



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU |

| MART 2015 |

| SAYI: 87 |

| FİYATI: 50 KURUŞ |

| www.tasimacilar.com |

PROF. DR. MUSTAFA ILICALI YENİDEN ADAY ADAYI

Bahçeşehir Üniversitesi Ulaştırma Mühendisliği Bölümü Başkanı ve İBB Başkan Danışmanı Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Ak Parti'den İstanbul 2. Bölge Milletvekili Adayı oldu. Hayatta her şeyin nasip olduğunu da belirten Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı; "Allah'a şöyle dua ediyorum, hakkımda hayırlı-sıya olsun, eğer faydalı olabileceksen nasip et, benden daha faydalı olabilecek kişi varsa da ona nasip et diyorum" dedi.



ULAŞTIRMA BAKANI LÜTFİ ELVAN AÇIKLADI

Servisçilere yaş sınırı geliyor



Bakan Lütfi Elvan son zamanlarda yaşanan olayların ardından gündeme gelen servis araçlarıyla ilgili düzenleme yapılacağı sinyali verdi.

"ŞU AN 18 YAŞINI DOLDURAN SERVIS ŞOFÖRÜ OLARAK ÇALIŞABİLİYOR"

Mevcut uygulamada, servis şoförlerine ilişkin herhangi bir yaş sınırlaması olmadığını kaydeden Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan, 18 yaşını dolduranların servis şoförü olarak çalışabildiğini söyledi.

EN AZ 26 YAŞINDA OLMA ŞARTI GELİYOR

Elvan, "Biz bunda bir değişikliğe gittik, herhalde tahminim pazartesi günü, muhtemelen yönetmeliğimiz yayınlanır. Şehirlerarası otobüs şoförleri için bir şart var, 26 yaş. Yaşının en az 26 olma şartı. Bu uygulamayı servis şoförleri için de getirdik. Yani 26 yaşının altındaki vatandaşlarımız hiçbir şekilde servis şoförü olarak artık çalışamayacaklar" diye konuştu.

1 EYLÜL 2015 İTİBARIYLA UYGULAMADA OLACAK

Elvan, düzenlemenin, eğitim ve öğretim süreci devam ettiği için, aksama olmaması amacıyla 1 Eylül 2015 itibarıyla uygulamaya konulacağını belirtti.

3 YIL SÜREYLE E SINIFI EHLİYETE SAHİP OLMA ŞARTI 5 YILA ÇIKIYOR

Lütfi Elvan, daha önce aranan 3 yıl süreyle E sınıfı sürücü belgesine sahip olma şartını 5 yıla çıkardıklarını açıklayarak, "B sınıfı sürücü belgesine sahip olma şartını ise 5 yıldan 7 yıla çıkardık, böylece daha emniyetli, daha güvenli bir sistemi oturtmaya çalışıyoruz" dedi.



ESHOT personeli üniversiteli oldu

İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü, başta yoğun stres altında görev yapan şoförler olmak üzere tüm personelinin özel eğitimden geçiriyor. İzmir Ekonomi Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi ile yapılan protokol çerçevesinde önümüzdeki üç yıl boyunca toplam 2 bin 730 ESHOT çalışanı, haftada bir gün üniversiteye giderek "İnsan İlişkileri, İletişim Becerileri ve Stres Yönetimi" eğitimi alacak. Çalışanlar eğitimler kapsamında "Empati Kurma", "Stresle Başa Çıkma" ve "Öfke Kontrolü" derslerine katılacak.

İzmir Ekonomi Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi Müdürü Yrd. Doç Dr. Neslihan Demirtaş, stres ve öfke kontrolünü içeren ve daha çok psikolojik yönü ağır basan 3 yıllık bir eğitim çalışması yapacaklarını belirterek şunları kaydetti: "Bizim üniversite olarak en büyük amacımız, yaşam boyu öğrenme noktasında içinde bulunduğumuz topluma katkı sağlamak. Bu eğitimin günlük hayatta geri dönüşü olacağına inanıyoruz. Bu eğitimle ESHOT'ta çalışan idari personel ve şoförlerimiz, günlük hayatta karşılaştıkları zorlukları daha rahat aşacaklar. Çünkü gerçekten çok stresli bir iş yapıyorlar. Birçok kesimden insanla bir araya geliyorlar. Bu eğitimde en önemli amacımız hem onların hayatını kolaylaştırmak, hem de kurumun işini rahatlatmak."

Ekonomi Üniversitesi Öğretim Görevlisi Berin Yangınozü ise derslerdeki ilk eğitimlerinin duyguları tanımak olduğunu söyledi. Sonrasında iletişim, empati ve stres yönetimi konularını ele alacaklarını ifade eden Yangınozü, "Sadece şoförlerimizde değil, toplumun her kesiminde büyüklük bir öfke ve depresyon var. Bunun için biraz daha duygularımıza tanyıp, biraz daha empati, kendimizi başkalarının yerine koyup iletişimimizi üst seviyede tutup duygularımızı bastırmamız gerekiyor. Bu eğitimlerde vermeye çalıştığımızı sadece iş hayatına değil özel hayatımıza da yansıtsak, aslında çok daha rahat, stressiz ve barışçıl bir şekilde yaşayacağız" diye konuştu.

ÖZULAŞ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI GÖKSEL OVACIK GENEL KURULDA KONUŞTU:

MAKAM GÜCÜ KULLANARAK BAŞKA İŞLER YAPILIYOR

ÖZULAŞ SEÇİMİNDE, TÖHOB BAŞKANI İSMAİL YUKSEL İLE KIRAN KIRANA GECEN YARIŞI GÖKSEL OVACIK KAZANDI

Bu dönem İsmail Yüksel'in TÖHOB'a başkan olmasında kendilerinin de desteği olduğunu belirten Göksel Ovacık: "Biz Recep Tayyip Erdoğan'ı misafir ettikten sonraki gelişen olumlu havayı sürdürmeyi istedik, İstanbul Esnaf Odaları üyesi olarak. Bir dönem daha devam etsin dedik ama baktık ki değişen hiç bir şey yok, her şey aynı şekilde devam ediyor. Makam gücü kullanılarak başka işler yapılıyor, maddi rant anlamında demiyorum ama imkanları bağlamında farklı baskılar kurma yönüne gidiyorlar. Şimdi odanın başkanı buranda başkan aday, oradan farklı şeyler yapmaya çalışıyor. Odanın gücünü kullanarak bizim esnafımıza baskı yapmaya çalışıyor, bunlar hoş şeyler değil. Ben terbiyem gereği şimdi bunu söylüyorum karşımızdaki insan rakibimiz, onu yermek bana yakışmaz. Kendi görevini yapması, herkese eşit davranması ve dertlere çare olması gerekiyor" dedi.

HABERİN DEVAMI 5. SAYFADA



Hafif Ticari rekor kırdı



Hafif ticari araç toplam pazarı, 2015 yılı ilk iki ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %32,88 artarak 89.946 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılı iki aylık dönemde 67.691 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 2015 yılı ilk iki aylık dönemde geçen yıla göre %52,46 oranında artarak 24.631 adete ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde 16.156 adet satış yaşanmıştı.

2015 YILI ŞUBAT AYINDA HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI %85 BÜYÜDÜ

2015 yılı Şubat ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 55.331 adete ulaştı. 35.021 adet olan 2014 yılı Şubat ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı toplamına göre satışlar %57,99 oranında arttı.

2015 yılı Şubat ayında hafif ticari araç pazarı 2014 yılının Şubat ayına göre %84,80 artarak 14.514 adet seviyesine ulaştı.

Türkiye Otomotiv pazarında, hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Ocak-Şubat döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %52,46 oranında artarak 24.631 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 16.156 adet satışa ulaşılmıştı.

Hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Şubat ayında geçen yılın aynı aya göre %84,80 oranında artarak 14.514 adet seviyesine ulaştı. Geçen sene Şubat ayında 7.854 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Şubat ayı ortalama satışlara göre %14,52 arttı.

2015 YILINA AİT GÖRÜNÜM

IMF Dünya Ekonomik Görünüm Raporuna göre, Türkiye'deki büyüme oranının 2014 Ekim ayında açıklanan Orta Vadeli Programa göre, 2014 yılında %3,3, 2015 yılında %4,0 ve 2016 yılında %5,0 seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor. 2015 yılı otomotiv sektörü toplam pazarının 825-875 bin adet aralığında gerçekleşeceği beklenmektedir.

TEMSA SAFİR VIP İLE EN KONFORLU YOLCULUĞU SUNUYOR

Üstün performansına karşılık, düşük işletme gideri ve yakıt tüketimiyle dikkat çeken Safir VIP, aynı zamanda +4 koltuk kapasitesiyle müşterisine 4 yılda ekstra 150 bin Euro civarında ek ciro sağlıyor. Flat floor özelliğiyle rahat ve ferah bir iç mekana sahip olan araç; ergonomik VIP koltuklarıyla da maksimum konfor vad ediyor. Safir VIP; sınırsız internet erişimi, kişiye özel dijital yayınlar ve LCD ekranlarıyla, yolculuk sırasında eğlenmek ve dinlenmek isteyenlere de birçok seçenek sunuyor. Orijinal üretim olduğu için 2. el değerinin yüksek olması da, Safir VIP'nin öne çıkan özellikleri arasında.

"TEMSA YENİ BİR YOLA ÇIKIYOR"

Sabancı Topluluğu'nun en köklü şirketleri arasında yer alan Temsa'nın, Safir VIP ile yeni bir yolculuğa atıldığını belirten Sabancı Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı: "Temsa Safir VIP ürününü sizinle paylaşmak için bir araya geldik. Benim bugün bilhassa katılmak istememin sebebi de Temsa yeni bir yolculuğa çıkıyor, Safir VIP bu yeni yolculuğun ilk adımı dolayısıyla burada olup arkadaşlarımıza desteğimi göstermek istedim. Temsa son iki yılını çok başarılı geçirdi, pazar payı kazandı bu yılda ivmenin gelişerek devam edeceğini görüyoruz, midibüs ve otobüs pazarında liderliğe koşuyor diyebiliriz. Buda beni memnun ediyor, bu liderlik koşusunu Sabancı topluluğu olarak destekliyoruz. Peş peşe yeni ürün ve modeller gelecek, Türk mühendislerinin ve tasarımcılarının emeği, Temsa'nın kendi birikimi ile başarılarını arka arkaya göreceğiz" dedi.

Temsa'nın müşteri ihtiyaçlarını odağına alan, inovatif, konforlu ve en kısa zamanda etkin çözümler üreten, sektörde bu anlamda fark yaratan bir şirket olduğunu ifade eden Güler Sabancı

Türkiye'nin önde gelen otomotiv şirketlerinden Temsa, yeni otobüsü Safir VIP'i, Sabancı Center'da düzenlediği lansman toplantısıyla basın mensuplarına tanıttı.

"Sadece yurt içinde değil uluslararası arenada da başarısını gururla taşıyor ABD dahil oda ayrı bir gurur kaynağı. Bu başarıda emeği geçen başta Sanayi Grubu Başkanı Mehmet Pekarun ve Genel Müdürümüz Dinçer Çelik olmak üzere tüm Temsa ailesini kutluyorum. Siz değerli konuklarımıza Sabancı Center'a gelip heyecanımızı paylaştığınız için teşekkür ediyorum" diyerek memnuniyetini ifade etti.

"DARALMAYA RAGMEN BÜYÜDÜK"

Safir VIP ile ilgili teknik bilgilerin yanı sıra, şehir içi ve şehirlerarası otobüs sektörüne dair güncel verileri de içeren bir sunum gerçekleştiren Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik " Yurtiçi otobüs pazarında 2013'te 7 bin 812 adet otobüs satıldı, Temsa'nın 2013'te yüzde 16'lık pazar payına sahip oldu. Geçtiğimiz yıl toplam 6 bin 348 adet otobüsün satıldı ve 2014'te otobüs pazarında yaşanan bu daralmaya rağmen Temsa'nın yüzde 30'luk bir pazar payına ulaştık" dedi.

Şehir içi, midibüs ve şehirlerarası otobüs pazarlarında Temsa'nın payını yükselttiğine dikkat çeken Dinçer Çelik, 2+1

koltuk düzeni son 5 yıldır Türkiye'de yaygınlaştığını, VIP otobüs pazarında bu yıl 1400 adet VIP otobüs satışı bekladıklarını söyledi. Safir VIP, fazladan 4 koltuk ile müşterisine 4 yılda 150 bin euro ciro katkısı olduğunu ve çevreci yakıt tüketimine sahip olan Safir VIP'in, yüksek yol tutuşuna sahip olduğunu altını çizdi.

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 2015 yılı içinde Opalin, Tourmalin, Avenue I Bus, Opalin City ve en sonunda da Yeni Maraton'un lansmanlarının yapılacağını ifade etti.

"DESTEK VE DOSTLUK GÖRDÜK"

Lansman sonunda 40 adet Safir VIP marka otobüsün anahtarını Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik'ten teslim alan Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan da, konuşmasında fiyola katılan yeni Temsa'larla birlikte Kamil Koç filolarında Temsa Markalı araç sayısının 210'a ulaştığına vurgu yaparak; "Kamil Koç verimlilik odaklı bir firma. Bu nedenle etkin ve verimli büyümek ana prensibimiz. Son yıllarda istikrarlı bir şekilde büyütüyoruz. Ülkemizdeki Karayolu Yolcu Taşımacılığı sektörü her yıl yaklaşık %4 oranında büyürken Kamil Koç'un yıllık büyüme ortalaması yaklaşık %20. Bu anlamda Türkiye ortalamasının çok üzerinde bir büyüme oranının son yıllarda istikrarlı bir şekilde sürdürüyoruz. Temsa'dan her konuda destek ve dostluk gördük, bize özel bir çok yenilik yaptılar tasarımlarını değiştirdiler, çok ciddi bir iş ortaklığı içinde olduk, bu daha iyi otobüschü olmamızı sağladı. Yapılan her yeni otobüs yatırımı toplam büyümemize de önemli oranda katkı yapıyor. 2014 yılında 800 araçlık bir filo ile yolcularımızın hizmetinde olduk, 2015 yılında ise filo olarak %25 büyüyerek 1000 araçlık bir filo büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.





OSD'de Ercan Tezer Bayrağı Osman Sever'e devretti



Türk Otomotiv Sanayi'nin en bilinen yüzlerinden, Otomotiv Sanayii Derneği Genel Sekreteri Prof. Dr. Ercan Tezer 23 yıllık görev süresinin ardından 17 Şubat 2015 itibarıyla emekli oldu.

OSD Genel Sekreterlik görevine 1992 yılında başlayan Prof. Dr. Tezer, aralıksız olarak 23 yıl süreyle bu görevi sürdürerek ender görülen bir başarıya da imza attı. Prof. Dr. Tezer, Otomotiv Sanayinin yeniden yapılandırılarak uluslararası alanda bugünkü konumuna gelmesiyle sonuçlanan sürecin aktif bir üyesi olarak sektöre çok kıymetli hizmetlerde bulundu. Bu çerçevede, değişik stratejik alanlarda sanayiden gelen uzmanlarla toplantılar düzenlemek ve yürütmek yanında, hükümet kurumları ve diğer uluslararası kuruluşlar nezdinde ülkemiz otomotiv sanayisini temsil etti. Otomotiv sanayisini ilgilendiren birçok alanda stratejik rapor çalışmalarında, kalkınma planları, sektör raporları çalışmalarında başkan ve raportör olarak doğrudan yer almış olan Prof. Dr. Tezer, birçok projede de yönetici olarak görev yaptı.



Prof. Dr. Tezer, 2005 yılında 2 yıl için, OSD'yi temsil ettiği (OICA) Uluslararası Otomotiv Sanayii Birliği'nde Başkan Yardımcısı görevine seçildi. Prof. Tezer 2011 yılında yeniden 3 yıllık bir süre için OICA Başkan Yardımcılığı görevini üstlendi. Kendisi 31 Mart 2015 tarihine dek OSD Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı görevini ifa edecek.

Prof. Dr. Tezer'den boşalan OSD Genel Sekreterlik görevine 17 Şubat 2015 itibarıyla Osman Sever atandı. İTÜ Makine Fakültesi mezunu olan Osman Sever, 1987 – 2009 yılları arasında otomotiv sektöründe değişik görevler üstlendikten sonra, 2009 – 2014 döneminde yurtdışında otomotiv sektöründe yönetici olarak çalıştı

Yıl: 4 SAYI: 87 FİYATI: 50 kuruş - MART 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	Redaksiyon: Ezgi ÇAĞIRAN Muhabir: Ahmet DABANLIOĞLU Şeniz SEZER
Haber Koordinatörü: Umut ÇELİK	Grafik Tasarım: Faruk KILIÇ
Hukuk Danışmanı Av. Uğur AMASYA	

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: Efecan BARUT	(Kılıç Ofset)
İzmir: Orkut İŞIKALP	İğdir-DİLÜCU: Serdar ÜNSAL
Edirne: KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet SENOL (Edirne Gazetesi)	Ağrı Doğubayazıt GÜRBULAK: Selehattin KACURU
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)	Artvin-Hopa-SARP: Hayati AKBAS
Hatay: Hasan YETMEZ	Sınak-Silopi-HABUR: Halil COŞKUN
Mersin: Meltem AHATOĞLU	Cizre: Emin Dilovan KINAY (Haber 73 Gazetesi)
Ardahan - Posof - TÜRKÖZÜ: Bülent KILIÇ	

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

Kişie yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.
 Taşimacilar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.



KARSAN Italy markası ile Avrupa'da

Karsan'ın yurtdışı açılım stratejisi doğrultusunda kurulan Torino merkezli Karsan-Italy, Karsan marka araçların Batı Avrupa'daki pazarlama, satış ve satış sonrası faaliyetlerini yürütecek.

Karsan, yeni ürün ailesini Avrupa'da pazarlamak ve satmak amacıyla Torino'da kurduğu Karsan-Italy şirketi ile faaliyetlerini artık Avrupa'da da sürdürecektir. 12 Aralık 2014 tarihinde kurulan Karsan Italy S.R.L.; Karsan markalı JEST, ATAK ve STAR araçlarının öncelikli olarak Batı Avrupa'daki pazarlama, satış ve satış sonrası hizmetlerini yürütecek. Şirketin Genel Müdürlüğü pozisyonuna ise, uluslararası şirketlerde pazarlama, satış ve satış sonrası hizmetler konusunda üst düzey yöneticilik deneyimine sahip David Siviero atandı.

Kasım 2014 tarihinde yürürlüğe giren engelli vatandaşların toplu ulaşım hakkını gözeterek "Engelliler Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile birlikte, Türkiye'nin attığı bu çağdaş adımı ürettiği araçlarla destekleyen Karsan; Karsan-Italy'nin kuruluşuyla birlikte de Türkiye'nin çağdaş kanunu ile eğildiği bu küresel ihtiyaca uluslararası boyutta cevap

vererek ürünleriyle engelli taşımacılığında konsept ve teknoloji ihracatına başlamış olacak.

Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda uluslararası gelişimleri ve değişimleri yaratarak öncülük eden bir konumda olması gerektiğine inandıklarını, engelliler kanunu ile birlikte de çağdaş bir uygulamanın başladığını belirten Karsan CEO'su Murat Selek sözlerine şöyle devam etti. "Günümüzde artık uluslararası arenada hep çevreci ve engelli erişimine uygun araçların görüyoruz. Karsan Türkiye pazarına sunduğu yenilikçi ürünleriyle, geliştirdiği konsept ile, teknolojik ve inovatif yaklaşımla Türkiye'de üretilen veya Türkiye'ye ithal edilen birçok markadan bir adım öne geçme fırsatına sahip oldu. Bu sadece Karsan değil, Türkiye'den çıkan yerli bir markanın uluslararasıda bile fark yaratabileceğini görebilmek açısından da çok önemli ve gurur verici bir gelişme. Toplu taşıma ihtiyaçlarına özgü geliştirilen Karsan marka araçla-

rın yolcularına sunduğu konfor ve araç sahiplerine/sürücülere sağladığı kolaylıklar sebebiyle popülariteleri ve dolayısıyla Türkiye'deki pazar payları her geçen gün artıyor, benzer ilgiyi Avrupa'da da bekliyoruz. Üretim kalitesi global markalar tarafından kabul görmüş olan Karsan'ın kendi markasına ait küresel ihtiyaçlara cevap veren ürünlerinin yurtdışında Türkiye'yi temsil edecek olması gurur verici bir gelişme. Karsan ürün gamının Batı Avrupa şehirci ve şehirdışı ulaşım ihtiyaçlarına çok uygun olduğuna inanıyoruz. Tarihi şehir merkezleri, dar sokaklar, küçük kasabalar ve daha düşük kapasiteli ulaşım ihtiyacına sahip yerleşim birimleri bizim sahip olduğumuz ürün gamı ile örtüşüyor. Bu ihtiyaçların tamamı çevre dostu ve ekonomik araçlarımız ile büyük otobüs konforuyla yolculara ve araç sahiplerine sunuluyor. Avrupa'da Karsan araçları ile Türkiye'yi ve Türk otomotiv sanayini başarıyla temsil edeceğimize inanıyoruz" dedi.

BOZANKAYA'nın yerli tramvayı ilk olarak Kayseri'de

Dünyada birçok raylı sistem ve toplu taşımacılık projelerinde yer alan Bozankaya, yerli üretim yüzde 100 alçak tabanlı tramvay, trambüs, metro ve elektrikli otobüs projeleri ile 05-07 Mart tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenecek Eurasia Rail Fuarı'nda



1997 yılından bu yana raylı sistem üretiminin içinden geçen Bozankaya'nın, yerli üretim yüzde 100 alçak tabanlı tramvayı Türkiye için bir çok ilki temsil ediyor. Bozankaya'nın 2016 yılında raylarda olacak 66 metre uzunluğunda ve çift yönlü tramvayı, Türkiye'deki tramvay segmentinde yolcu sayısı ile yüksek yolcu kapasitesine sahip ilk araç olma özelliğini taşıyor. Aynı zamanda Türkiye'de bugüne kadar gerçekleştirilen satın alma maliyeti en uygun tramvay projesi olmasıyla da ayrı bir önem taşıyor. Bozankaya, 46 milyon avroluk ihaleyi kazanarak kentin ulaşımını rahatlatmak amacıyla ilk olarak Kayseri Büyükşehir Belediyesi için 30 adet bu özel tramvayın üretimini yapıyor.

Bozankaya Grup Genel Müdürü Aytunç Günay, fuar öncesinde yaptığı açıklamada: "Bozankaya olarak uzun soluklu Ar-Ge çalışmalarımız sonrasında yüzde 100 alçak tabanlı, 33 metre uzunluğunda ve 5 modülden oluşan tramvay aracını üretiyoruz. Uluslararası standartlara uygun yerli üretimimiz olan bu tramvay, Avrupa'dan ithal edilen ulaşım araçlarına kıyasla kalite seviyesi yüksek ve MALİ açıdan daha avantajlı bir ulaşım aracı olarak ön plana çıkıyor," dedi.

TÜRKİYE'NİN İLK YERLİ TRAMBÜSÜ HİZMETE BAŞLIYOR

Bozankaya'nın üretimi olan Türkiye'nin ilk yerli trambüsleri, 8 ay süren test sürüşleri sonrasında Malatya'da gerçekleştirilecek resmi açılış ile hizmet vermeye başlıyor. Malatya Büyükşehir Belediyesi'ne 10 adet trambüsü teslim eden Bozankaya, bu özel araç için hem yurtiçi hem de yurtdışındaki yerel yönetimlerden talepler alıyor. Çevreci, hızlı ve güvenilir ulaşım sistemleri ihtiyacına cevap veren ve ilk YATIRIM maliyetinin düştüğü ile önce çıkan yeni nesil trambüsler, dizel yakıtlı otobüslere göre %65-70 oranında tasarruf sağlıyor. Dayanıklılık açısından ise dizel araçların iki katı ömre sahip bulunuyor. Trambüs aracının kullandığı teknoloji olan elektrikli tahrik sistemi, enerji ve çevreci çözüm planı ile farklılık yaratıyor. Sıfır emisyon ilkesi ile çalışan trambüsler, çevreye duyarlılık konusunda da öncülük ediyor.

Bozankaya Grup Genel Müdürü Aytunç Günay, ilk yerli trambüs hakkında bilgi vererek: "Teknik olarak tramvay sistemleri ile benzerlikleri olmasına rağmen ilk yatırım maliyetleri çok daha düşük olan trambüs sistemleri, araç fiyat-

larının ve alt yapı (ray, makas, sinyalizasyon vb.) gereksinimlerinin daha az olması nedeniyle ilk kurulum yatırımlarında ciddi farklılıklar gösteriyor. Trambüs, toplam ağırlığı 40 tona yaklaşan konvansiyonel araçlara göre enerji tasarrufunda yaklaşık yüzde 75 avantaj sağlıyor. Bozankaya Trambüs, hem raylı sistemler için iyi bir alternatif oluyor, hem de raylı sistemlere entegre çalışabiliyor. Otomotiv sektörünün geleceğinin elektrikli motorlarda olacağı öngörüsüyle hareket ederek, Türkiye'ye elektrikle çalışan böylesine önemli bir aracı yerli üretim ile kazandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Trambüslerimiz hem ulusal hem de uluslararası platformda yerel yönetimler tarafından büyük ilgi görüyor. Yunanistan, Brezilya, Avusturya ve Almanya'dan teknik heyetlerin Türkiye'ye gelip yerinde izledikleri araçlarımızın ihracatına da yakın bir zamanda başlayacağız" diyor.

BOZANKAYA E-BUS, EURASIA RAIL FUARI'NDA RAYLI SİSTEM SEKTÖRÜNÜ TAŞIYACAK

Raylı sistem ve TİCARİ araç tasarımında önemli Ar-Ge yatırımlar yapan Bozankaya, bir diğer yeni aracı E-Bus'ı Türkiye'de ilk kez Eurasia Rail Fuarı'nda kullanacak. Bozankaya'nın 2014 sonunda Almanya'da düzenlenen IAA Ticari Araçlar Fuarı'nda tüm dünyaya lanse ettiği E-Bus, Eurasia Rail Fuarı sırasında fuar ziyaretçilerini taşıyacak. Bozankaya E-Bus tamamen yerli yatırım ile Türk ve Alman mühendislerinin birlikte Ar-Ge çalışmalarını yürüttüğü bir araç olması ayrı bir öneme sahip bulunuyor. Bozankaya Grup bünyesinde akü sistemi Bozankaya GMBH tarafından geliştirilen E-Bus'ın üretimi ise Bozankaya A.Ş. tarafından yapılıyor. Günümüzde kullanılan diğer şehir içi otobüsler ile karşılaştırıldığında Bozankaya'nın üretimi olan E-Bus; enerji tüketimi, çevreye duyarlılık ve verimlilik ile bir adım öne çıkıyor.

Aytunç Günay, yaptığı açıklamada: "Yeni nesil toplu taşımacılık araçlarının geleceğini elektrikli sistemlerde görüyoruz. Bu nedenle Bozankaya'nın tasarımı ve üretimi olan E-Bus için uzun zamandır çalışıyoruz. E-Bus, çevreci, sessiz, ekonomik, verimli bir şehir içi otobüsü olarak birçok çözümü bir arada sunuyor. Aracımız şarj olduğunda ortalama 260-320 km arasında yol yapıyor. Bozankaya olarak 200 km için ise garanti veriyoruz. Tüm özellikleriyle E-Bus bir çok ülkeden büyük ilgi gördü" dedi.

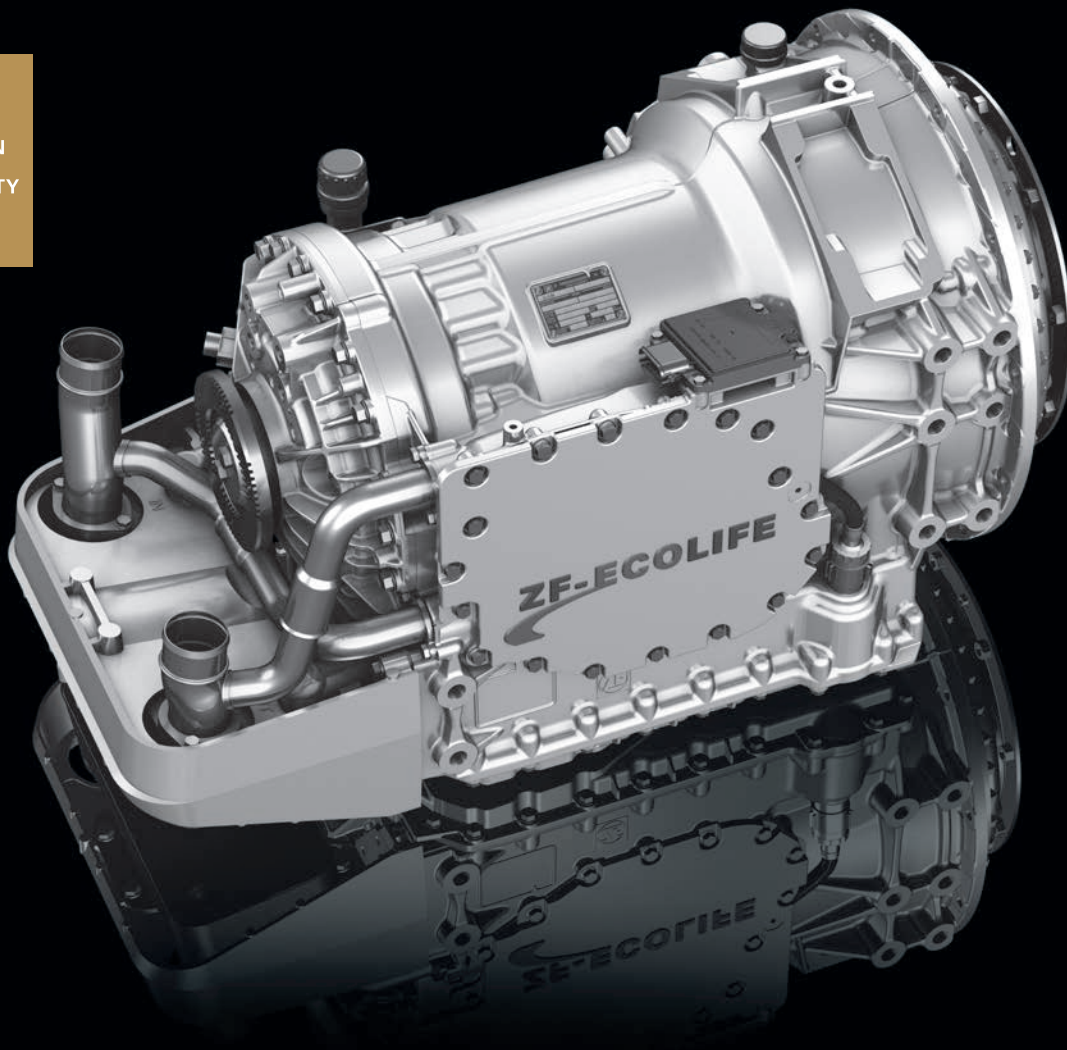
ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

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



ARTVİN YOLLARINDA SEYAHAT
ŞİMDİ BİR BAŞKA GÜZEL

HEDEF KONFORLU YOLCULUK

**Lüks Artvin Seyahat PrivateBus
ile daha kaliteli hizmet verecek!**

Hayati Akbaş ARTVİN

Lüks Artvin Seyahat araç filosuna kattığı yeni araçlarıyla birlikte kaliteli hizmet anlayışında yenilikler getirirken, müşterilerine en lüks seyahati sağlama noktasında bir adım daha atmış oldu.

**ARAÇ FILOSUNA
5 YENİ ARAÇ DAHA
KATILDI**

Lüks Artvin Seyahat'tan bir yenilik daha. Her yıl olduğu gibi bu yılda araç filosunu zenginleştiren Lüks Artvin Seyahat bünyesine kattığı 5 yeni Mercedes Benz araç ile birlikte müşterilerine sundukları lüks seyahat imkanına yenilikler de getirmiş oldu. Filolarına katılan 5 araç İstanbul ve Bursa yönünde çalışacak olan firmanın filolarına kattıkları araçlarda son sistem konfor mevcut. Ankara-Bursa-İstanbul ve Samsun hatlarını da toplam 11 araç sayısı ile hizmet veren şirket ulaşım hizmetleri sektöründe gelişen teknolojik sistemleri de araçlarında sağlayarak müşterilerine rahat, huzurlu bir yolculuk imkanı sunuyor. Yeni araçlarında tüm koltuklarda, 75 cm koltuk arası mesafeleri, baldır dayama petleri

ve her koltukta elektrik şarj sistemi gibi son sistem uygulamaların olduğu şirketin yeni araçlarında 46 kişilik kapasite 42'ye indirilerek müşterilerine daha geniş oturma imkanı sunulmuş. Her koltuğun alt kısmında açılır kapanır ayak uzatma paneli ile koltuklarda müşterilerin daha rahat seyahat etmeleri ve dinlenmelerine imkan tanıyan şirket bu alanda önemli bir adım daha atmış oldu.

**AYDEMİR:
MÜŞTERİLERİMİZE
KONFORLU HİZMETİ
SUNMAYA ÇALIŞIYORUZ**

Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Davut Aydemir, araç filolarını yenileme ile ilgili olarak yaptığı açıklamada; günün koşullarının değişiminden yola çıkarak teknolojik gelişmeleri de izleyerek müşterilerine her türlü konforunu sunmak suretiyle daha kaliteli, rahat ve konforlu hizmeti sunmak için gayret içerisinde olduklarını söyledi. Davut Aydemir; "Filonuza her daim genç tutmaya özen gösteriyoruz. Bu nedenle belli aralıklarla filomuzu yeniliyoruz. Yenilemeyi sadece araçlarımızın modelleriyle kısıtlamayıp Türkiye

yollarında olmayan iç dizayn tasarımlarımız ile müşterilerimize çok farklı bir seyahat deneyimi yaşıyoruz" diye konuştu.

**ORHAN AYDEMİR'DEN
TEŞEKKÜR**

Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu üyesi Orhan Aydemir yaptığı açıklamada; "15 yıl önce çıktığımız bu yolda dürüst, kaliteli ve huzur veren bir hizmet vermenin gururunu yaşamaktayız. İdeal ve hedeflerimiz için çalışıp Lüks Artvin Seyahat olarak özel seçilmiş, eğitilmiş ve daima güler yüzlü olan kendini hizmet vermeye adanmış tüm çalışanlarımız ile birlikte bu güne kadar bizi tercih etmiş olan tüm şirket, okul, kamu kurumlarına ve siz değerli müşterilerimize teşekkürü bir borç biliriz.

Bize göstermiş olduğunuz bu güveni her zaman en üst seviyede tutarak siz ve çocuklarımızı geleceğe güvenle taşımaya devam edebilmek için özveri ile çalışmayı sürdüreceğimizi şirketimiz adına temin eder, bize göstermiş olduğunuz ilgiden dolayı teşekkür ederiz". Yeni araçlarımızla müşterilerimizin memnuniyetinin arttığını görmemiz en büyük temennimizdir" dedi.



SEFER BİLGİLERİ; İSE ŞU ŞEKİLDE OLACAKI BELİRTİLDİ

11.00	İstanbul - Artvin "PrivateBus"
11.00	Artvin - İstanbul "PrivateBus"
11.30	Bursa - Artvin "PrivateBus"
12.00	Artvin - Bursa "PrivateBus"
14.00	Ankara - Artvin "PrivateBus"
15.00	Artvin - Ankara "PrivateBus"

TEMSA'dan Sezai Adalı Turizm'e 2 Safir

İzmir merkezli Sezai Adalı Turizm, filosuna 50 kişilik 2 Temsa Safir araç kattı. Firma önümüzdeki iki ay içerisinde 4 adetlik Safir yatırımını daha yapacak.

Sezai Adalı Turizm'e 2 Safir araç satışı İzmir bayisi Antoto tarafından teslim edildi. Araçların teslim törenine Sezai Adalı Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Adalı, Yönetim Kurulu Üyesi Metin Adalı, Antoto Otomotiv Otobüs Satış Yöneticisi Şakir Yılmaz ve Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim katıldı.

**SEZAI ADALI TURİZMİN
SEKTÖR YOLCULUĞU**

Taşımacılık alanına dedelerinin 1930'lu yıllarda adım attığını belirten Sezai Adalı, sektör yolculuklarının gelişimini şu şekilde aktardı: "Nakliye ile başlayan bu süreç daha sonra 1956'dan itibaren yolcu taşımacılığı ile devam etmiş, 1956-1965'li yıllar arasında İzmir-İstanbul-Bandırma-Çanakkale hatları Adalı Jet olarak yapılan sektör yolculuğunda 45 adetlik özmal otobüse kadar ulaşılıyor. 1968-1972 yılları arası Adalı Turizm olarak Magirus otobüslerle İzmir-Çanakkale-İstanbul, İzmir-Bursa-

İstanbul hatlarında faaliyet devam ediyor. 1973 yılından itibaren ise Çanakkale-İzmir hattında hizmet koşusu 1990 yılına kadar devam ediyor. 1982 yılında Sezai Adalı Turizm olarak şirketleşme yoluna gidiyor ve 1990 yılından itibaren şehirlerarası taşımacılık işinden çekilip turizm taşımacılığı alanına dönüşüyor. 1999 yılında Al-Gü Turizm şirket bünyesine katılıyor."

NEDEN TEMSA SAFİR?

Şu an 3'üncü ve 4'üncü kuşak olarak turizm taşımacılığı alanında tur ve vip transfer hizmeti verdiklerini belirten Sezai Adalı, filolarının 20 adetlik büyük otobüs grubunda tamamının Temsa Safir araçlardan oluştuğunu söylüyor. Sezai Adalı, Temsa tercihlerinin nedenini de şu şekilde açıklıyor: Temsa yerli bir marka. Yedek parça sıkıntısı yok. Araçların düşük yakıt tüketimine de sahip olması zaten zorlu koşullar altında çalıştığımız için kazancımıza önemli bir katkı sağlıyor. Ayrıca Temsa bu yatırı

rım sürecinde bizim özel olduğumuzu hissettirecek avantajlar da sundu. Yetkili servislerin kolaylıkla ulaşılabilir olması ve bu süreçte servislerden aldığımız kaliteli hizmet ile Temsa yöneticilerinin bizlere gösterdiği yakın ilgi de bu yatırım sürecinde önemli etkenler arasında yer aldı.

**ARAÇ ALMAK KOLAY,
İŞ BULMAK ZOR**

Eskiden araç almanın çok zor olduğuna bugün ise araç almanın kolay, iş bulmanın zor olduğuna dikkat çeken Sezai Adalı, "Artık acenteler de sizden zaman zaman yeni araç talebinde bulunabiliyor. Ancak yeni araca sahip olmanız bazen iş almanız için yeterli bir neden değil. Siz hizmet sürecinde kaliteli bir yapıyı, standartı sağlayamıyor -sanız işiniz sürekli olmuyor ve sıkıntıya düşüyorsunuz. Biz yeni araçlarla birlikte her süreçte müşteri memnuniyeti oluşturmaya büyük özen gösteriyoruz" diye konuştu.



Şanlıurfa otobüsleri Allison ile rahatlıyor



Türkiye'nin sekizinci en büyük şehri olan Şanlıurfa'nın Ulaşım Daire Başkanlığı, 18 adet Allison donanımlı TCV Karat Dizel otobüsleri ile otobüs filosunu güçlendiriyor. Günde 165,000 yolcuya şehir içi ulaşım sağlayan Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, 2014 yılının başlarında Allison şanzıman donanımlı 25 adet TCV Karat Dizel otobüsleri teslim aldıktan sonra üstün performans ve verimliliği nedeniyle filosunu yine Allison şanzıman donanımlı ile genişletiyor.

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, yeni teslim aldığı 18 adet Karat Dizel otobüs de dahil olmak üzere işletmesi altındaki 280 otobüsten oluşan filosu ile toplu taşıma hizmetleri sunuyor. Yeni teslimat ile Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, Türk üreticisi TCV tarafından üretilmiş Allison donanımlı araç sayısını ise 43 otobüse yükseltiyor.

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Hüseyin Alagöz; "Allison donanımlı ilk 25 otobüs, yaklaşık bir yıldır halkın kullanımında olup, otobüslerin her biri güzer gaha bağlı olarak 40,000 - 50,000 km arası mesafe kat etti. Otobüslerin verimlilik ve zaman tasarrufu bakımından sağladığı avantajlardan oldukça memnunuz. Şanlıurfa'da hem engelliler dahil olmak

üzere yolcuların konforunu en üst düzeye taşıyacak, hem de çevreyi koruyan toplu taşıma çözümlerini tercih ediyoruz. Ayrıca sıcak iklim koşulları nedeniyle klimalarımızın sorunsuz bir şekilde çalışmasına büyük bir özen gösteriyoruz. Allison tam otomatik şanzımanlar bu bağlamda ideal çözümleri sunuyor."

Tam otomatik Allison şanzımanlı TCV Karat Dizel otobüsleri teslim aldıktan sonra üstün performans ve verimliliği nedeniyle filosunu yine Allison şanzıman donanımlı ile genişletiyor. Her bir güzer gaha gidis-dönüş ortalama 60 yolcu durağı bulunuyor. Sabah 05:30 ile gece 23:15 arasındaki vardiyalarda otobüsler, günlük ortalama 15-20 sefer yapıyor.

Ote yandan her bir otobüs, yalnızca yolcu almak amacıyla günde yaklaşık 1,000 defa duruyor. Bu zorlu kullanım koşulları, debriyaj ve fren ile aktarma organlarında oluşan aşınmalardan dolayı yüksek bakım ve onarım maliyetlerini de beraberinde getiriyor. Aynı zamanda yüksek bakım ve onarım çalışmalarının gerektirdiği zaman dilimi de araçların hizmet dışı kalması anlamına geliyor. Allison tam otomatik şanzımanlar donanımlı otobüsler, yüksek maliyetli debriyaj değişim işlemlerini ortadan kaldırmakla birlikte otobüsün hizmet süresini en üst seviyeye çıkarmak için bakım gerekliliklerini büyük ölçüde azaltıyor.



Körüklü otobüsler ULAŞIMA YENİ HAVA KATAÇAK

Türkiye'nin sekizinci en büyük şehri olan Şanlıurfa'nın Ulaşım Daire Başkanlığı, 18 adet Allison donanımlı TCV Karat Dizel otobüsleri ile otobüs filosunu güçlendiriyor. Günde 165,000 yolcuya şehir içi ulaşım sağlayan Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, 2014 yılının başlarında Allison şanzıman donanımlı 25 adet TCV Karat Dizel otobüsleri teslim aldıktan sonra üstün performans ve verimliliği nedeniyle filosunu yine Allison şanzıman donanımlı ile genişletiyor. Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, yeni teslim aldığı 18 adet Karat Dizel otobüs de dahil olmak üzere işletmesi altındaki 280 otobüsten oluşan filosu ile toplu taşıma hizmetleri sunuyor. Yeni teslimat ile Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, Türk üreticisi TCV tarafından üretilmiş Allison donanımlı araç sayısını ise 43 otobüse yükseltiyor. Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Hüseyin Alagöz; "Allison donanımlı ilk 25 otobüs,

yaklaşık bir yıldır halkın kullanımında olup, otobüslerin her biri güzergaha bağlı olarak 40,000 - 50,000 km arası mesafe kat etti. Otobüslerin verimlilik ve zaman tasarrufu bakımından sağladığı avantajlardan oldukça memnunuz. Şanlıurfa'da hem engelliler dahil olmak üzere yolcuların konforunu en üst düzeye taşıyacak, hem de çevreyi koruyan toplu taşıma çözümlerini tercih ediyoruz. Ayrıca sıcak iklim koşulları nedeniyle klimalarımızın sorunsuz bir şekilde çalışmasına büyük bir özen gösteriyoruz. Allison tam otomatik şanzımanlar bu bağlamda ideal çözümleri sunuyor." Ote yandan her bir otobüs, yalnızca yolcu almak amacıyla günde yaklaşık 1,000 defa duruyor. Allison tam otomatik şanzımanlar donanımlı otobüsler, yüksek maliyetli debriyaj değişim işlemlerini ortadan kaldırmakla birlikte otobüsün hizmet süresini en üst seviyeye çıkarmak için bakım gerekliliklerini büyük ölçüde azaltıyor.



KOCACIYIK TURİZM'E 18 PRESTİJ

2014'ün lider ürünü Prestij 2015'te de firmaların öncelikli tercihi oluyor. Antalya ve Kadriye bölgesinde servis taşımacılığı hizmeti veren Kocacıyık Turizm 18 Prestij yatırımını gerçekleştirdi. Araçların satışı Temsa'nın Antalya bayisi Antoto gerçekleştirdi. Teslimat törenine firma sahipleri İsmail ve Mustafa Kocacıyık, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticileri Volkan Tolunay ve İrfan Özsevim ile Antoto Otomotiv den

Utku Taşkın katıldı. Filolarında 35 adet Prestij bulunduğunu belirten firma sahipleri İsmail ve Mustafa Kocacıyık, "Maliyet kaleminizin en büyüğünü akaryakıt oluşturuyor. Sizin bu maliyetinizi aşağıya çekene ürünler öncelikli tercihiniz haline geliyor. Filomuzda bulunan 35 Prestij'in avantajlarını gördük. Biz de yeni yatırım tercihimizi tabii ki Prestij Super Deluxe araçtan yana kullandık. Bu yatırımdan mutlu muyuz. Temsa yönetiminin de bize gösterdiği ilgi ve destek için de teşekkür ediyoruz" dediler.

ÖZULAŞ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI **GÖKSEL OVACIK** GENEL KURULDA KONUŞTU:

Makam gücü kullanarak başka işler yapılıyor

**GÖKSEL OVACIK
TÖHOB BAŞKANI İSMAİL
YÜKSEL İLE GİRDİĞİ
YARIŞI KAZANDI****GÖKSEL OVACIK
YÖNETİM KURULU LİSTESİ**Serhat Akçakaya
Osman Aydanoglu
Nejdat Güney
Nusret İmrenSebahattin Yaylı
Selami Alan
İsmail Koçin
Necmettin Aydaş**Göksel Ovacık : 208.600 Hisse**
İsmail Yüksel : 143.600 Hisse

Bu dönem İsmail Yüksel'in TÖHOB'a başkan olmasında kendilerinin de desteği olduğunu belirten Göksel Ovacık: "Biz Recep Tayyip Erdoğan'ı misafir ettikten sonraki gelişen olumlu havayı sürdürmeyi istedik, İstanbul Esnaf Odaları üyesi olarak.Bir dönem daha devam etsin dedik ama baktık ki değişen hiç bir şey yok,her şey aynı şekilde devam ediyor.Makam gücü kullanılarak başka işler yapılıyor, maddi rant anlamında demiyorum ama imkanları bağlamında farklı baskılar kurma yönüne gidiyorlar.Şimdi odanın başkanı buranın da başkan adayı, oradan farklı şeyler yapmaya çalışıyor. Odaanın gücünü kullanarak bizim esnafımıza baskı yapmaya çalışıyor, bunlar hoş şeyler değil.Ben terbiyem gereği şimdi bunu söylüyorum karşınızdaki insan rakibimiz,onu yermek bana yakışmaz. Kendi görevini yapması,herkese eşit davranması ve dertlere çare olması gerekiyor" dedi.

Özulaş olarak mali yapılarının olduğunu TÖHOB'un Sivil Toplum Kuruluşu olarak esnafın yanında olması gerektiğini fakat bunları göremediklerinin altını çizen Ovacık, "Üst kurum olup adaletli davranması gerekirken. Toparlayıcı görevini yapmıyor.insanları karşınıza alıp kırıp dökmeyi sürekli hale getirirseniz birlik ve beraberlik sağlanmaz, başan olmaz" diye konuştu.

Büyükşehir yasasıyla ulaşım yetkilerinin İETT'den alınıp UKOME'ye verilmesi hakkında ise yasadan önce taleplerin İETT'ye gittiğini oradan da Belediye Encümeni'nde sonlandığını, şimdide İETT planladıktan sonra UKOME'den de çok rahat geçtiğini ve uygulamada kendileri ile ilgili sıkıntı olmadığını söyledi.

Başkan Ovacık "Benim için İETT'ye şikayet etti dediler. Cezalar yükselince kendilerine gittik çözülmeyince Büyükşehir Belediyesi'ne gittik. Bunun kadar olağan bir durum olmaz" dedi.

"AYNI FİKİRDE BİRLEŞEMİYORUZ"

Toplu indirim olduğunu fakat bir araya gelemediklerinden dolayı uygulamada sıkıntı çektiklerini ifade eden Özulaş AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Göksel Ovacık "Esnaf arkadaşların tümü neredeyse bireysel davranıyor. Orta yolu bulabilecek sıkıntı kalmayacak. Benim yaptırım yok esnaf üzerinde, şu markayı alacaksınız diye çünkü ruhsatı kendisinin üzerinde,karan kendisi veriyor kullanma tarihi ve şartları tamamen onlara ait. Şu ana kadar toplu alımları başaramadık" diyerek önemli bir soruna değindi.

"BUTİK GARAJLAR YAPACAĞIZ"

Özulaş AŞ olarak garaj problemlerinin var olduğunu, akşamları araçlarını toplayabilecekleri, yakıtını yıkamasını ve genel bakımını yapabileceğimiz bir alanın bulunmadığını söyleyen Göksel Ovacık,garaj problemi ile ilgili çok ciddi çalışmaların olacağını şu ana kadar İETT nezdinde de bu garaj sorunu ile ilgili neler yapılması gerektiği konusunda çalıştıklarını söyledi.3 ana bölgeye butik garaj yapılacağı ve planlarının bittiğini belirterek en kısa sürede hayata geçireceklerinin altını çizdi.

"HERKESE DİRDİMİZİ ANLATTIK"

İstanbul'daki halk otobüsçülerinin Recep Tayyip Erdoğan'la buluşmasından sonra bizi sonra ciddi bir çalışma temposu yakaladıklarını,

gitmediğimiz kimse kalmadığını söyleyen Göksel Ovacık "Başbakan, bakanlar, grup başkanvekilleri, milletvekilleri, partilerin genel başkan vekilleri ve bakan yardımcılar gibi hemen hemen herkesle görüşüp derdimizi anlattık. 65 yaş uygulamasıyla bizim ücretsiz taşıma oranımızda ciddi yükseliş meydana gelmişti, bizde feryat figan halde çalışmalara başladık. Şükürler olsun o konuda dün arkadaşlarımız Ankara'da görüşmeler yaptı ve Aile Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın yaptığı çalışmalar neticesinde özel halk otobüsleri için Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne kanun maddesi sunuldu. Bu düzenlemenin bize katkı olacağını en azından moral motivasyon için iyi olacağını söyleyebilirim" dedi.

"ŞOFÖRLER GÖKSEL OVACIK KAPILARI AÇAMIYOR DİYORLAR"

Şoförlerin duraklarda kendisi hakkında "Başkan kapıları açamıyor" diye söylemlerine cevap veren Ovacık "İstanbul Milletvekili Ahmet Baha Öğütken Özulaş AŞ'nin mali müşaviridir. Nasıl kapıları açamam, böyle bir şey mümkün mü? Esnaf olan bir ağabeyimizin yegeni Aile Sosyal Politikalar Bakan Yardımcısıdır. O bizi götürdü Ankara'ya tanıştırdı ve işlerimizin halloolmasında önemli rol aldı. İETT'nin kapısı da açtırdı bize 20 kere gittik, taleplerin hepsi karşılandı. Her şey beraber olur bizde

onu kafanızdan silin.

Ak Parti Genel Başkan Yardımcısı Öznur Çalık bize "Sizi 65 yaş konusunda çok mağdur ettik, karşılığını alacaksınız. Seçimden sonra tekrar gelin bize biz tanım ve KDV ile ilgili çalışma yapacağız" dediğini iletti. Başkan Ovacık İETT'ye rapor sunulduğunu 7500 kilometre çalisan bir otobüsün 35.000 TL maliyeti olduğunu ve bunun üzerine en az 8.000 TL daha eklenmesi gerektiğini vurguladıklarını söyledi.

**HEDEFLERİMİZE EMİN
ADIMLARLA İLERLİYORUZ**

Kurumsallaşma hedefine geline nokta yüzde 90 diyen Ovacık, işletim sistemi kurup bir işletme müdürlüğünün altyapısını yaptıklarını, bilgi işlem sistemimizde kilometre sayılarının, raporların, hat sayılarının, yolcu sayıları gibi tüm verilerinin hepsi orada depolandığını şu an itibarı ile çok iyi gittiğini, birkaç eksik tamamladıktan sonra altyapımız hazır olacağı mesajını verdi. Başkan Ovacık "Burası kurumsal bir firma, paranın partisi falan olmaz. Biz her partiye yakınız her partiye uzağız bizim için fark etmez" dedi.

**"YAPIYI DEĞİŞTİRİRKEN
ÇOK ZORLANDIK"**

Bugüne kadar doğru şeyler yapmaya çalıştıklarını ve seçime yönelik değil tamamen esnafa hizmete yönelik işler yaptık diyen 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 zordur. Biz bunu başardık

**"İSMAİL YÜKSEL KÜÇÜMSEDİ
AMA GENEL MÜDÜRÜMÜZ
SAKARYA'DAN SORUMLU"**

Profesyonel yönetim anlamında birçok şeyi tamamladıklarını belirten Göksel Ovacık sözlerine şöyle devam etti "Genel Müdür değişikliği yaptık, kendi kadrosunu kendi kuruyor şu anda. İsmail Yüksel küçümsedi ama genel müdürümüz Sakarya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı'dır altında binlerce araç var.

Finansman ve mali işler bağlamında muhasebe müdürlüğü oluşturduk. Basın kısmını çok iyi kullanıyoruz, hele ki şu kazalardan sonra üzerimizde ciddi bir baskı oluştu, bu konuda Özulaş AŞ bir değil on tük öndedir. Kamuoyu bilgilendirme açısından veya yazılı, görsel basın olsun tansiyonu düşürdüğümüzü, bu konuda da bizim katkımızın ciddi olduğunu söyleyebiliriz.

Göksel Ovacık teşekkür konuşmasında: "Tüm Özulaş AŞ çalışanlarına, İETT'nin Genel Müdüründen seferlerine kadar, siz değerli esnafımıza, bize destek olan veya olmayana, buradaki sponsorumuz Anadolu Isuzu'ya, beraber çalıştığımız tüm kurumlara çok teşekkür ediyorum. Biz bir ekip olarak güzel çalıştık ve meyvelerini aldık. Herkese aynı hizmeti sunacağız, aynı yakınlıkta olacağız, burada kazanan Özulaş AŞ'dir" diyerek konuşmasını sonlandırdı.

Tüm Testlerden Yıldızlı Pekiyi!

Toplu taşımacılık alanında yapılacak en kazançlı yatırım olan TEMSA Avenue şehir içi otobüsleri, yakıt tasarrufunda 1 numara olmaya devam ederek, liderliği kimseye kaptırmıyor. Ekonominize katkıda bulunan Avenue'ya şimdi bütçenizi güvenle emanet edebilir ve taşımacılığın tadını cebinizi düşünmeden çıkarabilirsiniz.



temsa.com.tr

Avrupa Şampiyonluğu için yarışacak

BİRİNCİ OLAN TEKNİSYEN, 17 ÜLKENİN FİNALİSTLERİ İLE BİRLİKTE ALMANYA'DA "AVRUPA ŞAMPİYONLUĞU" İÇİN YARIŞACAK

Mercedes-Benz Türk bayilerinde görevli 70 otobüs teknisyeni arasından "2014 Teknisyen Olimpiyatları"nın birincisi, EvoBus'un düzenlediği "BusTech Challenge" yarışmasına katılıyor.

Mercedes-Benz Türk, EvoBus tarafından iki yılda bir düzenlenen "BusTech Challenge" yarışmasına katılarak yetkili servislerinde görev alan otobüs teknisyenlerinin bilgi ve beceri seviyelerini ölçmeyi ve gelişimlerini teşvik etmeyi amaçlıyor. Araç ve hizmetlerinde sunduğu kalitede üstünlüğü, mühendislikte uzmanlığı, ürün ve hizmet çeşitlerinin devamlılığını sunan şirket, bu uygulamayla müşterilerinin memnuniyetini daha da üst seviyelere taşımayı ve markaya olan bağlılık zincirini daha da güçlendirmeyi amaçlıyor.

Bu yıl 3. kez düzenlenen BusTech Challenge'da Mercedes-Benz Türk'ü 2014 Teknisyen Olimpiyatları'nda birinci olan "Bayraktarlar Merkon Arıza Teşhis Teknisyeni Yücel Çoban" temsil edecek. BusTech Challenge'a, Türkiye'nin çeşitli illerinde bulunan 33 Mercedes-Benz Türk yetkili servisinde görevli 70 otobüs teknisyeni katılmıştı. EvoBus tarafından 19.09.2014 tarihinde online gerçekleştirilen ilk online sınav sonucunda 8 yetkili bayiden 17 teknisyen, 06.11.2014 tarihinde gerçekleştirilen ikinci sınava katılmaya hak kazandı. İkinci online sınavda birinci olan Yücel Çoban, aynı zamanda 2014 Teknisyen Olimpiyatları'nın Otobüs Arıza Teşhis Teknisyenliği birincisi. Yücel Çoban, BusTech Challenge'a katılan

17 ülkenin finalistleri ile birlikte 23. - 25.03.2015 tarihinde Almanya'nın Ulm şehrinde bulunan EvoBus merkezinde gerçekleştirilecek iki günlük organizasyonda "Avrupa Şampiyonluğu" için yarışacak.

Türkiye elemelerinde ilk üçe giren başarılı teknisyenlerin ödülleri Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde, Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Bayi Ağı Geliştirme & Eğitim Müdürü Didem Nalbant ve Satış Sonrası Hizmetleri Müdürü Ergiz Esen tarafından verildi.

Süer Sülün, tören sırasında yaptığı konuşmada "Ülkelerin kendi iç yarışmalarını organize etmesi ve kazanan teknisyeni BusTech Challenge Avrupa Şampiyonası'na göndermeleri ile ülkelerin en iyi teknisyenleri belirleniyor. Bu teknisyenler bu yarışmalar ile hem bilgi ve becerilerini daha da üst seviyeye taşıma, hem başarıları karşılığında ödüllendirildikleri için motive olma hem de Türkiye'yi, ülkelerini temsil etme fırsatı buluyorlar. Bu sayede dünyanın en iyi teknisyenlerinden biri olarak yarıştıkları uluslararası bir platform oluşuyor. Mercedes-Benz Türk yetkili bayii Bayraktarlar Merkon teknisyeni Yücel Çoban'ın EvoBus tarafından düzenlenen Avrupa Şampiyonluğu'na Türkiye adına katılmasından son derece mutluluk ve gurur duyuyoruz. Kendisine Almanya'da başarılar diliyor ve dereceye giren Murat Kabakçı ve Mehmet Özcerrah'ı da tebrik ediyoruz." dedi.

cerah'ı da tebrik ediyoruz." dedi.

Ergiz Esen ise "Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Birimi olarak teknisyenlerimizin bu yarışmaya katılmalarını organize ediyor; bu yolda gösterdikleri çaba ve performansı arkadaşça bir rekabet ortamında değerlendirerek ödüllendirmeyi, böylece motivasyonu daha da arttırmayı hedefliyoruz. Müşterilerimizin yetkili servislerimizde aldıkları, danışmanlıktan başlayıp bakım ve onarıma, orijinal yedek parçadan MB orijinal yağa, arıza teşhisinden işçiliğe kadar tüm ürün ve hizmetlerin kalitesi bizim için çok büyük önemi haizdir. Teknisyenlerimizi bu amaçla eğitiyor ve güçlendiriyor, onların daha uzman, daha müşteri odaklı olmaları için çalışıyoruz. EvoBus tarafından düzenlenen bu yarışmaya dahil edilen 17 ülkeden biri olmak bizim için gurur verici. Yücel Çoban'ın bizi en iyi şekilde temsil edeceğine güveniyor ve kendisine Almanya'daki finalde başarılar diliyoruz." şeklinde konuştu.

BUSTECH CHALLENGE 2015 TÜRKİYE SONUÇLARI

1. Yücel Çoban	Bayraktarlar Merkon
2. Murat Kabakçı	Mengerler Otogar
3. Mehmet Özcerrah	Mengerler Otogar



Halk ve Belediye Otobüsü Kazaları Üzerine

ALPAY LÖK

1) HALK VE BELEDİYE OTOBÜSLERİNDE FREN PATLAR MI?

2004 yılından beri ülkemizde 71/320/AT AB Fren Direktifine veya ECE R13 BM AEK yönetmeliğine göre üretilen şehir içi ve şehirlerarası otobüslerde "Fren Patlaması" veya "fren boşalması" denen risk büyük oranda ortadan kalkmıştır. Otomatik vitesli otobüslerde ayak frenine bağlanmış Retarder (Sürtünmesiz Fren) kullanımı nedeniyle şehir içinde dur-kalk trafiğinde fren kullanımını çok aza indirmiştir.

Öte yandan ülkemiz otobüs üretiminde AB'nin üretim üssü olmuştur. Yerli otobüs üreticileri tüm AB ülkelerine otobüs satmaktadır. AB standartlarına göre test edilmiş ve belgelendirilmiş bu araçlardaki fren sisteminin patlayabileceği veya (olmayan) gaz telinin sıkışacağı iddaları yerli üreticilere yapılmış büyük bir haksızlık olmaktadır.

2) TEKNİK DENETİM:

2009/40/EC AB direktifine ve "Basit, Çabuk ve Ucuz" Temel Kuralına göre, otobüslere yılda bir yapılan Araç Muayenesi otobüsün "yola elverişli" ve güvenli olduğu anlamına gelmez. Araç Muayenesi "Gerek Şart"tır, ancak "Yeter Şart"



değildir.

Ticari taşıtlar ve otobüsler için, yıllık Araç Muayenesine ek olarak, Almanya'da olduğu gibi (SP) yetkili servislerin yetkilendirilmesiyle ilave bir Teknik Denetim daha yapılmalıdır. MMO (Makina Mühendisleri Odası) tarafından tanıtımı yapılan "Filo Mühendisliği" sisteminin yerleştirilmesiyle bu ilave muayenelerin yıl içinde 3-6 kez daha yapılması sağlanmalıdır.

Kamu hizmeti sayılması gereken toplu

taşımacılığı özelleştirmeden önce kamunun denetim olanakları geliştirilmelidir. "Denetleyebileceksen Özelleştir" prensibi benimsenmelidir.

3) EŞDEĞER PARÇA VE EŞDEĞER BAKIM GEREĞİ:

Bir aracın "sürdürülebilir yola elverişliliği" için sadece yılda bir zorunlu Araç Muayenesinin yapılmış olması yeterli değildir. Bu aracın bakımının ve kullanılan yedek parçasının araç üreticisinin

istediği ve sahip olduğu tip onaylarını sürdüreceği şekilde yapılmış olması şarttır. Aksi durumda araç, zorunlu Araç Muayenesi yapılmış dahi olsa, yola elverişli olmayacaktır. Örneğin onaysız bir fren balatası takıldığında araç araç muayenesinden geçmiş bile olsa tip onayı ve dolayısıyla ruhsat şartlarını yitirmiş olacaktır.

4) SONUÇ OLARAK:

● Otobüs üreticileri her kazadan sonra "Freni tutmayan veya gaz teli takılan" emniyetsiz araç ürettikleri haksız suçlaması ile karşı karşıya kalmakta,

● "Çok az kazanıyoruz" diyen Halk Otobüsü sahipleri, tamamen denetimsiz ve kayıt dışı merdiven altı tamircilerde merdiven altı parça kullanımıyla bakım yaptırarak otobüsleriyle yolcu taşıdıkları şüphesiyle karşı karşıya kalmakta,

● Yolcular neredeyse "freni patlayan otobüste ölmek yolculuğun fitratında varmış" diye düşünmeye başlamaktadır. Can güvenliğini tehdit eden bu tehlikeli gidişe siyasal otorite ve kamu yönetimi "dur" demeli, denetimleri artırarak bu yanlış son vermelidir.

Sorunun temelinde Kayıt dışı Ekonomi (Kazanç, Bakım, Parça, Servis, Yakıt vs.) vardır. Kayıt dışı Ekonomi ile mücadele edilmediği sürece bu kazalar ne yazık ki sürecekler.



BRISA, 2014 YILSONU FİNANSAL SONUÇLARINI AÇIKLADI

BRISA'NIN 2014 CİROSU 1.693 milyon TL

Türkiye lastik sektörünün lideri Brisa, pazar payıyla birlikte 2014 yılı brüt kar, FAVÖK, faaliyet karı ve net kar marjını artırdı. Buna göre, 2014 yılında şirketin satış geliri 1.693 milyon TL olurken, net dönem karı ise yüzde 29'luk artışla 186,3 milyon TL olarak gerçekleşti.

Brisa, Ocak-Aralık 2014 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre satış gelirini yüzde 14 artışla 1 milyar 693 milyon TL'ye çıkardı. Şirketin aynı dönemde net dönem karı ise %29 artarak 186 milyon TL olarak gerçekleşti.

2014 yılı finansal sonuçlarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman: "2014 yılında liderliğimize yakışır bir şekilde, bir önceki yıla göre satışlarımızı %14 ve net karımızı %29 artırdık, toplam yıllık satış gelirimizi 1.693 milyon TL'ye çıkardık. Şirketimizin kurulusundan bu yana yaklaşık 920 milyon ABD doları yatırım gerçekleştirdik. Bu yatırımın yaklaşık 290 milyon ABD Dolarlık kısmını son beş senede izmit üretim tesislerimizde hayata geçirdik. İzmit tesislerimizde yenileme yatırımlarımız devam ederken yine 300 milyon ABD Doları başlangıç yatırımımızı, 2018 yılında devreye almayı hedeflediğimiz binek ve hafif ticari araçlar için üretim yapacak Aksaray fabrikamızda hayata geçirmeye başladık. Yeni tesisimiz ile, İzmit'teki üretim kapasitesine ek olarak, yıllık 4,2 milyon adet bir kapasite eklemeyi ve toplam üretim kapasitemizi yüzde 30 artırmayı hedefledik." şeklinde konuştu. Brisa olarak Avrupa'nın en büyük yedi lastik üreticisi arasında olduklarını vurgulayan Bayman "2013 yılında Fortune 500 Türkiye'nin En Büyük Şirketleri sıralamasında 84. sırada, Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarının belirlendiği ISO 500 listesinde 54. sırada ve uluslararası Marka Derecelendirme Kuruluşu Brand Finance tarafından 2014 yılında gerçekleştirilen "Türkiye'nin En Değerli Markaları" Araştırması'nda da 133 milyon ABD Doları marka değeriyle 39. sırada yer aldık." dedi.

BRISA'DAN 78,9 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

Brisa, 2014 yılında fabrika modernizasyonu ve kapasite artırım çalışmaları ve diğer birimler için yapılan yatırımlarla birlikte 78,9 milyon dolar tutarında yatırım gerçekleştirdi. Şirket, 2014 yılında da devam eden yatırımların kümüle etkisine rağmen aktif karlılığını önemli seviyede yükseltti, özkaynak karlılığı ise %35'e yaklaştı.

ULAŞIM SEKTÖRÜNDEN İLK MİLLETVEKİLİ ADAY ADAYI

ZAKİR UZUN

AK Parti'den Milletvekili Aday Adayı olduğunu açıklayan Başkan Zakir Uzun, AK Parti İstanbul İl Başkanlığına milletvekili aday adaylık dosyasını teslim etti. Adaylık açıklaması yapan Uzun, İstanbul ve ilköyle hizmet etmek için milletvekili aday aday olduğunu belirterek, "Ülkemiz, AK Parti Kurucu Genel Başkanı ve Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan ile birlikte çağ atlamış, Başbakanımız Sayın Ahmet Davut oğlu ile birlikte gelişimi hızla sürdürmektedir. Biz de bu hizmet keranında yer almak Cumhurbaşkanımız ve Başbakanımız ile birlikte ülkemize, ilimize ve sektörümüze hizmet etmek için milletvekili aday adayı oldum" dedi. İstanbul ve Ulaşım sorunlarını çok iyi bildiğini dile getiren Başkan Zakir Uzun, "Toplu ulaşım alanında hizmet veren bir insan olarak, İstanbul halkının neye ihtiyacı olduğunu çok iyi biliyorum. Hizmetlerimiz projeler ile hayata geçecektir. Genel Başkanımız, Başbakanımız Sayın Ahmet Davutoğlu ile birlikte ülkemize hizmet etmenin onurunu hep birlikte yaşayacağız. Bu açıdan Milletvekili aday adaylık başvurusunu, halkımızın ve sektörümüzün destekleri yapmış bulunuyorum, tüm camiaya hayırlı, uğurlu olsun, dedi.





ŞİRKETLERDEN ÖZULAŞ'A HAYIRLI OLSUN ZİYARETİ

İstanbul Özel Halk otobüsleri şirket başkanları ve yönetim kurulu üyeleri, yapılan Genel Kurul sonrası göreve başlayan Özulaş AŞ. Başkanı Göksel Ovacık ve yeni yönetimini ziyaret etti.

Özulaş AŞ. Merkezinde gerçekleşen ziyarette Halk ulaşım Başkanı İbrahim Kala, Yeni İstanbul AŞ. Başkanı Yalçın Beşir, Öztaş AŞ. Başkan vekili Metin Mısırlı ve yönetim kurulları hazır bulundu.

İstanbul Halk otobüsleri şirket başkanları konuşmalarında, gündemi değerlendirerek, sektör olarak birlikte hareket ettiklerini, İETT bünyesinde İstanbul halkına kaliteli, huzur ve güven içinde, ulaşım hizmeti sunmanın planlarını yaptıklarını belirttiler.

Başkanlar, şirketler vasıtası ile hizmet kalite düzeylerini yükseltebilmesi için yollarının memnuniyet düzeylerinin ve isteklerinin neler olduğunun belirlenmesi için büyük gayret gösterdiklerini söylediler.

ORTAK HAREKET MESAJI

Yöneticiler, bu amaç doğrultusunda, Toplu ulaşım sektörünün, ulaşım hizmetini kesintisiz ve kaliteli bir şekilde sağlaması için istek ve taleplerinin de yerine getirilmesi konusunda görüş bildirdiler. Özulaş AŞ. Başkanı

Göksel Ovacık, şirket yöneticilerinin yaptığı ziyaretten dolayı teşekkürlerini sunarak sektör sorunları ve bu sorunların çözümü için birlikte hareket edilmesi gerektiğini, güç birliği içinde esnafın biriken sorunlarına hep birlikte çözüm üreteceklerini belirtti.

Başkan Ovacık "Halk otobüsleri şirket Başkanları ve yöneticileri ile beraber, bu çalışmalarımız sırasında gerekli kurum ve kuruluşlar ile işbirliği içerisinde olacağız ve ortak sorunlara çözüm arayacağız.

Bizler geçmiş dönemde görev yaptığımız

süre içerisinde, Ankara ve İBB ile İETT Genel müdürlüğü ile esnafımızın beklentileri doğrultusunda hep birlikte önemli adımlar atarak, verimli işler yaptık, Medya alanında da önemli gayretlerimiz oldu. Bu dönemde de yeni yönetim kurulu olarak Genel Kurul faaliyet raporunda ifade ettiğimiz çalışmalarını yerine getireceğiz" ifadelerini kullandı.

Samimi bir ortamda geçen tebrik merasiminden sonra sohbet eden yöneticiler, İstanbul toplu ulaşım sektörüne yönelik kısa bir değerlendirme yaptılar.

Durak işgallerine karşı İstanbul'da bir ilk



Ramazan Gürler

İBB ve İETT yapılan başvuru sonucu, durak işgallerine önlem amacı ile otobüs durakları çevresine, İBB Yol ve Bakım Müdürlüğü tarafından bariyer kurulma çalışmaları başladı.

İstanbul Avrupa yakasında Toplu taşıma hizmeti veren Mavi Marmara Ulaşım AŞ. Başkanı Ramazan Gürler ve yönetim kurulu tarafından iletilen şikayet başvurusu sonuçlandı.

Mavi Marmara AŞ. Başkanı Ramazan Gürler, "Beylikdüzü Marmara Park Real durağı üst geçitten Real durağına kadar bariyer talebimiz kabul edildi ve İBB yol ve bakım müdürlüğü tarafından çalışmalar başladı.

Otobüs şoförlerimiz duraklara nizamı olarak yanasımda zorlu çekmekte ve bunun arkasında cezai işleme tabii oluyorlar. Ticari taksiler, minibusler, servis araçları ve özel

araçlar tarafından durakların işgal ediliyor, şoförlerimiz ile işgal edenler arasında zaman zaman duruşma yaşanıyor sürekli.

Yazılı müracaatımıza cevap veren İBB ve İETT yöneticileri ilk defa İstanbul genelinde uygulama olarak bizim bölgeden başladılar. Firmamız otobüsleri İETT denetiminde çalışmakta olup, kurallara göre hareket etmektedir, İstanbul Avrupa bölgesinde Büyükçekmece, Küçükçekmece, Silivri, Başakşehir, Esenyurt, Beylikdüzü, Arnavutköy, Avcılar, Bakırköy, Çatalca, Kırca, Hadımköy, Gürpınar, Mimarşinan bölgelerine 422 otobüs ile hizmet vermekte olup, günlük olarak 6-7 milyon yolcuya da hizmet vermekte " dedi.

Başkan Gürler, şoförlere ve işletmecilere, uzmanların katılımı ile trafik ve davranış kuralları, iletişim, halkla ilişkiler ve İETT mevzuatı ile eğitim seminerleri verdiklerini belirterek, "bütün amaçlarımızın İstanbul halkına kaliteli bir ulaşım hizmeti sunmak" dedi.

Başkan Gürler, İBB ve İETT yöneticilerine teşekkür ederiz. İşletmecilerimize, şoförlerimize ve yolcularımıza hayırlı olsun, "yolcu menfaatine olacak hizmetlerimiz devam edecek", ifadelerini kullandı.



SEAL INSİDE ile kesintisiz yolculuk

Lastik patlamalarının yüzde 85'ine neden olan delinme halinde basınç kaybı yaşamadan yola devam etmeyi sağlayan lastik kontrüksiyon teknolojisiyle patlayan lastik kendini tamir ediyor.

Pirelli yeni teknolojileriyle kullanıcıların hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Lastik sektörünün en iyi teknolojilerinden biri olan ve Pirelli Ar-Ge departmanı tarafından geliştirilen Seal Inside teknoloji, "kendini tamir etme" özelliğiyle sürücülerini patlayan lastiği değiştirmekten kurtarıp kesintisiz yolculuk imkanı sunuyor.

Seal Inside, taban kısmında bulunan mumsu tabaka sayesinde, yabancı bir cismin lastik karkasını delip içeri girmediği durumda, cismin dışarı atılması ya da atılmamasına bağlı olarak, muhtemel şişirme basınç kaybını engellemektedir. Böylece çoğu zaman sürücü lastiğin patladığını dahi hissetmeden yolun güvenli bir şekilde devam edilebilir.

şekilde kapatırken, hava dışarı çıkmıyor ve lastiğin hava basıncı düşmüyor. Sürücü ise hava basıncı düşmeyen lastiğin güven ve konforuyla yoluna devam edebiliyor.

Cirosunun yüzde 3'ünü Ar-Ge çalışmalarına ayıran ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla dikkat çeken Pirelli'nin Seal Inside teknoloji, sürücülere güvenlik ve kullanım kolaylığı sunmasının yanı sıra dönme direnci, konfor, gürültü, yol tutuş ve performans alanında standart lastiklerle aynı performans garantisi ediyor.

2014 yılı itibarı ile yeni model Volkswagen Passat'ta yaz lastiği olarak Sottzero 3, Seal Inside teknolojiyle orijinal ekipman olarak kullanılıyor. Ayrıca, Seal Inside teknoloji ile üretilen Cinturato P7 lastikleri de Volkswagen Scirocco'da orijinal ekipman olarak yer alıyor.

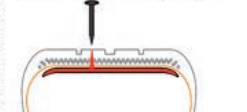
NASIL ÇALIŞIR?

Bu teknolojiye lastik tabanının iç kısmında bulunan mumsu tabaka sayesinde, yabancı bir cismin lastik karkasını delip içeri girmediği durumda, cismin dışarı atılması ya da atılmamasına bağlı olarak, muhtemel şişirme basınç kaybını engellemektedir. Böylece çoğu zaman sürücü lastiğin patladığını dahi hissetmeden yolun güvenli bir şekilde devam edilebilir.

EVRE 1
Civi lastiğin tabanından girip kalması durumunda mumsu tabaka civinin üzerine kaplayarak basınç kaybını önler.



EVRE 2
Mumsu tabaka, çivi boyunca lastiğin karkasında açılan deliğe dolar ve çivi lastikten çıktığında deliği kapatır.



Bir Daimler Markasıdır.



Dört mevsim, yedi bölge, tek yıldız: Tourismo 15.

Üstün yakıt tasarrufu, uzun bakım aralıkları ve sektör liderliğini elinde tutan Mercedes-Benz güvencesi ile tüm Türkiye’de turizmin en parlak yıldızı Tourismo 15.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz