



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | ŞUBAT 2015 | SAYI: 86 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

SADİ TOYGAR (AA) İSTANBUL MUHABİRİ OLDU

Türkiye'nin en köklü haber ajansı Anadolu Ajansı (AA), Türkiye'nin en hareketli sektörü olan ulaşım sektörünün İstanbul serbest haber muhabiri olarak Sadı Toygar'ı görevlendirdi. Anadolu Ajansı (AA) İstanbul Bölge Müdürü Sabri Çelebioğlu, yeni görevi için Sadı Toygar'a görev kartını vererek, hayırlı olsun dileklerinde bulundu.



ÖZULAŞ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI GÖKSEL OVACIK:

Esnaf ne istediysen onu yaptık



Özulaş A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Göksele Ovacık sektör hakkında çarpıcı açıklamalarda bulundu. UKOME, İETT ve KDV indirimi ile ilgili konuştu.

“ESNAF NE İSTEDİYSE ONU YAPTIK”

Bugüne kadar doğru şeyler yapmaya çalıştıklarını ve seçime yönelik değil tamamen esnafa hizmete yönelik işler yaptıklarını ileten Göksele Ovacık :“Hiç kimse bize gelip Özulaş AŞ ile ilgili ‘Siz şunu eksik yaptınız, hatalı yaptınız’ gibi söylemlerde bulunmadı. Eksiklerimiz olmuştur mutlaka fakat çok sıkıntımız yok, biz onları kabul ederiz ve eleştirileri cebimize koyarak ilerleyen zamanlarda onlardan faydalanırız. Şirketin yönetsel yapısını değiştirirken çok zorlandık. Geçmişten gelen yaklaşık 20 yıllık bir gelenekle karşı karşıyayız, e haliyle bunları eskiden vazgeçirip yenileşmeye adapte etmek çok zor. Biz bunu başardık diye düşünüyorum“ dedi.

“EVLERİMİZE OTOBÜSLE GİTTİK”

Başkan Ovacık Özulaş AŞ tarihinde olmayan bir şeyi yaptıklarını ve bu dönem, 1 hafta araçlarını bırakarak evlerine toplu taşıma araçları kullanarak gittiklerini, buna yeni başladıklarını sayısını artırarak işi yerinde görmenin öneminden bahsetti. Ayrıca denetleme elemanları alıp tim kuracaklarını, sahada olan denetimleri farklı şekilde çalıştırarak ciddi çalışma yapacaklarının altını çizdi.

HABERİN DEVAMI 6. SAYFADA



İstanbulkart otobüste de doldurulabilecek

İstanbulkartların otobüs içinde doldurulmasını sağlamak amacıyla Özulaş AŞ tarafından geliştirilen “Otobüs İçi Ulaşım Kartı Dolum Cihazı” (DOLİ) projesi, İETT Bilgi İşlem Daire Başkanlığı'na sunuldu.

Özulaş AŞ'den, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Hayri Baraçlı'ya tanıtılan projeye İstanbulkartların otobüs içinde doldurulamaması nedeniyle yaşanan sorunlara kalıcı çözüm bulunması hedefleniyor. Ulaşım kartlarına kağıt para, kredi kartı ve mobil ödemeye kontör yüklenebilecek cihazların üretiminde, çevre dostu parçalar kullanılarak, enerji verimliliği ve kullanıcı deneyimi göz önünde bulunduruldu. Özulaş AŞ Başkanı Göksele Ovacık, şirketlerine bağlı 453 otobüsle günlük 350-400 bin, aylık 13 milyon civarında yolcuya hizmet ettiklerini belirterek, şunları kaydetti:

“İETT denetiminde çalışan araçlarımızda İstanbulkartı bulunmayan yolcularımızla şoförlerimiz arasında sık sık tartışma yaşanmaktadır. İETT Genel Müdürlüğü tarafından inceleme aşamasında olan projenin, hem yolcularımıza hem de esnafımıza fayda getireceği kanaatindeyiz. Yolcularımız projeye araç içerisine yerleştirilen dolum cihazlarından kredi kartı kullanılarak da yükleme yapabilecek. Ayrıca cihaz, engelli bireylerin rahat erişimi için Uluslararası Erişilebilirlik standartlarını da içeriyor. İETT Genel Müdürlüğü izni ve oluruyla daha geliştirilecek ve Türkiye'de bir ilk olan bu projenin İstanbul halkı için hayırlı olmasını diliyoruz” dedi.



Metro Turizm yurtdışında hedeflerini büyütüyor

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, Metro Turizm'in 2015 hedeflerini ekibimize anlattı. 2015 yılında özellikle yurtdışı taşımacılığında ilerlemeyi planladıklarını söyleyen Ayyıldız, bu yıl Metro Kargo ile diğer firmalar arasına girme niyetinde olduklarının altını çizdi.

Azerbaycan, Gürcistan, Bulgaristan ve Yunanistan gibi ülkelerde faaliyet gösteren Metro Turizm, bu yıl Batum'da da şehirlerarası yolcu taşımacılığına başlayacak. Ayyıldız, Batum planlarıyla ilgili şunları söyledi: “Batum'u İstanbul gibi düşünün, Tiflis'i Ankara gibi. Yani İstanbul-Ankara gibi hat oluşturduk. Orada zaten müşterileri tamamen aç. Otobüsü bilmiyor, tanımıyor. 400 kilometrelik yolu 17 kişilik Bağcılar-Bakırköy minibüsleriyle seyahat ettiklerini düşünün. Şu an karşılıklı 14 servis yapıyoruz. Hedefimiz 34 servise çıkmak.”

Ayyıldız, bu örnek modelleri 1,5 ay önce Almanya'da da sergilediklerini ve Haziran'ın ilk haftasına kadar İstanbul-Almanya hattını açacaklarını da belirtti. Metro kimliğini uluslararası alanda tanıtmayı planladıklarını anlatan Ayyıldız, yurtdışında şehirlerarası yolcu taşıma organizasyonu yapma hazırlığı içinde olduklarını söyledi.

Metro Turizm'in şehir içi ve yurt dışı taşımaları ile ilgili çalışmaları hakkında Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız önemli açıklamalarda bulundu.

“2015 METRO KARGO'NUN BAŞARI YILI OLACAK”

Ayyıldız, 2014 yılının Metro Kargo için bir idman ve tecrübe yılı olduğunu, yatırımlarını hızlandırdıklarını ve Metro Kargo'nun 2015'te lider firmalarla yarışır hale geleceğini anlattı. Kargo ile Türkiye'nin dört bir noktasında olmak istediklerini belirten Ayyıldız “Şuan da 52 ilde alt yapısıyla hazır vaziyeteyiz ve bunu geliştirmek için çok büyük çaba sarf ediyoruz.2014 tecrübe yılı oldu çünkü daha bilmediğimiz taşıma sektörünün, yolcu taşımacılığının daha farklı bir organizasyon gerektirdiğini gördük. Ona göre de hazırlandık. Şuan tüm ekibimiz kanallı olmuştur.”

durumda. 2015 yılı kargonun başarı yılı olacak” şeklinde konuştu.

ŞEHİR İÇİ SERVİS ÇALIŞMALARI DEVAM EDİYOR

Özel grup taşımacılıklar ve buna benzer bir çok organizasyona cevap verebilecek bir yapıda olduklarını belirten Ayyıldız yeterli güçlerinin var olduğunu ifade etti. Şehir içi servis taşımacılığı düşüncelerinin olduğunu fabrikalar, özel resmi kurumlar ve Sivil Toplum Kuruluşları dahil taşımacılıkla ilgili yapılarının çok müsait olduğunu ve ilgili olarak çalışmalarını sürdürdüklerini ifade etti. Geçtiğimiz sene Metro Rent a Bus'un beklentilerinin üzerinde başarı elde ettiğini ifade eden Ayyıldız, “Kültür Turları” diye tabir ettikleri organizasyonun güzel gittiğini ve buna benzer projelerin devamının geleceğini söyledi.

Kocaeli Belediyesi 200 adet otobüs alımı için ihale yaptı



Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Toplu Taşıma Dairesi Başkanlığı Otobüs İşletmesi Şube Müdürlüğü tarafından 200 adet sıkıştırılmış doğalgaz (CNG) yakıt sistemine sahip, alçak tabanlı, solo tipi, çevre kirliliğine sebep olmayan ve engelli vatandaşların rahatça inip bineceği toplu taşıma otobüsleri için alımı ihalesini Büyükşehir Belediyesi İhale Salonu'nda yaptı.

İhaleyi kazanan yüklenici firma ile sözleşmenin imzalanmasının ardından 210 günde muayene ve tesellümü yapılan araçların firma tarafından her türlü masrafı karşılanarak Büyükşehir Belediyesi tarafından belirlenen yerlere teslim edilmesi isteniyor.

YERLİ FİRMAYA %15 FİYAT AVANTAJI

İhale olarak belirlenen ihaleye 6 firma katıldı. 200 adet sıkıştırılmış doğalgazlı 12 metre uzunluktaki otobüslerin teknik bilgilerini içeren katalogları, fotoğrafları ile teknik şartnameye cevapları ve açıklamaları içeren dokümanları incelendi. Yerli ve yabancı tüm isteklere açık olan ihalede yerli malı teklif eden firmaya ihalenin tamamında %15 oranında fiyat avantajı uygulandı. En düşük teklifi Karsan verdi.

Yaklaşık maliyeti 148 milyon 672 bin TL olarak belirlenen ihaleye 6 firma katıldı. İhaleye katılan TCV Otomotiv'in teklif zarfında kaşe ve imza bulunmaması sebebiyle firma ihalede değerlendirme dışı kaldı. Man Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.'de teklif vermeyerek teşekkür mektubu gönderdi.

FİRMA	TEKLİFİ
Karsan Otomotiv	31 milyon 840 bin Avro
Otokar Otomotiv	39 milyon 900 bin Avro
Temsa Global	43 milyon 900 bin Avro
BMC Otomotiv	49 milyon 945 bin Avro



Temsa Mersin Yetkili Servisi Arpacı Otomotiv

Arpacı Otomotiv'in açılışı 29 Ocak Perşembe günü gerçekleştirildi. Törene Temsa Arge ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü İbrahim Eserce, Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Anıl, İnsan Kaynakları Direktörü Erhan Özel, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Ercan Uslular, Yedek Parça Müdürü Şafak Pesen Üstün, Satış Müdürü Baybars Dağ, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, Arpacı Otomotiv'in kurucusu Muhittin Arpacı, Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Arpacı ve çok sayıda çalışan katıldı.

TEMSA SERVİSLERİN KALİTELİ HİZMET SÜRECİ İLE BÜYÜYOR

Törende bir konuşma yapan Temsa Arge ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü İbrahim Eserce, satış sonrası hizmetlerin hizmet sürecinde gösterdikleri başarının kullanımında markaya bağlılık yaratılmasında büyük önemi olduğunu vurguladı. Temsa'da birçok Mersinli çalışana sahip olduklarını dile getiren Eserce, "Temsa bugün 64 ülkeye ihracat gerçekleştirip, ülkemizin gururu oluyorsa bunda Mersinli çalışanlarımızın da katkısı büyük" dedi. İbrahim Eserce, "Temsa olarak Mersin'de olmak ayrı bir zevkiniz. Mersin'den sadece 60 km uzaklıkta üretim yapıyoruz. Üretimini gerçekleştirdiğimiz otobüsleri de hem yurtiçine hem yurtdışına ihraç ediyoruz. Dünyanın 64 ülkesine ihracat yapan Temsa, ülkemizin gururu olurken bunda Mersinli çalışanlarımızın da katkısının büyük olduğunu inanıyoruz. Bundan iki hafta önce Mersin kentiçi ulaşımında hizmet vermek üzere Büyükşehir Belediyesi'ne 60 Avenue aracımızı teslim ettik. Bugün de yetkili servis ağıma yeni bir hizmet noktasını eklemenin mutluluğunu yaşıyoruz. Sayın Muhittin Arpacı, otomotiv sektörünün uzun bir süredir içinde olan bir isim. Oğlu Sayın Bayram Arpacı da babasının çizdiği yoldan ilerliyor. 2003 yılından beri de aslında özel servis olarak da bizim yedek parça ve servis işimizi yapıyorlardı. Şimdi yetkili servis

Temsa yetkili servis ağını büyütmeyle devam ediyor. Mersin'de 1979 yılından beri otomotiv sektörünün içinde yer alan Arpacı Otomotiv, Temsa yetkili servis ailesi arasında yerini aldı.

olarak Temsa ailesi içinde yerini aldılar. Satış sonrası hizmetlerin önemini en iyi bilen markalar arasındayız. Birinci aracı satabilirsiniz, ama ikinci aracı satış sonrası hizmetlerini satar. Bizim başarımızda satış sonrası hizmetlerin payı çok büyük. Çünkü 2013 yılına göre 2014'te pazar payımızı siz yetkili servislerin de katkısıyla yüzde 30'lara taşıdık. Bu başarıyı daha yukarıya taşımak yine sizlerin de sağlayacağı desteklerle mümkün olacak. Arpacı Otomotiv'e ailemiz arasında hoş geldin derken, servis sürecinde de başkanlarımızın devamını diliyorum" dedi.

TEMSA BİR TUTKU

Törende konuşan Arpacı Otomotiv Kurucusu Muhittin Arpacı da, otomotiv sektörüne adım atmalarının babadan devam eden bir süreç olduğunu belirterek, "Babam Almanya'da Mercedes fabrikasında otobüs üretiminde çalıştı. Ben de Mersin'de 1979 yılında otomotiv sektörüne yönelik özel bir servis kurdum. 2003 yılından beri de sadece Temsa ve Mitsubishi markalarına yönelik servis ve yedek parça hizmetini özel olarak vermeye başladık. Sadece Temsa markasını seçmemizde 60 km uzaklıkta ve bu bölgeye ait bir şirket olması, bu bölge insanını istihdam ederek katkı sağlaması çok büyük etken oldu. Bu süreçte Temsa'ya çok alıştık. Temsa yöneticilerinin özel servis olarak hizmet vermemize rağmen bize olan yakın ilgileri hep bizi motive eden unsur

oldu. Bir süre sonra Temsa bir tutkuya dönüştü. Biz de Temsa yetkili servisi olmak için başvurduk. Bunun içinde 1 milyon TL'yi aşkın bir yatırım gerçekleştirdik. Şimdi Temsa ailesi içinde bu sefer yetkili servis olarak yer almanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

SERVİSE EK 1 MİLYON TL YATIRIM

Servisin 2200 m2'lik bir alandan oluştuğu bilgisini veren Muhittin Arpacı, "Bunun 1000 m2'si kapalı alan, 1200 m2'si ise açık alan. Günlük 10 araçlık bir girişimiz var. Su an için çalışan sayımız 16. Yıl sonuna doğru bu rakam 30'a ulaşacak. Temsa diğer grupları Prestij, Safir ve Avenue'ye hizmet veriyor olacağız. Personel sayımızın artırmamızdaki en önemli etken de Mersin kentiçi ulaşımında 60 adet Avenue'nin katılması oldu. Temsa ailesi içinde olmak beni çok mutlu ediyor. Havaş'ın tüm Türkiye'deki yedek parça tedarikçisi konumundayız. Bölgemizde Temsa tüm ürünleri ile çok güçlü bir konuma sahip. Biz bu konuma en iyi hizmeti, en kaliteli hizmeti vermeyi hedef olarak belirledik. Tam donanımlı bir şehirlerarası, diğer kentiçi olmak üzere 2 yol yardım aramızla müşterilerimize yerinde hizmet veriyor olacağız. Fabrikamız her zaman arkamızda olacağını biliyoruz. Bu bize güç veriyor" dedi.

TEMSA'NIN YÜZÜNÜ GÜLDÜRDÜ-GÜMÜZE İNANIYORUZ

Satış sonrası hizmet sürecinin kalitesiyle markanın başarısının devamı olacağını belirten Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Arpacı, "Satış sonrası hizmetlerdeki kalite, müşteri memnuniyeti bir markanın yüzünü güldürür. Müşterinin yeni araç yatırımında tercihini belirleyen en önemli unsur satış sonrası hizmetlerdir. Biz Temsa'nın yüzünü güldürdüğümüze inanıyoruz. Temsa'ya güç katmak en büyük önceliğimiz. Temsa sayesinde biz çalışanlarımızı istihdam edebiliyoruz, onların geçimlerini, kendi geçimimizi sağlıyoruz. Çalışanlarımızda, bizde bu ailenin bir parçası haline geldiklerimiz için çok mutluyuz" diye konuştu.

Öğrenci Taşıma Servis Şoförlerine Eğitim Semineri Verildi

Borçka İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü bünyesinde öğrenci taşıma işi yapan servis şoförlerine yönelik eğitim semineri verildi.



Hayati Akbaş

Borçka Halk Eğitim Müdürlüğü Konferans salonunda verilen eğitim seminerinde İlçe Milli Eğitim Şube Müdürü Ramazan Erul, İlçe Jandarma Bölük Komutanlığında görevli Jandarma Astsubay Gökhan Karakoç, İlçe Emniyet Amirliğinde görevli Polis Memuru Muhammet Fatih Kıymak tarafından ilçemizdeki öğrenci taşıması yapan servis şoförlerine taşıma yoluyla eğitime erişim semineri verildi.

OKUL SERVİS ARAÇLARI YÖNETMELİĞİ

Okul Servis Araçların Kontrol Esasları: Kamu adına kiralanılan araçlar 4735 sayılı Kamu İhale Sözleşmeleri Kanununa göre anlaşma yoluyla ve ortaya çıkabilecek tüm sorumluluklar ve yapılan işlemlerden ihaleye katılan ve taşıma hakkı kazanan yüklenicinin sorumluluğuna dayalı olmalıdır. Kamu kurumunun herhangi bir yasal işlem veya cezai müeyyidenen sorumlu tutulmayacağı, muhatabın hizmet akdinde bulunan yüklenici olduğundan dolayı aracın resmi değil herhangi bir ticari taşıt sınıfıyla denetime tabi tutulması gerektirmektedir.

Anlaşma yoluyla kamu adına kullanılan araçların denetlenmesi

TAŞIMALI EĞİTİMDE KULLANILAN OKUL SERVİS ARAÇLARI:

1. Şoföre ait sürücü belgesi,
2. Araç plakası, modeli ve markasının sözleşmedeki bilgilerle tutup tutmadığı,
3. Araçta istiap haddinin aşılp aşılmadığı,
4. Araçta sözleşme gereği taşınacak öğrencilerden başka yolcu olup olmadığı,
5. Okul servis aracının arkasında "OKUL TAŞIT" yazısını kapsayan numuneye uygun renk, ebat ve şekilde reflektif bir kuşak olup, olmadığı,
6. Okul servis aracı olarak kullanılabilecek taşıtlar da, öğrencilerin kolayca yetiştirileceği camlar ve pencerelerin sabit olup, olmadığı, iç düzenlenmesinde aydınlatma aksamı varsa yarananlara sebebiyet vermeyecek yumuşak bir maddeyle kaplı olup, olmadığı,
7. Okul servis aracının arkasında, öğrencilerin iniş ve binişleri sırasında yakılmak üzere en az 30 cm. çapında kırmızı ışık veren bir lamba ve bu lambanın yakılması halinde üzerinde siyah renkte büyük harflerle "DUR" yazısı okunacak şekilde tesis edilmiş ve lambanın yakılıp söndürülmesi tertibatı fren lambaları ile ayrı olup, olmadığı,
8. Okul servis araçlarının kapıları şoför tarafından açılıp kapatılabilecek şekilde otomatik (Havali, Hidrolik v.b.) olabileceği gibi araç şoförleri tarafından elle kumanda edilebilecek şekilde (Mekanik) de olabilir. Otomatik olduğu takdirde, kapıların açık veya kapalı olduğu şoföre optik ve/veya akustik sinyallerle intikal edecek şekilde olup olmadığı,
9. Okul servis aracı olarak kullanılacak taşıtlar temiz, bakımlı ve güvenli durumda bulundurulmalı ve 6 ayda bir bakım ve onarımları yaptırılmakla birlikte; taşıtların cinsine göre Karayolları Trafik Yönetmeliğinin öngördüğü periyodik muayenelerini de zamanında yaptırıp yaptırmadığı,
10. Araçların İmal, Tadil ve Montajı Hakkındaki Yönetmelik Hü-

kümlerine göre tayin edilen ve o araca ait tescil belgelerinde gösterilen oturacak yer adedi, aracın görülebi-cek bir yerine yazılarak sabit şekilde görülmemesinin sağlanması,

11. Taşıtlarda bulunan görüntü ve müzik sistemleri taşıma hizmeti esnasında kullanılıp, kullanılmadığı,

12. Gerekli hallerde ilgili meslek odası, okul veya işyeri ve öğrenci velileriyle haberleşilecek için telsiz veya mobil telefon bulundurup bulundurmadığı,

13. Karayolları Trafik Kanununun öngördüğü Zorunlu Karayolu Mali Sorumluluk Sigortasını yaptırıp yaptırmadığı

14. Şoförlerin; E sınıfı sürücü belgesi için 3 yıllık, B sınıfı sürücü belgesi için 5 yıllık sürücü belgelerine sahip olup olmadıkları,

15. Okul servis araçlarında ilk yardım çantası ile trafik seti (Yangın söndürme cihazı, zincir, çekici halatı, 2 adet reflektör, takoz) bulundurup bulundurmamakları, kontrol edilerek eksik hususlar hakkında 2918 Sayılı K.T.K.'nın gereği yasal işlemler yapılarak düzenlenecek kontrol formu, Milli Eğitim Müdürlüklerine gönderilmek üzere Mülki Makama gönderilir.

TAŞIMALI EĞİTİMDE KULLANILAN SERVİS HİZMETLERİ İÇİN;

1. Servis aracı olarak kullanılacaklarda yaş şartı,
2. Taşıtlarda her öğrenci için bir emniyet kemeri bulundurulması şartı,
3. Rehber personel bulundurma şartı,
4. Şoförlerin "Yurtiçi Yolcu Taşımacılığı Sürücü Mesleki Yeterlilik Belgesine (SRC) sahip olması şartları,
5. 4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'na göre; Yurtiçi Yolcu Taşımacılığı Yetki Belgesi (D-4), 2014 -2015 Eğitim ve Öğretim yılında aranmamıştır.
6. Sözleşme de adı geçen sürücü yerine, aracı başka bir sürücünün sevk ve idare etmesi konusu denetimlerde özellikle dikkat edilecektir.
7. Sözleşmede belirtilen araç dışında, farklı bir araç veya servislerin birleştirilmesi yolu ile öğrencilerin taşınmasında, usulsüzlük ve haksız kazanç yoluna gidilmesinin önünün alınmasına gayret edilecektir" denildi.

Yıl: 4 SAYI: 86 FİYATI: 50 kuruş - ŞUBAT 2015
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

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

Sorumlu Yazışları
 Müdürü
M. Mete KALENDER
 Haber Koordinatörü:
Umut ÇELİK
 Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

Redaksiyon:
Abdullah Karataş
 Muhabir:
Ahmet DABANLIOĞLU
Şeniz SEZER
 Grafik Tasarım:
Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: **Efecan BARUT** (Kilic Ofset)
 İzmir: **KAPUK İSİKALP** İğdir-DİLCU: **Serdar ÜNSAL**
 Edirne: **KAPUKİLE-HAMZABEYLİ Mehmet SENOL** (Edirne Gazetesi)
 Hatay - Reyhanlı: **CLİVEGÖZÜ: Abit KIZILCA** (Rehber Gazetesi)
 Hatay: **Hasan YETMEZ** Artvin-Hopa-SARP: **Hayati AKBAS**
 Mersin: **Meltem AHATOĞLU** Sırnak-Silopi-HABUR: **Hali ÇOŞKUN**
 Ardahan - Posof - **TÜRKGÖZÜ: Bülent KILIÇ** Cizre: **Emin Dilovan KINAY** (Haber 73 Gazetesi)

Adres: İhlamurdere Cad. No:5 K-4 Beşiktaş - İstanbul
Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85
GSM: 0532 304 60 77 **E-MAIL:** info@tasimacilar.com
 info@tasimacilargazetesi.com
BASILDIĞI YER: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mah. 29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna - Bahçeçevler - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.
 Taşimacilar Gazetesi'nin basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.



Goodyear Türkiye, Avrupa'nın En İyi İşvereni Ödülü'ne Layık Görüldü!

Goodyear Türkiye, İnsan Kaynakları alanındaki politikaları ve uygulamaları ile "Top Employers Institute" tarafından "Avrupa'nın En İyi İşvereni" ödülüne layık görüldü. Başmış olan Top Employers Institute, "çalışanlarına en yüksek standartları" sunduğunu kanıtlayan katılımcı kuruluşları, "En İyi İşvereni" sertifikasıyla ödüllendiriyor.

Goodyear Türkiye organizasyonun elde ettiği bu başarıyla ilgili olarak yaptığı açıklamada, insan kaynakları alanında En İyi İşvereni ödülünü almaktan gurur duyduklarını belirten Goodyear Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Ajda

Ayvat; "Sektöründe tanınmış, bağımsız bir kuruluş tarafından 'Top Employer Türkiye' (En İyi İşvereni - Türkiye) olarak değerlendirilmek, şirketimizin birinci sınıf İnsan Kaynakları çalışmalarına ve çalışanlarına verilen en mükemmel ödüdür. Bu ödül; motivasyonu ve bağlılığı yüksek, yetenekli çalışanların kendisine çeken ve bünyesinde tutan bir organizasyon oluşturma yolundaki daimi kararlılığımızın somut bir kanıtıdır. Günümüzün zorlayıcı ekonomik koşullarında, biz Goodyear olarak sadece organizasyonumuzda en iyiler, en iyi çalışanlar olduğumuzu müddetçe yenilikleri keşfedebilir, en iyi markaları,

ürünleri ve çözümleri üretip pazara sunabiliriz" dedi. Goodyear Türkiye, ülkemizde lastik sektöründe bu ödüle layık görülen ilk şirket oldu.

Bağımsız olan Top Employers Institute tarafından yürütülen sertifikalandırma süreci; her şirketin strateji, politika uygulamaları, çalışanların durumu ve gelişimini izleme ile bu konular hakkında kurulan iletişim gibi belirli alanlarda yürütülen çalışmaların değerlendirilerek "İK Alanında En İyi Uygulama Araştırması" sonuçlarına dayanıyor. Değerlendirme süreci kapsamında, bu araştırma sonuçlarına dayanan bağımsız bir denetim de gerçekleştiriliyor.

YENİ SPRINTER 10+1 GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Turizm, personel ve servis taşımacılığı yapan şirketlerin beklentilerini eksiksiz olarak karşılayan yeni Sprinter 10+1, özelleştirilmiş boyutları ile dar sokaklarda dahi otoyol konforu yaşıyor.

Mercedes-Benz müşterilerinin stratejilerini yakından takip ederek beklenti ve taleplerini yerinde dinlemeye, araç ve hizmetlerini İstanbul'da başta turizm olmak üzere hafif ticari araç taşımacılığı sektörüne detaylı olarak anlatmaya devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk'ün, Yeni Mercedes-Benz Sprinter'ı yenilenmiş donanımları ve özelleştirilmiş boyutları ile tanıtmak üzere Ritz Carlton Otel'de düzenlediği toplantıya, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Türkiye Müdürü Tufan Akdeniz, Satış Müdürü Serdar Yaprak, Filo Satış Müdürü Soner Gönültaş, Pazarlama Müdürü Onur Ahi ile Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Kerem Akın katıldı. Başarılı ekonomist Dr. Mahfi Eğilmez eşliğinde söyleşi ile devam eden organizasyonda, Mercedes-Benz Sprinter ürün gamının yeni 10+1 Minibüs turizm modeli büyük ilgi gördü.

"SPRINTER MİNİBÜSLER KATEGORİSİNDE EN GÜVENLİ ARAÇ"

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Türkiye Müdürü Tufan Akdeniz, organizasyon sırasında yaptığı konuşmada, yeni Sprinter'ın başta 10+1 Minibüs versiyonu olmak üzere farklı versiyonları ile ilgili detaylı bilgi vererek, Mercedes-Benz Türk'ün geniş ürün gamının sektörün her türlü ihtiyacını karşıladığını ifade etti. Akdeniz; "Yeni Sprinter, turizm, personel ve servis taşımacılığı yapan şirketlerin beklentilerini eksiksiz olarak karşılıyor. Kendi sınıfında sensörlü elektrikli kayar kapıya sahip tek fabrika çıkışı



araç olan Sprinter Minibüsler, tüm standart güvenlik donanımları ile kategorisinde en güvenli araç olarak tanınıyor." dedi.

"MÜŞTERİLERİMİZİN FİKRİLERİNE KIYMET VERİYORUZ"

Tufan Akdeniz müşteri ihtiyaçlarına göre tasarım yaptıklarını belirterek görüşleri önemsediklerini belirtti. Sözlerine şöyle devam etti: "Biz aracı konfigüre ederken oturup diyoruz ki 'Siz bu aracı nasıl kullanıyorsunuz, ne yapıyorsunuz' gibi.

2015'te 40 milyon turist beklentisi için 'Buyursunlar gelsinler' dedik. Büyük turizm sektörünün içerisinde biz taşımacılık ayağını konuşuyoruz, dolayısıyla kendimize özel bir yerindeyiz. Dolayısıyla bu işin operatörü olarak en iyi fikri siz biliyorsunuz. 8+1 araçlar minibüs olduktan sonra 9+1 olma zorunluluğu çıktı, onu yaptık beğenimize sunduk, bunun bagaj yeri yok dediniz. Al-dık Sprinter'ı en kısa boylu, en alçak tavanlı ve en yakışıklı hale getirdik 10+1 yaparak bagaj yeride koyduk."

"BAŞARIYA BERABER ULAŞIYORUZ"

Turizmcilerle konuştukları zaman hiç karşılaşmadıkları durumardan bahseden Tufan Akdeniz işletmecilerin misal olarak Bursa'da 'İşleriniz nasıl, neler yapıyorsunuz' dedikleri zaman genelde Arapların gezmeye geldiğini söylediklerini, bunların ikkiye ayrıldığını bir kısmının İstanbul'u turladığını Bursa'ya gelip kaplıcada zaman geçirdiklerini oradan da paketi olanların Trabzon'a geçerek Karadeniz yaylalarını görmek istediklerini, diğer bir kısım Arap turistlerinde Bursa turundan sonra güneye deniz için indiklerini belirttiklerini ifade etti. Turizmcilerden bunları öğrendiklerini, yaylada küçük araba lazım dağı tımanacağız dedikleri zaman oraya nasıl bir şey yaparız diye çalıştıklarını irdeledi. Akdeniz "Biz sizi dinliyor, sizi dinledikçe başarıya ulaşıyoruz ve böyle yapmaya devam edeceğiz" diyerek müşteri ilişkisinin altını çizdi.

"HİZMET KALİTEMİZİ GÖSTERİYORUZ"

Tufan Akdeniz ürünlerinin iyi olduğunu söylediklerini ve bu ürünün kalitesiyle yarış içerisinde hizmet kalitesi vermeye çalıştıklarını söyledi. Bugün masaya oturdukları zaman satış sonrasıyla Mercedes-Benz kaskosuyla servis paketiyle ve geri alım taahhüdü ile arzu eden için hepsini tüm değer zinciri içinde zaten finansmanını sağlayarak, hepsini bir masada konuşabildiklerini ve bunu yapabilen tek marka olduklarını ifade ederek sözlerini tamamladı.

Tufan Akdeniz'in ardından Ekonomist ve Yazar Mahfi Eğilmez'in 'Ekonomiye Bakış 2015' söyleşisi ile program sona erdi.



FOYALARI ORTAYA ÇIKTI

Otopark için 3.5 milyon lira ceza kesildi

Büyük İstanbul Otogar'ında usulsüz giriş-çıkış ücreti alan işletmeci firmaya, 3 milyon 415 bin 387 lira ceza kesildi. İstanbul Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, Esenle Büyük İstanbul Otogar'ında yapılan denetimlerde, Ulaşım Koordinasyon Müdürlüğü'nün (UKOME) kararı doğrultusunda 0-25 dakikalık araç giriş-çıkışları ücretsiz olduğu halde ücret alan işletmeci Avrasya Terminal İşletmeleri AŞ'ye para cezası kesildi. Otoparktan çıkan araçları durdurarak sürücülere bilgi veren zabıta ekipleri, tutanak tuttu ve 0-25 dakika arası giriş-çıkışlarda 8 lira ödeme yapan araçların sürücülerinden verdikleri ücretin fişlerini de alarak, tutanaklara ekledi. Avrasya Terminal İşletmeleri AŞ'ye, 2014 yılında 3 milyon 415 bin 387 liralık para cezası uygulandı. İncelemelerde otoparkın giriş-çıkış kapılarında bulunan "0-25 dakika ücretsizdir" yazılı tabelaların kırıldığı dikkati çekti.

Performans, Ekonomi, Konfor... Bu mudur? Budur!



TEMSA



"Konforlu olsun, içi geniş ve tavanı yüksek olsun, mazotu koklasın, rampada sollasın. Üstüne bir de yakışıklı olsun" dediniz, biz yaptık.

Rahatlığın ve teknolojinin yüzü **Prestij Super Deluxe**, yüksek performans ve eşsiz konfor sağlıyor. Güvenlik ile kazancı bir araya getiriyor. Sizi konforun, performansın, kazancın zirvesine davet ediyor.

Öyleyse şimdi sıra sizde: **"Rampayla yarışın, pompayla barışın."**

www.temsa.com.tr



Prestij Super Deluxe



Metro Turizm Safir VIP alımını 100'e çıkarttı

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, Temsa ile 2010 yılında başladıkları işbirliği sürecinde 475 otobüs aldıklarını, yeni 100 otobüs yatırımı ile filodaki Temsa sayısının 575'e çıkacağını söyledi. Ayyıldız, Temsa'nın sektörün sıkıntılarına cevap veren bir otobüs ürettiğini açıkladı.

Temsa'nın Altınzade'deki merkezinde düzenlenen törene Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, bölge otobüsçüleri, TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, Başkan Vekil Ali Cıkkın, Yönetim Kurulu Üyeleri Hayati Uzun, Mustafa Özcan, Bülent Yıldız, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Satış Müdürü Baybars Dağ, Pazarlama Yöneticisi Feridun Tanır ve Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan katıldı.

2010 YILINDAN BERİ METRO'NUN ÇÖZÜM ORTAĞI TEMSA

Törende bir konuşma yapan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 41+1 kişilik Safir VIP aracımızın ilk teslimatını sektörün lider firmalarından biri olan Metro Turizm'e yaptıktan büyük mutluluk duyuyoruz. Sektörde beklenen ve fark yaratan Safir VIP aracımız bu yılın ve gelecekteki birkaç yılın en çok talep edilen otobüsü olacağına inanıyoruz. Bu yatırımdan dolayı Metro Turizm'i tebrik ediyor ve tercihlerinden dolayı da teşekkür ediyoruz. Metro Turizm ile 2010 yılından beri iyi bir çözüm ortağı olduğumuzu inanıyoruz. Yeni Safir VIP aracımız önümüzdeki günlerde birçok firmanın filosuna güç katacak, bununla ilgili teslimatlarımız olacak. Temsa olarak 2013 yılına göre 2014'te yüzde 100'lük bir büyüme elde ettik. 2015'e de çok iyi bir başlangıç yaptık. Bizim bu iyi başlangıcı yapmamızda katkı sağlayan Metro Turizm'e tekrar teşekkür ediyor ve bize gösterdikleri teveccüh için de kutluyorum" dedi.

Metro Turizm, Temsa'nın şehirlerarası yolcu taşımacılığında fark yaratan 41+1 kişilik Safir VIP yatırımından 75 adetlik olarak yaptığı anlaşmayı 100 adete çıkardı. Temsa, yapılan anlaşmanın 15 adetlik bölümünü düzenlenen törenle teslim etti.

GELENEK YİNE BOZULMADI METRO, YILA YİNE TEMSA YATIRIMI İLE BAŞLADI.

"Temsa ve Metro her yılın başında olduğu gibi bu yıl da alışkanlığı bozmadı ve yatırıma yönelik işbirliği hızla devam ediyor" diyerek konuşmasına başlayan Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, "Temsa ile yaptığımız işbirliğinden çok memnun olduğumuzu, burada açık ve net belirtmek istiyorum. Kendilerine sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. Hakikaten güzel işler yaptık birlikte. Temsa ile yolculuğumuz 2010 yılında başladı. Bugün burada 5 otobüs görünüyor ama toplamında 15. Mayıs ayı sonuna kadar da bu sayıyı 100'e tamamlayacağız. Daha önceki yatırımlarımızla 475 otobüs olan Temsa markalı otobüs sayısı 100 yeni otobüsle 575 olarak filomuzda yerini alması olacak. Bunun mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

SEKTÖRÜN SIKINTILARINA CEVAP VEREN OTOBÜS ÜRETTİLER

Temsa'nın sektörün sıkıntılılarına cevap verebilecek bir otobüs ürettiğini belirten Ayyıldız, "Temsa yönetimini ayrıca tebrik ediyoruz. Sektörün nasıl gittiğini, ne şartlarda yürüdüğünü, nereye gittiğini hep birlikte görüyoruz. Tüm firmalarımızın (2+1) Suit segmentinde bu otobüs artık tercih edilen bir otobüs oldu. İlk önce bu otobüsler doluyor. Ondan sonra diğer otobüsler doluyor. Bu anlamda baktığımızda bu yatırımın doğru olacağını, bir yıl öncesinde Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Galip Öztürk ile birlikte Temsa yönetimi ile yaptığımız toplantılarda otobüsü 51 kişilik hale nasıl getirebiliriz diyerek baya ciddi bir çalışmaları yürüttük. Net-

ce itibarıyla 41 kişilik olmasının doğru olacağını ve böyle tasarruflu bir araçla çok daha kazançlı bir otobüs ortaya çıkacağı kanısına vardık ve bugün de bu otobüsleri teslim alıyoruz.

OTOBÜŞ BAŞINA 70 BİN EURO KAZANÇI ÇIKTIK

"Türk üreticisi bir firma ile çalışmak bizim mutlu ediyor" açıklamasını yapan Şenol Ayyıldız, "Biz firma olarak alacağımız 100 otobüsün hesaplamasını yaptık. Biz böyle bir otobüsü başka firmadan alsaydık, 70 bin Euro fark verecektik. 100 otobüste 7 milyon Euro fark olacağını hep beraber görmekteyiz. Bugünlerde hava şartlarını da dikkate alırsak, her şey iptal, hava da, deniz de, ray da iptal. Bu sektörün kahrını çeken yine bizler, otobüsçüleriz. Bizler yağmur, çamur, kar demeden yolumuza devam ediyoruz ve etmeye devam edeceğiz. İşte bu yolculukta bu önemli yatırımlarda neden tasarruf önemli; bunu rakamlarla anlatmak istedim" dedi.

SAFİR VIP HER YERDE

Bugünkü yatırımın mali boyutunun 23 milyon TL olduğuna dikkat çeken Ayyıldız, Safir otobüslerin Türkiye'nin dört bir yanında hizmet vereceğini belirtti. Biz şu an 78 ilde faaliyet gösteriyoruz ve bölge otobüsçülerimizle bu illerde başarıyla hizmet veriyoruz. Onlarla büyüdük ve büyütmeye devam ediyoruz. Sadece bu 15 otobüsümüzü hemen bugün bölgelere dağılıyoruz. 5 otobüs Antalya'ya, 5 tanesi Konya, 4'ü Sivas, 1'i de Zonguldaklı otobüsçülerimize gidiyor. Safir VIP Metro Turizm ile ülkenin dört bir yanında hizmet veriyoruz." dedi



GÖKSEL OVACIK

“Yolculuk ücretlerinde indirim talebi” ..!

Bilindiği üzere Dünyadaki ekonomik gelişmeler neticesinde, petrol fiyatlarında ciddi düşüşler meydana geldi

Global piyasalarda daha önce 120 USD olan petrolün varil fiyatı, şu anda 50 USD seviyesine kadar geriledi. Konunun uzmanları, mevcut ekonomik gelişmelere bağlı olarak daha da düşme bile bu fiyatın bir süre devam edeceğini ifade etmektedirler.

Ham petrol fiyatlarının düşmesi, petrol ve türevlerini kullanan diğer sektörlerde olduğu gibi maliyet kışkıracıdır. Ancak Dünya da ki cari fiyatlarla mukayese edildiğinde vergi yükü nedeniyle mazot fiyatlarının ülkemizde çok ciddi oranda düşmediği de bir gerçektir. Dolayısıyla dünya piyasalarındaki düşüş maalesef ülkemizdeki petrol ürünlerine aynı oranda yansımamıştır.

Petrol fiyatlarının gerilemesi, hemen akla toplu taşıma ücretlerinin de düşürülmesi fikrini getirmiş olup, şu anda bazı kesimler, sanki yakıt kent içi toplu taşımada tek maliyet unsuruymuş ve yolculuk ücretleri çok pahalıymış gibi indirim talebinde bulunmaktadırlar.

Her şeyden önce yolculuk ücretlerinde indirim talep etmek için İstanbul da ki mevcut şartları, sektörün genel sıkıntılarını, Özel Halk Otobüslerinin günlük işletme maliyetlerini ve buna mukabil taşıma ücretleri ile tarife uygulamalarını, kentin trafik problemi nedeniyle bir otobüsün bir günde yaptığı sefer sayısını ve kat ettiği KM'yi bilmek gerekmektedir. Aksi halde sadece mazot fiyatlarının cüzi oranda düşmesini tek gerekçe ve tek maliyet unsuru olarak öne sürerek yolcu taşıma ücretlerinin de düşürülmesini talep etmek doğru, objektif ve adil olmayacaktır.

İstanbul, gerek ülkemizdeki, gerekse dünyadaki kentlerle mukayese edilemeyecek kadar çok farklı bir şehirdir. Dolayısıyla da trafik ve ulaşım problemleri, işletim maliyetleri ve araç başına günlük işletme performansı, yolcu taşıma tarifeleri ile tarife uygulamaları da özeldir.

İstanbul da 1 Özel Halk Otobüsü 1 günde yaklaşık 300 KM kat etmekte, 16 saatlik çalışma süresinde ancak 5-6 sefer yapabilmektedir. Özel Halk Otobüslerinin aylık toplam giderleri yaklaşık 37 bin TL'dir. Bunun sadece 15 bin TL'si yakıt gideri iken (toplam maliyetin %40'ı) %60'lık bölümü oluşturan kısmı personel ve diğer giderlerdir. Yakıt giderleri kısmı ve geçici olarak azalmış iken özellikle personel maliyetlerimizde %50'lere varan artışlar meydana gelmiştir. Nitelikli ve yeterli sayıda eleman bulma zorluğumuz her geçen arttığı için personel maliyetleri eko-

nomik göstergelere bağlı olmaksızın süratle artmaktadır. Üzerimizde çok ciddi vergi yükü bulunmaktadır. Gelişen ve değişen şartlar, yeni çıkarılan yasalar üst düzey nitelikli ve buna mukabil çok pahalı otobüsleri kullanmamızı zorunlu hale getirmiştir. 5 yıl vadeli kredi ile alınan yeni otobüsün fiyatı 500 bin TL üzerindedir.

Hal böyle iken İstanbul da şu anda 1 tam yolculuk bedeli 2,15 TL'dir. Ancak taşıdığımız her 100 yolcudan yaklaşık olarak sadece %40'ı bu ücreti ödemektedir. Diğer %60'lık kısım ise ücretsiz, indirimli ve aktarmalı yolculuklardır. Aylık geliri taşıyan yolculuk sayısına bölüldüğünde ortalama 1 yolculuk ücreti Kasım ayı itibarıyla sadece ve sadece 1,20TL'si olarak gerçekleşmektedir. Yani aslında İstanbul da 1 yolculuk ücreti 2,15 TL. değil, 1,20 TL'dir. Dolayısıyla da İstanbul şü anda, değil ülkemizde Dünyada kent içi toplu taşımacılığında yolculuk ücretleri açısından en ucuz kentler arasında bulunmaktadır.

Petrol fiyatları düşüyor gerekçeyle sadece Özel Halk Otobüslerinin yolcu taşıma ücretlerinin indirilmesinin istenmesi de çok ilginçtir. Ücretsiz, indirimli yolcu taşımayan, aktarma kabul etmeyen ve araç başına işletim maliyetleri çok daha düşük olan buna mukabil yolcu taşıma ücretleri çok daha yüksek olan Minibüs, Taksi, Dolmuş, Servis Aracı ve diğer türlerde neden indirim talep edilmektedir?

Petrol fiyatları bu türleri de etkilemiş iken neden sadece Belediyelere ait veya bağlı Özel Halk Otobüslerinden indirim talep edilmektedir?

Burada da net bir çifte standart ve kolaycılık vardır. Sadece petrol fiyatlarındaki kısmi indirimi bahane ederek, diğer maliyet kalemlerine ve ortalama yolculuk ücretine bakmadan yolcu taşıma tarifelerinin indirilmesini talep etmek objektiflikten ve insaftan uzaktır.

Nitelikli ve sürdürülebilir bir hizmet ile araçlarımızı yenileyebilmemiz için Özel Halk Otobüslerinin aylık 45 bin TL'si üzerinde bir gelire ihtiyacı vardır. Şu anki gelirlerimiz yakıt fiyatlarındaki cüzi düşmeye rağmen bu rakamın çok, çok gerisindedir. Avrupa kentlerinde yakıt bizden daha ucuz olmasına rağmen ortalama 1 yolculuk ücreti 1,5 EURO seviyesindedir. Dolayısıyla da indirim talep ederken, dünyadaki kent içi ulaşım uygulanan yolculuk ücretlerini, işletim maliyetlerini, yakıt fiyatlarını ve kentin fiziki şartlarını da mukayese etmek gerekmektedir.

Yazımı sonlandırırken, herkesi objektifliğe ve daha insaflı davranmaya davet ediyorum.

Saygılarımla

İSTANBUL TOPLU ULAŞIM SEKTÖRÜNDE SEÇİM HEYECANI



İBB adına kent içi toplu taşıma hizmeti sürdüren Özel Halk otobüsü işletmecileri kuruluşu olan Özulaş AŞ.'de Seçim heyecanı İstanbul Büyükşehir Belediyesi izni ile İETT denetiminde çalışan Özel Halk otobüsleri işletmecilerinin ortağı olduğu ve İstanbul Anadolu yakasında toplu ulaşım hizmeti veren Özulaş AŞ. Olağan Genel Kurulu, 17 Şubat 2015 Salı günü saat 10.00'da The Greenpark Bostancı Hotel konferans salonunda aşağıdaki gündem çerçevesinde gerçekleştirilecektir.

GENEL KURUL TOPLANTI GÜNDEMİ

1. Açılış ve Saygı Duruşu
2. Başkanlık Divanının oluşturulması

Genel Kurul Tutanağını imzalamak üzere Başkanlık Divanına yetki verilmesi

3. 2014 Yılı Yönetim Kurulu Faaliyet Raporunun okunması, görüşülmesi ve oylanması

4. Yönetim Kurulu Üyelerinin ibrası

5. 6102/27846 Sayılı Türk Ticaret Kanununun 400. Maddesi gereğince, Şirketimizin 2014-2015 faaliyetlerinin denetlenmesi için Bağımsız Denetim Kuruluşunun belirlenmesi

6. Yeni dönem yönetim ve denetim kurulu görev sürelerinin ve ücretlerinin belirlenmesi

7. Yeni dönem Yönetim ve Denetim Kurulu Üyelerinin seçimi

8. Dilek, temenniler ve kapanış

MERCEDES-BENZ TRAVEGO

10. Yılına Travego S ile kutluyor!

Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin 2005 yılında gerçekleştirdiği geniş kapsamlı tesis ve ürün yatırımları sonucunda Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretimine başladığı amiral gemisi Travego, 10. yılını kutluyor.

Kullanıcısına en üst seviyede güvenlik, konfor, ergonomi, güç ve performans sunarak ekonomi ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getiren Mercedes-Benz Travego, 2015 yılı boyunca "Special Edition" olarak üretilecek.

2 akslı, 12 m uzunluğunda Travego 15 SHD modeli, 46 yolcu kapasiteli ve 428 PS (315 kW) gücünde, Euro 5 normuna uygun, sıralı 6 silindirli motorla donatılıyor. 3 akslı, 14 m uzunluğundaki Travego 17 SHD modeli ise 54 yolcu kapasiteli ve 503 PS (370 kW) gücünde, Euro 5 normuna uygun, V 8 motora sahip.

Geniş kapsamlı aktif ve pasif güvenlik donanımına sahip olan Travego, en üst düzeyde güvenlik sunuyor. Travego'nun güvenlik donanımı,

- ön taraftan çarpışmalarda darbeyi emerek kaza anında sürücüyü koruyan "Ön Çarpışma Korumucu Sistemi" (Front Collision Guard – FCG) ve bu amaçla tasarlanan ön aks,
- dengeli ve güvenli bir seyir sağlayan Elektronik Stabilite Programı – ESP,
- tekerleklerin frenleme anında kilitlenmesini engelleyen ABS,
- çekici tekerleklerin kaymasını engelleyen ve zorlu yol koşullarında dahi kaymadan kalkmayı sağlayan ASR,
- hızlı reaksiyon sağlayarak fren mesafesini azaltan Elektronik Frenleme Sistemi – EBS,
- yüksek yol tutuşu sağlayan Elektronik Seviye Kontrolü,
- araç içi kablolamayı azaltan ve etkin veri iletişimini sağlayan FPS (esnek programlanabilir kumanda ünitesi),
- ön ve arka tekerleklerde daha güçlü

Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda 2005 yılında yapılan geniş kapsamlı yatırımlarla üretilmeye başlanan ve ürün yelpazesinin amiral gemisi olan Travego 10 yaşında.



ve homojen fren etkisi sağlayan disk frenleri kapsıyor.

Sürücü mahallinde kontrol kolaylığı sağlayan göstergeler, çok fonksiyonlu direksiyon, ergonomik sürücü koltuğu güvenli bir yolculuk için gerekli şartları sağlıyor.

Öte yandan Mercedes-Benz Türk'ün Hoş-

dere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Travego,

- yeni nesil koltukları,
- geniş koltuk mesafeleri,
- özel tasarlanan ön aks ve ilave akstaki bağımsız süspansiyon sayesinde ulaşılan sarsıntısız seyir özelliği,
- geniş bagaj hacmi kapasitesi,

- güçlü klima ve aydınlatma sistemleri ve kaliteli ses sistemiyle, yolcular için tüm beklentilerin ötesine geçecek üstün bir seyahat konforu sunarken,
- viraj dönüşlerinde güvenli görüş sağlayan, sis farına entegre viraj içi aydınlatma sistemi,
- her türlü hava şartında güvenli görüş

sağlayan yağmur sensörü ve fasılalı ön silecekler,

- üstün aydınlatma performansı sağlayan Xenon farlar ve far yıkama sistemiyle de sürücüler için benzer bir sürüş konforu vaat ediyor.
- 10. yılına özel olarak üretilen Travego S
- özel jet tasarımı,
- daha hafif ve daha sık alüminyum alaşımli jantlar,
- araç içi yolcu konforunu arttıran ve daha hoş görünen koyu renk camlar,
- daha uzun ömürlü aktü (225 Ah yerine 240 Ah),
- daha dayanıklı ve yüksek güvenilirlik standardı ve daha fazla yük taşıma kapasitesine sahip, otoban ve diğer yollarda her türlü yol koşullarına uyum sağlayabilen yeni tip Michelin HLZ lastikler,
- araç temizliği daha kolay, daha hoş görülmeye sahip olan ahşap görünümlü kaplama,
- yeni tasarım ve tek renk yerine çift renk olan koltuk döşemeleri ile donatılıyor.

Travego, 45.000 km olan uzun bakım aralığı, piyasaya sunulduğu günden beri sorunsuz çalışan motorları, düşük bakım maliyetleri ve düşük yakıt tüketimiyle filoların ekonomik olarak da tercihi oluyor.

Müşterilerine sunduğu üstün teknoloji, güvenlik, sağlamlık ve dayanıklılığı uzun yıllar boyunca koruyan Travego, yüksek 2.el değeriyle de sahiplerinin kazancını artırıyor. Travego'nun karoserisi, Hoşdere Fabrikası'nda kataforez daldırma boya tesisinde gördüğü işlem sayesinde, korozyona karşı en iyi şekilde korunarak uzun yıllar kalitesini koruyor.

Mercedes-Benz'in yaygın servis ve yedek parça ağıyla da Travego, Türkiye'nin her yerinde kullanıcısının yanında yer alıyor.

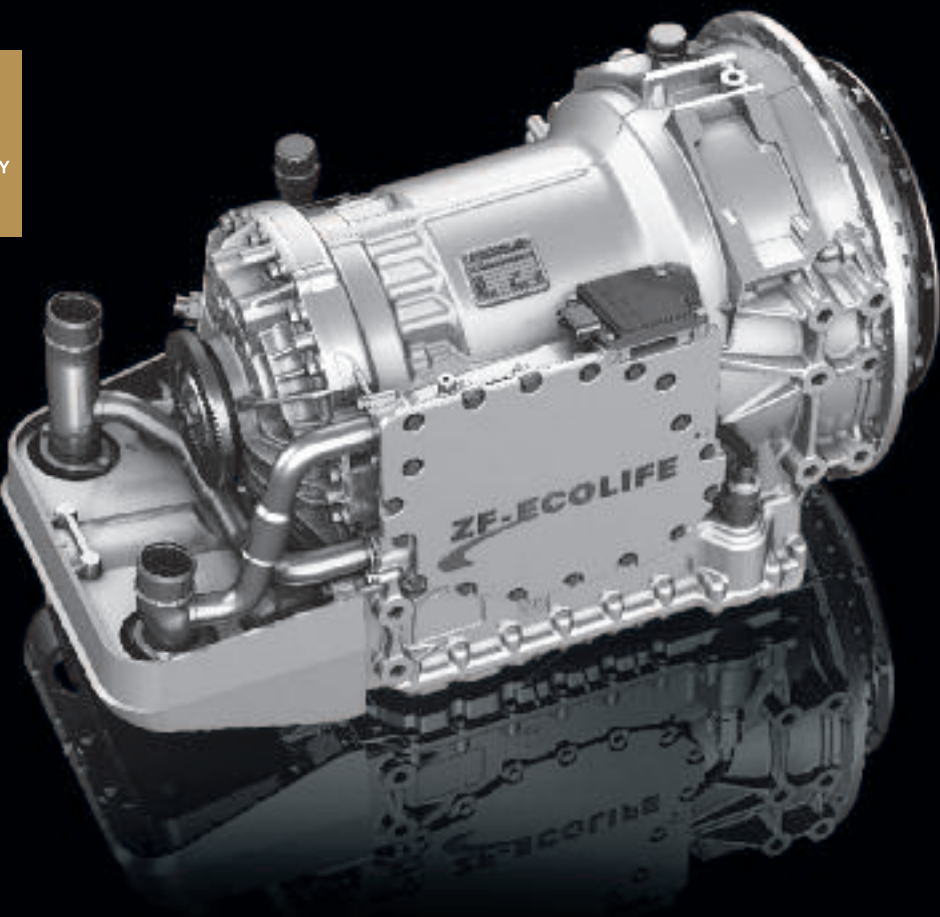
ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

ZF-EcoLife Şanzıman asla taviz vermez! İster düz yolda ister rampada: Akıllı sürüş programı TopoDyn Life, yol durumuna en uygun vites değişimini sağlar, yakıt tüketimi ve karbondioksit salınımını azaltır. 6 kademeli kesintisiz vites geçişleri neredeyse hissedilmez. EcoLife, geniş yelpazeli vites aktarma oranları sayesinde, yüksek hızlarda dahi motorun düşük devirlerde çalışmasına imkan verir. EcoLife'in Şehir içi Retarder performanstan ödün vermeden güvenli bir yavaşlama sağlar. Çift eşanjörlü soğutma sistemi, şanzımanı yüksek sıcaklıklarda dahi tam koruma altına alır. Yıllar boyu mükemmel sürüş için: ZF-EcoLife. www.zf.com/EcoLife



MOTION AND MOBILITY

100 YEARS
MOTION
AND
MOBILITY



HAFİF TİCARİ yüzleri güldürmeye devam ediyor

OSD yayımladığı raporda 2015 yılı Ocak ayında hafif ticari araç pazarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 22 artarak 10 bin adet düzeyine yükseldiğini ve toplam pazardaki artışa önemli destek olduğunu ifade etti.

PAZAR

2015 yılı Ocak ayında bir önceki yıla göre ağır ticari araç pazarında yüzde 26 oranında artış gerçekleşti ve pazar 1.952 adet düzeyinde gerçekleşti. Ancak, inşaat sektöründeki gelişmelerin etkisiyle 2015 yılında 2014 yılı aynı ayına göre kamyon pazarı yüzde 52 oranında artarak 1.697 adet düzeyine yükseldi. Buna karşılık, otobüs pazarı yüzde 23 oranında azaldı ve 79 adet oldu, bu alışıla yerel yönetimlerin alımlarını sınırlandırması doğrudan etkili oldu.

Son 10 yıllık ortalamalara göre toplam pa-

zar yüzde 15,5 otomobil pazarı ise yüzde 22,5, hafif ticari araçlar (HTA) pazarı ise yüzde 1 oranında arttı. 10 yıllık ortalamalara göre kamyon pazarı yüzde 21,4 artarken, otobüs pazarı ise yüzde 26,9 oranında düşüş gösterdi.

İHRACAT

İthalatın pazar payı, 2015 yılı Ocak ayında yüzde 70 gibi yüksek bir oranda gerçekleşti. 2005-2015 yılları Ocak ayında hafif ticari araç (minibüs + kamyonet) satışları aşağıdaki gibi gerçekleşti:

2015 yılı Ocak ayında, geçen yıla göre toplam hafif ticari araç satışları yüzde 22, yerli hafif ticari araç satışları yüzde 47 oranında arttı, ithal hafif ticari araç satışları ise yüzde 1 oranında azaldı.

İthalatın pazar payı, 2015 yılı Ocak ayında yüzde 43 oldu.

Pazardaki artış devamlılığını sürdürüyor

ÜRETİM

2015 yılı Ocak ayında üretim, minibüste yüzde 157, kamyonette yüzde 86, büyük kamyonunda yüzde 42, otobüste yüzde 31 ve küçük kamyonunda yüzde 5 oranında arttı, midibüste ise yüzde 16 oranında azaldı.

2014 yılına göre, yük ve yolcu taşıyan ticari araç üretimi, 2015 yılı ilk ayında:

Minibüste	yüzde 157
Kamyonette	yüzde 86
B. Kamyonunda	yüzde 42
Otobüste	yüzde 31
Otomobilde	yüzde 16
K. Kamyonunda	yüzde 5 oranında arttı
Midibüste	yüzde 16 oranında azaldı

Taşıt Araçları İhracatı (Adet)

SEKTÖR/SECTOR	2013	2014	2014	2015	2014/2015 (%)
			1 Ay-1 Mo		
OTOMOBİL / P.Cars	484.504	581.993	35.925	48.533	35
TİCARİ ARAÇLAR / CV	343.967	303.187	15.499	30.755	98
* Kamyonet/Pick-Up	300.765	269.995	14.122	26.679	89
* Minibüs/Minibus	34.664	26.458	1.088	3.642	235
* Kamyon/Truck	3.055	1.281	61	88	44
* Midibüs/Midibus	965	824	54	31	-43
* Otobüs/Bus	4.498	4.629	174	315	81
TAŞIT ARAÇLARI /MV TOTAL	828.471	885.180	51.424	79.288	54
TRAKTÖR/F.TRACTOR	14.996	17.014	864	1.342	55
TOTAL	843.467	902.194	52.288	80.630	54

ÖZULAŞ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI GÖKSEL OVACIK:

Esnaf ne istediye onu yaptık

Şirketin yönetsel yapısını de-
ğiştirirken çok zorlandık. Geçmiş-
ten gelen yaklaşık 20 yıllık bir ge-
lenekle karşı karşıyayız, e haliyle
bunları eskiden vazgeçirip yeni-
leşmeye adapte etmek çok zor.

UMUT ÇELİK

Özulaş A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Göksel Ovacık sektör hakkında çar-
pıcı açıklamalarda bulundu. UKOME,
İETT ve KDV indirimi ile ilgili konuştu.

Özulaş AŞ olarak temsil yetkilerinin ol-
madığını orada sadece esnaf odasının dinle-
yici olarak katılabildiğini ifade eden Göksel
Ovacık, sadece alt komisyonlarda görev ala-
bildiklerini, yalnızca kendileriyle ilgili olan
çalışma ve gelişmelerde görüş ifade edebil-
diklerini söyledi. Konuya halk otobüsçüleri-
nin de katılarak şehrin her alanında yapıla-
cak iyileştirme, değişiklik, hat uzatmaları ve
kısaltmaları ve hatların farklılaştırılması
gibi konularda mutlaka kendilerinin görüş-
lerinin alınması gerektiğini ifade ederek ko-
nuya dahil olmak istediklerini belirtti.

Büyükşehir yasasıyla ulaşım yetkilerinin
İETT'den alınıp UKOME'ye verilmesi hak-
kında ise yasadın önce taleplerin İETT'ye
gittiğini oradan da Belediye Encümeni'nde
sonlandığını, şimdide İETT planladığından
sonra UKOME'den de çok rahat geçtiğini ve
uygulamada kendileri ile ilgili sıkıntı olmadı-
ğını söyledi.

"İSTANBUL YAŞAYAN BİR ORGANİZMA, ÇOK GENİŞ VE HIZLI BÜYÜYOR"

İstanbul'da lastik tekerlekli toplu taşıma
araçlarına bakıldığında, hizmete çıkan iki
bine yakın İETT aracı, 2157 tane özel halk
otobüsünün olduğunu belirten Ovacık oto-
büs sayısıyla ilgili "Geçen senelerde çok ih-
tiyaç olduğundan dolayı mı bu kadar otobüs
konulduğunu irdelemiştik, fakat bugün gel-
diğimiz noktada şehrin gelişmesiyle be-
raber otobüs mezarlığı olmadığını görüyoruz.
İETT'nin otobüs işletmediciliğinden çekilme-
siyle, o zamanlar 2800 adet olan araç sayı-
ları bugün 2000 seviyesine indiğinden şu
anda o konuda sıkıntı olmadığını söyleyebi-
lim. Sonuçta İstanbul yaşayan bir organiz-
ma, çok geniş ve hızlı büyüyor" dedi.

"FİLONUN %40'İ ENGELLİ TAŞIMASINA UYGUN"

Mutlaka kaliteli toplu taşıma yapılmasının
gerektiğini bildiklerini söyleyen Göksel Ova-
cık; "Kaliteli toplu taşımanın çağın şartlarına
göre, alçak tavanlı, klimalı, engelli vatandaşla-
rımıza uygun dijital donanımlı görünümü hoş
olan araçlarla hizmet etmek zorunda olduk-
larını söyledi. Özulaş A.Ş. işletmesindeki 453
aracın hemen hemen yüzde 40'ının yenilen-
miş olduğunu ve gün geçtikçe oranın artaca-
ğını belirtti. Araçların ortalama 4 senede bir
değiştğini, bunları yaparken baskıdan ziyade
kalite aradıklarını etki olduğunu ifade etti.
Gelirlerinin bir azartması durumunda daha
kaliteli hizmet sunabildiklerini düşünüyor-
lar. Araç değiştirirken de çok zorlandıklarını
altını çizen Ovacık ortalama 400 bin lira fai-
ziyle 500 bin lirayı bulduğunu ifade etti.

"TEMMUZ'DA TÜM ARAÇLAR ENGELLİLERE UYGUN OLACAK"

Temmuz ayında tüm araçları engellilerin
kullanımına uygun hale geleceğini söyleyen
Ovacık "Buna hazırlık yapıyoruz. Basamaklı
araçlarımıza engelli asansörü takacağız de-
ğiştirmeyenler için. Yani zenginlikle alakalı
değil bu, biz bunun gereklilik olduğunun far-
kındayız " dedi.

"TOPLU OTOBÜS ALIMLARINDA BİR ARAYA GELEMİYORUZ"

Toplu indirim olduğunu fakat bir araya ge-
lemediklerinden dolayı uygulamada sıkıntı
çektiklerini ifade eden Özulaş AŞ Yönetim
Kurulu Başkanı Göksel Ovacık "Esnaf arka-
daşların tümü neredeyse bireysel davranı-
yor. Orta yolu bulabilecek sıkıntı kalmayacak.
Benim yaptığım yok esnaf üzerinde, şu
markayı alacağsın diye çünkü ruhsatı ken-
disinin üzerinde,kararı kendisi veriyor kul-
lanma tarihi ve şartları tamamen onlara ait.
Şu ana kadar toplu alımları başaramadık " di-
yerek önemli bir soruna değindi.



"İLERİDE SERMAYE ŞİRKETİNE NASIL DÖNÜŞÜRÜZ ONUN HESABINI YAPIYORUZ"

Profesyonel yönetim anlamında bir-
çok şeyi tamamladıklarını belirten
Göksel Ovacık sözlerine şöyle de-
vam etti "Genel Müdür değişikliği
yaptık, kendi kadrosunu kendi kuruyor şu
anda. Finansman ve mali işler bağlamında
muhasebe müdürlüğü oluşturduk. Basın kıs-
mını çok iyi kullanıyoruz, hele ki şu kazalar-
dan sonra üzerimizde ciddi bir baskı oluştu,
bu konuda Özulaş AŞ bir değil on tık önde-
dir. Kamuoyu bilgilendirme açısından veya
yazılı, görsel basın olsun tansiyonu düşürdü-
ğümüzü, bu konuda da bizim katkımızın cid-
di olduğunu söyleyebilirim. Seçimi kazanır-
sak şayet denetleme şube müdürlüğü gibi
bir bölüm açacağız, orada da bütün denetim
elemanlarıyla beraber araçlarımızın kame-

rayla izlenmesinden tutun, yaptığı tüm hata-
ların raporlanması ve bu hataların iyileştiril-
mesi gibi gelişmeleri genel müdürümüz ha-
zırlıyor. Burayı kurumsallaştırmanın temelle-
rini dikeceğiz, sadece ileride sermaye şirke-
tine nasıl dönüşürüz onun hesabını yapmaya
çalışacağız. Şu anda sıkıntımız yok, proble-
mimiz yok esnafımızın her türlü işini biz yapı-
yoruz. Direkleri dikeyiyoruz hemen hemen,
çatısının ileri ki yıllarda esnafın güveni ve itima-
dı olduğu noktada birleştiriceğimizi düşü-
nüyoruz. Kurumsallaşma öyle hemen bir iki
günde olacak bir iş değil, bunun her ayağı
mevcut. İnovasyonu, ulaşım teknolojileri,
muhasebe teknolojileri kısacası her şeyde en
iyisini kullanmak gerekiyor. Kolay değil ama
emin adımlarla sonuca gidiyoruz" dedi.

"OTOBÜSLERİ GECE KOYACAK BİR GARAJIMIZ YOK"

Özulaş AŞ olarak garaj problemlerinin
var olduğunu, aksamları araçlarını topla-
yabilecekleri, yakutını yıkamasını ve genel
bakımını yapabileceğimiz bir alanın bu-
lunmadığını söyleyen Göksel Ovacık, seçi-
mi kazanmaları halinde garaj problemi ile
ilgili çok ciddi çalışmaların olacağını şu
ana kadar İETT nezdinde de bu garaj soru-
nu ile ilgili neler yapılması gerektiği konu-
sunda çalıştıklarını söyledi.

"ÜCRETSİZ TAŞIMA KONUSUNDA ÇALMADIK KAPI BIRAKMADIK"

İstanbul'daki halk otobüsçülerinin Re-
cep Tayyip Erdoğan'la buluşmasından
sonra bizi sonra ciddi bir çalışma temposu
yakaladıklarını, gitmediğimiz kimse kal-
madığını söyleyen Göksel Ovacık "Başba-
kan, bakanlar, grup başkanvekilleri, mil-
letvekilleri, partilerin genel başkan vekil-
leri ve bakan yardımcılar gibi hemen he-
men herkesle görüşüp derdimizi anlattık.
65 yaş uygulamasıyla bizim ücretsiz taşı-
ma oranımızda ciddi yükseliş meydana
gelmişti, bizde feryat figan halde çalışma-
lara başladık. Şükürler olsun o konuda
dün arkadaşlarımız Ankara'da görüşme-
ler yaptı ve Aile Sosyal Politikalar Bakan-
lığı'nın yaptığı çalışmalar neticesinde özel
halk otobüsleri için Türkiye Büyük Millet
Meclisi'ne kanun maddesi sunuldu. Bu
düzenlemenin bize katkı olacağını en
azından moral motivasyonu için iyi olaca-
ğını söyleyebilirim " dedi.

Aylık İstanbul'da ücretsiz taşınan yolcu
sayısının 4.250.000 kişi olduğunu bunu 1
liradan hesapladıklarında ciddi zarar ra-
kamlarına denk geldiklerini, otobüs başı-
na ortalama 2 bin lira zarar ettiklerini
söyleyen Başkan Ovacık çıkmasını umut
ettikleri yasayla bu ücretleri hükümetten
tahsil edebileceklerini düşünüyoruz şeklinde
dile getirdi. Sübvansor oranı olarak bek-
lentilerinin 1 ila 1.10 lira arasında olduğunu
normal taşıma fiyatının 3.25, İstanbul Kart
ile 2.10 gibi bir fiyata geldiğini ve bu duru-
mu kamuoyunun takdirlerine bıraktıkları-
nı belirtti.

"USULSÜZ KART KULLANIMINI AZALTTIK"

Bu konuyla ilgili İETT ile müthiş çalışmalar
yaptıklarını altını çizen Ovacık "Bildiginiz
gibi okutan geçiyordu kim ve ne olduğu belli
olmayan, şu anda bizimde önerilerimizle be-
raber kart sahibinin ünvanının ne olduğu(ög-
renci, personel, 65 yaş, engelli) gibi her şey gö-
rünüyor. E bunlar görününce de müdahale
edebiliyoruz usulsüz kullanımda. Caydırıcı bir
uygulama oldu bu çalışmanın meyvelerini de
almaya başladık. Geçen sene 53 bine yakın
usulsüz kart yakalanmıştı, bu yıl 22 bine düş-
tü. Kontrolleri ciddi şekilde yaptık insanlar bi-
linçlendi bu tür usulsüzlük yapmaya çalışan-
lar korkarak biniyor. Bildiri yayınladık afiş as-
tık elimizden geleni yaptık kısacası. Önemli
oranda azalma oldu ama bitmedi. Bazı olması
gereken şeyler var mesela cinsiyet tanımlı ve
doğum tarihi gibi. En azından yaşına ve cinsi-
yetine bakarak kart tespiti yapacağız, İETT bu
çalışmayı bitirmek üzere " dedi.

"İETT'NİN KDV İNDİRİMİNE SICAK BAKMASI LAZIM"

KDV muafiyeti beklediklerinin devam etti-
ğini Ankara'dan ziyade İETT'den bunu bekle-
diklerini söyleyen Başkan Ovacık, taleplerinin
ve raporlarının olduğunu, hat yenileme ücret-
lerinin ücretsiz hale gelmesiyle beraber gelir-
lerinin yükseleceğini ve bunları yolculara
yansıtılabileceğini ifade etti.

Uzun hatlarda 1.5 bilet veya aktarma alma-
ması, köprü hatlarında 3 bilet uygulamasının
hayata geçirmek için çalışmalar yapıldığını,
Kadıköy-Üsküdar arası 1 biletle gidiyor iken
Kadıköy-Sultanbeyli arası da 1 biletle gidi-
ldiği için halk otobüsçüleri kendileri açısından ada-
letsizliğin söz konusu olduğunu düşüyor.

İETT'nin aldığı hizmet, ruhsat ve muayene
bedellerinde indirim yapılmasını veya hiç alın-
mamasını talep edebileceklerini söyleyen Özulaş
AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Göksel Ovacık her
ay bu bedellerden dolayı ortalama 500 bin lira
para ödediklerini İETT'ye, ödenen bedellerin
sıfırlanması veya minimize edilmesinin ken-
dilerine katkı olacağını söyledi.

Araç değiştirirken de çok zorlandıklarını
altını çizen istiyorum, ciddi rakamlara değışi-
yor sonuçta, 400 bin lira faizliye 500 bin lirayı
buluyor.

KURUMSALLAŞMA YOLUNDA EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ

Kurumsallaşma hedefine gelinecek nokta
yüzde 90 diyen Ovacık, işletim sistemi kurup
bir işletme müdürlüğünün altyapısını yaptık-
larını, bilgi işlem sistemimizde kilometre sa-
yılarının, raporların, hat sayılarının, yolcu sa-
yıları gibi tüm verilerinin hepsi orada depo-
landığını şu an itibarı ile çok iyi gittiğini, birkaç
eksik tamamladıktan sonra altyapımız hazır
olacağı mesajını verdi.

"ŞİKAYETLER BİZE DE ULAŞSIN"

İETT'de denetleme sistemlerinin değışti-
ğini dile getiren Başkan Ovacık: "Bizi yöne-
ten bir filo mevcut, yani araçlarımızın nere-

den nereye gittiği, kaç dakika veya kaç saat-
te gitti gibi bilgiler alınıyor. E-Denetleme sis-
temi de denilebilir, zaten hata veya eksik bir
durumda karşılaştığında anında rapor geli-
yor. Eskisi gibi sahada rapor yazan kalmadı,
sadece yolcu şikayetleri o şekilde ulaşiyor.
Bu konudaki şikayetlerinde bize ulaşmasını
istiyoruz İETT'den talebimiz oldu. Yolcu şika-
yetleri elektronik ortamda bize ulaşınca
daha çabuk detaylandırıp savunmasını cid-
di yaparak esnafımızın mağdur olmamasını
sağlamak olacak" dedi.

"ARAÇLARIMIZI BIRAKIP UYGULAMAYI YERİNDE GÖRMEK İÇİN EVE OTOBÜSLE GİTTİK"

Başkan Ovacık Özulaş AŞ tarihinde ol-
mayan bir şeyi yaptıklarını ve bu dönem, 1
hafta araçlarını bırakarak evlerine toplu
taşıma araçları kullanarak gittiklerini,
buna yeni başladıklarını sayısını arttırı-
rak işi yerinde görmenin öneminden bah-
setti. Araça denetleme elemanları alıp
tüm kuracaklarını, sahada olan denetim-
leri farklı şekilde çalıştırarak ciddi çalışma
yapacaklarını altını çizdi.

"HALKIN BİZİ SEVMESİ İÇİN ELİMİZDEN GELENİ YAPIYORUZ"

Marka değerini birden bire oluşturmanın
zorluğundan bahseden Başkan Ovacık,
Özulaş AŞ'nin yönetim biçimi, gereken kalite
belgeleri alımı, basında çıkan haberlerle
ve imaj yenileme ile ilgili ayrıca sosyal proje-
lerde bulunmak zorunda olduklarını söyledi.
"Tsunami ve depremlerde yardım yaptık,
Suriye için "Üşüyoruz Yardım Edin" projesi-
ne katıldık. Halk bizden yana olmalı ve bizi
sevmeli bunun için elimizden geleni yapıyo-
ruz. Özulaş AŞ tam istediğimiz noktada değil
ama İstanbul'da bu sektörde kurulmuş en
eski şirketiz 22.yılımızı kutladık bu sene. İs-
tanbul için lokomotif bir kurumdur Özulaş
AŞ. Kendimizi elektronik çağa uydurup ona
entegre olmalıyız, plan proje ürettiğimizde
kendi kendine oluşacak marka değeri " dedi.

"ESNAF NE İSTEDİYSE ONU YAPTIK"

Bugüne kadar doğru şeyler yapmaya ça-
lıştıklarını ve seçime yönelik değil tamamen
esnafa hizmete yönelik işler yaptıklarını ile-
ten Göksel Ovacık: "Hiç kimse bize gelip
Özulaş AŞ ile ilgili "Siz şunu eksik yaptınız,
hatalı yaptınız" gibi söylemlerde bulunmadı.
Eksiklerimiz olmuştur mutlaka fakat çok sı-
kıntımız yok, biz onları kabul ederiz ve eleş-
tirileri cebimize koyarak ilerleyen zaman-
larda onlardan faydalanırız.

Şirketin yönetsel yapısını değıştirir-
ken çok zorlandık. Geçmişten gelen yakla-
şık 20 yıllık bir gelenekle karşı karşıyayız, e
haliyle bunları eskiden vazgeçirip yenileş-
meye adapte etmek çok zordur. Biz bunu
başardık diye düşünüyorum" dedi. Seçimi
kim kazanırsa kazansın sonuç olarak
Özulaş AŞ'nin kazanmasını ifade etti. Ka-
zanacağımızı düşündüklerini, gelen tepki-
lerin olduğunu söyledi

BAŞKANLIĞA GELDİĞİNİZDEN BERİ SEKTÖRE NE GETİRDİNİZ?

- Şirketteki profesyonelleşmeyi başlattık
- İşletmeyle ilgili ciddi gelişmeleri ortaya koyduk
- Hususi kartlarla ilgili ciddi çalış-
malar yaptık
- Akbillerde hak edişlerimiz gö-
zükmüyordu, şimdi günlük ola-
rak görünüyor.
- Yıllardır oluşturulamayan şoför
sicili oluşturduk, tüm araçlar-
daki personel kayıt altında. Uy-
gunsuz olanları çıkarıyoruz,
İETT ile beraber yapılıyor bu ça-
lışma. Her işletmecisi şoför alım
ve çıkarma işlemlerini bize bil-
diriyor ve kontrolümüz altında
her şey personel kalitesi baki-
mında.
- Yedek araç çalışmaları yaptık,
İETT'den ihale ile araç almayı
sağlamak üzereyiz. Araçların
kaza arıza vb. durumlarda onun
yerine kullanacaklar. Yıllardır
alınmıyordu çünkü.
- Ücretsiz ve öğrenci katkı payla-
rının 30 kuruşa çıkmasını sağ-
ladık. Ücretsizlerden para alın-
ması hayal bile edilemezken gi-
rişimlerimizle bunu sağladık.

"GİDERLERİ GÖSTERME KONUSUNDA BAŞARILI OLAMADIK"

Gelir ve gider gösterme
konusunda başarılı ola-
madıklarını itiraf eden
Başkan Göksel Ovacık: "Bu işi yapacak o tür bir şirket bu-
lamadık, içimizde ukde olarak kal-
dı. Gelir ve giderlerimiz kayıt altın-
da, BELBİM ve İETT'ye faturalıyo-
ruz zaten. Fakat giderlerimizi gös-
terirken sadece parça, araç amorti-
smanı ve yakıt giderlerini göste-
rebiliyoruz. En büyük gider kale-
mimiz bizim personeller. Nereden
bakarsanız iki şoför çalıştırđı-
nızda 6-7 bin lira ve bunu KDV'de
kullanmıyoruz maalesef. Genel
kurulda şoförlerin başka şirket
kurulup oraya aktarımı yapılarak
bu sorunun hizmet alımı fatura-
sıyla KDV'den faydalanınız diye
konuşmuştum" dedi.

İnsanların bu konuya tedirgin
yaklaşmasının başarısız olma-
rında etkili olduğunu, bunu söyle-
mek zorunda olduklarını söyledi.
Seçildiği takdirde girişimlerinin
devam edeceğini, ileri ki zaman-
larda yapılamaz diye bir şey olma-
dığını var güçleri ile değiştiklik
ifade etti.

Geçen dönem ki başkanın kendi
yönetimlerinde şu anda başkan
vekilli olarak yer almasının kendi-
lerine duyulan güvenin göstergesi
olduğunu söyleyen Ovacık "Kad-
romdan şu anda çok memnunum,
hatta bu dönem hiç değışiklik
yapmadım. Uyum ve saygı çerçe-
vesinde çalışıyoruz. Geçen dönem
başkanımızın bizimle beraber ol-
ması en azından camiaı çok iyi
tanıması önemli. Ben yok biz varız,
bireysel hareket etmiyoruz.

Benim geçmişte de seçim kay-
bettğim dönemler olmuştur ama
bana ne zaman ihtiyaç duyulursa
esnafımızın emrindeyim, bırakıp
gitmek olmaz. Sonuçta bu benim
mesleğim, ben bundan para kaza-



nyorum başka
işim yok. Sektö-
rün iyi olmasını,
gelişmesini ve
daha çok kazan-
masını ben de is-
terim. Kazanan
arkadaşlara da
başarılar diler
destek olur,hak
eden kazanmış
deriz" dedi.

İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, düzenlenen eğitimin sponsorluğunu üstlenen Otokar A.Ş. adına Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül'e bir plaket sunarak teşekkürlerini iletti.



İSTAB ÜYELERİNİ BİLGİLENDİRMeye DEVAM EDİYOR

Şirket Araçları Yönetimi Stratejileri İSTAB ÜYELERİ İLE PAYLAŞILDI

İSTAB, üyelerinin sektörel gelişmelerine yönelik 'Şirket Araçları Yönetimi Stratejileri' konulu bir eğitim düzenledi. Uz. Psikolog ve Eğitimci Ertan Şimşek tarafından verilen eğitimde şirket araçlarının yönetiminin, maliyet ve performans ölçümüne kadar birçok konuda katılımcılara bilgi verildi.

Otokar'ın sponsor olduğu eğitim 4 Şubat 2015 Çarşamba günü, Dedeman İstanbul Otel'de yaklaşık 100 üye ve çalışanın katılımı ile gerçekleştirildi. Akaryakıt giderleri, araç bakımı, sigortası, vergileri, hasar ve onarımları, lastik değişimleri, garanti kapsam dışı masrafları ile şirketlerin bütçesinde en fazla gidere sahip olan, şirket araçlarının, güncel yenilik ve uygulamalar ile etkin ve doğru şekilde yönetiminin nasıl yapılması gerektiği, şirket araçlarının maliyet kalemlerinin nasıl düşürülebileceği ve tasarruf yolları katılımcılara aktarıldı.

ÖZMAL ORANLARI ARTIRILACAK

Toplantıda özmal düzenlemesiyle birlikte getirilen yüzde 5 oranının illeyen yıllarda kademeli olarak artırılacağını belirten İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, "Özmal oranının artırılması filolarımızda daha kapsamlı bir denetim gerektirecek. Bu nedenle düzenlediğimiz bu eğitimde İstanbul servis taşımacıları yönetmesindeki değişikliklerin ve onların bir parçası olan özmal araç yatırımının masaya yatırılması ve filolarımızı nasıl yöneteceğimiz konusunda bilinçlenmeyi amaçlıyoruz. İSTAB olarak görevimiz tüm yönetmelik ve yönergelerde oluşan bizi aleyhine ve

lehte etkileyecek her türlü duruma anında müdahale etmektir" ifadelerini kullandı. 'Şirket Araçları Yönetimi Stratejileri'ni İSTAB üyeleri ve çalışanları ile paylaşan Uz. Psikolog ve Eğitimci Ertan Şimşek, şirket araçları yönetimi nedir, yönetim stratejisinin gereklilikleri, yönetim biriminin oluşturulması, maliyet analizi, şirket araç politikasının oluşturulması, şirket araçlarının sigortalanması ve risk analizi, şirket araçları sigorta türleri, yakıt yönetimi, maliyet türleri, maliyet ve performans ölçümü, araç yenileme politikası ve stratejiler ile denetim planları hakkında geniş kapsamlı bilgi verdi.

İSTAB'A ÖZEL KAMPANYA

Eğitimin sponsorluğunu üstlenen Otokar adına toplantıya Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Tokatlı, Birim Satış Yöneticisi Murat Torun katıldı. Türkiye'de otomotiv sektörünün ilk firması olmaktan dolayı gurur duyduklarını belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül toplantıda bir sunum yaparak Otokar'ın tarihini ve bugün geldiği noktayı İSTAB üyeleri ile paylaştı. 2015 yılında daha çok servis taşımacılarında kullanılan 25-27 koltuklu Tempo modelinin pazarındaki yerini artırma hedefinde olduklarını belirten Akgül, Otokar'ın servis taşımacılarında özellikle Tempo'ya çok önem verdiğinin altını çizdi. Akgül ayrıca Şubat sonuna kadar geçerli olacak, İSTAB üyelerine özel bir kampanyanın da müjdesini verdi.



Ford Otosan, 1.000 çalışanına Altın İz Hizmet Ödülü verdi

Ford Otosan tarihindeki birçok başarıda imzası olan Ford Otosanlılar, Ford Otosan Altın İz Hizmet Ödülleri töreninde onurlandırıldı.

Ödül töreninde bir konuşma yapan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Bu şehrin, bu ülkenin ve dünyanın yollarında bırakılan altın izler unutulmadı, unutulmayacak" dedi. Koç Topluluğu şirketler grubunda 10, 20, 25, 30 ve 35. yılını tamamlayan ve Ford Otosan çatısı altındaki yolcuğu sırasında "altın izler" bırakan 1.000 başarılı çalışana "Ford Otosan Altın İz Hizmet Ödülleri" verildi. Ödül törenine, Ford Otosan üst düzey yöneticileri, müdürleri ve Türk Metal Sendikası temsilcileri de katıldı. Ödüller, üst düzey yöneticiler tarafından sahiplerine dağıtıldı.

BERABER OLMAK BERABER HAYAL ETMEKTİR

Düzenlenen törende; kağıttaki ilk fikirden banttaki son ürünün tüketici ile buluşmasına kadar bir takım olarak çalışan Ford Otosanlılara, güne özel sahne gösterileri ile işitsel ve görsel şölen yaşatıldı. Ödül alan çalışanlar, arkadaşlarının desteği ile kendileri hakkında hazırlanan sürpriz anı filmlerini duygulanarak izledi. İzlerin çoğaltılması ve altın rengine dönüştürülmesi için hayallerin ortak gayretlerle hayata geçirilmesinin önemini vur-

gulandığı törenin takdimini gerçekleştiren Ford Otosan İnsan Kaynakları Direktörü Nürsel Ölmez Ateş, "Fırsat eşitliğine dayalı, sürdürülebilir ve yenilikçi insan kaynakları uygulamaları ile çalışan bağlılığını merkezimizde tutuyoruz. Şirket olarak elde ettiğimiz her başarının altında, gönülden bağlı çalışanlarımız var" dedi.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ise sözleri, eylemleri ve emekleriyle Ford Otosan'ı geçmişten geleceğe taşıyanların, bu büyük ailenin bir parçası olmaktan gurur ve mutluluk duyduğunu belirterek, "Ford Otosan olarak, otomotiv sektöründe mükemmel üretimden ihracat liderliğine global mühendislik faaliyetlerinden imalatçılarımızla geliştirdiğimiz ekonomiye varan geniş bir çerçevede ülkemize değer katarken, 10.000'e yakın çalışanımız ile sektörde istihdamda da öncü rol oynuyoruz. Bugün Türkiye'nin Ticari Gücü ve öncü sanayi kuruluşu olmamızda rol oynayan tüm emektaşlarımızın katkısıyla sektörde birçok ilke imza attık ve altın izler bıraktık. Bu şehrin, bu ülkenin ve dünyanın yollarında bırakılan altın izler unutulmadı ve unutulmayacak" dedi.

Şanlıurfa, araç filosunu TCV Karat ile güçlendiriyor

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, toplu taşımacılık alanındaki yatırımlarına TCV Karat Dizel otobüslerle devam ediyor. 2014 yılı ilk çeyreğinde 25 adet Karat Dizel otobüs teslim alarak araç parkını güçlendiren Şanlıurfa Belediyesi, tercihini yine TCV Karat Dizel'den yana kullanıyor.

Günlük ortalama 165.000 yolcunun şehir içi otobüslerle ulaşımını sağlayan Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, toplu taşımacılık alanında önemli ilerler arasında bulunuyor. Yenilikçi yaklaşımı ile toplu ulaşım kullanımını giderek yaygınlaştıran Şanlıurfa Belediyesi, 18 adet TCV Karat Dizel otobüsü filosuna katarak yolcu kapasitesini de artırıyor.

Şanlıurfa'da ulaşım çözümlerini geliştirmek üzere toplu taşımacılık alanına odaklandıklarını altını çizen Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Hüseyin Alagöz teslimat töreninde yaptığı açıklamada; "İlk teslim aldığımız TCV otobüslerimizi yaklaşık bir senedir kullanıyoruz. Hem bizler, hem sürücülerimiz hem de yolcularımız bu otobüslerden oldukça memnunuz," diyor.

TCV Karat Dizel otobüsler, yakıt ekonomisi, yolcu kapasitesi ve konforu ile yerel yönetimlerin tercihi oluyor. 27 oturan artı tekerlekli sandalye, 69 ayakta (tekerlekli sandalyesiz) olmak üzere toplam 97 yolcu taşıyor. TCV Karat'ın süper alçak tabanı, gerek araç içi dolaşım, gerekse inme-bınma kolaylığı açısından tüm yolcuların ve bedensel engelli vatandaşların güvenli ve rahat yolculuk yapabilmeleri için tasarlanıyor.

SÜRÜCÜLERİMİZ MEMNUN

Hüseyin Alagöz sürücü memnuniyetinin altını çizerek; "Yolcularımız kadar

sürücülerimizin de konfor, güvenlik ve rahatlığı bizim için ön planda. Filomuzdaki TCV Karat Dizel otobüsleri şu ana kadar birçok sürücümüz kullandı. Hep-sinden de olumlu dönüşler alıyoruz," dedi.

BOZANKAYA'NIN TRAMBUS VE E-BUS ARAÇLARINI DEĞERLENDİRECEĞİZ

Bozankaya'nın toplu taşımacılık konusundaki çalışmalarını yakından takip ettiklerini belirten Alagöz; "Bozankaya, TCV markası ile Dizel ve CNG otobüsler sunuyor. Ancak Şanlıurfa

Büyükşehir Belediyesi olarak diğer projelerini de yakından takip ediyoruz. Geliştirdikleri ve üretimini gerçekleştirdikleri Trambüs ve E-Bus araçlarının da ilimizin ihtiyaçları doğrultusunda Şanlıurfa'da toplu taşımacılık için ideal çözümler olduğunu düşünüyoruz. Bizim önceliklerimiz çevre dostu, enerji tasarruflu, yolcu konforunu ön planda tutan araçlar. İlk yatırım maliyetleri belki Dizel veya CNG otobüslere göre yüksek olsa da kazanımları da bir o kadar fazla. Bu nedenle Trambüs ve E-Bus projelerini de değerlendirmeyi planlıyoruz," dedi.

TCV Genel Müdürü Aytunç Günay ise açıklamasında; "Şanlıurfa, toplu taşımacılıkta örnek bir ilimiz. Büyükşehir Belediyesi bu alanda yenilikçi projeler geliştiriyor. Bu doğrultuda dizel otobüslerimiz yanında, iklimi itibarıyla da E-Bus'ı kolaylıkla kullanabileceklerine inanıyoruz. Şanlıurfa, güneşi bol bir ilimiz ve kendi solar sistemlerini kurarak yakıt maliyetini önemsenir şekilde azaltabilirler. Bu şekilde hem işletme maliyetlerini düşürebilir, hem de çevre dostu bir çözüm geliştirebilirler" dedi.



ANADOLU ISUZU'dan Manisa atağı

Anadolu Isuzu'nun Manisa'ya ikinci dev teslimatı 9 Şubat Pazartesi günü 46 adet ISUZU D-MAX pick up ve 17 adet otobüs ile gerçekleşti.



Manisa Büyükşehir Belediyesi'si'nin bünyesine dahil ettiği iki adet CİTİPORT, üç adet VİSİGO, 12 adet NOVO LUX ve 46 adet D-MAX'ın teslimatı, Cumhuriyet Meydanı'nda görkemli bir törenle gerçekleştirildi. Araç teslimat törenine Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Satış Müdürü Tunç Karabulut, MHP Manisa Milletvekili Erkan Akçay, Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, Genel Sekreter Halil Memiş, Genel Sekreter Yardımcıları, daire başkanları, TC. Manisa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Hizmetleri Daire Başkanı Mümin Deniz, Sağlık İşleri Daire Başkanı Serpil Aykut, Yükseliş Otomotiv Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Koordinatörü Ali Yüksel, Isuzu yetkilileri, ilçe koordinatörleri, sivil toplum kuruluşu temsilcileri ve çok sayıda vatandaş katıldı.

Büyükşehir Belediyesi mehter takımının konser verdiği törende, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay bir konuşma yaptı.

Manisa'nın kendisi için çok önemli olduğunu vurgulayan Tamay, "Yaklaşık son üç yıldır sürekli Manisa'da teslim törenleri yapıyoruz. Manisa'ya en güzel hizmeti vermek istiyoruz. Sadece araçları satarak ve teslim ederek değil, aynı zamanda araçların satış sonrası hizmetlerinde de mümkün olduğunca mükemmelle yakın hizmeti vermeye gayret ediyoruz" dedi.

'MANISALILARA HİZMET VERMEKTEN GURUR DUYUYORUZ'

Tamay, kendilerini tercih ettiği için Manisa Büyükşehir Belediyesi Cengiz Ergün'e, Ulaşım Daire Başkanlığına ve Sağlık İşleri Dairesi'ne teşekkür ederken Manisa'nın yeni çağdaşlaşma projesine otobüslerle katkı sağlamaya çalıştıklarını da sözlerine ekledi; "Özellikle büyük pick-up filosuyla Türkiye'de üretilen, Türkiye'nin ilk yerli pikabı D-Max'i de belediyemize vermekten gurur duyuyoruz."

Tamay ayrıca şu ifadelerde bulundu; "Ben inanıyorum ki Manisalıları verdiğimiz çağdaş

araçlarla çok daha iyi hizmet alacaklar. Manisalıları çok daha güzel günler, çok daha güzel teslimat törenleri bekliyor. Tören yap-maklabizim işimiz bitmiyor, asıl bu törenle işimiz başlıyor. Verdiğimiz araçların eksiksiz ve mümkün olduğunca yedi gün yirmi dört saat hizmette kalarak hizmet vermesini hem biz hem Manisa bayımız hem de Manisa servisimiz olarak çok önemsiyoruz. Manisalıları hizmet vermekten gurur duyuyoruz."

Tamay'ın ardından kürsüye Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün davet edildi. Ergün yaptığı konuşmada teslimatını yaptıkları araçların kullanım amaçlarına değindi; "Araçların içerisinde 17 adet otobüs yer alıyor. Bu 17 otobüs, 17 ilçemize hizmet verecek. İlçelerimizde oluşturduğumuz koordinatörlüklerimize otobüslerimizi göndererek, spor kulüplerinin, sivil toplum kuruluşlarının hizmetlerinde ve cenaze hizmetlerinde vatandaşların taşınması noktasında hizmet vermelerini sağlayacağız."

'ARAÇLAR DEĞERLERİMİZ İÇİN KULLANILACAK'

Büyükşehir bünyesine kazandırılan 17 otobüsün sosyal projelerde kullanılacağını da sözlerine ekleyen Ergün, "Bildiginiz gibi geçtiğimiz dönemde 'Haydi Kadınlar Manisa'ya' adıyla bir proje gerçekleştirmiştik. İlçelerimizde yaşayan kadınlarımızı Manisa'ya getirerek, hizmetlerimizi anlatma imkanı bulmuştuk. İşte bu 17 otobüs, bugün hem Manisa'ya ilçelerimizden, beldelerimizden, köylerimizden insanlarımızı getirecek, hem de gerektiğinde Çanakkale'ye de gidecek, gerektiğinde İstanbul'a gidecek. Sonuç itibarıyla kendimize ait olan değerlerimizi unutturmama noktasında hizmetler verecek" dedi.

Konuşmaların ardından Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün'e teşekkür plaketi takdim etti. Pasta kesimiyle biten törenin ardından Tamay ve Ergün, araç sürücüleriyle fotoğraf çekti ve araçlarda incelemelerde bulundu.



Yollarda iz bırakacak yenilik

TRAVEGO S

Herkesin güvenilir dostu, seyahatin gözde markası Travego, 10. yılında özel bir seriye dönüşerek yoluna devam ediyor. Sınırlı sayıda üretilen Travego S size keyifli yolculuklar sunmaya devam edecek.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz