Tasimacilar 2_Layout 2 4/20/15 12:15 PM Page 1



LASİD YÖNETİM KURULU BAŞKANI HAKAN BAYMAN

LASİD olarak kaplamanın arkasındayız

Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği LASİD'in düzenlediği sektör 2014 değerlendirme toplantısında Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Bayman değerlendirmelerde bulundu.

Lastik Sanayici ve İthalatçıları; sektörü aynı çatı altında buluşturan LASİD'in Shangri-La Bosphorus'ta düzenlediği basın toplantısında sektör değerlendirmesi yaptı. Derneğin Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Bayman; lastik piyasasının 2014 yılı verilerini paylaşarak 2015 yılı ile ilgili gelişme tahminlerini açıkladı.

2014 YILINDA 1.7 MİLYAR LASTİK SATILDI

Hakan Bayman, değerlendirmesinde önce global örneklere değindi; dünya lastik pazarının büyümeye devam ettiğini, 2014 yılında tüm dünyada 1.7 milyar adet lastiğin satıldığını, pazarın bir önceki yıla göre yüzde 4.5 artış gösterdiğini kaydetti. LASİD Yönetim Kurulu Başkanı Bayman, global büyümedeki en büyük payın gelişmekte olan ülkeler olduğunu; Çin'de yüzde 9, Hindistan'da yüzde 6.5 ile büyümenin hızlı seyrettiğini söyledi. Son yıllarda küçülme gösteren Avrupa pazarı 2014 yılıNI yüzde 2 büyümeyle tamamladı, satılan lastik miktarı ise 206 milyon adetti.

2015 BÜYÜME TAHMİNİ YÜZDE 3

LASİD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Bayman'ın Türkiye tablosuna ilişkin açıklaması ise şöyleydi: "Türkiye'ye baktığımızda, maalesef sindirme senesi adını verdiğimiz bir yıl geçirdik. 2014 yılında 20 milyon adet lastik satıldı. Toplam Pazar önceki yıla oranla yaklaşık yüzde 1.5 civarında daralırken, ticari lastik pazarında bu daralma yüzde 7 civarında oldu. Ancak zorluklara rağmen 2015 yılı için ümitliyiz. Sindirme döneminin ardından genelde hızlı büyüme beklentisi olmasına rağmen 2015'de lastik pazarı için yüzde 3 civarında büyüme öngörüyoruz. Sektörün 4'te 3'ünü karşılayacak kadar çoğunluktayız.

2014'ÜN İHRACAT HACMİ 1.127 MİLYON DOLAR

2014 yılının ihracat verilerini de paylaşan Hakan Bayman; Türk lastik sektörünün uluslararası standartlara uygun üretimle dünya pazarının etkili aktörlerinden biri olduğunu; 2014 yılında 1.127 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini kaydetti. İhracatın önemli bölümü Avrupa ülkelerine yapıldı. 2015'in Ocak ayında ise 2014 yılının aynı ayına göre yüzde 26 azalan lastik ihracatı; 101 milyon dolardan 75 milyon dolara geriledi.

2 YENİ FABRİKA AÇILACAK, MEVCUTLAR KAPASİTE ARTIRACAK

Hakan Bayman sektördeki gelişmeleri şöyle sıraladı: "Mevcut fabrikalarımızın üretim kapasitelerini artırmaya ve teknolojik yeniliklere yönelik yatırımlar yapmaya devam ettikleri gözlemleniyor. Pazarın yeni aktörlerinden Sumitomo'nun 500 Milyon Dolar yatırımı 2016 yılında yerli ortağıyla birlikte Çankırı'da üretime başlaması bekleniyor; Brisa'nın ikinci fabrikası ise 330 Milyon Dolar ile Aksaray'da kuruluyor. Macaristan'daki üretim tesisini büyüten Hankook firmasının Türkiye'ye ithalatını artırması da beklentiler arasında."

KIŞ LASTİĞİ UYGULAMASI PAZARA OLUMLU YANSIDI

Kış lastiği uygulamasının yılın son aylarında pazara kazandırdığı ivmeye de dikkat çeken LASİD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Bayman; 2014 yılında derneğin Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile yürüttüğü ortak çalışmalar sonucunda yeni bir kış lastiği genelgesi yayınlandığını ve sorun yaratan uygulamaların iyileştirildiğini de belirtti. Kamu'nun bilinçlendirilmesi amacıyla LASİD tarafından hazırlatılan bir kış lastiği kamu spotu filminin onay için RTÜK'e sunulduğunu söyledi. Hakan Bayman; yürütülen tüm faaliyet ve çalışmalarla birlikte; sektöre ait tüm teknik bilgilerin; mevzuat, uygulama ve karşılaştırmalı raporların derneğin resmi internet sitesi www.lasid.org.tr'de bulunabileceği bilgisini paylaştı.

"KAPLAMA HER YÖNDEN KAZANDIRIYOR"

Kaplama lastikler konusunda sektör olarak fazla konuşmadıklarını söyleyen Hakan Bayman, kaplama lastiğin dünyanın her tarafında büyüyen ve kaliteli yapıldığında çevreye verilen zararı azaltan lastiğin ömrünü uzatan önemli bir olgu olduğundan bahsetti. Özellikle ticari araçlarda kullanıldığını ifade eden Bayman "Binek araçlarda kaplama fiyatı sıfır lastik fiyatından daha pahalı oluyor. Dünyanın her tarafında ticari pazarda örneğin ABD'de ticari lastik pazarının yüzde 50'si kaplamadır, Türkiye'de bu oran yüzde 30'larda Avrupa'da ise yüzde 40 civarında seyrediyor. Ticari lastiklerin ömrünü uzatmak için kaplama teknolojisi ile bir veya birden fazla kaplamaktan bahsediyoruz. Bunun ekonomisi toplam lastik maliyetinde gerek şirketleri gerekse bu işle uğraşan kişilere çok ciddi tasarruf sağlıyor. Çevre açısından daha az lastik atığı ve çevre korunmasına faydası olduğu için çevreci yaklaşım olarak değerlendiriyoruz "dedi.

Güvenli kaplama denildiğinde dünya standartlarında olan ECE R109 sertifikası ile yapılan kaplama olması gerektiğini, Türkiye'de merdiven altı olarak tabir edilen kaplamanın yapıldığı veya yapıldığını tahmin ettiğimiz bir sürü yer olduğunu anlatan Bayman " Bu belgeye sahip büyük üreticiler tarafından yapılan kaplamanın doğru performansı vereceğini düşünüyoruz. Kaplamalarda mevsime uygun olmalı, kaplamanın da yaz ve kış koşulları düzenlenmeli. Diş derinliği azalan kaplama lastikler kontrol edilerek ya yeniden kaplamaya gönderilmeli ya da değiştirilmeli, çoklu kullanımın zararı büyük olabilir" diyerek uyarıda bulundu.

"LASİD OLARAK KAPLAMANIN ARKASINDAYIZ"

Yollarda dolaşan ömrünü tamamlamış lastiklerle ilgili yüzdelik oranı vermek çok zor imkansız diyen LASİD Yönetim Kurulu Başkanı Bayman, özellikle bu kaplama işi ile sektörün oyuncuları filolara gittiğinde bu bilinci arttırmak veya yüzdeyi minimize etmek için kabak dediğimiz ve kullanım ömrü geçmiş lastiklerin piyasadan çekilmesi için çalışmalar yapıldığını söyledi.

Lasid olarak kaplamayı tavsiye ettiklerinin altını çizen Hakan Bayman "Bu işi yapan firmaların maliyetini biliyorsunuz ki benzinden sonra en yüksek maliyet lastik maliyetidir bu sektörde. Lastik maliyetini azaltmak konusunda büyük tasarruf sağlıyor. Belge ile kaplama yapılan lastiklerin, karkasın içindeki çelik tellerin güçlü olup olmadığı x-ray ile bakıldıktan sonra karkas kaplamasına karar veriliyor. Kaplamanın kontrollü ve takipli bir şekilde yapıldığında dernek olarak arkasında durduğumuzu ifade edebilirim" dedi.

"AVRUPA'NIN EN BÜYÜK KAMYON ARAÇ PARKI TÜRKİYE'DE"

Ticari pazarın özellikle otobüs kamyon piyasasının pazardaki payı yüzde 10, hafif ticari pazarı ise yüzde 15 civarında olduğunu belirten Hakan Bayman "Türkiye'de 1.300.000 kamyon lastiği olduğunu düşünecek olursak miktar dünyada da buna benzer ama gelişmekte olan ülkelerde özellikle yapısal dönüşümün daha fazla ülkelerde bu oranların daha yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Avrupa'nın en büyük kamyon araç parkı ülkemizde, hafif ticariden ziyade ağır ticari için önemli ve dinamiği değişken bir pazara sahibiz" diyerek ağır ticari pazarına önem verilmesi gerektiğini ifade etti.

"Merdiven altı üretimi durdurun"


Bahadır Ünsal

LASİD Genel Sekreteri Bahadır Ünsal lastik kaplamaları ile ilgili ülke ekonomisi açısından fosil petrol ürünlerinin kullanımının azaltılması amacı ile oldukça önemli bir durum olduğunu söyleyerek " Filo sahipleri açısından bakıldığından çok ciddi katkısı var kaplamanın, Sanayi Bakanlığı 2009 yılında bir genelge ile R109 adı verilen kaplama kurallarının uygulayacağı ve bu belgeye göre sertifika almayan işletmelerin kapatılacağını söyledi ama 2014'ün başına kadar bu denetlemeler ile ilgili her hangi bir sonuç alabilmiş değildik, girişimlerimiz sonucu şu an 70 civarı sertifikalı müessese'nin bu işi yürüttüğünü biliyoruz" dedi.

Halen sıcak kaplama denilen ısı teknolojili kaplamada sayısını bilemedikleri kaplamanın devam ettiği uyarısında bulunan Bahadır Ünsal "Bu tehlikedir, trafik için tehlikedir, araç için tehlikedir,insan için tehlikedir dolayısıyla bunun mutlaka sonuçlandırılması ve herkesin çağdaş usulleri kullanması gerekiyor. Merdiven altı üreticiler ileriki zamanlarda bu kadar rahat olamayacak, bunun takipçisi olacağız sonuçta burada insan hayatı ile ilgili iş yapılıyor. Uçak lastikleri için kullanılabilir ama toplu taşıtlardaki özellikle ağır ticari araç açısından hiçbir faydası yoktur. Dolayısı ile soğuk kaplama dediğimiz sınıfı daha önce belirlenmiş ve dernek üyelerimizin kendi teknolojisine sahip olduğu şekilde kullanılan bir kaplamadan söz ediyoruz" dedi. LASİD Genel Sekreteri bugün derneğin beş üyesinin de kendi geliştirdiği kaplamayı uygulayarak sürekli geliştirildiğini, önümüzdeki birkaç yıl içinde kaplama sektörünün daha önemli hale geleceğini düşündüğünü belirtti.

Mercedes-Benz Vito ve Sprinter Eco Panelvan şehir şehir dolaşıyor



Mercedes Benz Türk'ün hafif ticari araç ürün gamının iddialı oyuncuları Yeni Vito ve Sprinter Eco Panelvan İstanbul turunu tamamladı. Bundan sonraki tarihlerde yandaki lokasyonlarda sergilenerek kullanıcılara tanıtılacak:

ANKARA
13 - 15.04.2015 GİMAT
16 - 17.04.2015 Öz Ankara Toptancılar / Erciyes / ATB
18 - 19.04.2015 CEPA
20.04.2014 Başkent Organize Sanayi
21 - 22.04.2015 Siteler
25.04.2015 Taurus
26.04.2015 AnkaMall

İZMİR
27.04.2015 Kısıkköy Mobilyacılar Sitesi
28.04.2015 MTK
29.04.2015 Aykusan
30.04.2015 Karabağlar
02 - 03.05.2015 Forum Bornova
04 - 05.05.2015 Tepecik Gıda Toptancıları
06 - 07.05.2015 Tepecik İnşaat & Elektrikçiler Bölgesi
09 - 10.05.2015 Optimum Outlet

BURSA
11.05.2015 Nilüfer Gıda Toptancıları
12.05.2015 Gemlik Zeytin Hali
13.05.2015 İnegöl Mobilyacılar Sitesi
14 - 15.05.2015 Nilüfer Küçük Sanayi
16 - 17.05.2015 Anatolium
23 - 24.05.2015 Carrefour

YENİ RENAULT TRAFİC

Müşterileriyle buluşmaya hazır



Yeni Trafic, Renault markasının yeni marka kimliğini temsil eden dış tasarım ve binek araçlara özgü kabin tasarımını birleştiriyor. Yeni Trafic'te güçlü ve dinamik dış dizayn, konfor ve ergonomiyi buluşturan iç tasarımı ile bir araya geliyor. Yeni Trafic, yüksek yükleme hacmi ve uzunluğu ile dikkat çekiyor. Yeni Trafic, bir önceki nesline göre 21 cm daha uzun ve 6 m3 yükleme hacmi sunuyor. Ayrıca 4,15 m yükleme uzunluğu ile segmentinin en uzun yük taşıma kapasitesine sahip.

EKONOMİ VE PERFORMANS

Yeni Trafic' in motor gamı yenilendi: 1,6l 115 bg ve 1,6l 140 bg (Çift Turbo) gücünde, performans ve ekonomiyi birleştiren iki adet turbo dizel motor mevcut: o dCi 115 (300Nm): Ekstra güç ve torku sayesinde bu esnek motor hem şehir içi hem de şehir dışı kullanım için uygundur. Ağır yüklerin altından kolaylıkla kalkıyor, dinamik performans ve düşük yakıt tüketimi (6,5 litre / 100 km) arasında ideal dengeyi sağlıyor.

Yeni Trafic, bir önceki nesline göre 100 km' de yaklaşık 1 litre daha az yakıt tüketiyor. Karma yakıt tüketiminde, 100 km' de 6,5 L karma tüketim ile segmentinde lider. Şehir dışında 5,7L / 100 km; şehir içinde ise 7,8 L / 100km yakıt tüketimi değerleri ile, segmentinde kuralları yeniden belirliyor.

KONFOR VE ERGONOMİ

Yeni Trafic, hem ergonomi hem de konfor sunacak şekilde tasarlanan yeni kabiniyle tam bir mobil ofis. Gerek sürüş pozisyonu, gerek görüş açısı ile binek araç çizgileri taşıyan kabinde, toplam 90 litre hacminde, 14 farklı saklama gözü bulunuyor. Kabin, sürücünün cep telefonu, tableti ve dizüstü bilgisayarının her zaman kolay ulaşılabilecek mesafede olmasını sağlamak için modüler ve akıllı çözümler sunuyor. Camlar, sütunlar ve kayar kapı mekanizmalarında yapılan iyileştirmeler sonucunda, Yeni Trafic arttırılmış bir akustik konfor sunuyor.

Kabin içi multimedya, Yeni Trafic'te bir diğer önemli unsur olarak öne çıkıyor: CD-Mp3 çalar, USB portu, Bluetooth bağlantısı standart olarak sunuluyor. Bunların dışında, MediaNAV ve R & GO sistemlerine opsiyonel olarak sahip olunabiliyor.

AKTİF VE PASİF GÜVENLİK

Yeni Trafic, aktif güvenlik donanımı olarak zengin bir listeyi standart olarak sunuyor: Elektronik fren gücü dağıtıcılı ve acil fren yardımlı ABS sistemi, yeni nesil ESP sistemi, Adaptif Yük Kontrolü, Devrilme Önleyici, Yokuş Kalkış Destek Sistemi, Yol Tutuş Desteği, Römork Savrulma önleyici.

Kış sertifikalı ilk yaz lastiği Michelin CrossClimate Mayıs'ta yollarda



Ar&Ge devi Michelin'den sektörde çığır açacak bir yenilik daha geliyor. Şoförlerin hava şartları değişimlerine aldırmadan yıl boyunca lastiklerini kullanabilmesi için teknolojiler geliştiren Michelin, kış sertifikalı ilk yaz lastiği yeni MICHELIN CrossClimate'i kullanıcılarıyla buluşturacak. Michelin mühendisleri tarafından 36 ay gibi kısa bir sürede geliştirilen ve Mayıs ayından itibaren yollarda olacak CrossClimate, hem yaz hem de kış lastiklerinin üstün yanlarını tek bir lastikte birleştirerek sürücülere alışılmışın dışında bir deneyim sunuyor.

SÜRÜCÜLERİN %65'İ KIŞ LASTİĞİ KULLANMIYOR

Araştırmalar, günlük yaşamlarında yağmur, kar, sıcaklık düşüşleri gibi beklenmedik hava değişimleri karşısında Avrupa'daki sürücülerin yüzde 65'inin tüm yıl boyunca yaz lastiği kullandığını ortaya koyuyor. 10 şoförden 4'ü mevsimsel lastik değişimini bir kısıtlama olarak görüyor ve bu lastik değişim işlemini son dakikaya kadar erteliyor. Günlük hayattaki sorunlardan ilham alan Michelin, her yıl Ar&Ge faaliyetlerine ayırdığı en az 640 milyon Euro ile ihtiyaçlara yönelik teknolojiler geliştiriyor. Michelin, CrossClimate teknolojisi ile sürücülere hem dört mevsim güvenlik hem de hareket kabiliyeti sunuyor.

"3PMSF" İLE KIŞ KOŞULLARINDA GÜVENLİK GARANTİSİ

Kuru zeminde kısa mesafede fren yapma imkanı, ıslak zeminde frenlemede "A" derecesi ve kış mevsiminde kullanım için 3PMSF işareti olan CrossClimate, uzun lastik ömrü, enerji verimliliği ve konfor özellikleriyle de sürücülere büyük avantajlar sunuyor. CrossClimate'in 15-17 inç arasında değişen 23 farklı boyutta satışa sunulması ve 2016 yılında farklı boyutlarının üretilmesi planlanıyor.

MİCHELİN CROSSCLİMATE İÇİN TEKNOLOJİLER BİRLEŞTİ

Oldukça esnek dış lastikleri sayesinde kuru, ıslak, karlı zemin fark etmeksizin koşullar ne olursa olsun zemindeki en ufak pürüze bile tutan CrossClimate, yüksek bir yol tutuş kabiliyetine sahiptir. Lastik karışımına eklenen yeni nesil silikon ile ısı oluşumunu azaltılan Michelin CrossClimate, yakıt verimliliğini de artırır. V tipi diş deseni ve 3D birbirine kenetlenen kanal teknolojisi ile hem yanlamasına hem de boylamasına açıları sayesinde karlı havalarda yol tutuşunu güçlendiren CrossClimate, kendinden kilitlenen, değişken kalınlığa ve karmaşık bir geometriye sahip 3D kanalları ile zemin üzerinde bir pençe gibi işlev görerek çekiş gücünü artırır. Kendiliğinden kilitlenen kanalları, fren ve hızlanma esnasında karşılaşılan kuvvet karşısında lastiğin dengesinin artmasını sağlar.

Tasimacilar 3_Layout 2 4/20/15 12:16 PM Page 1

PETROL OFİSİ MADENİ YAĞLARI
5. kez sektöründe lider oldu

Petrol Ofisi Madeni Yağları, 2014 yılını da pazar lideri olarak tamamla-yarak, aralıksız 5'inci kez madeni yağ sektöründe lider oldu.



2014 yılında yaklaşık 11 bin tonu ihracata yönelik olmak üzere toplam 99 bin 500 ton madeni yağ satışı gerçekleş-tiren Petrol Ofisi, 2010, 2011, 2012 ve 2013 yıllarının ardından 2014 yılında da madeni yağ pazarının lideri oldu.

Sektörde üst üste 5 yıl lider olarak önemli bir başarıya imza atan Petrol Ofisi, PETDER 2014 yılı verilerine göre madeni yağ ve kimyasallardan olu-şan toplam madeni yağ sektöründe yüzde 25,2 pazar payı elde etti ve pa-zar lideri konumunu korudu. Özellik-le hedeflenen ürün gruplarında satış tonajı ve pazar payı artışı yakalaya-rak liderlikteki yerini sağlamlaştıran Petrol Ofisi Madeni Yağları, müşteri odaklı yaklaşımı ve doğru stratejik adımları ile bu liderliği önümüzdeki yıllarda da sürdürmeyi hedefliyor.

OMV Petrol Ofisi Ticari Satışlar ve Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gür-su,5 yıldır liderlik bayrağını taşıma-larında doğru stratejinin belirlenmesi-nin ve bu stratejinin adım adım uygu-lanmasının önemine dikkat çeke-rek,"Bu başarı, sektörel deneyimi yük-sek, konusunda uzman Petrol Ofisi ta-kımının eseridir" dedi. Rekabette müşteri odaklı yaklaşımları ile fark yarattıklarını belirten Gürsu ayrıca "Bizim için önemli olan müşterilerimi-ze yakın olmak, talep ve ihtiyaçlarını iyi anlamak, onlara değer yaratan ürün ve hizmetler sunmaktır. Biz de Petrol Ofisi olarak tüm çalışmalarımızı bu yönde şekillendiriyor, mevcut ve potansiyel müşterilerimize en yeni teknolojileri sunma konusunda hep 'öncü' olarak hareket ediyoruz. Bugü-ne kadar olduğu gibi bundan sonra da liderlik yolundasürekli ve sürdürülebi-lir şekilde devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

LİDERLİĞİN BİR DİĞER SIRRI DA YAYGIN HİZMET AĞI

OMV Petrol Ofisi, yılda toplam 140 bin ton üretim kapasitesine sahip İz-mit-Derince'de bulunan fabrikasında ürettiği madeni yağ ve gres ürünlerini; yurt geneline dağılmış OMV Petrol Ofi-si akaryakıt istasyonları,maxima-MAXIMUS yağ değişim merkezleri ve yaygın distribütör ağı sayesinde ulaş-tığı16 bini aşkın satış noktası aracılı-ğıyla müşterilerine ulaştırıyor.

Doğrudan OMV Petrol Ofisi tarafın-dan kamu ve özel sektör kuruluşları ile yetkili otomotiv servislerine satılmak-ta olan Petrol Ofisi Madeni Yağları ay-rıca başta Rusya, Irak, KKTC, Azerbay-can, Libya, Gürcistan, Türkmenistan, Yunanistan, Makedonya, Kosova, Bos-na Hersek, Ukrayna ve Tunus olmak üzere Avrupa, Afrika ve Ortadoğu'da 27 ülkeye ihraç ediliyor.



Tunus heyeti OTOKAR fabrikasını ziyaret etti

Otokar, Tunuslu otobüs ve tu-rizm işletmecilerinin yöneti-cileri tarafından ziyaret edil-di.Otobüs ihracatı gerçekleş-tiren Otokar, filolarında uzun süredir Otokar araçlarını kullanan Tunuslu müşterileri tarafından ziyaret edildi. Sakarya-Arifiye'de bulunan Otokar tesislerini gezen Tunuslu otobüs ve tu-rizm işletmecisi firmaların üst düzey yöneticilerinden oluşan ve Otokar'ın Tunus Distribütörü Sotradies firması-nın yöneticileri ile Sotradies'in bağlı ol-duğu UTIC Grubu Başkanı'nın da eşlik ettiği heyet, yapılan sunum ve fabrika turunun ardından Otokar'ın Ar-Ge merkezini ziyaret edip Tempo aracı hakkında Otokar Ticari Araçlar Ulus-lararası Satış ve Pazarlama Müdürü Hakan Bubik'ten bilgiler aldı. 2007 yı-lından bu yana ticari araçlar Tunus ba-yiliğini başarılı bir satış grafiği ile yürü-ten Sotradies ile birlikte Otokar, bu yıl içerisinde ülkeye 200'üncü araç ihra-catını gerçekleştirmeyi planlıyor. Tu-nus, Avrupa dışında Otokar ticari araç-lar parkının en büyük olduğu ülke olma özelliğine de sahip.



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

Tasimacilar 5_Layout 2 4/20/15 12:17 PM Page 1





TÜRKİYE'NİN İLK YERLİ TRAMBÜS'LERİ YOLCU TAŞIMAYA BAŞLIYOR

Trambüsler seferde

Bozankaya'nın üretimi olan Türkiye'nin ilk yerli Trambüs araçları, yolcu taşımaya başladı. Türkiye'de ilk olarak Malatya Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edilen yerli Trambüsler, altyapı, üretim ve test sürüşleri sonrasında ulaşım seferleri için kontağı çeviriyor.

Bozankaya üretimi olan trambüslerin, Türkiye genelinde ilk ve örnek proje olarak Malatya'da hayata geçtiğini kaydeden Malatya Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Çakır seferler öncesinde yaptığı açıklamada; ''Toplu taşıma araçları şehirlerin gelişmişliğini gösteren en önemli parametrelerden bir tanesidir. Biz de Malatyamız'da toplu taşımanın kalitesini artırmak, standartlarını yükseltmek için çalışmalar gerçekleştirdik. Yaptığımız incelemeler neticesinde pek çok avantaj sağladığı için trambüste karar kıldık. Dizel yakıtlı araçlara göre yüzde 70'leri bulan bir enerji tasarrufu söz konusu. Trambüslerin hem ilk yatırım ve işletme maliyetleri düşük, hem de yolcu sayısı daha fazla. Aynı zamanda bu araçlar, tam bir çevre yatırımı. Dolayısıyla trambüsler, toplu taşımadaki kaliteyi yükseltirken daha çok yolcu taşımamızı da sağlayarak tüm beklentilerimizi karşılıyor,'' dedi. Türkiye'de örnek bir proje gerçekleştirdiklerini dile getiren Çakır, ''Birçok belediyenin bu araçları değerlendirmesi gerekiyor,'' dedi. Raylı sistemler ve toplu taşıma araçları tasarlayan yerli üretici Bozankaya tarafından geliştirilen bu yeni nesil araçlar, Türkiye'nin ilk yerli trambüsleri olma özelliğini taşıyor. Üzerlerindeki katener sistemiyle elektrik tellerine bağlanan, aynı zamanda dizel motorla da kullanılabilen trambüsler, 80 kilometre hız yapabiliyor. Her biri 270 kişi kapasiteli 10 trambüs, 8 aylık test sürüşleri sonrasında yolcu taşımaya başlıyor.

Trambüs sistemini takip eden belediyeler bulunduğunun altını çizen Bozankaya Genel Müdürü Aytunç Günay ise yurt dışından heyetlerin de gelip incelemelerde bulunduğunu belirtiyor. Günay, ilk yerli trambüs hakkında bilgi vererek: ''Teknik olarak tramvay sistemleri ile benzerlikleri olmasına rağmen ilk yatırım maliyetleri çok daha düşük olan trambüs sistemleri, toplam ağırlığı 40 tona yaklaşan konvansiyonel araçlara göre enerji tasarrufunda yaklaşık yüzde 75'e varan avantaj sağlıyor. 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'' dedi.

SİSTEM, RAYLI SİSTEME DÖNÜŞTÜRÜLEBİLECEK

Trambüs altyapısının raylı sisteme dönüştürülebileceğini de belirten Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Çakır, ''Bu sistem istediğiniz an raylı sisteme dönüşebiliyor. Şu anki trafo ve katener direkleri dahil olmak üzere bütün sistemler, hafif raylı sisteme uygun sistemlerdir. Sadece rayların döşenmesi ile hafif raylı sisteme dönüştürebilir,'' şeklinde sözlerini tamamladı.



GÖKSAL PURTULOĞLU

Belbim Krizi

Özel halk otobüs esnafı tarafından akbil cihazı olarak adlandırılan Validatör, havaların soğumasıyla sık sık arızalanmaya başladı. Cihazların tamirini ise sadece Belbim yapıyor. Zaten cihazlarda Belbim'in ve özel halk otobüs işletmecileri aylık hizmet bedeli altında tabiri caizse kira ödüyor.Validatör yani elektronik ücretlendirme cihazının arızalanması ve tam anlamıyla şeffaf olmaması ise esnaf arasında bir krize neden oluyor.

Validatör; etkileşimde bulunduğu elektronik biletlere, tanımlanmış parametrelere göre geçerlilik kontrolü ve tahsilat yapan, yaptığı işlemleri yolcu ve şoföre bildiren, uzaktan yönetilebilen elektronik bir cihazdır.

İstanbul'da Belbim, 6 noktada arıza tespit merkezi kurdu. Yalnız bu merkezlerin yerlerinin işlevsellik bakımından ters olduğunu düşünüyorum. Ayrıca işleyiş mantığının yanlışlığından da bahsedebiliriz. Şöyle bir düşünün, cihazı arızalanan koskoca 12 metrelik bir otobüs A noktasından kalkıp, Belbim'in ayağına gidecek öyle mi? Hadi gitti diyelim neler oluyor bir bakın!.. Yolcu mağdur oluyor!.. Araç sahibi mağdur oluyor!.. Neresinden bakarsanız bakın, mağduriyet var!.. İşleyiş böyle olmaması lazım!..

Peki nasıl olacak? Anlatayım: Önümüzde 2 seçenek var!.. Birincisi Belbim bir motorize ekip kuracak!.. Bakın mobil ekip demiyorum altını çizerek motorize diyorum. İstanbul trafiğinde küçük araçta olsa A noktasından B noktasına zor ulaşır ama motorize ekip olursa, trafikte olsa hizmet vereceği noktaya kısa sürede ulaşır!.. Cihaz arızaları kısa sürede giderilebilir!.. Bu sayede ise ne yolcu mağdur olur, ne esnaf mağdur olur ne de İETT mağdur olur. Bunun bu şekilde olması lazım diye düşünüyorum. Arızalanan cihazlar teknik olarak yapılamadığından genelde yenisiyle değiştiriliyor!.. Sonuç olarak araç ayağa çağırılacağına, aracın ayağına gidilmesi lazım. Doğrusu da budur!.. Nitekim de Belbim verdiği bu hizmetten dolayı özel halk otobüslerinden aylık hizmet bedeli alıyor.

İkinci seçeneğimiz ise; Arıza tespitleri Belbim'den alınıp, özel halk otobüs şirketlerine verilmesi yönündedir. Eğer şirketler bu konuda yetkilendirilir ise, profesyonel kadro kurulur ve arıza anında olay yerine ivedi bir şekilde gidilerek sorun çözüme kavuşur!..

Öte yandan otobüsçüler ile Belbim arasında akbillerde haksızlık yapıldığı ayyuka çıkmış durumda. Özellikle sabah ilk basılan akbillerin cihaz tarafından yazılmadığı bir çok esnaf tarafından tespit edilmiş durumda. Bu akbillerin bir çoğu ekranda gözükmüyor!.. Bu da ya cihazdan ya da sistemden kaynaklanan bir sorun!.. Ve esnafın midesini bulandırıyor.

Sonuçta akbile baktığımız zaman her şey alenen orta da ve yazmıyor. Yazmayınca da insanlar doğal olarak şüpheleniyor!.. Yolcu artığı zamanda kazancın artmadığı esnaf tarafından sürekli dile getiriliyor!.. İşte bu nokta da Belbim'in kendini haklı çıkarabilmesi için her aracın aylık verisi, günlük olarak şirketlere bildirilmelidir!.. Bir otobüs ne kadar yolcu taşımış ve ne kadar kazanç elde edilmiş, tüm şeffaflığı ile ortaya konmalı!.. Esnaf talep etmeden, mail yoluyla bilgilendirilmelidir. Ayrıca şirketler de cihazları anlık olarak kontrol etmelidir!.. Birçok dünya ülkesi gibi Türkiye'de teknoloji alanında ciddi mesafeler kat etti. Cihazlarında yönetim ve kontrolünün şirketlere verilerek denetlenmesi pekala mümkündür. Hem bu sayede de Belbim zan altından kurtulmuş olur.

Şehirciliğin vazgeçilmez unsurlarından olan toplu taşımanın modernleştirilmesi, kullanım kolaylıkları sağlanması, yolculara seçenekli ve hızlı ulaşım imkanları verilmesi bakımından elektronik biletin yüksek öneme sahip olduğunun bilincindeyiz ama şeffaf bir yapıyla!.. Burada amacımız bağcıyı dövmek değil, sistemin gelişmesine katkı sağlamaktır. Ulaşım Gazetesi'ndeki bu köşemde işlediğim bir çok sorun İETT'nin bir önceki Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı ve şuan ki Genel Müdürü Mümin Kahveci tarafından çözüme kavuşturuldu. Bu sorunun da çözümü noktasında Sayın Mümin Kahveci'nin gerekli hassasiyeti göstereceğinden hiç kuşkum yoktur.

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

Tasimacilar 6_Layout 2 4/20/15 12:18 PM Page 1

ÖZEL HALK OTOBÜSÇÜLERİ İSYANDA

65 YAŞ BELİMİZİ BÜKTÜ PARA KAZANAMIYORUZ



Özel halk otobüsçüleri 65 yaş ve üzeri insanların ücretsiz olması konusunda çok sıkıntıda olduklarını belirterek devlet sübvansesi olmadan zarar ettiklerini söylediler



522 ve 14B hattında şoför olarak çalışan Baki Balta eksik olarak tanımladığı konulardan birisinin de ücretsiz meselesi olduğunu söyledi. Sıkıntılarımız var diyen Balta "Psikolojimiz bozuluyor. Mesela 65 yaş imkanından yararlanan çok fazla insan var, sabahın saat 5'inde adam ekmek almaya giderken otobüsü kullanıyor nasılsa bedava diye.

Araca 1000 kişi biniyorsa 200'ü neredeyse ücretsiz biniyor. Hatlara göre değişiklik gösteriyor ortalama 250'yi bile bulabiliyor maalesef " dedi.

522B-522S-522ST hatlarında çalışan şoför Ramazan Öztekin'de aynı dertten yakındı. 65 yaş ücretsiz meselesinin hayli yorucu ve kazancı düşürdüğünü belirten Öztekin " Sabah 04:45'te Yenidoğan'dan kalkıyor aracım 04:47'de adam ücretsiz kart basarak işe gidiyor. Hem emekli maaşı hem gittiği yerde maaş alıyor fakat otobüse ücretsiz biniyor. 4 ve 17 numaralı hatlarda 500-600 civarı ücretsiz binme sayısı oluyor.Büyük haksızlık olduğunu düşünüyorum, madem devlet verdi böyle bir imkan bize de ödemesini yapsın " diyerek şikayetini dile getirdi.

"65 YAŞ BİZİM BELİMİZİ BÜKTÜ, PARA KAZANAMIYORUZ"

Otobüs AŞ ve Özulaş AŞ dahil otobüsleri bulunan Uğur Nakliyat'ın sahibi İbrahim Ayılmazdır ücretsiz ve aktarmalarla ilgili sıkıntılarının kendilerini aştığını, Hayri Baraçlı ile görüşme yaptıklarını 50 kilometre üzeri çift akbil olması konusunda istişarede bulunduklarını ifade etti. Ayılmazdır " Çok mağduruz araçların maliyeti yükseldi, lüks segmentinde alım yapıyoruz iyi hizmet verebilmek için. Kazancımızın yüzde 50'si masraflara gidiyor, para kazanamıyoruz. 9 adet Erguvan aracımda var Otobüs AŞ'de. Bu sıkıntılarla ilgili Büyükşehir Belediyesinin el atması lazım nerde ne yapacağız diye. Zam kesinlikle istemiyoruz sadece aktarma ve ücretsizlerle ilgili yardımcı olunması işimizi görür. Öğrenci desteği olarak otobüs başına 600 lira veriliyor, bizi tatmin etmiyor aylık gelirimiz 40-45 bin lira altına indiğinde zarar ediyoruz " dedi.

6 senedir 2.grup başkanı olarak Özulaş'ta görev aldığını 1992'den beri halk otobüsü esnaflığı yaptığını belirten Dursun Toy "Eskiden süper bir güce sahiptik halk otobüsçüleri olarak, iyi para kazanıyorduk her şeyimiz vardı ama maalesef bu 65 yaş bizim belimizi büktü, mazot alamayacak duruma geldik zor durumdayız. Herkese aracınızı değiştirin diye uyarı geldi, değiştirmeye başladılar ve senet ödüyorlar kredili aldıkları için " diyerek sektördeki sıkıntıları ifade etti.

Mavi Marmara Özel Halk Otobüsleri Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Kıran konu ile ilgili "İndirimli ve ücretsiz meselesi belinizi büktü hatta belimizi büktü kelimesi hafif kalır, doğrultamıyoruz bile. Son bir senedir taşınan ücretsiz kartlı yolcular sıkıntı yaratıyor. Araç başı ortalama 40-50 ücretsiz oluyor, para kazanamıyoruz" dedi.

500A hattı şoförü Ömer Aykaşlar "Otobüs maliyetleri bizi kurtarmıyor. İndirimli ve ücretsizler bizi mahvetti bir türlü doğrulamadık. Günde ortalama 400 kişiyi bedava taşıyoruz. Bu sorun çözülürse gerisi pek mühim değil" dedi.

"AKŞAM BENZİN DOLDURMAYA BENİMLE BERABER GELİP GÖRSÜNLER"

Otobüs şoförü ve sahibi Mehmet Baki 40 kuruşa, köprüyü geçerken bile en fazla 70 kuruşa taşıma yaptığının altını çizerek bu zararın yanında ücretsizler eklenince daha büyük sorunlarla karşı karşıya kaldıklarını söyledi. Baki " Türkiye genelinde 65 yaş üzeri 8 milyon insan var, taksi minibüs yerine bizler bedava taşıyoruz asıl yük bizde. Sabah bismillah diyip otobüse çıktığımda 10 tane yaşlı çat diye otobüse kartı basıp geçiyor. Ücretsiz yapan insanlara sesleniyorum; gelip o araçlarda seyahat etsinler, günde kaç tane ücretsiz biniyor ve akşam benzin doldurmaya benimle beraber gelip görsünler" diyerek problemi yerinde görmeye davet etti.

Otobüs şoförü ve sahibi İsmail Öztürk "Para kazandığımızı söyleyemem, çünkü hasılatlar çok düşük ve ücretsiz sayısı çok fazla. Mesela otobüse 10 kişi biniyorsa 8'i bedava biniyor. Özulaş'ın bu soruna çözüm bulmasını istiyorum işlerimizin iyi olması için" dedi ve yetkililerin kendileri ile ilgilenmesini istedi.

MESAİNİN BAŞLAMA BİTİŞ SAATLERİNDE 65 YAŞ VE ÜCRETSİZLERİN OTOBÜSE BİNMESİ KISITLANMALI

Sefa Çakır (Şoför ve otobüs sahibi)

Şoför ve otobüs sahibi Sefa Çakır ücretsiz taşıma ile ilgili çok çarpıcı bir öneri sundu. Çakır, akbiline her akşam baktığında ortalama günlük 180-200 ücretsiz taşıma olduğunu belirterek "Bunları sadece günlük 1 liradan hesaplayıp toplasam 200 liraya denk geliyor, ayda 6 bin lira gibi can sıkan rakamlar karşımıza çıkıyor. Hatta şöyle bir öneri sunulmalı veya uygulamaya konulmalı, mesainin başlama ve bitiş saatlerinde 65 yaş ve ücretsizlerin otobüse binmesi kısıtlanmalı. İnsanlar işine gücüne giderken rahat ederken diğer yanda bizde zarar etmeden taşıma yapalım. Madem emeklisin sabahın 5-6'sında ne işin var, git işlerini öğleden sonra hallet" dedi.

DURAKLARIN ÖNÜNE YAYA GÜVENLİĞİ ÇÖZÜMÜ

Özulaş AŞ. Yönetim kurulu Başkanı Göksel Ovacık Başkanlığında her hafta Perşembe günleri yaptıkları koordinasyon toplantılarında gündeme gelen, Belediye ve yolcu talepleri ilgili şikâyet, istek ve beklentileri takip ederek, yol güvenliği ile ilgili de yetkililere çözüm önerileri sunarak yardımcı olmakta.

Belediye ile ilişkilerde sorumlu Başkan vekili Nejdet Güney, Sancaktepe Belediyesi ile İstanbul Büyükşehir belediyesine başvuru yaparak, yoğun yaya trafiğinin bulunduğu, Sancaktepe Fatih caddesi Ring AVM önünde karşılıklı olarak bulunan duraklardan otobüslere inip, binen yolcuların güvenliği için yaya geçidi talebinde bulundu. İBB Ulaşım daire Başkanlığı Ulaşım koordinasyon müdürlüğünden gelen cevapta, konu ile ilgili durakların önüne, hemzemin yaya geçidi için gerekli yatay-düşey işaretleme ve uyarıcı levhaların yerleştirilmesi uygun bulunmuş denilerek, gerekli işlemlerin yapılacağını belirtti.

Özulaş AŞ. Başkan vekili Nejdet Güney, yol ve yaya güvenliği ile ilgili AK Parti Sancaktepe ilçe Başkanı Adil Kandemir ile İBB Yetkililerine teşekkürlerini sundu.



Özulaş AŞ. Başkan vekili Nejdet Güney

Yıl: 4 **SAYI:** 89 **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

Sorummu Yazıişleri Müdürü
M. Mete KALENDER
Haber Koordinatörü:
Umut ÇELİK
Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

Redaksiyon:
Ezgi ÇAĞIRAN
Muhabir:
Ahmet DABANLIOĞLU
Şeniz SEZER
Grafik Tasarım:
Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: **Efecan BARUT**
İzmir: **Orkut IŞIKALP**
Edirne: **KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet ŞENOL** (Edirne Gazetesi)
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: **Abit KIZILCA** (Rehber Gazetesi)
Hatay: **Hasan YETMEZ**
Mersin: **Meltem AHATOĞLU**
Ardahan - Posof - TÜRKGÖZÜ: **Bülent KILIÇ**
(Kılıç Ofset)
Iğdır-DİLUCU: **Serdar ÜNSAL**
Ağrı Doğubayazıt GÜRBULAK: **Selehattin KAÇURU**
Artvin-Hopa-SARP: **Hayati AKBAŞ**
Şırnak-Silopi-HABUR: **Halil ÇOŞKUN**
Cizre: **Emin Dilovan KINAY** (Haber 73 Gazetesi)

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

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



İLYAS YILDIZ

Trafikte kimler var?... Buyurun!..

Geçenlerde Sabah gazetesi yazarı Hıncal Uluç'un servis araçları ile ilgili atıp tuttuğu bir yazısına tesadüf edince kendisinin nasıl bir yazar olduğunu bildiğimden doğrusu çok güldüm.

Kimse sütten çıkmış ak kaşık değil elbette ki… Hıncal Uluç örneğinde olduğu gibi her mesleğin bir iki yaramazı var.

Alman atasözü şöyle der; 'Sürü olmak, sürü içinde gitmek ve öylece yol almak istersen yaşamın boyunca sadece KIÇ görürsün.' Hıncal Uluç' da koyun örneğinde olduğu üzere KIÇ görmekten öte yol alamayan bir yazar.

Servis aracı sorumluluğum nedeni ile iki gidiş, iki geliş olmak üzere günün en az dört saatini trafikte geçirmek zorunda kalıyorum.

Taşıma sorumluluğunu aldığım personeli ve öğrencileri ulaştırılması gereken yere sağ salim teslim ettiğimde tarif edilmez şekilde kendimi mutlu hissediyorum.

Gelin bide at gözlüğü ile bakan Hıncal Uluç'un aksine dört saatlik trafik maceramı benden dinlemeden önce trafikte hangi araçlar önceliklidir bir bakalım!..

Görev sırasında araç sürücülerinin can ve mal güvenliğini tehlikeye sokmamak şartı ile trafik kısıtlama veya yasaklarına bağlı olmalarına geçiş üstünlüğü dendiğini biliyoruz ancak uygulamaya gelince herkes bu konuya duyarlımı burası tartışılır.

Geçiş üstünlüğüne sahip olan araçların hangileri olduğunu kısaca izah etmek gerekirse;

-Yaralı ve acil hastaların taşınması ve bunlara acil müdahale için kullanılan özel amaçlı taşıtlarla birlikte Ambulans ve acil hasta taşıyan mavi kırmızı veya mavi tepe lambalı araçlar.

- Kırmızı tepe lambalı itfaiye araçları ile benzeri acil müdahale araçları,

-Sanık ve suçlu takip eden ve güvenlik ve asayiş için olay yerine hareket eden mavi kırmızı veya mavi tepe lambalı araçlar,

-Trafik güvenliğini koruma ve kazalarına el koyma, kaza yerine giden acil müdahale araçlarına yardım amacı ile kaza yerine giden trafik hizmetlerine ait mavi kırmızı ve mavi tepe lambalı araçlar,

-Yolun yapım ve bakımından sorumlu kuruluşlara ait araçlarla trafik güvenliği sağlayıcı mavi tepe lambalı araçlar,

-Sadece alarm sırasında olmak kaydı ile sivil savunma hizmetlerine ait kırmızı tepe lambalı araçlar,

-Hizmetin devamı süresince koruma araçları ile korunan mavi tepeli araçlar birbirleri ile karşılaşmalarında geçiş üstünlüğü hakkı ile kavşaklarda ilk geçiş hakkını, yazılış sırasına göre kullanırlar.

Geçiş üstünlüğüne sahip bir aracın duyulur veya görülür işaretini alan araç sürücüleri bu araçların kolayca ilerlemelerini sağlamak için taşıt yolu üzerinde yer açmaları gerekiyorsa durmak ve bu araçlar tamamen geçinceye kadar beklemek zorundadırlar.

Buraya kadar her şey tamam ancak gerçekten öylemi acaba?

Herkes trafikte olağanüstü bir durumla karşılaştığında yukarıda yer alan kurallara uyuyor mu?

Uymuyorsa şayet o ana kadar olağan üstü bir şey yaşamamış olanların kendileri veya yakınları zora düştüklerinde doğrusu ne hissettiklerine bizzat şahit olmak isterdim!

Hıncal Uluç'un kuralsızlıkla suçlayıp pervasızca hakaret ettiği servis sürücülerinin sorunlarını, onların içinde yaşayan bir insan olarak bu insanların gün boyunca neler yaşadıklarını bir ben bilirim bir de Allah.

Bakın neler yaşıyoruz Hıncal Efendi!

Adam öyle bir sollama yapıyor ki gözüm arkada ben onu ben görüyorum ancak o, kaza yapacağı riskini düşündüğü bile yok… Ben uyanık davranıp cambazlık yapmasam eşek cennetini boylayacak haberi yok o magandanın…

Ya iki araç arasına, ya da şişe ağzı gibi daralan alana fütursuzca dalış yapan magandalara ne demeli?

Gidiş gelişli veya tek yönlü daracık sokaklara park eden ayılar yüzünden çekmediğimiz çile yok Hıncal Efendi, keşke bunları da yazsaydınız diyeceğim ama nerde sende o kapasite.

Bazı yollar sadece tek yönlü olduğu halde gidiş gelişli kullanan maganda ile karşılaştığın oldu mu hiç?

Kural Tanımazların kuralsızlıklarına bizleri alet ettiklerini biliyor musun? Daracık tek yönlü yolda gelişinizi gördüğü halde inadına üzerinize doğru gelen magandanın yüzünden yaya kaldırımına çıkmak zorunda kaldığınız oldu mu hiç Hıncal Efendi?

Ya bir aracın manevra yapmasına engel teşkil edecek şekilde kılı kılına köşe başlarına araç park eden dengesiz ayılara ne demeli? Biz bu sorunlarla yaşayarak evimize ekmek götürmeye çalışıyoruz Hıncal Efendi, birazda bu sorunları görün bir zahmet Trafikte kimler var?... Şimdi anladınız mı Hıncal Efendi!..

Tasimacilar 7_Layout 2 4/20/15 12:19 PM Page 1

HALK OTOBÜSLERİ ŞİRKETLERİ EĞİTİMLERİ VE DENETİMLERİ YOĞUNLAŞTIRDI

YALÇIN BEŞİR: Takip sistemi ile daha verimli taşımacılık yapıyoruz

İstanbul Özel Halk otobüsleri Avrupa yakası şirketlerinden Yeni İstanbul **Halk otobüsleri AŞ. Yönetim kurulu Başkanı Yalçın Beşir,** toplu ulaşım gündemi ile ilgili açıklamalarda bulundu.



Başkan Beşir yaptığı açıklamada, 'İETT denetiminde günlük olarak 400 bin, aylık olarak, 10 milyon üzerinde otobüslerimiz ile yolcu taşıdığımız İstanbul'da öncelikle şunu söylemek lazım, biraz olaylara detaylı bakmak gerek, İstanbul'da 3 milyonun üzerinde araç var, bu araçların içerisinde de 2.000 küsur Özel halk otobüsü var, münferit kazalar olmuyor desek yalan olur, ama bunlar münferittir ve sadece bunu da halk otobüslerine yorumlamamak lazım,3. şahıslarda var burada yani bizleri kazaya sebebiyet verdirecek pozisyonda araç kullananlar var.

Basında da Özel halk otobüslerine karşı bir sempati oluşmamış, olaya tek taraflı bakıyorlar. Örnek verecek olursak İkitelli'de Özel halk otobüsü durakta yolcu alırken, arkadan demir yüklü bir kamyonun ona vurup, sert darbe ile üzerindeki demirlerin otobüsün arka camından içeriye girerek, otobüs içinde bulunan vatandaşların ağır yaralanmasına sebebiyet vermiştir.

Medyada, televizyonda hemen şöyle bir haber yapılıyor. 'Yine halk otobüsü kazası'', ben buna el insaf diyeceğim, otobüs durakta dururken arkadan gelen kamyonun vurmasını da bize suç bindiriyorlar. Zaman zaman sürücülerimizin de eksiklikleri oluyor, trafik sıkıntısı, geçim derdi, aracın masrafları, gelir azlığı gibi etkenler dikkatsizliğe neden olduğu görülmektedir. Geçtiğimiz Ağustos ayından itibaren sürücüler İETT Tarafından yapılan yeni uygulama ile daha sıkı denetlenmekte olup, hata yapan sürücüler hem ceza görmekte, hem de sertifikası iptal edilmektedir. Otobüslerde çift şoför çalıştırılmakta olup, hepsi eğitimden geçerek sertifika almaktadır. Sertifikalar dijital ortamda okutma ile tespit edilerek, usulsüz ve hata yapan sürücüler ceza almaktadır.

Bu denetimler yetmediği gibi, İETT Tarafından daha evvelki yıllarda verilen sürücü sertifikaları güncellenerek titiz bir çalışma yapılmaktadır. Sabıka kaydı, sağlık raporlar ve diğer raporlar ile birlikte sicil dosyası oluşturularak, devamında eğitim seminerleri yapılarak sürücülerin daha dikkatli, daha kaliteli bir ulaşım sistemi yapılması yönünde çalışmalar yapılmaktadır.

İETT dışında bizim kurumlarda, sürücülere sürüş teknikleri eğitimi verilerek, sürücülerin iletişim, halkla ilişkiler ve öfke kontrolü eğitimleri ile kaliteli bir toplu ulaşım sistemine dönük çalışmalar yapılmaktadır'', dedi.

ARAÇ TAKİP VE KAMERA SİSTEMİ İLE DAHA VERİMLİ BİR TAŞIMACILIK

Başkan Yalçın Beşir, otobüslerde bulunan araç takip sistemi ve kameralar ile hataları ve sistemin faydalarını gördüklerini belirterek şunları söyledi; 'Adli vakalarda kamera kayıtlarını inceleme, sürücülerimize karşı yapılan saldırılarda bize belge niteliği taşıyor, haklıyı ve haksızı ayırma şansımız oldu bu açıdan çok faydalı bir sistem, bizim sürücüde bir hata var ise ceza alıyor. Sürücü adli bir olayda haksız ise İETT tarafından sertifikasına el koyuyor, ceza veriyor.

Özellikle kurum Başkanı olarak, yöneticilerimiz ile beraber sabah çok erken saatlerde belirli ve değişik hat güzergâhlarına giderek durum tespiti de yapıyoruz. İETT dışında bizim kurum içi denetim personellerimizde devamlı hat ve duraklarda gezerek, araçların temizliği dahil, yolcu şikayetlerini de alarak ve sürücüleri de kontrol ediyorlar. Sürücülerimiz en fazla usulsüz kart konusunda ceza almaktadır. Bu kartları kullanan yolcular ile sürücüler arasında tartışma yaşanmakta olup, şikâyet sonrasında ceza yemelerine neden olmaktadır. Heyecan ile beklediğimiz torba yasasında çıkacak bir kanun ile ücretsiz taşıma bedellerinin ödenmesi ile beraber bu sıkıntılarda ortadan kalkacak olup, daha sağlıklı ve huzurlu bir ortam oluşacaktır.

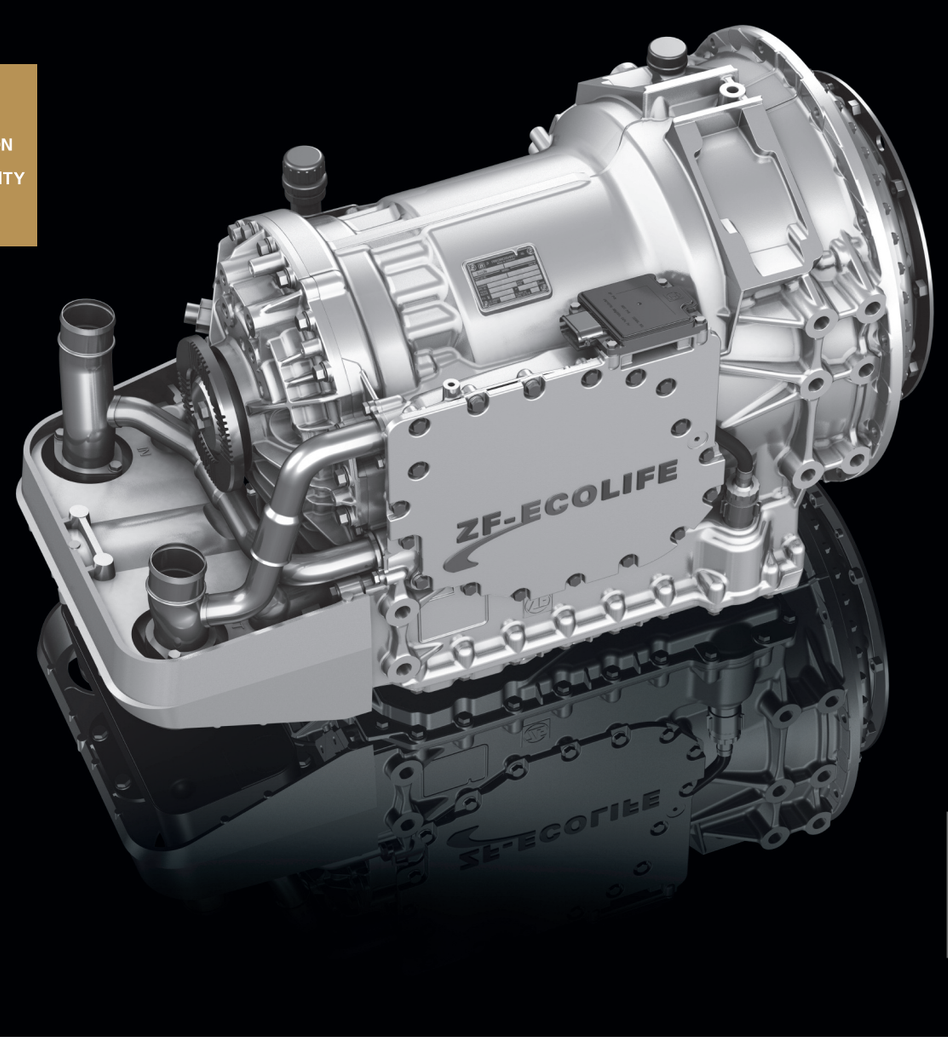
Şirket merkezinde oluşturduğumuz konferans salonunda sürücülere uzmanlar eşliğinde eğitim vererek, daha kaliteli bir hizmet vermenin de planlarını yapmaktayız. Geçtiğimiz yıllara baktığımızda verilen eğitimler ve yapılan denetimler ile birlikte şikâyetler azalmış olup, sürücü hataları da asgariye inmiştir' 'ifadelerini kullandı.

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 Retarderi 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

ZF MOTION AND MOBILITY

100 YEARS MOTION AND MOBILITY



GEÇEN SENEYE GÖRE YÜZDE 7 KAYIP

İhracatta parite kaybı 250 MİLYON DOLAR

Otomotiv endüstrisinin şubat ayı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 kayıpla 1 milyar 705 milyon dolar oldu. İhracatın azalmasında en büyük etken olan euro / dolar paritesi, dış satışa 250 milyon dolar seviyesinde olumsuz etki yarattı.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkanı Orhan Sabuncu, ihracat verilerini, ''Parite kaybı olmasa ihracatımızı 2 milyar dolar seviyesinde gerçekleştirmiş olacaktık'' şeklinde değerlendirdi.

İhracat şampiyonu otomotiv endüstrisi, şubat ayı dış satışlarında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 gerileyerek 1 milyar 705 milyon dolarlık ihracata imza attı. Otomotiv endüstrisi gerilemeye rağmen Türkiye genel ihracatı içerisinde aldığı yüzde 16 pay ile dış satış liderliğini korudu. Yılın ilk iki aylık döneminde sektörlerin çoğunda gerileme olmasın rağmen, otomotiv endüstrisi bu dönemde 0.4 puanlık artış göstererek 3 milyar 434 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından açıklanan otomotiv endüstrisi ihracat verilerine göre en büyük pazar olan AB ülkelerine sadece yüzde 1 seviyesinde kayıp yaşanırken, Birleşik Krallık'a yüzde 22, İspanya'ya yüzde 44 ve Birleşik Devletler'e yüzde 100 seviyelerindeki artış dikkat çekti. Otobüs, minibüs, midibüs ile eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ürün gruplarında artış gözlendi.

PARİTE ETKİSİ İHRACATI 2 MİLYAR DOLARDAN DÖNDÜRDÜ

OİB Başkanı Orhan Sabuncu, şubat ayı ihracat verilerini değerlendirirken, otomotiv endüstrisinin gerilemeye rağmen Türkiye'nin toplam ihracatı içinden aldığı yüzde 16 pay ile dış satış liderliğini korumasının önemine dikkat çekti. Sabuncu, ''İhracatımız son dönemlerde euro- dolar paritesi nedeniyle kayıplar yaşıyor. Biz de ihracatımızın yüzde 77'sini AB ülkelerine yaptığımız için bundan büyük oranda etkileniyoruz. Euro ile sattığımız ürünlerimizi dolar üzerinden kayıtlara geçince parite kaybımız oluyor. Şubat ayında pariteden yaklaşık 250 milyon dolarlık bir kayıp yaşadık. Geçen yılın aynı döneminde euro/dolar paritesi 1,36 iken bu yıl oran 1,14 seviyesine geriledi. Kur etkisinden arındırılmış dolar üzerinden ihracatımızı hesaplasaydık yaklaşık 2 milyar dolar ihracata imza atacaktık'' diye konuştu.


Orhan Sabuncu

TİCARİ ARAÇ İHRACATI ARTIŞTA

Ürün grupları bazında şubat ayı ihracatı incelendiğinde yan sanayi ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14 kayıpla 685 milyon dolar oldu. Binek otomobiller yüzde 6 gerilemeyle 564 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 4 artışla 344 milyon, otobüs, minibüs ve midibüs ürün grubu da yüzde 30 büyümeyle 96 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Diğer başlığı altında ise yüzde 50 azalışla 16 milyon dolarlık dış satış yapıldı.

Yılın ilk iki aylık döneminde de yan sanayi yüzde 14 azalışla 1 milyar 382 milyon, binek otomobiller yüzde 5 artışla 1 milyar 144 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 26 büyümeyle 698 milyon, otobüs, minibüs, midibüs ürün grubu da yüzde 38 gelişmeyle 168 milyon dolarlık dış satışa imza attı. Diğer başlığı altında da yüzde 17 düşüşle 41 milyon dolarlık ihracat yapıldı.

BİRLEŞİK KRALLIK'A YÜKSEK ORANLI ARTIŞ

Ülke bazlı ihracat verilerinde de Almanya düşüşe rağmen liderliğini korudu. Buna göre şubat ayında geçen yılın aynı dönemine göre Almanya'ya ihracat yüzde 12 azalarak 257 milyon dolar olarak gerçekleşti. Birleşik Krallık'a ise uzun zamandır büyük oranlarda artış seyri devam etti. Bu ülkeye yüzde 22 büyümeyle 225 milyon dolar, Fransa'ya yüzde 4 gerilemeyle 193 milyon, İtalya'ya da yüzde 2 kayıpla 132 milyon dolar dış satış yapıldı. Birleşik Devletler'e yüzde 100 artışla 50 milyon, İspanya'ya da yüzde 44 büyümeyle 112 milyon dolar ihracat ise dikkat çekti.

Yılın iki aylık döneminde de veriler şöyle; Almanya'ya yüzde 11 kayıpla 510 milyon, Birleşik Krallık'a yüzde 38 yükselişle 501 milyon, Fransa'ya da yüzde 5 büyümeyle 352 milyon dolarlık ihraca imza atıldı.

Tasimacilar 8_Layout 2 4/20/15 12:21 PM Page 1

TOBB Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisi Başkanı Rüştü Terzi taşımacılık sektöründeki denetimsizlik ve yönetmelik eksikliğinden yakındı.

Kışın D2 belgelilerde OKUL SERVİSİ ÇEKSİN

UMUT ÇELİK

Ulaştırma Bakanlığı, ruhsatında okul taşıtı yazan araçları kesinlikle belgeye kaydetmiyor, turizmciler D2 ve B2 ile taşımacılık yapıyor diyen Rüştü Terzi "Belgeye kaydedilmeyen araçlarla yapılan tüm taşımalar korsandır. Okul servislerinin turizm taşımacılığı yapması yönetmeliğe aykırıdır. İTO'nun yazdığı yazıdan ziyade Ulaştırma Bakanlığı'nın yönetmeliği geçerlidir, yetkiler bakanlık tarafından verilir. Okul taşıtları D2 belgesi alamaz, yaptıkları doğru değil. O zaman kışın D2 belgeli araçlar okul servisi çeksin. Senin benim ne yaptığım değil, denetleme ve yönetmelik çıkartan kurumların görevini yapması önemli. Taşımayı yapmaması gereken grup yapıyor, yapması gerekenler mağrur kalıyorsa burada bir adaletsizlik var demektir" diyerek önemli bir soruna dikkat çekti.



"BELEDİYE DÜZENLEMELERİNE BAKANLIK KARIŞMIYOR"

Belediyenin verdiği belge kendi sınırları içinde geçerli olduğunu, örnek olarak İstanbul tabelasının bulunduğu her yer UKOME'nin ilgilendiği alan olarak geçtiğini belirten Terzi "Belgeyi alan şahıs Kartepe'ye taşıma yapamaz Kocaeli sınırları içinde bulunduğundan. İBB'nin yaptığı düzenlemelere bakanlık karışmıyor, personel ve öğrenci taşımacılığına henüz yönetmelik çıkarmış değil. Her ilin konumu farklı bizim her ile farklı yönetmelik çıkartma durumumuz yok zaten belediyeler kendi içinde hallediyor diyor bakanlık. Çanakkale'de Gelibolu'dan Anafartalar'a D2 belgeli araç yok mesela, daha kolay ulaşımı sağlamak için belediyeler bu tür belgeleri dağıtıyorlar" dedi.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nda engellilerin bölümünde engelli memurların çalıştığından dolayı kendi halini bildiklerini, fakat engellilerin bütün sektörün araçlarının değişmesini istediklerini belirten Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisi Başkanı Rüştü Terzi "Şu bir gerçek ki herkesin ailesinde, yakınında mutlaka bir engelli var. Yarın engelli olmayacağımız ne malum? Dolayısıyla başımıza ne geleceğini bilmediğimiz için ve bu tür taşımalara ihtiyacımız olduğunu düşünerek her iki tarafa da zarar gelmeyecek şekilde orta yolu bulmak lazım. Çözüm bütün araçları değiştirmek değildir, şehirlerarası yolcu taşımacılığında böyle bir ihtiyaç olduğu vakit zaten firmalar bu ihtiyaçları yerine getiriyor. Engelli kişinin her türlü ihtiyacını yol boyunca karşılıyorlar, bugün kimse "Engelliyim ben şuradan şuraya seyahat edemedim" diyemez çünkü gereği yapılıyor" dedi. Şehir içi toplu taşımanın belediyelerin işi olduğunu ifade eden Terzi, bu konuda odalar birliği olarak görüşlerinin sektör bazında defalarca tartışıldığını söyledi.

"ENGELLİLER KENDİNİ AYARLAMALI"

Her hattaki bütün araçların engelli düzenlemesinin uygun olmadığının altını çizen Terzi, Avrupa'da olduğu gibi belli saatlerde özel araçlar sefere girmesi gerektiğini savundu. " Dünya ile entegre olmak istiyorsak kendi yönergemizi yaratmanın anlamı yok, örnek alıp uygulamak yeterli. Mesela o hat üzerinde 10 araç varsa 2 tanesi engelliye uygun olsun mesai saati ayarı olabilir, engellilerde kendini ayarlamalı. Turizm taşımacılığında buna hiç ihtiyaç yok çünkü engellilerin turist olarak seyahat etme katsayısı yok. Turizm seyahatleri önceden ayarlanan ve bildirilen seyahatlerdir, şirketlerin bu tür müşterisi olduğu zaman acenteler özel araç ayarlıyor" dedi. Grupla seyahate gelen bir engellinin taşınması zaman açısından da büyük problem olduğunu söyleyen Rüştü Terzi şirketlerden aldıkları geri dönüşlerde engelliye özel araçları yılda bir defa ancak kullandıklarını ve engelli için yılda birkaç kere kullanılacak aracı yedek tutacak kadar yüksek milli gelire sahip olmadıklarını ifade etti.

"BİR KOLTUK BİLE BÜYÜK MALİYET"

Bir koltuğun dahi yeri geldiği zaman bizim çok büyük önemi olduğunu belirten Başkan Terzi "O bir koltukta kar ediyoruz. Minimum ile maksimum gelir arasındaki dengeyi nasıl sağlarız diye sürekli hesap içindeyiz. Her araca engelli yeri açmak için en az iki koltuğun kaldırılması gerekiyor, her sefer iki koltuk kaldırılacak diye düşünürsek sıkıntılar yaşarız. Sürekli rekabet içinde olan bir sektörden bahsediyoruz, dokuz kişilik araçta iki koltuğunuz yoksa yüzde 25 kayba uğruyorsunuz demektir" dedi. Fiyatı yukarı çekemedikleri için maliyeti yaparken aynı fiyatı vermek zorunda olduklarından, aynı oranda mal edip eşit olarak gelir sağlayamadıkları siteminde bulundu.

"DENETİMSİZLİK BİZE ÇOK KAYBETTİRİYOR"

Havaalanları giriş çıkışlarında sorun yaşanmadığını, yolcuyu almaya gelen ve bekleyenlerin durumlarının belli olduğunu ifade eden Başkan Terzi, yetkili taşıma belgesi olan turizm aracı otelden müşterisini alıp havaalanına bıraktığını, savundukları olayın belge ve yasalara uygun taşıma yapılması olduğunu söyledi. Bu konuda sıkıntısı olan turizm taşımacılarının Odalar Birliği, Ticaret Odası, Bakanlık ve Belediyeye müracaat etmesi gerektiğini. İzin belgem olduğu halde buraya giremiyorum gibi şikayetlerde bulunulursa, denetlemeye yetkili kurumların gerekli düzenlemeyi yapacaklarının altını çizdi.

Sözlerine devam eden Rüştü Terzi "Denetim Türkiye'nin önemli bir sorunu, kanun çıkaracak çok önemli kaliteli ve iyi kurullarımız var, fakat sonrasında denetim mekanizması kurulamıyor. Defalarca Ulaştırma Bakanlığımıza denetimlerle ilgili sürekli dile getirdik ve ön hazırlık yaptık. Kendi personellerimizle kaçak ve korsan taşımacılık yapılan yerleri tespit edip bunlarla ilgili dosyalar hazırladık, bu dosyaları hem Ulaştırma İstanbul Bölge Müdürlüğü'ne hem İstanbul Valiliği'ne hem de UKOME ve emniyete korsanlarla ilgili mücadele talebinde bulunduk" dedi. Sivil Toplum Kuruluşlarının amacının sektörün menfaatlerini en iyi şekilde korumak olduğunu söyledi.

"BELGE İHLALİNDE CEZA SİSTEMİ UYGULANMASI GEREK"

Her belgenin numarasına göre zaten taşıma şekli olduğunu örneğin D2 şehirler arası tarifesiz, sınırsız yolcu taşımacılığı, kendi aralarında sektörel olarak turizm taşımacılığı adı verdiklerini söyleyen Terzi "A1 belgesi belli bir zaman ve fiyat tarifesi ile otomobille yapılan taşımacılıktır. İkisinin kulvarı farklı, D2 taşımacılığı belli bir zaman ve tarife çerçevesinde yapılmayacağı için A1 belgelilerin işini yapamaz, yapmaması lazım ceza sistemi uygulanması gerek.

3 kişilik bir grup olmaz otobüste kiralanmaz, 8-10 kişi olursa belki minibüs ayarlanabilir çünkü otobüsün ağır bir maliyeti var. Dolayısı ile kimse bunu karşılamakla uğraşmaz, illa şehirler arası isteniyorsa D2 belgeli taşımacılar bunu yapabilir, D2 sabit tarifeli sefer yapamaz" dedi.

"BATI HARİÇİNDE TURİZM TAŞIMACILIĞI YOK DENECEK KADAR AZ"

Son dört yıldır turizm sektöründe yukarıya doğru sıçrama var, 800 olan belge sayısı bugün 1900'lere dayanmış durumda, araç sayısı da 19 binden 40 binlere fırladı diyen Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisi Başkanı Rüştü Terzi insanların artık kontağı çevirmeden önce alacağı paraya bakarak, işi daha kazançlı hale getirmek istediklerini söyledi. Araç sayısı ülke geneli olarak ihtiyaç olduğunu fakat bölgeye göre fazla olduğunu savunarak "Genel olarak batı ve güney bölgelerinde yoğunlaşmış, Kars'ta veya Trabzon'da taşımacı bulunamıyor. Oysa ki Trabzon ve Rize tarafında bu tür taşımacılar olsa hem Batum'a hem Karadeniz tarafına çok iyi turlar düzenlenerek güzel kazançlar elde edilebilir. Güneydoğuda, Doğu Anadolu ve İç Anadolu'da bu tür taşımacılar yok genel olarak dağılım yanlış" diyerek eksiklikleri dile getirdi.

RÜŞTÜ TERZİ:

ÖZEL HİZMETİ TAKSİ MANTIĞINA KOYDULAR

Üç sene önce çıkan taksicilik kanunu ile turizm taşımacılığında limuzin taşımacılık olarak adlandırılan kısmı sektör olarak engellendiğini yurt dışı ve yurt içinden gelen taleplere cevap veremediklerini anlatan Başkan Terzi "Bu taşımacılık türünü Taksilere verdiler. Yaptığımız bu iş aslında şoförlü rent a car idi, bunu taksi mantığına koydular. Önceden gelen müşterimiz bize rezerve yapardı ve biz havaalanı otogar gibi alanlardan insanları tanımadan ismi ile karşılardık, kalabalık olmadıkları için uygun araçlarla istedikleri yere bırakıp tekrar tahsisini yapıyorduk. Taksi taşımacılığı değil bu yapılan fakat böyle bir algı yaratılarak sıkıntılar yaşadık, derdimizi anlatınca devlet kademelerine kendileri bununla ilgili çalışma yapacak diye tahmin ediyorum" dedi.

ALJ VE DENSO GÜÇLERİNİ ÜRETİMDE BİRLEŞTİRDİ

TÜRKİYE'Yİ YATIRIM ÜSSÜ İLAN ETTİ

ALJ Holding ve dünyanın lider otomotiv yan sanayi markası DENSO ortaklığı ile İzmir'de kurulan DJ Cool Klima ve Soğutma Cihazları üretim tesislerinin resmi açılışı yapıldı

ALJ Holding Türkiye'deki üretime yönelik yatırımı, otomotiv yan sanayiinde dünya devi olan Japon Denso ile İzmir'de gerçekleştirdi. Atatürk Organize Sanayi Bölgesinde kurulan DJ Cool Klima ve Soğutma Cihazları üretim tesislerinin resmi açılışı ALJ Türkiye Başkanı Fady Jameel, ALJ Holding Türkiye CEO'su ve DJ Cool Yönetim Kurulu Başkanı Ali Haydar Bozkurt, Denso Global Yönetim Kurulu Üyesi Masahiko Ito, ve DJ Cool Yönetim Kurulu üyesi ve Genel Müdürü Burak Beşer'in katılımı ile gerçekleşti açılışa ayrıca ALJ ve Denso'nun üst yöneticileri de eşlik etti.

Denso ve ALJ Holding'in Türkiye'deki üretime dönük ilk yatırımı olan DJ Cool Klima ve Soğutma Cihazları tesisleri, 5 bin m2 arazi içinde 3 bin m2 kapalı alana sahip bulunuyor. Aylık 1.000 adet ünite üretim kapasitesine sahip tesislerde, Türkiye pazarının yanında ihracata yönelik üstün teknolojik ürünlerin üretimi de gerçekleştiriliyor

"KLİMA VE SOĞUK ZİNCİRİN TÜM AŞAMALARINDA OLMAK İSTİYORUZ"

DJ Cool Genel Müdürü Burak Beşer sürdürülebilir hizmet kalitesi ile klima ve soğutma sistemleri sektörünün güvenilir çözüm ortağı olmayı amaçladıklarını belirterek "Bugün resmi açılışını gerçekleştirdiğimiz bu fabrikamızda, yolcu taşımacılığında minibüsten başlayıp, otobüse kadar ulaşan yelpazedeki araçların yanı sıra gıda taşımacılığında 1.5 m3 den başlayıp, 50 m3 e kadar olan taze ve donuk ürün taşımacılığında kullanılan frigo araçlar ve medikal taşımacılığına uygun tüm ünitelerin üretimini gerçekleştiriyoruz. Ayrıca, farklı sektörlerin özel projeleri için ihtiyaç duydukları ünitelerde yine bu çatı altında üretiliyor. Tüm bunlarla birlikte Dj Cool olarak müşterilerimize en yakın noktada hizmet verebilmek amacıyla servis yapılanmamız da durmaksızın sürüyor. Şu anda 70 noktada servisimiz bulunuyor." dedi.

Beşer, Klima ve soğutucu ünite pazarını değerlendirirken "İlk yılımızda yaklaşık 2 bin 500 adetlik ünite satışı ile yüzde 10 Pazar payına ulaştık. 2015 yılı için hedefimiz 6 bin adet.

Türkiye'nin önde gelen ticari araç üreticileri ile işbirliği yapıyoruz. Ortağımız Denso'nun teknik desteği ile mevcut Mühendislik yeteneklerimizi daha iyiye getirerek teknolojik olarak çok iyi bir konuma geldik. Sanal simulasyon yeteneğimiz ile geliştirdiğimiz ve test ettiğimiz ünitelerimizi test odamızda gerçek koşullarda deneyerek çok kısa süre içerisinde amaca yönelik çözümler üretebiliyoruz. Yine kullandığımız teknolojik olarak önde komponentler ve yenilikçi tasarımlar ile cihazlarımızda hafiflik sağlayabiliyoruz.

Ayrıca ülkemizde ATP Konvansiyonunun yürürlüğe girmesi ile birlikte soğuk zincir taşımacılığı ile paralel olarak soğutucu ünite pazarının daha da artacağını düşünüyoruz. Bu potansiyelden yararlanırken aynı zamanda iç pazar olduğu kadar, Türki Cumhuriyetleri, Kuzey Afrika, Körfez ülkeleri ve Doğu Avrupa ülkeleri pazarları da ihracat hedeflerimiz arasında yer alıyor" şeklinde konuştu.

"EKONOMİNİN İYİ YA DA KÖTÜ GİTMESİ BİZİ HİÇ ETKİLEMİYOR"

ALJ Holding Türkiye CEO'su Ali Haydar Bozkurt, havalandırma ve soğutma sistemleri sektörünün önde gelen firmalarından olan Denso firması ile yapılan bu ortak yatırımın ALJ'nin Türkiye'de yatırım yapma konusundaki istekliliğini ortaya koyduğunu belirtti. ALJ Group'un Türkiye'ye büyük önem verdiğini ve güvendiğini belirten Bozkurt şunları söyledi;

"Türkiye'ye 1998 yılında Daihatsu distribütörlüğünde giren ALJ Grubu, 2009'da Toyota'nın resmi Türkiye Distribütörü oldu. Ardından yine Türkiye'de tanınmış bir gruptan bir tüketici finansman şirketi alarak finansmanla ilgili bir yatırım yaptı. Bundan sonraki önemli adımlarımızdan bir tanesi de bugün içinde bulunduğumuz bu üretim tesisidir. Denso'yla olan bu birlikteliğimiz ile önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte sektörün en büyük firmalarından biri haline geleceği gibi hem de ülkemizin buradaki üretimiyle yurtdışındaki farklı pazarlarda temsil ederek ihracatımıza çok ciddi katkılarda bulunacağına inanıyorum"

ALJ Grubu olarak Türkiye'de yatırım yapmak için var güçleri ile çabaladıklarını sözlerine ekleyen Bozkurt "ALJ Grubu olarak ekonominin iyi ya da kötü gitmesi bizi hiç etkilemiyor. Türkiye'yi ekonomik potansiyel olarak çok beğeniyoruz ve yatırım yapmada öncelikli ülkeler listemizin başında bulunuyor" şeklinde konuştu.

"TÜRKİYE PAZARINDAN BEKLENTİMİZ BÜYÜK"

Denso Global Yönetim Kurulu Üyesi Masahiko Ito ise ileri otomotiv teknolojisi, sistemlerinde dünyadaki belli başlı otomotiv imalatçıları için önde gelen bir tedarikçi olduklarını söyledi. Ito "Satış, ürün geliştirme, tasarım ve üretimde bölgesel ihtiyaçlara en uygun çözümleri sunmak için yerel müşteriler ve tedarikçiler ile işbirliği içinde çalışıyoruz. 2013 mali yılı global konsolide satışlarımız 40 Milyar ABD Doları olarak gerçekleşti. Dj Cool, Türkiye'deki ikinci şirketimiz. ALJ ve Denso olarak, otobüs klimaları ve ticari araç soğutucuları üretimi için Dj Cool şirketini kurduk. Türkiye, otobüs üretim hacmi ile Avrupa'nın en büyüğüdür; bunun yanı sıra ticari araç soğutucuları ve traktör ve iş makinası kabin klimaları pazarı da oldukça büyüktür. Biz, bu sebeplerle Türkiye'deki tüm müşterilerimizi son derece cazip ürün ve hizmetler sunarak, memnun etmeyi amaçlıyoruz" dedi.



DJ COOL Klima ve Soğutma Cihazları, ALJ Holding ve Denso Grup ortaklığında 2013 yılında otomotiv ana sanayi, perakende ve filo pazarına bayiler kanalı ile klima ve soğutucu cihazlar imal ve satış amacı ile kuruldu. Aylık üretim kapasitesi 1.000 adet olan 3 bin metrekare kapalı toplam 5 bin metrekare alana kurulu fabrikada 50 kişi çalışıyor.