



Murat
YALÇINTAŞ

Ticarette, AB uyumu

Türkiye'deki tüm Oda ve Borsaların meslek grupları, Avrupa Topluluğu'nda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistik Sınıflaması (NACE) Sistemi esas alınarak değişiyor. İTO Başkanı Yalçıntaş, "Bu konuda üyelerimizden yardım bekliyoruz" dedi.

İTO Başkanı Murat Yalçıntaş, Avrupa Topluluğu'nda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistik Sınıflaması (NACE) Sistemi'ni önemsediklerini ifade ederek, NACE sistemiyle Türkiye'nin dış pazarlara uyumunda önemli bir adım atıldığını vurguladı.

Yalçıntaş, "Avrupa Birliği ile uyum çalışmaları çerçevesinde yeni bir gruplandırma sistemine geçiyo-

ruz. Avrupa Topluluğu'nda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistik Sınıflandırılması (NACE) sistemidir. Bu sistemin bize sağlayacağı iki büyük avantajı olacak. Bunlardan birisi, her firma faaliyet alanlarına göre bulunduğu grupta yer alacak ve envanter çalışmalarının yapılmasında kolaylık sağlanmış olacak. İkincisi ise; zaman kayıplarının önüne geçilmiş olacaktır" dedi.

Türkiye'de firmaların aynı ticaret unvanı altında birden fazla faaliyet alanına sahip olmasının üyeler açısından soruna neden olabileceğine işaret eden Yalçıntaş, NACE sistemi sayesinde firmanın ana faaliyet alanının belirleneceğini kaydetti.

Kaza Tespit Raporu Taşımacılar.com'da

İçişleri Bakanlığı tarafından yayımlanan ve 1 Nisan 2008 itibarı ile yürürlüğe giren maddi hasarlı kazalarda tarafların anlaşması uygulamasında kullanılacak olan "Kaza Tespit Raporu" teminini www.tasimacilar.com'dan yapabilirsiniz.

28 Aralık 2007 tarihli genelge ile 1 Nisan 2008 tarihinden itibaren geçerli olan uygulamada maddi hasarlı kazaya karışan şoför ve sürücüler evrak ve koşulların tamam olması ha-

linde, doldurmaları gereken "Maddi Hasarlı Trafik Kazası Tespit Tutanağı"nın sistemden indirebilirsiniz. TRAMER ile yaptığımız görüşme neticesinde "Maddi Hasarlı Trafik Kazası Tespit Tutanağı"nın matbuu basım olmadığı belirtilerek, sigorta acentelerinden ve internet ortamından temin edilebileceği kaydedildi. 1 Nisan 2008 tarihinde yürürlüğe giren uygulama ile tutanağın araçlarda bulundurulma zorunluluğu getirildi.



İNSAN

www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

Yıl - 2 / Sayı - 07

NİSAN 2008 / 25 Ykr

**BUSWORLD
TURKEY**
DAVETİYELERİ
GAZETEMİZİN EKİNDEDİR

Denetimler 27 Nisan'da (!)..



THY'den önemli adım

1997 yılında ilk global havayolu ittifakı olarak kurulan Star Alliance'ın 20. üyesi Türk Hava Yolları (THY) oldu.

Star Alliance'a tam üyelikle birlikte Türk Hava Yolları yolcuları 162 ülkede, 965 havalimanında, günde 18 bine varan uçuş noktasına ulaşabilecek. Yolcular seyahatlerinde ortak mil toplayabilecek ve kazandıkları milleri üye hava yollarında kullanabilecekler.

THY'yi Star Alliance'e tam üye yapan sözleşme; THY Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Candan Karlıtekin, THY Genel Müdürü Doç. Dr. Temel Kotil ve Star Alliance CEO'su Jaan Albrecht tarafından Çırağın Sarayı'nda imzalandı. Türk Hava Yolları'nın, Star Alliance'a katılmasıyla birlikte daha da güçlendiklerini ifade eden Star Alliance CEO'su Jaan Albrecht, "Yeni bir üye kazandık. THY ile birlikte yolcularımız Dünya'da yeni noktalara ulaşacak" dedi.

Türk Hava Yolları'nın, Star Alliance'e katılmasıyla birlikte küresel marka hedefinde hızla ilerleyeceğini dile getiren THY Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Candan Karlıtekin ise, "Hedef tahtasında çitayı en tepeye koymuş ve o hedefe hızla ilerleyen, her geçen gün daha da büyüyen bir THY olarak aranızda katılıyoruz. Star Alliance'a katılmamız, THY'nin Dünya havacılığında büyük oyuncu ve küresel marka olma hedefinin önemli bir adımıdır" şeklinde konuştu.



İstanbul'da faaliyet gösteren bir Psikoteknik Merkezi, Avrupa Birliği kriterleri çerçevesinde; otobüs, midibüs, minibüs, kamyonet, kamyon, çekici şoförleri için zorunlu kılınan Psikoteknik Belgesi denetimlerinin 27 Nisan'da başlayacağını duyurdu.

Şehirlerarası otobüs taşımacılığı başta olmak üzere personel ve turizm taşımacılığı yapan firmalara "Ticari aracı ve ehliyeti olanların dikkatine" diye e-mail atan bir Psikoteknik merkezi, denetimlerin başlayacağı tarihi 17 Nisan 2008 olarak duyurdu. Firmalara birkaç gün arayla ikinci e-mail'i'ni geçen Psikoteknik merkezi bu seferde denetim süresinin 27 Nisan 2008 olarak değiştirdi.

Firmaların sürücülerini için en kısa zamanda kendileriyle irtibata geçerek Psikoteknik Belgesi'ni almalarını duyuran Psikoteknik merkezi, gönderdiği e-mail'de "Denetleme yapacak birimler, Ulaştırma Bakanlığı memurları, trafik polisi, jandarma trafik, trafik zabıtası ve ülke genelinde 30 bin sivil memur görev



yapacaktır" diye ayrıca not düşerek firmaların acele etmesini istedi. Öte yandan kendilerini arayan firma yetkililerine, "Bir saat içinde belgenizi düzenliyoruz" açıklama-

lamalarını da yaptığı öğrenildi. Taşımacılar Gazetesi haber merkezi ekibi, Ulaştırma Bakanlığı yetkililerinden denetimler için belirtilen tarihin tamamen asılsız olduğunu öğrendi. Daha sonra telefonla Psikoteknik merkezini arayan ekibimize firma yetkilisi, "Denetimlerin başlayacağını Ulaştırma Bakanlığı web sitesinden öğrendik" cevabını verdi. Firma yetkilisine ekibimiz, Ulaştırma Bakanlığı yetkililerinin açıklamasını iletmesi üzerine, "Denetimlerin 27 Nisan 2008 tarihinde başlayacağı yönünde duyum aldık.

Bu duyumdan yola çıkarak firmalara e-mail gönderdik" cevabını verdi.

İki buçuk asırlık bir dev



Demir fabrikası olarak kurulan; bugün ticari araç sektöründe dev bir isim haline gelen MAN, 250. yaşını kutluyor.

Rahmi Koç müzesinde firmanın 250. doğum günü onuruna düzenlenen basın toplantısında MAN Türkiye Yürütme Kurulu Başkanı Tuncay Bekiroğlu, Yürütme Kurulu Üyesi Gottfried Kastner, MAN Finans International Türkiye Genel Müdürü Semih Pala MAN Türkiye'nin faaliyetleriyle ilişkin çeşitli rakamları paylaştı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan MAN Türkiye Yürütme Kurulu Başkanı Tuncay Bekiroğlu, "1758 yılında demir fabrikası olarak kurulan MAN, pek çok alanda iki buçuk asırdır hizmet vermenin sevincini yaşıyor. Bu yıl dizel motorun babası olan Rudolf Diesel'in 150. yaşını da kutluyoruz" sözleri ile firmanın geçmişini kısaca özetledi. Bekiroğlu, "MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., üretim ve satış grafiğini istikrarlı bir şekilde yükseltmeye devam ediyor" dedi.

Devamı ekte

Anadolu Isuzu Kıbrıs'ta toplandı

Anadolu Isuzu yetkili servisleri, Kıbrıs'ta yapılan değerlendirme toplantısında bir araya geldi.

Mercure Otel'de yapılan Anadolu Isuzu Yetkili Servisler Değerlendirme Toplantısı'na Anadolu Isuzu Satış Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Pazarlama Müdürü Efe Yazıcı, Satış



Müdürü Cihan Nalbant, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Melih Bilge ve diğer Anadolu Isuzu yetkilileri katıldı. 2'de

"1/10 istedim, Bakanlık 1/3 verdi"

BİÖİAŞ ve Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Galip Öztürk, "Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım ile yaptığım görüşmede; 1 öz mal için 10 kirallık araç olması konusunda bastırdım ve 1'e 3'te karar kılındı. Ancak bu sayı artacaktır" dedi.

Öztürk, şehirlerarası yolcu taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren firma ve bireysel otobüsçülerin daha kurumsal hareket etmesi gerektiğine dikkat çekti.



Gülen sektöre hızlı girdi

İstanbul-Ankara hattında havayolu şirketleriyle kıyasıya rekabet içinde olan şehirlerarası otobüs sektörüne, Gülen Turizm 5 yeni aracıyla giriş yaptı. Firma ay sonunda öz mal sayısını 20'ye



çıkarmayı hedefliyor. Yozgat başta olmak üzere Çorum, Kargı-Sungurlu-, Tokat-Zile, Amasya, Samsun-Çarşamba, Antalya, Alanya, Afyon, Aydın, Denizli, Muğla, Bodrum, Marmaris, Bursa, İzmir, Balıkesir, Ankara ve İstanbul hatlarının yanı sıra Türkiye'nin birçok bölgesinde şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan Yeni Ses Turizm, alt kuruluşu olan Gülen Turizm ile İstanbul-Ankara hattında sefere başladı.



Motorin Fiyatları

İstanbul	: 2.95	Adana	: 2.95
Ankara	: 2.96	D.Bakır	: 3.02
İzmir	: 2.94	Kayseri	: 2.99

SERBEST KÜRSÜ



BOSYAD BAŞKANI

Hüsamettin
Hüsamettin AYDINUmutların bittiği
sezon!..

Yeni sezon, yeni bir nefes demek. Bunun karşılığı ise kış sezonunun bitişiyle başlayan yaz sezonu, sektör için yeni umutlar, bununla birlikte kış sezonunun yolcularımızın azlığından ve maliyetlerin zirve yapmasından kaynaklanan zararlarımızın telafisi yolunda ara bir nefes alma dönemi yazla birlikte başlamış durumdadır.

Peki bizim sektörü meydana getiren kurumlar ve kuruluşlarımızın yazla ilgili ne gibi hazırlıkları var veya ne gibi bir hedef belirledik? Asıl bunların tartışılması gerek!..

Kurumsallaşmış ve kadrosunu profesyonellerden oluşturan firmamızın, bu konuda hazırlıklarını yaptıklarını gözliyoruz. Ya diğer bölge-belde kurumsallaşmamış firmalarımızın hali ne olacak?

Kısacası bu tip firmalarda kiralık çalışan bireysel otobüsçünün hali ne olacak? Mazot 3 YTL'ye el sallıyor!..

Otogar giriş-çıkışları, köprü ve otobanlar şoförlerin, hosteslerin bir de muavin harcırahları, otobüsün günün koşulları içindeki amortismanı, her ay ödediği borç senetleri ve bütün bunların hesabını yaparken insan taşta olsa erir!.. Otobüsçüye bu kadar maliyet yüklenir mi? Allah'ını seven söyle-sin!..

İfade etmek istediğim şudur: Haksızlığa karşı artık yeter demenin zamanı geldi.

Fakat asıl bütün bunların üstesinden gelmesi gereken asıl sorumlu sivil toplum kuruluşlarıdır!

Bireysel otobüsçülerin, TOFED içindeki yerini tartışacaklarına, sektörün asıl gündemi olan sektörel sorunların çözümünü tartışsınlar!

Bakin açıkca beyan ediyorum; bir çingar çıkar. Bu çingar ateş topuna dönüşür. Eğer bunun önüne geçip, engelliyemeyse-niz, hesabı sizden sorulur!..

Özellikle Bolu, İzmit, İstanbul Otobanı'nda eylemler yapılır, otobüsler otobanda yakılırsa bunu hükümet bile önleyemez. Benden söylemesi!..

Biz olması muhtemel, görüntüsü bile hoş olmayan hadiseleri hatırlatıyoruz. Yarın veya o gün geldiğinde niçin bu konuda bizi uyarmadınız demeyin!

Ben köşemde açık açık yazıyorum. Tavsiyem, sektörel konularda bilip, duyupta açıklamayanların sorumluluklarının nerede başlayıp, nerede bittiğini iyi bilmeleri gerektiricidir!

Sözümde meclisten içeri!..

MAN, firmalara
eğitim verdi

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yetkili Bayii Yılmaz Otomotiv düzenlediği eğitimle, firma sahipleri ve şoförlerini MAN araçları ve doğru kullarımları hakkında detaylı bilgi verildi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yetkili Bayii Yılmaz Otomotiv düzenlediği eğitimle, firmaları araçlar hakkında bilgilendirdi. Balıkesir Edremiş Entur Otel'de gerçekleştirilen eğitimde araçlardan maksimum verimi sağlamak için gerekli bilgiler katılımcılarla paylaşıldı. MAN marka araçların doğru kullanım sonucunda ne ka-

dar uzun ömürlü olduğu ve yine doğru kullanımı ile yakıtta nasıl tasarruf sağlanacağı farklı firmalardan gelen katılımcılara uygulamalı olarak anlatıldı. Yılmaz Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Bekir Göçer ve Kamyon Satış Yetkilisi Akif Yakan'ın da hazır bulunduğu eğitime; Uysal Beton 26, Kafkas İnşaat Beton San. 3, Yolasıgırmaz Hafriyat firma sahibi Ali Yolaşıgırmaz ve 4 personel ile katıldı.

Firmalara araç eğitimlerini, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Servis Akademisi Eğitmeni İlyas Avcı ve Mehmet Galip İzgi verdi.

ODD'de, Aybar dönemi



Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) 22. Olağan Genel Kurulu, üyelerinin katılımı ile gerçekleşti. 2 adayın yarıştığı Genel Kurul'da İbrahim Aybar, ODD Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi.

ODD Yönetim Kurulu Başkanı Aybar, "Yeni dönemde; Türk otomotiv sektörü yatırım sahipleri olarak, sektöre daha fazla hizmet verme adına var gücümüzle durmadan çalışacağız." Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar, ilk açıklamalarını Taşımacılar Gazetesi ekibine yaptı. ODD'de yeni dönemin çok daha farklı olacağını açıklayan Aybar, iç pazarın büyümesi için ekip ruhuyla çalışacaklarının altını çizdi.

"Hedefe daha hızlı daha farklı çözümlerle ulaşacağız" diyen Aybar, Otomotiv Distribütörleri Derneği olarak işin ticari kısmında satış ve satış sonrası, pazarlama tarafında ise dağıtım temsilcileri olarak daha hızlı hareket ederek sorunlardan arındırılmış bir sektör hedeflediklerini kaydetti. Aybar, "Otomotiv sektörüne daha büyük ivme vereceğiz. Bundan sonra hep birlikte bu yolda daha sağlam adımlarla geleceğimize Türkiye için çok daha parlak sonuçlar armağan etmeyi düşünüyoruz" dedi.

İlk projelerinin Türk otomotiv sektöründe iç pazarı büyütmek noktasında çalışmalar yapmak olduğunu vurgulayan Aybar, "Türkiye'yi pazar şartı olarak Dünya liginde çok daha önere taşımak için Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin vizyonu iç pazarı büyütmektir. Ama bunun yanı sıra Türkiye'nin Dünya'da edindiği bir konum var. Otomotiv sektörü olarak biz bu konumun içerisinde de derneğimizi çok daha aktif bir yöne çekmek durumundayız. Bu noktada daha büyük çabalarımız olacak" diye konuştu.

"Yeni otomotiv aktörlerinin, rotasını Türkiye pazarına çevirmesine nasıl bakıyorsunuz?" sorusu üzerine Aybar, "Türkiye pazarı canlıysa, istikrarlıysa, yeni aktörler Türkiye'ye gelir. Yatırımlar yapılır. Bu Türkiye'nin ekonomisine de sektörümüze de hem büyük kazançlar, hem yeni nitelikli istihdam alanlarının açılması demektir. Dolayısıyla bizde Otomotiv Distribütörleri Derneği olarak bu konuda mutlaka daha geliştirici faaliyetlerin içinde olmalıyız. Yeni dönemde bunları hep birlikte göreceksiniz" cevabını verdi.



ODD Yönetim Kurulu Başkanlığına İbrahim Aybar seçildi.

artık öyle bir noktada olmayız ki, bu önem ve ağırlığımızı daha üst seviyelere çekelim. İç pazarı büyüttürken ithalat yapıyoruz. İthalat yaparak Türkiye'yi bir noktada dışarıya da yeni yatırımlarla yeni ihracat olanakları ile açıyoruz. Bunlar hep birbirlerine entegre bir konulardır. Dolayısıyla bizler özellikle işin meslek örgütlerine yönelik ticari tarafındayız. Yani yerli de olsa, ithal de olsa bu araçları alan, Türkiye şebekesine dağıtan ve müşterisine ulaştıran tarafındayız. Bu yönde yerlisi ithal artık fark etmeyecek. Küçüğü büyüğü fark etmeyecek. Bu sektöre yatırım sahipleri olarak, çok daha fazla hizmet etme imkânına kavuşmak için var gücümüzle çalışacağız" açıklamasını yaptı.



Türk otomotiv sektörünün Dünya pazarında önemli bir konumda olduğunu vurgulayan Aybar, "Global bir ağırlık, global bir önem ifade ediyoruz. Bundan dolayı Türkiye'nin otomotiv sektörü olarak"

Anadolu Isuzu Kibris'ta toplandı

Anadolu Isuzu yetkili servisleri, Kıbrıs'ta yapılan değerlendirme toplantısında bir araya geldi.

Mercury Otel'de yapılan Anadolu Isuzu Yetkili Servisler Değerlendirme Toplantısı'na Anadolu Isuzu Satış Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Pazarlama Müdürü Efe Yazıcı, Satış Müdürü Cihan Nalbant, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Melih Bilge ve diğer Anadolu Isuzu yetkilileri katıldı. Anadolu Isuzu yetkili servislerinin yoğun katılım gösterdiği toplantıda konuşan Satış Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, geçtiğimiz yıl Japon Isuzu ile iyi niyet anlaşması imzalanmasının ardından, iç pazar satışlarında çok olumlu artışlar yaşandığını ve Türkiye'deki D-Max parkının hızla büyüdüğünü dile getirerek, 119 noktadan oluşan servis teşkilatının hızla geliştiğini kaydetti. Tamay ko-



Isuzu ailesi Kıbrıs'ta bir arada

nuşmasında, D-Max'ın pilot üretimini yapacak montaj üsünün hazır olduğunu belirterek, "Son iki yıldır D-Max satışları artıyor ve pick-up segmentinde sürekli pazar liderliğini amaçlıyoruz" dedi. Anadolu Isuzu Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Melih Bilge ise toplantıda yaptığı konuşmada 66 ilde 119 yetkili servis ile 24

saat hizmet verdiklerini belirterek, "Artan model çeşitliliğine paralel olarak servis kalitesi de yükseliyor. Servislerimizin yüzde 75'i TS12047 belgesine sahip" şeklinde konuştu. Bilge, yetkili servislerde D-Max'ler için özel olarak ayrılan ve "D-Max Pit-Stop" adını verdikleri özel servis alanlarının yılsonuna kadar Türkiye çapındaki tüm servislerde faaliyete geçeceğini söyledi. "Pit-Stop'larda D-Max'e özel takım, teçhizat ve elektronik cihazlar bulunacak. Bu yapılarla ile maksimum müşteri memnuniyetini amaçlıyoruz. D-Max pit-stopları sayesinde sürücüler D-Max aynacılığını servislerde de yaşayacak"

Toplantının ardından 2007 yılı boyunca farklı kategorilerde başarı göstermiş bayilere teşekkür plaketi verildi.

Terzi; "Ne gerekiyorsa, yapacağız"

THY uaz tarifeli yeni havalı şirketi Anadolu Jet'e tepki gösteren TOFED Genel Başkan Yardımcısı Rüştü Terzi, "Devletin imkânları fütursuzca havayolları için harcanıyor" dedi.

Anadolu Jet'in 23 Nisan 2008 tarihi itibarıyla vergiler hariç 29 YTL'den Ankara'ya uçağının açıklanması üzerine tepki gösteren Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Başkan Yardımcısı Rüştü Terzi, bu olay karşısında TOFED'in duyarsız kalmayacağını söyledi. Her geçen gün otobüs sektöründe maliyetlerin arttığına işaret eden Terzi, yaz sezonunda Anadolu Jet'in 29 YTL'den uçuş yapmasıyla sektörün belli bir oranda etkileneceğini altını çizdi.

Terzi, "Otobüs segmenti farklı bir segmenttir. Uçak farklı bir segmenttir. Fakat bugün karayolu taşımacılığı maliyetlerin altından kalkamazken, havayollarına yapılan bu destekler, devletin imkânlarını fütursuzca harcamağın göstergesidir. Maliyetlerimiz ortada ve bu maliyetlerle minimum değerlerde çalışmaktayız. Havayollarının maliyetlerini de az çok bilmekteyiz ve o maliyetlerle de bu fiyatların olması mümkün değildir. Fakat devletin süspansiyonlarından dolayı, onlar dilediği gibi çalışıyor. Devlet bize süspansiyon göstermiyor. Dolayısıyla biz hem kendi imkânlarımızla bir yandan yatırım yaparken, diğer yandan da havayolu firmalarıyla fiyatta rekabet etmeye çalışıyoruz" dedi.

Yaşanan sorunlara çözüm bulunması için TOFED'in eylem hazırlığı içinde olduğunu sinyalle-



rini veren Terzi, "Giderlerimiz artıyor. Biz TOFED olarak bu sektörün önündeyiz. Sektörün isteklerine cevap vermek zorundayız. Bu isteklere cevap verme yolu da hangi aşamadan geçiyorsa, o aşamaları deneyeceğiz. Buna tek başımıza karar vermemiz mümkün değil. Ancak bunu TOFED merkez yürütme kurulunda ortaya koyacağız. Çıkan çoğunluk isteklere göre de hareket edeceğiz. Burada birçok şey konuşuluyor. 1 günlük işi bırakma konuşuluyor. 1 günlük uyarı eylemi konuşuluyor. 1 günlük iş yapmama eylemi konuşuluyor. Tabii ki çok şey konuşuluyor ama buna son noktayı koyacak olan TOFED merkez yürütme kuruludur" diye konuştu. Otobüs firmalarına birleşme çağrısında da bul-

nan TOFED Genel Başkan Yardımcısı Rüştü Terzi, birleşmeler neticesinde maliyetlerin asgariye çekileceğini ve otobüslerde doluluk oranının artacağını kaydetti. Bu noktada firmaların iyi hesap yapması gerektiğini hatırlatan Terzi, "Ne olursa olsun biz kendi işimize bakmalıyız. Maliyetlerimizi dengeleyerek, hesabımızı iyi yapmamız gerekir. Bu aşamada maliyetlerimizi ne kadar düşürürsek bu işten de o kadar çok az etkileniriz. Otobüs firmaları olarak artık bilinçli bir iş yapmak zorundayız. Bilinçli çalışmak zorundayız. Hesaplı çalışmak zorundayız. Artık birleşmelere yönelmek zorundayız. Çünkü irili ufaklı firmaların çeşitli maliyetlerle bu işleri devam ettirmesi mümkün değildir" şeklinde konuştu.

Cityliner Antalya'da...

Neoplan'ın ilk olarak, 2006 yılında Hannover'de düzenlenen IAA Ticari Araçlar Fuarı'nda tanıtımını yaptığı Cityliner'ın Türkiye lansmanı Antalya IC Otel'de yapıldı. Turizm firmaları, seyahat firmaları, çeşitli demekler ve basın davet edildiği lansmanda Deniz Seki mini bir konser verdi.

Türkiye pazarında satışa sunulan Cityliner, çarpıcı tasarımı ile 2007 yılında red-dot tasarım ödülünü alarak, dizayn alanında "İyilerin en iyisi" unvanına layık görülmüştü.

MAN bünyesinde üretilen Neoplan Cityliner'ın Antalya'da düzenlenen lansmanında konuşan MAN Türkiye Yürütme Kurulu Başkanı Tuncay Bekiroğlu, "Bu serüvene birlikte başladık birlikte devam edeceğiz. Sizler olduğunuz sürece biz, biz olduğumuz sürece de sizler hep en iyiyi hak ediyorsunuz. İşte bundan sebep sizler için Neoplan Cityliner'ı ürettik." dedi.

Tanıtım yemeğinde söz alan Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Başkanı Mustafa Yıldırım, Neoplan Cityliner'ın gerek firmaların gerekse müşterilerin beklentilerini fazlasıyla karşıladığını belirtti. Yıldırım

ayrıca genel olarak otobüsçülerin sıkıntılarından bahsederek, en kısa zamanda sorunlara çözüm üretilmesi gerektiğinin altını çizdi.

Neoplan'ın davetlisi olarak Antalya IC Otel'e giden katılımcılar, gün içerisinde Cityliner'ı test etme olanakları buldular. Tüm katılımcıların olumlu tepkileri verdiği Cityliner, sunduğu konfor ile uçak yolculuklarını karada yaşıyor.

Antalya'da yapılan lansman onuruna verilen akşam yemeğinde katılımcılar adeta felektan bir gece kaldılar. Yerel sahne sanatçıların sahne almasının ardından sevilen parçalarını seslendiren Deniz Seki, Neoplan davetlilerine keyifli anlar yaşattı.

MAN'ın Euro 4 normlu motoru kullanılan Cityliner, 100 kilometrede 3.5 litre yakıt tasarrufu sağlayarak rakiplerinin önüne geçiyor.

Cityliner'da kullanılan özel camlar, ışık ve enerji transmisyonunda azalma sağlayarak, klimanın iç mekanı soğutmasını ya da ısıtmasını daha da kolaylaştırıyor. Ayrıca ön camda kullanılan enfranj folyo sayesinde sürücü enfranj ışınlardan korunuyor, yorgunluk belirtileri en aza indirgenip, stressiz sürüşe imkan sunuyor. Üstün MAN teknoloji



Yıldırım: "Cityliner, müşterilerin ve firmaların beklentilerini fazlasıyla karşılıyor."

lojisi ile donatılan Neoplan Cityliner, otobüs firmalarının ve yolcuların tüm isteklerine cevap verecek şekilde tasarlanmış. Geniş iç hacim, yüksek tavan, düşük ısı kabin içi aydınlatması iç mekana ferah ve şık bir hava katıyor.

Patentli dairesel omurga teknolojisi ve köşe birleştirme -dügüm- tek-

nolojisi ile sınıfının en güvenli seyahat otobüsü olarak tanımlanabilecek Cityliner'ın tasarımına da yansıyan bu aerodinamik yapı, hem güvenli sürüşün hem de konforun temelini oluşturuyor. Pasif güvenlik alanında çığır açıcı nitelikteki bu teknoloji sayesinde güvenlik, aracın iskelet yapısında sağlandığı için sırsırtı gibi yol-

culuk ve sürüş sırasında ortaya çıkabilecek olumsuz etkenler minimuma indirgeniyor.

Yolcuların konfor taleplerini eksiksiz bir şekilde karşılayarak beklentilerin yükselmesini sağlayan Cityliner, şehirlerarası seyahatlerin vazgeçilmez seçeneği olmaya aday gözüküyor.



Metro Turizm, filoyu Neoplan'la genişletiyor



Metro Turizm, Neoplanlarına kavuştu

Geçtiğimiz günlerde MAN'ın Ankara'da bulunan fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenlerinde Kent Turizm, Metro Fatsa, Metro Ünye ve Pamukkale firmaları NEOPLAN araçlarını MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Yetkilisi Gökhan Çerioglu'ndan teslim aldılar. 10 adetlik Starliner sözleşmesi kapsamında iki aracını daha teslim alan KENT, sezon sonuna kadar altı adet Starliner'ı daha araç filosuna dahil edecek. Kent Turizm yetkilisi Hacı Ali Arslan, yeni aldığı araçlar ile firmalarının prestijlerinin artacağını belirtti.

Metro'nun bireysel otobüsçüsü Fatsa, bir adet Tourliner aracını MAN Türkiye fabrikasında düzenlenen törenle teslim aldı. Metro Ankara Bölge Müdürü Ekrem Öztürk ile beraber

aracını teslim alan bireysel otobüsçüsü Tolga Yıldırım, MAN ve NEOPLAN araçlarının konfor, kalite, tasarruf ve kullanım kolaylığı özelliklerinin tercihinde etkili olduğunu belirtti.

Metro Turizm bireysel otobüsçüsü Ahmet Tahmazoğlu, bir adet Tourliner otobüsünü MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Yetkilisi Gökhan Çerioglu ve Metro Ankara Bölge Müdürü Ekrem Öztürk'ün de katıldığı tören ile teslim aldı. Pamukkale Turizm, 5 adet Starliner aracını, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış Grup Müdürü Kemal Erdoğan ve Pamukkale Ankara Bölge Müdürü Ufuk Babababı'nın da katıldığı törende teslim aldı. Alınan bu son araçlarla Antalya hattında çalışan Starliner sayısı on adede yükselmiş oldu.



Kent içinde Otocar ağırlığı

Halk otobüsçüleri ve turizm amaçlı yolcu taşımacılığı yapan şirketler, Otocar'ı tercih etti. Otocar, gerçekleştirdiği iki yeni teslimatla, Sultan Maxi ve Doruk 190H modeli otobüslerinin toplu taşımacılığa uygunluğunu bir kez daha gösterdi.

Yenidoğan - Ümraniye hattında çalışmak üzere Yenidoğan Turizm A.Ş. Otocar Yetkili Bayisi Erman Otomotiv adına Erdal Akbıyıkoglu ve Otocar adına Sebahattin Yılmaz, Doğu Karadeniz Ekspres yetkilisi Adnan Sarı'ya üç adet Sultan Maxi model midibüsü düzenlenen tören ile teslim aldı. Yenidoğan Tu-

rizm A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nizamettin Arslan, "Bölgemizde yoğun yolcu trafiği sebebiyle iniş-binişleri kolaylaştıran üç kapılı Doruk 190H modelini tercih ettik" dedi.

Doğu Karadeniz Ekspres'in tercihi ise Sultan Maxi oldu. Otocar Yetkili Bayisi Erman Otomotiv adına Erdal Akbıyıkoglu ve Otocar adına Sebahattin Yılmaz, Doğu Karadeniz Ekspres yetkilisi Adnan Sarı'ya üç adet Sultan Maxi model midibüsü düzenlenen tören ile teslim aldı.



Brey Oto ile GEA işbirliği

Temsa Brey Otomotiv, Yüksektepe Kültür Derneği bünyesinde hizmet veren GEA Arama Kurtarma ve Ekoloji grubuna Prestij Super Deluxe aracı teslim etti. Arama Kurtarma Ekoloji Grubu GEA, yapmış oldukları faaliyetlerde

kullanmak üzere Temsa Prestij Super Deluxe'ü tercih etti. Yüksektepe Kültür Derneği Üsküdar şubesinde gerçekleşen töreninde, Temsa Brey Otomotiv adına İlater Elmas, aracı Üsküdar Şube Koordinatörü Umut Dinçşahin'e teslim etti.

ÖZGÜRCE

TOFED Genel Sekreteri

Mevlüt İLGIN



Bu fiyatlar, kazandırmıyor!..

Ulaştırma Bakanlığı tarafından kilometre başına belirlenen ücret tarifi, bu haliyle sektörün bırakın para kazanmasını, otobüsün amortismanlarını bile karşılamıyor!..

Taban ücreti belirleme konusunda TOFED, 2 yıldan beri Ulaştırma Bakanlığı yetkilileriyle görüşerek, sektörde haksız ve yıkıcı rekabeti önlemek amacıyla bir maliyet fiyatı belirledi. Belirlenen bu maliyet fiyatında; 2006 yılının Kasım ayında yayınlanan asgari taban ücreti üzerine yüzde 10 konulmasını, 2007'de ise buna ek olarak yüzde 5 ilave edilmesi hususunda Bakanlık ile uzlaşma sağlanmıştı!..

Ancak ne hikmettir ki Bakanlık yetkilileri, TOFED'in bu talebini ilk önce kabul etti ardından da 2008 yılının ilk 6 ayı için; 2006 taban ücretlerine yüzde 5 koyarak açıkladı. TOFED, 2007 için yüzde 15 olarak belirlenmesini isterken, akaryakıt başta olmak üzere otobüsçünün diğer gider kalemlerine yapılan zamları göz önünde bulundurarak istemişti. Bu haliyle bırakın sektör mensuplarının para kazanmasını, yapılan masrafların altından kalkması bile neredeyse imkansız!..

Malumunuz otobüsçünün para kazanıp, borçlarını ödediği tek bir yaz sezonu vardır ve bunun süresi de 3 aydır. Yaz döneminde otobüslerde tek yön tam dolu, dönüşler ise yüzde 50-60 civarındadır. Bu dönemde firmalar normal tarifelelerini uygular. Burada bir sorunumuz yok!..

Ancak bir de otobüsçünün ölü sezonu diye tabir ettiğimiz bir sezon vardır ki; bu sezonda otobüsçü bırakın para kazanmayı ayakta kalmanın en ince detaylarını bile gözden geçirir. İşte ölü sezon yani kış sezonu otobüslerin yüzde 40-50 doluluk oranıyla sefere çıktığı ve taban fiyatlarının uygulandığı bir dönemdir. Ölü sezonda özellikle Nisan ve Kasım aylarında yolcu potansiyeli çok düşüktür. TOFED olarak biz istiyoruz ki taban fiyatları özellikle bu dönemde, tabana vurulsun.

TOFED yönetim kurulu, taban fiyat tarifelerinin yeniden düzenlenmesi için Ulaştırma Bakanlığı'yla gerekli yazışmaları yaptı. Ayrıca Yönetim Kurulu olarak Ulaştırma Bakanlığı'nda 2 ayda bir istişare toplantısı gerçekleştiriyoruz ve taban fiyat konusunu ilk toplantımızda gündeme getirerek, sorunun çözüme kavuşmasını sağlayacağız.

Otobüs sektörüyle ilgili alınacak her türlü kararda Ulaştırma Bakanlığı yetkilileriyle TOFED yetkilileri bir araya gelmelidir. Nasıl ki asgari ücret belirlenmesinde TÜRK-İŞ ile Hükümet aynı masaya oturuyor, Ulaştırma Bakanlığı'yla da TOFED aynı masaya oturmalıdır.

Bugün TOFED'de akademik çalışmalar gerçekleştiriliyor. Sektörümüz ile ilgili her türlü soruna bilimsel çözümler aranıyor. Konunun uzmanı akademisyenlerden görüşler alınıyor.

Bu arada TOFED'in taban fiyatları konusunda çıkartmış olduğu maliyet tablosuyla Ulaştırma Bakanlığı tarafından hazırlanan maliyet tablosu arasında çok fark var. Çünkü Bakanlık bu fiyatları belirlerken biraz siyasi davranıyor. Enflasyon fiyatlarının hesaplanmasında taşıma fiyatları da hesaplanıyor. Bakanlık enflasyonu yüksek göstermemek amacıyla da bunu yüzde 5 tutmuş. Ama bu hayatın gerçeği değildir.

Van Metro Turizm, araçlarını teslim aldı

Van Metro Turizm, sözleşmesini yaptığı 15 adet Mercedes-Benz Travego'ların 8 adedini teslim alan Van Metro Turizm, kalan 7 adetlik aracı Nisan ayı içerisinde teslim alacak.



KOPUZLAR

OTOMOTİV LTD.ŞTİ

Otobüs Alım-Satımı, Vade, Takas yapılır

Sedri KOPUZ

Altıntepe Mah. Öztekin Cad. No: 48
(Büyük İstanbul Otogarı Karşısı)
Bayrampaşa/İSTANBUL
Tel : (0212) 567 02 03 - 567 01 82
Cep : (0532) 232 12 05



GÖZLEM



TÖHOB Genel Sekreteri

Onur ORHON

Hangisi?

Kent içi otobüs işletmeciliği kuralları ve koşulları yönünden özellikler taşıyan bir sistem olarak görülmelidir. İşletmenin sefer saatleri, süreleri, araç sayıları, tarife durumu, personel yapısı, araç türü öncelikli konulardır.

Geçtiğimiz hafta Şişli Büyükdere Caddesi üzerinde gözlenen iki ayrı yaklaşım hangi işletmecilik modelinin geçerli olması gerektiği konusunda düşündürücüdür.

İlk örnekte bir körüklü İETT otobüsü Levent yönüne ilerlerken, yoğun trafik altında bekliyordu. Gençten bir kişi ön kapıda belirdi. Ürkek ifadelerle kapıyı tıkladı.

Aracın içi boştu. İETT şoförü uygun ve nazik bir hareketle ilerideki durağı gösterdi. Kapıyı açmadı. Genç durağa doğru yürümeye başladı. Büyük bir olasılıkla yoğun trafik nedeniyle durakta aynı şoförle buluştu. Aralarında herhangi bir konuşma geçti mi? Bilmiyoruz. Ancak gencin ne düşündüğü üzerine yorum yapabiliriz.

Diğer örnekte ise aynı noktada trafik akımı açık iken bir başka İETT otobüsü el kaldıran yolcuları görünce ikinci şeritte durdu, kapıyı açtı ve yolcuları durak dışında almış oldu. Büyük bir olasılıkla hayır duası da aldı.

Her ikisi de kamu işletmesi olan İETT otobüs şoförü, aynı noktada birbirinden farklı iki davranış sergilediler. Şimdi gelin bu aşamada hangi işletmecilik davranışının doğru olduğunu sorgulayın. Yolcu açısından bakarsanız, bu şoför iyi hizmet sunmuştur. İnsancıl yaklaşmıştır. Trafik kuralları ve işletmecilik koşulları açısından bakarsanız bu şoför yanlış yapmıştır. Üstelik yolculara durak dışı alışkanlığını sürdürmelerinde yardımcı olmuştur. Bu alışkanlığın gelişmesi ile dolmuşçuluk, minibüschülük davranışları tercih edilir olmuştur.

Diğer şoför ise durak dışı kapı açmadığı için yolcu tarafından hoş görülmemiştir.

Sağlıklı bir otobüs işletmeciliği açısından hangisi dikkate alınmalıdır?

TÖHOB, İBB'ye tepki gösterdi

Basında oldukça geniş yer alan "Toplu taşımada AB Kriterleri" başlıklı habere Türkiye Özel Halk Otobüsçüleri Birliği'nden (TÖHOB) tepki geldi.

TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel imzalı açıklamada, toplu taşımada sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilmesi için yapılacak olan her uygulamanın gerek ulaşım gerekse trafikte rahatlık sağlayacağı belirtilirken, uygulamanın sorunsuz gerçekleşebilmesi için uygun koşulların bulunmadığına değinildi.

İsmail Yüksel yaptığı açıklamada, büyük kentlerde öncelikli sorun olan trafik düzensizliği ve otoritesizlik gibi konular çözülmemişken otobüslerin ayakta yolcu almasının kısıtlanması yönündeki kriterlerin uygulanmasının duraklarda insan yığınları oluşturacağını dile getirdi.

Ayakta yolcu alımının çağdaş ve uygar bir kent düzeyinde savunulamayacağını, ancak bu uygulamaya sonucunda artacak olan otobüs sefer sayılarının trafiği daha da içinden çıkılmaz bir hale sokacağını vurgulayan Yüksel, "İlgili ortamı ve koşulların doğru saptanması ve zamanlaması iyi olmalıdır" açıklamasını yaptı.

TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel AB kriterleri kapsamında ayakta yolcu alımını kısıtlayan uygulamanın yanı sıra geçtiğimiz hafta içerisinde İBB Başkanı Mimar Kadir Topbaş'ın yaptığı "Minibüsleri İETT bünyesine katacağız" açıklamasına da tepki gösterdi.

Benzer kararın yurdun pek çok bölgesinde uygulandığını dile getiren Yüksel, projenin toplu taşımada gelişimi ve yay-



İsmail Yüksel

Uygulama yürürlüğe girdiğinde, bu manzara görülmeyecek

de projeye dahil olacağını ancak koşulların tam olarak açıklanmadığını belirtti.

Projelendirmenin tek tarafı olarak planlandığını, uygulamanın birinci dereceden ilgilendirdiği minibüsçüler ve otobüsçülerin fikrinin alınmadığını vurgulayan Yüksel, ilgili derneklerin ve üniversitelerin bu proje altında fikirlerinin alınması gerektiğini savundu.

Açıklamada ayrıca, TÖHOB olarak İstanbul Büyükşehir Belediyesine konu ile ilgili olarak bir başvuru yapıldığına da değinildi.

İETT, durak sorununu çözdü

Bir süre önce Cevizlibağ'da bulunan Halk Otobüsleri duraklarının KİPTAS' satılmasından sonra duraksız kalan Özel Halk Otobüsçüleri, sonunda yeni yerlerine kavuşuyor.



Cevizlibağ hatları sonunda duraklarına kavuştu

durağın yeni sıkıntılar doğuracağını söyledi. "Hentüz konu ile ilgili olarak bize bir açıklama yapılmadı. Kampus istikametine hangi güzergâhtan gideceğimizi belli değil. Merter istikametinden yönlendirilirse çok fazla sorun olmaz. Ancak Cevizlibağ sanayi bölgesi içerisinde geçen gerekse zaten sıkışık olan trafik daha da çekilmez bir hal alacak. 500T hattı ile aynı güzergâhta seyreden 500ES hattı da kampüs içerisinde giriyor. O arkadaşlarımızın yolcusunu kesme ihtimalimiz de var" şeklinde konuşan

şoförler "Her ne olursa olsun sabit bir yerimizin olması umut verici bir gelişme" dedi. Cevizlibağ'dan kalkan 500, 500A, 500T, 522, 522A, 522B hatlı otobüsler, önümüzdeki aydan itibaren Davutpaşa Yıldız Teknik Üniversitesi Kampüsü içerisinde kılacaklar.



Özel Halk Otobüsleri'nin yeni yerleşim yeri

Çağlayan Kavşağı, çok yakında hizmete girecek!

Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin Eskişehir Yolu'nu baştan sona yenilemek amacıyla başlattığı çalışmaların son harikası olan Çağlayan Köprüllü kavşağı'nın açılmasına ramak kaldı.

2006 yılında Başkent'teki bazı köprü ile kavşakların yenilenmesi ve ihtiyaç duyulan yerlere de yeni köprü yapımı çalışmaları kapsamında inşasına başlanan, ancak hukuki sorun



nedeniyle yapımı bir süre durdurulan Çağlayan Köprüllü Kavşağı'nın sebebiyle yapım işinin aksaması, bunların aşılmasının hemen ardından

devam eden çalışmalar neticesinde köprüllü kavşak yapımının tamamlandığını ifade eden yetkililer, büyük bir engel çıkmadığı takdirde kavşağı en kısa sürede hizmete sokacaklarını ifade etti. Köprü yaklaşımının ara mesafesinin 850 metre olan kavşağın Eskişehir Yolu'na üstten devam edecek bölümünün 3 gidiş, 3 geliş olmak üzere toplam 6 şerit olacak.

devam eden çalışmalar neticesinde köprüllü kavşak yapımının tamamlandığını ifade eden yetkililer, büyük bir engel çıkmadığı takdirde kavşağı en kısa sürede hizmete sokacaklarını ifade etti. Köprü yaklaşımının ara mesafesinin 850 metre olan kavşağın Eskişehir Yolu'na üstten devam edecek bölümünün 3 gidiş, 3 geliş olmak üzere toplam 6 şerit olacak.



Minibüsler İETT'ye dahil edilecek

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, İstanbul'un ulaşım sorununu çözmek adına yeni bir sisteme gireceğinin müjdesini verdi.

Avrupa Birliği'ne uyum süreci kapsamında toplu taşıma araçlarında araçta yolcu alınmayacağı haberi üzerine, vatan ve otobüsçüler uygulamanın ne şekilde yapılacağına dair merak içerisinde girmişlerdi.

Basın mensuplarının sorularını yanıtlayan İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Mimar Kadir Topbaş, ayakta yolcu alınmamasına ilişkin uygulamaya ve yeni projelerden bahsetti.

Toplu taşıma araçlarında özellikle otobüslerde ayakta yolcu alınmaması yönündeki uygulamanın aslında 1984 yılında çıkarılan Karayolları Kanunu Yönetmeliğinde yer aldığı ancak şimdiye kadar uygulanmadığını vurgulayan Topbaş, konu ile ilgili çalışmaların belediye bünyesinden ziyade Emniyet Müdürlüğü Trafik Şube Müdürlüğü tarafından yürütüldüğünü belirtti.

Topbaş, "İstanbul'un ulaşım sis-

temlerinin tek bilete geçirilmesi yönünde çalışmalarımız bulunuyor. Kurulacak olan sisteme minibüsçüler de dahil edilecek. Tokyo'da 1986 yılında bizzat inceleme fırsatı bulduğum bu merkezi sistem sayesinde herkes rahat edecek. Şu anki mevcut sistemde otobüslerimizin erişemediği noktalarda minibüsler çalışıyor. Dolayısı ile insanlar zorunlu olarak minibüsleri seçiyorlar. Hayata geçireceğimiz yeni sistem ile minibüsleri de İETT bünyesine dahil edeceğiz" şeklinde konuştu.

Minibüslerin otobüsleşme çalışması sayesinde daha kaliteli ve Avrupa i bir oluşuma geçeceğini dile getiren Kadir Topbaş, "Sistemden kazanç havuz şeklinde olacak. Günlük ya da aylık olarak o güzergâhta çalışan araçlar arasında pay edilecek. Bu sayede İETT - Halk otobüsü ya da otobüs - minibüs yarışı ortadan kalkacak. Merkezi sistem sayesinde sürekli kontrol altında olacak olan toplu taşıma sistemi de dahil olacak minibüsçülerde otobüsçülerde zarar görmeyecek" dedi.

Taşımada en ucuz ikinci kent, Konya



246 otobüs ve 61 tramvay ile hizmet veren Konya Büyükşehir Belediyesi, şehir içi ulaşımında yolcu en ucuz taşıyan kent olarak Adana'dan sonra ikinci sırada geliyor.

Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, toplu ulaşım araçlarıyla yılda ortalama 61 milyon kişi taşıdıklarını, bu yolcuların yüzde 40'ının ise tramvayı tercih ettiklerini bildirdi.

Her alanda olduğu gibi toplu ulaşımında da kaliteli hizmet vermek için çaba harcadıklarını ifade eden Başkan Akyürek, bu kaliteye ulaşırken vatandaşların gelir durumunu göz önünde bulundurdıklarını ve fiyatları ona göre belirlediklerini kaydetti.

Türkiye'de Adana dışında kalan 15 Büyükşehir içinde en ucuz toplu taşıma ücretlerinin Konya Büyükşehir Belediyesi'ne ait otobüs ve tramvaylarında olduğunu dile getiren Akyürek, şu açıklama-

lamalarda bulundu; "Adana bizden ucuz ancak orada farklı bir durum söz konusu. Adana'da halk otobüsleri hizmet verdiği için belediye, belirli güzergâhlara hizmet veriyor. Bu sebepten dolayı ücreti çok düşük tutuyor. Ancak, bizim gibi diğer büyük şehirlerde ulaşım hizmetleri tamamen belediyeden soruluyor. Böyle olunca en ucuzu biz oluyoruz. Konya'da toplu taşıma araçlarında kullanılan el kart dolm miktarna göre 86 ile 78 Ykr arasında toplu ulaşım araçlarından faydalanılıyor. İndirimli tarifenin yararlanılması durumunda da fiyat 57 Ykr'a kadar düşüyor."

Başkan Akyürek, Konya'dan pahalı olan büyük şehirlerden İstanbul'da bir kişi ücretinin 1.25, Ankara'da 1.00, İzmir'de 1.15, Bursa'da 1.25, Kayseri'de 0.90, Eskişehir'de 1.00, Samsun'da 1.25 YTL olduğunu bildirdi. İndirimli taşıma fiyatlarına göre ise bir kişinin İstanbul'da 80, Ankara'da 90, İzmir'de 65, Bursa'da 85, Kayseri'de 75, Eskişehir'de 75 ve Samsun'da 85 Ykr'den toplu ulaşım hizmetlerinden faydalandığını kaydetti.



Yıl - 2 SAYI - 07 Fiyatı: 25 Ykr - Nisan 2008

GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
www.tasimacilargazetesi.com

AŞIMACILAR

İmtiyaz Sahibi
Mete Turizm Basın ve Yayınlık Hizmetleri
San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına
M.Naci KALENDER

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Hüseyin KARBALUT

Haber Koordinatörü
M.Mete KALENDER

Haber Müdürü
Şifa ŞEN

Editor Bahadır AZAMAK - Uğur OKTORVACI

Düzenleyen Emre EVİRGEN - Muhbir Oya KAYA

Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara- Sabri DANABAŞ Kayseri -Fatih Karataş
Edirne-KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet
ŞENOL Edirne Gazetesi Edirne - İPSALA -
İsmail ALIŞ İpsala Gazetesi - Hatay - Reyhanlı -
CİLVEGÖZÜ Abit KIZILCA Rehber Gazetesi -
Hatay Cemil YILDIZ Antakya Gazetesi -
Ardahan - Posof - TÜRK GÖZÜ Bülent KILIÇ
Kılıç Ofset - Iğdır -DİLUCU Serdar ÜNSAL -
Ağrı Doğubayazıt - GÜRBULAK Sehalettin
KAÇURU - Artvin Hopa - SARP Hayati AKBAŞ -
Şırnak - Silopi - HABUR Halil ÇOŞKUN - Cizre /
Emin Dilovan KINAY Haber 73 Gazetesi - Kocaeli
Gökhan MERİÇ Güzel Sanatlar - Aksaray
Hüseyin Avni GÖKÇE - Çanakkale Olay Gazetesi

Adres: Barbaros Bulvarı Bostancı Veli Sokak. No:8/3
Beşiktaş 34353 / İSTANBUL
Tel:(0212) 258 77 86 - 87 Fax:(0212) 259 78 85
Gsm:0532 311 40 62 - 0546 804 65 15
E-mail: info@tasimacilargazetesi.com

Basıldığı Yer: İhlas Gazetecilik A.Ş.

29 Ekim Cad. No:23 / Yenibosna - İSTANBUL

Köşe yazarlarının sorumluluğu yazarlarına aittir.

Taşımacılar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

www.tasimacilar.com

İNSAN

AŞIMACILAR

Busworld Turkey 2008 özel eki

ÜCRETSİZDİR

Busworld'd'e yoğun ilgi!

Busworld'un Türkiye ayağı, ikinci kez HKF Fuarçılık A.Ş.'nin organizasyonu ile 24-26 Nisan 2008 tarihleri arasında, İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilecek.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) ve Uluslararası Karayolu Taşımacıları Birliği (IRU) işbirliği ile Türkiye'de ilki 2007 yılında düzenlenen, ikincisi ise 2008 yılı Nisan ayı içerisinde düzenlenecek olan otobüs üretim ve yan sanayi fuarına, yurt içi ve yurt dışından 140'ın üzerinde üretici firmanın katılım için müracaat ettiği öğrenildi.

24-26 Nisan 2008 tarihleri arasında HKF organizasyonu ile gerçekleştirilecek Busworld Turkey Fuarı öncesi,



Tomris BAYAL

fuarın organizatör firması HKF Fuarçılık A.Ş.'den Fuar Müdürü Tomris Bayal ile Taşımacılar Gazetesi ekibi ola-

rak Busworld Turkey 2008 fuarını değerlendirdik. Bayal, "Otomotiv sektörünün ihti-

sas fuarı Busworld Turkey ile Dünya otomotiv basınının gözü bir kez daha Türkiye'ye çevrilecek" dedi.

Temsa'nın, ihracat atağı devam edecek

Otomotiv sektöründe uzun yıllara dayanan tecrübesi ve 2001 yılından beri gerçekleştirdiği ihracat ve üretim atağı ile Temsa büyük başarılarla imza atıyor. Temsa Otobüs ve Midibüs Satış Müdürü Mehmet Çıkıncı, Taşımacılar ekibine Temsa'nın yaptığı çalışmalar ve hedeflerini anlattı.

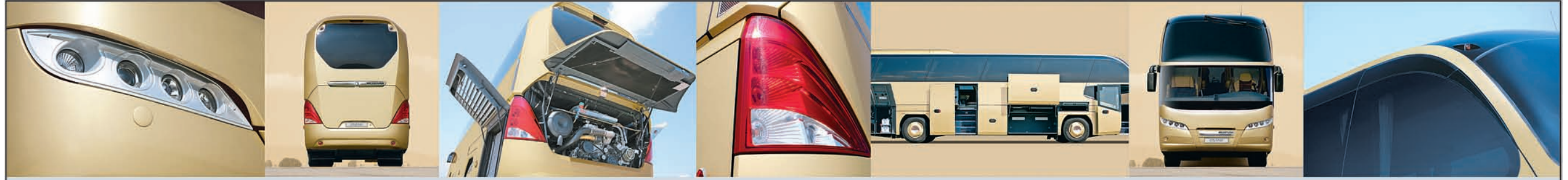
Yaptıkları AR-GE çalışmalarını da belirten Çıkıncı "Temsa olarak sadece otobüs üretmiyoruz, teknoloji üretiyor, AR-GE şirketimizde geleceğe yatırım yapıyoruz. Geleceğin şehirlerarası otobüslerini tasarlıyoruz. Otobüs ve midibüste binek teknolojisi ve konforunu yaratmak için çalışıyoruz. Paslanmaz çelikten otobüsler üretiyoruz. Diamond otobüslere gece görüş teknolojisini ekledik. Geleceğin araçlarını da aynı vizyon ve yenilikçi anlayışla tasarlıyoruz. ODTÜ ile imzaladığımız AR-GE işbirliği antlaşması, üniversite-sanayi işbirliğinde yepyeni bir örnek. Yenilikçi teknolojiler geliştiren şirketimiz Temsa AR-GE ve Teknoloji A.Ş., ODTÜ ile gelecek araç teknolojileri alanında endüstri destekli AR-GE projeleri geliştirecek. ODTÜ ile teknoloji izleme ve geliştirme, bilgi ve fikri mülkiyet hakları yönetimi gibi konularda da işbirliği yapacağız" şeklinde konuştu.



Mehmet Çıkıncı, "Türkiye'de otomotiv konusunda oldukça iyi gelişmeler yaşanıyor. Ülkemizin en fazla ihracatı otomotiv sektöründe yapıyor. Temsa'da buna ihracatını her yıl yüzde 50 arttırarak katkıda bulunuyor. Biz bu tablo içinde kendimize farklı bir misyon edindik. Kendi markamız ile ürettiğimiz otobüslerin yüzde 70'ini ihraç ediyor ve Avrupa'da Türkiye'yi temsil ediyoruz. Tüm çalışmalarımızı da bu doğrultuda yürütmeye devam ediyoruz." sözleriyle Temsa'nın Türk otomotiv sektöründeki yerini dile getirdi.

Temsa'nın ihracat çalışmalarına paralel olarak araştırma ve geliştirmeye çok önem verdiğini anlatan Çıkıncı, "Müşterilerimizin isteklerine daha da iyi cevap verebilmek ve üstün teknoloji ürünler geliştirmek için Gebze'de yer alan Tübitak MAM yerleşkesi'nde Temsa-Arge ve Teknoloji A.Ş. şirketimizi kurduk. Zaten teknoloji ve Ar-ge'ye verdiğimiz önem, uzun yıllara dayanan bilgi birikimimiz ve dünya standartlarında global bir marka olma vizyonumuz bizi bu başarıya getirdi." sözleriyle Temsa'nın başarısının ardındaki gücü özetledi.

Temsa'nın yılda bin adet otobüs, 2 bin adet midibüs ve 7 bin 500 adet hafif ticari kamyon üretebildiğini söyleyen Çıkıncı, "Adana tesisimiz 105 bin metrekare kapalı olmak üzere 555 bin metrekare alana sahip. Burada yaptığımız üretimlerin yüzde 75'ini ihraç ediyoruz. 2007 yılında ihracatımız 185 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ayrıca Adapazarı fabrika yatırımlarımıza başladık. Mitsubishi Fuso Canter üretimi Adana'dan Adapazarı'na kaydırılacak. Adana Fabrikamız artık Avrupa pazarlarına odaklanacak" açıklamasını yaptı.



Cityliner,
Hayallere ulaşmanın en güvenli yolu.

2007 yılında "red dot: best of the best" tasarım ödülünü ilk kez alan seyahat otobüsü. Common Rail (D20) Euro 4 motor çevre dostu, sessiz, yakıtta cimri, ekonomik.



0.212.291 00 25
0.542.671 48 32

www.man.com.tr



Polonyalı Otobüs devi Busworld 2008 Türkiye’de

Polonyalı otobüs üreticisi Solaris, Busworld 2008 Turkey’de Urbino adlı şehir içi taşımacılığında kullanılan 12 ve 18 metre uzunluğa sahip modellerini sergileyecek. Solaris’in Danışmanı Wolfgang Presinger, fuar öncesi Taşımacılar ekibinin sorularını yanıtladı.

Avrupa’da yaklaşık 20 ülkede faaliyet gösteren Polonyalı Solaris, aile şirketi olarak kurulup günümüzde Avrupa’nın önde gelen büyük otobüs firmaları içerisinde yerini aldı. Solaris hakkında sorularımızı yanıtlayan Wolfgang Presinger, “Otobüslerimizi işleten kuruluşların büyük bir kısmını saygın müşterilerimiz teşkil ediyor. Avrupa dışında ilk siparişimizi Dubai’den aldık. Şu anda Dubai’ye 225 adetlik bir teslimat gerçekleştirmekteyiz.” şeklinde konuştu.



Özellikle ana vatanı olan Polonya’da 2007 Pazar lideri konumunda olan Solaris’in Almanya’da da sıklıkla tercih edildiğini belirten Presinger, “Avrupa’nın en büyük pazarı olan Almanya’da EvoBus ve Neoman gibi yerel üreticilerden sonra en büyük üçüncü otobüs üreticisi Solaris.” dedi. Solaris’in özellikle çevre dostu otobüsler ürettiğini belirten Presinger, “Solaris olarak biz EEV kriterlerini karşılayan, Euro 5 standartlarının dahi ötesinde en güncel emisyon standartlarına uygun konvansiyonel dizel motorlar üretiyoruz.”

Ek olarak CNG motor (Sıkıştırılmış Doğal Gaz) kullanılan motorlarımız ile Avrupa trolleybus pazarının lideri konumundayız. 2006 yılında da Solaris olarak Avrupa’nın ilk hybrid otobüsünün sunumunu yaptık. Şu anda bu özelliğe sahip araçlarımız hizmet vermektedir.” sözleri ile Solaris’in çevre duyarlılığına değindi.

Önümüzdeki dönemlerde Solaris’in Polonya haricinde diğer ülkelerde de montaj tesisi açabileceğini dile getiren Wolfgang Pre-

singer, Solaris markasının genellikle istikrarlı ve sürdürülebilir satış başarıları vadeden ülkelere yatırım yaptığına dikkat çekti.

1999 yılında Urbino adlı şehir içi taşımacılığında kullanılan otobüs modeli ile piyasa adım atan Solaris’in yaklaşık 10 yıllık bir dönemde büyük gelişme kaydettiğine değinen Presinger, ilk çıkan Urbino’larda dönemin gelişmiş teknolojilerinin kullanıldığını belirtti. Presinger, “Teknolojinin en son olanaklarını kullanarak ideal kalitede üretilen Urbino,

özellikle Polonya’nın oto yol şartlarına dayanak iskelet yapısı ve alçak zemin teknolojisi ile donatılmıştı. 2001 yılında ikinci nesil Urbino’nun geliştirilmesinde müşterilerimizin görüşleri çok etkili oldu. Görsel olarak yenilenmiş Urbino’yu 2004 yılı içerisinde tanıttık. Ürün geliştirmelerimiz halen sürmekte. Bu değişimleri gerçekleştiren de motor teknolojisinin daha temiz olması yönünde çalışıyoruz.” şeklinde konuştu.

Temelde üç farklı ürün gamına sahip olan Solaris’in Urbino, Trollino, Vacanza adlı modellerinin değişik versiyonları olduğunu söyleyen Presinger, en gelişmiş modellerinin ise Urbino’nun 18 metrelik Hybrid versiyonu olduğuna değindi.

“Urbino modelimizin 8,6 metrelik midibüs ve 18 metrelik köprüklü versiyonları ile birlikte toplamda altı ayrı modeli mevcut. Ayrıca

yine Urbino modelinin “Alçak Giriş” konseptli şehirlerarası versiyonu da bulunuyor. Trollino isimli trolleybüslerin 12, 15 ve 18 metre uzunluğa sahip modelleri var. Göz alıcı tasarımı ile dikkat çeken Vacanza yolcu otobüsümüzün ise 12 ve 13 metrelik iki farklı versiyonu bulunuyor. Tüm bu modellerimizin haricinde özel hizmete yönelik araçlar da üretiyoruz. Misal, mobil kan bağız istasyonu uygulamasında kullanılan bir modelimiz var.”

Presinger, “Urbino şehir içi otobüsleri ile Avrupa arenasındaki teknolojik gelişmelerin ön saflarında yer alan ve müşteri taleplerine yönelik sunduğu hizmetleri sayesinde Solaris, takipçileri tarafından beğeni ile karşılanıyor.” dedi.

Solaris’i diğer otobüs üreticilerinden ayıran en büyük özelliğini aile şirketi olarak kurulmasının olduğunu vurgulayan Presinger, müşterilerle doğrudan iletişim kurulan bir firma yapısına sahip olduklarını dile getirdi. Presinger, “Hızlı geri dönüş ile müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik özel imalat çözümleri sağlıyoruz. Çoşkun bir işgücüne sahip olan Solaris, dinamik ve ileri görüşlü bir şirket, bizlerde bununla gurur duyuyoruz” şeklinde konuştu.

Türkiye’de ki otobüs endüstrisini de değerlendiren Presinger, “Türkiye’de faaliyet gösteren otobüs üreticileri 30 yılı aşkın bir süredir uluslararası bir ölçüt haline almış, amiral gemisi niteliğindeki bir endüstriye sahip. Bunun en iyi ispatı da Batı Avrupa odaklı ihracatta şehir içi ve yolcu otobüslerinin tercihidir. Ek olarak, Türk tedarikçiler, yüksek kalite standartları sunan



de bir endüstriye sahip. Bunun en iyi ispatı da Batı Avrupa odaklı ihracatta şehir içi ve yolcu otobüslerinin tercihidir. Ek olarak, Türk tedarikçiler, yüksek kalite standartları sunan



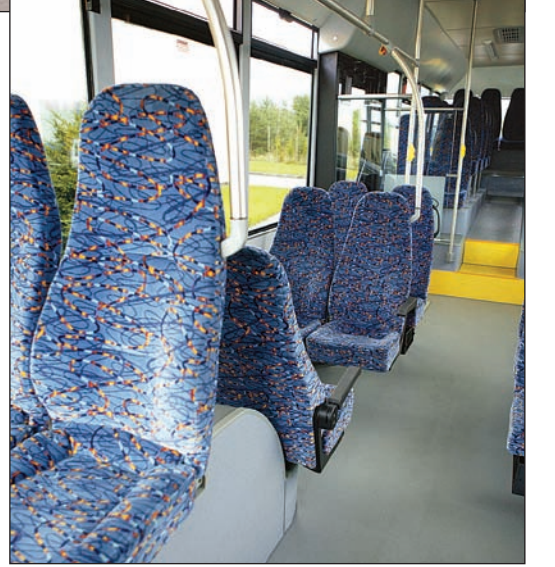
Urbino’nun 12 ve 18 metrelik modelleri İstanbul’da

şehir içi ve şehirlerarası yolcu otobüslerine yönelik istikrarlı gelişmelerini sürdürmekte” ifadesi ile Türkiye pazarını ne kadar iyi takip ettiklerini gözler önüne serdi.

Geçtiğimiz yıl Türkiye’de ilk düzenlenen Busworld 2007 Fuarı’na da katılan Solaris’in fuarda oldukça iyi ilişkiler kurduğunu vurgulayan Presinger, bu sene ikincisi düzenlenecek olan fuardan oldukça umutlu olduklarını belirtti.

Busworld 2008 Turkey Fuarı’nda Urbino şehir içi otobüs ailesinin 12 ve 18 metrelik modellerini sergileyecek olan Solaris, Türkiye’de özellikle kamu ihaleleri alanında pazara girmeyi planlıyor.

Son olarak Solaris Danışmanı Wolfgang Presinger, Busworld 2008 Turkey’i ve Türk otobüs endüstrisinin temsilcileri ile buluşacakları vakide ipe çektiklerini; fuar ziyaretçi-



lerini stantlarına beklediklerini ve fuarın getireceği teşvik edici ilişkiler kurmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.



ÇEVRE İÇİN SOLARIS



URBINO 18 HYBRID URBINO 18 EEV TROLLINO 12 URBINO 12 CNG

- ✓ Herkes rakibini arkasında bırakmak ister.
- ✓ Bütün Solaris otobüsleri arkasında yalnızca temiz hava bırakır.
- ✓ Çevremizi koruyan Solaris otobüslerinin yenilikçi teknolojisi için teşekkürler

www.solarisbus.com

Türkiye’nin yükünü çekiyorlar!

Havayolu şirketlerinin kıyasıya rekabet ettiği şehirlerarası yolcu taşımacılık sektörü, tüm Türkiye’nin yükünü ve çilesini çekmeye devam ediyor. Ağırlaşan hayat şartları altında ise otobüsçü inim inim inliyor.

Seyahatinde uçağı tercih eden vatandaşların, beraberinde ücretsiz götüreceği bagajları 35 Kg ile sınırlandırılırken, otobüs yolcularında böyle bir sınırlandırma yok.

Hükümetin, havayolu taşımacılık sektörüne tanıdığı imtiyazlar, karayolu şehirlerarası yolcu taşımacılık sektörünün kan kaybetmesine neden oldu. Otobüs firmaları havayolu şirketleri karşısında ayakta kalmak için 4-5 yıl öncesinin bilet tarifelerini uyguluyor. Bagajı az olan yolcular seyahatinde uçağı tercih ederken, bagajı çok olan yolcular ise bagaj parası ödememek için otobüsleri tercih ediyor.

İstanbul Sağlık Eğitim Derneği Mardin’de sağlık taraması yapmak üzere bölgeye yüklü miktarda otobüslerle sağlık malzemesi gönderdi. Konuya ilişkin bir açıklama yapan Derneğin



Bagajı fazla olan yolcular, bagaj parası ödememek için otobüsleri tercih ediyorlar.

Genel Sekreteri Adem Balaban, bölgede bin 500 kişinin sağlık taramasından geçeceğini söyledi. Balaban, “Derneğimiz Mardin’de sağlık taraması yapma kararı aldı. Bugün de otobüslerle bölgeye dış macunu, dış fırçası, KBB ve cildiye ilaçları ile tıbbi malzeme sevkiyatı yapıyoruz” dedi.



Mercedes, 41 yıldır Türkiye’de

Mercedes-Benz Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Mercedes-Benz’in otobüs sektöründeki serüvenini ve 2008 Busworld hazırlıklarını “Taşımacılar” ekibiyle paylaştı.

Busworld’e hazırlanan otobüs üreticilerinden biri olan Mercedes-Benz, ilk otobüs üretimine “O 302” modeliyle 1967 yılında başladı. Mercedes-Benz Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün Türkiye’nin son yıllarda ticari araç üretimi konusunda gücünü arttırdığını Mercedes-Benz’in de bu süreçte kat ettiği yolu anlattı.

“Ülkemiz, son yıllarda yakaladığı ekonomik istikrar ve yatırımlar ile ticari araç üretimi konusunda gücünü ve önemini ciddi oranda artırdı. Otobüs üretim yoğun bir emek ister. Üretim gerçekleştikçe kalite artar ve dış pazarlarda kabul oranı yükselir. Mercedes-Benz Türkiye’de 2005 yılında Daimler’in Mercedes-Benz marka seyahat otobüslerinin dünya üretim merkezi oldu. Bu bir gurur ve biz bu gururu 1967 yılından beri ürettiğimiz araçları tercih ederek sürekli olarak pazar lideri olmamızı sağlayan otobüs işletmecilerine borçluyuz.”

O 302’nin uzun süre üretildiğine ve 14 bin 400 adet satış rakamına ulaştığını vurgulayan Sülün, “O 302, 14 bin 400 adet ve uzun sene-



lerce üretilmesi ile bizim için efsane bir model haline geldi. Ardından 1995 yılında O 403 modeli 12 bin 800 adet üretildi. O 403 gibi başarılı bir ürünün ardından ise 2005 yılında pazara sunduğumuz Travego modeli 2007 yılı sonuna kadar 2 bin 150 adet üretildi ve aynı zaman diliminde ülkemiz şehirlerarası otobüs

pazarında bin 720 adet Travego tercih edildi. İki buçuk yıl gibi kısa bir sürede ulaşılan bu adetler Travego’nun başarısını göstermektedir.” sözleriyle ürettikleri modellerin pazardaki başarısından söz etti.

Otobüsün bir yatırım aracı olduğuna dikkat çeken Sülün, “Bizim görevimiz müşterilerimizin yatırımlarının karlı ve değerli olması için çalışmaktır. Amacımız, satış ve satış sonrası sürecinde müşterilerimizin ihtiyaçlarını cevaplamaktır. Satış, satış sonrası sürecin ardından araç yenileme dönemi geliyor. Bunun içinde Mercedes-Benz Türkiye olarak hazırlıklarımıza başladık. İkinci el araçların değerlendirilmesi için bir ikinci el merkezi kuracağız.” şeklinde konuştu.

Otobüs sektöründe yaşanan sıkıntıları dile getiren Sülün, sektörün devlet desteğiyle sıkıntılarının çözümü bulabileceğini belirtti.

“Özel havayollarına sağlanan destekler sonucu rekabetin artması, mazot fiyatlarının enflasyonun çok üzerinde yükselmesi ve bilet fiyatlarının bu hıza yetişememesi, karayolu taşımacılığı hakkındaki kanun ve yönetmeliğin uygulanması ve ekonomi gibi dış faktörler otobüs sektörünü oldukça olumsuz etkilemektedir. Örneğin, devlet demiryolları var, devlet havayolları var ama devlet karayolları hiç olmadı. Dolayısıyla, karayolu taşımacılığı özel sektörün yoktan başlattığı hizmet sayesinde bugünkü seviyesine geldi. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörü zorlu bir virajdan geçmektedir; ki bugüne gelene kadar pek çok viraj atlatılmıştır. Sonuçta ülkemizde otobüs ile yolcu taşımacılığı gerçeği bulunmaktadır, ulaşımın büyük bir kısmının yükünü bu sektör taşımaktadır ve buna devam edecektir. Sektör, yeni yaklaşımlar çerçevesinde çalışma alanlarını yeniden düzenleyerek ve zenginleştirerek çözümler bulacaktır. Bu noktada otobüs işletmecilerinin işlerini en iyi şekilde planlamaları ve yönetmelerinin yanı sıra devletin sektöre yaklaşımı ve problemlerine çözüm üretmesi de kritik bir faktördür.”

Busworld 2008 Fuarı’nın İstanbul’da yapılmasının doğru bir karar olduğunu söyleyen



Sülün; “Fuarda büyük bir aile bir araya gelip, fikir alışverişi yapacak.”

Sülün, “Şehirlerarası otobüs sektörü büyük bir ailedir. Bu fuar araçlarımızı tekrar sergilemek, fikir alışverişinde bulunmak ve bu büyük aileyi bir araya getirmek için güzel bir fırsat. İstanbul ise sektörün kalbi durumunda olduğu için bu buluşmaya uygun bir yerleşimdir.” dedi.

Mercedes-Benz Busworld 2008’de Travego, Turismo, CapaCity ve Conecto’yu sergileyecek.

MBT’nin fuarda sergileyeceği modellerin genel özellikleri ise şu şekilde:

Mercedes-Benz Travego 15 SHD:

Euro 3, Turbo-intercooler beslemeli, 12 litre (11.967 cm2) motor hacmi. 2000 d/d’de 310 kW güç üretimi. ABS, ASR, EBS, ESP, BA, Retarder gibi aktif/pasif güvenlik sistemleri standart.

Mercedes-Benz CapaCity:

Euro 4, Turbo-intercooler beslemeli, 12 litre (11.97 cm2) motor hacmi. 2000 d/d’de 260 kW (354 HP) güç üretimi. CapaCity’nin en önemli özelliği, 20 metre uzunluğa sahip olması!

Mercedes-Benz Conecto Solo:

Euro 3, Turbo-intercooler beslemeli, 6,5 litre (6.37 cm2) motor hacmi. 2200 d/d’de 205 kW (279 HP) güç üretimi. Durak freni, ABS, ASR, EBS, Retarder gibi frenaj sistemleri standart.

Mercedes-Benz Conecto Körüklü:

Euro 3, Turbo-intercooler beslemeli, 12 litre (11.97 cm2) motor hacmi. 2000 d/d’de 260 kW (354 HP) güç üretimi. Durak Freni, EBS, ABS, ASR, Retarder fren sistemleri standart.



Dünden bugüne Mercedes-Benz:

1967	“OTOMARSAN” kuruldu
1968	“O 302” tipi otobüsün üretimine başlandı
1970	İhracat gerçekleştirildi
1984	MBAG Türkiye Genel Müessesilliği alındı
1986	Aksaray Kamyon Fabrikası açıldı
1990	Ticari Unvan “Mercedes-Benz Türk” oldu
1994	Aksaray Kamyon Fabrikası ISO 9002 Belgesi aldı
1995	Hoşdere Otobüs Fabrikası açıldı
1995	Hoşdere ve Davutpaşa Tesisleri ISO 9001 Belgesi aldı
2000	Hoşdere ve Davutpaşa Tesisleri ISO 14000 Belgesi aldı
2000	Hadımköy Pazarlama Tesisi ve Merkezi Yedek Parça Ambarı açıldı
2002	MBT ISO 16949 Belgesi Aldı
2002	Hoşdere 2.Etap Fabrika inşaatı başladı
2005	Hoşdere II faaliyete geçti
2007	Davutpaşa Fabrikası kapatıldı, tüm üretim birimleri Hoşdere Fabrika’sına taşındı

Doktor vip, bir adım önde!!!



En önemlisi;
bizim için sizin,
iç huzurunuzdur



Adres: Bahçelievler Mah.
Şehit Fethi Cad. Ok Sk.
No:34 Pendik/İstanbul
Tel: (0212) 390 29 99
Fax: (0212) 390 09 55



www.doktorvip.com
info@doktorvip.com

Doktor’dan VIP hizmet

İstanbul Pendik Oto Sanayi Sitesi içerisinde hizmet veren Doktor VIP, 12 yıllık tecrübesi ve uzman kadrosu ile turizm taşımacılığına yönelik kişiye özel araç dizaynı yapıyor.

Doktor VIP, Hasan Sevindik’in araç iç dizaynı konusunda profesyonelleştikten sonra oluşturduğu bir firma. Hasan Sevindik ekibimize Doktor VIP’nin nasıl ortaya çıktığını, şu ana kadar yaptığı işleri ve büyüme hızını anlattı.

Hasan Sevindik, firma isminin 12 yıllık bir hikâyesi olduğundan bahsetti. Sevindik, İstanbul’da bu işi yapan bir firma yokken çıktığı yolda bir süre sonra herkesin yol göstericisi haline gelmiş.

“12 yıl önce bu işe başladığımda 22 saat çalışıyordum. İstanbul’da kimsenin araç dizaynı hakkında bilgisi yoktu. Zamanla insanlar arayıp ‘Doktor bunu nasıl yapacağız’ diye sormaya başladılar. İnsanlar beni isim yerine doktor olarak tanımaya başladı. Kendi firmamı kurduğum zamanda unvanımı verdim. Hitap şekli markaya dönüşmüş oldu. Tescilini de aldık. İlk olarak insanlara garip geldi ama artık bizi böyle tanıyorlar. Güzelde oldu, akıllardan çıkmayacak bir isim.”

Sevindik, 1 yıldır sektörde var olan Doktor VIP’nin, oldukça deneyimli bir personele sahip olduğunu vurguladı.

Genel olarak turizm ve personel taşımacılığı yapan şirketlerle çalışan Doktor VIP’nin hizmetleri satın almadan anahtar teslimi kadar olan tüm aşamaları kapsıyor. Müşterilerin taleplerine göre hizmetlerin değişebildiğini belirten Sevindik, genel hatlarıyla Doktor VIP’nin neler yaptığını bahsetti.

“Uzun şase Panel Van tipi araçlara tribün tavan, klima kanalı, aydınlatma, ses ve görüntü sistemi, raylı koridor gibi fonksiyonel özellikler katıyoruz. Aksesuara

ancak komple araç yaptığımız zaman giriyoruz. Bazı müşterilerimizin istediği üzerine tüm işlemleri yapılmış ve dizayn edilmiş araç satışı yapıyoruz. Projelendirme, kredilendirme, ruhsat işlemleri, araç iç dizaynı gibi süreçlerden sonra anahtar teslimatı yapıyoruz. Bu sayede müşteri sadece verdiği vekâletname ile hiçbir bürokratik işlemlerle uğraşmadan VIP stili araç sahibi oluyor.”

Hasan Sevindik, “En son TÜBİTAK için deprem araştırmalarında kullanılmak için bir prototip deprem arabası dizayn ettik. Aracın içine en son teknoloji üretti ekipmanlar kullanıldı. Aracın yarısına araştırma ekipmanlarını, diğer yarısına da oturma alanı yerleştirdik. Prototipin onaylanması halinde 100 adet daha bu araçtan dizayn edeceğiz” sözleri ile Doktor VIP firmasının kişiye özel tasarımlar haricindeki çalışmalarından da bahsetti.

“Engellilere özel araçlar da dizayn ediyoruz. Araçlara hazır lifter yerleştiriyoruz. Bu sayede tekerlekli sandalyesi ile gelen bir vatandaşımızı araç içerisine rahat ve güvenli bir şekilde konumlandırabiliyoruz. Ambulans üst yapıları araçlar da imal ediyoruz. Ağırklığı hasta nakil araçları tasarlıyoruz. Şu anda Sağlık Bakanlığı ile görüşmelerimiz var. Kabul edilmesi halinde Sağlık Bakanlığı’nın üst yapı firması olacağız.”

Geçmişten günümüze araç sahiplerinin isteklerinin teknoloji doğrultusunda geliştiğini söyleyen Hasan Sevindik, eskiden araç sahiplerinin basit bir iç dizayn ve elektronik cihaz olarak da faks makinesi, buzdolabı gibi talepleri olduğunu vurguladı.

Şirketin günümüzde aldığı yapılanmayı ise; “İlk başladığımızda marangoz ve döşeme atölyemiz yoktu, dışarıdan taşeron firmalara yaptırıyorduk. Şu anda bu atölyelerimiz firmamız bünyesinde mevcut. Elektronikçimiz yoktu aynı şekilde yine dışardan tedarik ediyorduk. Şimdi hem elektrikçi, hem elektronikçi hem de elektronik mühendisimiz var. Artık tüm ülkeye yayılmayı planlıyoruz. Birçok ilde şubeler açacağız. Şubeler bizim merkezimizde üretimini yaptığımız parçaları kendi atölyelerinde araçlara monte edecekler” sözleri ile anlattı.

Konusunda profesyonel bir ekiple çalıştıklarını söyleyen Hasan Sevindik, “Ekibimiz sayesinde haftada beş ya da altı araç teslim ediyoruz. Aylık ortalama 25-30 civarı ciddi bir rakama tekabül eden üretimimiz mevcut ve bu kolay bir iş değil” şeklinde konuştu.

“BUSWORLD 2008 Turkey Fuarı’nda dizayn etiketleri bir araç sergileyecek olan Doktor VIP, fuara katılım amaçlarının yurt dışı bağlantıları kurmak olduğunu, yurtdışında zaten bilindiklerini ve artık sıranın yurt dışına geldiğini vurguladı.



Otokar Busworld'de gücünü gösterecek

45 yıldır Türk tüketicilere hizmet veren Otokar, 24-26 Nisan tarihleri arasında düzenlenecek olan "Busworld 2008 Türkiye Fuarı"nda 7 modeli ile boy gösterecek.

Otobüs ve komponent üreticilerinin tüm hünerlerini sergileyeceği, sektör müdavimlerinin ise merakla beklediği "Busworld 2008 Türkiye Fuarı"nda bir Türk devi... Otokar... Bu yıl 45. yaşını kutlayan Otokar, Busworld Fuarı'nda Sultan ve Doruk modellerinin çeşitli versiyonlarının yanı sıra M3000 modelini de tüketicilerin beğenisine sunacak.

Fuar dahilinde sahip oldukları stant içerisinde Otokar, 7 metrelilik Sultan 125S, Sultan Maxi ve Sultan City otobüslerini, 9 metre uzunluğa sahip Doruk 190H, 190S, 190LE otobüsleri ve M3000 kodlu minibüsü sergileyecek.

DORUK AİLESİ FUARDA

Otokar'ın, Türkiye'nin yol şartlarına kusursuz uyum sağlayan Doruk modeli düşük işletme maliyeti ve dayanıklı karoseri sayesinde öne çıkıyor. Deutz üretimi 190 HP'lik güce sa-

hip Doruk modelleri, Otokar AR-GE tarafından tasarlanıyor.

9 metre uzunluğa sahip Doruk modellerinin sahip oldukları genel özellikleri ise şu şekilde:

Doruk 190S

Servis taşımacılığı için geliştirilen, 35 kişilik yolcu kapasitesine sahip Doruk 190S, büyük otobüslerin maliyeti ve küçük otobüslerin yetersiz kaldığı alanlarda ideal bir seçenek olarak sunuluyor.

Donanım olarak Lüks tipi yolcu otobüslerden aşağı kalmayan Doruk 190S, klimadan DVD oynatıcıya kadar pek çok özelliği bünyesinde barındırıyor.

Doruk 190 LE

Toplu taşıma alanına yönelik üretilen 190 LE, alçak tabanlı girişi, engel- li yolcu taşıma imkânı, otomatik şanzımanı ve bağımsız ön aksı ile tüm Otokar modellerinde olduğu gibi Türkiye'nin yol şartlarına kusursuz uyum sağlayarak Avrupa standartlarında hizmet veriyor.

Ferah iç mekân ve kusursuz konfor sunan 190 LE, 24 oturan ve 45 ayakta olmak üzere toplam 69 kişilik yolcu



Doruk 190S modeli de Otokar standında sergilenecek modeller arasında.

kapasitesine sahip.

Klima, hat levhaları ve "DURACAK" yazılarının standart olarak sunulduğu Doruk 190 LE'de, müşteri talebine bağlı olarak kneeling sistemi (araç durağa yanaştığında yana yatma özelliği), DVD oynatıcı, LCD monitör ve ses sistemi entegre edilebiliyor.

Doruk 190H

Otokar tarafından özellikle halk otobüsü taşımacılığı için geliştirilmiş 190H da Busworld 2008'deki yerini alacak.

70 kişilik yolcu kapasitesi ve düşük yakıt maliyeti ile beğeni toplayan 190 H, farklı kapı seçenekleri, yolcu kapasitesi ve iç yerleşim alternatifleri ile farklı kullanım alanlarına uygun çö-

zümeler sunuyor.

M3000, İLK KEZ BUSWORLD 2008'DE SERGİLENİYOR

Toplu taşımacılıkta pek çok kişinin ihtiyacını karşılayan M3000 modeli, ilk defa bir fuarda sergileniyor.

Su soğutmalı turbo-intercooler motorlu M3000, geniş iç hacmi, 14-19 kişilik koltuk kapasitesi ve üst düzey güvenlik donanımları ile "M Serisi"nin efsanesini devam ettireceği benziyor.

M3000 serinin tasarım aşamasını üç ana unsur üzerinde şekillendiren Otokar, önceliği şoför ve yolcu konforunun yanı sıra güvenliğe vermiş.

Koltuk kapasitesinin bölgesel yo-

yor.

M3000, düşük işletme giderleri ve yakıt tasarrufu ile kısa sürede İstanbul'da hatlı taşımacılıkta tercih edilmeye başlandı.

FUAR'IN SULTAN'I

Busworld 2008 Türkiye Fuarı'nda 25-31 kişilik yolcu kapasitesine sahip Sultan modelinin üç farklı versiyonu da sergileniyor.

Sultan serisi özellikle düşük işletme maliyeti, dayanıklı yapısı ve performansı ile kusursuz müşteri memnuniyeti sunuyor.

Sultan Maxi

Ekonomikliği ve 31+1 yolcu kapasitesi ile ön plana çıkan Sultan Maxi, uzun mesafe yolcu taşımacılığında kullanılan otobüslerin konforunu sunuyor.

Sultan 125S

Şehir içi yolcu taşımacılığında sıklıkla tercih edilen Sultan 125S, 27 kişilik yolcu kapasitesi ve geniş bagaj hacmi ile ideal bir profil çiziyor.

Sultan City

Otokar fuarda Sultan'ın halk otobüsü modeli Sultan City 125S'i sergiliyor. 122 Beygirgücü motoru ile dikkat çeken Sultan City 125S yakıt konu-

sundaki tutumluluğu ve ekonomikliği ile ön plana çıkıyor. Paslanmaya karşı dayanıklı statik tutunma boruları, hareketli tutunma halkaları ve geniş iç hacmiyle Sultan City, yolcular için ayakta seyahati de çok kolay hale getiriyor.



Sektörün sıkıntısı bitmiyor

Truva Turizm ortaklarından Sinan Uzun, otobüs dünyasının birebir içinde olan isimlerden biri. Uzun, Taşımacılar ekibine turizm şirketlerinin otobüs sektöründeki yerini anlatı.

1978 yılından bu yana otobüs sektörü içinde olan Truva Turizm ortaklarından Sinan Uzun, otobüs sektörünün yaşadığı sıkıntılarının son zamanlarda daha da arttığını dile getirdi.

"2000-2001 yılında yaşanan krizin ardından otobüs sektörü iyice zorlanmaya başladı. Her geçen gün akaryakıt fiyatları artıyor. Örneğin, 2003 yılında akaryakıtın fiyatı 1,39 lira olduğu zaman İstanbul-Çanakkale arasında 23 liraya taşıyorduk. Maliyetler artınca fiyatları biraz yukarı çekelim dedik ama bu hattı ancak 30 YTL'ye yükselebildik. Tabi ki bu gerçek rakam değil. Günümüze göre o hattın 40 YTL olması gerekiyor. Sonra, otobüs fiyatları Euro bazında, dolayısıyla insanlar YTL kazanıp, Euro kazandırıyorlar."

Otobüsçülerin vergilerinin de oldukça fazla olduğunu belirten Uzun, "Turizm sektöründe KDV oranlarını yüzde 8'e çektiler. Turizm taşımacılığı bacağıdır. Ama uygulamayla turizm taşımacılığında otobüsçülüğü göz ardı ettiler. Biz yüzde 18, onlar yüzde 8 KDV ödüyorlar. Denizyollarında, havayollarında vergiler ve akaryakıt konusunda oldukça avantajlılar." şeklinde konuştu.

Uçak biletlerinin fiyatlarının düşürülmesiyle kurumsallaşmış firmaların bile zarar gördüğünü vurgulayan Uzun, "Biz gerçek anlamda bilet fiyatlarını uygulamıyoruz. Kurumsallaşmış firmalar bile uçak biletlerinin fiyatlarının düşürülmesiyle oldukça



Uzun; "Giderlerimizin yüzde 60'ını akaryakıt oluşturuyor. Yüksek ÖTV bizi zora soktu."

sıkıntı yaşıyorlar. Eski istatistiklere baktığımızda uçak biletlerinin, otobüs biletlerinden 6 kat fazla olduğunu görüyoruz. Bu gün baktığımızda neredeyse iki katına insanları uçakla seyahat edebiliyorlar. Bizim giderlerimizin yüzde 60'ını akaryakıt oluşturuyor. Uçaklarda ise bu oran yüzde 25. Bizim uçak şirketleriyle yarışmamız mümkün değil ama sanıyorum ki zaman içerisinde bizde gerçek rakamlara yolcu taşıyacağız." dedi.

Uzun, "Taşıma Kanunu'nun çıkmasını sektöre çözüm getireceği düşüncesiyle, ümitle bekliyorduk. Ama yükümüz daha da arttı. Mesela belge parası, bir dünya belge var, hepsinin maliyeti ayrı.

Belge parası ödemeyi, çözüm olacağı düşüncesiyle kabul ediyoruz. Ama bu kez de belgesiz çalışan minibüs ve otobüslerin engellenmediğini görüyoruz." sözleriyle belge denetimlerinin güçlendirilmesi gerektiğini vur-

guladı. Busworld Fuarı'nın her geçen sene daha da iyiyi gideceğini düşündüğünü belirten Uzun, "İkinci el araçlarımız Türkiye'de sayı olarak çok fazla. Yüzde 40 araç çokluğumuz var. Biz otobüs üreticileri olarak Busworld'de ikinci el araçların değerlendirilmesi beklentisi içindeyiz. Temenni ediyoruz ki, ikinci el araçlarımızı değerlendirelim ve dış ülkelere satalım. O zaman sektörde bir rahatlama olacaktır." açıklamasını yaptı.

Anadolujet, otobüsçüye rakip oldu

Son dönemde uçuş firmaları arasında yaşanan fiyat rekabetine THY, alt firması Anadolujet ile giriş yaparak 29 YTL'den başlayan fiyatlarla seyahat imkânı sunarken, düşük fiyatlar karşısında otobüsçülerin tepkisi merak ediliyor.

Ankara Esenboğa Havalimanı TAV konferans salonunda düzenlenen basın toplantısında Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı Candan Karlıtekin, Anadolujet ile farklı bir uçuş konseptinin başladığını belirtti.

Toplantıda konuşan THY Genel Müdürü Temel Kotil'de Anadolujet projesi için umutlu olduklarını belirtti. Kotil, 23 Nisan tarihi itibarıyla Ankara merkezli olarak 20 şehre her gün hizmet verecek olan Anadolujet sayesinde 1 milyon 400 bin olan yolcu sayısını 2 milyona çıkartmayı hedeflediklerini



söyledi.

Anadolujet oluşumu ile cüzi de olsa kar elde etmeyi hedeflediklerini vurgulayan Temel Kotil, "Projenin altında art niyet aranmasın. Anadolujet ile THY konforunu sunacağız. 29 YTL'den başlayan fiyatlarla kara ulaşımı ile rekabet edeceğiz" dedi.

23 Nisan tarihi itibarı ile Ankara merkezli olarak 20 noktadan karşılıklı sefere başlayacak olan Anadolujet her gün; İzmir, Bodrum, Dalaman, Antalya, Adana, Kahramanmaraş, Hatay, Gaziantep, Malatya, Adıyaman, Şanlıurfa, Mardin, Diyarbakır, Erzincan, Batman, Muş, Van, Erzurum, Kars ve Trabzon'dan Ankara'ya uçuşlarını gerçekleştirecek.



BAKMAZ OTOMOTİV

OTOBÜS ALIM - SATIMI



Ali BAKMAZ
0532. 313 81 92

Altıntepsi Mah. Öztekin Cad.
No:64 Bayrampaşa / İSTANBUL

Tel.: (0212) 544 42 91
Tel.: (0212) 613 60 62
Tel.: (0212) 480 06 96

TERS AÇI



TOFED Genel Başkanı

Mustafa YILDIRIM

Busworld'da başarı
artarak devam edecek

Belçikalı BUSWORLD International şirketi tarafından düzenlenen uluslararası otobüs fuarı Busworld'un Türkiye ayağı, ilk kez geçtiğimiz yıl HKF organizasyonu ile gerçekleşti. Fuar yerli ve yabancı ziyaretçiler yoğun ilgi gösterdi.

Busworld, ilk olarak 1971 yılında Belçika-Kortrijk'te düzenlendi. 2001 yılında ise Çin (Şanghay), Afrika (Lagos) ve Hindistan (Bombay) olmak üzere Dünya'nın farklı kıtalarında gerçekleştirilmeye başlandı.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) ve Uluslar arası Karayolu Taşımacıları Birliği (IRU) işbirliği ile Türkiye'de iki yılda bir düzenlenecek olan otobüs üretim ve aksesuarları fuarı, TOFED, TOBB ve UND'nin ev sahipliğini yaptığı 31. IRU Dünya Kongresi nedeniyle bu yılda Türkiye'de düzenleniyor.

Fuarlar, üretici ile tüketiciyi buluşturan en önemli organizasyonlardır. Belçika'da katıldığım bir fuarda Busworld'un yaptığı organizasyonla bir Dünya markası olduğuna şahit oldum. Bu fuarların sektörlerimizin ufkunu açması konusunda Türkiye'de yapılması içinde ön ayak olmaya çalıştık. Fuar temsilcileri ile görüşmeler yapıldı. Sonuç olarak geçtiğimiz yıl Türkiye'de Busworld Fuarı yapıldı. Bu sektörler için çok büyük bir anlam ifade ediyor.

Türkiye'deki otobüs taşımacılığının tüm Dünya'da örnek teşkil ettiği hepimiz bilmekteyiz. Dünya küçülüyor ve bu fuarlar üreticiler ile kullanıcıları bir araya getiriyor. Bu anlamda ihtisas fuarcılığının daha da gelişmesi gerektiğine inanıyorum. Raylı sistemlerimiz yapılmadığı için Türkiye, karayolunu en fazla kullanan ülke. Özel sektör olarak da Dünya'nın en gelişmiş karayolu taşımacılığını biz Türkiye Otobüsçüleri Federasyonu temsilcileri olarak yapmaktayız. Türkiye'ye gelerek seyahatlerinde otobüslerimizi tercih eden yabancılar, bizi takdir etmeden kendilerini alamıyorlar. Onun için ülkemizde karayolu taşımacılığı örnek teşkil etmektedir.

Türkiye'nin, konum olarak ilgi çekici bir coğrafyada bulunması ve aynı zamanda gelişmiş otomotiv sektörüne sahip olması sektörümüz açısından büyük önem teşkil ediyor. Bu yıldan itibaren Türkiye'de 2 yılda bir gerçekleşecek olan Busworld otobüs fuarı hem sektörümüze hem de otomotiv pazarına büyük katkı sağlayacağı kanısındayım.

TOFED olarak temennimiz; bu fuarın kurumsallaşarak, geleceğe taşınması ve sektörümüzün en üst noktada istifade edeceği bir organizasyon haline getirilmesinden yanadır. 36 yıllık bir bilgi birikimini ve uluslararası ilişkileri buraya taşıyoruz. Bu büyük bir sorumluluk gerektiriyor tabii. Ancak fuarın organizatörü HKF'de sorumluluğunun farkında ve adımlarını bilerek, temelleri sağlam zeminlere atıyor.

Katılımcılar, geçmişte fuar anlamında yaşadıkları olumsuz deneyimlerinden yola çıkarak değil, Busworld markasına güvenerek karar veriyor.

Geçtiğimiz yıl fuar sona erdiğinde katılımcıları tek tek dolaştım. Gerek katılımcı gerekse ziyaretçiler açısından son derece olumlu geçtiği yönünde görüşler aldım. Gerçekten tahmin ettiğimiz gibi ihtisas fuarcılığının önemi bu fuarda ortaya çıktı. Biz onun için sektörümüz ile ilgili ihtisas fuarlarının daha da büyüerek devam etmesini ve ülkemizde otomotiv sanayinin daha da gelişerek; sektörümüze gerek maliyetler gerekse hizmetler olarak yansımaları arzu ediyoruz. Geçtiğimiz yakalanan başarının bu yılda artarak devam etmesini arzuluyorum.

MAN, 250 yılı geride bıraktı

Demir fabrikası olarak kurulan; bugün ticari araç sektöründe dev bir isim haline gelen MAN, 250'nci yaşını kutluyor. MAN'ın Ankara Fabrikası'nda üretilen otobüsler, 41 ülkeye ihraç ediliyor

Rahmi Koç müzesinde firmanın 250. doğum günü onuruna düzenlenen basın toplantısında MAN Türkiye Yürütme Kurulu Başkanı Tuncay Bekiroğlu, Yürütme Kurulu Üyesi Gottfried Kastner, MAN Finans

vurguladı. MAN firmasının en büyük şirketi olarak lanse edilen MAN Türkiye'nin 1966 yılından bu yana hizmet verdiğini belirten Bekiroğlu, "Ankara fabrikamızda üretilen otobüslerimiz şu anda 41 ülkeye ihraç ediliyor. 2007 yılında üretim sürecinde gerçekleştirdiğimiz iyileştirmeler sonucunda verimliliğimiz yüzde 17 oranında artış kaydetti" şeklinde konuştu.

MAN Türkiye Yürütme Kurulu Üyesi Gottfried Kastner, "Şu anda Ankara fabrikamızda sadece otobüs üretimi gerçekleştiriyoruz. İlk doğalgazlı otobüsümüzü de bu fabrikada ürettik. Üretimde gittiğimiz iyileştirme politikaları sonucunda yüzde 17 verimlilik sağlarken stoklarımızda da yüzde 29 oranında azalttık. Bu bizim için oldukça mutluluk verici bir gelişme" dedi.

'MAN Üretim Sistemleri' projesi ile belli bir standart geliştirdiklerini vurgulayan Kastner, iyileştirme çalışmaları dahilinde pek çok konuda yatırımlar yapıldığını ve yapılan bu yatırımların firma tarihindeki en büyük bütçeli yatırım olduğunu belirtti. Toplantıda konuşan MAN Finans International Türkiye (MFI) Genel Müdürü Semih Pala, MAN'ın AB ülkeleri dışında kur-



2006'dan bu güne Türkiye MAN'ın otobüs üretim üssü



duğu ilk finans şirketinin Türkiye'de olduğunu dile getirdi. Pala, "2007 yılı içerisinde 2,5 milyar Euro olan finans rakamımızı 2010 yılına kadar 4 milyar Euro'ya çıkartmak hedefindeyiz" şeklinde konuştu.

Pala, "Şu anda Türkiye'de satılan MAN marka her 3 kamyonun 1'ini; her 3 otobüsün 2'sini finanse ediyoruz. Sahip olduğumuz kredi portföyü şu anda 90 milyon Euro. Bu rakamı 2008 yılında 111 milyon Euro'ya çıkartarak 61 milyon Euro'luk yeni kredi sağlamayı hedefliyoruz. MAN Türkiye'nin sattığı bin 400 araç, MAN Finans tarafından kredilendirilmiş durumda. Glo-

bal anlamda satışı MFI tarafından gerçekleştirilen 13 bin 337 kamyonun yüzde 4'lük yani 503 adetlik MFI Türkiye tarafından yapıldı" dedi.

PROFESYONELLERİN TERCİHİ !



WWW.BUSWORLDTRUCKY.COM 24-26.04.2008



Istanbul Expo Center / İstanbul Fuar Merkezi
Hall / Salon 1-3

Organizator / Organizer
HKF FUARCILIK A.Ş.
TRADE FAIRS
Barbaros Bulvarı 135 / Z. 34349
Beşiktaş, İstanbul-Türkiye
Tel: +90 (212) 216 40 10 pbx
Fax: +90 (212) 216 33 60 - 61
hkf@hkf-fairs.com www.hkf-fairs.com

in co-operation with

busworld.KORTRIJK

IRU

International Road Transport Union

with support of

TOFED

T.C. SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI

KOSGEB

ULUSLARARASI FİNCANLIK

ufi

Member

hkf

Fuarcılık AŞ

Trade Fairs

www.hkf-fairs.com

işbirliği ile

destekleri ile

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR

Angejiheidari, piste çıkıyor!

Türk ralli dünyasının yeni kadın pilotlarından Roya Angejiheidari, 2008 sezonunda Aygaz Euro LPG sponsorluğunda yarışacak.

2007 yılında Deltasport bünyesinde parkurlara merhaba diyen ve Fiat Palio N2 ile başarılı bir sezon geçiren Roya, 2008 Türkiye Ralli Şampiyonası'na co-pilot Havva Gürel ile birlikte katılıyor. Roya Angejiheidari yarışlardaki henüz ikinci yılında Deltasport'un 180 beygir gücündeki Fiat Palio Kitcar'larından birinin direksiyonuna geçerek, A6 kategorisinde mücadele edecek. Aygaz Euro LPG markasının desteğiyle, şampiyonaya puan veren 6 yarışa katılacak olan Roya ve Havva, ilk olarak 5-6 Nisan tarihlerinde gerçekleştirilecek İstanbul Rallisi'nde start alacak. Sonrasında sırasıyla İzmir, Ankara, İstanbul, Bursa ve Kocaeli'nde mücadele edecek olan



Roya ANGEJİHEİDARİ

ekip, Türkiye Ralli Şampiyonası'nda kendi kategorisinden dereceye girmeyi hedefliyor. 2007 yılının Şubat ayında "Volkan Işık"la ralliye ilk adım" seminerine katılarak motor sporları dünyasına adım atan Roya Angejiheidari, ilk olarak 2007 Türkiye Tırmanma Şampiyonası'na katıldı. Sonrasında Ankara ve İstanbul ralli şampiyonalarında mücadele eden Roya, ilk ulusal deneyimini 2008 Türkiye Ralli Şampiyonası'nda yaşayacak.



TOFED: “Busworld, Türkiye için önemli”

Belçikalı Busworld International tarafından düzenlenen uluslararası otobüs fuarı Busworld'un Türkiye'de yapılmasına önemli katkılar sağlayan TOFED Başkanı Mustafa Yıldırım, Busworld 2008 Türkiye'den oldukça umutlu.

TOFED (Türkiye Otobüsçüler Federasyonu) Başkanı Mustafa Yıldırım, Türkiye'nin otomotiv üretimi açısından Avrupa'da önemli ülkeler arasında yer aldığını belirterek fuarın sektöre büyük fırsatlar kazandıracağını anlattı. “Sektörü yakından ilgilendirdiği için ilk kez 1998 yılında katıldığım Busworld, Avrupa'daki otomobil ve otobüs üreticilerinin büyük ilgi gösterdiği bir fuar. Dolayısıyla Türkiye'ye önemli katkılar sağlayacak. Bu tür fuarlar her zaman son derece yararlı olmuştur. Türkiye, şu anda otomotiv üretimi konusunda Avrupa'da önemli bir ülke konumunda. Özellikle Bursa ve Türkiye'nin çeşitli bölgelerindeki yan sanayi üreticilerinin devlet desteği ile sektörde çok büyük fırsatlar yakalayacağını düşünüyorum. Bu anlamda Busworld fuarlarının ve uluslararası ihtisas fuarlarının Türkiye'de yapılması, otomotiv sektörümüzün önünü açacak ve gelişimine ön ayak olacaktır”

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu olarak fuarın Türkiye'de yapılmasından oldukça memnun olduklarını vurgulayan TOFED Başkanı Yıldırım, “Fuarlar gelişimi

destekleyen unsurlardır. Dolayısıyla Türkiye'de daha kaliteli ve nitelikli yan sanayi gelişimi, devletin otomotiv sektörüne daha farklı bir bakışı bu fuarlar sayesinde olacaktır. Busworld sayesinde belki dünyanın çeşitli ülkelerinde üretim yapan yan sanayiciler, otomobilciler, otobüs üreticileri bir araya gelecekler. Yabancı üreticilerde bu sayede Türkiye'yi tanımış olacak. Türk otomotivi de bundan nasibine düşen payı alacaktır. Otobüs kullanıcıları da bilinçli ve daha ucuz donanım elde etme şansını yakalayacaklar” açıklamasıyla Busworld'un Türk otomotiv sektörüne katkılarını dile getirdi.

Yıldırım, “Fuarlılık giderek gelişen bir süreç. Bu sene daha da başarılı bir Busworld olacağını düşünüyorum. Türkiye'nin dünyada Busworld'un yapılacağı sayılı ülkeler arasına girmesi çok önemli bir durum. Bugüne kadar yabancı otomobilciler Türkiye'deki ticari araç fuarlarına katılmıyordu. Busworld ile beraber Türkiye bu sektörde tanınmış olacak. Bizde Türkiye Otobüsçüler Federasyonu olarak 2 yılda bir yapılacak olan bu fuara tam destek veriyoruz” şeklinde konuştu.



Mustafa YILDIRIM



AR-BUS emin adımlarla...

Otobüs üretimine 2004 yılında başlayan AR-BUS, pazar payını her geçen gün büyütüyor.

AR-BUS Genel Koordinatörü Taner Çam ekibimize firmanın gelişimini anlattı. Belediye otobüsü ve yolcu taşıma otobüsü üretimi yapan AR-BUS'ın, şasesinden başlayarak tamamı ile araçlarını kendi markası altında ürettiğini söyleyen Taner Çam pazar paylarını adım adım büyütme hedeflediklerini belirtti. Firmanın pazar payından ve gelecek hedeflerinden bahseden Çam, “Türkiye’de yeni kurulmuş bir firma olduğumuz için ilk olarak en büyük paya sahip İstanbul pazarına girdik. Ankara, İzmir, Bursa gibi büyük şehirlere yöneleceğiz fakat şu anda Türkiye’de sadece İstanbul pazarına satış yapıyoruz. Bunun yanında yan pazarlarda oluyor fakat şu anda sıcak bakmıyoruz. Ayrıca yurtdışında 3 farklı ülke ile çalışıyoruz. Doğu Avrupa başta olmak üzere Doğu, Orta Avrupa ve Orta Doğu projelerimiz var. Yurtdışında da büyümeyi amaçlıyoruz” şeklinde konuştu.

Çam, “AR-BUS kuruluşundan sonra iki yılını marka olabilmek için yollarını arayarak geçirdi. Daha sonra üretime başladı. Dolayısıyla son 1 yıldır araç satıyoruz. Bu dönemde değerlendirecek yüzde 100 bir başarı var. Çünkü aylık kapasitemiz olan 8 aracın tamamını satabiliyoruz, aşamalı olarak bunu yükselteceğiz” dedi.

Taner Çam, “Beş yıllık periyotlar içerisinde araç değişiminin yapıldığı sektörler var. Bunların başında özel halk otobüsleri ve belediye otobüsleri geliyor. Bizde bu değişim süreci içerisinde ihaleler ile yer alıyoruz. Şu anda İstanbul Silivri’de çalışan otobüs hattında diğer firmalar ile çekişme içerisindeyiz” şeklinde konuştu.

Belediyelere yönelik toplu taşıma araçları üreten AR-BUS, iki farklı uzunlukta otobüs tipine sahip. Çam, “9 ve 12 metre uzunluğa sahip araçlarımız var. 12 metrelik otobüsümüz 100 yolcu kapasitesine sahip. Her firmada olduğu gibi bizim araçlarımızda da koltuk kapasitesi şart nameler ve müşteri talebine göre 35, 36, 37, 40 koltuklu olabiliyor” sözleri ile genel olarak modellerin özelliklerinden bahsetti. Otobüs pazarında yeni bir firma olduklarını, farklılık ve kalite ile ön planda yer almak istediklerini vurgulayan Taner Çam, özellikle belediye otobüslerinde firmaların çok fazla



gerçekleştirdikleri detayları AR-BUS olarak yaptıklarını dile getirdi. Çam, “Belediye tipi otobüslerde çift cam yapılmaz, bunun yerine camlar arasında fitil yerleştirilir. Ancak biz çift camı araçlarımıza monte ediyoruz. Araçlarımızda kullandığımız tüm materyaller Avrupa normlarında. Misal şu anda kullandığımız koltukların belgeleri dünyada sadece bizde var. Bu sayede araçlarımızı dünyanın her yerine satabiliyoruz. Muşambadan tutun da şasiye, tavana varana kadar kaliteye önem veriyoruz. Sonuçta oldukça dayanıklı bir karoser geçmişimiz var.” dedi.

AR-BUS'ın ‘Perfect’ modeli ile bir marka olduğunu vurgulayan Çam, “Türkiye’de faaliyet gösteren üreticiler içerisinde ‘Eko-mat4 akıllı şanzıman’ı ilk olarak biz kullandık ve çok tuttu. O andan itibaren yüzde 100’lük bir artış yaşadık. Büyük firmaların tamamı bu şanzımana sahip araçlarını yurtdışında üretiyorlar ancak Türkiye pazarına satışını gerçekleştiriyorlardı. ‘Türkiye her şeyin en iyisine layıktır’ dedik ve eko-mat4 şanzımanının onay belgelerini alarak araçlarımızı entegre ettik. Bu sayede araçlarımız daha yakıt bakımından daha da ekonomik oldu. Teknolojik gelişmeler yüzünden artık hemen her araçta akıllı motorlar bulunuyor. Bu şanzıman sistemi de aynı şekilde. Ekonomik, normal, seri ve roket dedimiz dört farklı kullanım şekli sunuyor. Yol ve hava şartlarını analiz ederek şoföre uygun kullanım şeklini sunuyor. Türkiye’de mazot fiyatının yüksekliği, araç sahipleri için en önemli unsuru yakıt sarfiyatı olmasını doğuruyor” açıklaması ile AR-BUS'ın sahip olduğu teknolojiyi ve vizyonunu özetledi.

Otobüsçüler, gücünün farkında



Busworld'un sonuçları önemli

Otobüs sektörünün kalbinin attığı Busworld 2008 Fuarı'nı TOFED Genel Başkan Yardımcısı Ahmet Sariahmetoğlu, “Geçen sene organizasyonda bir takım eksiklikler vardı. Bu sene daha teşkilatlı bir organize ile amacımıza daha iyi ulaşacağız.” şeklinde konuştu.

Busworld'un 2007 yılından daha başarılı olacağına inandığını belirten Ahmet Sariahmetoğlu, “Geçen sene organizasyonda bir takım eksiklikler vardı. Bu sene daha teşkilatlı bir organize ile amacımıza daha iyi ulaşacağız.” şeklinde konuştu. “Biz müşterilerimiz arasında isteklere daha iyi hitap edebilmek adına istatistikler yapıyoruz. Lüks dediğiniz otobüste neler beklersiniz, olması gereken hizmetler nelerdir gibi sorular soruyoruz. Dolayısıyla 2008 Busworld'un otobüs misafirlerine daha çok hitap eden otobüs tipinin yaratılmasına çok faydalı olacağına inanıyoruz.”

Busworld'un neticelerinin de takip edilmesi gerektiğini dile getiren Sariahmetoğlu, “Bu organizasyon sadece 2-3 günlük toplantı sınırlarında kalmamalı. Organizasyon eden kuruluşlar tarafından takip edilip, neticenin ne olduğu değerlendirilmeli.” dedi.

BOSYAD Başkanı Hüsamettin Aydın; “BOSYAD, Türkiye genelinde örgütlenmeye devam ediyor, bireysel otobüsçülerimiz artık sahip oldukları gücün farkına varmaya başladı.”

Bireysel Otobüsçüler Sosyal Yardımlaşma Derneği (BOSYAD) Başkanı Hüsamettin Aydın, derneğin kurulduğu günden bugüne kadar çok yol kat ettiğini ve BOS-BAĞTAŞ ile ekonomik özgürlüğünü kazanmaya çalıştığını söyledi. Busworld Turkey 2008 otobüs fuarına da giden Başkan Aydın, fuar sayesinde bireysel otobüsçülerin yeni araç alımlarında ciddi rekabet şansını yakalayacaklarını aktardı.

“Sivil toplum kuruluşları; Yörelere, bölgelerine veya sektörlerine temsil etmek gibi bir zorunlulukları var. Böyle bir misyon üstleniyorlar ama, sivil toplum örgütlerinin misyonlarını temsil ederken, belli bir güce olmak zorundalar. O gücü üyelerinin bir araya gelmesi, ortak hareket etmesi, güçlerini bir potansiyele dönüştürmeleri ve bu potansiyele beraber sivil toplum örgütlerinin de önlerine bir hedef koyarak elde ederler. Hedefi olmayan hiçbir sivil toplum örgütü, tabeladan ve isimden öteye gidemez” diyen BOSYAD Başkanı Hüsamettin Aydın, BOSYAD'ın sektörde var olan dengesizliklerin veya mevcut sistemin bireysel otobüsçüye kazandıracağı hiçbir şey olmadığı için ihtiyaçtan meydana gelen örgütlenme organizasyon hareketi olduğunu altını çizdi.

Aydın, “Kurulduğumuz 4 yıldan bu güne kadar, sektörde bazı platformlarda kendimizi çok iyi ifade etmiş olmakla beraber bazen de ifade etmekte güçlük çektiğimiz zamanlar oldu. Çünkü sektör kendi içerisinde bir sistem oluşturmaktan yana değil. Mevcut şu andaki yapı itibarıyla herkesin kendi sistemini oluşturmak gibi bir keyfiyeti var. Tabi bizim asıl maksadımız sektörde dengelerin ortak bir noktada kurulması ve bireysel otobüsçülerin sektör içerisinde mağduriyetlerinin giderilmesi yönünde çalışmalar yapmaktır. Biz bu çalışmaları yaparken de sektördeki firmalar, bireysel otobüsçülere ve bireysel otobüsleri temsil eden BOSYAD'a karşı bir tepki oluşturdu. Bu tepkilere rağmen bireysel otobüsçülerin

refahı için çalışmalarımızdan asla taviz vermedik ve vermeyeceğiz de” dedi.

BOSYAD'la birlikte bireysel otobüsçülerin bilinçlenmeye başladığını altını çizen Başkan Aydın, “İs-

yorlar. Ama biz bütün Türkiye genelinde otobüsçülerin ayağına gitmeye başlayacağız. İnsanların sivil toplum örgütlerine bakış açıları çok farklıdır. Çünkü sivil toplum örgütü denince ilk akla gelen ödeyecekleri



BOSYAD Başkanı Hüsamettin AYDIN

tanbul'daki yapılanmamız tamamlandı. Bundan sonra Türkiye genelinde bireysel otobüsçüyü ziyaret ederek yaşadığı sıkıntıları yerinde göreceğiz. Artık Türkiye genelinde örgütlenmemizin zamanı geldi. Sadece bulunduğumuz mekân itibarıyla İstanbul'u düşünmüyoruz. İstanbul sadece bir sirkülasyon yeri. İnsanlar burada çok fazla kalamıyor. Kalsalar da buraya yorgun geliyorlar. Yorgun geldikleri için arabalarının içerisinde dinlenmek zorunda kalıyorlar. Onun için sosyal aktivitelere rağmen bireysel otobüsçülerin

aidat. Ama BOSYAD bu tabuları da kırdı ve hiçbir üyesinden aidat almadan çalışmalarına devam ediyor. Dernek giderlerimizi ise yönetim kurulu üyelerimiz karşılıyor” diye konuştu. Bireysel otobüsçülere yönelik BOSYAD'ın konut projesi olduğunu da açıklayan Başkan Aydın, “Önümüzdeki yerel seçimleri hatırlatarak bazı belediye başkanları ile konut projesi için arsa görüşmeleri yaptığımızı söyledi. Arsanın temin edilmesi durumunda iki yıl içerisinde konutların tamamlanacağını dile

getiren Başkan Aydın, bu sayede bi-

Busworld'e yoğun ilgi!

Gülyüz'ün öncelikli hedefi ihracat

Yerli otobüs üreticisi Gülyüz'ün Yönetim Temsilcisi Hasan Keskin, markanın gelecek hedeflerini ve şu anki durumunu, fuar öncesi www.tasimacilar.com'a anlattı.

Yurtdışında 12 ülkeye ihracat yapan Gülyüz firması, özellikle şehir içi ve yolcu taşımacılığına yönelik hizmet veren araçları ile biliniyor. Firmanın Yönetim Temsilcisi Hasan Keskin yaptığı açıklamada, "Satışlarımızın yüzde 90 oranındaki bölümünü ihracata ayırmış durumdayız. 12 ülkeye araçlarımızı ihraç ediyoruz. Şu an için Türkiye'de çok fazla satışımız yok" dedi.

Özellikle toplu taşıma alanında ürettiği otobüsler ile tanınan Gülyüz 8 farklı otobüs modeline sahip. Firmanın Yönetim Temsilcisi Hasan Keskin, "Üretim bandımızdan 8 farklı model çıkıyor. Bu modellerin üç adedi belediyelere yönelik halk otobüsü tipi, ikisi şehirlerarası yolcu taşımacılığında kullanılan Lüks tipi, diğer üç adedi ise 9, 11 ve 12 metrelilik şehir içi taşımacılıkta kullanılan otobüs tipinde" açıklaması ile firmanın model yelpazesi hakkında bilgi verdi.

Şimdiye değin katıldıkları fuarlardan olumlu tepkiler aldıklarını dile getiren Keskin, "Otobüs satışları otomobil ile kıyaslandığında düşük kalıyor. Ancak biz katıldığımız fuarlar ile reklamımızı iyi yapıyoruz ve sonuç olarak satış rakamlarından memnunuz" şeklinde konuştu.

Gülyüz firmasının ihracat rakamlarına değindiğimizde ise Hasan Keskin şu açıklamayı yaptı. "2008'de yurtdışı satışlarımız biraz yavaş geçti. Ancak bu yavaşlığı ihracat ile dengeliyoruz. Şu anda satış hedefimizin üzerinde seyre-diyoruz. Yurtdışından gelen yoğun talebi karşılamaya çalışıyoruz. Bu bizim açımızdan sevindirici bir olay"



TÖHOB üyeleri İstanbul'da

İstanbul Fuar ve Kongre Merkezi'nde 24-26 Nisan 2008 tarihleri arasında düzenlenecek olan Busworld 2008 Türkiye Fuarı öncesinde, TÖHOB üyeleri fuar ile ilgili bir toplantı düzenleyecek.

Tüm Özel Halk Otobüsçüleri Birliği (TÖHOB), Kentkart, Dio-Otomotiv ve Kent içi Toplu Taşıma Gazetesi işbirliği kapsamında, Türkiye'nin pek çok noktasında bulunan temsilcilerini İstanbul'a davet etti.

Ankara, Adana, Kayseri, Çanakkale, Balıkesir, Antakya, Bandırma, Eskişehir, Burdur, Düzce, Bartın, Aydın, Kırıkkale, Karadeniz Ereğli, Kütahya ve Isparta temsilcilikleri fuar öncesi bir bilgilendirme toplantısına katılacaklar.

İstanbul'a gelecek olan TÖHOB üyeleri, ilk olarak 24 Nisan tarihinde bilgilendirme ve tanıtım toplantısına katılacak, 25 Nisan'da ise Busworld 2008 Türkiye Fuarı'nı ziyaret edecekler.

Belçikalı BUSWORLD International tarafından uzun yıllardır Belçika ve diğer ülkelerde düzenlenen uluslararası otobüs fuarı Busworld'un Türkiye ayağı, ikinci kez HKF Fuarcılık A.Ş.'nin organizasyonu ile 24-26 Nisan 2008 tarihleri arasında, İstanbul Fuar Merkezi 1. ve 3. Haller'de gerçekleştirilecek. Fuarı yerli ve yabancı ziyaretçilerin yoğun ilgi göstermesi bekleniyor.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) ve Uluslararası Karayolu Taşımacıları Birliği (IRU) işbirliği ile Türkiye'de ilk 2007 yılında düzenlenen, ikincisi ise 2008 yılı Nisan ayı içerisinde düzenlenecek olan otobüs üretim ve yan sanayi fuarına, yurt içi ve yurt dışından 140'ın üzerinde üretici firmanın katılım için müracaat ettiği öğrenildi.

24-26 Nisan 2008 tarihleri arasında HKF organizasyonu ile gerçekleştirilecek Busworld Turkey Fuarı öncesi, fuarın organizatör firması HKF Fuarcılık A.Ş.'den Fuar Müdürü Tomris Bayal ile Taşımacılar Gazetesi ekibi olarak Busworld Turkey 2008 fuarını değerlendirdik. Bayal, "Otomotiv sektörünün ihtisas fuarı Busworld Turkey ile Dünya otomotiv basınının gözü bir kez daha Türkiye'ye çevrilecek ve bu da sektördeki gelişmelerin geniş çaplı tanıtımına katkı sağlayacaktır" dedi.

İki yılda bir düzenlenmesi kararlaştırılan Busworld Turkey Fuarı'nın 2008 yılında ikinci kez düzenleneceğini dile getiren Bayal, "Busworld, ilk olarak 1971 yılında Belçika'nın Kortrijk şehrinde daha sonraki yıllarda ise Çin, Hindistan, Nijerya ve ilk geçen yıl Türkiye'de düzenlenen otobüs endüstrisi ihtisas fuarıdır. Uluslararası ilişkilerle sahip, yıllara dayalı tecrübesi olan Busworld'u ilk kez Şubat 2007'de Türkiye'de düzenlediğimizde umduğumuzun üzerinde bir başarı yakaladık. Ayrıca Türkiye'deki otomotiv endüstrisi, gelişimini hızla sürdüren iddialı sektörlerden bir tanesi. Böylece, Busworld Fuarı'nın, IRU Kongresi'nin 2008 yılında Türkiye'de yapılması ve ayrıca fuarın bir kez daha gerçekleştirilerek belçiklerde daha iyi yer etmesini sağlamak amacı ile 2008 yılında tekrar düzenlenmesi kararlaştırıldı. Fuar bundan sonra iki yılda bir gerçekleştirilmeye devam edecektir" diye konuştu.

Busworld'un halk tipi fuar olmadığının altını çizen Bayal, Busworld'un direk sektör yetkililerine, profesyonellere hitap eden spesifik bir fuar olduğunu vurguladı.

"Busworld Turkey 2007 katılımcılardan tam ot aldı"

Geçen yıl ilkinizi düzenlediğiniz Busworld'da, organizatör firma olarak beklentilerinize ulaşabildiniz mi?

Busworld Turkey 2007 sonrası katılımcı ve ziyaretçilerimizden her anlamda olumlu tepkiler aldık ve bundan dolayı da fuarın, beklentilerimizin üzerinde gerçekleştiğini söyleyebilirim. Fuarın, hem organizasyon



Busworld, HKF Fuarcılık A.Ş.'nin organizasyonu ile Türkiye'de ikinci kez düzenleniyor

de yeni çalışmalar gerçekleştirdik.

Fuar alanı yüzde 50 genişledi

İlk fuar 2 holde düzenlenmişti. Bu sene de fuar için 2 hol ayrıldı. Bundan biraz bahsedebilir misiniz?

Busworld'un ilkinizi biraz daha mütevazı bir alanda düşünmüştük. Bunun da nedeni: genelde ilk fuarlar daha mütevazı metreka-relerle gerçekleşir. Bir takım hedeflerimiz, öngörülerimiz vardı ama ilk fuar olması nedeniyle bunları biraz mütevazı tuttuk. Busworld Turkey 2007'ye son 1-1,5 ay kala stand alanlarımız tükendi. Yer talep eden firmalara, yer gösteremedik. Ama bu yıl fuar alanımızı yüzde 50 net arttırarak hedefimizi büyüttük. Busworld Turkey 2008 Fuarı, İstanbul Fuar Merkezi'nde (eski adı ile CNR

yüme demektir. Busworld Turkey 2008 Fuarı katılımcılarının yüzde 40'ını ise doğrudan gelen yabancı katılımcılar oluşturuyor. Fuarı yeni katılan çok sayıda yerli yabancı firmalarımız var.

12 bin ziyaretçi bekleniyor

Busworld Turkey 2007'yi kaç kişi ziyaret etmişti, bu yıl yitki ziyaretçi hedefiniz nedir?

2007 yılında Türkiye'de ilk gerçekleştirilen Busworld'un 8 bin 905 profesyonel ziyaretçisi oldu. Bu ziyaretçilerin 835'ini yabancı ziyaretçiler oluşturdu. Bu ziyaretçi beklentisinde hedefe ulaşıldı. Yani fuar katılımcısı, hedef ve potansiyel müşterisiyle aynı platformda buluştu. Busworld Turkey 2007 hem katılımcıların memnuniyeti anlamında hem de organizasyon anlamında başarılı bir fuar olarak gerçekleşti. İlk oldukça başarılı geçen fuarın ikincisinde 12 bin civarında profesyonelin fuarı ziyaret etmesini rahatlıkla bekliyoruz.

"Türkiye, köprü vazifesi görüyor"

Busworld Belçika'da doğan ve Dünya çapında markalaşan bir fuardır. Busworld'un Türkiye'de düzenlenmesindeki amacı nedir. Busworld ile Türkiye neler kazandı?

Türkiye'de otomotiv sektörü yükselen bir pazar ve Busworld Fuarı'nın sektörün gelişimine katkıları da yıllar içinde giderek artacaktır. Türkiye'nin en iddialı sektörlerinden bir tanesi olan otomotiv sektöründeki gelişimi Dünya'nın ilgisini çekmeye devam ediyor. Bunun yanı sıra Türkiye; lokasyon anlamında civarındaki ülkeler ile Dünya pazarları arasında bir köprü vazifesi de görüyor. Bu anlamda Busworld'un Türkiye'ye gelmesi bence kaçınılmaz bir sonuçtu. Busworld, Türkiye'ye öncelik vererek gündemine aldığı diğer ülkeleri daha sonraki yıllara bıraktı.

Busworld'de TOFED'in katkısı büyük

Busworld'u Türkiye'ye getirirken hangi aşamalardan geçtiniz, HKF olarak endişeleriniz var mıydı?

Busworld'un Türkiye'ye geliş aşamaları bizim açımızdan zordan ziyade çok yoğun bir çalışmayı gerektirdi. Çünkü Busworld'un sahipleri Türkiye'yi bilinçli olarak seçmişlerdi. Ama organizatör seçerken onlar bir hayli zorlandı. Çünkü bizden önce başka organizatörlerle irtibata geçmişler. Ancak doğru bir yaklaşımla karşılaşmamışlar. Bu anlamda biraz ürkümüşler. Biz yanlış bir karar mı veriyoruz gibi endişelere kapılmışlar. Ama daha sonra HKF Fuarcılıkla irtibata geçtiler. Ve bu aşamadan sonra ciddi olarak çalışmalarımız başladı. Kendilerine istedikleri tüm bilgileri zamanında sunduk. Fuar

alanlarının seçimiyle ilgili çalışmalarımız oldu. Bu arada TOFED Başkanı Sayın Mustafa Yıldırım'ın bize son derece yakın ve dürüst davranması, biraz da yabancılara içine seipri. Bu da Busworld yönetiminin Türkiye'de fuar yapılmasına karar vermelerinde çok etkili oldu.

IRU, 31. Dünya Kongresi'ni yaparken sizde Busworld Turkey 2008'i gerçekleştireceksiniz. Ortaya nasıl bir sonuç çıkacak. Burada hedeflediğiniz nedir?

Burada tek bir hedef var. O da sektöre katkı sağlamak. Bilgi değişim ortamları yaratmak, sektörü tanıtmak, ticari ilişkilerin kurulması ve geliştirilmesinde yardımcı olmak ve toplamda Türkiye'deki otomotiv endüstrisinin gelişimine katkı sağlamak. Bütün yapılan çalışmalar, aktiviteler, fuarlar, sonuçta Türkiye'deki bu sektöre hizmet etmek adına. Dolayısıyla TOFED'in yapacağı konferans ve Türkiye'de IRU'nun düzenleyeceği kongre, bizim düzenleyeceğimiz bu fuar sonuçta sektörün dünya çapında gelişimi için sektörün hizmetine sunulan aktivitelerdir diye bakmak lazım.

Katılımcı firmalara ve ziyaretçilere, HKF fuarcılık olarak en önemli mesajınız nedir?

Genelde fuarları ne kadar çok insan ziyaret ederse, fuarlar o kadar başarılı bir sonuç ulaşır gibi algılanır. Oysa burada fuarların ziyaretçisinin sayısı tabii ki önemlidir ama gerçekte ziyaretçi sayısından ziyade, ziyaretçinin kalitesi ve profesyonelliği çok çok önemlidir. Bir fuarın koridorlarında dilediğiniz kadar insanı doluşturabilirsiniz. Bu kolay bir şeydir. Ama ziyaretçi profesyonel olmadıktan sonra orada dolaşan kuru kalabalığın fuara hiç katkısı yoktur. Önemli olan; gerçek anlamda profesyonel ve doğru ziyaretçiyi fuardaki katılımcısı ile buluşturabilmektir. Bu da fuarın; önemlice bir alt yapı çalışması ve yatırım yapmasını gerektirir. Fuarın uluslararası ilişkilere sahip olmasını gerektirir. Tecrübe, öngörü gerektirir. Dürüstlük gerektirir. Bu arada katılımcı firmalarında derslerini iyi çalışması ve fuara bilinçli katılım planlarını önceden yapmaları gerekir. Ziyaretçi açısından ise bir fuar ziyareti; Onlar'ı rakiplerinden bir adım daha öne geçirecek bulunmaz bir fırsattır. Kısaca fuarlar, katılımcının, ziyaretçinin ve organizatörlerin birlikte yarattıkları çok önemli bir sinerji ve sektör aktiviteleridir. Ve konuya, her bir taraf kendi açısından doğru yaklaşmak zorundadır. Böylece başarı kaçınılmaz olur. Sonuç olarak, geçen yılı aşan bir başarı ile fuarımızı gerçekleştireceğimizi biliyoruz. Tüm sektör profesyonelleri fuarımıza davetlidir. Şimdiden ziyaretçilerimizin yakın ilgilerine ve medya sponsorumuz olan siz Taşımacılar Gazetesi ekibine çok teşekkür ediyoruz



anlamında, hem de fuarların genel başarısı anlamında; ön sırada diye yorumlayabileceğimiz iyi bir çizgisi oluştu. Başında çıkan takdir yazıları, katılımcılarımızın gönderdiği teşekkür mektupları iyi yolda olduğumuzun bir göstergesidir. Ayrıca yaptığımız anketlerden çıkan sonuçlar bizleri son derece memnun etti. İlk fuar çalışmasında yakaladığımız bu başarı, ikincisinin hazırlık aşamasında bizi kamçılıdı. Bu arada ilk fuarımızda gördüğümüz eksiklerimizi de giderecek şekil-

fuar alanı), geçen yıla oranla daha büyük holler olan 1. ve 3. hollerde gerçekleşecek.

Katılımcılarda da yüzde 100 artış var

Fuar alanının geçen yıla oranla yüzde 50 oranında büyüdüğünü açıkladık. Katılımcı sayısında da bir artış söz konusu mudur?

Geçen yılki katılımcı sayımızla bu yıl ki katılımcı sayımız arasında iki kat bir artış söz konusu. Geçen yıl 70 olan katılımcı firma sayımız bu yıl 140 civarındadır. Bu da katılımcı firma sayısı anlamında yüzde 100 b-

40 yıllık dost... Iveco...

Fiat ile başlayan minibüs serüveninde Iveco, 40 yıldan bu yana Türkiye'de insan taşımacılığı sektöründe kaliteden ödün vermeksizin hizmet veriyor.

Tanıdık bir sima olan Iveco'nun 40 yıllık Türkiye macerasını, dününü, bugünü ve geleceğini Iveco Satış ve Pazarlama Direktörü Yusuf Teoman Taşımacılar ekibine anlattı.

"Fiat ile başlayan minibüs serüvenimiz şu anda Eurobus ile devam ediyor. 2006 yılında Eurobus ve M serisi ile Pazar lideriydik. Ancak 2007 yılında bir duraklama devri yaşadık. Bu yıl yine Eurobus ile geri dönüyoruz. Ayrıca pazarda Daily'nin panel vandan, minibüs tipine dönüştürülmüş modeli ile de yer alacağız. Daily'yi özellikle personel, okul ve turizm taşımacılığı sektörlerine yönelik olarak hazırlıyoruz" şeklinde konuşan Yusuf Teoman, Iveco'nun geri dönüşünün çok hızlı olacağını belirtti.

Iveco'nun üretime ara verdiği dönem hakkında sorularımızı yanıtlayan Teoman, "Ortaklarımızın üretim durdurma kararı almasından sonra fason olarak otobüs üretimi yapma kararı alındı. Böylece otobüslerimizi grup içi şirket olan Otokar ile ortak üretime başladık ve devam ediyoruz" açıklamasında bulundu. Iveco'nun Avrupa'da olduğu gibi Türkiye'de de daha iyi yerlere gelmesi, marka imajının daha da artması yönünde çalışmaların sürekli olarak yapıldığını belirten Yusuf Teoman, "Yolcu taşımacılığında kullanılan minibüs ve midibüs segmentinde değişik talepler var. Biz Iveco olarak araçlarımızı A'dan Z'ye, bu taleplere çözüm getirecek şekilde geliştiriyoruz. Tabi ki gelişmelerimiz AB'ye uyum aşamasında getirilen egzoz emisyon normlarına uygun şekilde geliştiriliyor" dedi.

Markanın 2008 yılı için hedeflerinin arasında 2006'da uzak kaldıkları piyasada eski konumunu elde etmek olduğunu belirten Iveco Pazarlama ve Satış Direktörü Yusuf Teoman, "2008'in ilk üç ayı beklentilerimiz doğrultusunda gelişti. Dolayısı ile 2008 yılı içerisinde 2006'da bıraktığımız yerden devam ediyoruz. Nisan ayının ilk çeyreği de aynı şekilde beklentilerimizi karşıladı." şeklinde konuştu.

Iveco'nun hedeflerine ulaşabilmek için

bu yıl kampanya, tanıtım gibi unsurlara ağırlık vereceklerini söyleyen Teoman, değişen piyasa koşullarına ayak uydurmaya çalıştıklarını vurguladı. Yusuf Teoman, "Müşteri talepleri, gelen talepleri sıcak tutmak, bayiler ile takım çalışması yapmak bizim için çok önemli. Keza fuarlar aynı şekilde önemli. Çünkü fuarlar bizim müşterilerimiz ile ortak buluşma noktamız. Bir takım şeyleri yeniden müşterilerimize iletmemiz gerekiyor. Adımlarımızı bu doğrultuda atıyoruz" açıklamasını yaptı.

Iveco markasından biraz uzaklaşıp, genel olarak otobüs sektörünün sorunlarına değindiğimizde ise Yusuf Teoman, herkesin muzdarip olduğu malum konuya değindi. Petrol ve hava yolu firmalarının rekabete girişi...

"Otobüs sektöründe petrole bağımlılık ve petrol fiyatlarının artmasından dolayı ciddi bir maliyet artışı söz konusu.

Firmalar açısından baktığımızda ise rekabette artış var. Bu yüzden de maliyetlerde artış yaşanırken kar marjlarında düşüşler yaşanıyor. Hava yollarının da bu rekabet piyasasına girişi, uzun mesafelerde çoğu müşterinin uçuş firmalarını tercih etmesi sektörü olumsuz etkiledi. Aslında biz bunu bir fırsat olarak görüyoruz. Çünkü neticede yolcular havaalanlarından başka bir yere taşınacaklar. Bunun içinde otobüs gerekli. Türkiye gibi dinamik nüfuslu, coğrafi açıdan da geniş alana sahip bir ülkede otobüs sektörünün sürekli olarak canlı kalacağına inanıyorum"

Teoman ayrıca, minibüs ve midibüs sektörünün her daim canlı kalmasında nüfus artışının, diğer şehirlerden göç yaşanması ve AB'ye uyum aşamasında değişen emisyon değişiklikleri ya da araç yenileme zorunluluğunun önemli ölçüde katkı sağladığını belirtti. Son dönemde yaşanan döviz dalgalanmasının özellikle ithal edilen araçlarda maliyet artırdığını belirten Teoman, finansal yöntemlerle bu olumsuzlukların önüne geçilebildiğini vurguladı. Yusuf Teoman, "Döviz kurlarının artışı piyasada bir tedirginlik yarattı. Birçok karar ertelenmesi yaşandı. He-



Iveco Satış ve Pazarlama Direktörü Yusuf Teoman

men herkesin kurun sabitlenmesi ve belli bir dengenin yaşaması beklentisi var" dedi.

"Busworld 2008 Turkey Fuarı"nın da değerlendiren Iveco Pazarlama ve Satış Direktörü Yusuf Teoman, araç fuarlarının müşteriler ile buluşma noktası olduğunu vurgula-

dı. Teoman, "Busworld'e geçtiğimiz yıl katılmıştık. Yeni modellerimizi tanıttık, çeşitli bağlantılar sağladık. Otobüse ayrılmış olması, müşterilerimizle tam anlamıyla buluşma olanağı sağladı. Fuara otobüsle ilgilenen hem yerli hem de yabancı müşteriler katılı-

yor. Dolayısıyla çok sağlam ihracat bağlantıları yapılıyor. Busworld'u oldukça iyi bir buluşma noktası olarak görüyoruz ve bu yılda amacına ulaşacağına inanıyoruz" sözleriyle Busworld'un sektör için oldukça önemli bir organizasyon olduğunu belirtti.

Güçlü ve ekonomik motor seçenekleri, maksimum güvenlik sağlayan güçlü frenler, zengin donanımı sayesinde konforlu sürüş, düşük dönüş çapı, geniş gövde ve ön aks sayesinde üstün yol tutuş.

Sevenler kavuşuyor.



IVECO
Profesyonellerin Tercihi



'Bölünmüş yol ağı 18 bin km'ye çıkacak'

Ulaştırma Bakanı Yıldırım; "6 bin 100 kilometreyle aldığımız bölünmüş yol ağını 13 bin 900 kilometreye çıkaracağız!"

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, bölünmüş yol ağına 13 bin 900 kilometreye ulaştığını, bu yıl ise 18 bin kilometrenin üzerine çıkacağını bildirdi.

Karayolları Genel Müdürlüğü ve Yollar Türk Milli Komitesince düzenlenen 1.Ulusal Karayolu Kongresi'nde konuşma yapan Ulaştırma Bakanı Yıldırım, Cumhuriyet'in kuruluşundan bugüne ülkenin ulaşım altyapısının güçlendirme çabalarının sürdüğünü kaydetti. Karayolu araçları için yol ihtiyacının ve Dünya'da bir hamlenin başladığını anlatan Yıldırım, ulaşım altyapısının dengeli ve türler arasında entegrasyonu sağlayacak şekilde gelişmesinin önemli olduğunu dile getirdi.

Karayollarında son 5,5 yılda önemli atılımlar yapıldığını, KÖY-DES projesiyle köylerin erişilebilir hale geldiğini ifade eden Yıldırım, proje kapsamında köy yollarının yüzde 30'unun asfaltlandığını, bu yıl bütün yolları sathi kaplamalı hale getireceklerini belirtti.

Karayolları ağına varlık değerinin 100 milyar YTL'yi aştığını, bu değer yarısı kadar da proje yürüttüğünü bildiren Yıldırım, karayollarının daha yapacak çok işinin bulunduğunu söyledi. Yıldırım, karayollarının yapımını gerçekleştiren müteahhitlere seslenirken, para konusunda endişe etmemelerini istedi. Geçen yıldan kalan 1 milyar YTL'lik hak edişin eritildiğini, 613 milyon YTL'lik bölümün de 10-15 gün içinde eritileceğini kaydeden Yıldırım, yeni sezonu daha etkin kullanmak istediklerini ifade etti.

Yıldırım, "Tam yol devam, yolları yapacağız. Kim önümüze taş koyarsa, moloz yığarsa bu molozları da temizleyerek yolları açmaya devam edeceğiz" dedi.