tarihleri arasında kiş lastiği kullanarak zorunluluğu getirilmesiyle birlikte, pazardaki düşüş toparlanmaya başladı ve Türkiye'de kiş lastiği kullanım oranı yüzde 18-20 aralığından yüzde 30'lara yükseldi.

LASSA, 60'IN ÜZERİNDE ÜLKEDE YOLLARDA

Türkiye'deki sektör liderliğinin yanı sıra, uluslararası pazarda da dev atımlar atan Brisa'nın ihracatı son 5 sene içinde yüzde 46 oranında arttı. Brisa işçisinin el emeği ile üretilen Lassa markalı Türk malı lastikler 60'ın üzerinde ülkeye ulaşarak, 200 milyon dolarlık bir ihracat geliri getiriyor.

BRİSA'DAN FİLOLARA TEK ÇÖZÜM ANAHTARI: "PROFLEET"

Brisa, bireysel müşterilerine sunduğu hizmetler kadar, filo müşterilerine sunduğu hizmetlerle de pazardaki farklı konumunu ortaya koyuyor. Bugüne kadar Bandag markası altında özellikle kamyon ve otobüsler başta olmak üzere filo araçları için toplam lastik maliyetlerinde %40'a varan tasarruflar sağlayabilen kaplama hizmetleri

sunan Brisa, şimdi de "Profleet" adını verdiği yeni ürün ve hizmetler bütünüyle, filoların 360 derece ihtiyaçlarını karşılayacak çözümleri tek paket halinde sunuyor. Söz konusu çözümlerle filoların sosyal, ekonomik ve çevresel katma değerlerinin yükseltilmesi hedefleniyor.

BRİSA'DAN YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER: MOBİLİFX, FİLOİFX VE ASPECTS

Farklı ve sonuç verici uygulamalarıyla filoların büyümelerine de katkı sağlayan Brisa; yük taşımadan dayanıklılık ve performans, yakıt tasarrufundan kaplama ve yol yardımına kadar birçok farklı alanda ürün ve hizmet beklentisi içinde olan filoların operasyonlarını sorunsuz bir şekilde yürütme-lerine yardımcı oluyor. Profleet kapsamında Mobilfix, Filofix ve 'Aspects' gibi hizmetler bir arada sunuluyor. Brisa'nın sınır tanımayan hizmet anlayışını ve müşterisine verdiği değeri kanıtlayan inovatif bir proje olan Mobilfix, ağır ticari araçlara yerinde ve anında hizmet vererek, araç sahiplerinin vakitten ve maliyetten tasarruf etmesini ve iş sürekliliklerini korumalarını sağlıyor.

UKOME, D-100'DE HIZ LİMİTİNİ YÜKSELTİ



Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) vatandaşlardan gelen talepleri dikkate alarak Kocaeli'de D100'deki hız limiti yükseltildi. UKOME tarafından daha 50 km/s olan D-100 hız sınırı 70 km/s'ye çıkarıldı. Kocaeli'de İçişleri Bakanlığı tarafından çıkarılan Karayolu Trafik Yönetmeliği'nin 100. Maddesi gereği 50 km/s olan D-100 hız sınırı

UKOME tarafından alınan karar doğrultusunda 70 km/s'ye hızı çıkartıldı. UKOME'nin aldığı karar doğrultusunda daha önce Sakarya il sınırından İstanbul il sınırına kadar olan D-100 güzergahında hız sınırı, İçişleri Bakanlığı'nın belirlediği sınıra göre 20 km/s eklenerek, 70 km/s oldu. İçişleri Bakanlığı tarafından çıkarılan Karayolu Trafik Yönetmeliği'nin 100. Maddesi'nde 'Yerleşim

yeri içinden geçen yollarda hız sınırı 50 km/s olarak belirlenmiştir. Yönetmelikte il ve ilçe trafik komisyonlarını veya UKOME belediye sınırları içindeki karayollarında otomobiller için hız sınırını 20 km/s kadar artırmaya yetkilidir" denilmektedir. Aynı yönetmeliğe göre Kocaeli il sınırlarından geçen D-100 de şehir içi yol olarak kabul ediliyor ve 50 km/s hız sınırı bulunuyor.

SÖKTÖRDEN

TASIMACILAR

| HAZİRAN 2013 |
| www.tasimacilar.com |

9



İLKEM TURİZM geleneksel bahar şenliğinin 5.sini kutladı

İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu'nun ev sahipliğini yaptığı organizasyonun sponsorluğunu Mercedes Gülsoy Otomotiv ve İDOL Sigorta gerçekleştirdi. 1500 kişinin katılım gösterdiği Bahar Şenliği festival havasında kutlandı. Etkinliğe İlkem Yöneticileri, Mercedes Gülsoy Otomotiv, Groupama, İDOL Sigorta, Pınar, Türk Telekom Üst düzey yöneticileri, İlkem Yerinde Yönetim Ekipleri, Sürücü, rehber ve aileleri katılım gösterdi. Her yıl düzenlenen Bahar şenliği ile yoğun geçen bir dönemin iş stresi geride bırakıldı. Dostlukların pekiştiği, tüm çalışanların gönüllerince eğlendiği, emeklerine karşılık ödüllendirildiği muhteşem bir güne imza atıldı.

İLKEM AİLESİ 5. BAHAR ŞENLİĞİNDE BİR ARAYA GELDİ

İlkem 5. Bahar Şenliği Saat 09:00'da startını verdi. Açılış Konuşması Okullar koordinatörü Kenan Yılmaz tarafından yapıldı. Yılmaz'ın ardından konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, Sektör oldukça riskli, zor ve

Okul ve Personel taşımacılığı alanında hizmet veren İlkem Turizm her yıl geleneksel olarak düzenlediği bahar şenliğinin 5'incisini bu kez Hüseyinli Kasabası Çınaraltı Parkında gerçekleştirdi.

fazlasıyla emek isteyen bir iş alanı. Bu alanda ki başarımızı, yorgunluğumuzu, mutluluğumuzu ve gururumuzu da işimizde olduğu gibi beraber paylaşıyoruz, diye ekledi.

ŞENLİKTE YARIŞMALAR DÜZENLENDİ, ÖDÜLLER VERİLDİ

Mangallar yakıldı. Öğle yemeği sonrasında 2012 - 2013 yılının şirkette ki

enlerine yöneticiler tarafından plaketleri takdim edildi. Yöresel misafir sanatçının da eşlik ettiği şenlikte müzikle beraber eğlence zirveye tırmandı. Yarışmalar yapıldı. Ödüller arasında Mercedes-Benz Türk'ten araç bakımı, İDOL sigortadan araç sigortaları hediye edildi. Yanı sıra çeşitli yarışmalarda yarışmacılar altın ve ev eşyası gibi ödüller kazandı.



Castrol'den tatilcilere dikkate alınması gereken uyarılar

Castrol, yaklaşan tatil sezonu nedeniyle yola çıkmaya hazırlanan tatilcilere, periyodik aralıklarla değiştirilmeyen motor yağları konusunda uyarılarda bulundu. Motor arızalarının en önemli nedenin önerilen servis aralıklarında değiştirilmeyen ve özelliğini kaybeden motor yağları olduğuna işaret eden Castrol, motor yağının değiştirilmesi konusunda yapılan açıklamada şu ifadelerle yer verdi: 'motorun çalıştıkça yağın içerdiği katık maddelerin motoru korumak için kendini tüketeceklerdir' deilerek bunun ya belirlenen kilometre kullanımını sonucunda gerçekleşebileceğine ya da zamanla yağın motorda biriken yanma artıkları ile uzun süreli temasından kaynaklı katık maddelerin bozulmaya başlamasıyla meydana geldiğine dikkat çekildi. Castrol, bu sebeple belirlenen kilometre veya 1 yıl içerisinde değiştirilmeyen yağlar, içerdikleri katık paketinin bitmesi veya ürünün bozulmaya başlaması sebebi ile görevini tam yapamayacağına vurgu yaptı. Castrol yetkilileri ve bu sayede motorun korunaksız kalacağına ve arıza yapabileceğine dikkat çekti.

MOTOR YAĞI NEDEN DEĞİŞTİRİLMELİ

Genel araç bakımı (lastiklerin ve lastik basınçlarının kontrolü, cam suyu seviyesi, farların kontrolü gibi) ile birlikte yağ kontrolünün ve gerekirse de yağ değişiminin yapılmalıdır. Yapılacak kilometre tahmini olarak belirlenmeli ve eğer bakım zamanı yolculuk esnasına denk geliyorsa yağ değişimi yolculuğa başlamadan gerçekleştirilmelidir. Seyahat esnasında motor yağında eksilme olması aracın performansında düşüşe ve ilerleyen günlerde motor arızalarına sebebiyet verebilir. Yağ değişimi için araç üreticilerinin belirlediği aralıklara sadık kalmak izlenebilecek en doğru yoldur.

SAFKAR, Üniversitelileri Ağırladı

TESKON+ISK Sodex 2013 İzmir Fuarı kapsamında, 11. Tesisat Mühendisliği Kongresi İSKİD organizasyonu ve ESSİAD işbirliği ve çeşitli üniversiteden öğrenci ve akademisyen katılımları ile ESSİAD Üyesi olan firmalar ziyaret edildi. 11. Tesisat Mühendisliği Kongresi TESKON+ISK Sodex 2013 İzmir Fuarı kapsamında, İSKİD organizasyonu ve ESSİAD işbirliği ile Yıldız Teknik Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Ticaret Üniversitesi ve İstanbul Teknik Üniversitesi öğrencileri ve akademisyenlerinin katılımları ile ESSİAD Üyesi olan firmalar ziyaret edildi. Son dönemde Başarılı AR-GE çalışmalarını ile ödülle layık görülün ve 2012 de Üretim Merkezini 2,5 kat büyüten SAFKAR firması da öğrencileri ağırladı.

SAFKAR, AR-GE VE TEST MERKEZLERİNİ GEZDİ

Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi'nde düzenlenen 11. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi TESKON+ISK Sodex 2013 İzmir Fuarı kapsamında İzmir'e gelen ve ilgili



üniversitelerde okuyan 90 öğrenci ve görev yapan 26 öğretim görevlisi kişiden oluşan Yıldız Teknik Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Ticaret Üniversitesi ve İstanbul Teknik Üniversitesi öğrencileri ve akademisyenlerinden oluşan katile ESSİAD Üye firmalarının fabrikayı ziyaret

ederek üretim aşamasını yerinde inceleme fırsatı buldu. Tüm SAFKAR AR-GE ekibi ve Üst Yönetimin de katılım gerçekleştirdiği bu çalışmada üretim, AR-GE ve test merkezleri gezdirilerek, ileriye yönelik kariyerleri konusunda öğrencilere eğitimler verildi.



HAS OTOMOTİV Turizm Taşımacılarını Moskova'ya götürdü

Has Otomotiv'in her yıl özellikle sezon öncesinde geleneksel hale getirdiği yurtdışı gezilerinin sonuncusu Moskova'ya düzenlendi. Gezide otobüslere Has Otomotiv Yönetim Kurulu Üyeleri Latif Karaali, Mustafa Sangül, Engin Gündoğdu, Genel Müdür Cem Aşık Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, Pazarlama İletişim Müdürü Şafak Ocakçı eşlik etti.

OTOBÜŞÇÜLER MOSKOVA'YA HAYRANKALDI

Çok renkli geçen seyahatte tüm katılımcılar, Moskova'nın en lüks semtinde bulunan Royal Marriot Auora Hotel'de ağırlandı. Seyahat sürecinde Kremlin Sarayı, Kızıl Meydan, Park Gorkova, Kanarya Tepesi, Arbat Sokağı, Ünlüler Mezarlığı, Panorama Müzesi ve Moskova Metro'su gibi Rus tari-

Has Otomotiv şehirlerarası ve turizm taşımacılığı yapan müşterilerine yönelik Moskova gezisi düzenlendi. Geziye şehirlerarası ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veren 85 firma sahibi katıldı.

hinde önemli olan yerler ziyaret edildi.

Moskova'nın kültürel dokusuna hayran kalan firma sahiplerine Moskova'nın en ünlü şov ve gösteri merkezi olan Yar Restaurant'ta bir gala yemeği düzenlendi. Yemekte doyuya eğlenen ve yoğun geçmesi beklenen sezona yönelik enerji toplayan otobüslere, Has Otomotiv'in her yıl geleneksel hale getirdiği bu tür organizasyonlar için teşekkür ederek, sektör içindeki kaynaşma ve dostlukların pekişmesi açısından bu tür organizasyonların çok önemli olduğunu ifade ettiler.

Bu tür etkinlikleri geleneksel hale getirerek müşterileri ile iş stresinden uzak bir ortamda bir arada olmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirten Has Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Mustafa Sangül, "Şehirlerarası ve turizm taşımacısı firmalarımız yoğun bir sezona adım atmak üzereler. Bizde bu süreç içerisinde hem onların bizden istek ve taleplerini yüz yüze dinleme fırsatı bulduk. Onlarda iş stresinden birkaç gün uzaklaşarak, eğlendiler ve mutlu oldular. Yeni sezonun tüm müşterilerimize bol kazanç getirmesini diliyoruz" diye konuştu.



Mercedes-Benz'de herkesin yeri hazır.

8 koltuktan 54 koltuğa kadar ayrıcalıklı bir konfor sunan Mercedes-Benz Vito, Sprinter ve Tourismo araçları kazancınızı artırıyor. Bu muhteşem üçlü şimdi çok özel fırsatlarla sizde bekliyor.



Mercedes-Benz

Mengierler Ticaret Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayii Davutpaşa Yataklı Ayazma Sokak No: 12 Davutpaşa, Topkapı - İstanbul Telefon 0212 484 33 00 pbx., Bostancı İspanyol Mahallesi Değirmenyolu Cad. No:28 Bostancı - İstanbul Telefon 0212 484 33 00 pbx., www.mengierler.com Mengierler Ticaret Türk A.Ş. Mengierler T.T.A.Ş.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2013
www.tasimacilar.com

10

"SOKAKTA
İLK ADIMLAR"
ULUSAL BİR PROJE
HALİNE GELDİ

Trafik güvenliği alanında en uzun süreli sosyal sorumluluk projesi olan Sokakta İlk Adımların 11. uygulama yılında, Milli Eğitim Bakanlığı Temel Eğitim Genel Müdürlüğü ile Renault arasında 81 ili kapsayan işbirliği anlaşması imzalandı. Renault'nun 11 yıldır sürdürdüğü ve bu süre içinde 500 bini İstanbul'da olmak üzere 41 ilde 1 milyon 200 bin ilköğretim 2. sınıf öğrencisine ulaştırdığı "Sokakta İlk Adımlar" Yol Güvenliği Eğitim Projesi, Milli Eğitim Bakanlığı Temel Eğitim Genel Müdürlüğü ile Renault

arasında imzalanan işbirliği anlaşmasıyla yeni ve ulusal bir boyut kazandı. Temel Eğitim Genel Müdürlüğü nezaretinde yeni müfredat ihtiyaç ve seviyelerine uygun şekilde yenilenen Sokakta İlk Adımlar Eğitim Seti ilkökul 4. sınıflarda trafik ve yol güvenliği derslerinde kullanılacak. 81 ili kapsayan Projenin hedefi eğitim setini kısa zaman içinde Türkiye'deki tüm ilkokullara ulaştırmaktır. İki bölümden oluşan eğitim seti öğrencileri trafik güvenliğinin yanı sıra ulaşımın başlı çevre sorunları konusunda da bilinçlendiriyor.

Ulusoy ve Varan'ın dev yatırımı İRİZAR'lar ilk kez yollarda

30 Milyon
Euro'luk
DEV
yatırım

Karayolu yolcu taşımacılığında liderlik hedefi ile çalışmalarını sürdüren, konfor ve güvene yapan Ulusoy Global Yatırımlar Holding, 30 Milyon Euro'luk dev yatırımı İRİZAR'larla rakiplerine fark atacak.

2013'ü büyüme yılı ilan eden holding, Ulusoy ve Varan için yıl sonuna kadar 30 milyon Euro'luk yatırım kararı aldı. Otobüs dünyasının prestijli markası İspanyol İrizar'ın en yeni teknolojiyle donatılan 50 otobüsünü filosuna katan Ulusoy ve Varan, 15 metrelik devasa araçlarında, Türkiye'de ilk defa tek seferde 58 yolcu taşıyacak. Sektörün ilk dev ismi, bu yıl 6 milyonluk yolcu taşıma hedefini aşmayı hedefliyor.

30 MİLYON EUROLUK YATIRIM, 50 YENİ İRİZAR

Taşıma, otomotiv, turizm, denizcilik ve enerji sektöründe hizmet veren Ulusoy Global Yatırımlar Holding, sektördeki atılımlarını yeni yatırımlarla sürdürmeye devam ediyor. Karayolu yolcu taşımacılığında Ulusoy ve Varan markaları ile sektöre birçok yenilikçi projeyi hayata geçiren holding, sektördeki liderlik hedefi için yatırımlarını artırma kararı aldı. 2013 sonuna kadar Ulusoy ve Varan için 30 milyon Euro'luk yatırım kararı alan holding, filosuna 50 yeni otobüs katacak.

TÜRKİYE'DE BİR İLK 15 METRE VE 58 YOLCU TAŞIMA KAPASİTESİ

Filoya katılan otobüslerin en yenilikçi teknolojilere sahip olduğunu belirten Ulusoy ve Varan Otobüs Grubu Genel Müdürü İmran Okumuş, "Türkiye'de ilk kez 15 metrelik otobüslerle filomuzla daha fazla yolcuyla tek seferde taşıyabileceğiz. 58 yolcu taşıma kapasitesine sahip olan modelimizde yolcular 2+2, diğer modelde ise 2+1 seyahatlerini gerçekleştirebilecekler. Avrupa'da yaygın olarak kullanılmaya başlanan filomuzdaki yeni otobüsler konfor açısından da oldukça rahat. Akaryakıt tüketimi konusunda da hayli tasarruf edip, daha çevreci bir marka olmamızı



sağlayacak olan otobüsler, motorlarına mütahale edilmeden 2 milyon kilometre yol gidebiliyor" açıklamasını yaptı.

ALKOLMETRE ÜFLENMEDEN ÇALIŞMAYAN OTOBÜS

Karayolu yolcu taşımacılığında önceki yıllara nazaran daha büyük bir yatırım planı ile hareket ettiklerini söyleyen İmran Okumuş filoya katılan İRİZAR otobüsleri, diğerlerinden ayrılan en büyük özelliklerinden birinin alkolmetreye sahip olduklarını belirterek, "Sektörde ikram ve güvenlik standartlarını yükseltmek için gerçekleştirdiğimiz girişimlere, filomuzun yeni üyeleriyle farklı bir açılım daha getirdik. Ulusoy ve Varan olarak güvenlik bizim için her zaman birinci öncelik. Şoförler direksiyon başına geçtiği andan itibaren, alkolmetre cihazını üflemediğinde, yeni otobüsler çalışmıyor. Öte yandan diğer araçlarımızda olduğu gibi, 7 gün 24 saat seyir halindeyken bile hareket merkezimizden 7-24 hız kontrolünden mekanik fonksiyonlarına kadar takip edilecek ve her sefer öncesinde tam bir teknik kontrolden sonra harekete geçecek. Güvenliğin yanı sıra yeni araçlarımız,

arka koltuklara konumlanan 13 inç büyük- lüğündeki dokunmatik ekranları sayesinde seyahatleri daha eğlenceli kılacak. Ulusoy ve Varan olarak amacımız, yeni uygulamalarımızla kusursuz hizmeti sunup, maksimum yolcu memnuniyeti sağlamak" dedi.

İRİZAR'LAR 2 FARKLI MODELLE YOLLARDA OLACAK

Yeni yatırım kararı hakkında da bilgi veren İmran Okumuş, karayolu yolcu taşımacılığı pazarının 2 premium markası Ulusoy ve Varan'ın sektördeki liderlik hedeflerine ulaşmaları için bu yatırımın hayli önemli olduğuna değinerek, 2012'de başlatılan dönüşüm çalışmalarını sonucunda yüzde 300'lük bir büyüme yakaladıklarını söyledi. Okumuş, "Bu yıl büyümemizi yeni yatırımlarla sürdürme kararı aldık. Bu önemli dönüşüme de ilk filomuzu yenileyerek başladık. Filo yaş ortalamamızı 2 yıla kadar gençleştirdik. Otobüs tercihimizi pazarın prestijli markası İspanyol İRİZAR'dan yana kullandık. Şu anda kullanılan otobüslere nazaran hem kapasite hem de donanım olarak çok daha güçlü 2 farklı modelin, 10 tanesi Türkiye'ye ulaştı. Yıl sonuna

kadar bu rakamı 50'ye ulaştıracağız. Ulusoy ve Varan olarak, hayata geçirdiğimiz ve gerçekleştirdiğimiz yenilikçi hizmetlerimizle, daha konforlu, farklı bir konseptte hizmet vereceğiz" dedi.

2013 HEDEFİ, 7 MİLYON YOLCU

Sektördeki gelişmeler hakkında da bilgi veren İmran Okumuş, son dönemdeki doluluk oranının yüzde 30-35'i geçmezken, Ulusoy ve Varan'ın yol ortalamasında % 80'in üzerinde olduğunu vurgulayarak; "Ankara, Ege ve Karadeniz'de yüzde 95'lere ulaşan doluluk oranlarıyla hizmet veriyoruz. Yeni otobüslerimizle de kapasite sorununu tamamen çözüyoruz. Trakya, Batı Karadeniz, İç Anadolu bölgelerinde yeniden yapılanmalara giderken, Akdeniz'de ciddi bir büyüme yakaladık ve 13 yeni terminal daha açtık. Her ne kadar Ramazan ayı döneminde yolcu talebinin düşeceğine dair görüş ve endişeler olsa da, Ramazan bereketinin farklı olduğunu düşünüyoruz. Ulusoy ve Varan olarak 2013 yılı sonunda geçtiğimiz yılki 6 milyonluk rekorumuzu egale edip, 7 milyon yolcu taşımayı hedefliyoruz" açıklamasını yaptı.



Mercedes-Benz şehirlerarası otobüs filo müşterileri ile bir araya geldi

Türkiye'de şehirlerarası yolcu taşımacılığının bilinen adı Mercedes-Benz, Türkiye'nin farklı bölgelerinden gelen otobüs filo müşterileri ile Konya'da bir araya geldi. Büyük filolarla sahip önemli müşterileri ve yetkili bayi satış sonrası hizmetler yöneticilerinin katılımı ile Konya'da gerçekleştirilen toplantıda Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetleri ekibi, aktiviteleri ve sektördeki gelişmeler hakkında katılımcıları bilgilendirdi ve müşterilerin talep ve beklentilerini toplayıp değerlendirdi.

FİLO MÜŞTERİLERİ MERCEDES İLE İLGİLİ DAHA GENİŞ BİLGİYE SAHİP OLDU

Toplantı sırasında Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetlerin sunduğu ürün ve hizmetler, 2013 yılı itibarı ile araçlarda uygulamaya geçirilen yenilikler ve değişiklikler hakkında bilgiler verildi. Satış Sonrası Hizmetler ekibinin pazarlama faaliyetleri, kampanyaları, Mercedes-Benz Türk bayilerinde yedek parça ve hizmet alımlarında kullanılan ve tedarik ödeme işlemlerinin online ve otomatik olarak gerçekleşmesini sağlayan PartsPro Kart, ticari araçların Avrupa'da Daimler'in yol yardım ve yetkili servis hizmetlerinden faydalanmasını ve uygun faturalama koşulları sağlayan Service Card uygulamaları ile BUSSTORE ve Mercedes-Benz Türk'ün aktiviteleri paylaşıldı. Geliştirme ve üretim bölümlerinin yöneticileri yaptıkları üretim öncesi yol testi denemeler ve yüzey koruma uygulamaları (KTL) ile ilgili bilgilerinde verilen toplantının ikinci gününde ise müşteriler Konya şehir turu yapma ve Mercedes-Benz Türk yetkili bayi Bayraktarlar Merkon'u ziyaret etme fırsatını buldular. Müşterilerine yönelik düzenlediği bu tarz bölgesel filo müşteri toplantıları aracılığı ile Mercedes-Benz Türk, onlara etkin bir şekilde ulaşım, "Satış Sonrası Hizmetler" aktivitelerinin yanında şirketin diğer tüm uygulamalarını tanıtmaya, müşterilerinin her türlü ihtiyaç ve beklentilerini dinleyerek onların yanında olmaya devam ediyor.

TEMSA

AVENUE

"BİR İSTANBUL MASALI"

www.temsa.com.tr

OYUN BİTTİ. ŞİMDİ İŞ ZAMANI.



İşini ciddiye alıyorsan... Senin gibi işinde güçlü, yükünü hafifletecek,
seni yarı yolda bırakmayacak, tam aradığın ekip arkadaşı
8,5 tonluk Atlas hafif kamyon Otokar'da!
İşte şimdi, iş zamanı..!

Otokar Atlas, yüklerden korkmaz.



SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2013
www.tasimacilar.com

12

AXALTA BOYA
SİSTEMLERİNİN
YENİ KİMLİĞİ
AÇIKLANDI

Sıvı ve toz boyalarda tedarikçi olan Axalta Boya Sistemleri, müşterilerin markalarını oluşturmalarına, geliştirmelerine ve yönetmelerine yardım eden tasarım şirketi Uluslararası Futurebrand firması ile işbirliği yaparak, tüm dünyadaki ticari kapsamını yansıtan yeni kurumsal marka kimliğini yarattı. Firma yeni kimliği ile, performans odaklandığı gibi Axalta adını vurgulayarak hem şirketin hem de 130 ülkede 120 bin'den fazla müşteriye sunduğu ürün ve hizmetlerin tutarı ve açık bir sembolünü ortaya koymayı amaçlıyor. Çeşitlendirilmiş bir müşteri tabanı için ürünler geliştiren Axalta, dört temel pazar segmentinde lider konumda bulunuyor.

Otomotiv orijinal ekipman üreticilerine (OEM) boya tedarik eden Şirket, OEM ürünlerinin kullanımı konusunda onaylanmış. Axalta ürünleri, yeni araçları boyamak veya eskileri yeniden boyamak için gereken zamanı azaltarak üretkenliği artırır. OEM'lerde ve araç servis boyahanelerinde kullanılan CromaxPro gibi düşük VOC (uçucu organik bileşikler) ve su bazlı boya ürünleri, çevre için de faydalıdır. Axalta Boyaları ayrıca, korozyonu önleyerek ve araç şasi ve aksamlarından, çocuk parkı ekipmanlarına ve inşaat ribarlarına kadar çeşitli malzemelerin ömrünü koruyarak sürdürülebilirlik hedeflerini de destekler.



TOFED ve SHELL işbirliklerini 2017'ye taşıdı

Shell ve Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) 2008 yılından bu yana sürdürdükleri işbirliklerini yenileyerek 2017 yılına kadar devam etme kararı aldı. Yenilenen anlaşma ile TOFED üyesi otobüs sahipleri Shell Taşıt Tanıma Sistemi'nin (TTS) ayrıcalıklı hizmetlerinden ve indirim fırsatlarından yararlanmaya devam edecek. Shell & Turcas CEO'su Jacek Dziembaj ve TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan tarafından imzalanan işbirliği kapsamında Shell TTS kullanan TOFED üyeleri, Shell kalitesiyle birlikte özel hizmet ve fırsatlardan yararlanmayı sürdürecektir. İmza törenine TOFED Genel Başkan Yardımcıları Metin Tırış ve Mustafa Özcan, TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, Kurul Üyeleri Bülent Yılmaz ve Hasan Kurnaz, Genel Müdür Mevlüt Bayrak ve Proje Müdürü Cem Özırat da katıldı.

TOFED KARTI 2 BİN 600 ÜYE KULLANIYOR

TOFED ve Shell arasında 5 yıldır devam eden işbirliği kapsamında kullanılan Shell Club Smart TOFED Yakıt Kartı, TOFED üyelerine özel anında indirim uygulayan ticari müşterilere özel bir indirim sağlıyor. Türkiye genelinde şu an 830 anlaşmalı Shell istasyonunda geçerli olan TOFED Kartı, 2 bin 600 TOFED üyesi tarafından aktif olarak kullanılıyor.

Shell & Turcas CEO'su Jacek Dziembaj, Shell'in Türkiye ile tanıştığı öncü hizmetlerden biri olan Shell TTS'nin her

TOFED ile Shell arasında 2008 yılından bu yana devam eden ve TOFED üyelerine özel fırsatlarda sunan işbirliği yapılan yeni bir anlaşma ile 2017 yılına kadar uzatıldı.



geçen gün büyüdüğüni belirterek Yolcu taşımacılığı gibi sektörlerde yakıt verimliliği ve pratiklik büyük önem taşıdığını aktardı. Dziembaj, "Türkiye genelindeki yaygın istasyon ağımla üyelerimize Shell kalitesinin yanı sıra avantajlı şartlar, ödeme, muhasebe ve takip kolaylığı gibi hizmetler sunuyoruz. TOFED ile istikrarlı şekilde güçlenen işbirliğimiz, TOFED üye-

lerinin daha çok kazanmasını sağlıyor. TOFED üyeleri yeni işbirliği dönemimizde de yine kazançlı çıkacak" şeklinde konuştu.

7 BİNİN ÜZERİNDE TOFED ÜYESİ BİREYSEL KART SAHİBİ

Shell ile anlaşmalarının yenilenmesinden dolayı son derece mutlu olduk-

larını belirten TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan ise yeni sözleşme ile shell ile olan işbirliğinin daha ileriye taşındığını vurgulayarak "7 binin üzerindeki bireysel kart sahibi meslektaşımızın sistemimizin üyesi olması ve yenilerinin de katılmasıyla, projeye ilginin artarak devam edeceğini düşünüyoruz. Yaptığımız sözleşmenin TOFED ve Shell adına hayırlı olmasını dilerim" dedi.

SHELL TAŞIT TANIMA SİSTEMİ'NİN (TTS) FİLOLARA PRATİK ÇÖZÜMLER SUNUYOR

Shell tarafından 1996 yılında tanıtılan ve Türk akaryakıt sektöründe bir ilk olma özelliği taşıyan Shell Taşıt Tanıma Sistemi, bugün 500 bin araç ile sektörün en büyük filo yönetim sistemi olarak hizmet veriyor.

Önemli oranlarda maliyet verimliliği sağlayan Shell TTS, ticari araç filolarında akaryakıt alımı ve filo yönetimini ileri teknoloji ile pratik bir şekilde çözüyor. Shell TTS, 'Akaryakıt tüketimi için tam kontrol', 'Pratik ve hızlı akaryakıt ikmali', 'Ödeme Kolaylığı', 'Muhasebe Kolaylığı', 'Litre /Kilometre takibi', 'Türkiye'de yaygın hizmet ağı' gibi ayrıcalıklar sağlıyor. Shell TTS'nin kurumsal müşterileri arasında ilaç sektöründen bankalara, nakliye sektöründen seyahat firmalarına kadar her sektörden ve her büyüklükte şirketler yer alıyor.

Goodyear'dan Sorunsuz Tatil, Güvenli Sürüş Önerileri

Yazın gelmesi, okulların kapanması nedeniyle tatile çıkmayı planlayanlar için Goodyear sorunsuz, güvenli bir yolculuk için önerilerde bulundu. Goodyear'ın sorunsuz tatil, güvenli yolculuk için önerileri dikkate değer... Goodyear yetkilileri, güvenli bir yolculuk için araçlara mutlaka bakım yapılması, lastiklerin ve stepnenin kontrol edilmesi gerektiğini hatırlattılar. Mevsim normalleri üzerinde seyreden sıcak havalarda araç kullanmanın her zamankinden daha tehlikeli olduğuna dikkat çekerek Goodyear, araç içi ısının yükselmesinin kaza riskini artırdığını hatırlattı ve sürüş esnasında araç ısısının sıklıkla kontrol edilmesi gerektiğini belirtti.

YAZ LASTİKLERİNDE TEKNİK AYRINTILARA DİKKAT!

Goodyear konuyla ilgili hatırlatma ve önerilerini şu şekilde sürdürdü, kış koşullarından çıkmış olmamız sebebiyle, yaz lastiği kullanılmasını gerektiğini anımsatan Goodyear, kış ve yaz lastiklerinde kullanılan bileşik ve dişli lastik teknolojileri arasındaki farklılıklara dikkat çekerek, yaz lastiği kullanılmasının aracın sürüş



performansının yeterli düzeyde tutulmasını sağlanacağı ifade edildi. Goodyear, ayrıca sürücülerin araç kullanırken telefon ve bilgisayar kullanılmaması konusunda ve sadece gece sürüşlerinde değil, şehirlerarası yollarda, yağmurlu ve sisli havalarda gündüzleri de farların açık tutulması konusunda uyardı.

GOODYEAR, YOLCULUK SIRASINDA ÇOCUKLARI DA UNUTMADI

Goodyear yetkilileri, okulların kapanması nedeniyle çocukları ile birlikte yolculuk yapacak olan sürücülerin ayrıca uyardı. Çocukların güvenliği için Go-



odyear'ın önerileri şu yönde oldu, 'yolcuların emniyet kemerlerinin her zaman takılı olmasını sağlamak ve çocukların uygun bir çocuk koltuğunda güvenli bir şekilde oturduklarından emin olmak, güvenli ve rahat bir tatil yolculuğu yapmanıza yardımcı olacaktır' dedi. Goodyear, çocuklara emniyet kemerlerini açıp kapatmayı mümkün olduğunca geç öğretilmesini, çocuklarla beraber uzun yolculuklar planlaması durumunda günün daha serin saatlerinde yola çıkılması ve sıcak olan saatlerde uzun molalar verilileceği yönünde önerilerde bulundu.

UZUN YOLCULUKLARDA ÇOCUĞUZA İNCE GİYİŞLER GİYDİRİN

Goodyear özellikle çocukların uykuya geçecekleri saatte yolculuğa çıkılması gerektiğini hatırlatarak böylelikle çocukların yolculuğun büyük bölümünde uykuda olmaları sebebiyle rahat bir seyahat yapılabileceği yönünde önerilerde bulundu. Seyahat esnasında araçtakilerin yeterli şekilde sıvı tüketmesi gerektiğine vurgu yapan Goodyear çocukların araç içerisinde kesinlikle yalnız bırakılmaması gerektiğini belirtti. Ayrıca Goodyear anne ve babalara uzun seyahatlerde çocuklara rahat ve hava geçiren giysiler giydirilmesini de önerdi. Çocukların tüm seyahat boyunca oynatabilecekleri yumuşak oyuncaklar verilebileceğini belirten Goodyear ağır veya keskin oyuncakların seyahat esnasında araç içerisinde bulundurulmaması yönünde açıklama yaptı.

DÖNÜŞ YOLUNDA ARACINIZI MUTLAKA KONTROL EDİN

Goodyear son öneri olarak tatilden güzel anılarla dönmek için mutlaka dönüş yoluna çıkmadan önce araçların yağ, lastik, farlar ve balatalarının kontrol edilmesine vurgu yaptı.



Sorunlar ve çözümleri

Özel halk otobüsü işletmecileri yıllardır çözülemeyen sorunlarla boğuşuyor. KDV oranını yüzde 18'den yüzde 8'e düşürülmesi talebi var, plaka tahdidi talebi var, tüm ülkede uygulanacak toplu taşıma kanunu yapılması talebi var...

İstanbul'da abonman kart (mavi kart) sorunu var, taşıdığı yolcunun ücretini almıyor, ücret tarifi sorunu var, aktarmaların verdiği mağduriyet var, ihtiyaç olmadığı halde habire ihale edilen yeni otobüs filoları var.

Sosyal sorumluluk gereği ücretsiz yolcu kartları var. Bunların içinde engellilere verilen ücretsiz yolcu kartları var. Bu kartlar verilirken engelli oranı nedir? Kriteri var mı? Bedenin yüzde kaç engelli olması gerekiyor veya bir organın yüzde kaç engelli olması gerekiyor tam bilmiyoruz.

Daha doğrusu bu kartlar hangi kriterde veriliyor. Esnaf bilmiyor. Gerçek hak eden engelliye diyeceğimiz yok, onları taşımaktan her zaman mutlu oluruz ama hak etmeyeceği bu kartları olmasın talebimiz var. Bunun çözümü bu kartları verilirken o komisyonun içinde özel halk otobüsü işletmecilerinin bir yetkilisi olursa bu sorun aşılır sanırım bizlerde gönül rahatlığı ile yolcularımız taşınır.

Diğer bir sorun ücretsiz kartların sahte kullanımı (başkasının kartının kullanılması gibi) bunun çözümü kolay BELBİM bu kartları 'ad' 'soyadı' ve 'cinsiyet' olarak tanımlamalı veya resimli olarak tanımlamalı bu teknolojik olarak mümkündür. Biraz pahalı olabilir ama bu yapılsa sahte kullanımlar ortadan kalkınca esnafımız ve personelimiz rahat edecektir.

Sahte kart kullananlarla personelimiz arasında ciddi tartışmalar yaşanmaktadır. Yaşanan olumsuz hadiseler ortadan kalkacaktır.



Otokar'a Türkiye'nin En Temiz Sanayi Tesisi ödülü

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen "Türkiye'nin en temiz sanayi tesisi" yarışmasında Otokar'ın Adapazarı'nda bulunan üretim tesisi en temiz sanayi tesisi seçilerek birincilik ödülüne almayı hak kazandı. Dünya çevre gününde Ankara Ticaret Odası'nda gerçekleşen ödül töreninde Otokar'a birincilik ödülünü Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevresel Etki Değerlendirmesi İzin ve Denetim Genel Müdürü Dr. Çatayay Dikmen verirken ödülü Otokar'dan Üretim ve Tesis Mühendislik Müdürü Ferda Ertekin aldı.

"OTOKAR TÜRKİYE'NİN İLK ISO 14000 BELGESİNİ ALAN OTOMOTİV FİRMASI"

Otokar'ın üretim tesislerinin en temiz tesis seçilmesinden duydukları memnuniyeti dile getiren Otokar Üretim ve Tesi Mühendislik Müdürü Ferda Ertekin, Otokar'ın, çevre konusunda Türkiye'nin ilk ISO 14000 belgesini alan otomotiv firmalarından biri olduğunu hatırlatarak çevre koruması alanındaki çalışmaların devam ettiğini bildirdi ve "Sakarya fabrikamızda her zaman sürdürülebilirlik ilkeleri doğrultusunda gerçekleştirdiğimiz çalışmalar sonucunda 50. Kuruluş yılımızda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan bu ödülü almak bizim için gurur verici" dedi. Bugüne kadar on dört çevre ödülüne layık görülen Otokar, geçtiğimiz aylarda da İstanbul Sanayi Odası tarafından "Büyük Ölçekli Kuruluş Çevre Yönetimi ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ödülleri" kategorisinde ödüllendirilmiştir.

OTOKAR'A ÖDÜL ALDIRAN ÇALIŞMALAR

Otokar, 2012 yılında tehlikeli atık maliyetlerini 2011 yılına göre ünite başına yüzde 80 oranında azalttı. 2011 yılına göre 2012 yılında enerji tüketimini düşürmeye ve enerji verimliliğini artırmaya yönelik çalışmalarla elde edilen CO2 emisyonu tasarruf miktarını 3 kat artırdı. Yine 2012'de sosyal sorumluluk amaçlı verilen çevre eğitimlerinin saati 4 kat artış gösterdi. Şirket içi ve dışı ağaçlandırma çalışmalarında dikilen fidan sayısını geçtiğimiz yıl yüzde 50 arttı.