

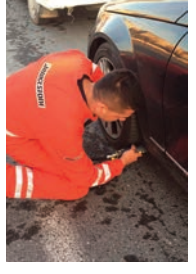


TAŞIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | NİSAN 2015 | SAYI: 90 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

BRIDGESTONE'DAN "EMNİYETİMİZ İÇİN 2 DAKİKA"

Bridgestone, uzun yolculuklar için sıklıkla tercih edilen İstanbul Yenikapı, Pendik, Sirkeci ve Yalova İDO iskelelerinde #emniyetimizicin2dk kampanyası kapsamında konumlandığı ekipleriyle lastiklerin dış derinliğini ve basınçlarını ölçüyor. Lastik dış derinliği güvenli sınıırın altında bulunan araç sahiplerini lastiklerini en kısa zamanda yenilemeleri konusunda uyararak ekipler, hava basıncı düşük olan lastiklere de uygun seviyede hava basımı gerçekleştiriyor.



İSTAB VE TTDER TURİZM TAŞIMACILIĞINI SORGULUYOR

Yetki Belgesi mi, İzin Belgesi mi?



Turizm sezonu öncesi belge tartışması yeniden alevlendi. İSTAB izin belgesiyle turist taşıyabileceğini savunurken TTDER yetki belgesinin ihlal edildiği görüşünde.



Ali Bayraktaroğlu

"YASA YETKİYİ BAKANLIĞA DEĞİL BELEDİYEYE VERİYOR"

İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, "5126 sayılı yasa Büyükşehirlerde taşımacılık yapma yetkisini Ulaştırma Bakanlığı yerine Büyükşehir Belediyelerine verdiğini söylüyor. Bakanlığın verdiği D2 Yetki belgesi de, belediyenin verdiği Turizm belgesi de taşımacılıkta geçerli. İBB Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü'nde araçlar okul taşıtı olsa bile turizm taşımacılığı yapımlarında bir sakınca görmediğini belirtiyor."



Nusret Ertürk

"İZİN BELGESİ YASANIN ÜZERİNDE OLAMAZ"

TTDER Sekreteri Nusret Ertürk, "Belediye almış olduğu kararla 4925 sayılı taşıma kanunu ve ilgili mevzuatını hiçe sayıyor. Yetki Büyükşehir Kanunu'nca belediyelere veriliyor olabilir fakat, bu kanun belediyelere yetki belgesi düzenlemek yerine sadece izin belgesi verebileceğini belirtiyor. İzin belgesinin olmamasını savunmuyoruz, izin belgelerinin yetki belgesi sahiplerine verilmesini istiyoruz."

UMUT ÇELİK'İN HABERİ 6. SAYFADA



65 Yaş Ödemesi Meclis'ten Geçti

Belediyeler tarafından yetki verilen özel şahıs ya da şirketlere ait şehir içi toplu taşıma hizmeti veren her bir ulaşım aracı ile özel deniz ulaşımı aracı için bunların işletmecilerine, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı bütçesine bu amaçla konulan ödenekten ilgili belediyeler aracılığıyla her ay gelir desteği ödemesi yapılacak. Plan Bütçe Komisyonu'nda görüşülerek meclise sunulan kanun teklifi kabul edilerek yasalaştı. Kanun teklifi kapsamında, 65 yaş üstü vatandaşlar ile şehit, dul ve yetimlerinin ücretsiz taşınması konusunda özel halk otobüsleri işletmecilerinin zarar ettikleri yönündeki beyanları dikkate alınarak, Plan ve bütçe komisyonunda düzenleme yapıldı.

Bu kanunun çıkmasına sebep olan, Özel Halk otobüsleri camiası gayretleri ve uğraşları sonucunda Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'ndan belediyelere ödenek aktarılması kararlaştırılmıştı.

BELEDİYELER HER AY GELİR DESTEĞİ YAPACAK

Böylece belediyeler tarafından yetki verilen özel şahıs ya da şirketlere ait şehir içi toplu taşıma hizmeti veren her ulaşım aracı ile özel deniz ulaşımı aracı için bunların işletmecilerine, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı bütçesine bu amaçla konulan ödenekten ilgili belediyeler aracılığıyla her ay gelir desteği ödemesi yapılacak. Aylık gelir desteği ödemesini yıllık olarak belirlemeye, bu tutarı faaliyette bulunulan yere ve/veya belediyeler tarafından yetki verilen özel şahıs ya da şirketlere ait şehir içi toplu taşıma hizmeti veren her bir ulaşım aracını taşıma kapasitesine göre farklılaştırmaya ve yapılacak ödemeye ilişkin diğer esas ve usuller, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı tarafından müştereken yürütülecek.

HALİL SEZER: Turistleri otobandan mı alacağım?

Şehir içi turizm belgesinde turist taşımacılığı yazdığı halde araçlarını havaalanına almayan yetkililere seslenen Halil Sezer "Turisti otobandan veya alan dışından mı alacağım. Turist uçakla gemi ile çok büyük ve uzun süreli ise çok nadiren otobüsle gelir. Gemiye yani Galatapur'a Tophane'ye, Kapa-lıçarşı'ya sokuyorsun neredeyse her yere giriyorum ama ne Atatürk ne de Sabiha Gökçen'e sokmuyorsun, böyle bir saçmalık olabilir mi? Beni denetleyen, yol kağıdını veren belediye madem faydası yok devreden çıksın" dedi.

"HER YERE İZİN VAR HAVAALANINA YOK"

Havaalanı ve otogara girişlerinde sıkıntılarının büyük olduğunu ifade eden Hanedan Tur'un sahibi Halil Sezer mücavir alan içerisinde kendisine her yere personel taşıma belgesi verildiğini fakat havaalanına neden sokulmadıkları serzenişinde bulunarak "20 yıldır çalıştığımız fabrika bazen diyor ki Almanya'dan misafirim geldi alır mısın e bizde ücret talep etmeden sürekli çalıştığımız için ikrâm yapmaktayız, gel gör ki giremiyoruz. Havaalanına uluslararası transfer yapanları alıyorlar, bu taşımacılığı yaparken de uzun yola gider gibi D2 belgesi istiyorlar. Belediye bize şehir içi turizm belgesi veriyor bununla turist taşıyabiliyoruz özel işlere de gidebiliyoruz fakat sadece havaalanlarına girmemiz yasak, misafir almaya giderken belgemiz yetersiz oluyor alamıyoruz" dedi. UKOME'den kendilerine sonra içi turizm belgesi verildikten sonra bu belge ile havaalanına girmelerinin sıkıntılı olabileceği konusunda uyardı aldıklarını ifade etti.

Otogara girmekte sıkıntı yaşamadıklarını belli zaman aralığında giriş çıkış yaptıklarını belirtir Sezer, servis aracının otogara girip çıkmasını da bir mahsur yok dedi.



"KORSAN ÖNLEYİYİM DERKEN BİZE ÇATTILAR"

Korsan taşımacılık yapanların sayısının çok az daha doğrusu taksi anlamında çok fazla olduğunu söyleyen Sezer okuldan 6-7 tek halinde emekçilerin konu komşunun çocuklarını alıp servis işi yaptığını, bunun önüne geçilecek güzel bir iş başarıldığını fakat firmalara bu yasanın nasıl tabi olduğunu kendilerinin de anlayamadığını belirtti. Kanun çıkartanlar bu işi bilmediklerini korsan ayrımı yapamadıklarını, bugün Türkiye'de taksiciden bile en doğru şekilde vergisini tahakkuk ettiren kesimin taşımacılar olduğunu savundu.

Halil Sezer "Turizmciler ile iş yaparsın 10 araçtan 8'inin parasını alırsın ikisi kaçak olur ama fabrika ve firmalara çalıştığınız zaman her şey resmiyete döktülüyor. Biri korsanları önlemek için kuyuya taş attı çıkar şimdi çıkarabilirsen taşı atanda bilmiyor ortada yok, hususi ve gayri ticari olarak yapılan taşımalar korsandır diye izah edilmeliydi. İşte burada derneklerin zayıflığı ortaya çıkıyor yaptırım güçleri çok zayıf, normalde bu sorun için heyet yapılırdı komisyon kurulurdu gereken mercilerden randevu alınırdı ve anlatılırdı, anlatılarak her şey çözülür. Nasıl ki engelliler yarası çıktığında birlik olup önüne geçildiyse bu konuda birlik olunması menfaatinize olur" dedi.



SRC belgesini almayı ertelemeyin

SRC belgesi almak için, E Sınıfı Sürücü Belgesinin 5 yıllık, B Sınıfı Sürücü Belgesinin 7 yıllık sürücü belgesine sahip olması ve her beş yılda bir şoförlük mesleği bakımından bedeni ve psikoteknik açıdan sağlıklı olduklarını gösteren bir sağlık raporunu yetkili sağlık kuruluşlarından almış olma şartı aranmaktadır.

Mesleki Yeterlilik Belgeleri (SRC Belgeleri) için, T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, yılda ortalama 4 sınav yapmakta ve 2015 yılında açıklanan takvime göre 4 Nisan, 27 Haziran ve 17 Ekim 2015 tarihlerinde sınav yapılacaktır. Eğitimli ve sınavlı olarak, SRC belgesini almak zorunda olan kişi, 2015 yılı sonunda yürürlüğe girecek, SRC Belgesi alınması şartına uyum için mutlaka 27 Haziran 2015 ya da 17 Ekim 2015 tarihlerindeki sınava girerek başarılı olmak zorunda, fakat SRC Belgesi olması şartı 2015 yıl sonunda yürürlüğe girecek olması ve şu anda SRC belgesinin sürücüye sunulmaması sebebi ile, sürücülerin SRC Belgesini almak için henüz başvuruda bulunmadığı ve belgeyi almayı erteledikleri ifade edildi. Bu sebepler göz önünde bulundurulduğunda, 2015 yılında servise şoförlüğün, SRC Belgesi olması zorunlu uygulamaya girdiğinde, hem oluşacak başvuru sayısının çokluğu, hem de şoförün ilk girdiği sınavda başarısız olma ihtimalini göz önünde bulundurularak, sürücünün 2015 yılı sonuna kadar SRC Belgesi almaması olması hem taşıyıcı firmalar hem de sürücüler için büyük ölçüde sıkıntı yaratacağı ifade edildi.

İSTAB, Servis Araçları Yönetmeliği ve Yönergesi'nde belirtilen şekilde, T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından belirlenen sınav takvimlerine göre, servis sürücülerine şimdiden SRC başvurularını yapmaya ve belgelerini almalarına yönelik duyurunun yapılması konusunda uyardı bulundu.



gözünü Türkiye'ye çevirdi

MAN Truck & Bus, bünyesinde bulunan premium segment otobüs markası NEO-PLAN'ın tüm üretimini Ankara'daki MAN Türkiye tesislerine kaydirdi. MAN Türkiye tesislerinde, halen MAN'ın şehirli, seyahat, turizm ve servis otobüslerinin yanı sıra NEOPLAN'ın Tourliner modeli de üretiliyordu. MAN Truck & Bus'un aldığı bu kararla birlikte MAN Türkiye, NEOPLAN'ın araç gamını oluşturan Cityliner, Skyliner ve Jetliner modellerini de üretmeye başladı.

"ROTAMIZIN NE KADAR DOĞRU VE BAŞARILI OLDUĞUNU GÖSTERİYOR"

MAN Türkiye bünyesinde gerçekleştirilen Yeni NEOPLAN Üretim Üssü Açılış Töreni, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın katılımlarıyla, MAN Türkiye A.Ş. Yürütme Kurulu Başkanı Münir Yavuz'un evsahipliğinde düzenlendi. MAN Truck & Bus üst düzey yönetiminin yanı sıra sektörün ulusal ve uluslararası önemli temsilcilerinin de katıldığı törende konuşma yapan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, bu gelişmenin MAN Türkiye için çok önemli bir gurur kaynağı olduğunu ve aynı zamanda geleceğe dair önemli işaretler taşıdığına dikkat çekti. Bakan Işık, "Bu aynı zamanda Türkiye otomotiv sektörünün kapasitesinin, kabiliyetinin ne kadar önemli bir noktada olduğunu da gösteriyor. Bununla birlikte, sanayiye, üretime verdiğimiz, teknolojiye ve Ar-Ge'ye verdiğimiz önem ve yürüttüğümüz politikaların ne kadar başarılı, izlediğimiz rotanın da ne kadar doğru olduğunu da bir kanıtı, somut bir örneğidir. Üstelik bu teyidin uluslararası arenada, alanında dünyanın en büyük markalarından biri olan MAN gibi 250 yılı aşkın bir teknoloji devi tarafından böyleli-ne bir yatırım ve önemli bir kararla yapılmış olması da bizler için ayrı bir anlam taşıyor" diyerek, MAN tarafından Türkiye'de atılan bu önemli adımın devamının beklediğinin de altını çizdi.

"MAN TÜRKİYE İLE GELECEĞE GÜVENLE BAKIYORUZ"

MAN Truck & Bus Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Carsten Intra, "Daha önce benim de 6 ay yöneticiliğini yaptığım MAN Türkiye, son yıllarda yaptığı yatırımlar, geliştimeler ile kalite ve verimliliğini arttırarak, tüm MAN camiası için örnek bir tesis haline gelmiştir. Markamızın gözbebeği ve prestiji olan premium ürünlerimiz CITYLINER, JETLINER ile amiral gemimiz olacak olan yeni tasan-

NEOPLAN, artık sadece Ankara'daki MAN Türkiye'nin tesislerinde üretilecek. NEOPLAN'ın tüm modellerinin üretimini üstlenmesi ile birlikte MAN Türkiye'nin; üretim, istihdam, ciro, ihracat rakamları da önemli ölçüde gelişecek.



MÜNİR YAVUZ; "MAN TÜRKİYE VE TÜRK OTOMOTİV SANAYİMİZİN BAŞARISI"

NEOPLAN'ın tüm üretiminin Ankara'da gerçekleştirilecek olmasının gurur verici bir gelişme olduğuna işaret eden MAN Türkiye A.Ş. Yürütme Kurulu Başkanı Münir Yavuz, "Bu karar, sadece MAN Türkiye için değil, Türk otomotiv ve yan sanayi sektörü için de oldukça önemli bir karar. Aynı zamanda, MAN Türkiye özelinde ve otomotiv sanayimiz genelinde; üretim kalitesi, verim, teslim hızı, ekonomiklik gibi birçok önemli unsorda geline başari noktanın da somut bir göstergesidir" dedi.

Otobüs üretiminin yarattığı önemli katma değere de dikkat çeken Münir Yavuz, "Otobüs segmenti, otomotiv sektöründe en önemli, en çok değer yaratan üretilmektedir. Otobüs üretiminde, kamyon üretiminin

yaklaşık 20 katı ve binek araç üretiminin ise yaklaşık olarak 70 katı işçilik gereksinimi duyulur. NEOPLAN gibi premium segment araçlarda ise yaratılan bu katma değer, çok daha önemli boyutlara ulaşiyor" dedi.

MANTIN ALMANYA DIŞINDAKİ İLK ÜRETİM MERKEZİ, EN BÜYÜK OTOBÜS FABRİKASI

Türkiye'de ilk kez 1966 yılında kurulan MAN tesisleri, "MAN'ın Almanya dışındaki ilk üretim merkezi" olma özelliğini taşıyor. MAN Türkiye fabrikası, aynı zamanda MAN'ın en büyük otobüs fabrikası konumunda. Otobüs sektöründe nadir örneği olan tam entegre ve kompakt bir şirket olan MAN Türkiye fabrikasında; bir kapıdan giren profil, uzun dayanımlı işkelet haline getirilip, kataforez kaplanarak, montaj ve takip eden fonksiyonel testlerin ardından diğer kapıdan otobüs olarak çıkabiliyor. MAN Türkiye Akyurt bölgesindeki tesislerinde, otobüs üretiminin yanı sıra şasi ve diğer MAN fabrikaları için elektrik/elektronik parça imalatı da yapılıyor.

Bugün Ankara Akyurt'ta 317.000 metre-karelik alanda 1.800 çalışan ile üretim gerçekleştirilen MAN Türkiye tesisleri, vardiyada yıllık 2.000 otobüs kapasitesine sahip. Yıllık 1.500 adetlik üretim ortalamasına sahip olan MAN Türkiye'de, 2013 yılında 1.472 otobüs üretimi gerçekleştirildi. 2015 yılında 1.800 otobüs üretimi planlayan MAN Türkiye, ilave olarak MAN bünyesinde üretilen tüm şasi ve otobüslerin kablo demetlerinin tek tedarikçisi konumundadır.

TAM KAPASİTEYE ULAŞILACAK, İSTİHDAM ARTACAK, CİRO İSE İKİYE KATLANACAK

NEOPLAN'ın Ankara'da üretimi ile birlikte, MAN Türkiye'de birçok alanda önemli gelişmelere de yol açacak. Öncelikle mevcut üretim adedi %40 arttırılarak, fabrikanın tam kapasiteye ulaşması hedefleniyor. Üretim artışı ve çeşitlenmesi paralelinde gerçekleştirilen ihracatın da arttırılacağı öngörüldürken, cironun ise daha yüksek bir gelişme göstererek, kısa vadede iki katına ulaşması planlanıyor.

NEOPLAN üretimi ile birlikte, 2010 yılında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından sertifikalandırılan MAN'ın Ar-Ge merkezi de büyütülecek. Halen 3.900 metrekarelik bir alanda 160 personel ile hizmet veren Ar-Ge merkezi, hem daha da büyütülecek, hem de personel sayısı arttırılacak.



PIRELLI'nin 2014 cirosu 1.2 Milyar TL



Türkiye'de bu yıl 55'inci üretim yılını kutlayan Türk Pirelli, 2014 yılına ait finansal sonuçlarını açıkladı. 2014 yılında cirosunu 1,2 milyar TL'ye çıkaran marka, Türkiye Premium Lastik Pazarı'nda da liderliğini sürdürdü. Yeni ürünleri ve Premium lastik pazarının genişlemesiyle, Pazar payını yüzde 20'ye çıkaran Türk Pirelli, bu segmentteki satışlarını da yüzde 30 oranında artırdı. Türk Pirelli'nin ihracat geliri de yüzde 2,5 artışla 682 milyon TL'ye ulaştı.

PREMIUM SEGMENTİN LİDERİ

2014 yılındaki başarılarının temelinde Premium lastik segmentinde yakalanan imanın olduğunu söyleyen Türk Pirelli CEO'su Mete Ekin, "2014 yılında Türkiye'deki toplam lastik pazarı otomotiv fabrikalarına yapılan satışlar ve yenileme satışlarıyla toplam 20 milyon adete ulaştı. Lastik yenileme pazarının yüzde 10'unu, Premium lastik segmenti olarak adlandırılan 17 inç ve üzeri jant lastikler oluşturuyor, son beş yılda bu segment her yıl ortalama yüzde 25 oranında büyümektedir. Bu kapsamda, bizim de geçen yılki stratejimiz, Premium segmente yönelik ürünlere ağırlık vermek ve bu segmentteki satışlara odaklanmak oldu. Yılsonunda bu stratejimizin ne kadar doğru olduğunu gördük" diye konuştu. Türk Pirelli 2014 yılında karlılığının yüzde 60'ını Premium ürünlerin satışlarından elde etti.

İHRACAT YÜZDE 2,5 ARTTI, EN ÇOK LASTİK İTALYA'YA GÖNDERİLDİ

2014 yılında ihracat gelirleri yüzde 2,5 artışla, 682 milyon TL'ye çıkaran Türk Pirelli'nin, ihracat yaptığı en çok ülkeler sırayla İtalya, Almanya ve İspanya oldu. 2014 yılında ÖTV'deki artış nedeniyle otomotiv sektöründeki daralma ve kredi kartlarıyla yapılan taksitli satışlara getirilen sınırlamalar nedeniyle lastik sektörünün yüzde 4 oranında daraldığını söyleyen Mete Ekin, 2015 yılının ise sektör için toparlanma yılı olacağını söyledi. 2015 yılı ile ilgili ön görüşlerini de paylaşan Ekin, "2015 yılı için lastik pazarı beklentilerimiz de yine pozitif yönde. Çünkü pazar-daki yüksek performans yani premium segment ve kış lastiklerine olan talep artarak devam ediyor. Bu doğrultuda Türkiye ekonomisine paralel olarak pazarda yüzde 3'lük bir büyüme bekliyoruz." diye konuştu. Mete Ekin, 2014 yılında Türk Pirelli'nin İzmit'teki fabrikasına teknolojik odaklı olarak 20 milyon Euro yatırım yapacaklarını, Premium lastik segmentinde satışlarını yüzde 15 oranında artırmayı hedeflediklerini belirtti.

DÜNYADA DA PREMIUM'DA YÜZDE 17 BÜYÜDÜ

2014 yılı Pirelli S.P.A.'nın da büyüme yaşadığı bir yıl oldu. Toplam lastik satışlarını yüzde 2, Premium lastik satışlarını da yüzde 17,8 oranında arttıran Pirelli'nin 2014 yılındaki toplam geliri de 6,1 milyar Euro'ya ulaştı.



Yıl: 4 SAYI: 90 FİYATI: 50 kuruş - NİSAN 2015
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELI
www.tasimacilar.com

TASIMACILAR

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

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

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

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



FORD OTOSAN başarılı imalatçıları ödüllendirdi

Ford Otosan'ın düzenlediği İmalatçı Zirvesi ödül töreninde; ürettiği araçlarla dünya pazarında büyük başarı elde etmesinde değerli katkıları olan imalatçılar ödüllendirdi.

Bu yılın toplantı temasını "Tam Yol İleri" olarak belirleyen Ford Otosan, yaptığı değerlendirmeler sonucunda 10 imalatçısının başarılarını ödülle taçlandırdı. Altın Yıldız Ödülü'ne layık bulunan Norm Civata, Mutlu Akü ve Pressan firmalarına ödülleri Koç Holding CEO'su Turgay Durak tarafından verildi. Gümüş Yıldız Ödülleri, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün tarafından Hema Otomotiv, Tredin ve Yazaklı firmalarına verilirken, Bronz Yıldız'la ödüllendirilen Eliring-Klinger, Martur ve Şahince firmaları, ödülleri Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı William Periam'in elinden aldılar. Özel Teşvik Ödülü ise Ford Otosan Malzeme Planlama ve Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Kabatepe tarafından Opsan firmasına verildi.

**HAYDAR YENİGÜN:
2015'DE KOŞACAĞIZ**

Ödül töreninde tedarikçilere seslenen Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, yeni modelleri devreye aldıkları 2014

yılında, uyumlu, hızlı ve özverili çalışanlarından dolayı tüm tedarikçilere teşekkür etti. Yenigün, "Ticari Araç Yılı" ilan ettikleri 2014 ile ilgili olarak "Peşpeşe yeni araçlarımızın devreye alışı süreçlerini tamamlayarak, Transit Custom ve Tourneo Custom'ın ardından, 2014 yılında da yeni Transit'in ve yeni fabrika ile beraber Courier aracımızın üretimine başladık. 2014'te dönüşüm yılını tamamladık, 2015 yılında ise koşacağız" dedi. Yenigün sürdürülebilir büyüme ile ilgili ipuçlarına değindi ve "Uzun vadeli çıktığımız bu yolculukta; sürdürülebilir büyüme yaklaşımımız ile yatırımlarımıza ve projelerimize yarattığınız değerleri katmaya devam edeceğiz" diyerek sözlerini tamamladı.

WILL PERIAM: TÜRKİYE'DEKİ YAN SANAYİ İÇİN ÖNEMLİ BÜYÜME FIRSATLARI MEVCUT

Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Will Periam toplantıda yaptığı konuşmada, global olarak Ford dünyasındaki yönetim değişikliklerine değindi ve gelecek

dönemde global olarak işbirliklerinin kuvvetleneceğine dikkat çekti. Tedarikçilere seslenen Periam; "Her yeni projede Ford Motor Company'nin güvenini biraz daha fazla kazanıyoruz ve elbette sizlerden, değerli yan sanayi ortaklarımızdan aldığımız güç ile daha da fazlasını başarmak için motive oluyoruz." dedi. Ford'un, One Ford planını hızlandırarak sürdürdüğünü belirten Periam, "Ford Motor Company, 2014 yılında globalde 6,3 milyar dolar vergi öncesi kar elde etti. Süregelen bu başarı bize güven veriyor. Ford Motor Company'nin başarısı Ford Otosan ve aynı zamanda tüm paydaşlarının da karlı büyümesini sürdürmesine yardımcı oluyor." dedi ve sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Yakın gelecekte yan sanayi için önemli büyüme fırsatları mevcut. Birçok ülkeye araç ve parça ihraç etmeye devam ediyoruz. Bu ülkelerin birçoğunda otomotiv endüstrileri de büyüme gösteriyor. Bu ülkelerde Transit, Transit Custom, Courier ve Cargo modellerimiz ile işlerimizi büyüme fırsatları bulunuyor."

Bosch Bursa'da Fren Sistemleri Fabrikasını açtı

Bursa'dan dünyaya fren sistemleri üreten Bosch'un üretim hattı yenilenen ve kapasitesi artırılan Fren Sistemleri Fabrikası Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın katılımıyla Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde (BOSB) açıldı.



Bosch, 1975 yılından bu yana Bursa'da faaliyet gösteren Bosch Fren Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin yenilenen ve üretim kapasitesi artırılan fabrikasının resmi açılışı Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın katılımıyla gerçekleşti.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde (BOSB) kurulan yeni fabrikanın resmi açılışına Bakan Işık'ın yanı sıra Bursa Valisi Münir Karaloğlu, Bosch Türkiye ve Orta Doğu Başkanı Steven Young, Bosch Fren Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Frieder Megerle ve Fabrika Müdürü Metin Kartal da katıldı. Yeni fabrikasıyla Fren Sistemleri üretim kapasitesini %61 oranında artıran Bosch, Türkiye'de faaliyet gösteren otomotiv üreticilerinin servo frenlerini üretimine devam edecek. Geçtiğimiz yıl Türkiye'deki yaklaşık 1 milyon araç üretimine karşılık fren ihtiyacının yüzde 70'ini karşılayan Bosch Fren Sistemleri'nin yeni fabrikası bu ihtiyacın iki katını karşılayabilecek kapasiteye sahip oldu.

Töründe konuşma yapan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık sözlerine Bosch Grubu'na Türkiye ekonomisine yaptıkları katkılardan dolayı teşekkür ederek başladı. Bakan Işık sözlerine şöyle devam etti:

"Ülkemiz için stratejik öneme haiz otomotiv tedarik sanayine yapılan bu yatırımın planlamasından hayata geçirilmesine kadar olan tüm süreçlerde emeği geçen Bosch Yönetimi ve çalışanlarına teşekkür ediyorum. Hükümetimiz otomotiv sanayiye güçlü destek veriyor. Stratejimizi, ülkemizi otomotiv sektöründe üretim ve Ar-Ge üssü haline getirmek olarak belirledik. Bizi bu hedefe ulaştıracak itici gücün ise otomotiv tedarik sanayi olduğunu biliyoruz. Bu yüzden de Bakanlık olarak plan ve politikalarımızı yüksek teknoloji ürünlerin üretimini artırmak üzere kurguluyoruz. Bu açıdan yüksek teknoloji TR-4 Servo Fren tipi üretimini ilk defa Türkiye'de yapacak olan bu yatırım oldukça değerli buluyorum. 2,1 milyon araçlık Servo Fren kapasiteli bu fabrikanın açılması ülkemize istihdam ve ihracat alanında önemli katkılar yapacaktır. Aynı zamanda otomotiv sanayinin ana aktörleri olan Tofaş, Renault, Ford, Toyota ve Karsan'ın servo fren ihtiyacının önemli bir bölümünü karşılayacaktır. Bosch Fren Sistemleri gibi fabrikaların sayısının artması ile ülkemizin otomotiv tedarik sanayindeki dış ticaret fazlasının daha da artacağını düşünüyorum."

YOUNG: "BURSA'YA 500 MİLYON EURO'NUN ÜZERİNDE YATIRIM YAPTIK"

Bursa'daki ilk yatırımlarının 1972 yılında gerçekleştiğini ifade eden Bosch Türkiye ve Orta Doğu Başkanı Steven

Young, şöyle konuştu:

"Son teknoloji bir üretim hattı ile geliştirilen yeni Bosch Fren Fabrikamız, Bosch'un Türkiye'ye duyduğu güveni temsil eden prestijli yatırımlarından biri. Türk otomotiv endüstrisi 2023 vizyosuna göre belirlenen hedeflere ulaşması durumunda yeni fabrikamız bu ihtiyacı karşılayacak. Bosch Grubu olarak Türkiye'deki ilk fabrikamızın hizmete girmesinden bu yana geçen 43 yılda 2 milyar Euro'nun üzerinde yatırım gerçekleştirdik. 2010 yılından bu yana Bursa'ya 500 milyon Euro'nun üzerinde doğrudan yatırım yaptık. Bosch Türkiye olarak, bugün Türkiye ihracatının %1'inde pay sahibi olduk ve bundan gurur duyuyoruz. Bosch'un buradaki çalışmaları Bursa'nın adını tüm dünyada duyurdu. Aynı zamanda Bosch'un genlerinde olan Ar-Ge faaliyetlerimizi Türkiye'de 3 ayrı merkezimizde, 390 çalışanımızla sürdürüyor, dünyaya Türkiye'den Ar-Ge ihracatı yapıyoruz. Bosch global tarafından bu başarılarımızın karşılığında Ocak 2015 itibarıyla İstanbul'daki merkezimizden, Ortadoğu'daki 16 ülkeyi yönetme sorumluluğunu aldık. Türkiye'ye olan inancımızla, üzerimize düşen bu görevi de memnuniyetle yerine getireceğiz."

MEGERLE: "TİE-ROD 4 SERVO FREN TİPİNİ TÜM DÜNYADA İLK KEZ BURSA'DA ÜRETECEĞİZ"

Yeni fabrikayı 38 hafta gibi kısa bir sürede tamamlayarak yüksek teknoloji bir üretim hattı kurdıklarını belirten Bosch Fren Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Frieder Megerle şöyle konuştu:

"Otomotiv sektörünün heyecanla beklediği yeni teknoloji ürünü Tie-Rod 4 Servo Fren tipi üretimine 2016 yılında ilk kez Bursa'da başlayacağız. Fabrika da mevcut üretim hattına ek olarak üretilen yeni ürünümüz, ani frenlemede daha hızlı reaksiyon vererek güvenli durdurmayı sağlıyor."

Bosch Fren Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Fabrika Müdürü Metin Kartal, 19.300 metrekaresine kurulan yeni fabrika ile yeni ülkeleri de ihracat ağına katmayı istedikleri belirtti. Kartal konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Üretimimizin yaklaşık %40'ını Rusya, Hindistan, İtalya, İspanya gibi ülkelere ihraç ediyoruz. Yeni fabrikamızla yeni ülkelere de ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca fabrikamız, şu anda Türkiye'de yerli servo fren üretimini yapan tek fabrika konumundadır. Fabrikamıza verilen ödüller de başarıyı göstermektedir. 2004 yılında Ford "Q1", 2011 yılında Toyota "Superior Supplier Award", 2013 yılında Fiat Tofaş "Üstün Lojistik ve Kalite Performans Ödülü" ve yine 2013 yılında Ford Otosan "Altın Yıldız Yılın Tedarikçisi" ödüllerine layık görüldük. Bize duyulan güveni yeni fabrikamızla da devam ettireceğiz."



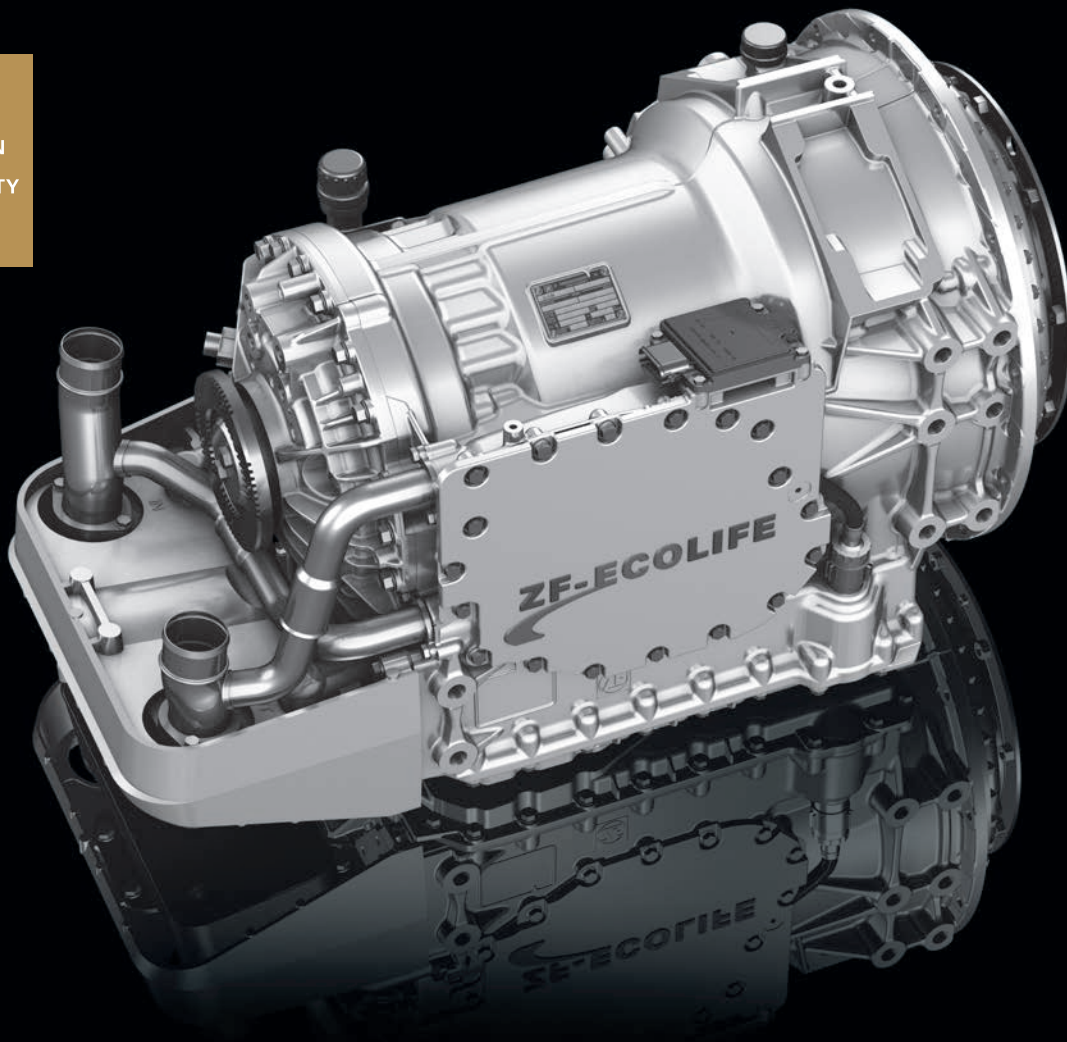
ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

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



Mercedes-Benz, Kamil Koç ile 35 milyon TL'ye imza attı

Mercedes-Benz Türk, Kamil Koç'a 40 adet Setra ComfortClass S 516 HD/2 satışı gerçekleştirdi. 35 milyon TL değerindeki bu büyük yatırım ile Kamil Koç 2015 filo büyütmeye hedefi olan %25 oranı için büyük bir adım attı.

Çırağan Sarayı'nda düzenlenen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Süllün ve Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Kemal Erdoğan'ın yanı sıra, diğer yetkililer katıldı.

SÜLLÜN: "EKONOMİYE KATKIDA BULUNUYORUZ"

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Süllün Mercedes-Benz Türk'ün toplamda 885 milyon Euroyu aşan yatırım hacmiyle bugün Türkiye'nin en büyük yabancı sermaye yatırımlarından birisi olduğunu ifade ederek; "2014 yılında 3.686 adetlik rekor satış ile otobüs pazarındaki 47 yıllık liderliğimizi devam ettirdik. Müşteri talep ve beklentileri doğrultusunda ürünlerimizi geliştirmeye yönelik yaptığımız yatırımların dışında üretim tesislerine olan yatırımlarımız da sürdürdük. Bu kapsamda Hoşdere Otobüs Fabrikası'na kurulduğu günden bugüne kadar toplam 403 milyon Euroyu aşkın, sadece 2014 yılında ise 23 milyon Euro'luk yatırım gerçekleştirdik. Bakıldığında, bu güne kadar toplamda 72.000 araç ürettik ve bunun yaklaşık 35.000'ini ihraç ettik. Bugün ihracat oranımız üretimimizin % 80'ini buluyor. Bu sayede yarattığımız istihdam, yatırım ve ihracat ile Türkiye ekonomisine katkıda bulunuyor ve bundan da büyük gurur duyuyoruz." dedi.

'EURO 6'YA GEÇENLERDEN BİRİ KAMIL KOÇ'

Süer Süllün, "Mercedes-Benz Türk olarak başarılarımızı sahip olduğumuz



muza güçlü satış ekibi, bayi ağı ve tabii ki müşteri odaklılığımıza borçluyuz. Setra satış operasyonu ile birlikte Setra marka araçlarımızı Mercedes-Benz Türk çatısı altında, Mercedes-Benz ayrıcalıkları ve güveniyle Türk otobüs işletmecileri ile buluşturuyoruz. Kamil Koç'un bu yatırım tercihlerinin kısa zamanda ekonomik anlamda büyük katkısını göreceğine inanıyorum. İş ortaklarımıza toplu çözümler üretmek bizim bir ayrıcalığımız.

Bu araç Euro 6 donanımlı ve Kamil Koç bu aracı ilk kullanımların başında geliyor. Henüz kanuni uygulama devreye girmedi 1 Ocak 2016'da yürürlüğe girecek, dolayısıyla çevre dostu ve salınımlı son derece düşük bu araç tercih ettikleri için kendilerini kutuyorum" dedi.

"SON 7 YILDIR YAKLAŞIK %20 ORANINDA BÜYÜYÖRÜZ"

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan sektörün her yıl yaklaşık %4 oranında büyürken, Kamil Koç'un yıllık büyüme ortalamasının

yaklaşık %20 olduğunu ifade ederek "Bu anlamda Türkiye ortalamasının çok üzerinde bir büyüme oranını son yıllarda istikrarlı bir şekilde sürdürüyoruz. Kamil Koç olarak 2016 yılı sonu itibarıyla 20 milyon üzerinde yolcuya hizmet veren, 1 milyar TL üzerinde ciro yapan şirket haline geleceğiz. Genel ahlak kurallarını aşmadan, eziz rekabet yapmadan rakiplerimizle uzlaşma içinde halkın talepleri doğrultusunda büyümemiz gerçekleşecek" dedi.

"KAZAN KAZANDIR PRENSİBİMİZ"

Erdoğan son yıllarda önemli oranlarda yatırım yaptıklarını vurguladı ve şunları söyledi: "Son birkaç yıldır özellikle yeni hat açılışları noktasında son derece önemli adımlar attık. Geçtiğimiz yıl yapılan 16 il açılışının ardından bu yıl da şimdye kadar Sinop, Erzurum ve Erzincan açılışlarını gerçekleştirdik. Bugün itibarıyla yaklaşık 60 ilde hizmet veriyoruz, yıl sonuna kadar bu sayıyı 70'e çıkarmayı hedefliyoruz. Kamil Koç'un 2016 sonun-

da 20 milyon yolcu ve 1 milyar lira ciroya ulaşmış bir şirket olmasını hedefliyoruz. Bunu yaparken iş ortaklığımızın temeli olan kazan-kazandır prensibinden asla taviz vermemek."

"YATIRIMLARIMIZ DEVAM EDECEK"

Bugün aldıkları araçlarla beraber filomuzda Setra sayısını 120'ye çıkarmamın yanı sıra Mercedes-Benz markasıyla birleştirdiğimizde bu büyük aileden oluşan bir filoya sahibiz diyen Kamil Koç Genel Müdürü Erdoğan: "89 yıldır kara taşımacılığının ilk firması olarak son dönemlerde çok yoğun atılımlar yapıyoruz. 2014 yılını şirket olarak 60 milyon TL yatırımla kapatmıştık, 2015 yılında ise sadece yeni araç yatırımlarına ayıracımız miktar 70 milyon TL'nin üzerinde olacak. Filo anlamında da her yıl önemli oranda büyütüyoruz. 2014 yılında yaklaşık 800 araçlık bir filo ile yolcularımızın hizmetindeyken, 2015 yılında ise ortalama 1000 araçlık bir filo büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.



Antalya'ya Safir damgası

Antalya merkezli turizm taşımacılığı alanının önemli firmalarından Kıracı Turizm, 2015 yılında Temsa ile araç alımına yönelik yaptığı 100 adetlik anlaşmanın ilk partisi olan 40 adet Safir aracı teslim aldı. Kıracı Turizm merkezinde düzenlenen törene Kıracı Turizm Acenteler Operasyon Müdürü Mehmet Ünal, Kıracı Turizm Araç Operasyon Müdürü Yusuf Hacıoğlu, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, ve diğer yetkililer katıldı.

300 ARAÇLIK TEMSA FİLOSU

Törende konuşma yapan Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, "Kıracı Turizm ile 2015 turizm sezonunda yepyeni bir boyut kazanan araç satışı için bir araya geldik. 2014'ün son ayında Mehmet Kıracı ile bir araya gelmiş ve 2015 yılına yönelik 40 Safir, 60 Prestij alımına yönelik anlaşmıştık. Bugün bu anlaşmanın 10'lu partisini teslim ediyoruz. Burada emeği olan Sayın Mehmet Kıracı, Mehmet Ünal ve Yusuf Hacıoğlu'na teşekkür ediyorum. 1990 yılında başlayan işbirliğimiz bugün toplam 300 adetlik Temsa marka ürünlerden oluşan bir filoyla ulaştı. Bu kadar yüksek araç parkını, insan kaynağını yönetmek çok zor bir süreç. Tamamen hizmet sektörüne yönelik, müşteri memnuniyetinin çok önemli olduğu bir alanda yeni yatırımlarla büyümeye devam etmek çok önemli bir başarı" dedi.

YATIRIM YAPAN KAZANACAK

Antalya'nın turizm sezonu dışında çok önemli bir spor turizmine de ev sahipliği yaptığına dikkat çeken Murat Anıl, "Birçok ülkenin önemli futbol kulüpleri devre arası tatillerini Antalya'da geçiriyor. Dünyanın en önemli kulüplerini tasılamak Kıracı Turizm'e nasip oluyor. 2016 Expo ile Antalya gelecek yıl 12 ay boyunca bir hareketlilik yaşayacak. Antalya'nın hak ettiği turist sayısını gelecek yıl fazlasıyla alacağına inanıyorum. 2016 EXPO ile Antalya turizm taşımacılığında da yeni bir dönem başlayacağını da düşünüyoruz. Bu süreçte filosu kuvvetli olan, hizmet kalitesini ve sürecini yöneten şirketler daha kazançlı çıkacak" diye konuştu.

TERCİHİMİZ HEP TEMSA OLDU

Kıracı Turizm Acenteler Operasyon Müdürü Mehmet Ünal, araç parklarının tamamının Temsa markalı ürünlerden oluştuğunu belirterek, "1990 yılından beri Temsa ile yolumuza devam ediyoruz. Bundan sonraki süreçte tercihimiz yine Temsa olacak. Turizm sezonunun başlamasına az bir süre kaldı. Bu dönemde araçlarımızı teslim almak özellikle de daha önce konuştuğumuz zamandan önce teslim almak bizim için çok önemli bir prestij oldu. Temsa'ya bugüne kadar verdikleri destek ve zamanından önce teslimat için ayrıca teşekkür ediyorum" dedi.



Can Dersim'e 14 Travego S

Tunceli merkezli Can Dersim Tunceliler Gelecek Otomotiv Erzurum Şubesi aracılığıyla 14 adet Travego S alımı gerçekleştirdi. Bu teslimat ile tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşan filosundaki araç sayısını 24'e çıkardı. Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Mercedes-Benz Türk BusStore Alım Satım Danışmanı Erman Gençlik, Mercedes-Benz Türk Bayi Gelecek Otomotiv Erzurum Şubesi Genel Müdürü Serdar Tümerdem, Otobüs Satış Müdürü Şener Başçoban, Can Dersim Tunceliler Şirket Ortakları Mehmet Kılıç, Kazım Aslan, İbrahim Özdemir ve bireysel otobüscü Zeki Şimşek ve Hasan Orhan katıldılar.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu tören sırasında yaptığı konuşmada, "Can Dersim Tunceliler firması ile Gelecek Otomotiv Erzurum bayimizin toplam 14 adetlik Travego S anlaşmasına bağlı olarak ilk 5 adet Travego S aracını teslimat törenini yaptıktan

büyük mutluluk duyuyoruz. Uzun yıllardır araç yatırımlarında markamızı tercih eden Can Dersim Tunceliler firmasına teşekkür ediyor ve teslimatını gerçekleştirdiğimiz Travego S Serisi araçlarımızın müşterimize bol kazanç sağlamasını temenni ediyoruz" dedi.

Can Dersim Tunceliler Şirket Ortakları Kazım Aslan ise tören sırasında yaptığı konuşmada "Firmamız adına 2013 yılında 11 adet 2011 model Travego 15 SHD araçlarımızı takasa verip yerine 16 adet Travego 15 SHD almıştık. Bu yıl ise 2013 model araçlarımızı takasa verip yerine 2015 model Travego 15 SHD aldık. Hedefimiz araç filomuzu genç tutmak. Tercihimizi yine Mercedes-Benz'den yana kullandık. Geniş servis ağı, 2 El fiyatlarının yüksek olması ve yedek parçaları kolay bulabilmek önemli etkenler. Biz yolcularımız ile aile olduğumuz için onların rahat etmelerini ve memnun olmalarını bizim için çok önemli. O yüzden Mercedes-Benz markası bizim için çok önemli. Araç alımımızı yine Gelecek Erzurum bayisi ile yaptık. İyi ortak olduğumuzu düşünüyoruz. Hem bölge bayimiz olması ve hem de güçlü bir bayi olduğu için Gelecek Erzurum bayisi ile çalışmaya da devam edeceğiz" dedi.



Van'a büyük yatırım

Van Büyükşehir Belediyesi önünde düzenlenen teslimat töreni ile 32 Temsa Avenue otobüslerinin teslimi gerçekleştirildi. Kentiçi ulaşımında artık engelli dönüşümüne uygun, kalite ve konfor düzeyi yüksek araç ihtiyacı talebi giderek artıyor. Van Belediyesi de bölge halkının kentiçi ulaşım sürecinde bu ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına yeni yatırımlar yaptı. Bu yatırım sürecinde tercih olarak Avenue öne çıktı. Avenue ürünümüz düşük yakıt tüketimi ile belediyelerin ağır maliyetler içerisinde sürdürdüğü ulaşım hizmetine büyük avantajlar getiriyor.

Bu avantajlar yeni yatırımlarda tercihin Avenue olmasını sağlıyor. Van Büyükşehir Belediyesi'nin de işletme sürecinde Avenue aracının sağladığı avantajlardan, bölge halkının da seyahat sürecinde yaşayacağı konfor düzeyinden memnuniyet duyacağını düşünen Temsa bölgeye sadece araç satışı ile adım atmıyor. Bu bölgede ayrıca satış sonrasıyla yönelik yeni bir yapılandırma süreci içinde olduklarını, belediyenin işletme sürecinde her daim yanında olacakları bilgisini ifade ettiler. Avenue araçlarının hem Van Belediyesi'ne hem de bölge halkına hayırlı olmasını dilediler.

Adana'da TEMSA devrimi

UMUT ÇELİK

Temsa, üretim yaptığı kentin ulaşım filosuna 20 Avenue teslim etmenin mutluluğunu yaşıyor. Yüreğir Otobüs Şube Müdürlüğü'nde düzenlenen törene Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü, Ulaşım Daire Başkanı İlyas Karabiyik, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Mali İşler Direktörü Ural İnal, Kamu Satış Müdürü Aysegül Gökçe, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, Yurtiçi Satış Müdürü Baybars Dağ ve Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır ile çok sayıda davetli katıldı.

"ADANA'YA İSTİHDAMIN GURURUNU YAŞIYORUZ"

Düzenlenen törende konuşma yapan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, şirketleri için de, kendileri için de bugünün çok özel bir önemi olduğunu belirterek, "Sabancı Grubu Temsa fabrikasını Adana'ya kurmanın, bu bölge insanına iş, aş imkanı sağlamanın hep gururunu yaşıyor, yaşamaya devam ediyor. Yılda 4500 otobüs-midibüs üretim kapasitesi ne sahip olduğumuz fabrikamızda toplam 1600 kişi çalışıyor. Adana'da üretilen otobüsler dünyanın 64 ülkesinin yollarında dolaşıyor. Dünyanın en zor pazarı olarak bilinen Amerika Birleşik Devletleri'nde Adanalı işçinin el emeği ile üretilen

600 dolayında otobüs, ülkemizin ve bu kentin gururu oluyor. Yurtdışına giden vatandaşlarımız Adana'da üretilen bir otobüse bindiklerinde yaşadıkları mutlulukları bize resimler ve mektuplar ile bildiriyor. İnanın büyük bir mutluluk ve gurur içerisinde ülkemiz için, yarımlar için çalışıyoruz, üretim yapıyoruz" dedi.

"KENDİ İNSANINIZIN ÜRETTİĞİ OTOBÜSLERİ ALIYORSUNUZ"

Avenue otobüslerin İstanbul'da, İzmir'de, Malatya'da, Van'da ülke insanına da ulaşım konforu yaşattığını belirten Dinçer Çelik, "Bugün Avenue otobüslerimizi belediyenin filosunda yerini alıyor. İlk etapta 20 araçlık bir Avenue aracımızı teslim ediyoruz. Bu yıl sonuna kadar 100'i bulacak. Belediye Başkanımız Sayın Hüseyin Sözlü'ye burada özel bir teşekkürü de iletmek istiyorum. Sayın Başkan her zaman bizlere destek verdiniz, etkinliklerimizde, çalışmalarımızda hep yanımızda oldunuz. Adana'nın gelişimi ve büyümesine yönelik çok önemli ve başarılı hizmetler üretiyorsunuz. Bu şehirde üretim yapmaktan ve yaşamaktan büyük mutluluk duyan biriyim ve size teşekkür ediyorum. Temsa ile gurur duyduğunuz her seferinde ifade ettiniz. Bugün de kendi şehrinizin, kendi insanınızın ürettiği otobüsleri filonuza katıyorsunuz. Bu otobüslere binen

her vatandaşımızın, işçilerimizin binlerce saat emek verdiğini bilmesini istiyorum. Bu otobüslerin seyahatlerinize kalite, güvenlik ve konfor katacağına inanıyoruz. Otobüslerimizin bölge insanımıza, belediyemize hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. Son söz olarak Temsa, Adana'nın ve ülkemizin gururu olmaya devam edecek diyorum" diye konuştu.

"LAS VEGAS'TA TEMSA VAR"

Otobüsçülüğün zor iş olduğunu ve Temsa'nın bunu dünya genelinde yaptığını anlatan Başkan Sözlü, "Kendi üretimini yaptığı halde kar eden ender kurumlardan biridir Adanalı TEMSA. Yurt dışında da TEMSA otobüslerinin kullanıldığına sürekli tanık oluyoruz. Türkiye'nin cari açığını kapatma noktasında önemli bir durumu var Temsa'nın. Bir vesile ile Las Vegas'a gitmiştim orada Adanalı var mı diye sorduğumda burada Temsa var dediler, bizzat şahit oldum. Las Vegas caddelerinde burada üretilen otobüsler hizmet veriyor" diyerek mutluluğunu paylaştı.

"ADANA'YI BÜYÜTMEK İÇİN TEMSA DEDİK"

Adana Büyükşehir Belediyesi olarak TEMSA otobüslerini tercih ederek, Adana'da 1600'ü aşkın hemşehrilerinin rızalarını riske düşmemesi noktasında Temsa'ya desteklediklerini ifade eden Hüseyin Sözlü "Adana-



Otomotiv sanayicileri taçlandı



Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin katıldığı Otomotiv Sanayii Derneği'nin (OSD) 40. yılının kutlandığı görkemli törende otomotiv sanayinin başaktörleri bir araya geldi.

Türk Otomotiv Sanayii'nin gelişimini ve ülke ekonomisine daha fazla katma değer sağlamasını desteklemek üzere hizmet veren Otomotiv Sanayii Derneği, 26 Mart 2015'te İstanbul Conrad Hotel'de 40. yılını özel bir törenle kutladı.

Bakan Zeybekci, Otomotiv Sanayii Derneği'nin (OSD) 40. kuruluş yıl dönümü töreninde yaptığı konuşmada, otomotiv sanayisinin Türkiye için gurur kaynağı olduğunu ifade etti.

Otomotiv sanayisinin Türkiye'nin sanayileşme ve teknolojiyle ilgili yolculuğunda sıçrama gerçekleştiren bir sektör olduğunu dile getiren Zeybekci, otomotivin Türkiye'nin dünya ile rekabet edebilir hale geldiği nadir sektörlerden biri olduğunu söyledi.

"BİZİ İKNA EDİN ÖZEL CEKET HALİNE GETİRİRİZ"

Otomotiv ya da diğer sanayi dallarına Hükümet olarak aynı şekilde yaklaşıldığını anlatan Zeybekci, "Koşan atı mahmuzlamak lazım. Bizim çıkardığımız teşvik ve desteklerle ilgili kuralların hiçbir ilahi kanun değil, dokunulmaz değil. Ne istiyorsanız bize anlatın, bizi ikna edin, biz onu size özel ceket haline getiririz" dedi.

Zeybekci, otomotivde en son yatırımlarla 2 milyon üretim kapasitesiyle dünyada 16'ncı, Avrupa'da 6'ncı sıraya gelmenin Türkiye için yeterli olmadığını belirterek, "Türkiye, Avrupa'nın otomotiv merkezi olmalı. Bazı alanlarda dünyada bir numara. Bazı araçlarda, otobüste, kamyonunda Avrupa'da bir numarayız. Demek ki biz otomobilde de Avrupa'da bir numara olabiliriz. Dünyada da çok daha farklı bir noktaya gelebiliriz. Unun için şimdiye kadar sizlerle iş birliğinde kapılarımızı sonuna kadar açık oldu, bundan sonra da açık olmaya devam edecek" ifadelelerini kullandı.

Bakan Zeybekci, 2014 yılı ocak-subatındaki 1.36 dolar / avro paritesi bugün ol- saydı, ihracatta şu andaki yüzde 11'lik düşüş yerine, yüzde 5 civarında artış olacağına değinerek, şöyle devam etti: "Ama biz bunu mazeret olarak görmüyoruz. Miktar bazında toplamda ihracatta artış olarak varız.

Amma otomotiv sanayisi hiçbir mazeret kabul etmeden 2015'e yüzde 30 civarında artışla başladı. İnşallah bizim diğer alanlardaki eksiklerimizi kapatabilecek kadar güçlü bir şekilde geliyor. Dilerim 2015 sonuna kadar da böyle gider. Yeni yatırımlar, markalarımızın kapasite artırımına gidiyor olmaları bizi çok sevindiriyor ve 2015, 2016, 2017 ihracat ve üretim rakamlarıyla ilgili bizi ümitlendiriyor."

"YERLİ OTOMOTİV ADIMINI TÜRKİYE MUTLAKA ATACAKTIR"

Otomotiv sektörünün, arkasından birçok sektörü harekete geçiren özelliğe sahip olduğunu işaret eden Zeybekci, Türkiye'nin bu sektörde dünya ile rekabet edebilecek bir özgüveni olduğunu söyledi.

Bu özgüvenin başladığı en önemli yerlerden birinin de Türkiye'nin otomotiv sektörü olduğunu ifade eden Zeybekci, şöyle konuştu: "Türkiye'nin kendi otomotivini üretebilmesinde en önemli göstergelerden biri, şu anda bir motorlu araç için her şeyi üretebilir hale gelmiş olmasıdır. Ar-Ge'de de şu anda lokomotif sektör otomotiv sektörü. Türkiye'de şu anda 176 Ar-Ge merkezi var, bunun üçte biri otomotiv sanayisinde. Bu diğer sektörlerle de örnek oluyor. Hükümet olarak biz de Ar-Ge merkezleriyle ilgili sınırları, limitleri cesur bir şekilde açtık. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızın bu alanla ilgili çok önemli çalışmaları var. Yakın bir gelecekte eğer parçayla ilgili yaptıkları bir çalışma var. Türkiye'de eğer parça kullanılabilesiyle ilgili yaptıkları bir çalışma var. Yerli dizel motoru üretimiyle ilgili yapılan bir çalışma var."

"YERLİ OTOMOTİV HAYALİMİZ"

Zeybekci, Türkiye'nin kendi markası, kendi tasarımı, kendi teknolojiyle bir araba üretimini hayali olduğuna değinerek, "Türkiye bunu gerçekleştirecektir. Çünkü bu donanım artık Türkiye'de var. Bu teknoloji meselesi değil artık. Bu bir ustalık veya mühendislik meselesi değil. Bu sadece ve sadece bir ekonomi

meselesi. Bunun kurgulanması gerekiyor. Türkiye bununla ilgili ekonomiyle ilgili faktörleri kurguladığında, bunun senaryosunu ve simülasyonunu yaptığında bu yerli otomotivi çok kolay bir şekilde üretebilecek noktada. Gün gelip bununla ilgili o cesur adımı inşallah Türkiye mutlaka ve mutlaka atacaktır" diye konuştu.

Zeybekci, "Sizlerden özellikle istirhamım şu; Türkiye'ye bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da inanın, güvenin. Daha çok yatırım ve daha çok üretime hep beraber devam edelim. Türkiye geleceğin dünyasının en önemli direklerinden birisi olacaktır. Yatırımlarımızda ne sıkıntılar varsa bunları bizimle paylaşın" dedi.

"SON 9 YILLIK DÖNEMDE TOPLAM TAŞIT ARAÇLARI DIŞ TİCARETİ 14 MİLYAR USD FAZLA VERDİ"

Türk Otomotiv Sanayii'nin geçmiş, bugünü ve geleceğini değerlendiren Otomotiv Sanayii Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, "Kurulduğu 1974 yılından bu yana Türk Otomotiv Sanayii'nin gelişimi için çaba gösteren derneğimiz, 40 yıl içerisinde endüstriler ötesi başarıları imza attı, pek çok konuda öncü oldu. 1970'lerde binler mertebesindeki üretimini bugün 1,75 milyon araç kapasitesi ve 1,2 milyon üretime taşıdı."

Sektörün kendi profesyonellerini yetiştirdiğini ifade eden Önen sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'ye otomotiv teknolojilerinin kazanılmasını sağlamanın ötesinde uzmanını, mühendisini, teknisyenini kendi yetiştirmiş olan Türk Otomotiv Sanayii, bugün artık ürettiği, tasarladığı ve Ar-Ge'sini yaptığı araçları dünyanın dört bir yanına ihraç ediyor. Neredeyse yatay seyreden pazar koşullarında bile kapasite ve yeni ürün yatırımı yaparak ülkesine katma değer yaratmaya, ihracatını arttırmaya devam eden ihracat şampiyonu sektörümüz, ülkemiz ekonomisine ciddi katma değer yaratıyor. Son 9 yıllık dönemde toplam taşıt araçları dış ticareti 14 milyar USD fazla verdi."

ÖNEN: "DARALAN İÇ PAZARA RAĞMEN ÜRETİM ARTTI"

Sektörün son yıllardaki gelişimine de değinen Önen, dünya otomotiv sektöründe 2008'de global kriz ile kesintiye uğrayan büyümenin devam ettiğini ve AB'de satışların henüz kriz öncesi seviyelerine dönmediğini ifade etti. Avrupa'da kapasite fazlasının sürdürdüğünü hatırlatan Önen, Uzak Doğu'nun, özellikle de Çin'in otomotiv üretim ve pazarında gösterdiği muazzam gelişimin devam ettiğine işaret etti. Ayrıca Kuzey Amerika'da sektörün toparlandığını ve neredeyse kriz öncesi rakamları yakaladığını belirten OSD Başkanı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Otomotiv Sanayimiz, 2008 krizinin etkilerini görse de pazarımız ve ihracatımız çok hızlı toparlandı. Fakat de- tayda bakıldığında otomotiv sektörü, iç pazarın da desteği ile krizi çok iyi yönetmesine ve atlatmasına rağmen, pazarın hala 2005 rakamlarına ulaşamadığını gö- rülüyor. Tam bu noktada 2014'te iç pazarın küçülmesine rağmen üretimin artmış ol- ması dikkat çekici."

İç pazarda küçülme ve üretimde de ne- redeseyse yatay bir seyir olmasına rağmen ihracattaki artışın devam etmesinin sektör adına umut verici olduğunu söyleyen Önen, "Türk Otomotiv Sanayii olarak kapasite ar- tırmaya devam ediyoruz. Kapasitemizin bi- yükük kısmı ihracat odaklı ve ülkemiz otomotiv sanayii ihracat odaklı büyümesini sürdürüyor. 22,8 milyar USD'lik ihracata, 1,75 milyon adet kapasiteye ulaştık. Özetle teşviklerin çok olumlu etkisini gördüğümüz bir yatırım dö- nemi yaşadığımızı söyleyebiliriz" dedi.

Önen, Ar-Ge alanında otomotivin tüm sektörlerde öncülüğünü sürdürdüğünü be- lirterek şunları söyledi: "57 Ar-Ge merkezi ile de ülkemizin öncüsü olan otomotiv sa- nayii bugün 1 milyar TL'nin üzerindeki Ar-Ge bütçesi, 4 bine yakın Ar-Ge çalışanı ile dikkat çekiyor. Özellikle Ar-Ge alanındaki bu olumlu gelişmelerde teşvikler çok önemli bir rol oynuyor. Bu alandaki gelişmenin en önemli adımlarından biri olan Test Merkezi ve Test Pisti'nin kurulmasının da hızlan- dırılmasını bekliyoruz."



TEMSA
Kazançlı yolculuklar

Safir VIP 41 41 kere maşallah

TEMSA Safir VIP, 2015'de 41 kişilik 2+1 koltuk düzeniyle en iyi konfor ve en yüksek kazancı sunmak için yollarda.



www.temsa.com.tr

OSD 40. YIL ÖDÜLLERİ

2014 yılında 1 milyar Doların üzerinde ihracat gerçekleştirerek **PLATİN PLAKET** almaya hak kazanan firmalar:

- FORD OTOMOTİV
- OYAK RENAULT
- TOYOTA TÜRKİYE
- TOFAŞ TÜRK
- HYUNDAI ASSAN

2014 yılında 500 milyon Dolar 1 milyar Dolar arası ihracat gerçekleştirerek **ALTIN PLAKET** almaya hak kazanan firma:

- MERCEDES-BENZ TÜRK

Geçtiğimiz yıl 100 milyon dolar ve 500 milyon dolar arasında ihracat gerçekleştirerek **ALTIN MADALYA** almaya hak kazanan üyeler:

- TEMSA GLOBAL
- MAN TÜRKİYE
- OTOKAR OTOMOTİV
- TÜRK TRAKTÖR

30 milyon dolar ve 100 milyon dolar arasında ihracat gerçekleştirerek **GÜMÜŞ MADALYA** almaya hak kazanan firmalar:

- ANADOLU ISUZU
- HONDA TÜRKİYE

İSTAB BAŞKANI ALİ BAYRAKTAROĞLU:

Kışın turizmciler de OKUL TAŞIYABİLİR

İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu okul ve personel taşımacılarının turizm taşıması yapmasını değerlendirdi.

Yirmi yıldan beri bugüne kadar hep araçlarımızı turizmde kullandıklarını, daha önceden farklı farklı turistleri taşıırken şimdi tüm turistlerin taşımasını üstlendiklerini söyleyen Ali Bayraktaroğlu: "Tüm donanımlarımız, ekipmanlarımız, sürücülerimiz ve araçlarımız buna müsait. İki aracın arasındaki turizm ve okul taşıyanın tek farkı arkadaki DUR lambası ve okul taşı yazısıdır, başka hiçbir fark yok. Yazın bizim üyelerimiz de turizm taşımacılığı yapıyor, kaldı ki turizm taşıması yapan acenteler bizi çağırdığı için yapıyoruz.

Turizmcilerin bize tepki göstermesi konusuna gelince oradaki fiyat yansıma konusunda dolaşarak böyle olduğunu varsayıyorum, tepki gösterecek bir durum olduğunu düşünmüyorum. TÜRSAB Başkanı çıkp diyor ki milyonlarca turist bekliyoruz, bu kadar turist içinde herkese ekmek var, herkes payını alabilir. Büyük payı turizmci arkadaşlar istiyor ama bizde onların yanında olmaya, turizm tarafındaki hizmeti vermeye devam edeceğimizi beyan edebiliriz" dedi.

"KİŞİN TURİZMCİLER DE OKUL TAŞIYABİLİR"

Kendilerine tepki gösteren turizmcilerin kışın okul taşımacılığı yapabilmelerinin önünde hiçbir engel olmadığını,



Ali Bayraktaroğlu

nı, araçlarını okul taşına dönüştürerek hemen okullarla anlaşmaları tavsiyesinde bulunan Bayraktaroğlu: "Bunda bir engel yok. Turizm taşımacılarının tepkilerini göstermelik olduğunu düşünüyorum realitede böyle bir durum söz konusu değil. Birbirimizi üzmeye kırmaya gerek yok, herkes rızkını kazanacak. Düşünün bir sektör olsun 8 ay çalışsın geri kalan 4 ay yatsın ki devlet 12 ay vergi alıyor, tüm masraflar yıl boyu sürsün yok öyle bir şey" dedi.

"YASA YETKİYİ ULAŞTIRMA BAKANLIĞINA DEĞİL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİNE VERİYOR"

Herkesin kendine göre haklı olduğunu söyleyen İSTAB Başkanı Bayraktaroğlu: "Turizmcilerin personel ve okul taşımacıları için 'İBB'nin verdiği belgeyle turizm taşımacılığı yapmak korsandır' dediğini ben de sizden duydum. Bu saçma sapana bir söylemdir, İBB'nin verdiği belge korsan demek 5216 sayılı yasaya muhalefet etmek demektir ve yasaya muhalefet etmek suçtur. 5126 sayılı yasa büyükşehirlerde ben bu işi Ulaştırma Bakanlığına değil büyükşehir belediyelerine verdim diyor. Bakanlığın verdiği D2 belgeleride, turizm belgeleride geçerli bunlarda her hangi

bir sorun yok. Buna göre TUHİM'e yetki veriliyor, TUHİM'de okul taşıtı olsa bile turizm taşımacılığı yapmalarında bir sakınca görmüyorum diyor, korsan tanımı yapmak manidar olmuşt" diyerek yapılan söylömlere şaşırdığını belirtti.

"ÜCRETSİZ OLAN BELGEYİ NEDEN ALMAYALIM KI?"

Güzergah kullanım izin belgesi ile yola çıktıklarını ifade eden İSTAB Başkanı: "TUHİM'in verdiği, belgeyi de şu şekilde alıyoruz. Eğer personel taşıması yapacaksa ilgili firma ile yapmış olduğumuz sözleşme, sürücünün evrakları ve aracın bilgilerini giriyoruz sisteme sisteme uygun olursa onay veriyor ardından ilgili birimden gidip alıyoruz. Bunun haricinde D2 belgesi var onları da üyelerimizin çoğunluğunda mevcut, merkezi İstanbul'la bağlantılı çalıştıgından dolayı başka bir şehirde şubesi olanlar daha çok kullanıyor" dedi.

Servisçilik yapmanın önünde çok büyük engellerin olmadığını, aracının her yerde satılan standart servis vasıflarınave okul taşıtlarına uygun bir araç olduğunu anlatan İSTAB Başkanı servisçiliği SRC. Psikoteknik ve belirli bir ehliyet aralığı sağladıktan sonra yapabilecek hale geldiklerini belirtti.

TTDER SEKRETER VE DANIŞMANI NUSRET ERTÜRK:

OKUL VE PERSONEL TAŞIMACILARI turizm işi yapamaz

Okul ve personel taşımacılarının turizm işi yapmasına karşı olduklarını, herkesin belgeye tabi olmadan her işi yapabilmesi sonucu kaos ortamı olacağını savunan TTDER Sekreteri Nusret Ertürk: "Bir mevzuat düzenlemesi yapılmış, aradan 10 yıl geçmiş, bu yönetmelikte hangi işi hangi araç ve belgelerle yapılacağı belirlenmiş. Şimdi siz maç başlamış maçın sonuna doğru bir karar çıkartıp 'Ben yetki belgelerini, taşıma türlerini ve hangi tipte taşıma yapılacağını belirten belgeyi kabul etmiyorum, bunun yerine yeni bir izin belgesi vererek okul ve personel taşımacılarına da sezon başlayınca izin veriyorum' diyorsun.

İçimizden her iki işi yapan bazı arkadaşlar yapsın ne olacak gibi beyanlar veriyor. Peki yapсын, yapısında ihtiyaç var mı? Yani biz araç bulamıyoruz, sıkıntımız var onlarda işin içine girsın diye şikayet eden yok. Atıl kapasiteden dolayı talep az, arz fazla olduğu için acımasız bir rekabet ortamı oluşuyor. Böyle bir ortamda ne para kazanabilmek ve ne de yaptığı yatırımın karşılığını almak mümkün olmuyor fiyatlar sürekli aşağı çekiliyor, buda seyahat acentelerinin işine geliyor. Yasa ile verilen taşıma hakkının tamamıyla yok farz edilerek bu alana giriliyor. Kimse turizm taşıması yapamazsın demiyor, yasalara ve mevzuata uygun aracın varsa buyurun yapın. Okul zamanında okul yapayım, okul bitince turizm yapayım diyorsan ayrı araçlarını, kaydet yetki belgesine mani olan yok. Bizim karşı olduğumuz mesele yönetmelikte olan her hangi bir belge almadan taşıma yapmak isteyenleridir" dedi.

"İZİN BELGESİ YASANIN ÜZERİNDE OLAMAZ"

İBB, TUHİM'le UKOME'de almış olduğu kararla belge veriyor, burada büyük bir çelişki var diyen Nusret Ertürk yasa ile belirlenmiş bir faaliyet alanı var olduğunu, 5216 sayılı Büyükşehir Kanununda taşıma için izin belgesi alama zorunluluğu istediğini belirttik. "İzin belgesi yasanın üstünde olamaz, yasalara verilmiş olan bir yetki belgesinin bütün faaliyetlerini orta-



Nusret Ertürk

dan kaldıracak bir uygulama şeklinde olmasının yanlış olduğunu anlatamadık. Ben ilk kanunun birbiri ile çeliştiğini söylüyorum, belediye almış olduğu kararla 4925 sayılı taşıma kanunu ve ilgili mevzuatını hiçe sayıyor. Yetki Büyükşehir Kanunu'na belediyelere veriliyor olabilir fakat, bu kanun belediyelere yetki belgesi düzenlemek yerine sadece izin belgesi verebileceğini belirtiyor. İzin belgesinin olmamasını savunmuyoruz, izin belgelerinin yetki belgesi sahipleme verilmesini istiyoruz.

Uygulamada işe başlarken B2 ve D2 belgesi isteniyordu, şimdi bu karar değiştirildi ve artık izin belgesi alırken yetki belgesi istenmiyor. Bence gerekçesi son derece mantıksız, ben hiçbir kurum ve meslek odasını karşıma almam istemiyorum ama yine tekrarlıyorum buna ihtiyaç yok. Kendi aramızdaki rekabetten inim inim iniyoruz, ondan sonra birisi gidiyor benim yatırımlarımı hiçe sayarak bir tane aracıyla çok düşük fiyatlarla seyahat acentesinden iş alabiliyor. Tüketiciden güzel görünebilir ama işletmelerin sorumluluğu açısından bakarsak bunu yapan şahsın bir aracı var, benim yatırımlarımı Türkiye ekonomisine istihdamım var. Bu karar yanlıştır, bu kararın uygulanmasının devam etmesi zaten yanlışlığını ki mahkeme bunun yanlışlığını kabul etti, alınmış olan karar uygulanmak yerine Yargıtay'a taşındılar bu hukuki bir sorundur" dedi.

"KAÇAK VE KORSAN TAŞIMACILIK YAPIYORLAR"

Turizmcilerin kışın okul taşıması yapmaz diye bir kuralı olmadığını anlatan Ertürk: "Yapan arkadaşlarımızda var ama ruhsatına okul taşıyan araçlar yetki belgesine kaydedilmiyor. İTO'dan ziyade meslek odaları ve İSTAB'ın talebi doğrultusunda çıktı bu karar, biz her ne kadar karşı olmamıza rağmen engel olamadık. Onlarda böyle bir imkan varsa neden kullanmayalım diyorlar, sonuç olarak kurumların karşı karşıya gelmesi söz konusu değil. Bizim derdimiz yasal çerçevede verilen yetki belgelerimizin delinmemesi, açık ve net. Bu yapılan uygulama resmen kaçak ve korsan uygulamadır, taşıma mevzuatına baktığımızda yetki belgesiz yolcu taşınamaz hükmü var. Ulaştırma bakanlığı okul taşıması ile ilgili yönetmelikleri var. Bu ikisi de ortadan kalksın hiçbir belgeye tabi olmadan belediyenin getirdiği kriterlere göre yetki belgesi alsın, okul zamanında okul bunun dışında da turizm yapsın. Şu anda belediyenin almış olduğu kararlar ile İstanbul sınırları içerisinde resmen bir izin belgesi ile B2-D2 belgesi yok sayılarak kaçak veya korsan taşımacılık yapılabiliyor. Korsan taşımacılığın önü açıldı ve açık söylüyorum yasallaştırıldı buna dur denmeli" dedi.

Hafif Ticari Pazarı rekora doymuyor

ODD (Otomotiv Distribütörleri Derneği) açıkladığı Mart ve 2015'in ilk üç ay değerlendirmesine göre pazarda şampiyon yine hafif ticari araçlar oldu.

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2015 yılı ilk üç ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %50,29 artarak 173.248 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılı üç aylık dönemde 115.272 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI %78 ARTTI

Hafif ticari araç pazarı, 2015 yılı ilk çeyreğinde geçen yıla göre %78,43 oranında artarak 46.257 adete ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde 25.925 adet satış yaşanmıştı.

HAFİF TİCARİ YİNE REKOR KIRDI

2015 yılı Mart ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 83.302 adete ulaştı. 47.581 adet olan 2014 yılı Mart ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %75,07 oranında arttı.

2015 yılı Mart ayında hafif ticari araç pazarı 2014 yılının Mart ayına göre **%121,37** artarak 21.626 adet seviyesine ulaştı.



Türkiye Otomotiv pazarında, hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Ocak-Mart döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %78,43 oranında artarak 46.257 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 25.925 adet satışa ulaşılmıştı. Hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Mart ayında geçen yılın aynı ayna göre %121,37 oranında artarak 21.626 adet seviyesine ulaştı. Geçen sene Mart ayında 9.769 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Mart ayı ortalama satışlara göre %16,70 arttı.

2015 YILINA AİT GÖRÜNÜM

IMF Dünya Ekonomik Görünüm Raporu, 2015 Ocak ayı tahminlerine göre; Dünya için 2015 yılı büyüme tahmininin %3,5, 2016 yılı için ise %3,7 olduğu görülmekte. Raporda, Dünyanın büyüme konusunda locomotifi olan Amerika'daki büyüme hızının 2015 yılı için %3,6 ve 2016 yılı için %3,3 olacağı beklenmektedir. Türk

otomotiv ihracatı için son derece önemli yer tutan Avrupa içinde büyüme hızının 2015 yılında %1,2 ve 2016 yılında da %1,4 seviyesinde olacağı tahmin ediliyor.

LMC Automotive, 2014 yılı 4. Çeyrek itibarıyla 2014 yılı sonuçlarını ve 2015 yılı dünya otomotiv pazarı tahminlerini yayınladı. 4. Çeyrek sonuçlarına göre; 2014 yılı dünya toplam otomotiv pazarı geçen yıla oranla %2,6 artışla, 89,9 milyon adet seviyesinde gerçekleşti. 2015 yılında ise dünya otomotiv pazarının bir önceki yıla göre %3,2 artışla 92,8 milyon adet seviyesine ulaşması bekleniyor.

LMC Automotive, 2014 yılı 4. Çeyrek itibarıyla 2014 yılı sonuçlarını ve 2015 yılı dünya otomotiv üretimi tahminlerini yayınladı. LMC Automotive 4. Çeyrek sonuçlarına göre; 2014 yılı dünya toplam otomotiv üretimi geçen yıla oranla %2,0 artışla, 90,1 milyon adet düzeyinde gerçekleşti. 2015 yılında ise dünya otomotiv üretiminin bir önceki yıla göre %3,7 artışla yaklaşık 93,4 milyon adete ulaşması hedefleniyor.

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 tahminler arasında yerini aldı.



Anadolu Isuzu'dan Özulaş'a ziyaret

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Satış Müdürü Tunç Karabulut ve Bölge Satış Sorumlusu Murat Küçük, Özulaş AŞ. Başkanı Göksele Ovacık'a nezaket ziyaretinde bulundu. Başkan Göksele Ovacık, ziyaretten duyduğu memnuniyeti ifade ederek, Anadolu Isuzu firmasının yapmış olduğu sponsorluk desteklerinden dolayı

teşekkür ederek, çalışmalarında başarılar diledi.

Toplu ulaşım gündemi ile ilgili sohbetlerden sonra Özulaş AŞ. Şirket binasını gezen Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, binayı çok beğendiğini, yönetim kurulunda tebriklerini ileterek geçen sene yapılan İftar programından sonra, bu sene de yapılacak iftar organizasyonuna destek olmak istediklerini belirtti.

7 NİSAN 2015

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR
www.tasimacilar.com

Sülün: İlk çeyrekte 205 OTOBÜS sattık

Mercedes-Benz Türk, ilk çeyrekte otobüs ürün grubunda satışlarını %10 oranında artırarak toplam 205 adet otobüs satışı gerçekleştirdi ve pazardaki liderliğini korudu.

Türkiye otomotiv sektörünü ve Mercedes-Benz Türk'ün ticari araç satışlarını değerlendiren Mercedes-Benz Türk A.Ş. Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün; 2015'in ilk çeyreğinde de liderliklerini devam ettirdiklerini açıkladı. Sülün; "Mercedes-Benz Türk olarak Türkiye'de üretimini gerçekleştirdiğimiz kamyon ve otobüs satışlarımızda müşteri odaklı yaklaşımımız ile ilklere imza atmaya ve trend yaratmaya devam ediyoruz. Müşterilerimize tek elden verdiğimiz birinci el satış, finansman, sigorta; TruckStore ve BusStore markaları altında ikinci el, takas, servis anlaşmaları ve satış sonrası hizmetlerimiz ile müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor ve başarı çitamızı her geçen gün daha da yükseltiyoruz" şeklinde konuştu.

"OTOBÜSLERİMİZ 48 YILDIZ PAZAR LİDERİ"

Şehirlerarası ve turizm otobüs pazarının 2015 yılı ilk çeyreği itibariyle, geçmiş beş yıllık pazar ortalamasının aynı dönemine kıyasla daha yüksek adetlerle kapandığının altını çizen Mercedes-Benz Türk A.Ş. Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün,

2015 yılının ilk çeyreğinde Türkiye'de ürettiği ticari araçlarıyla sektör ortalamasının üzerinde satış gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, geçen seneye göre yüzde 10 büyümeye gerçekleştirdi.



toplam otobüs pazarının ise 2014 yılının aynı dönemine oranla %74 seviyesinde artış göstererek 394 adet ile kapandığını belirtti.

Sülün; 48 yıldır pazar lideri olan Mercedes-Benz Türk otobüs ürün grubunun, 2015 yılının

ilk çeyreğinde de başarısını sürdürdüğünü vurgulayarak şunları söyledi: "Mercedes-Benz Türk A.Ş. olarak 2015 yılının ilk çeyreğinde 62 adet Travego, 118 adet Tourismo ve 25 adet Setra olmak üzere toplamda 205 adet

otobüs satışı gerçekleştirdik. Bu rakam ile 2014 yılının aynı dönemine göre satışlarımızı %10 oranında arttırmayı başardık ve büyüyerek genişleyen pazar içinde yine liderliğimizi koruduk.

Türkiye şehirci otobüs pazarı ise, 2015 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine oranla % 33'lük bir daralma ile toplamda 272 adet olarak gerçekleşti. Mercedes-Benz Türk olarak biz ise şehirci otobüs pazarında 93 adet Conecto otobüs satışı gerçekleştirdik " dedi.

"SATIŞ SONRASI HİZMETLERİMİZLE PAZARDA ÖNE ÇIKIYORUZ"

Mercedes-Benz Türk olarak geniş otobüs ürün yelpazemiz ile şehirci kullanımına uygun Conecto Solo, Conecto Körüklü, şehirlerarası kullanımına uygun Setra, Travego S ve Tourismo modelleri ile pazarın çok önemli bir oyuncusu olmaya devam ettiklerini anlatan Mercedes-Benz Türk A.Ş. Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün sözlerine şöyle devam etti: "Satış sonrasında da ürünlerimiz ile birlikte sunduğumuz hızlı ve avantajlı hizmetlerimiz; uzatılmış garanti, bakım ve kaza paketleri, orijinal yedek parça indirimleri ile otobüs piyasasına yıllardır çözüm üreterek müşterilerimize büyük faydalar sağlıyor ve güvenilir iş ortağı olarak yanlarında yer alıyoruz."

Özel halk otobüsçüleri nefes alacak

Özel Halk otobüsleri ile ilgili yeni çıkan yasanın tüm işletmecilere ve halka hayırlı, uğurlu olmasını dileyen Ak Parti İstanbul Milletvekili Ahmet Baha Ögütken " Halk otobüsleri açısından son derece önemli ve nefes alacak bir yasa olduğunu düşünüyorum.

Özel Halk otobüsleri şirket, oda, dernek ve kooperatif Başkanları ve temsilcileri ile daha evvel toplantılar yaparak Sayın Cumhurbaşkanımız, Başbakan iken kendisinin görüş ve düşüncelerini aldık. Kendisinin talimatları ile o dönemde çalışmaya başladık. Allah nasip etti, Sayın Başbakanımız Ahmet Davutoğlu tarafından bu kanun 24.dönem milletvekilleri tarafından gerçekleştirilmiş oldu " dedi.

Çıkarılan yasanın 7 Nisan 2015 tarihinde resmi gazetede ilan edilmesi ile birlikte 65 yaş üstü vatandaşlar, engelliler ile şehit, dul ve yetimlere ücretsiz taşıyan Özel Halk otobüsleri esnafına bir umut olduğunu ifade eden Ögütken " Ücretsiz seyahatler özel halk otobüsleri esnafına önemli derecede bir maliyet getiriyordu. Esnafımızın bugüne kadar bu ücretsiz kesimi bugüne kadar sabırla taşıdılar, onun için

başta şirketler olmak üzere, oda, dernek ve çalışanlarına teşekkür ediyoruz " dedi.

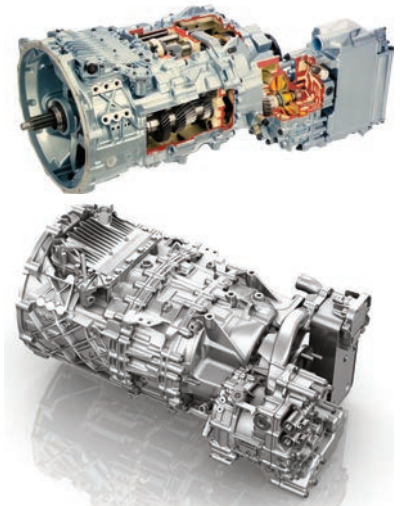
"AMACIMIZ KİMSENİN MAĞDUR OLMAMASI"

Bundan sonra devletin gücünü göstereceğini vurgulayan Ak Parti İstanbul Milletvekili Ahmet Baha Ögütken,kimsenin mağdur olmasını istemedikleri için en az indirimli yolculuk bedelleri kadar bir hesaplama yoluna gidileceğini söyleyerek sözlerine şöyle devam etti: "TBMM Plan ve bütçe komisyonunda bu niyetle çalışıldı ve yasa çıkarıldı, inşallah bu şekilde hayata geçirilecek. Bu şekilde hayata geçtiğinde esnafımıza önemli bir katkı sağlayacak olup, esnafı hem araçlarını yenileyecek, hem de huzurlu bir ortama kavuşmuş olacaktır. İşletmeciler ve otobüs sürücülerini aldıkları eğitimler ve seminerler ile halka daha iyi hizmet edebileceklerdir.

En büyük amacımız hiçbir vatandaşımızın mağdur olmamasıdır. Hem taşınanların mağdur olmaması, hem de taşıyanların mağdur olmaması güzel bir gelişme, bunu başardığımızı düşünüyoruz. İnşallah uygulama ile beraber hayırlı olacağını düşünüyorum."

ZF'den 1 Milyonuncu AS Tronic şanzıman

1997 yılından itibaren ZF'nin Friedrichshafen fabrikasında üretilen ve dünya çapında büyük bir başarı yakalayan otomatik şanzımanın 1 milyonuncusu banttan indirildi.



ZF'nin Friedrichshafen'daki ticari araç teknolojileri birimi başkanı Fredrik Staedtler; "Yaklaşık yirmi yıldır, dünya çapında araç üreticileri ZF'nin AS Tronic şanzımanına ve onun otomatik vites sistemine güvenmektedirler". Bu şanzıman sürüş teknolojileri gelişiminde bir mihenk taşı olarak kabul edildi ve modern ticari taşımacılığın vazgeçilmezi oldu. ZF, ilk otomatik ticari araç şanzımanı olan AS Tronic'i 1997 yılında geliştirdi. Geliştirme partneri olan Iveco'nun yanı sıra, bir çok önemli kamyon üreticisi ZF'nin otomatik şanzıman sistemine güvenmektedir. Bununla birlikte, aşınmasız AS Tronic ayrıca seyahat otobüsleri, iş makineleri ve raylı araçlarda da kullanıldı.

EKONOMİK LİK BAŞARIYI GETİRİR

İlk nesil AS Tronic şanzımanlarda, sürücünün manuel olarak önceden müdahalesi gerekirken, 2000 yılında piyasaya çıkarılan ikinci nesil ZF şanzımanlar bu ihtiyacı ortadan kaldırmıştır. Otomatik vites değişimi ve elektronik kontrol sistemi sürüş zorluklarını azaltmış ve sürüş komponentlerinin ömrünü artırmıştır. CAN-Bus ile entegre çalışan şanzıman ve motor kumanda sistemi, ZF AS Tronic şanzımanın vites değiştirme stratejisinin her zaman için motor'un en uygun devirde çalışmasını sağlar. Bu şekilde güç, en verimli şekilde yakıt tasarrufu sağlanarak tahrik akslarına iletilir.

ŞANZIMAN SERİSİNİN KADEMELİ GELİŞİMİ

500Nm ile 3100Nm arasındaki tork değerleri için AS Tronic şanzıman uygulamaları mevcut. AS Troniclite (500-1100Nm) ve AS Tronicmid (800-1600NM) şanzımanlar ise hafif ticari kamyonlar, otobüsler ve orta sınıf ticari araçlar için kullanılmakta. Ancak bu şanzımanın en geniş kullanımı ağır ticari araçlarda ve inşaat makinelerinde karşımıza

çıkarmakta. 12 vitesli AS Tronic şanzıman ile 1600-3100Nm tork değerleri sağlanırken, 16 vitesli versiyon, mükemmel vites kademeleri sayesinde 2600Nm'lik motor uygulamaları için kullanılabilir. Tüm AS Tronic ailesi ZF'nin şanzıman frenleme sistemi olan Intarder ile kombine edilebilmekte. Bu şanzımanın kompakt yapısı sayesinde Intarder'ın bağlantısı çok kolay. Intarder sadece motor fren gücünü desteklemekle kalmaz ayrıca servis frenlerine olan ihtiyacı da %90 oranına kadar düşürür. Kibilhassa yokuş aşağı sürüşlerde bu özellik çok önem arz etmekte. Sadece güvenli olması değil, ayrıca bakım masraflarını azaltması ve de çevre dostu olması da Intarder'in diğer avantajlarından birisi.

HALEFİ HAZIR VE BEKLEMEDE

AS Tronic üretimindeki bu kutlama ile aynı zamanlarda ZF, bu şanzıman tarihinin yeni bölümünü yazıyor: TraXon, ZF'nin Friedrichshafen'deki lokasyonunda üretilen ve gelecek birkaç yıl içinde kademeli olarak AS Tronic şanzımanın yerini alacak olan modüler otomatik şanzıman.

Bu yeni şanzıman 3500Nm'e kadar olan tork ihtiyacını karşılayabilecek ve beş değişik modül ile birlikte kullanılabilir. Yeni sistem öngörülü sürüş teknolojisi olan Pre-VisionGPS'i de sunacak. ZF bununla kamyon üreticilerine şanzımanın, GPS verileri ve dijital harita verileri ile kumanda edilmesi olanağını sunacak. Bu şekilde, gereksiz vites değişimleri engellenecek, örneğin şanzıman kontrol ünitesi yokuş öncesinde veya bir viraja girileceği zaman vites yükseltmeyecek ve en uygun vites düşecek.



ZIPCAR Otocar ile Türkiye'de

ARAC PAYLAŞIM MARKASI ZIPCAR, OTOKOÇ İŞBİRLİĞİ İLE TÜRKİYE'DE FAALİYETE BAŞLADI

Grand Tarabya Otel'i'nde gerçekleştirilen lansmana Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, Otokoç Otomotiv Araç Kiralamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici ve Zipcar Uluslararası Operasyonlar Başkanı Massimo Marsili katıldı. Dünyada araç sahipliği anlayışına yeni bir boyut katan Zipcar, ilk lisansiyesi ülke unvanıyla Türkiye'deki hizmetlerini ise Otokoç Otomotiv işbirliğiyle başlattı. Amerika Birleşik Devletleri'nde 2000 yılında kurulan ve öncüsü olduğu saatlik araç kiralama sistemiyle uzun yıllardır lider marka olan Zipcar, son 7 ay içinde Avrupa'daki 3. lansmanının İstanbul'da gerçekleştirildi. İstanbul'da yaşadıkları, çalıştıkları ve seyahat etmek istedikleri bölgelere yakın araçları, yılın ve hayatın akışına uyumlu üyelik sistemiyle benzersiz bir kullanıcı deneyimi vaat eden Zipcar, böylece araç sahipliğine sürdürülebilir ve ekonomik bir alternatif sunmayı hedefliyor. Zipcar faaliyeti gösterdiği şehirlerde her bir kiralanılan araç karışığında 17 özel aracın trafikten çıkmasına vesile olarak kullanıcılar için maliyet ve zaman tasarrufunun yanı sıra çevre kirliliğinin ve trafik sıkışıklığının önlenmesinde de önemli rol oynuyor. Zipcar öncelikle İstanbul'da

şehir merkez noktaları ve üniversite kampüsleri olmak üzere 20 lokasyonda kullanılmaya başlayacak.

"OTOKOÇ OTOMOTİV ZIPCAR'IN İLK LİSANSİYE ÜLKESİ OLDU"

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir yaptığı konuşmada Zipcar'ın dünyadaki ilk lisansiyesi olma gururunu yaşadıklarını söyledi. Otomotiv perakendeciliği ve araç kiralama alanında gerek pazar payları gerekse elde ettikleri tecrübe açısından Zipcar'ı satın alarak araç kiralamadaki hizmet ağını genişletti. Otokoç Otomotiv olarak Avis Budget Group ile sürdürdüğümüz 41 yılı aşkın başarılı ortaklığımızın yeni ve güçlü bir teyidkonumunda Zipcar markasının ilk lisansiyesi ülkesi olduk. Bu sayede Otokoç Otomotiv olarak araç kiralamanın tüm halkalarını tamamlıyoruz. Bugün İstanbul'da 20 noktaya hizmete başlayan Zipcar'ı sene sonuna kadar 50 noktaya ulaştırmayı hedefliyoruz. 5 yıl sonunda ise 150 noktaya ulaşarak araç paylaşım sektörünün Türkiye'de büyümesine katkıda bulunacağız. Zipcar, hızlı büyüyen ve misyonumuzla örtüşen inovatif iş modelidir. Genç, teknolojik, çevreci, şehirli, esnek, mobil ve

verimli tüm özellikleri ile günümüz yükselen trendlerini barındırıyor. Bu amaçla, Zipcar misyonumuz şehir hayatını kolaylaştırmak. Tüm dünyada artan popülaritesiyle turizm ve iş dünyasının en dinamik rotalarından biri haline gelen İstanbul, Zipcar'ın mevcut üye tabanına da hizmet verecek" şeklinde konuştu.

"ZIPCAR, ŞEHİRLİ YAŞAMA YENİ BİR SOLUK GETİRECEK"

Araç Kiralama Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici ise yaptığı değerlendirmede; "Bugün gerçekleştirdiğimiz lansman İstanbullulara ekonomik, esnek ve şehirli bir ulaşım çözümü sunmanın yanı sıra son derece modern, teknolojik ve çevreci bir deneyim yaşama fırsatı da veriyor. Araç paylaşım sistemi modern şehir hayatını geliştiren, topluluk bilincini ve ortak yaşam kültürünü pekiştiren bir model sunması açısından da önem taşıyor. Her bir paylaşılacak Zipcar aracının trafikten 17 aracı çektiği görülmüş. Bu istatistik çevre kirliliğinin ve trafik sıkışıklığının azaltılması yolunda önemli bir gelişim olacağına ve Türkiye özelinde ailelerin birden fazla araç sahibi olma ihtiyacının daha kolay çözüme kavuşacağına inanıyorum. Bugün hizmete giren 20 noktaya, işbirliğini ve sürdürülebilir bir şehir oluşturma bilincini geliştirecek Zipcar siste-

DİNÇER ÇELİK: Avrupa pazarında ikinci sıradayız, birinciliğe az kaldı

Dinçer Çelik, şehirlerarası otobüs pazarı geçen yıla göre hareketli başladığını söyleyerek "Biz yüksek talebe yönelik hazırlığımızı yapmıştık. Sektörün merakla beklediği 41+1 kişilik Safir VIP aracımızı da pazara sununca yoğun bir talep ile karşılaştık. Ocak-Şubat ayı ile birlikte çok yüksek adetlerde otobüs satışımız oldu ve yüzde 48'lere kadar ulaşan ciddi bir pazar seviyesi elde ettik. Yılın ilk üç ayında hedeflediğimiz noktaya geldiğimizi gördük. Bu yıl şehirlerarası otobüs pazarının geçen yılın üzerine çıkma ihtimali var. Bizim payımız yine en az geçen yıl seviyesinde olur. Midibüs pazarı ise şehirlerarasının aksine bütün yıla eşit seviyelerde yayılıyor. Burada hem kısa mesafe hem turizm hem de servis pazarının taleplerinin olması etkili. Bizim bu süreçte başarılı olmamızın en büyük etkenlerinden birisi de pazarı iyi okumamız oldu. Taşımacı dostlarımız ürünleri tanıdıkça, kazanımların farkına vardıkça bizim pazar-daki seviyemiz payımız da büyümeye devam etti. Mersin'de 60 adetlik, Van'a 32 adetlik, Adana Büyükşehir'e ise ilk etapta 20 Avenue teslim ettik. Adana ile bu süreçte teslimatımız 100'e ulaşacak. Nisan ayının sonuna doğru Kayseri Büyükşehir Belediyesi'ne CNG'li Avenue teslimatımız var. Biz ilk 6 ayı toplam otobüs pazarında lider olarak bitirmeyi bekliyoruz. Şehirçi, büyük otobüs ve midibüs pazarının büyümeye devam edeceğini düşünüyorum" dedi.

"HALK ULAŞIMDA KALİTE İSTEDİKÇE BELEDİYELER OTOBÜSE YATIRIM YAPIYOR"

Seçimlerin otobüs pazarına herhangi bir olumsuz etkisinin olmayacağına inandığını belirten Dinçer Çelik, "Belediyelerin vatandaşlara hizmetlerinin değiştiği, farkedildiği ilk alan ulaşım ve bizim otobüslerimiz. Konforlu, yüksek teknoloji, güvenli araçlarımız yolculara değerken; en düşük yakıt yakan araç olan Temsa araçları belediyelere bu hizmette büyük katkı sağlıyor. Bugün

dünya kadar yatırım yapın, yaptığınız yatırımlar insanlara değmiyorsa, o yatırımlar çok insan fark etmiyor. Yeni çıkan Büyükşehir Kanunu ile beraber belediyelerinin etki alanları genişlediği için onlar da halka ulaşmak için önceliği otobüs yatırıma verdiler. Halktan da artık ciddi bir baskı var. Daha konforlu, kaliteli, güvenli ulaşım hizmeti isteniyor" dedi.

"TEMSA, ASELSAN İLE RÜYAYI GERÇEKLEŞTİRECEK"

Yüzde yüz elektrikli otobüs konusunda Aselsan ile imzaladıkları sözleşmeyi hatırlatan Dinçer Çelik, "Aselsan'ın merkezini ziyaret ettiğimizde gerçekten ülkemiz adına çok önemli bir misyonu üstlendiğini gördük. Her Türk vatandaşının övüneceği bir şirket haline gelmiş. Müthiş şeyler yapıyorlar. Ve özellikle uzmanlık dalları daha çok savunma sanayi ile ilgili ama diğer sektörlere de geçen çok başarılı uygulamaları var. % 100 yerli otobüs'e yönelik olan bu projenin başlamasından büyük mutluluk duyuyoruz. Temsa'nın rüyası idi, imzalar atıldı, gerçekleşmesi için ilk adımlar atılmış oldu. Bu Türkiye'de bir ilk olacak. Aselsan ile iyi bir takım olduk, başarıma duygusu her şeyin önünde artık" dedi.

"TEMSA'NIN ELEKTRİKLİ ARACIMAYIS'TA GELİYOR"

Temsa'nın kendi argesi ile üretimini planladığı elektrikli otobüsün Mayıs ayı gibi hazır olacağına değinen Dinçer Çelik, "Aselsan dışında bizim kendi çalışmamız 9.5 metrelik bir araç üzerine. Bu araç Mayıs ayı gibi hazır olacak ama elektrikli otobüsün ülkemizde yaygınlaşması için 4-5 yıl var daha. Biz üretimin ardından elektrikli otobüsümüzü bazı yerlerde tarıntacağız. 9.5 metrelik olacağı için maliyeti biraz daha uygun bir araç olacak" dedi.

TÜRKİYE KENDİ ARACINI ÜRETİYOR, PAZAR ÇOK GÜÇLÜ

Avrupa pazarında daha büyük seviyede bir rekabet yaşandığına dikkat çeken Dinçer Çelik, "Avrupa'daki üretici



"Yeni Tourmalin Cruise turizminde fark yaratacak"

Cruise adı verilen daha büyük ve lüks segmentte olan gemi turizmi için büyük araçlar istendiğini anlatan Satış Direktörü Murat Anıl, "Gemi turizmine de uygun, özellikle 57 kişilik bagajsız günü birlik turlara çok uygun bir otobüsü Temmuz veya Ağustos ayında pazara sunacağız. Tüm beklentileri karşılayan bir araç olacak. Tam bu işe yönelik bir araç olacak. Bu otobüsümüz iki otobüsün yaptığı

işi tek başına yapabilecek, üstelik maliyetlerin bu kadar önem arz ettiği bu dönemde hem çok uygun yakıt sarfiyatı ile hem de yolcu taşıma kapasitesi ile operatöre de fark yaratacak olduğuna inandığını bir ürün. Bu da tabi Temsa'nın yıllardır deneyimi olan turizme bakış açısını gösteriyor. Yeni Tourmalin sektörde fark yaratacak" diyerek yeni ürünlerine güveninin tam olduğunu gösterdi.

sayısı Türkiye'dekinden daha fazla. Türkiye pazarına ithal olarak giren otobüs oranı çok düşük. Bu, Türkiye'deki üreticilerin de bir yerde hem gücünü, hem pazarı iyi tanıdığını ve iyi yönlendirdiğini gösteriyor. Avrupa'da en fazla otobüs kapasitesi yılda 10-11 bin otobüs üretimi ile İsveç'te. 8 bin otobüs ile Türkiye 2'inci, 7 bin kadar otobüs ile Almanya geliyor. Beş yıl içinde Türkiye pazarının 1'inci sıraya çıkacağını düşünüyoruz. 8 otobüs

üreticisinin üretim kapasitesi 15 bin seviyelerinde. Üreticilerin büyük çoğunluğu şehir içi ürün üretiyor. Şehirlerarası ve midibüs üretimi yapanlar kendi içinde farklılaşıyor" dedi.

Temsa Genel Müdürü Çelik "Otobüs sektörü olarak içinde bulunduğumuz imkanları kullanmazsak başkalarına nasıl anlatacağız? Otobüsün içinde olacaksın ki derdini anlatabilesin" diyerek sahada oldukları mesajını verdi.

"İÇERİDE KABUL GÖRMEYEN DİŞARIDA RAĞBET GÖRMEZ"

Dış pazarda başarılı olmanın en önemli gerekliliğinin iç pazarda güçlü olmak olduğunu ifade eden Dinçer Çelik "Bir şirket öncelikle kendi evinde güçlü olmak zorunda. Bizim özellikle son birkaç yıldır yapmaya çalıştığımız da bu. Kendi evinde, kendi pazarında güçlü olmayan, ürünleri kabul görmeyen bir şirketin dış pazarda bir yere gelebilmesi oldukça zor. Biz tüm ürünlerimizi gözden geçirdik ve ürünlerimizi konumlandırmayı yeniden yaptık" diyerek iç pazarın öneminden bahsetti.

2015 yılında 400-500 adetlik bir seviyede ihracat hedeflediklerini de belirten Çelik; "Avrupa'ya 250-300 civarında otobüsümüzü ihraç edeceğimizi düşünüyoruz. Ağırılık yine Fransa ve Almanya'da olacak" dedi.

"TEMSA PAZAR PAYINI BÜYÜTÜYOR"

Ocak ve Şubat ayı sonu itibarıyla toplam şehirlerarasında 236 otobüs satıldığını ve 112'sinin Temsa olduğunu belirten Satış Direktörü Murat Anıl, "Şubat sonu itibarıyla yüzde 48 pazar payımız var. Safir VIP teslimatlarımız sürecektir. Pazarın ihtiyaçlarını iyi tespit edip, siz de doğru ürünü pazara sunarsanız başarıyı da yakalarsınız. Bir de kamunun alımlarına yönelik siz doğru planlama yapar ve bunu iyi yönetirseniz bu alanda da başarıyı yakalarsınız. Biz bu yıla yine çok hazır girdik ve tüm belediyelerde ilk aranan şirket olduk.

Midibüs pazarında aylık bazda 250-300 adet ürün satılır. Şubat sonu itibarıyla bu pazarda 646 adet araç satıldı. Temsa 200'ün üzerinde bir satış seviyesi elde etti ve 27-29 kişilik segmentte yine pazar lideri olduk. Haziran'a kadar bu ivmenin süreceğini düşünüyoruz. Sonrasi için de aslında çok karamsar olmaya gerek yok. Çünkü Türkiye'de sezon başlıyor, okullar kapanıyor. Kapandıktan sonra seyahat mevsimi açılıyor. Ekim-

Kasım aylarına kadar biz bu hareketlenmenin devam edeceğini, sonrasında da Euro normuna geçiş ile birlikte yeni ürünlerin tanıtımlarının getireceği heyecanın 2016'ya taşınabileceğini düşünüyoruz" dedi.

"HER İHTİYACA UYGUN ARACIMIZ VAR"

Temsa'nın bir avantajının da Türkiye'de 27 kişilikten, 54 koltuğa kadar, şehir içi ulaşımına ise 103 kişiye hatta 18 metrelikte 150'ye kadar taşıma kapasitesinde ürün üreten tek fabrika olmasını gösteren Murat Anıl, "Temsa'nın uzmanlık alanı da buradan kaynaklanıyor. Her ihtiyaca göre ürünümüz var. Bir tur operatörü işini çeşitlendirmek istediğinde onun talebine uygun ürünleri biz sunuyoruz. Yine de yeni ürünleri de pazara sunmaya hazırlanıyoruz" dedi.

Yeni araçları Tourmalin'in Temsa'nın amiral gemisi olacağını ifade eden Murat Anıl, "Safir'i etkileyen bir durum söz konusu değil ikisi de farklı kullarlarda yol olacak" dedi.

"BATUM'DA POTANSİYEL ÇOK BÜYÜK"

Bir vesile ile Batum'a gittik ve orayı görünce Türkiye'de taşımacılığın ne kadar geliştiğini görmüş olduk diyen Temsa Satış Direktörü Murat Anıl " Her yerin kendine göre dinamiki var, o bölgedeki insanlarında zamanla değişime alışacağını tahmin ediyoruz. Metro Turizm bir önderlik yaptı, Türkiye'deki faaliyetlerinin yanında bir kulvar açarak araçlarımızı oraya taşıdılar kendilerine müteşekkirdir. Batum gelişime açık bir bölge gelecekte turizm açısından büyük pay alacağını öngörüyoruz" diyerek gelecekte unutulduklarını belirtti.

Sözlerine devam eden Murat Anıl, "Turizm ülkemizin lokomotif sektörü haline geldi, Gürcistan'da servis anlamında kısa mesafe olarak en iyi hizmete sahibiz. Gittiğimizde billboard'larda araçlarımızı ve resimlerimizi gördük gururlandık, Temsa'yı izlemeye devam edin" dedi.



Yollarda iz bırakacak yenilik

TRAVEGO S

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

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz