



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | EYLÜL 2013 | SAYI: 67 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |



Temsa, Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu'na Otobüs Hibe Etti

SAYFA 10'DA

**2013-2014
ÖĞRENCİ
SERVİS
ÜCRETLERİNDE**

UKOME DİRETIYOR SEKTÖR DİRENİYOR

ESNAF VE SANATKARLAR ODASI BİRLİĞİ SERVİS TAŞIMA ÜCRETİ TARİFESİ

KM	2012-2013 Yeni tarife	2013-2014 Yeni tarife
0-1	140 TL.	154 TL.
1-3	145 TL.	159 TL.
3-5	155 TL.	170.5 TL.
5-7	165 TL.	181.5 TL.
7-9	175 TL.	192.5 TL.
9-11	210 TL.	225 TL.
11-13	240 TL.	255 TL.
13-15	260 TL.	275 TL.
15-17	270 TL.	295 TL.
17-19	290 TL.	315 TL.
19-21	310 TL.	335 TL.
21-23	330 TL.	350 TL.
23-25	335 TL.	365 TL.
25 Km'yi aşan her Km. için 3.5 TL		

Haziran ayında açıklanması beklenen 2013/2014 yılı öğrenci servis ücretlerinin belirlendiği toplantı Kağıthane AKOM'da İSTAB Başkanı Hakan Orduhan, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ve UKOME yetkililerinin katılımıyla gerçekleşti. Servis sektörü temsilcilerinin yüzde 10 zam teklifi ile gittikleri toplantıda, UKOME zam oranını şok bir kararla yüzde 5 olarak açıkladı.

İSTESOB, UKOME'NİN TARİFESİNİ TANIMADI



Tartışmaların hala sürdüğü kararla ilgili olarak İSTESOB Başkanı Faik Yılmaz, 'yasa tarafından yetkili olduklarını ve UKOME kararını tanımadıklarını' belirterek, 2013-2014 Öğrenci servis ücret zammını yüzde 10 olarak açıkladı. Yılmaz, 0-1 km'ye kadar en yakın ücret geçen yıl 140 TL'ydi. Bu yıl ise bu mesafenin 154 TL olacağını bildirdi.

UKOME, UYMANLAR CEZALANDIRILACAKTIR



İSTESOB'un bu açıklamasına karşılık, UKOME yaptığı son açıklamada 'kararlarının hukuki olduğunu ve karara uymayanlar hakkında yasal işlem başlatılacaklarını' belirtti. Servis taşımacıları ve velilerden UKOME kararı doğrultusunda hareket etmelerini istedi. Servis taşımacılarının zarar görmemesi ve velilerin mağdur olmaması için, açıklanan tarifeye uyulması gerektiğini bildirdi.

UKOME'NİN SERVİS TAŞIMA ÜCRETİ TARİFESİ

KM	2012-2013 Yeni tarife	2013-2014 Yeni tarife
0-1	140 TL.	140 TL.
1-3	145 TL.	155 TL.
3-5	155 TL.	165 TL.
5-7	165 TL.	170 TL.
7-9	175 TL.	180 TL.
9-11	210 TL.	220 TL.
11-13	240 TL.	250 TL.
13-15	260 TL.	270 TL.
15-17	270 TL.	280 TL.
17-19	290 TL.	300 TL.
19-21	310 TL.	320 TL.
21-23	330 TL.	340 TL.
23-25	335 TL.	345 TL.
25 Km'yi aşan her Km. için 3 TL		



**İSTAB BAŞKANI
HAKAN ORDUHAN:**
UKOME tüm yapıların üstünde değil
DEVAMI SAYFA 6'DA

Uzlaşma Komisyonu Servis Ücretleri Zam Bilmecesini Çözecek mi?

Ardı ardına kurumlar tarafından yapılan açıklamalar servise esnafın ve velilerin kafasında soru işaretleri yaratmaya devam ederken, gözler 1 ay içinde yapılması planlanan Uzlaşma Komisyonu'na çevrildi. Konu ile ilgili

nihai kararın Uzlaşma Komisyonu tarafından verileceği bildirildi. Kurulacak olan komisyonda valilik tarafından görevlendirilecek bir temsilcinin dışında İTO'dan ve İSTESOB'dan da bir temsilci komisyona katılacak.



**İSTAB ESKİ BAŞKANI
LEVENT BİRANT:**
UKOME bize sormadan kıyafet biçiyor
DEVAMI SAYFA 6'DA



ODD, otomotiv pazarındaki ilk 8 aylık verileri açıkladı

Otomotiv distribütörler Derneği (ODD)'nin açıkladığı verilere göre Türkiye Otomotiv pazarında 2013 yılı Ocak-Ağustos dönemi otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı yüzde 12,43 artarak 518 bin 382 adet olarak gerçekleşti. 2012 yılının aynı döneminde ise toplam pazar 461 bin 84 adet idi.

OCAK-AĞUSTOS DÖNEMİNDE YÜZDE 21 ORANINDA ARTIŞ SAĞLANDI

Türkiye Otomotiv pazarında, Hafif ticari araç pazarı 2013 yılı 8 aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20,94 oranında artarak 399 bin 429 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemine baktığımızda ise 330 bin 257 adet satışa ulaşılmıştı. 2013 Ağustos ayında Hafif ticari araç pazarı geçen yılın Ağustos ayına göre ise yüzde 9,08 gerileyerek 118 bin 953 adet seviyesinde gerçekleştiği ifade edildi.

OTOMOTİV PAZARINDA AĞUSTOS AYI

Ay bazında otomotiv pazarındaki duruma baktığımızda ise 2013 yılı Ağustos ayında toplam pazar 65 bin 43 adet olarak gerçekleşti. 58 bin 148 adet olan 2012 yılı Ağustos ayı pazar toplamına göre satışlar yüzde 11,86 oranında arttı, bir önceki aya baktığımızda ise yüzde 9,15 azaldığı verilen istatistikte belirtiliyor. Hafif ticari araç pazarı 2013 yılının Ağustos ayına göre yüzde 20,58 azalarak 13 bin 432 adet seviyesine geriledi. Bir önceki aya göre ise yüzde 15,44 azaldı.

2012 yılı ilk çeyrekte yüzde 25,39 ve ikinci çeyrekte yüzde 14,6 sonuçlarına göre daralan otomobil ve hafif ticari araç pazarında, üçüncü çeyrekte yüzde 4,68 artış gözlemlendi. Ancak 2012 yılı son çeyreğinde pazar yüzde 5,34 daralarak, 2012 yılını yüzde 10,03 küçülme ile tamamladı. 2013 yılının ilk çeyreğinde ise yüzde 12,41 artış görülürken, ikinci çeyreğinde de yüzde 11,84 artış yaşandı.

ODD 2013 yılının ilk 8 ayında yaşana bu durumu, ilk yarıyı için 'Ekonomi gündemini kredi kuruluşlarının not artırımları, TCMB'nin faiz indirimleri oluşturmuştur' şeklinde özetledi.

ÖĞRENCİ SERVİSLERİ ÇALIŞTAYI ANKARA'DA YAPILDI

Milli Eğitim Bakanlığı Temel Eğitim Genel Müdürlüğü, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü ve TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları arasında imzalanan iş birliği protokolüyle yürütülen Can Dostları Hareketi projesi kapsamında, Ankara'da Öğrenci Servisleri Çalıştayı gerçekleştirildi.

Çalıştaya, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile Milli Eğitim Bakanlıklarından uzmanlar, Ankara, Antalya, Isparta, Kahramanmaraş ve Şanlıurfa illerinden gelen şube müdürleri, EGO yetkilileri, Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Eğitim ve Araştırma Dairesi Başkanlığı yetkilileri, Hacettepe Üniversitesi Trafik Merkezi'nden akademisyenler ve Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası temsilcileri, veli ve okul aile birlikleri temsilcilerinin yanı sıra TÜVTÜRK yetkilileri katıldı.

İLK GÜN SÜRÜCÜLERİN GÖREV TANIMLARI, İKİNCİ GÜN TRAFİK KAZALARININ NEDENLERİ KONUŞULDU

İki gün süren çalıştayı ilk gününde Türkiye'de trafik güvenliği kültürü açısından durum tespiti yapılarak servis sürücülerinin görev tanımları ve görevin yapılmasında gerekli bilgi, beceri ve davranış

Türkiye trafiğinde tehlike ve risklere karşı en korunmasız grup olan temel eğitim öğrencilerinin okula güvenle ulaştırılması konularıyla alakalı olarak Ankara'da öğrenci servisleri çalıştayı gerçekleştirildi.



özelliklerinin hakkında konuşuldu. Çalıştayı ikinci gününde öğrenci servislerinin karıştığı trafik kazaları incelenerek kazaların altında yatan nedenler ele alındı. Kaza ve istenmeyen olayların önlenmesi için öğrenci servisleri ve taşımaları eğitim ulaştırmasıyla ilgili mevzuat, denetim prosedürleri, şoför esnafın çalışma şartları, eğitim ihtiyaçları komisyonlarca ele alındı ve çözüm önerileri tartışıldı. Çalıştay

sonucunda, öğrenci servisi ve taşımaları eğitim ulaşımı süreçlerinin ilgili mercilerden temsilcilerin katılımıyla koordinasyonu sağlayacak bir üst kurulun oluşturulması, hizmet kalitesine odaklanmayı kolaylaştıracak ve bürokrasiyi azaltacak hukuki mevzuat değişikliği önerileri ile öğrencilerin ulaştırılmasında görev alan şoförlerin eğitimi için temalar ve yöntemler belirlendi.



MOTORİN FİYATLARI

İSTANBUL	4.46	D.BAKIR	4.58
ANKARA	4.47	SİVAS	4.52
İZMİR	4.45	İÇİDİR	4.57
ADANA	4.47	HATAY	4.47

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Şurasında "Kentiçi Taşımacılık"

HABERİN DEVAMI 8'DE



UKOME Açıkladı: Evet, Stantlarda Pazarlık Yapacaksınız!

Birçok sektör temsilcisinin yoğun eleştirisi ve kaos çıkabilir uyarılarına rağmen İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nden yapılan açıklamaya göre, 2013-2014 öğretim yılında bu yıl ilk defa velilerin servis taşımacıları ile pazarlık usulü öğrenci taşıma fiyatlarını kendilerinin belirleyeceğini açıkladı. Yeni eğitim ve öğretim döneminde ilk kez velilere ücret ve hizmet konusunda seçme hakkının tanındığı savunulan açıklamada 'bu çalışmayla velilerin kendi servis aracını konfor, güvenlik ve ücret yönünden seçebilecekları' ifadesine yer verildi. Taşıma sözleşmelerinin sadece veli ile taşımacılar arasında yapılacağını bildirilen belediye yetkilileri, velilere okula stant kuracak taşımacı esnaf ve şirketlerle pazarlık yapma hakkı getirildiğini vurguladılar.

UKOME, ELEŞTİRİLERİ VE ÖNERİLERİ DİKKATE ALMADI

Özellikle servis firmaları tarafından eleştiri yağmuruna tutulan yeni UKOME düzenlemesinde ipler iyice geriliyor. Sadece öğrenci servis ücretlerinin tartışılmadığı düzenleme için bireysel servisçiliğin önünü açacağı, çocukların can güvenliğinin sağlanamayacağı, denetimlerin yetersiz kalacağı konusunda endişeler sıkça dile getiriliyor. En çok tepki toplayan konuların başında ise, belediyenin veliye seçme ve pazarlık yapma hakkı olarak tanımadığı, firmaların ise 'pazar usulü dediyi ve kaçınıcı yızıyla yaşıyoruz' diyerek topa tuttukları okulların önünde stant kurularak, pazarlık yapılması konusu geliyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından yapılan son açıklama ile pazarlığın eleştirilen yöntemle yapılacağı da netleşmiş oldu.

SEKTÖR DİKEN ÜZERİNDE

Tüm servis sektörü temsilcilerinin üzerinde uzlaştıkları bir diğer önemli endişe ise, belediyenin yeni diye sunduğu uygulamanın aslında 10 yıl önce okullarda cinayetlerin işlenmesine kadar uzanan rant kavgaları nedeniyle uygulamadan kaldırılmış olması... Önümüzdeki dönemin çok daha sıkıntılı bir süreçte geçeceği düşünülürken, belediyenin uygulamaya koyduğu bu düzenlemeyi bir an evvel vazgeçmesini talep ediyor.

TOPLU TAŞIMA

TAŞIMACILAR

EYLÜL 2013
www.tasimacilar.com

2

DACIA
DUSTER
YENİLENDİ

Yeni Dacia Duster'da geliştirilen özellikler ile Dacia Duster yine adından sıkça bahsettirecek. Yeni Dacia Duster'in yeni özellikleri ise, dış tasarımı her koşulun otomobili olduğuna dair stilini vurgulayacak biçimde iyileştirildi. Aracın iç mekanı ise yeni ön göğüs ve döşemeler ile yeniden ta-

sarlandı. Yeni Dacia Duster, şu ekipmanlar ve özellikler sayesinde aynı fiyata daha fazla ekipman ve daha iyi bir değer sunuyor: Dacia MEDIA NAV, seyir kumandası/hız sınırlayıcı, arka ark des-teği, Euro 5 versiyonlarda standart olan Elektronik Denge Kumandası (ESC), daha yüksek kal-

te düzeyi, yeni stil ve iyileştirilmiş modülerlik ile 10,490 euro başlangıç fiyatıyla beğeniyeye sunuldu. Etkileyici çok yönlülük, her tür arazi koşullarındaki becerileri, 4x2 versiyonu ve 4x4 versiyonunun off-road kabiliyetleri ve diğer tüm Dacia'lar gibi 3 yıl /100.000km garanti ile sunuluyor.

OEM VE OTOBÜS İŞLETMECİLERİ Macaristan'da bulunan Allison Müşteri Deneyim Merkezi'ndeydi

Yakıt Masrafının Çözümü EfficientGrip Performance

Artan yakıt fiyatları nedeniyle yeni arayışlara giren sürücülere Goodyear, yakıt tasarrufu için tüketicilere EfficientGrip Performance lastiğini öneriyor. Goodyear Tüketici Lastikleri Pazarlama Müdürü Melih Evcimen "araçların yakıt tüketiminin yüzde 20'si lastikten kaynaklanıyor. Dolayısıyla lastiğin yuvarlanma direncinde yapılan geliştirmeler sayesinde yakıt tüketimi azaltılabilir ileri malzeme ve üretim tekniklerini kullanarak geliştirdiği Goodyear EfficientGrip Performance ile yakıt tasarrufunda en son noktaya ulaşmış bulunuyor" dedi.

EFFICIENTGRIP PERFORMANCE EN YÜKSEK BA LASTİK ETİKETİNE SAHİP



EfficientGrip Performance, ıslak yol tutuşu için A ve yuvarlanma direnci için B etiket değerlerine sahip olarak, pazarda mevcut olan en yüksek BA lastik etiketi sınıfında yer alıyor. Gelişmiş Soğuk Tampon (CoolCushion) Katmanı, ısının kontrol altında tutulmasını ve lastiğin yüzey alanı boyunca düşürülmesini sağlayarak, lastiğin yüksek etiket sınıflarında yer almak için gerekli başarıyı göstermesine katkıda bulunuyor.

AUTO ZEITUNG DERGİSİ EFFICIENTGRIP PERFORMANCE'İ ÖNERİYOR

Önde gelen İki Alman otomobil dergisinden Auto Zeitung kendi en iyi derecelendirmesini vererek EfficientGrip Performance'ı "önerilir" olarak değerlendirirken, ADAC Motowelt yine kendi en yüksek puanı olan "iyi" ile derecelendirmiştir. Bir diğer dergi ACE Lenkrad/GTU ise Goodyear'ı "oldukça önerilir" statüsüne layık görmüştür.

Türkiye'deki otobüs OEM'leri ve özel otobüs işletmeleri, Macaristan'da bulunan Allison Müşteri Deneyim Merkezi'ndeydi...



Türkiye'deki otobüs profesyonelleri, Macaristan'daki Allison Üretim Tesisi ile Müşteri Deneyim Merkezi ve test sürüş pistini ziyaret etti. Türkiye'de toplu taşımacılık alanındaki girişimleri ve gelişme stratejisi çerçevesinde Allison, Anadolu Isuzu, TCV, Otokar, FSM Demirbaş ve özel otobüs işletmeleri yetkililerini Macaristan'da bulunan Allison Müşteri Deneyim Merkezi'nde ağırladı. Katılımcılar, Allison Avrupa üretim tesisini ziyaret ederek üretim ve montaj uygulamaları, Allison'ın tarihçesi ve değerleri hakkında detaylı bilgiler aldılar. Ayrıca, test sürüş pistinde Allison donanımlı pek çok farklı ticari araç deneme şansını yakaladılar. Allison T280R tam otomatik şanzıman donanımlı 9 metre Temsa MD9LE ile 12 metre Kravtex otobüsleri ve yine Allison do-

nanımlı Scania, Renault, Iveco, Mercedes çekici ve kamyonları test edildi.

YERİNDE İNCELEDİK

Üretim tesisini de ziyaret eden İstanbul Toplu Ulaşım Otobüsçüler Derneği (İS-TOD) Başkanı Zakir Uzun, Müşteri Deneyim Merkezi'nde Allison donanımlı araçlar ile test sürüşü yaparak; "Allison şanzımanların her zaman çok yüksek kaliteli ürünler olduğunu biliyoruz. Ancak Szentgotthárd'daki üretim tesislerini ve müşteri deneyim merkezini ziyaret etmek bizim için farklı bir deneyim oldu. Gerçekten çok verimliydi ve Allison'ın bu kadar yakından tanımak bizim için çok avantajlı oldu," dedi.

Macaristan Szentgotthárd'da bulunan Allison üretim tesisinde, Avrupa ve gelişmekte olan yakın pazarlardaki otobüs ve kamyon OEM'lerine Allison şanzıman

ürünlerini teslim etmek için üretim yapıyor. Üretim tesisi ile yan yana bulunan Müşteri Deneyim Merkezi ve test sürüş pistinde ise şehir içi otobüslerinden, dağıtım ve inşaat kamyonlarına kadar farklı uygulamalara yönelik geniş marka ve modellerdeki araç seçenekleri ile Allison tam otomatik şanzıman ürün yelpazesi test edilebiliyor.

Allison Türkiye Ülke Müdürü Taner Gider ise yaptığı açıklamada, "Macaristan'daki Müşteri Deneyim merkezimiz sayesinde, misafirlerimiz Allison'ın üretim süreçleri, tarihçesi, ürün ve teknolojileri ile ilgili detayları öğrenebiliyorlar. Allison tam otomatik şanzımanların özellik ve avantajlarını farklı araçlar, çeşitli sürüş ve yol koşullarında birlikte deneyimleyerek müşterilerimizin sorularını da hemen cevaplama şansımız oluyor," dedi.



Busworld Turkey Nisan 2014'te kapılarını 5. kez açacak

Busworld Turkey 2014 Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası Fuarı, 24-27 Nisan 2014 tarihleri arasında CNR Fuar Merkezi'nde otobüs sektörü ve yan sanayiciyi, ziyaretçiler ile bir araya getiriyor.

İki senede bir düzenlenen Busworld Turkey Fuarı'nın 5'inci 24-27 Nisan 2014 tarihleri arasında İstanbul CNR Fuar Merkezi'nde otobüs, midibüs ve minibüs üreticilerinden, yedek parça, aksesuar ve ekipman tedarikçilerine kadar uzanan geniş bir katılımcı kitlesiyle yerli ve yabancı ziyaretçilere kapılarını açacak.

FUAR'IN 2014 YILI DESTEKÇİSİ 'TOFED'

İlk defa 1971 yılında Kortrijk, Belçika'da düzenlenen Busworld Fuarı, yıllar içinde Avrupa ve dünya otobüs endüstrisinin en eski ve saygın ihtisas fuar haline geldi.



HKF Fuarcılık AŞ, Busworld Kortrijk ile birlikte Busworld Turkey adı altında İstanbul'da organize edilecek fuarın

2014 yılındaki destekçisi Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) olacak.

Türkiye başta olmak üzere özellikle Orta Doğu, Kuzey Afrika, Kafkaslar ve Türkiye Cumhuriyetlerinde büyümeyi ve bu pazarlara girmeyi hedefleyen otobüs ve yan sanayi firmalarının tercihi olan Busworld Turkey, yeni iş bağlantıların kurulması ve var olan ilişkilerin güçlendirilmesi bakımından fırsat yaratan bir fuar olarak nitelendiriliyor. Busworld Fuarları Belçika ve Türkiye'nin dışında Latin Amerika (Bogota, Kolombiya), Doğu Avrupa (Kiev, Ukrayna), Asya ve Hindistan'da da düzenleniyor.



www.tuyap.com.tr



İşbirliği ile

LOGIST EURASIA 2013

6. Lojistik Endüstrisi, Taşımacılık, Yükleme, Boşaltma, İstifleme, Depolama Araç, Donanım, Sistem ve Teknolojileri Fuarı

www.logist.com.tr



14 - 17 Kasım 2013



4. Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi Fuarı

Büyükdöğmece - İstanbul

www.comvexistanbul.com



İşbirliği ile



GO'nun ilk Akdeniz Bayisi, Antalya'da Hizmete Girdi

İpragaz'ın, 52 yıllık tecrübesini ve güvencesini yansıttığı yeni nesil GO yakıt istasyonlarının Akdeniz Bölgesi'ndeki ilk bayisi, Antalya'nın Elmalı İlçesi'nde hizmete girdi. Finike caddesi üzerinde düzenlenen törene, İpragaz Genel Müdür Yardımcısı Eyüp Aratay ve İpragaz yöneticilerinin yanı sıra vatandaşların da katılımıyla gerçekleştirildi.

"TÜRKİYE AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE FARK YARATTIK"

Törende konuşan İpragaz Genel Müdür Yardımcısı Eyüp Aratay, GO'nun müşterilerine, yakıt ve hizmet kalitesine, bayilerine verdiği değerlerle Türkiye akaryakıt sektöründe fark yarattığına dikkat çekti. GO, renklerini yollardan alan özgün tasarımı ile yarattığı farkı; su ve elektrik tasarrufundan geri dönüşüme kadar güçlü çevresel hassasiyetleri, yüksek standartlardaki yakıtları, adil ve kaliteli hizmet anlayışı ile de sürdürüyor. Tüm bu özelliklerinin yanı sıra bayilerine "söz hakkı" veren özgün dağıtım felsefesi BADO (Bayi Dostu) ile de GO, Türkiye akaryakıt sektöründe gerçek anlamda yeni bir dönem başlattı" dedi.



Yıl: 4 SAYI: 67 FİYATI: 50 kuruş - EYLÜL 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:
Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: Efecan BARUT	(Kılıç Ofset)
İzmir: Orkut İSİKALP	İğdir-DİLLUCU: Serdar ÜNSAL
Edirne: KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet	Ağrı Doğubayazıt GÜRBULAK: Selehattin KACURU
SENOL (Edirne Gazetesi)	Artvin-Hopa-SARP: Hayati AKBAŞ
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)	Sırmak-Silopi-HABUR: Halil ÇOŞKUN
Hatay: Hasan YETMEZ	Cizre: Emin Dilovan KINAY (Haber 73 Gazetesi)
Mersin: Meltem AHATOĞLU	
Ardahan - Posof - TÜRK GÖZÜ: 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. İhlas Plaza No:11 A /41 Yenibosna - Bahçelievler - İSTANBUL

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



İSTANBUL



TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
Büyükdöğmece, İstanbul / Türkiye

BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

SKODA, 4 MİLYONUNCU OCTAVIA'YI BANTLARDAN İNDİRDİ



Skoda Octavia, 4 milyon adede ulaştı. Skoda'nın en çok satılan modeli olan Octavia, Çek Cumhuriyeti, Rusya, Hindistan, Kazakistan ve Ukrayna'da üretirken, 2014'ten itibaren Çin'de de bantlardan inmeye başlayacak. Skoda, 4 milyonuncu Octavia'yı da bantlarından indirdi. Milada Boleslav'da üretilen 4 milyonuncu otomobil, "yarış mavis"i" renginde üçüncü nesil bir Octavia oldu.

İlk üretilmeye başlandığı 1996 yılından bu yana orta sınıfta standartları belirlemeye devam eden Skoda Octavia, aynı zamanda da markanın en çok satan modeli oldu. Skoda CEO'su Prof. Dr. h.c. Winfried Vahland, 4 milyon adetlik Octavia üretiminin, marka ve model adına etkileyici bir başarı anlamına geldiğini ifade etti. Zarif tasarım, ortalamaları aşan iç mekan genişliği, yüksek fonksiyonellik, "simply clever" donanımlar, modern teknoloji, kalite ve paranın tam karşılığı, bu değerlerin başında geliyor. 2013 yılının başında piyasaya sunulan üçüncü nesil Octavia da tüm bu değerleri bir kez daha kucakladı. Bu yılın ilk yarısında da, Octavia, dört farklı versiyona ulaştı: Sedan, Combi, Combi 4x4 ve 248 km/s'lik maksimum süratle "En hızlı Octavia" olan Octavia RS.

GÜNCEL SEKTÖREL

TASIMACILAR

| EYLÜL 2013 |
| www.tasimacilar.com |

3



OSD 2013 YILI OCAK-AĞUSTOS Otomotiv pazarı verilerini açıkladı

Otomotiv Sanayi Derneği(OSD) tarafından hazırlanan 8 aylık değerlendirme raporuna göre 2013 yılında otomotiv pazarı Üretim, İhracat ve iç pazar açısından artış gösterdi.

2013 yılı Ocak-Ağustos dönemindeki toplam üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5, otomobil üretimi ise yüzde 16 oranında artarak toplam üretim 727 bin ve otomobil üretimi ise 398 bin adede yükseldi.

OTOMOBİL İHRACATINDA YÜZDE 16 ARTIŞ YAŞANIYOR

İhracat açısından Ocak-Ağustos dönemi bir önceki yıla göre, toplam otomotiv sanayi ihracatında yüzde 14 artarak 541 bin adet, otomobil ihracatı ise yüzde 16 oranında artarak 308 bin adet olarak gerçekleşti. 2013 yılı Ocak - Ağustos döneminde toplam pazar ise; 2012 yılı aynı dönemine göre yüzde 12 oranında artarak 543 bin adet oldu. Aynı dönemde otomobil pazarındaki artış ise yüzde 21 düzeyinde gerçekleşti ve Pazar 399 bin adede yükseldi.

2013 yılının ilk 8 ayına baktığımızda ise hafif ticari araç pazarının 2012 yılının ilk 8 ayı ile kıyaslandığında yüzde 9 oranında azaldığı ve pazarın 119 bin adet düzeylerinde seyrettiği görülüyor.

KAMYONDA DÜŞÜŞ YAŞANIRKEN, OTOBÜSTE ARTIŞ GÖRÜLÜYOR

2013 yılında ağır ticari araç pazarına ilk 8 ayda genel olarak baktığımızda yüzde 1 oranında artışla pazarın 25 bin adede yükseldiği OSD tarafından belirtiliyor. 2013 yılı Ocak - Ağustos döneminde kamyon pazarına baktığımızda ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9 oranında azaldığı ve 19 bin adet düzeyine gerilediği belirtiliyor.

Otobüs pazarında ise kent içi yolcu taşımacılığindeki talebin artmasıyla birlikte ilk 8 aylık dönemde yüzde 121 oranında artarak 3 bin 261 adede yükseldiği veriler arasında yer alıyor.

2013 yılı Ocak - Ağustos döneminde üretime baktığımızda minibüste yüzde 40, Otobüste, yüzde 35, midibüste yüzde 30 ve küçük kamyonunda yüzde 37 oranında yaşanan artışa rağmen, büyük kamyonunda yüzde 11 oranında da azalma olduğu veriler arasında yer alıyor.

HAFİF TİCARİ ARAÇTA VE KAMYONDA GERİLEME YAŞANIYOR

Otomotiv Sanayi'nin üretim, ihracat ve pazar açısından artış göstermesinin sektör açısından umut verici olduğunu belirten Otomotiv Sanayi Derneği (OSD) Başkanı Kudret Önen, yılın 8 aylık döneminde sektörün gösterdiği performansın yılsonuna kadar da devam edeceğini öngördüklerini ifade etti.

Sanayi üretimi ve ihracattaki rekabet gücü bakımından önemli olan Hafif Ticari araçlar ve ağır ticari araç konumunda olan Kamyonunda ise ekonominin yavaşlamasından dolayı talep gerilemesi yaşandığını belirten Kudret Önen "Özellikle ÖTV ile birlikte K2 Belgesi bedellerinin beklentilerin üzerinde artış göstermesi iç pazar talebindeki durğunluğun artarak devam etmesine sebep oldu. Hafif ticari araç pazarının geçtiğimiz yıla göre yüzde 9 oranında azalması, Türkiye ekonomisinin yılın ikinci çeyreğinde yakaladığı büyüme rakamlarına rağmen üreticileri endişelendiriyor" şeklinde açıklama yaptı.

YOKOHAMA Kış Lastikleri ile Performans ve Güvenlikte Rakipsiz

YOKOHAMA, sıcaklığın +7°C'nin altına düştüğü hava şartlarında kış lastiklerinin kullanılmasını ve 4 lastiğin de birden değiştirilmesini tavsiye ediyor.

YOKOHAMA'nın kış lastikleri ürün yelpazesinde yer alan W.drive ailesine ait kompakt araçlar için üretilen V903, hafif ticari araçlar için üretilen WY01 ile SUV modellere özel üretilen G071 model lastikler zorlu yol koşullarında üstün performans ve güvenli sürüş sunuyor.

KIŞ KOŞULLARINA GÜVENLİ SÜRÜŞ SUNAN W.DRİVE SERİSİ

W.drive ailesinde küçük sınıf araçlar için güçlü çekiş sunan V903, Nakliye, Yük Aracı ve Kamyonetler için ise yeni WY01 ürünleri bulunuyor. Tüm kış koşullarında yüksek performans isteyen müşteriler için üretilen W.drive serisi ürünleri karlı ve ıslak zeminlerde üstün drenaj performansı ile yüksek hızlarda güvenli sürüş hissi sunuyor. Düşük yuvarlanma direncine sahip yakıt tasarrufu sunan ürünler yatak kesikliği ve çizilmelere karşı da yüksek direnç gösteriyor.

HAFİF TİCARİ ARAÇLARA ÖZEL WY01

W.Drive WY01, karlı ve buzlu zeminlerde kolay sürüş imkanı sağlıyor. 2012 Avrupa yönetmeliğinde yer alan kriterlere göre üretilen WY01, kış performansından ödün vermeden düşük yuvarlanma direnci ve düşük gürültü seviyesi sunuyor. Dayanıklılığı ve direnci artıran özel sırt deseni ile üretilmiş WY01, uzun yolculuklardan sonra bile 3 geniş kanal ile sağlanan mükemmel su boşaltım performansına sahip. BluEarth teknolojisine göre üretilen lastik ıslak zeminde frenleme ve yol tutuşta üstün performans sunuyor.



ULAŞIMDA KENTSEL DÖNÜŞÜM BAŞLADI!

Karsan Jest modern kentlerin farklı ulaşım ihtiyaçlarına cevap veriyor. İşte Karsan Jest'in fark yaratan özellikleri:

jest



Size Yeni Karsan Jest yakışır

Karsan Jest çağdaş dizaynı ve dinamik hatlarıyla modern kente yakışan bir araç. İnşaat ve binışleri kolaylaştıran, yolculuk konforunu artıran alçak taban Karsan Jest'in en önemli özelliklerinden biri. Tıpkı yolda yürür gibi bir adımda araca kolayca binebiliyorsunuz. Karsan Jest'in yüksek tavanı yolcularına daha konforlu bir seyahat deneyimi yaşıyor. Panoramik sürüş açısı ve ideal oturma pozisyonuyla şoförünün yola hükmetmesini sağlıyor. Farklı koltuk dizilim seçenekleriyle her türlü ihtiyaca uygun çözümler sunuyor. Hesaplı bakım maliyetleriyle de dikkat çekiyor.

Karsan Jest yollarda

Güçlü ve çevreci Euro 5 motoru ve 6 ileri şanzımanı adeta yakıtı kokluyor. Sessiz çalışan motoruyla hem konforlu bir yolculuk sunuyor hem de çevreyi koruyor. Düşük dönüş yarıçapıyla kentin kalindeki en sıkışık trafikte bile en zor manevraların üstesinden kolayca gelen bu farklı minibüs hatlardaki yerini aldı.



Ulaşım da engeller kalktı

Karsan Jest herkes için seyahat özgürlüğü sunuyor. Elektrikli Engelsiz Erişim Paketi çağdaş yaşamın tüm olanaklarından engelli vatandaşlarımızın da tam olarak ve rahatça faydalanması için geliştirildi.



Karsan Jest 20 Temmuz'da uygulanmaya başlanan, 'Erişilebilirlik İzleme ve Denetleme Yönetmeliği' ile %100 uyumlu olarak üretiliyor.

Daha keyifli yolculuklar

11+1 ve 15+1 seçenekleriyle her ihtiyaca uygun Karsan Jest, opsiyonel olarak sunulan ekstra donanım özellikleriyle de fark yaratıyor. Kablosuz internet (Wi-Fi) kesintisiz sosyal medya erişimi ve internet keyfi sunuyor.



Karsan JEST
Kolay Kullanım Kılavuzu'nu
iOS ve Android işletim sistemleri
üzerinden ücretsiz indirebilirsiniz.



facebook.com/KarsanMarka
twitter.com/KarsanMarka
karsanjest.com.tr



İDO SONBAHAR-KIŞ TARİFESİNİ AÇIKLADI



Sadece dış hatlarda araçlar için yeni fiyat düzenlemesine giden İDO, yolcu bilet fiyatlarını ise aynı tutma kararı aldı İstanbul Deniz Otobüsleri İDO, Sonbahar-Kış tarifiyle birlikte, 16 Eylül tarihinden itibaren geçerli olacak yeni fiyat düzenlemesini de gerçekleştirdi. İDO, sadece dış hatlarda araçlar için yeni

fiyat düzenlemesine giderken, yolcu bilet fiyatlarında herhangi bir değişiklik yapmadı. Sirkeci-Harem araba vapuru hattı hariç olmak üzere, hızlı feribot ve Eskişehir-Topçular araba vapuru hatlarında yeni düzenlemeye giden İDO'nun araçlar için belirlediği artış oranı ortalama yüzde 8 oldu.

TESLİMAT

TASIMACILAR

| EYLÜL 2013 |
| www.tasimacilar.com |

4



70 yaşındaki ESHOT, Hizmet Üretmeye DEVAM EDİYOR

ESHOT, kent içi toplu ulaşımında tek bir biletle bütün taşıma modlarından 90 dakika yararlanma hakkı sunmasıyla da dünya çapında örnek olabilecek başarılı bir sistemle de hayata geçirdi.

Kuruluşunun 70'inci kutlayan Türkiye'nin öncü kuruluşlarından ESHOT, bu süreçte birçok ilke imza atmayı başarmış. Türkiye'de ilk trolleybüs ile ilk körüklü otobüs üretimini gerçekleştiren ESHOT, körüklü otobüs üretiminde 1991 yılına kadar üretim sürecinin içinde aktif şekilde yer almış.

ESHOT'un araç bakım ve onarım biriminin üretimin de katkısıyla en iyi bakım ve onarım birimi olarak bilindiğini belirten Araç Bakım Onarım Daire Başkanı İbrahim Yetmen, "hem kamu hem de özel sektör açısından birimizin çok başarılı olduğu ifade ediliyor" dedi.

1150 ARACA 890 PERSONELLE HİZMET VERİLİYOR'

ESHOT'un bakım ve onarım bölümünün 334 değişik hat güzergahında günlük sefere çıkan 1150 araca, 890 personelle hizmet verdiğini belirten Yetmen, hedeflerinin hızlı, en ucuz maliyetle kaliteli bakım ve onarım hizmeti sunmak olduğunu söylüyor: Toplu ulaşım hizmeti verilen 21 ilçemiz var. Yerel seçimlerin ardından bu sayı 30'a çıkacak. Şu anda bile yaklaşık 10 bin 500 km yüzölçümünde bir alana hizmet sunulmakta, dünyanın sayılı kentlerinden İstanbul vilayetine yüzölçümünün iki katı kadar bir alana hizmet veriyoruz. ESHOT filosundaki tüm otobüs bakım onarımlarını kendimiz yapıyoruz. Kauçuk ve metal esaslı çok sayıda yedek parçanın üretimini dahi yapılabiliyoruz."

ESKİYİ AT, YENİSİN AL ANLAYIŞI İÇİNDE DEĞİLİZ

"Eskiyi at, yeniyi al" anlayışını kırmada ekip çalışması ile başarılı. Bu bize çok büyük kazanç sağlıyor. Çünkü gelişen teknoloji ile birlikte elektronik parçaların ağırlığı arttı. Genelde elektronik parçalar, arıza yaptıktan sonra atılıp yenisi takılır. Ama biz arıza yapan parçayı bulup, tamir edebilecek düzeydeyiz. Örnek olarak bazı körüklü otobüslerin kapı kumanda sisteminde 6 bin lira değerinde elektronik parça var. Onun elektronik devreleri tamamen tahrip olmuyor, 15-20 liralık bir parçası içeride

İzmir Büyükşehir bünyesinde toplu ulaşım hizmet veren ESHOT, modern otobüs filosunun yanı sıra, bakım ve onarımında ulaştığı seviye ile öncü olmaya devam ediyor.



yanıyor. Biz onu buluyor ve tamir ediyoruz. Yenisinin maliyet fiyatının çok çok altında maliyetle bunu yapmayı başarıyoruz. Körüklü otobüslerimizin bütün körük üretimini de biz yapıyoruz. Bir otobüs körüğü 40-60 bin lira, biz onu 10/1 biri maliyetle üretiyoruz.

EĞİTİMLİ PERSONELLE KALİTELİ HİZMET

İbrahim Yetmen, bakım onarım personelinin meslek lisesi mezunu olmasına dikkat ettiklerini belirterek: "Teknik personelin tamamı ustalık belgesine sahip. Araç bakım onarımın her kademesinde motor meslek lisesi çıkışlı personeli çalıştırabiliyoruz, camcı, aklı bakımcısı dahi olabiliyorlar. Bu hem hizmet kalitesini artırıyor, hem de bizlere güven veriyor" dedi.

71 ARACI HİBE ETTİK

Filolara yeni araç katılması oldukça, eski araçları elden çıkardıklarını da belirten Yetmen, "20 yaşına gelmiş araçlarımızı revizyondan geçirerek İzmir'in çevre ilçeleri ve Anadolu'nun bazı belediyelerine hibe şeklinde veriyoruz. Bugüne kadar 73 aracı bu şekilde hibe ettik. Bu sayı giderek artacak" diye konuştu.

TEDARİKÇİLER BİZE KATKI SAĞLIYOR

İbrahim Yetmen, tedarikçilerin garanti kapsamı süresince atölyelerinde oluşturdıkları merkezde hizmet vermesinin çok büyük katkılar sağladığına dikkat çekti: Bir kere garanti ile bir süreç kaybı yaşamıyoruz, çok hızlı müdahale ediyorlar. Şu anda 300 aracın aynı marka olmasının büyük bir memnuniyeti var. Bizim burada avantajımız şu oldu; motorları, teknolojik yapıları filodaki araçlarla uyum sağladı."

ENGELLİYE YÜZDE 70 UYUM

Filodaki araçların yüzde 70'inin engelli taşımaya uygun olduğu bilgisini veren Yetmen, "Bazı araçlarımızda biz aracı yüzde 5'i gibi bir maliyetle asansörli platform monte ederek engelli taşımaya uygun hale getirdik" dedi.

ELEKTRİKLİ OTOBÜSLER ÇOK İLGİMİZİ ÇEKİYOR

Araç üretiminde değişen teknoloji ve yakıt sistemlerini de yakından takip ettiklerini açıklayan İbrahim Yetmen, en çok ilgi duydukları teknolojinin ise elektrikli otobüsler olduğunu ifade eder: CNG'li otobüsler yaygınlaşıyor ama

sonuçta CNG'de fosil bir yakıt. Şu anda elektrikli otobüsleri çok yakından takip ediyoruz. Burada ilk kriter var. Birincisi menzil (şarjdan sonra yapılabilen kilometre) ve ilk alım maliyeti. Bunların daha iyi şartlara gelmesini bekliyoruz. Üreticilerin elektrikli otobüs kullanımına yönelik veya eski araçların bu sisteme dönüşümüne yönelik çalışmaları ilgisimizi çekiyor" diye konuştu.

AVENUE ARAÇLARDAN MEMNUNUZ

İbrahim Yetmen, 300 Avenue'nun yakıt ekonomisinde sağladığı işletme avantajlarından kendilerinin, teknolojik düzeyinden şoförlerin, konforundan da yolcuların memnuniyet duyduğunu ifade ediyor: Filomuzda 300 Temsa Avenue aldık. En üst teknolojiye sahip, yakıt ekonomisi sağlayan ve çok iyi satış sonrası hizmet verilmesi bizleri çok memnun ediyor. Şoförlerimiz Avenue'nun görüş açısının genişliği, her donanımın iyi çalışması, kışın daha rahat ve konforlu olmasından dolayı mutlular. Aracın çekışı de yüksek.

ESHOT İLE İLKLER

İlk trolleybüs üretimi, 1966 yılında elektrik motorları ve bazı dingil ile şasi parçalarını yurtdışından alınarak ESHOT'un atölyelerinde 18 adet üretilmiş ve 1990'lı yıllara kadar çalışmış. Midibüs türü araç üretimi de o yıllarda 50 adet üretilmiş ve 70'li yılların ortalarına kadar kullanılmış. Daha sonra 1982'de Türkiye'de ilk körüklü otobüs üretilmiş, 1991'e kadar olan süreçte 43 körüklü üretilmiş. 2010 yılında ilk otobüs sürücüsü simülatörü de ESHOT tarafından satın alınmış. ESHOT'un ayrıca lisanslı ileri sürüş tekniklerinin verilebildiği lisanslı bir sürüş pisti de bulunuyor.

TOPLU ULAŞIMA DESTEK

İbrahim Yetmen'in en büyük isteği ise toplu ulaşımın desteklenmesine yönelik düzenlemelerin yapılması: "Biz masraflı çok olan bir sektöüz. Toplu ulaşımında akaryakıtın ÖTV'siz verilmesi, yedek parçadan ve biletlerden alınan KDV'nin kaldırılması büyük katkı sağlar. Toplu ulaşım desteklendikçe, hem yollarımız rahatlar, hem çevre kirliliğimiz azalır."

İzmit Seyahat otobüs seçimini Mercedes'ten yana kullandı



K

arayolu yolcu taşımacılığı sektöründe verdiği güven ve sunduğu hizmetlerle hayatı kolaylaştıran bir firma olmayı amaç edinen İzmit Seyahat bu doğrultudan yola çıkarak Mercedes-Benz Türk'ten 11 adet Turismo 15 otobüsü filosuna ekledi.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Birant, Şirket Araçları Yöneticisi Umur Demircan, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısmı Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç ve Otobüs Finansmanı Satış Koordinatörü Tolga Sezer katıldı.

İZMİT SEYAHAT'IN FİLOSUNDA 29 ADET MERCEDES

Mercedes-Benz Türk bayii Has Otomotiv tarafından satılan 11 adet Turismo 15 otobüsü ile birlikte, İzmit Seyahat tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşan filosundaki araç sayısını 29'a adede çıkardı. Tur, Transfer ve şehirlerarası seyahatlerin tercih edilen aracı Mercedes-Benz Türk bayii Has Otomotiv ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getirdiğini ifade eden Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısmı Müdürü Burak Batumlu, "Bunun ötesinde Turismo, müşterilerine en üst düzeyde sağlamlık ve dayanıklılık sunuyor" dedi. Hoşdere Fabrikası'nda katoforez daldırma boyaya tesisinde gördüğü işlem sayesinde aracın karoseri, korozyona karşı en iyi şekilde korunuyor.

Tokat Seyahat araç yatırımında 'Bence Mercedes' dedi



Şehirlerarası yolcu taşımacılığı ve petrol hizmetleri alanında faaliyet gösteren Tokat Seyahat, tercihini Mercedes-Benz'den yana yaparak 10 adet Travego 15'i filosuna ekledi.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, Tokat Seyahat firma sahipleri Ahmet Arat ve Mustafa Tekeli, Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin, Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Önder Gökçe, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısmı Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Bussore Kısmı Müdürü Haluk Burçin Akı, Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç ve Otobüs Finansmanı Satış Koordinatörü Kemal Üşenmez katıldı.

TOKAT SEYAHAT'E 10 ADET MERCEDES-BENZ TRAVEGO

Mercedes-Benz Türk bayii Koluman Ankara tarafından satılan 10 adet Travego 15 otobüsü ile birlikte, Tokat Seyahat tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşan filosundaki araç sayısını 41 adede çıkardı.

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.

İlkem Turizm Sezonuna Hızlı Bir Şekilde Başladı



Okul servisi taşımacılığı sektöründe yıllardır hizmet veren İlkem Turizm, 2014 yılına araç yatırımlarıyla imzasını attı. Her yıl hedeflediği öz mal araç rakamlarını ulaşan İlkem Turizm, 60 adet satın alınan Mercedes Sprinter Marka aracın 3. partisi olan 15 adedini ve 40 adet satın alınan Otokar Sultan marka aracın 2. partisi olan 7 adet filosuna ekledi.

İLKEM TURİZM BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

İlkem Turizm toplamda 150 öz mal araca ulaştı. Yeni öğretim döneminde 1200 araç ile yaklaşık

14.000 öğrencinin taşıma hizmetini karşılayacak olan İlkem Turizm, personel taşımacılığında ise 650 araç ile 8 bin 500 civarı personelin ulaşım hizmetini sağlayacak.

GÜLSOY OTOMOTİV VE ATILAY TİCARET'E TEŞEKKÜR

Piyasada kabul gören en kaliteli, prestijli araçlarına yatırım yapmaya devam eden İlkem Turizm, büyüyen filosuna önemli ölçüde katkı sağlayan Gülsöy Otomotiv ve Otokar Sultan Markası Atalay Ticarete, değerli tüm çalışanlarına desteklerinde dolayı teşekkürlerini ilettili.

KOCAELİ BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ filosuna 10 Doğalgazlı Otobüs Eklledi

Daha önce 45 doğalgazlı otobüsü şehir ulaşımında filosuna katan Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, 10 doğalgazlı otobüsü daha Kocaeli halkının hizmetine sundu. Otobüsler Doğu Kışla Gençlik Parkı'nda düzenlenen törenle hizmete girdi. Törene Kocaeli AK Parti Kocaeli Milletvekilleri Sibel Gönül, Zeki Aygün, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Genel Sekreter Ersin Yazıcı, Genel Sekreter Yardımcısı Dr. Tahir Büyükkakan, Gölçük Belediye Başkanı Mehmet Elilbeş, Kent Konseyi Genel Sekreteri Gültekin Görüm ve vatandaşlar katıldı. Karaosmanoğlu, bu otobüsler sizin otobüsleriniz" diyerek, "vatandaşlardan gelen talep üzerine doğa dostu otobüsler aldık. Doğalgazlı otobüslerimiz sıfır emisyonla tam bir çevre dostu, otobüslerin sayısını arttıracacağız" dedi.

OTOBÜSLER, ENGELLİLERE UYGUN

Kocaeli Milletvekili Sibel Gönül de konuşmasında çevreyi korumak



adına bu tür ulaşım araçlarının önemli olduğunu kaydetti. Milletvekili Gönül "Engelli vatandaşlarımızın kullanımına uygun bir şekilde, alçak rampası olan otobüslerimizin hizmete sunuyoruz. Geçen yıl 45 otobüsü bu şekilde hizmete sunmuştuk" şeklinde konuştu. Törenin ardından içinde protokolün de bulunduğu otobüsler şehir turu attı.

YOLCU KAPASİTESİ 200

Engelliler için alçak tabanlı, rampalı, çevre dostu, doğalgazlı, emisyonuz,



SEKTÖREL

TAŞIMACILAR

EYLÜL 2013 |
www.tasimacilar.com |

5

RİZE HAVAALANI
İÇİN İZLENECEK
YOL BELİRLENDİ

Başbakan R. Tayyip Erdoğan'ın "havaalanı için rapor hazırlayın" demesinin ardından bir araya gelen Rize Kent Konseyi Havaalanı Çalışma Grubu istişare toplantısı yapıp ve izlenecek yolu belirledi. Toplantıya Rize Kent Konseyi Havaalanı Çalışma Grubu Başkanı Metin Topçu, Başkan Yardımcısı Erdoğan Muradoğlu, Havaalanı Çalışma Gurubu üyeleri Mahmut Hantal, Güven Aksoy, Mehmet Emin Toprak, Mustafa Yılmaz ve Ahmet Ali Oral katıldı. Rize Kent Konseyi Havaalanı Çalışma Grubu Başkan ve üyeleri son günlerde Rize kamuoyunda büyük heyecan yaratan

Başbakan Erdoğan'ın "havaalanı için rapor hazırlayın" demesinin ardından bir araya gelecek izlenecek strateji üzerinde fikir alışverişinde bulundu. Yapılan toplantı sonrası Havaalanı Çalışma Grubu, Eylül ayında yapılması düşünülen faaliyetlerin şimdilik askıya alınması, konuyla ilgili daha sağlam ve kesin bilgilere ulaşmak için gerekirse ulusal bir firmaya araştırma yaptırılması ve Başbakan Erdoğan'ın talimatı ile rapor hazırlayacak Milletvekili Hasan Karal'a geniş ve kapsamlı bilgi aşısının sağlanması konusunda görüş birliğine vardı. **Hayati Akbaş/Rize**



İzmir'e tamamı klimalı, engelli ulaşımına uygun 100 adet otobüs

İzmir Büyükşehir Belediyesi ve Solaris Bus & Coach S.A Euro5 motor, tamamı klimalı, engelli ulaşımına uygun, alçak tabanlı ve otomatik şanzımanlı 100 adet körüklü otobüsün alım sözleşmesi İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, üretici firma Solaris Bus & Coach S.A'nın Yönetim Kurulu Başkanı Dariusz Michalak ve ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik tarafından törenle imzalandı.

Limontepe ESHOT Garajı ve Eğitim Tesisleri'nde düzenlenen törene İzmir Milletvekilleri Prof. Dr. Hülya Güven, Mustafa Moroğlu, CHP İl Başkanı Ali Engin, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, Solaris Bus & Coach S.A'nın Yönetim Kurulu Başkanı Dariusz Michalak, ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik, Polonya Türkiye Ticaret Müsteşarı Konrad Zabolocki, Buca Belediye Başkanı Ercan Tatı, Narlıdere Belediye Başkanı Abdül Batur, Balçova Belediye Başkanı Mehmet Ali Çalkaya, Urla Belediye Başkanı Selçuk Karaosmanoğlu, Güzelbahçe Belediye Başkanı Mustafa İnce, Alağa Belediye Başkanı Turgut Oğuz, Foça Belediye Başkanı Gökhan Demirağ, Çiğli Belediye Başkanı Metin Solak, Kemalpaşa Belediye Başkanı Rıdvan Karakayalı, meclis üyeleri, muhtarlar ve vatandaşlar katıldı.

"ULAŞIMDA ÖTV KALKARSA VATANDAŞ DAHA UCUZA TAŞINIR"

İzmir'in 90 dakika ulaşım ve tam entegrasyon sistemi ile Türkiye'ye örnek bir il olduğunu ifade eden İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, uyguladıkları taşıma konforunun başka hiçbir ilde olmadığını sözlerine ekledi.

İzmir Büyükşehir Belediyesi Halk Dansları Topluluğu'nun zeybek gösterisi ile renklen

İzmir Büyükşehir belediyesi, Solaris firması ile tamamı klimalı engelli ulaşımına uygun 100 yeni köprüklü otobüsün alım sözleşmesini imzaladı.

törenin açılış konuşmasını yapan İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, "Ulaşımında 'su veya bu kişileri bedava taşıyacaksınız' diyen Bakanlar Kurulu, ÖTV'yi indirmiyor. Eğer toplu ulaşımında ÖTV ve yüzde 18 KDV indirilirse, vatandaş daha ucuza taşıma imkanımız olacak. Çünkü biz alınan biletlerin yüzde 18'ini Maliye'ye KDV olarak ödüyoruz" şeklinde konuştu.

"2012 YILINDA ÜCRETSİZ TAŞIMALARDAKİ MALİYET 230 MİLYON"

Yolcuların büyük çoğunluğunun belediye otobüsleriyle taşındığını hatırlatan Kocaoğlu, "Akar-yakıt fiyatları ortada..."

Bakanlar Kurulu'nun çıkarttığı kararlarla ücretsiz taşıdığımız yolcu sayısının İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne 2012 yılındaki maliyeti 230 milyon lira. Ulaşımına bağlı belediye şirketleri zarar ediyor derken bunun ve sübvans ettiğimiz kadar zarar etmediğimizin bilinmesi gerekir" dedi.

DÜNDEN BUGÜNE ULAŞIMDA "İZMİR"

Görev geldikleri günden bu yana ulaşımında gerçekleştirdikleri yatırımları rakamlarla açıklayan Başkan Kocaoğlu, 2004 yılında toplam otobüs sayısının 1127 adet olduğunu bugün ise bu sayının 1467 adede çıktığını belirterek "Otobüslerimizin yaşı 9.64'ten 5.95'e düştü. Engellilerin kullanımına uygun otobüs sayısı Oniki'den, sekiz yüz onaltı'ya yükseldi. Hiç klimalı araç yokken

bugün Bin iki yüz yirmi altı otobüsümüz klimalı" şeklinde ifade etti.

İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Aziz Kocaoğlu konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Raylı sistem ve metro hattımız 96.5 kilometreye çıkarak, 10 kat büyüdü. 4 metro istasyonunu açtık, 3 istasyonumuzu daha açacağız. 2015 yılının 6'ncı ayına kadar Torbalı'ya 30 kilometre raylı sistem yolunu açıyoruz. Tam Adaptif Trafik Sistemi ile trafiği rahatlatıp, yolda bekleme sürelerini azaltacağız ve trafik problemini çözeceğiz. 2014 yılının ilk yarısında büyük oranda teminini atacağımız Tramvay Projesi ile 2015 - 2016 yılında otobüsleri kent merkezinden çekerek trafiği rahatlatacağız. Vatandaşlarımız daha konforlu ve hızlı yolculuk yapacak. Ocak ayında da yeni vapurlarımızın ilki geliyor."

"REKABETE AÇIK BİR PAZARDA İHALEYİ KAZANMAK MUTLULUK VERİCİ"

İzmir'de bulunduklarından dolayı mutlu olduklarını belirten Solaris Bus & Coach S.A Yönetim Kurulu Başkanı Dariusz Michalak, Rekabete açık gördükleri Türk pazarında ihaleyi kazanmanın büyük bir başarı olduğunu ifade ederek "Aynı zamanda bu kadar büyük oranda otobüs tedariki bizim için büyük bir sorumluluktur. İzmirli bu uluslararası standartlardaki otobüslerin keyfini çok yakında çıkaracaktır. Otobüs üretiminde Avrupa'nın lider yenilikçi firmalarından biriyiz. İzmir'de bu anlaşmayı imzalamaktan büyük onur duyuyoruz" dedi.

Şanlıurfa Belediyesi Filosuna 25 Otobüs Daha Ekledi



Toplu taşımadaki araç filosunu genişleten Şanlıurfa Belediyesi, 25 yeni otobüs alım ihalesini gerçekleştirdi. İhale ile alınacak 25 otobüsle birlikte belediyenin toplu taşımadaki araç sayısı 104'e ulaşmış oluyor. Şanlıurfa Belediye Başkanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba'nın Şanlıurfa'nın ulaşım sorunu çözmek için kiraladığı toplu taşıma araçlarıyla birlikte toplu taşımadaki araç sayısının ise 250'ye yükselirken, belediyenin trolleybüs çalışması da devam ediyor.

TROLEYBÜS 2014 YILINDA HİZMETE GİRECEK

Konuşmasında Haliliye, Eyyübiye ve Karaköprü hattını bir birine bağlayan trolleybüs çalışmasını hatırlatan Şanlıurfa Belediye Başkanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba,

Lider Adana, araç alımında Mercedes'i tercih etti

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Lider Adana Turizm, yeni araç alımında tercihinin yine Mercedes-Benz'den yana yaptı. Firma araç filosuna 23 adet Travego ekledi.

Has Otomotiv'in Hadimköy Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine, Lider Adana Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Erdal Çetin, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, 2. El Otobüs Satış Müdürü Sami Acerüzümoğlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç ve Otobüs Finansmanı Satış Koordinatörü Tolga Sezer katıldı.



Mercedes-Benz Türk bayii Has Otomotiv tarafından satılan 27 adet Travego otobüsün ilk 23 adedinin teslimatı ile birlikte, Lider Adana Turizm tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşan filosundaki araç sayısını 47'ye çıkardı. Böylece Lider Adana, Yeni Adana ve Adıyaman Güllaras olarak grup şirketten oluşan turizm şirketinin toplam araç parkındaki Mercedes-Benz marka otobüs sayısı alınan araçlarla birlikte 80 adedi geçti.



Mengerler'den Gürsel Turizm'e 65 adet Sprinter teslimatı gerçekleştirildi

Oya KAYA

Gürsel Turizm özmal yatırımında Mercedes-Benz Türk'ü tercih etti. Firma Mercedes-Benz Bayii Mengerler'den aldığı 65 adetlik Sprinter'i özel okul taşımalarında kullanacak. Mercedes-Benz Bayii Mengerler'in Bostancı'daki tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Gürsel Turizm Taşımacılık ve Servis Tic. A.Ş.'den Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Birant, Genel Müdür Banu Elihoğlu, Okul Hizmetleri Koordinatörü Nurettin Kurt, Mengerler Ticaret Türk A.Ş.'den Genel Müdür Nusret Güldal, HTA Satış Müdürü Hüseyin Özcan, HTA Satış Showroom Müdürü Özer Taşkesen katıldı.

FİLO NUN YÜZDE 90' MERCEDES BENZ MARKASINDAN OLUŞUYOR

Gürsel Turizm Hafif Ticari Araç grubunda yaptığı 65 adetlik Sprinter alımıyla birlikte araç filosunun yüzde 90'ı Mercedes markalı araçlardan oluşuyor. Günlük 190 bin taşıma kapasitesine sahip olan Gürsel Turizm'in filosunda 160 adet Hafif Ticari ve 20 adet de Vito yer alıyor. 2013 yılı sonuna kadar 57 milyonluk bir araç yatırımı yapmayı öngördüklerini belirten Gürsel Turizm Taşımacılık ve Servis Tic. A.Ş.'den Yönetim Kurulu Üyesi

Kerem Birant, yeni alımla bu hedefin 45 milyonluk kısmının tamamlandığını belirterek "2013 yılı Aralık sonu yatırımımızı 57 milyon olarak bugünden görüyoruz. Hedefimiz 45 milyonunu bu alımla birlikte gerçekleştirdik. Mercedes-Benz ise bu alımda bize 17 milyonluk bir finans desteği sağladı. Geri kalan kısmını öz kaynaklarımızdan karşıladık. Öz Kaynak yatırımımızın içinde takas sistemi de var" dedi.

GÜRSEL TURİZM FİLOSUNA HER YIL 100 MERCEDES YATIRIMI

Dünya genelinde 7 binin üzerinde özmal araç çalışan firmaların olduğunu söyleyen Levent Birant, firma olarak kendilerinin de 7 bin araçla hizmet verdiklerini belirtti.

Mercedes-Benz ile yaptıkları konuşmalarda her yıl 100 araçlık bir yatırım sözü verdiklerini söyleyen Birant, "Mercedes'te küçük araçlarda yüzde 100'deyiz. Filomuzda farklı markadan araçlarda var, Onlarında bulunması zorunlu olan yerler var. Ama filomuzda kullandığımız araçların neredeyse tamamı Mercedes. Otobüslerimizde de aşağı yukarı yüzde 90 seviyelerindeyiz. Onu da önümüzdeki son çeyrekte muhtemelen dönüştüreceğiz. Yılsonuna doğru

binek araçla ilgili bir adımımız olacak. Onunla ilgili de son kararları almak üzereyiz" şeklinde konuştu.

"EKMEK ASLANIN AĞZINDA ŞİMDİ KUYRUĞUNA GİRDİ"

Gürsel Turizm ile uzun süreye dayanan bir işbirliği içinde olduklarını belirten Mengerler Ticaret Türk A.Ş.'den Genel Müdür Nusret Güldal ise araç satımıyla birlikte işin bitmediğini bundan sonraki süreçte çok önemli olduğuna dikkat çekerek "Mali almak tabii önemli ama aldıktan sonra sahip çıkmak da çok önemli. Bizlerde mali satacağız ama sattıktan sonra da bunlara sahip çıktığımız süreçte markanızda da sahip çıkma yönünde daha hızlı hareket etmiş olacağız" dedi.

Yoğun bir rekabet ortamında iş yapmanın zorluğuna da değinen Güldal, "Biz gürsel ile yıllardan beri iş ortaklığı yapıyoruz. İşin zorluklarını bizde görüyoruz. Ekmek aslanın ağzında şimdi kuyruğuna girdi çıkartabilece aşk olsun diyoruz. Dolayısıyla böyle yoğun bir rekabet ortamında kolay değil. Ama Gürsel Turizm'in dengeli bir yatırımı var. Alt yapıları son derece kuvvetli. Sağlıklı bir iş içerisinde" şeklinde konuştu.

Sesli Turizm'e Mercedes'ten 23 ADET SPRINTER teslimatı

Oya KAYA

Öğrenci ve Personel taşımacılığının yanı sıra Turizm taşımacılığı da yapan Sesli Turizm yeni okul projelerinin devreye girmesiyle beraber araç yatırımlarına da hız kazandı. Firma taşımasını yeni devraldığı Özel Okyanus kolejinin öğrencilerini Mercedes-Benz Türk Bayii Has Otomotiv'den aldığı 23 adet Sprinter ile evden okula, okuldan eve ulaştıracak.

Has Otomotiv'in Hadimköy tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Sesli Turizm'den Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli, Avrupa Yakası Genel Koordinatörü Aytekin Sesli, Sesli Turizm Okyanus Kolejilerinden Sorumlu Koordinatörü Yunus Karakaya, Has Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Genel Müdürü Cem Aşık, Mercedes-Benz Türk Üsed 1 & EL2 Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Türk A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Kısım Müdürü Soner Gönültaş ve Has Otomotiv Hafif Ticari Araç Satış Müdürü katıldı. Filomuzda 600'ün üstünde araç bulunan Sesli Turizm, yeni alımlarla birlikte daha kaliteli hizmet verebilmek adına özmal araç sayısını 110 adede yükseltti. Sesli Turizm'in filosunun yüzde 50'sinden fazlası Mercedes markalı araçlardan oluşuyor.

41 KERE MAŞALLAH

Filomuzdaki araçların tamamını Mercedes marka araçlarla yeni-

Okulların açılmasına yakın yeni projelerle birlikte araç alımı gerçekleştiren Sesli Turizm özmal filosunu genişletmede tercihinin Mercedes-Benz Türk'ten yana kullandı.



leyeceklerini ifade eden Sesli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli yeni projelerle birlikte Mercedes'ten her yıl alımlarının devam edeceğini, 2014 yılında da 50 araçlık bir alım gerçekleştireceklerini bilgisini verdi. Has otomotiv ile uzun süreye dayalı bir geçmişe sahip olduklarını belirten Sesli, gerçekleştirilen alışverişte Mercedes ile paket anlaşması yaptıklarını söyleyerek bu yıl 41 araçlık bir yatırım gerçekleştirdiklerini sözlerine ekledi.

YÜKSELEN DÖVİZ FİYATLARI HER ŞEYİ ETKİLİYOR

Sesli Turizm'in zam öncesi bir alım gerçekleştirecek avantajlı konumunda olduğunu söyleyen Mercedes-Benz Bayii İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, "elimizde biraz da eski fiyatlı araçlarımız vardı. Metin bey onlardan faydalandı. Şimdi ise metin bey ile tekrar

masaya oturduğumuzda son zamlar fiyatları yansıyacak. Kurlar ciddi anlamda yükseldi. Kurun bu şekilde yükseliyor olması bütün ürünlere otomatikman fiyat artış olarak yansıyor" dedi.

Stratejinin ve lojistiğin iyi organize edilmesi durumunda hitap etme kabiliyetinin artacağını söyleyen Sangül, "Şu anda okulların açılma sezonu. Artık herkes biliyor ki araç yatırımı yapılacak. Bunun arkasından 2-3 ay öncesinden arkadaşlarımız takip etmeye başlıyor ve sonuçlanmaları bugünlere denk geliyor" ifadelerini kullandı.

Alımla ilgili kısa bir bilgi veren Mercedes-Benz Türk A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Kısım Müdürü Soner Gönültaş ise konuşmasında araçları sıfırdan takas olmaksızın aldığını belirterek, Sesli Turizm'den Kaskolu paketten faydalanarak araç aldığını bir kez daha yeniledi.

RÖPORTAJ

TAŞIMACILAR

EYLÜL 2013 |
www.tasimacilar.com |

6

PIRELLI 7 YILDIR
DOW JONES
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
ENDEKSİNDE LİDER

Dünyanın önde gelen lastik üreticilerinden Pirelli, 7.kez Dow Jones Sürdürülebilirlik endeksinde otomobil parçaları ve lastik sektöründe liderliği elde etti. Sektör ortalaması olan 51 puanı önemli bir farkla geçerek 85 puan alan Pirelli, bir kez daha Dow Jones Sürdürülebilirlik Dünyası ve Dow Jones Sürdürülebilirlik Avrupa endekslerinde otomobil parçaları ve lastik sektörünün lideri oldu. Sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarıyla adından söz ettiren Pirelli, lastiğin üretim ve kullanım sırasında çevreye olan



etkisini en aza indirmek için çalışmaları ve yatırımlarına devam ediyor. Sürdürülebilir yatırımçılık üzerine odaklanan RobecoSam ve finansal pazar endeklerinde dünyanın en büyüksağlayıcılarından biri olan S&P Dow Jones endekslerinin yaptığı açıklamaya göre, Dow Jones Sürdürülebilirlik Endekslerinin 2013 yılı değerlendirilmesi sonucunda otomobil parçaları ve lastik sektöründe Pirelli bir kez daha liderliği elde etti. Ekonomik, çevresel ve sosyal olmak üzere üç temel öge baz alınarak yapılan değerlendir-

mede her üç kriterde de sürdürülebilirlik temel alınarak ölçümlerne yapılıyor. Analiz edilmek üzere mercek altına alan şirketlerin; maddi ve manevi performanslarının nitel ve nicel göstergeleri arasında kurumsal yönetim, yenilikçilik süreçleri, çevre dostu sistemlerin rapor edilmesi ve yönetimi, ürün yönetimi, emisyon azaltma kapasitesi ve ekolojik tüketimi, insan gücünün kalkındırılması ve yönetimi, topluma bağlılığı, iş yerinde sağlık ve güven, ederek zincirinin sürdürülebilir yönetimi ve tüm hisse senedi sahipleri ile etkili ilişkileri değerlendiriliyor.

Orduhan: Ne söylendiğinden çok, kimin söylediğine bakan UKOME yönetimi var

2013-2014 eğitim öğretim döneminde öğrenci taşımacılığında UKOME tarafından açıklanan servis ücretlerine yapılan yüzde 5 zamlar servisçileri isyan ettirdi. Bununla da kalmayan yeni düzenleme paketi her yönden eleştiriliyor. Yeni düzenleme bireysel servisçilerin önünü açarken, okul aile birliklerini aradan çıkartıyor, firmaların önüne set çekiyor. Gerekli denetim ve kontrolden yoksun yeni düzenleme servisçileri, velileri, sektör kurumlarını karşı karşıya getiriyor.

RÖPORTAJ: ALEV ARSLAN

İSTAB Başkanı Hakan Orduhan, yaşanan son gelişmeler karşısında oldukça tepkili, müdâdelelerine hukuksal zeminde devam edebileceklerini kaydeden Orduhan, UKOME yetkililerine seslenerek, 'beni, okulu, yönetimleri, yasa ve yönetmelikleri yok sayamazsın, sen bu yapıların üstünde değilsin' diyerek tepki gösterdi.

UKOME'nin geçtiğimiz günlerde öğrenci servis ücretleri zammı başta olmak üzere bir dizi değişiklikle servis sektörünü tedirgin eden uygulamalarına karşılık yürütmeyi durdurmak için dava açmaya hazırlanan İSTAB avukatları dava dilekçesini mahkemeye sundular. Konuyla ilgili kararlı bir şekilde müdâdelelerini sürdürmelerini açıklayan Hakan Orduhan, 'yardımdan ne çıkacağını kesin olarak kestiremiyoruz ancak yüzeyse bir değerlendirme yapacak olursak, olması gerekenin yargı yolunda gerçekleşeceğine inanıyoruz' dedi.

BU AŞAMAYA NASIL GELDİK?

Yıllardır servis sektörü içinde yer alan ve birçok STK'da ve meslek örgütünde sektör sorunlarının çözümü konusunda aktif bir şekilde görev alan Hakan Orduhan, bu aşamaya nasıl geldiğini şu cümlelerle özetliyor; 'uygulamanın nereden çıktığı irdelendiğinde, Esnaf Odası plaka tahdidini için eylem yapıyor. Belediye ekipleri son dönemde artan bu eylemlerden sıkılıyor ve 'bunlar ne istiyor, susturun şunları...' diyor. Eylemcilere soruyorlar, onlar da 'servis firmalarından, okul aile birliklerinden şikayetçiyiz ve plaka tahdidini istiyoruz' diyorlar. Peki, size plaka tahdidini vermesek, bununla ilgili beklentilerinizi başka bir formülle gerçekleştirecek, siz plaka tahdidinden vazgeçer misiniz, diye soruyorlar. Onlar da 'geçeriz, şimdilik' diye yanıt veriyorlar ve belediyeye, uygulamanın ilk adımını atıyor.'

SERBEST PİYASA ALGISİ ÇİNAYETLERİ DE SERBESTLEŞTİRMESİN

Yeni uygulamanın birçok sıkıntıyı da içinde barındığından bahseden Orduhan, UKOME'nin gündeme getirdiği uygulamanın aslında yeni olmadığını altını çizdi. Orduhan, verdiği bir örnekle durumun geçtiğimiz yıllarda yarattığı



vahim sonuçları gözler önüne serdi. 'Erenköy İlköğretim Okulu'nda bundan 12 sene önce tam da böyle bir yöntem ve metod uygulanırken, servisçiler okulun içinde birbirlerini vurdular. Çocukların önünde böyle bir olay yaşandı. Yaşanan olayın akılda kalan bir örnek olduğunu belirten Orduhan, bir de akılda kalmayan benzer binlerce örnek olduğuna dikkat çekerek sözlerini şöyle sürdürdü: 'geçmiş yıllarda buna benzer bir dünya servisçi tartışması yaşandı. Çünkü bu konuda bir tepe otorite, bir disiplin olmazsa aşağıda böyle serbest piyasa algısına olay bırakılırsa her şey de böyle serbest olur' diyerek tepkisini dile getirdi.

UKOME, AMERİKA'YI YENİDEN KEŞFEDİYOR

Hakan Orduhan konu ile ilgili eleştirilerini sürdürdü. UKOME'nin yeni uygulama sayesinde veli öğrencisini istediğine taşıtın düşüncesi hakim diyen Orduhan, Okul Servis Hizmetleri Yönetmeliği'nde yer alan 7. Madde'ye atıfta bulunarak, velilerin, istemeleri halinde bir okul servis işletmecisiyle de anlaşıp, öğrencisini taşıtabildiklerini aktardı. Orduhan, 7. Maddeye dayanarak, 'sen yeni bir şey mi yaratın, yeni bir şey mi var?' diyerek tepki gösterdi. Bu konuda yıllarca yaşanan sıkıntılara karşılık, bakanlığın üretmiş olduğu çözümlere dikkat çeken Orduhan UKOME yetkililerine seslenerek, 'çözüm, hizmet yönetmeliğinde yazıyor, okul aile birliği yönetmeliğinde yazıyor, bunların kontrolünde ve denetiminde veliler adına taşımacıyı seçecek ve en ideal taşımacıyla pazarlık edecek bir komisyonu ortadan kaldırarak, çözümü arıyorsunuz' dedi.

'SEN TÜM YAPILARIN ÜSTÜNDE DEĞİLSİN!'

Firmaların çok para kazandıkları yönündeki eleştirilere de cevap veren Orduhan sözlerini şöyle sürdürdü: 'firmalar çok para kazanmıyor, firmaların yaptıkları bazı harcamalar var. Burada servis ücreti üzerinden belki servisi esnafına ulaşıncaya kadar olan ara-

daki kesintilerde bir takım iyileştirmeler yapmak lazım. Bizim de firmalar olarak rahatsız olduğumuz şeyler var. Fakat metodoloji, sen çık aradan, o çıkınsın aradan, ikisi baş başa kalsınlar ve ne halleri varsa görünsünler, şeklinde olmaz. Çözüm bu değil, olmamalı' dedi.

Orduhan, belediye yetkililerine 'kurum olarak, beni yok sayamazsın, okulu yok sayamazsın, yönetimleri yok sayamazsın, yasa ve yönetmelikleri yok sayamazsın, sen tüm bu yapıların üstünde değilsin' diyerek uygulamayı sert bir biçimde eleştirdi.

Hakan Orduhan'ın UKOME'ye yönelik eleştirileri bunlarla da sınırlı kalmadı. 'Yönetmeliğin çıktığını ve araç öz malının 5/1 den 3/1 oranına indirildiğini kaydeden Orduhan, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: 'Belediyemizin iddiasına göre bir aracın aynı okulda saati uysa bile, diğer okulda aynı aracı öz mal olarak gösterilmiyor ve kullanılmıyor. Neden? Aracı al diyoruz, yatırım yapı diyoruz. Peki, saati uyması şartıyla aracımı efektif kullanma hakkımı neden elimden alıyorsunuz?' diyerek tepkisini dile getiren Orduhan, sorunun cevabını yine kendisi verdi. Firma olmamızı istemiyorlar' diyerek sözlerine şöyle devam etti: 'Firma olarak senin koşullarını iyice zorlaştırayım ki, bu işi yapma! Öz mal konusu ile ilgili Ulaştırma Bakanlığı'nun yazısına dikkat çeken ve UKOME yönetimini merkezî kararlara uymamakla suçlayan Orduhan, 'konuyu bakanlığa taşıdığımızda bize şu yanıt verdiler, - teknik olarak yasa çıktığı andan itibaren sonra ki sözleşmeleri kapsar. Ancak bir sonra ki sene sözleşmeler 3/1 oranında değerlendirilir. Ayrıca saati uyması ve hizmeti aksatmaması koşulu ile bir araç

hakk olarak, bir kazanç olarak görüyorlar. Aslında çelişki biraz da buradan doğuyor. Hal böyle olunca bir kaosa doğru sürükleniyoruz' dedi. '2013-2014 eğitim öğretim döneminde bir şey olmaz, herkes öğrencisini aldı, tahsilatını yapıyor' diyen Orduhan yeni sezon için oldukça kaygılı olduğunu dile getirdi. Bir sonra ki sezon için ciddi çatışma ortamına ve sektöri bekleyen sıkıntılara dikkat çekti.

UKOME'DEN CİLDİRTAN CEVAP: 'O, BAKANLIĞIN GÖRÜŞÜ'

Hakan Orduhan'ın UKOME'ye yönelik eleştirileri bunlarla da sınırlı kalmadı. 'Yönetmeliğin çıktığını ve araç öz malının 5/1 den 3/1 oranına indirildiğini kaydeden Orduhan, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: 'Belediyemizin iddiasına göre bir aracın aynı okulda saati uysa bile, diğer okulda aynı aracı öz mal olarak gösterilmiyor ve kullanılmıyor. Neden? Aracı al diyoruz, yatırım yapı diyoruz. Peki, saati uyması şartıyla aracımı efektif kullanma hakkımı neden elimden alıyorsunuz?' diyerek tepkisini dile getiren Orduhan, sorunun cevabını yine kendisi verdi. Firma olmamızı istemiyorlar' diyerek sözlerine şöyle devam etti: 'Firma olarak senin koşullarını iyice zorlaştırayım ki, bu işi yapma! Öz mal konusu ile ilgili Ulaştırma Bakanlığı'nun yazısına dikkat çeken ve UKOME yönetimini merkezî kararlara uymamakla suçlayan Orduhan, 'konuyu bakanlığa taşıdığımızda bize şu yanıt verdiler, - teknik olarak yasa çıktığı andan itibaren sonra ki sözleşmeleri kapsar. Ancak bir sonra ki sene sözleşmeler 3/1 oranında değerlendirilir. Ayrıca saati uyması ve hizmeti aksatmaması koşulu ile bir araç

birden fazla okulda öz mal statüsünde gösterilmesinde hiçbir sakınca yoktur. - Böyle de bir yazı var, aldık getirdik, buyurun dedik... UKOME'deki yetkililerinin, 'o bakanlığın görüşü' dediklerini aktaran Orduhan, 'yönetmelik bakanlığın yönetmeliği, adamın yönetmeliğine bakıyorsun da benim yönetmeliğimi uygulayacaksin dediği şeye neden bakmıyorsun? Böyle bir şey olamaz' diyerek tepki gösterdi.

'UKOME ÖNCE İSTANBUL TRAFİĞİNİ HALLETSİN, SONRA SERVİS İŞİNE MÜDÂHİL OLSUN'

Uygulama olası bir tekelleşmenin ayak sesleri olarak yorumlanabilir mi diye soru yönelttiğimiz Hakan Orduhan şu şekilde cevap verdi. Son dönem de konuyla ilgili olarak özellikle belediyenin 'aslında bu iş benim isim, bak, ben sana yapıyorum' demesini manidar bulduğunu aktaran Orduhan, 'belediye bu işi nasıl yapacak? Belediye önce İstanbul halkının ihtiyacı olan İETT, metro, diğer raylı sistemler, füniküler sistemler, hatlı minibus, hatsız minibus, taksiler gibi ulaşım araçlarını, dünyanın her yerinde her kentinde olan temel ulaşım araçlarını bir halletsin, onları bir disipline etsin... Ondan sonra boş zamanı kalıyorsa, bu-yarın gelsin, okul servisi işine müdahil olsun!' dedi.

YOL BELGELERİ VERİLECEK YA SONRA...

Yol belgeleri ile ilgili sorumuzu ise Orduhan, şu şekilde yorumladı: 'yol belgelerini bugüne kadar bekletmelerinin sebebini şimdi daha iyi anlıyoruz. Okul servisi yönergelerinde yaptıkları bu değişiklikten dolayı istedikleri yol belgelerinin muhteviyatı değişti. Eskiden okulla yapılan sözleşmeyi istiyorlardı. Onu istememek için birebir velilerle yapılan sözleşmeleri istemek için bu kararın çıkmasını beklediler.

NE SÖYLENDİĞİNDEN ÇOK, KİMİN SÖYLEDİĞİNE BAKAN BİR UKOME YÖNETİMİ

Ankara'dan alınan merkezî kararların neden İstanbul'a gelince bürokrasi duvarına çarptığını sordüğümüzda ise Orduhan, şu yanıtı verdi. Bu sorunun cevabı için UKOME'nin ortaya çıkışına ve üyelerine bir bakmak gerek, sonra da UKOME'yi kimin yönettiğine bakmak gerek' dedi. Orduhan, üyelerinin büyük bir çoğunluğunun belediye temsilcileri ve görevlilerinden oluştuğu ve başkanlığı da belediyenin yaptığı bir kurumdur İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin görüşünün ön plana çıkmasını normal olarak değerlendirdi. Sektörün doğrusu, İstanbul'un gerçeği, toplum beklentisinin değil, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin belirleyici olduğuna vurgu yaptı. Alınan kararlarda, cıız da olsa şerhlerin bulunduğu hatırlatan Orduhan, 'bir kişi neyi, ne kadar değiştirebilir. 'Belediyenin kendi departmanları yani İDO'sunun, İETT'sinin alınan kararların hiç birinde bugüne kadar herhangi bir şerhi yok. Neden yok çünkü ne söylen-diyine bakmıyoruz, kimin söylediğine bakıyoruz! Belediye söylüyorsa tamamdır. Senin İETT, İDO olarak, şehir hatları olarak uygulamaları ters bir şey varsa neden orada hayır, diyemiyorsun?' dedi.

'UKOME kararları ciddi kaos yaratacak'

RÖPORTAJ: ALEV ARSLAN - OYA KAYA

Ateş Tur Yönetim Kurulu Başkanı Naci Ateş, son UKOME kararlarının oluşturulan tüm sistemi bir anda yok edeceğinden endişelendiğini aktararak şunları kaydetti: 'sistemi dolaştırıp, kör düğüm yapacaklarsa, insanları kendi haline bırakıp, ne haliniz varsa götü'n noktasına getireceklerse, bunun hesabını vicdanan sorgulamaları gerekecek. Ben gerçekten çok üzülüyorum' dedi.

Naci Ateş konuyla ilgili şu ifadelerle yer verdi: 'UKOME içindeki yönetici arkadaşlarımız sektörle alakası olmayan ve sektörün nasıl işlediğini bilmeyen ve sektörün yapmış olduğu yatırımlardan bilgisi olmayan kişilerden oluşan bir grup. Yani bugün bizim gerçekten bu sektöre çok ciddi yatırımlarımız var, biz bu yatırımlarımızı heba edemeyiz' dedi.

'SORUNU YARGININ ÇÖZECEĞİNE İNANIYORUM'

Ateş, son gelişmelerden kaynaklı endişeli olduğunu belirterek, 'biz yine kendi işimizi en iyi şekilde yapmalıyız. Çünkü çocuklar bizim geleceğimizi ifade ediyor. Ama sektörde UKOME 'nin bu yeni son

Ateş Tur Yönetim Kurulu Başkanı Naci Ateş, son UKOME kararlarının oluşturulan tüm sistemi bir anda yok edeceğinden endişelendiğini aktararak şunları kaydetti: Biz bu ülkeye katma değer katan, çok ciddi istihdam sağlayan bir sektörüz. Bu uygulamaları hak etmiyoruz' dedi.

kararları ciddi bir kaos ortamı doğuracaktır. Velinin kafasında bir takım karışmalar oluşacaktır. Umarım alınan bu kararlarda yar gıdan dönecektir. Ben başka şekilde konunun çözümü kavuşacağına inanıyorum' diyerek süreçte yönelik değerlendirmelerde bulundu.

'BİREYSELÇİNİN KARŞISINDA YAPTIRIM UYGULAYACAK KİMSE YOK'

Son gelişmelerden sonra sektörün hangi noktaya gittiğini gerçekten çözemediklerini ifade eden Ateş, 'burada ne yapılmaya çalışıyor gerçekten anlamak mümkün değil. Bize hiç değer vermiyor, biz son derece önemli bir iş yapıyoruz, can taşıyoruz. Personel taşımacılığı olsun, öğrenci taşımacılığı olsun firmaların sunduğu bir güvence var. Veli çocuğunu verdiği



zaman güvenerek veriyor. Ama bir bireysel esnaf noktasından konuyu baktığımızda bir araç ve bir şahıs... Bizim çocuklarımız çok değerlidir. Çocuklarımızı birine teslim ediyoruz ama kime teslim ediyoruz. Benim karşımda kim var, bir kurum mu var yoksa tek başına bir şahıs mı var? Bir sorun olduğu zaman ben kiminle muhatap olacağım? Sürtüciyle muhatap olacağım, sürtücü benim karşıma tesipile gelecek' diyerek kaygılarını dile getirdi. Ankara'da

yaşanan bir örnekle konuşmasına devam eden Ateş, sözlerini şöyle sürdürdü: 'Ankara'da sürtücü okul idaresine telefon açıyor, 4.5'ta çıkan çocuğu 5.5'a kadar bekleteceksin, ben o saatte geleceğim diyor. Çünkü kendisini yaptırım uygulayacak kimse yok karşısında... Başına buyruk bir uygulama, onun para kazanması lazım, iş yapması lazım... Kişilerin ya da kurumların onun gözünde ona para kazandırarak bir kurumdur. Yani hizmet vermek başka bir şeydir, para kazanmak başka bir şeydir' dedi. Firma olarak kendilerinin hizmet verip, para kazandıklarını kaydeden Ateş, 'diğer tarafta ise kazanç ön plana çıkar, hizmet ikinci plana atılır. Bunlar hep yaşad ve inanın bundan sonra da yaşanacaktır. Yaptırımı olmayan bir sistem kurmuşsunuz. Mesela biz kamu ihalelerine giriyoruz, buralardan iş alıyoruz. Dakika-sının hesabını yaparlar ve bize ciddi cezalar yazarlar. Teminat mektubumuzu kaybetme korkusu ile biz o işi en iyi şekilde de ve şartnameye uygun yaparız' dedi.

'SEKTÖRE DİŞARIDAN GİRİŞLER HEP OLACAK'

Sektöre dışarıdan girişlerin hep olduğunu ve olağının altını çizen Ateş, ser-viçiliğin birçok şekilde özendirildiğini

belirtirken, fakat dışardan bu işe girenler hiçbir şey bilmezler, öğrenci ile nasıl konuşacağını, öğrenciye nasıl hitap edeceğini, veli ile nasıl konuşacağını bilmez. Öğrencinin güvenliği açısından ne yapacağını bilmez. Eski model araçlarla hizmet vermeye çalışır, sektörün kalitesini düşürür' ifadelerine yer verdi.

'İLERİ DEMOKRASİ OLMALI'

Servis firmalarının Türk ekonomisi açısından ciddi bir değer yarattığını altını çizen Ateş, 'bir tekstil firması 50-100 kişi çalıştırır sanayici olur, biz binler on binler çalıştırır fakat üvey evlat oluruz. Biz araç alırsın, vergi öderiz, yakıt alırsın, vergi öderiz, sürtücü çalıştırırız SSK primi öderiz. Bizim sektörde iş kolumuz belli ama biz engelli insanlar çalıştırırız. Biz bütün fedakarlıkları yapıyoruz. Fakat artık üvey evlat muamelesi görmek de bizi artık incitiyor' dedi. Ateş sözlerini şöyle sürdürdü: 'fikriniz yok sayıldığı zaman sadece karşı tarafın fikri çıktığında ne kadar doğru olur. Bunun anlamı kendi fikrini bana dikte ediyorsun, benim sunumum, maliyet kalemlerimi anlatmam senin açıdan hiçbir şey ifade etmiyor demektir, ülkemizde Başbakanın dediği gibi ileri demokrasi olmalı' diyerek eleştirilerini dile getirdi.

STARPET'İN MARMARA BÖLGESİNDEKİ 25'İNCİ İSTASYONU İSTANBUL İKİTELLİ'DE AÇILDI



Akaryakıt sektörünün yerli markalarından Starpet'in Marmara Bölgesi'ndeki 25'inci, İstanbul'daki 7'nci istasyonu İkitelli'de hizmete girdi. Akaryakıt ürünlerinde yüzde 20'ye varan indirim kampanyasıyla hizmete giren istasyonun açılış töreninde konuşan Starpet Garzan Akaryakıt Dağıtım ve Pazarlama A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mahfuz Okalın Ankara Merkez istasyonunu da çok yakında açacaklarını belirtti. Şişli'nin ardından Starpet'in Marmara Bölgesi'ndeki 25'inci istasyonu olan İkitelli Smart Petrol'ün açılış gününe

özel akaryakıt ürünlerinde yüzde 20'ye varan indirim kampanyası sürücülerden büyük ilgi gördü. Smart Petrol'ü ilk gününde 4 binden fazla sürücü ziyaret ederken, 138 bin litre akaryakıt satıldı. Açılış töreninde konuşan Starpet Garzan Akaryakıt Dağıtım ve Pazarlama A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mahfuz Okalın, "Bir yandan yeni istasyonlarımızı açmaya devam ederken, diğer yandan da otomasyona uygun olmayan, verimsiz ve markamıza yakışmadığını düşündüğümüz istasyonları da kapatıyoruz" şeklinde konuştu.

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR

| EYLÜL 2013 |
| www.tasimacilar.com |

7

GÜRSEL TURİZM YÖNETİM KURULU BAŞKANI **LEVENT BİRANT**:

UKOME bize sormadan KIYAFET BİÇİYOR

RÖPORTAJ: ALEV ARSLAN

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, UKOME kararlarını sert bir dille eleştirerek, 'okul ücretleri dönem bittiğinde Haziran ayı içinde açıklanır. Haziran sonuna kadar herkes çocuğunu hangi okula kaç liradan kaydettireceğini bilir. Fakat UKOME bekliyor, Eylül ayının 10'ununda, okullar açıldıktan sonra oturuyor, bu okul fiyatlarını ne yapalım? Şu kadar verelim mi, vermeyelim mi diye düşünüyor. Yaşanan tablo UKOME'nin aslında konudan ne kadar uzak olduğunu gösteriyor. Hangi dönemin ne zaman çalıştığı konusunda UKOME, bilgi sahibi değil' diyerek tepkisini dile getirdi.

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu. 'Yeni eğitim öğretim dönemi ile ilgili okul ücret fiyatları ile ilgili İTO'nun talebi yüzde 10'du. Esnaf odasının talebi de aynı yöneydi. Tabii UKOME'deki toplantıda yapılan değerlendirmede farklı görüşler ortaya çıktı' dedi. İştenilen zam oranında akaryakıtta gelen artışları, sigortalarındaki artışları ve diğer kalemlerdeki artışlar ile araç yenilemede oluşan farkları bir maliyet olarak UKOME yetkililerine ilettiklerinin altını çizen Birant, aslında daha fazla zam yapılmasını gerektiriyordu. Fakat yine minimumda tutuldu. Yüzde 10'luk bir zam talebimiz vardı. Yalnızca yüzde 4'lük bir artış uygun görüldü' dedi.

'UKOME BİZE SORMADAN, BİZE KIYAFET BİÇİYOR'

Alınan zam kararını eleştiren Birant, 'UKOME'nin oluşumuna bakacak olursanız yapının içinde ne esnaf odası, ne Ticaret Odası mensupları zaten yetkili değiller. Toplantılara bu kurumlar yalnızca dinleyici statüsüyle davet ediliyor. Dolayısıyla bizim hakkınızda bu kararları verenler, sektörlere en ufak bir bilgisi olmayan, işin detaylarını bilmeyen bir ekip bizimle ilgili karar veriyor' dedi. UKOME'nin kendilerine sormadan bir kıyafet biçtiklerini ve kendilerinden de bunu giymelerini isteyen anlayışı eleştiren Birant, 'kiloma bakmıyor, boyuma bakmıyor, al bu elbiseyi giy diyor. Kesinlikle bu düzenlemeyi yapanlar, sektörün detaylarını incelemeyen karar alıyorlar. Bir buçuk aydır, bu konuyla ilgili görüşlerimizi beyan ediyoruz. UKOME hep böyle davranıyor' dedi.

'ÇALIŞTIĞIMIZ SİSTEM SON 10 YILIN EN İYİ SİSTEMİ'

Meselenin yalnızca fiyat meselesi olmadığını altını çizen Birant, fiyat meselesi yine bir şekilde düzenlenebilir belki diyerek asıl kaygısını şu şekilde dile getirdi: 'yeni yapılan sistematik düzenleme ile birlikte çok olağanüstü durumlar söz konusu, yıllar önce bu düzenlemeyi önce çok vahim olaylar yaşandı. Cinayetler işlendi. Farklı farklı karanlık kişiler girdi işin içine... Yani şu 10 senede gelinmiş olan sistem aslında en mükemmel sistemdi. Hem esnaf açısından hem şirketler açısından en iyi sistemdi' diyerek ileriyi yönelik kaygılarını paylaştı.



'UKOME MERKEZDEN BAĞIMSIZ KARARLAR ALIYOR'

İstanbul'da 15 bine yakın öğrenci olduğunu belirten ve mahalle içinde kapasiteleri çok yüksek olmayan okullarda yani devlet okulu olarak adlandırılan okullarda zaten esnafın hizmet vermeye devam ettiğini anlatan Birant, sözlerine şöyle devam etti: 'Orada bir sıkıntı yok. Şu anda İstanbul 17 milyonluk bir kent, büyük kampüs okulları var. Büyük grupları var, okul zincirleri var. Her yılda giderek büyüyor. Milli Eğitim'in Türkiye'de özel okulların teşvik edilmesine dair bir uygulama var. Özelleştirmeye yönelik, özel sektörün önü açan hükümetin ve devletin genel bir politikası varken, siz kalkıyorsunuz, kurulu sistemi bozmaya çalışıyorsunuz. Buna önemli kararlar alıyorsunuz' diyerek merkezi politikalar ile yerel yönetimler arasındaki çelişkiye vurgu yaptı.

'UKOME ÇALIŞAN SİSTEMİ BOZUYOR'

Bunca kaygı ve yaşanması muhtemel sıkıntılara karşılık çok da umutlu olmadığını altını çizen Birant, sonra ki süreç için şu değerlendirmelerde bulundu: 'bu aşamada bir hukuki süreç başlayacak. Biz kesinlikle bu kararın çok hızlı bir şekilde yargıya taşıyacağız. Diğer taraftan şartlara da ayak uydurmaya çalışacağız. Zaten şu anda İstanbul'da hizmet veren şirketlerin birçoğu bu öz mal noktasında yatırımlarının bir bölümünü gerçekleştirdiler. Bir kısmı düzenlemeler belli olmadığı için yatırımlarına devam ediyor. Bu hafta başında okullar zaten başladı. Tüm firmalar çalışacakları araçları, güzergahları ve güzergah planlamalarını zaten yaptılar. Yeni döneme ilgili ücret toplamalarını yaptılar, anlaşmalarını yaptılar. Sistem çalışmaya başladı. Fakat UKOME çalışan bir sitem içinde tüm kuralı değiştirmeye çalışıyor' diyerek tepki gösterdi.

UKOME BİLGİ SAHİBİ DEĞİL!

UKOME'nin bu kararı ile velilerle karşı karşıya bırakıldıklarını belirten Birant, okul ücretleri dönem bittiğinde Haziran ayı içinde açıklanır. Haziran sonuna kadar herkes çocuğunu hangi okula kaç liradan kaydettireceğini bilir. Fakat UKOME bekliyor, Eylül ayının 10'ununda, okullar açıldıktan sonra oturuyor, bu okul fiyatlarını ne yapalım? Şu kadar verelim mi, vermeyelim mi diye düşünüyor. Yaşanan tablo UKOME'nin aslında konudan ne kadar uzak olduğunu gösteriyor. Hangi dönemin ne zaman çalıştığı konusunda UKOME, bilgi sahibi değil' diyerek tepkisini dile getirdi.

İLKEM TURİZM YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ALİ BAYRAKTAROĞLU**:

Biz Bu Filmi 10 Yıl Önce de Gördük, Cinayetler İşlendi

RÖPORTAJ: ALEV ARSLAN

Geçtiğimiz günlerde İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen Medis Toplantısı'nda gündem dışı söz alarak bir konuşma yapan İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı ve İSTAB Başkan Yardımcısı Ali Bayraktaroğlu, UKOME kararlarını ve öğrenci taşımacılarına yapılan yüzde 5'lik zammına yönelik eleştirilerini İTO üyeleri ile paylaştı.

Önümüzdeki süreç ile ilgili kaygılarını dile getiren Bayraktaroğlu, 'Biz bu filmi 10 yıl önce gördük. Çok ciddi çatışmalar oldu. Servis sektörü o yüzden kirli bir sektördür. Biz 10 yıldır bu kirliliği düzeltmeye çalışıyoruz. Buralarda söz alarak, ilgili sivil toplum örgütlerinde görev yaparak bu kirliliğin önüne geçmeye çalışıyoruz. Gerçekten bir kaos ortamı olacak. Bu yeni UKOME kararına hatta yeni yönere değişikliğine hukukçularımızla birlikte yürütmeyi durdurma kararını alarak, bu gidişatı acilen durdurmalıyız' dedi.

İstanbul Ticaret Odası üyelerine konuyla ilgili bilgi veren Bayraktaroğlu konuşmasında şunları kaydetti: Büyükşehir Belediyesi bir yönere değişikliğine gitti. Bu yönere değişikliğinde okulların referans ettiği servis firmalarına emanet ettiğimiz çocuklarımızla ilgili bir karar aldı. O kararın Türkçe açıklaması şudur, İstanbul Ticaret Odası'nın ilgili komitesine üye olan şirketler, tüccarlar devre dışı bırakılıyor. İlgili okul aile birlikleri devre dışı bırakılıyor. Servisçiler ile velileri karşı karşıya getiren bir uygulama başlatılıyor' dedi.

'BİZ BU FİLMİ DAHA ÖNCE DE GÖRMÜŞTÜK'

Yaklaşık 20 yıldır bu sektörün içinde olduğunu ve başka hiçbir iş yapmadığını belirten Bayraktaroğlu, 'biz 10 yıl önce bu filmi gördük. Çok ciddi kaos ortamları oldu. Servisçiler ve veliler karşı karşıya geldi. 5 tane servisçinin bir okula stant açtığını düşünlün. 5 tane bireysel servisçinin stant açtığını düşünlün ve pazarlık yoluyla onlarla anlaşmaya çalıştığınızı düşünlün. Bu konu çok hassas bir konu ve derhal müdahale etmemiz gerekiyor' dedi.

'RANT KAVGASI OLUŞTURULMAK İSTENİYOR'

Büyükşehir Belediyesi'nin aldığı karar eleştiren Bayraktaroğlu, uygulamanın yaratacağı sıkıntıları şu şekilde ifade etti: 'Belediye bir kere garantörlük yapan, okul müdürlüklerinin, okul sahiplerinin, okul aile birliklerinin, yani seçilmiş kişilerin almış oldukları kararları, desteklemeyen bir tutum içine girdi. Şu kararla çocuklarımız maalesef ve maalesef bir kolundan bir servisçi diğer kolundan başka bir servisçi çekerek orada bir rant kavgası oluşturulmak isteniyor' diyerek kaygılarını dile getirdi.

SÜRECİN TÜM GARANTÖRLÜĞÜNÜ BİZ YAPIYORUZ'

Çocukların güvenli bir şekilde taşınması gerektiğine dikkat çekerek, İstanbul trafiği ve güvenlik olgularına vurgu yapan Bayraktaroğlu, güvensiz bir ortamın oluşturulduğunu savundu. Şirketlerin bu aşamada devreye girerek, baştan aşağıya çocukların güvenliği için ciddi çalışmalar yaptığına işaret etti ve sözlerini şöyle sürdürdü: 'sürücünün sabıka kaydını bizzat biz inceliyoruz. Onu



da geçtik, GBT'sine baktırıyoruz. Sağlık raporunu istiyoruz, ilgili sağlık kuruluşuyla anlaşılıp, git oradan raporunu getir diyoruz, çünkü servis sürücüsünün o servis esnasında bir rahatsızlık yaşamaması gerekiyor. Sürecin her türlü garantörlüğünü biz yapıyoruz, şimdi kim yapacak? Veli bunca detay nerden bilecek ve nasıl takip edecek? Veliye pazarlık et diyorlar, şimdi pazarlık gücü iyi olan bir veli düşünlün, çok iyi pazarlık yapacak, aynı binada oturan bir veli çocuğunu 100 liraya gönderecek başka bir veli 70 liraya gönderecek. Ne kadar adilane?' diyerek tepki gösterdi.

'UKOME TOPLANTILARINDA BİZ NEDEN YOKUZ?'

UKOME toplantılarında demiryolları, denizyolları, karayolları, İETT, İSPARK AŞ yetkilileri bulunurken, kendileri ile ilgili ciddi kararlar alınan bu toplantılarda neden tüccarların ve firma sahiplerinin bulunmadığını soran Bayraktaroğlu, son aşamada yargıdan başka başvuruda bulunabilecekleri bir yolun bulunmadığına dikkat çekti.

UKOME'NİN KARARI, GERÇEKLİKTE UZAK POPÜLİST BİR KARAR

UKOME yetkililerinin almış oldukları kararları oldukça popülist bulduğunu belirten Bayraktaroğlu, AB uyum yasalarını hatırlatarak, konuşmasını şu sözlerle sürdürdü: 'servis sektörü bireyselle yönlendirilmeye çalışılıyor, AB uyum yasaları, kurumsal işleyiş bunların hepsi bir kenara atılıyor. Bu sektörün içinde ciddi istihdam var, ciddi vergilendiriliyoruz hatta 8.5 ay çalışıp, 12 ay vergi ödeyen sayılı sektörler içinde yer alıyoruz. 8.5 ay bizim gelirimiz var fakat devlet diyor ki. SSK, muhtasar, gelir vergisi her şeyiniz 12 ay diyor. Bu böyle olduğu için biz sektörün bireyselleştirilmemesini istiyoruz' dedi.

'BU SEKTÖR BİZDEN HESAP SORAR'

Bayraktaroğlu konu ile ilgili şu ifadelere yer verdi: '22. Komite olarak temsil ettiğimiz 15 bin üyemiz var. Onların da haklarını savunmak durumundayız. Burada sadece kendimizi ve bazı şirketleri konuşmuyoruz. Bir bütünü konuşuyoruz. Resmin tamamına bakarsak, burada bir yargı yolu gözüktüyor, bunu ivedilikle aşmamız gerekiyor. Uzun sürer, kısa sürer hakkımızı alınız, almayız ama bununla ilgili bir girişimde bulunmazsak yarın bu sektör bizden hesap sorar.'



TEMSA

MD9 LE



Kaptanınız konuşuyor!

**Ne otobüs ne midibüs...
0 bir KONFORBUS!**

TEMSA'nın her zaman müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun, sürekli kazancın sağlayacak çözümler sunduğunu tüm kaptanlar bilir...



SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

EYLÜL 2013 |
www.tasimacilar.com |

8

HOPA TİCARET
ODASI BÖLGE
ODALARI
ZİYARETLERİNE
DEVAM EDİYOR

Hopa Ticaret ve Sanayi Odası yeni yönetimi göreve başladığından bu yana ziyaretlerine devam ediyor. Meclis Başkanı Metin Karaman, Oda Yönetim Kurulu Başkanı Osman Akyürek ve üyeler Batum Ticaret Odasını ziyaret etti. Hopa TSO Yönetimi ziyaretlerine bir yenisini daha ekleyerek Batum Ticaret Odasını kendi binasında ziyaret ederek iki komşu kent ilişkilerini masaya yatırdı. Batum Ticaret Odası

Başkanı Tamaz Shavadze ve Yönetim Kurulu üyelerinin de katıldığı ziyaret oldukça sıcak bir ortamda geçti. İki komşu kent ilişkilerinin değerlendirildiği ziyarette Hopa heyetini oda- larında görmekten büyük mutluluk duyduğunu ifade etti. Hopa TSO Başkanı Osman Akyürek de iki komşu kent ilişkilerinin daha üst noktalara geliştirilmesine büyük önem verdiklerini, bu kapsamda ilkini T.C. Batum Başkonsolosluğuna

yaptıklarını ziyaretin ikincisini Batum Ticaret odasına gerçekleştirdiklerini söyledi. Akyürek ayrıca yakın bir tarihte Türk-Gürcü İşadamları derneğini de ziyaret ederek Türk işadamlarının sorunlarını dinleyeceklerini ve kendilerinin Hopa-Batum ilişkilerinin dostlukları daha da geliştirerek, ticari ilişkilerinin karşılıklı iyi niyet ve karşılıklı kazanç temininde geliştirilmesi noktasında çaba göstereceklerini belirtti.

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Şurasında “KENTİÇİ TAŞIMACILIK”

Herkes için Ulaşım ve Hızlı Erişim temasıyla düzenlenen 11’inci Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Şurasında Karayolu, Demiryolu, Havacılık ve Uzak Teknolojileri, Denizcilik, Haberleşme, Kentiçi Ulaşım ve Boru Hatları olarak eş zamanlı düzenlenen sektör panellerinde yerli ve yabancı katılımcılar ülkelerde gerçekleşen yeniliklerden ve projelerden bahsetti.

Panelin 2’inci günü düzenlenen konulardan biri de Kent içi ulaşım sektörü idi. Panelde konuşmacılar Kent içi ulaşım sistemleri içerisinde yer alan Erişebilirlik, Sürdürülebilirlik, Enerji verimliliği, Bütünleşme, Ulaşım Planlaması, Yaya, Bisiklet, Toplu Taşıma, Akıllı Ulaşım Sistemleri konularına değindi.

Panelin 2’inci gününe panelist olarak katılan İETT genel Müdürü Hayri Baraçlı, İstanbul’da yapılan yenilikleri, geliştirilen toplu taşıma sistemlerini anlatarak gelişen teknolojiyi yakından takip ettiğini, bu kapsamda da akıllı ulaşım projelerine yönelik çözümler ürettiğini söyledi.

“EN KRİTİK NOKTA İNSANLARIN AKILLANDIRILMASI”

Akıllı ulaşım sistemlerinde en kritik noktanın insanların akıllandırılabilmesi olduğunu, bunun için de insanların teknolojiyi yakalaması gerektiğini ifade eden Baraçlı, İstanbul’da kentiçi toplu ulaşımın akıllı ulaşım fonksiyonları yerine getirebilmek için kat kaynaklarla maksimum memnuniyeti sağlayabilecek yönetim anlayışını sergileme anlayışı içerisinde olduklarını kaydetti.

Kamu kuruluşu olarak sadece faaliyetleri bulunduklarını aynı zamanda faaliyetleri dengelemek, denetlemek, düzeltmek ve bilgi birikiminin de olması gerektiğinin altını çizen Baraçlı, Akıllı ulaşım sistemlerinde en kritik noktanın insanların akıllandırılabilmesi olduğunu, bunun için de insanların teknolojiyi yakalaması gerektiğini ifade etti. İstanbul’da kentiçi toplu ulaşımın akıllı ulaşım fonksiyonları yerine getire-



bilmek için kat kaynaklarla maksimum memnuniyeti sağlayabilecek yönetim anlayışını sergilemek amacı içerisinde olduklarını belirten Baraçlı, Açığa çıkmamış ihtiyaçları karşılayabilecek bir müşteri potansiyelini göz önünde bulundurmaları gerektiğini de sözlerine ekledi.

VERİLERLE İETT

İETT bünyesinde 3 bin 11 adet otobüsün hizmet verdiğini söyleyen Baraçlı "Bu otobüslerimizle beraber 2 bin 928 otobüs A.Ş. ve Özel Halk Otobüsü olmak üzere bunların yürüttüm ve denetim işlerini gerçekleştiriyoruz. 5 bin 939 otobüs ile 659 hatta günde 3,5 milyon yolcumuzu taşıyoruz. Yıllık 1 milyar aşan bir yolcu potansiyelimiz var. 11 bin 514 durak ile İstanbul’da hizmet veriyoruz. Tabi ki bizim hem ulusal hem de uluslararası alanda takip edilen metrobüs projemiz de var. Beylikdüzü, Söğütli-çeşme güzergahında 465 araç ile 7 hatta 24

saat çalışan bir sistemimiz var" diyor bu sistemin sadece lastik tekerlekli taşımadan ibaret olmadığını aynı zamanda kara, deniz, hava ve turistik entegrasyonunu da yapma gayreti içinde olduklarını aktardı.

AKILLI ULAŞIM SİSTEMLERİ DÖRDE AYRILIYOR

Akıllı ulaşım sistemlerinin Teknolojik uygulamalar, İşletme planlama uygulamaları, ücret toplama uygulamaları ve yolcu memnuniyeti uygulamaları ile dörde ayrıldıklarını söyleyen Baraçlı, "Biz sadece bunların bir kaçıını buraya koyma ihtiyacını hissettik. Bunlardan bir tanesi yıllık biz 350 milyon civarında akaryakıt giderimiz var. Akıllı sürüş ve kullanımı sistemi ile akaryakıt tasarrufunu sağlayabilir miyiz diye hareket ediyoruz ve hedeflediğimiz yıllık 3-5 oranında ortalama bir yakıt tasarrufu ile maliyetlerimizin minimi-

zasyonuna gitme gayreti içerisindeyiz. Aynı zamanda akıllı ulaşım sistemlerini uygulayabilmek için akıllı yönetim veya akıllı çalışanlara ihtiyacımız var. Onun içinde ulaşım akademisini de hayata geçiriyoruz" dedi ve bu kapsamda ulaşım akademisinde bir simülasyon merkezi kurduklarını belirtti.

İETT bünyesinde akıllı yol bilgisayar sistemlerinin de olduğunu hatırlatan Baraçlı, bu sayede tüm duraklara bağlanarak 24 saat hizmet verdiklerini belirtti. Araç içine binen yolcuların takibinin de yapıldığını hatırlatan Baraçlı, sisteme araçtan inen yolcularında aktarılan buraya koyma ihtiyacını söyledi ve "Bizler araçlara anında müdahale edebiliyoruz çünkü GPRS araçlarımıza bağlanıp onlarla ilgili veri ve iletişimi, şoför ile bağlantıyı kurabiliyoruz. Bizim için en kritik nokta tabi ki kontrol merkezi iki kontrol merkezi ile tüm sistemi kontrol edebiliyoruz. Bunlardan bir

tanesi şehiriçi normal araçların kontrol edildiği şehiriçi kontrol merkezi, bir diğeri de metrobüs’ün kontrol merkezi" dedi.

AKILLIDURAKLAR OTOBÜS BEKLEYEN VATANDAŞIN İŞİNİ KOLAYLAŞTIRIYOR

İstanbul’da yer alan durakların 465 adedinde akıllı durak sistemini oluşturarak vatandaşla hızlı çözümler üretmenin gayreti içinde olduklarını söyleyen Baraçlı, "filo yönetim sistemlerimizde bizim için en kritik nokta, filonun elektronik ortamda takibini ve yönetimini gerçekleştiriyoruz. Artık sahadaki hareket amirliklerimizi merkeze çekip oradan denetim ve kontrolünü yapıp, aracın seyir halindeyken önündeki duraklara da varış süresini de hesaplanabilmesiyle ilgili çalışmalarımızı da tek merkezden takip ediyoruz" şeklinde konuştu.

Akıllı ulaşım sistemleri içinde yer alan ücret toplama uygulamalarının lastik tekerlekli araçlarda, raylı sistemde ve deniz ulaşımında kullanıldığını söyleyen Baraçlı, belli dönemde hak edişlerin dağıtıldığını ifade ederek "Bu yüzden de ücret toplamayı da akıllı hale getirebilecek bir sistemi geliştirdik. Ücret toplama sistemimizle beraber hem bize destek veren teknik firma, otomatik satış makineleri, bayiler ve banka arasında teknik bilgi akışımız var. Bunların da günlük ve hak edişlerini haftalık olarak gerçekleştiriyoruz" dedi.

İSTANBUL KART İLE ULAŞIMDA KOLAYLIK

İstanbul Kart’ın sisteme dahil edilmesinin ulaşımı kolaylaştırdığını ve ulaşımı daha akıllı hale getirdiğini ifade eden Baraçlı, "Tüm süreçleri buradan takip edebiliyoruz. Hat düzenlemesi, yeni güzergah planlaması, durakların kaldırılması ve iade edilmesi gibi çalışmalar da buradan aldığımız verilerle yönetmeye çalışıyoruz. Tabi ki sadece bu değil. İstanbul’da dağıttığımız elektronik kart sistemleri var. Bu elektronik kart sistemleri yani engellilerle ilgili olanlar ve aynı zamanda yüksek öğrenim kurum ve öğrencilerle ilgili olan çalışmalarımız da var" açıklamasında bulundu.

5. OTOBÜS ENDÜSTRİSİ VE YAN SANAYİ ULUSLARARASI İHTİSAS FUARI
5th INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR BUS INDUSTRY AND ACCESSORIES



busworld
turkey



24-27.04.2014

www.busworldturkey.com

İSTANBUL (CNR) FUAR MERKEZİ SALON 1-2
İSTANBUL (CNR) EXPO CENTER HALL 1-2



Çelebi, Ground Handling Russia & CIS 2013'e Damgasını Vurdu

Çelebi, katıldığı Ground Handling Russia & CIS 2013'e katıldı. Moskova’da bu yıl 4’cüsü düzenlenen uluslararası yer hizmetleri konferans ve fuarında hem stant, hem de konuşmacı olarak yer alan Çelebi, etkinliğin en çok ziyaret edilen adresi oldu.

Renaissance Moscow Monarch Centre’de bu yıl 4’cüsü düzenlenen ve yer hizmetleri alanında Rusya ve BDT’nin en önemli etkinliği olan Ground Handling Russia & CIS 2013’e dünyanın birçok ülkesinden birçok kuruluş katıldı. Binlerce kişinin ziyaret ettiği bu uluslararası konferansın ve fuarın ilgi odağında ise Çelebi vardı.

ÇELEBİ, ORGANİZASYONUN FUAR BÖLÜMÜNDE KURUMSAL STANT AÇTI

Geçtiğimiz günlerde düzenlenen organizasyona Çelebi Havacılık Holding Yer Hizmetleri ve Global İş Geliştirme Başkanı Atilla Korkmazoğlu, Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Direktörü Abdullah Kırımlı, Yer Hizmetleri ve Global İş Geliştirme Proje Koordinatörü Murat Nursel ve Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Uzman Yardımcısı Ulviyya Aliyeva katıldı. Çelebi, bölgenin bu en önemli uluslararası organizasyonun fuar bölümünde kurumsal standı ile yer aldı. Çelebi standı, fuarda en çok ziyaret edilen stantlar arasında yer aldı.

ATILLA KORKMAZOĞLU, ORGANİZASYONDA BİR SUNUM GERÇEKLEŞTİRDİ

Ground Handling Russia & CIS 2013’ün konferans bölümünde ise Çelebi Havacılık Holding Yer Hizmetleri ve Global İş Geliştirme Başkanı Atilla Korkmazoğlu’nun gerçekleştirdiği sunum, katılımcılardan büyük ilgi gördü. Korkmazoğlu, konferansın ilk günü ikinci oturumda gerçekleştirdiği "Dengeleme Görevi - Sürdürülebilir Yer Hizmetleri İş Bileşenleri" başlıklı sunumla, 55 yıllık köklü geçmişi ve uluslararası tecrübesi ile Çelebi’nin sürdürülebilirlik noktasında iş yapış şekli ve büyüme stratejisi hakkında bilgi verdi.

‘ŞİRKETİM İÇİN ÇALIŞIYORUM’ ANLAYIŞI BAŞARI GETİRİR

Yer hizmetlerinde kalifiye iş gücünün belirleyici olduğunu belirten Atilla Korkmazoğlu, "şirketim için çalışıyorum" bakış açısıyla başarının yakalanabileceğini, teknolojik yapı, teknik ekipman ve benzeri yatırımların da diğer önemli etkenler olduğunu belirtti. İş tecrübesinin, iş yapış şeklini adapte etme performansının da diğer etkili unsurlar olduğunu aktaran Korkmazoğlu, sürdürülebilirlik yolculuğunda; müşteri odaklılık, maliyetlerin kontrol altında tutulması, eğitilmiş personel ve yöneticilerin yanı sıra ekipman yönetimi ve kalitenin güvenliğin üzerindeki öneminin de altını çizdi.

DIAMOND SPONSOR



Mercedes-Benz

GOLD SPONSOR



PILOT

SILVER SPONSORS



REVAR



afla



inova



ORION

SETCOM

busworld KORTJUK

TORED

f

t

hkf

Fuarlık AŞ

Trade Fairs

www.hkftodafairs.com

Organizator / Organizer

in co-operation with

with support of

RUSIA GÖRÜŞME / RUSSIA VISIT

Host of the 75th UFI Congress in 2009

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

destekleri ile

TESLİMAT

TAŞIMACILAR

| EYLÜL 2013 |
| www.tasimacilar.com |

9

SKODA İKİ YENİ
MODELİYLE
FRANKFURT
OTOMOBİL
FUARINDA

Frankfurt Uluslararası Otomobil Fuarı 2013'te iki dünya lansmanı birden gerçekleştirecek olan Skoda, yeni Skoda Rapid Spaceback ve yenilenen Skoda Yeti modelleriyle fuarda yerini aldı. Çek üretici Skoda, bu yıl 10-22 Eylül 2013 tarihleri arasında kapılarını açan Frankfurt Uluslararası Otomobil Fuarı'nda, C sınıfı hatchback'lerin en yenisi olacak Rapid Spaceback ve yenilenerek ilk kez iki

farklı tasarımla ayrıştıran Yeti modellerinin lansmanını gerçekleştirdi. Frankfurt Fuarı'nda gerek yeni Rapid Spaceback gerekse de yenilenen Yeti ile markanın gücünü gösterdiklerini kaydeden Skoda Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Winfried Vahland "Pazarda güç zamanlar yaşadığı dönemlerde bile gelişme stratejimizden asla ödün vermeden devam ettik. Önümüzdeki yıllarda Skoda

markasının konumunu güçlendirecek ve Skoda'yı otomotiv'in önemli bir küresel oyuncusu haline getireceğiz" diyerek 2018 yılına kadar yıllık satış adedini 1,5 milyona yükselteceklerini ifade etti. Skoda, Ekim ayından itibaren Avrupa'da, 2014 yılının ilk çeyreğinde ise Türkiye'de satışa sunulması planlanan Rapid Spaceback ile Avrupa otomobil pazarında yerini alacak.

Metro Turizm Ulaştırma Şurasında Önemli Temaslarda Bulundu

Türkiye'nin ulaştırma yatırımlarının planlanacağı 11. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Şurası'nın, 'Herkes İçin Ulaşım ve Hızlı Erişim' teması İstanbul'da gerçekleşti. Şura kapsamında karayolu, demiryolu, denizcilik, havacılık ve uzay teknolojileri, haberleşme, boru hatları ve kent içi ulaşımından oluşan yedi ayrı sektörün masaya yatırıldı.

TÜRKİYE'NİN 2023 HEDEFLERİ MASAYA YATIRILDI

Şuraya Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım katıldı. İstanbul'da gerçekleşen Şura'da denizcilik, ulaşım, havacılık, haberleşme gibi sektörlerle yönelik hazırlanan raporlar çerçevesinde Türkiye'nin

2023 yılı hedefleri ve gelecek dönem projeksiyonları tartışıldı. Sektörün önde gelen firmaları ve üst düzey yöneticilerin katıldığı şurada, önümüzdeki 10 yıllık dönem için daha önce belirlenen hedeflerde nereden olunduğunun yanı sıra yeni hedefler, Türkiye'nin 2023 vizyonu ve yeni dönem yatırımları ortaya konuldu. Birçok ulusal ve uluslararası firmanın ve yöneticilerin katıldığı Şura'da Metro Turizm'de oluşturduğu stant ile yer aldı. Ulaşım sektörü için oldukça önemli adımların atıldığı Şura'ya katılan Metro Turizm ve yönetim kadrosu Türkiye Karayollarının en geniş filosuna sahip ve en çok yolcu taşıyan markası olarak sektörün gelişmesi için önemli temaslarda bulundu.



Geleceğin Otobüs Kaptanlarına LASTİK EĞİTİMİ Michelin'den

Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksekokulu bünyesinde açılan Otobüs Kaptanlığı Bölümü öğrencileri, lastik sektörünün inceliklerini Michelin'den dinledi. Taşımacılık sektörüne diplomalı kaptanlar yetiştirmek amacıyla açılan Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Okulu'nun Otobüs Kaptanlığı bölümüne Michelin, öğrencilerin lastik sektörünün inceliklerini de öğrenmeleri amacıyla 'Lastik nedir?', 'Doğru Hava Basıncı ve Güvenli Sürüş' konularında eğitim semineri gerçekleştirdi.

"AMAÇ SADECE OTOBÜS KAPTANI YETİŞTİRMEK DEĞİL"

Michelin, Haziran ayında 3'üncü dönem mezunlarını veren Otobüs Kaptanlığı Bölümü öğrencileri ile sektörde değişen güncel ve teknolojik bilgileri paylaştı. Sektör ve üniversite buluşmalarından duyduğu memnuniyeti dile getiren Af-



yon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksekokulu Otobüs Kaptanlığı Bölüm Başkanı Kemal Karayormuk, amaçların okulda sadece kaptan yetiştirmek olmadığını söyleyerek "öğrencilerimizin eğitim süreçlerinde kazandıkları nitelikleri ile mezun olduktan sonra çalıştıkları firmaların temsil edebilme yeteneğine sahip, fark edilen, dinamik, eğitilmiş bir nesil yetiştirmek amacındayız" şeklinde açıklama yaptı.



Otobüs camiası Onur Tanrıverdi'nin düğününde buluştu

Eski Tanrıverdi seyahat'in sahibi Rahmetli Hüseyin Tanrıverdi'nin oğlu Avrasya Terinal İşletmeleri A.Ş. Batum Otogar Müdürü Onur Tanrıverdi ile Aydın Otomotiv'in sahibi Ahmet Özkan'ın kız kardeşi dünya evine girdi. Eski Tanrıverdi seyahat'in sahibi Rahmetli Hüseyin Tanrıverdi'nin oğlu Avrasya Terinal İşletmeleri A.Ş. Batum Otogar Müdürü Onur Tanrıverdi ile Aydın Otomotiv'in sahibi Ahmet Özkan'ın kız kardeşi Aysun Özkan tarihinde Ataköy Marina'da yapılan düğün merasimiyle dünya evine girdi. Metro Turizm sahibi Galip Öztürk ile FSM Demirbaş Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş'ın nikah şahitliği yaptığı düğünde bir araya gelen davetliler oldukça eğlenceli saatler geçirdi.



Mercedes Benz'de Hafif Ticari ve Otobüs Eylül Kampanyası



Personel, öğrenci ve VIP taşımacılığın vazgeçilmez araçlarında olan Vito, Viano, Sprinter, Citan modelleri ve otobüs segmentiyle müşterilerinin tercihi olan Mercedes-Benz gerçekleştirdiği kampanyalarla müşterilerine destek oluyor.

Personel, öğrenci ve VIP taşımacılığın vazgeçilmez araçlarında olan Vito ve Sprinter modelleri, hem yük hem yolcu taşımacılığında kullanılan Citan ve otobüs segmentiyle müşterilerinin tercihi olan Mercedes-Benz gerçekleştirdiği kampanyalarla Eylül ayında da müşterilerinin yanında.

SPRINTER VE VİTO'DA CAZİP FİYATLAR

Mercedes-Benz Finansal Hizmetlerin Personel, Öğrenci, Turizm taşımacılığının tercih edilen araçlarından olan Sprinter ve Vito araçlar için hazırladığı Eylül ayı kampanyasında cazip faiz oranı seçenekleri mevcut. Mercedes-Benz Kasko kullandığı takdirde sunulan yüzde 0,70 faiz oranıyla, kurumsal müşteriler 744 TL'den başlayan aylık ödemelerle, bireysel müşteriler ise 762 TL'den başlayan aylık ödemelerle Sprinter ve Vito sahibi olabilir. Ayrıca 2013 model Sprinter'lar Eylül ayına özel anahtar

teslim fiyatlarında 5 bin 500 TL'ye varan fiyat avantajı ile sunuluyor.

OTOBÜSLERDE KAMPANYA

Mercedes-Benz Finansal Hizmetlerin Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Turismo 15 RHD ve Turismo 16 RHD model otobüsler için Eylül ayında sunduğu finansman kampanyası dahilinde müşteriler, Yıl-dırım Kasko paketi dahil ödeme planı seçerek 40 ay boyunca TL olarak yüzde 0,80 faiz oranı ile 7 bin 385 TL'den başlayan, Euro olarak ise yüzde 0,37 faiz oranı ile 2 bin 704 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle Mercedes-Benz otobüslerine sahip olabilirler.

"YAŞA BAĞLI İNDİRİM"

Mercedes-Benz Travego ve Turismo otobüsleri için geçerli "Yaşla Bağlı İndirim" kampanyası çerçevesinde tüm yetkili Mercedes-Benz servislerinde 01 Ağustos - 31 Aralık 2013 tarihleri arasında yedek parça, MB Oil ve işçilikte (boya ve kapa-taj işlemleri, özel yedek parça ve Retfofit paketleri hariç), araç yaşına bağlı olarak 1 ve 2 yaş araçlara yüzde 15, 3 ve 4 yaş araçlara yüzde 20, 5 ve 7 yaş araçlara yüzde 30 ile 8 yaşındaki araçlara yüzde 40 indirim uygulanıyor.

profleet
filo yönetim çözümleri



Bandag'la bir dünya yol gidin!

İlk ömrünü tamamlayan karkaslarınızı dünyanın en çok tercih edilen kaplama markası Bandag'la kaplayın, lastiğinizin iki, üç ve dördüncü ömründe yeni lastiğe eşdeğer performansı çok daha az maliyetle elde edin.

BRIDGESTONE



LASSA

SA

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| EYLÜL 2013 |
| www.tasimacilar.com |

10

TOYOTA
AĞUSTOS
AYINDA EN FAZLA
ÜRETİM YAPAN
ŞİRKET OLDU

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş. Ağustos ayı üretimiyle sektörde en fazla üretim yapan şirket oldu. Sakarya'da bulunan ve halen yeni Corolla ile Verso modellerinin ürettiği fabrikada, Ağustos ayında 11 bin 646 adet otomobil üretildi. Toyota Türkiye tarafından üretilen yeni Corolla, geçtiğimiz günlerde Avrupa Yeni Araç Değerlendirme Programı (Euro NCAP) tarafından yapılan güvenlik testlerinden de en yüksek derece olan 5 yıldız alarak, segmentinin en güvenli aracı seçildi. Dünyanın en çok tercih edilen otomobili olan ve diğer Toyota fabrikaları arasında ilk olarak Türk-

ye'de, 17 Haziran 2013 tarihinde seri üretimine başlanan yeni Corolla için 150 milyon Euro'luk yatırım yapılmış ve 900 kişilik ek istihdam sağlanmıştı. Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş. Genel Müdürü ve CEO'su Orhan Özer, yaklaşık 4 bin çalışanıyla Sakarya fabrikasını 'lider fabrika' sınıfına taşımayı hedeflediklerini belirterek "Yeni Corolla ile birlikte 50'den fazla noktaya ihracat gerçekleştiriyoruz. Ağustos ayında ürettiğimiz otomobillerimizin ihracatı ile de ülkemiz açısından önemli bir katkı sağladık" dedi. 2014 yılında toplam üretimi 150 bine çıkarmayı hedeflediklerini de kaydetti.

UKOME KARARLARINI ELEŞTİREN BİRANT, 'Bu Kararı Çıkartanlar Okuyup Utansınlar'

Gürsel Turizm Taşımacılık ve Servis Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi **Kerem Birant**, okulların açılmasına kısa süre kala 'öz mal yüzde 30 olacak!' diyen belediye yönetimini eleştirerek 'Bu kararı çıkartanlar okuyup utansınlar' dedi.



Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Birant

Okulların açılmasına kısa bir süre kala yönetmelikte yapılan değişiklikleri uygulamanın zorluğuna dikkat çeken Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Birant 'okulların açılmasına kısa bir süre varken, kalkıp diyoruz ki, öz mal yüzde 30 olacak! Her yönüyle eleştirilebilecek bir karar. Bunu çıkartanlar okuyup utansınlar' dedi.

'P PLAKALI ARACA D4 VERMİYORLAR'

Okul servis araçları hizmet yönetmeliğinde yapılan değişiklikte yönetmelikte yer alan, 'belediye sınırları dışında/dışından yapılan okul servis hizmetleri için taşımacının ayrıca Bakanlıkça düzenlenen ve yapılacak taşımanın şehirler arası veya il içi olmasına bağlı olarak B2, D2 veya D4 yetki belgelerinden birine sahip olması zorunludur' maddesine ilişkin düşüncelerini de belirten Birant, Gebze taşımalarını örnek göstererek şunları söyledi: 'Gebze'de P Plakalı bir tane öğrenci servisi Tuzla'daki okula Gebze'den öğrenci getirecek, Çayırova'dan geçip köprüden içeriye girdiniz de aracınızı polis bağlar.

Çünkü D4 yok. P plakalı araca D4 vermiyorlar. Biz bunların hepsini raporlayıp gönderdik' dedi.

'AVRUPA'DA DOLMUŞ TAŞIMA SİSTEMİ YOK'

Düzenlemenin iptaline yönelik hukuksal açıdan çalışmalarının olduğuna da değinen Birant, hukuksal mücadelenin Türkiye'de geç sonuç verdiğini belirterek "Biz bunu tekrar tekrar anlatma yöntemiyle aşmaya çalışıyoruz" dedi. Birant ayrıca 'binek araçlarla yapılacak taşımacılığa yönelik olarak, Ulaştırma Bakanlığı'nda yılsonuna kadar düzenleme olabileceğini ifade etti. Birant sözlerini şöyle sürdürdü: 'Ulaştırma Bakanlığı'nda bir genelge daha hazırlanmış, A1 ve A2 ile ilgili bir değişim varmış. Onunla ilgili de bir duyum daha aldık. Yılsonuna kadar belki bir düzenleme daha çıkabilir dediler. Binek araçlarda böyle bir düzenlemeye devam etmekle birlikte Türkiye'de taksi-dolmuş lobisi ortada. Medeni ülkelerde ulaşım altı yapılan tamamlanmış ülkelerde zaten bu tip taşıma çok farklı değil. Dolmuş gibi taşıma sistemleri yok. Ama burada bir gerçek var. Dünya ülkelerinde uygulanan ta-

şıma yöntemleri, özel sektörün gerçekleştirdiği taşıma yöntemleridir. Fakat Türkiye'de bu konuda Ulaştırma Bakanlığı tarafından bir düzen henüz sağlanmadı" şeklinde konuştu.

'BİREYSEL ARAÇLARIYLA ÇALIŞANLAR 5 SENE SONRA YANLIŞ UYGULAMALARLA İŞ YAPAMAYACAK'

Bir süredir İSTAB ve Oda arasında sıkıntılar yaşandığını belirten Birant, güçlü bir şekilde örgütlenmiş şirketlerin tedarikçiler, sürücüler, şirketler nezdinde çok daha kontrollü ve bilinçli bir çalışma ortamı oluşturabildiğine değindi ve 'bugün bizim 800-1000 arası araç çalışan şirketlerin uygulamasına baktığımızda çok daha planlı bir şekilde işlerini yürütüyorlar. Tabi ki rekabet ortamını tetikleyen şirketler, güçlü şirketler ama esnaf odasının araç sahiplerine daha fazla para kazandırmak adına attığı adımların tamamı 5 sene içerisinde bu araçlarla bu yönde giderse, tamamen dağılmasına neden olacak. Yani bireysel araçlarıyla insanlar bu işi yapmaktan zorlanacaklar' ifadesini kullandı.



Mercedes-Benz Türk Türkiye Futbol Federasyonu'nun Otobüslerini Yeniledi

Türk Futbol Milli Takımları'nın resmi sponsorluğunu 1996 yılından bu yana sürdüren Mercedes-Benz Türk, sponsorluk kapsamında Türkiye Futbol Federasyonu'nun kullanımına sunduğu otobüsleri yeniledi. Mercedes-Benz Travego 17 model otobüsler A Milli Futbol takımı ve diğer millî takımlara hizmet verecek. A Milli Futbol takımı otobüsü millîler için özel hazırlandı. Otobüs, kırmızı – beyaz deri koltuklar ve kırmızı perdeler, teknik direktörü masası ve koltuk arkası ekran sistemi olan "Mercedes-Benz Eğlence ve Bilgi Sistemi" ile donatıldı.

ÜST DÜZEY GÜVENLİK, ÜSTÜN PERFORMANS

Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen ve otobüs ürün yelpazesinin amiral gemisi olan Travego, kullanıcısına 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.

SÖZLEŞME 2014 YILINA KADAR UZATILDI

Mercedes-Benz Türk ve Türkiye Futbol Federasyonu işbirliği 2011 yılında imzalanan sözleşme ile 2014 yılına kadar uzatılmıştı. Bu kapsamda Türkiye Futbol Federasyonu'na 9 adet hafif ticari araç, 62 adet otomobil ve 3 adet otobüs tahsis edildi.



TEMSA, Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu'na MD9 LE Otobüs Hibe Etti

23 Yaş altı Dünya Gençler Tekerlekli Sandalye Basketbol Şampiyonası Adana'da yapıldı. Organizasyonun ulaşım sponsorluğunu Temsa üstlenerek, Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu'na da MD9 LE otobüs hibe etti. 1997 yılında Kanada'nın Toronto, 2001'de Brezilya'nın Blumenau, 2005 yılında İngiltere'nin Birmingham ve 2009 senesinde Fransa'nın başkenti Paris'in ev sahipliği yaptığı organizasyonun beşincisi Adana'da yapıldı. Düzenlenen şampiyonada Türkiye'nin yanı sıra Avustralya, Kanada, Almanya, İran, İngiltere, İtalya, Japonya, Meksika, Güney Afrika, İsveç ve Venezuela katıldı. Şampiyona süresince yurtdışından gelen 700 konuk Adana'da ağırlandı.

TEMSA İLE DOSTLUK MAÇI

Organizasyonun ulaşım sponsorluğunu üstlenen Temsa, Tekerlekli Sandalye Basketbol Milli Takımı ile eşit şartlarda mücadele ederek bir dostluk maçı da sergiledi. Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik de maçta yer aldı.



TEMSA MİLLİ TAKIMA MD9LE OTOBÜS HİBE ETTİ

Genel Müdür Dinçer Çelik, millî takıma engelliler için özel olarak üretilen MD9 LE otobüs hibe ettiklerini ve desteklerinin süreceğini belirtti. Temsa Fabrikası'nda düzenlenen sponsorluk sözleşmesi sonrasında açıklamalarda bulunan Çelik, 'U23 Tekerlekli Sandalye Dünya Şampiyonası'nın ana sponsoru olduklarını, engellilerin yaşamını kolaylaştırmak için otobüs hibe ettiklerini belirtti. Engellilerin sosyal hayatın

içinde katılmasında sporun çok önemli bir araç olduğunu vurgulayan Dinçer Çelik, "Temsa olarak onlara destek olmayı, ulaşımını kolay hale getirmeyi görevimiz olarak kabul ediyoruz. Ayrıca 12 ülke takımının katıldığı bu şampiyonaya Adana'da ev sahipliği yapmak bizlere mutluluk veriyor" dedi. Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu Başkanı Demirhan Şerefhan, Temsa yöneticilerine teşekkür ederek, ulaşım sorunlarının otobüsle birlikte çözümlendiğini ifade etti.

Yeni Connect yılın ticari araç ödülüne layık görüldü

FORD'UN yeni ticari aracı Transit Connect Comtrans Fuarı'nda 2014 uluslararası yılın ticari araç ödülüne layık görüldü.

Geçtiğimiz yıl Hannover'de düzenlenen ticari araç fuarında 2013 yılı ticari aracı seçilen Ford Transit Custom'un ardından, bu yıl da Rusya'nın başkenti Moskova'da düzenlenen Uluslararası Ticari Araçlar, Yedekparça ve Servis Ekipmanları İhtisas Fuarı Comtrans'da Ford'un yeni ticari aracı Transit Connect 2014 uluslararası yılın ticari araç ödülünü almaya hak kazandı.

FORD ÖDÜLE DOYMUYOR

2003 yılında Transit Connect modeliyle aynı ödülü almaya hak kazanan Ford, tamamen yenilenmiş modeli ile ödülü ikinci defa aldı. Geçtiğimiz yıl da Custom modeli ile aynı ödülü alan Ford, üst üste iki yıl bu ödüle hak kazanan ilk firma başarısını da elde etti. Ford ayrıca 2001 ve 2007 yıllarında da Transit modeli ile Yılın Ticari Aracı seçilmişti. Ödüle 5'inci defa hak kazanan Ford bu başarısıyla da bir rekora imza attı.

MÜHENDİSLİK ÇALIŞMALARI FORD'A ÖDÜL KAZANDIRDI

Ford Otosan mühendislerinin de görev aldığı yeni Connect'in başarısında Ar-Ge

mühendislerinin de başarısına dikkat çeken Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, gelinek noktanın Ford Otosan mühendislerinin bilgi, deneyim ve emeği ile oluştuğunu söyledi.

Ar-Ge ekibinin başarılarına özellikle dikkat çeken Yenigün, "1961'den beri süregelen Ar-Ge çalışmalarımız 1997 yılındaki ortaklık anlaşmamızla global dünyaya açıldı. Ford Otosan olarak üretimini gerçekleştirdiğimiz modellerin yanı sıra, Ford'un global ürün gamındaki diğer modellere de ürün geliştirme ve mühendislik hizmeti veriyoruz. Ford Otosan'ın global Ar-Ge çalışmalarının ilk ürünü olan bir önceki nesil Connect bize birçok başarının kapısını açtı. Şimdi de üst yapı gelişim sürecinde Ar-Ge çalışmalarını üstlendiğimiz Yeni Connect ile yine yeni bir başarı elde ettik. Ar-Ge çalışmalarımızın geldiği nokta bizi mutlu ediyor, rekabette bir adım öne taşıyor" dedi.

YENİ CONNECT HAKKINDA

Yenilenen tasarımı ile birlikte sınıfının en iyi yakıt ekonomisi, düşük CO2 emisyonu, konfor ve güvenlik özellikleriyle dikkat çeken Yeni Connect, Aktif Şehirçi Güvenlik Sistemi, Acil Durum Destekli, sesle kontrol edilebilen Ford SYNC araç iletişim sistemi gibi teknolojileri ticari araç segmentine taşıyor. Zengin donanım seviyesi ve çevreci motor seçenekleri ile Connect, International Van of the Year jüri üyelerinin seçimi oldu.

