



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | AĞUSTOS 2015 | SAYI: 95 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

BRİSA'DA ÜST DÜZEY ATAMA

2009 yılından bu yana Brisa Genel Müdürü olarak görev yapan Hakan Bayman, 1 Eylül 2015 tarihi itibarıyla dünyanın en büyük lastik üreticisi olan Bridgestone Corporation'ın Bağımsız Devletler Topluluğu/Rusya, Ortadoğu ve Afrika (CMA) Bölgesi Kıdemli Başkan Yardımcısı olarak atandı. Hakan Bayman'ın atanması sonrası boşalan Brisa Genel Müdürlüğü pozisyonuna ise 1 Eylül 2015 tarihi itibarıyla Yiğit Gürçay getirildi.



PLAKA TAHDİDİ GECİKMEMELİ

20 yıldır çözüme ulaştırılmayı bekleyen plaka tahdidi sorunu, 25 Mayıs tarihinde Cumhurbaşkanlığı Recep Tayyip Erdoğan'ın verdiği müjdeyle yeniden gündeme taşınmıştı. Açıklamanın ardından geçen 3 aylık süreçte yaşanan gelişmeler ve söz konusu sorunun çözümününün sektöre yansımaları konusunda; İSDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Erdoğan, Kopuz Turizm İmtiyaz Sahibi Gökhan Kopuz, Gence Turizm Operasyon Koordinatörü Süleyman Gölü, İSDER Genel Sekreteri Ahmet Er ile Tasımacılar Gazetesi olarak değerlendirmeler yaptık.

RÖPORTAJLAR: GİZEM USLU

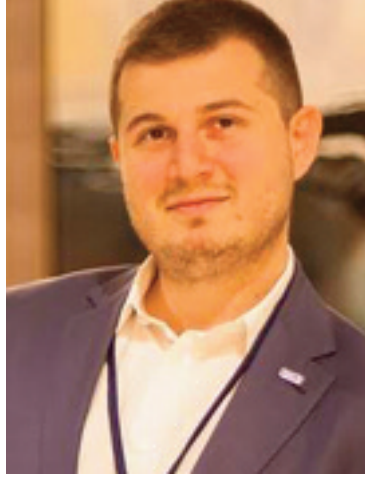


MURAT ERDOĞAN

Plaka Tahdidi Süreci'ni Değerlendirdi

Sözlerine, İSDER olarak 2007 yılından bu yana farklı mecralarda "Plaka Tahdidi" konusunda epey mücadeleler verdiklerini belirterek başlayan Murat Erdoğan, 25 Mayıs tarihinde Cumhurbaşkanlığı Recep Tayyip Erdoğan'ın tahditte alakalı olarak açıklama yaptığı salonda kendisinin de bulunduğu belirterek tahditte ilgili açıklamalarda bulundu.

DEVAMI 3. SAYFADA



GÖKHAN KOPUZ

Plaka Tahdidini Herkes Destekliyor

İstanbul'da nerdeyse sektörün varoluşundan bu yana en çok tartışılan konuların başında gelen "Plaka Tahdidi" nin artık uygulamaya girmesini sektörün nerdeyse tamamı istiyor.

Devlet eliyle hiçbir kimsenin, hiçbir grubun, hiçbir zümrenin, birtakım tahditlerle imtiyazlı hale getirilerek rant sağlanmasına, zengin edilmesine açıkça karşıyım.

DEVAMI 2. SAYFADA



AHMET ER:

Sorunların İçin Tek Çözüm; Plaka Tahdidi

Ahmet Er, konuşmasına; Cumhurbaşkanlığı Recep Tayyip Erdoğan'ın 25 Mayıs tarihinde plaka tahdidiyle ilgili yaptığı açıklama sonrasındaki geçen süreçte hala bir çözüm yolu bulunamadığını ifade ederek, bu durumun bir an önce çözüme kavuşması ve durumdan dolayı yaşanan mağduriyetlerin ortadan kaldırılması gerektiğini belirterek devam etti.

DEVAMI 7. SAYFADA



SÜLEYMAN GÖLÜ

Artık Plaka Tahdidi Gelmeli

Plaka tahdidi geldikten sonra mutlaka olumlu gelişmeleri yaşanacağından bahseden, Süleyman Gölü firmalar arasında ciddi bir rekabetin olacağını ve hak edilen ücretlerin alınarak, daha fazla para kazanıp, tedarikçilere hak ettikleri ücretlerin ödenileceğini söyledi. Süleyman Gölü, diğer çoğu ilde tahdit olmasına rağmen İstanbul'un geçiş sürecinin sancılı olduğunu bildirdi.

DEVAMI 8. SAYFADA

Hafif Ticari Araç Pazarı Yüzde 67 Oranında Büyüdü

Hafif Ticari Araç Pazarı, 2015 yılı yedi ayında geçen yıla göre %67,12 oranında artarak 124.322 adede ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde 74.393 adet satış yapıldı.

HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI %47,5 BÜYÜDÜ.

2015 yılı Temmuz ayında hafif ticari araç pazarı 2014 yılının Temmuz ayına göre %47,45 artarak 19.618 adet seviyesine ulaştı.

Otomobil ve Hafif Ticari Araç Toplam Pazarına Etki Eden Unsurlar Söz Konusu Olduğunda; Otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 2015 yılı Ocak - Temmuz döneminde 516.386 adete ulaşarak, 2014 yılı aynı döneme göre baz etkisiyle %48,91 artış göstermiştir.

2015 YILI İKİNCİ YARISINDA;

- ABD Merkez Bankası'nın (FED) politika faiz artırma beklentisi,
- Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) ekonomik toparlanmayı desteklemek amacıyla parasal genişlemeye devam etmesi,
- Jeopolitik gelişmeler,
- TCMB'nin enflasyonla mücadele kararı,
- Cari işlemler açığındaki gelişim,
- Gerçekleştirilen genel seçim sonrası süreç pazarın durumu konusunda etkili olmaktadır.

Türkiye Otomotiv pazarında 2015 yılı yedi aylık dönemde otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 516.386 adet olarak gerçekleşti. 346.768 adet olan 2014 yılı aynı dönemi otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %48,91 oranında artış gösterdi.

2015 yılı Temmuz ayı otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 83.836 adet olarak gerçekleşti. 59.907 adet olan 2014 yılı Temmuz ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %39,94 oranında arttı.

Türkiye Otomotiv pazarında, hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Ocak - Temmuz döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %67,12 oranında artarak 124.322 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 74.393 adet satış yapılmıştı.

Hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Temmuz ayında geçen yılın aynı ayına göre %47,45 oranında artarak 19.618 adet seviyesine ulaştı. Geçen sene Temmuz ayında 13.305 adet satış gerçekleşmişti.

HİZMET KALİTESİNİ ARTIRMAK İÇİN YETKİLİ SERVİSLER İLE TOPLANTI

Özulaş'tan bir ilk daha

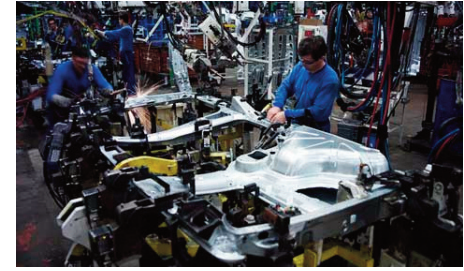


Özulaş A.Ş. Üretici otobüs firmalarının İstanbul Anadolu yakasında faaliyet gösteren bütün yetkili servislerini Dudullu İmes Ağababa tesislerinde düzenlediği kahvaltılı toplantıda bir araya getirdi.

Özulaş A.Ş. Başkanı Göksel Ovacık, toplantının gündemi ile ilgili bilgi verdiği toplantıda, "Toplu ulaşımında hizmet kalitesini artırmak" maksadı ile ilk defa yetkili servisler ile toplantı düzenlediklerini belirterek, İETT tarafından uygulamaya konulan "Özel Taşımacılık Sistemi" ve "Araç yönetim sistemi" ile ilgili konular hakkında bilgi verdi.

Bu sistemin ilk olduğunu belirten Başkan Ovacık, işletmeciler ile yetkili servislerin menfaatine olacak bu uygulamanın yenilikler getirdiğini ve hizmet kalitesini daha da artıracığını söyledi. Teknik ayrıntılar konusunda bilgi veren Özulaş A.Ş. Bilgi İşlem ve İşletme sorumlusu

Hasan Kaplan, verilen formların doldurulması gerektiğini ve devamlı iletişim halinde olarak, araçların bakımını periyodik takipler ile İETT'ye sürekli bilgi verileceğini söyledi. Toplantıya, Akyüzler otomotiv, Halkçılar Otomotiv, Üçler MAN otomotiv, Ortaklar otomotiv, 4 K otomotiv, HAS -Kalem otomotiv, Erman Otomotiv, Turab otomotiv, Gürhal Otomotiv yetkili servis temsilcileri katıldı. Toplantı gündemi ile ilgili değerlendirme yapan katılımcılar, ilk defa yapılan toplantı ile ilgili Özulaş A.Ş. yönetimine teşekkürlerini sunarak, yeni uygulamada yaşanan ve yaşanacak eksiklik, sıkıntı ve sorunları da ifade ederek, görüş ve düşünceleri paylaştılar.



2015 Yılı Avrupa ve Türkiye Araç Pazarı Değerlendirmesi

Türkiye Hafif Ticari Araç Pazarı 2014 yılının Haziran ayına oranla %43 oranında arttı. Ağır Ticari araç pazarı ise 2014 yılının Haziran ayıyla kıyaslandığında %14'lük artış gösterdi. Türk pazarında Hafif Ticari Araç Satışları 18 bin civarında olurken Ağır Ticari Araç Pazarı 4 bin 300 adetle sonuçlanmış oldu.

TOPLAM TİCARİ ARAÇLAR PAZARI

AB(15) ve EFTA ülkeleri toplam ticari araç pazarı 2015 yılı Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 17,5 oranında artarak 187 bin adet düzeyinde gerçekleşmiştir.

Haziran ayında ticari araç pazarında en fazla düşüş gösteren ülke yüzde 13 ile Yunanistan, en yüksek artış gösteren ülke yüzde 61 ile Litvanya olmuştur. Önemli ticari araç pazarlarından olan İspanya'da yüzde 50, İngiltere'de yüzde 19, İtalya'da yüzde 13, Fransa'da ise yüzde 13 ve Almanya'da yüzde 9 oranlarında artış gerçekleşmiştir.

Bu ayda Türkiye'de 23 bin adet düzeyinde gerçekleşmiş olan ticari araç pazarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 36 oranında artmıştır.

HAFİF TİCARİ ARAÇLAR PAZARI

AB (15) ve EFTA ülkelerinde Haziran ayı hafif ticari araç pazarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 15,9 oranında artarak 158 bin adet düzeyinde gerçekleşmiştir.

Haziran ayında hafif ticari araç pazarında en fazla düşüş gösteren ülke yüzde 11 ile Yunanistan, en fazla artış gösteren ülke ise yüzde 52 ile Hırvatistan olmuştur. Önemli hafif ticari araç pazarlarından olan İspanya'da yüzde 45, İngiltere'de yüzde 16, Fransa'da yüzde 10, İtalya'da yüzde 9 ve Almanya'da yüzde 9 oranlarında artış gerçekleşmiştir.

Türkiye hafif ticari araç pazarı ise 2015 yılı Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 43 oranında artarak 18 bin adet düzeyine yükselmiştir.



ZF Openmatics'in Yeni Uygulamaları

ZF Openmatics'in telematik çözümleri yolcular için otobüs yolculuğunu mümkün olan en konforlu, farklı ve eğlenceli kılacak uygun ve popüler uygulamalar sunar. Tanıtımı ilk kez yapıla, yazılım ve donanımın bir arada sunulduğu yeni uygulamalar "Roadcaster", bunun mükemmel bir örneğidir. İlk olarak, filmler, televizyon programları, müzik, haberler ve yol bilgileri gibi farklı multimedya içeriklerinin mobil cihazlar üzerinden yayınlanmasını sağlar. İkinci olarak, bu uygulama kullanıcının bir tablet ya da akıllı telefon aracılığıyla farklı seçenekler arasında kolaylıkla gezinmesini sağlayan bir çeşit dijital uzaktan kumandaya sahiptir. Üçüncü olarak, "Roadcaster" ayrıca araç içerisinde tam donanımlı internet bağlantısı sağlar. Openmatics'in paket halinde ya da ayrı ayrı bulunduğu bu çığır açan fonksiyonlar, "VotetheBus - Otobüsü" oyla" gibi eklenabilen uygulamalarla geliştirilebilir. Eklenabilen bu uygulama, güncel anketleri kolay ve hızlı bir şekilde yapmak, uygulamak ve analiz etmek için kullanılabilir; böylece işletmeciler, -örneğin- yolcu memnuniyeti ve şehir merkezi ya da etkinliklerin görüldüğü iyi kontrol edebilir.

Özgün ve bulut tabanlı "deTAGtive", tanıtımı yakın zamanda yapılan ikinci Openmatics uygulamasıdır. Gelecekte filo lojistiğini, taşımacılık firmaları için daha basit hale getirmek amacıyla tasarlanan bu uygulamanın geliştirilmiş versiyonu, yolcuların valizlerini tespit edip konumlarını her zaman takip edebilmelerini sağlamaktadır. "deTAGtive", bunu mümkün hale getirmek için "Bluetooth LowEnergy" (BLE) kitiyle kullanıyor. 30

metreye kadar menzilli olan bu verici çipler, hem otobüse entegre Openmatics ünitesi (Openmatics On-Board Unit - OBU) hem de tablet bilgisayar ya da akıllı telefonlar gibi mobil cihazlarla iletişimi kurabiliyor.

DAHA VERİMLİ SÜRÜŞ

ZF Openmatics uzun bir süredir toplu taşıma işletmelerine, hem taşımacılık faaliyetleri hem de araç kullanımına ilişkin sabit masrafları düşürmeleri için kapsamlı ve sürekli artan uygulamalarla yardımcı oluyor. Yakın zamanda tanıtımı yapılan "Profi Driver" uygulaması, sürücünün sürüş tarzını geliştirip yakıtın daha verimli tüketilmesi ve daha yumuşak bir sürüşün sağlanması amacıyla ileri sürücü eğitimi sunar. Özellikleri arasında sürücülere diledikleri zaman android bir ekran üzerinde kendi performanslarını tüm filonun ortalamasıyla karşılaştırma imkanı vermesi yer alıyor. Filo yöneticileri de uygulama ve yönetici ara yüzünden faydalanıyor. Yöneticiler, "Profi Driver" sayesinde bir ağ portalı üzerinden otobüs sürücülerinin sürüş tarzlarına ilişkin somut verileri hızla ve kolayca analiz edebiliyor. Uygulama, yakıt verimliliğini artırma ve bakım giderlerini düşürme amaçlı optimizasyon ölçümleri için geliştirildi.

ZF Openmatics'in "FuelOverview - Yakıt Değerlendirmesi" uygulaması, tüm filonun ya da her bir otobüs ve sürücünün belirli bir zaman aralığındaki yakıt tüketim verilerini göstererek benzer bir özellik taşıyor. Uygulama ayrıca yakıt hırsızlığını engellemek için yakıt deposundan ani ve büyük miktarda yakıt eksildiği zaman sinyal göndererek bir

alarmı vazifesi de görüyor.

Openmatics, "Driving Times" uygulamasını özellikle şehirlerarası otobüsler için geliştirdi. Uygulama, sürüş süreleri ve sürücü molaları ile yasal düzenlemelerin ihlal edilmesinin önüne geçiyor. Sürücünün günlük, haftalık ya da gecelik ne kadar sürüş gerçekleştirdiğine ilişkin sürekli güncellenen verileri gösteriyor. Farklı sürücülere ait verileri karşılaştırmayı özellikle kolay hale getirip, buna dayanarak araç ve sürücülerin en iyi şekilde konuşlandırılmalarını sağlıyor. Uygulama ayrıca belirli bir ortalama hızla yapılan seyrindeki sürüş ve mola zamanlarını göz önünde bulundurarak bir sürücünün ne kadar kilometre daha yol alabileceği gibi ilave veriler de sağlıyor. "Driving Times", şirketlerin kullanım çizelgelerini sürekli olarak düzenleyebilmelerini ve trafik cezası risklerini önemli ölçüde azaltmalarını sağlıyor. Böylece potansiyel yasal ihalleri önceden tespit edilerek engelleniyor.

"Pre-Trip Inspection - Seyir Öncesi Kontrol", toplu taşıma bakım süreçlerini otobüs tipinden bağımsız olarak geliştirir; böylece araçlara özgü kontrol listeleri oluşturulabilir ve kablolu olarak araç içerisindeki ilgili OBU'ya gönderilebilir. Atölye teknisyenleri ya da sürücüler, mobil cihazları kullanıp doğrudan araç üzerinde dijital formlara ulaşabilir, tamamlayabilir ve güncelleyebilir. Sonrasında filo yöneticisinin erişimine yeniden açılabilir. Otomatik olan bu süreç zaman ve paradan kazanç sağlar, hataların kaynaklarını en aza indirger ve kesin araç kontrolleri sayesinde sürücü ve yolcuların güvenliğini artırır. Bakımı iyi yapılmış otobüsler aynı zamanda çevrecidir.

PLAKA TAHDİDİNİ herkes destekliyor

İstanbul'da nerdeyse sektörün varoluşundan bu yana en çok tartışılan konuların başında gelen "Plaka Tahdidi" nin artık uygulamaya girmesini sektörün nerdeyse tamamı istiyor. Bireysel taşımacılardan işletmelere kadar bir çok kurum ve kuruluşta bu talebi destekliyor.

Türkiye'de 28 ilde plaka tahdidi uygulanması yapılmaktadır. Tahdidin getirildiği hiçbir ilde araç ve hizmet kalitesi artmamış, şikayetler ve sorunlar bitmemiş, yolcu ve taşımacı menfaatine bir kazanım olmamıştır. Ayrıca yolcu taşıma fiyatları da işletme veya bireysel taşımacı lehine artmamıştır. Yüksek akaryakıt fiyatlarına ve işletme maliyetinin yükselmesine rağmen taşıma fiyatları olduğu yerde saymaya devam etmektedir. Tahdit uygulamasının devam ettiği illerde inceleme yaptığınızda bu ve daha bir çok problemi açıkça görebiliyoruz. Buralarda yaşanan problemin ne olduğu ise ortada.

Görüldüğü üzere; hukuki ve teknik alt yapısı olmadan uygulamaya konulan Plaka Tahdidi, tüketicileri olumsuz yönde etkileyen, piyasada haksız rekabet oluşturan ve serbest ticareti darbeleyen, çalışma özgürlüğünü kısıtlayan bir hale dönüştürüyor. İster şehirlerarası olsun, ister şehir içi taşımacılık olsun Plaka Tahdi-

di'nin bir rant aracı olmaması lazım. Bunun için de teknik ve hukuki altyapısının çok iyi hazırlanması gerekir. Böyle bir çalışmanın yapılmamış olduğunu düşünürsek İstanbul için "Plaka Tahdidi" uygulamasının erken verilmiş bir söz olduğu görüşündeyim.

Devlet eliyle hiçbir kimsenin, hiçbir grubun, hiçbir zümrenin, birtakım tahditlerle imtiyazlı hale getirilerek rant sağlamasına, zengin edilmesine açıkça karşıyım.

Kopuz Turizm İmtiyaz Sahibi Gökhan Kopuz olarak; hiçbir demek, kurum ve kuruluşa bağlı kalmaksızın şahsi görüşüm: Ticari araçlarda plakaların sınırlandırılması anlamına gelen Plaka Tahdidi yerine tüm detayları hesaplanmış bir Kentiçi Toplu Taşıma Yasası ve Mevzuatı ile desteklenmesi, yetkilendirme ve belgelendirme anlamına gelen Plaka Tahdidi'nin, İstanbul gibi diğer iller ile kıyaslanamayacak kadar büyük ve nüfus yoğunluğu olan bir il için daha uygun bir yöntem olacaktır. Bu yöntem sektöre girişleri azaltacak, korsan taşımacılığın önüne geçecek, bu mesleğe emek vermiş insanların emeğinin karşılığı alınmasını sağlayacaktır. Plaka tahdidinin ise işte bu aşamadan sonra uygulanması çok daha doğru olacağını düşünüyorum.



Kopuz Turizm
İmtiyaz Sahibi
Gökhan Kopuz

Gençlik otobüsü yola çıktı rota: Avrupa

Bu yıl 6.sı düzenlenen Gençlik Otobüsü, Anıtkabir'de düzenlenen resmi tören ardından yola çıktı. Ana sponsorluğunu Metro Turizm'in üstlendiği proje kapsamında 40 şanlı genç 17 ülke ve 28



çelenk bırakan Agat ile beraberindeki gençler Atatürk ve Kurtuluş Savaşı Müzesi'ni de gezdi. Anıtkabir şeref defterine duygu ve düşüncelerini yazan Metro Rent A Bus Genel Müdürü Cömert Agat, Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'e "Gençlik Otobüsü Projesi

dan yola çıktı. Ana sponsorluğunu Metro Turizm'in üstlendiği projede, gençleri Metro Rent A Bus Genel Müdürü Cömert Agat uğurladı. Gençler ile birlikte Ulu Önder Atatürk'ün huzuruna çıkan ve

kapsamında huzurunuzdayız. Sizin kurduğunuz bu güzel ülkedeki gençlerin Avrupa'ya keşfetmesine vesile olduğumuz için onur ve gurur duyuyoruz." sözleriyle seslendi.

MANN-FILTER ve Simkan Otomotiv yemeği



Simkan Otomotiv'in Konya şubesinde bulunduğu Karatay Sanayi Sitesi'nde gerçekleştirilen organizasyona 1.000'den fazla kişi katıldı. Tamamen Konya geleneklerine uygun olarak düzenlenen yemek organizasyonunda Simkan Otomotiv yetkilileri misafirlerle yakından ilgilendi.

Yemek davetlerini geleneksel hale getirmeyi hedeflediklerini söyleyen Simkan Otomotiv Pazarlama Müdürü Alpaslan Topçu, "Düzenlediğimiz bu organizasyonda pazarda çok iyi bir imajı olan MANN-FILTER ile müşterilerimizi bir araya getirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Ayrıca bugün otomotiv severlerin yakından tanıdığı VOLKİCAR Yarış Otomobil'i organizasyonumuzda kullandık ve sanayi içerisinde gösteriler yaptık. Konya'da SIMKAN Otomotiv olarak en iyi hizmeti vermeyi amaçlıyoruz." dedi.

MANN-FILTER Pazarlama Müdürü Buğrahan Güzel ise aktivite ile ilgili şunları söyledi: "Konya sanayisi otomotiv yan sanayinde çok önemli bir noktada yer alıyor. Biz de bayımız Simkan Otomotiv'in düzenlediği bu organizasyonda yer almaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Müşterilerimizi dinlemek, onlarla vakit geçirmek ve onların düşüncelerini öğrenmek bizim için de çok önemli. Ayrıca MANN-FILTER dünyasındaki yeni gelişmeleri doğrudan onlarla paylaşabiliyoruz, bu sebeple bu tür aktiviteleri daha sık yapmayı planlıyoruz."



Satış grafiğini yükseltti

Michelin Grubu 2015 yılı ilk yarısına ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Michelin, binek ve hafif ticari lastik pazarlarında sektörün de üzerinde büyüme gösterdi.

Michelin, 2015 yılı ilk yarısında özellikle binek ve hafif ticari lastik pazarında büyük bir ivme yakalayarak satış grafiğini yükseltti. İlk altı ayda bütün segmentlerde yakaladığı yüksek ivme ile pazarın üzerinde bir performans göstererek pazardan daha hızlı büyüyen Michelin, hacmini de yüzde 2,4 artırdı. Otomotiv sektöründeki büyümenin de etkisiyle binek ve hafif ticari lastiklerinde Avrupa pazarında yüzde 3 büyüyen Michelin, aynı dönemde Avrupa değişim pazarında ise Türkiye'deki büyümenin etkisiyle yüzde 3'lük büyümeye kaydetti. Michelin Grup'un konsolide edilmiş faaliyet geliri geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artarak 1 milyar 262 milyon Euro'ya yükseldi. İlk yarıdaki net geliri ise 707 milyon Euro olarak gerçekleştirdi. Michelin Grup CEO'su Jean-Dominique Senard Michelin Grup olarak, 2015 yılı ilk yarısında güçlü bir büyümeye kaydettiklerini belirtti ve "2015 yılında lansmanını gerçekleştirdiğimiz ve yollarda görmeye başladığımız, sektörümüz için bir devrim niteliğindeki ilk kış sertifikalı yaz lastiğimiz CrossClimate'nin yanı sıra BFGoodrich lastikleri ve orijinal ekipman pazarında hayata geçirdiğimiz işbirliklerimiz de global lastik sektöründe başarılı bir performansla ön plana çıkmamızı sağladı. İlk yarıda gösterdiğimiz bu başarılı performanstan Grup olarak büyük mutluluk duyuyoruz. Aynı heyecanla çalışmalarımızı ikinci yarıda da devam ederek yılsonunda lastik sektöründe büyük başarılarla imza atmaya devam edeceğiz" dedi.

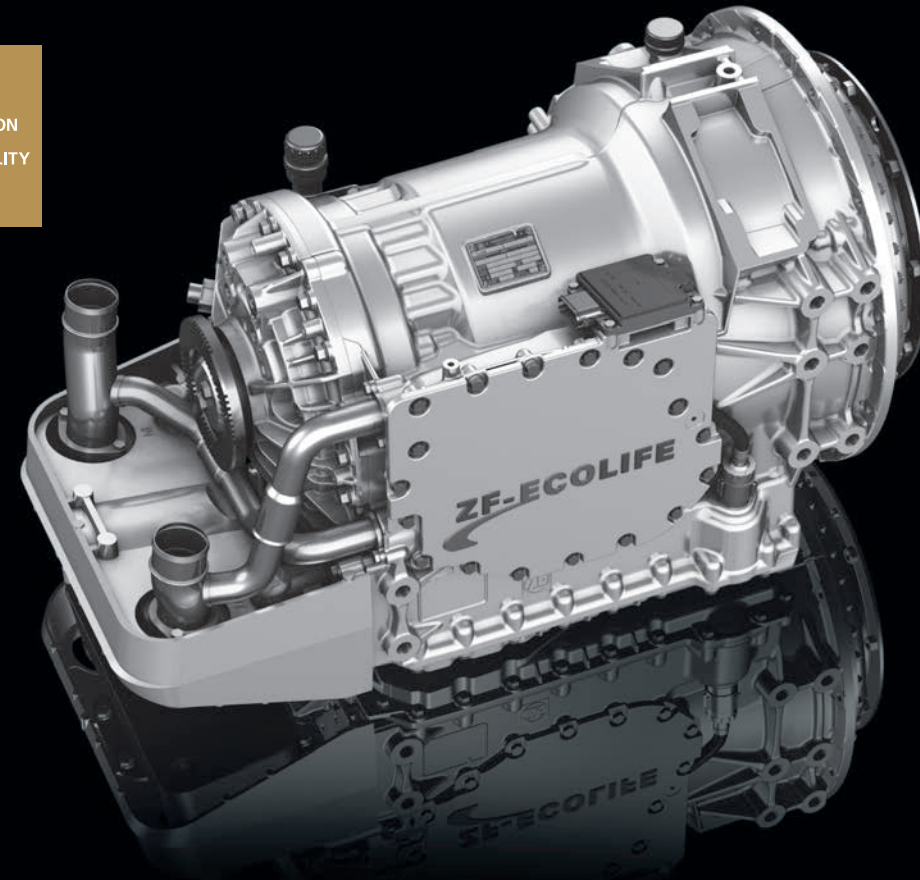
100
YEARS
MOTION
AND
MOBILITY

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



İSDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI MURAT ERDOĞAN

Plaka Tahdidi Sürecini Değerlendirdi

Taşimacilar.com olarak, İSDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Erdoğan ile 25 Mayıs tarihinde Plaka Tahdidi'yle ilgili, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın yapmış olduğu açıklamanın; öncesindeki ve sonrasındaki sürecin işleyişini değerlendirdik.

Sözlerine, İSDER olarak 2007 yılından bu yana farklı mecralarda "Plaka Tahdidi" konusunda epey mücadeleler verdiklerini belirterek başlayan Murat Erdoğan, 25 Mayıs tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın tahditle alakalı olarak açıklama yaptığı salonda kendisinin de bulunduğu belirterek şu açıklamalarda bulundu:

"25 Mayıs tarihinde Cumhurbaşkanımız açıklama yaptığı anda herkes sevinip bayraklarını havaya atarken ben üzül-düm ve yerime oturdum. Çünkü altyapısı olmadan yapılan bir açıklamanın sıkıntı yaratacağını biliyordum. Bu sıkıntılar neydi şöyle ifade edeyim: O açıklamanın yapıldığı andan itibaren şimdiye kadar insanlar hala araç alıyor. Araç almalarının sebebi, Belediye'nin ve UKOME'nin toplanıp bir karar yazısı çıkarmaması. Bu karar yazısı olmadığı için yarın öbür gün Plaka Tahdidi gerçekleştirilse bile İstanbul'da söz konusu durumla alakalı olarak araç alanlar; "Bu araçla ilgili ben tescilimi yaptım. Oda kaydım da var. Belediye olarak bir açıklama yapmamıştın. Ben, seni mahkemeye veriyorum." diyecektir.

"BUNUN BEDELİNİ SEKTÖR ÖDEYECEK."

Murat Erdoğan, 25 Mayıs tarihinde yapılan açıklama sonrası sektörde mevcut olan araç adedindeki artışına dikkatleri çekerek sözlerine şu şekilde devam etti: "Piyasada bir araç şişkinliği var; 56 bin resmi, 70 bin



resmi olmayan araçtan bahsediliyor. Bir de bu son gelen 10-15 bin civarı araç mevcut. Dolayısıyla bunun bedelini sektör ödeyecek. Belediye neden açıklama yapmıyor konusunda ise, Belediye'nin ortada kaldığını düşünüyorum. Altyapı var daha önceden alınmış raporlarımız da var. Sendika olarak konuyla ilgili rapor hazırladık. 2010 yılında Esnaftan Sorumlu Komisyon Başkanı Süheyl Erboz, Büyükşehir Belediye Meclisi'ne bizim raporumuzu koydu. Ancak bu görüşülmedi. Görüşülmediği için altyapısını hazırlayamadı. Belediye her talebimizde bize ters baktı. Tabiri caizse; "Biz taksiciyi, dolmuşçuyu başımıza bela etmişken bir de sizinle uğraşamayız." dediler. Bununla ilgili demeçleri de var. Her UKOME Müdürü bunu söyledi."

"KİMSEYE RANT KAZANDIRTMAYACAĞIZ."

Erdoğan, tahditle ilgili sıkıntıların giderilmesi ve sorunların ortadan kalkması adına oluşturulabilecek çözüm yollarını değerlendirerek, söz konusu haktan yararlanabilmek için piyasaya sonradan dahil olan insanları sert bir dille eleştirdi.

"Sektörümüzde kayıt altında olanlar, yol belgesi alanlar, bu işe emek verenler, fatura kesenler ve kişilere ait üzerilerine kayıtlı araç adedi; geçmişe dönük yılların mali kayıtlarında bellidir. Dolayısıyla Plaka Tahdidi olacaksa bunun altyapısı teknik olarak hazırlanacaktı ve trafiğe tescil olayı yasaklanacaktı. Şuanda dışardan bir kişi herhangi bir araç aldı-

ğında -örneğin; siz gidin bir araç alın ticari bir araç 18+1- trafik ruhsat verebiliyor. Başta Belediye'nin bunu çözmesi lazımdı ki haksızlık; sonradan rant elde etme olayına dönüşmesin. Ama bu çözülmeden açıklama yapılınca şimdi bu haktan yararlanmak için birçok insan ben servisçiyim diye piyasaya girdi. Bu noktada Belediye nasıl cevap verir bilmiyorum ama biz dernek ve sendika olarak böyle bir haksızlıkta birilerine rant elde ettirilecekse; bunun sonuna kadar karşısında olacağız. Gereken eylemse eylem, yazışmaysa yazışma takipçisi olacağız. Kimseye rant kazandırmayacağız."

"Bu işi, piyasaya emek vermeyenler yapıyor. Yani bu işin içinde olur insan senelerini verir. Der ki 'Benim 3 tane evim var. İkisini satayım iki plaka daha alayım.' Bu adamın hakkıdır. Bu işe emek verdiği için hakkıdır. Ama bakıyorsunuz bakkal, kasa, kuyumcu, doktor, avukat. Bize günlerce telefon açtılar; 'Böyle bir şey var nasıl yararlanabiliriz.' Diye. Yararlanamazsın. Senin yaptığın ahlaksızlıktır. Bu işten rant sağlamak isteyen bu işin içinde olmayan kişi ahlaksızdır."

"PLAKA TAHDİDİYLE İLGİLİ ÇALIŞMALARINIZ DEVAM EDİYOR."

Son olarak Murat Erdoğan, İSDER'in Plaka Tahdidi'yle ilgili çalışmalarının devam ettiğini ve sektördeki olumsuzluklara karşılık bir duruş sergilemeye devam edeceklerini ise şu şekilde açıkladı:

"Çalışmalarımız devam ediyor. Doğru gitmeyen bir şey gördüğümüzde müdahale ediyoruz. Gerek yazışmalarla yahut sözlü olarak bilgilerimizi gerekli makamlara veriyoruz. Oda başkanlarıyla sık sık görüşüyoruz. Sürekli olarak fikir alışverişi içindeyiz. Yani 25 Mayıs sürecinden sonra Plaka Tahdidi ile ilgili çalışmalarımızı sonlandırmadık. Şuanda da takip ediyoruz, bekliyoruz. Ne olacağını kimse bilmiyor. İnşallah bizim düşündüklerimizin tersi olur. Eğer bizim düşündüklerimiz olursa birçok insanın, firmanın ve esnaf arkadaşımızın canı yanacak. Piyasa tekelleşmeye gidecek diye görüyorum şahsım olarak. Ama umarım tersi olur."

"3 AYDIR CUMHURBAŞKANLIĞI EMRİYLE AÇIKLANMAYAN PLAKA TAHDİDİ BUNDAN SONRA DOĞACAK OLURSA; SAKAT ÇOCUK OLACAKTIR"

Sözlerinin devamında; "Geçen 2013 yılında UKOME ve biz, sektör bileşenleri olarak 8 aylık bir toplantı yaptık. Toplantıda yer alan UKOME Yönetimi'yle olumlu yönde anlaşma sağladık. Bazı yeni edimler elde ettik. Ama ondan sonra değişen UKOME Yönetimi ve 25 Mayıs 2015 tarihinde yapılan açıklama birdenbire piyasayı kilitledi. Çekilemez hale getirdi. Herkes araç alıp; 'Ben rant elde edeyim.' hesabına girdi. Dolayısıyla bu saatten sonra -üç ay geçmiş ve düzgün bir şekilde sektörden fikir alınmamış vaziyette-, çok bir şey çıkacağına inanmıyorum. Çıkacak sonuçta muhakkak sektöre zarar veren bir sonuç olacaktır. Çünkü Belediye'yle yaptığımız görüşmelerden de bunu edindik. 'Biz öyle bir Plaka Tahdidi çıkartacağız ki size Türkiye'de bunun örneği olmayacak.' Nasıl olacak peki bu iş? Arabanızın plakası değerlendirilmeyecek. Para etmeyecek. Alıp satıp kiraya veremeyeceksiniz. Sektöre giriş duracak. Bunun bedeli bizden para almanız mı olacak diyoruz. 'Şartlar daha oluşmadı bırakacağız.' diyorlar. Hala görüşülmedi, toplantılar erteleniyor. Dolayısıyla 3 aydır Cumhurbaşkanlığı emriyle açıklanmayan Plaka Tahdidi bundan sonra doğacak olursa; sakat çocuk olacaktır. Konuyla ilgili birçok dava açılacaktır. Birçok kişinin canı yanacaktır. Birçok sıkıntılara sebep olacaktır diye düşünüyoruz. İnşallah tersi olur." diyerek açıklamalarına devam etti.



Her şehre yakışır

Tourmalin



TOURMALIN yüksek yolcu kapasitesi, rahat ve ferah yolcu bölümü, engelli asansör özelliği ile tüm yolculara güvenli ve kolay erişim sağlıyor. Üniversite, kampüs, havalimanı, belde ve çevre iller gibi orta mesafe seyahatlerinizi artık çok daha keyifli hale getiriyor. TOURMALIN her şehre yakışıyor.

temsa.com.tr



KAMİL KOÇ MAN İLE İŞ ORTAKLIĞINI GÜÇLENDİRDİ

16 adet MAN Lion's Coach EfficientLine otobüsü Kamil Koç filosuna dahil oldu. Otobüsler Kamil Koç Isparta işletmesi sahibi Ramazan Yüceer tarafından teslim alındı.

MAN, yüksek Alman teknolojisiyle ürettiği araçlarla Türkiye'de seyahat sektörünün gözdesi olmaya devam ediyor. 89 yıllık geçmişiyle Türkiye'nin en köklü seyahat şirketi Kamil Koç, filosuna 16 yeni MAN Lion's Coach EfficientLine kattı. Satışı MAN Bursa bayisi Mapar tarafından yapılan araçların anahtarları, MAN Ankara fabrikasında, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Emrah Albustanoğlu tarafından Kamil Koç Isparta İşletmesi yetkililerine törenle sunuldu.

"YÜKSEK YAKIT TASARRUFU FARK YARATIYOR"

Kamil Koç renklerine boyanmış araçların teslimiyle ilgili olarak Ramazan Yüceer, uzun yıllardır MAN'ı tercih ettiklerini vurgulayarak, "MAN'ın sağlamlığı, operasyon ve yedek parça maliyetlerini düşüklüğü kararımızda etkili

oldu. Ancak en önemli Efficientline serisindeki yüksek yakıt tasarrufu diğer markalara göre fark yaratıyor. MAN ile işbirliğimizi uzun yıllar sürdürmeye kararlıyız" diye konuştu.

RENKLİ YAN CAMLAR, YENİLİKÇİ DONANIMLAR

MAN Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Emrah Albustanoğlu, MAN Lion's Coach EfficientLine otobüslerinin, sürekli tüketim optimizasyonu-na yönelik özel olarak tasarlandığını belirterek şunları söyledi: "MAN Lion's Coach EfficientLine, yolcu otobüsü segmentinde asgari çevre yükü ile en yüksek ekonomikliğin mümkün olduğunu kanıtıyor. Renkli yan camlarıyla, yakıt tasarruflu teknolojileri ve yenilikçi ilave donanımlarıyla TCO'yu (toplam mülkiyet maliyeti) önemli ölçüde düşürüyor. İş ortaklarımızın bol kazancı ve memnuniyeti aracılarımızın doğru tasarlandığının kanıtıdır."



TS45 Miami Yollarında

Son iki yıldır, ABD Motorcoach Pazarı'nda yaklaşık yüzde 10 civarı pazar payı almayı başaran Temsa'nın TS45 modeli önemli turizm kentlerinden Miami'nin yollarında sefere çıkıyor.

Temsa iç pazarın yanı sıra yurtdışı pazarlarda başarıdan başarıya koşmaya devam ediyor. Üretimini gerçekleştirdiği otobüsleri dünyanın 64 ülkesine ihraç eden Temsa, Amerika'nın zorlu Motorcoach pazarının temel oyuncularından biri olmayı başardı. Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Türk mühendis ve işçisinin ürünü olan otobüslerin yurtdışında birçok ülkenin yollarında hizmet veriyor olmasının gurur verici olduğunu belirterek, "Arge birimimiz ile iç ve dış pazarın ihtiyaçlarına ve beklentilerine en uygun ürünleri geliştir-dik ve üretimini gerçekleştirdik. Pazarı doğru okumanın ve ihtiyaçları doğru şekilde belirlemenin katkısıyla iç pazarda son iki yıldır pazar lideri bir marka haline geldik. Temsa'nın başarısı iç pazar ile de sınırlı kalmadı. Avrupa ül-



kelerinin yanı sıra dünyanın en zorlu otobüs pazarı olarak gösterilen ABD pazarına 2010 yılında ilk adımımızı attık. Beş yıllık süre içerisinde 700 Temsa aracı ABD yollarına çıktı" dedi.

ABD PAZARINDA YÜZDE 10'LUK PAY

Son iki yıldır ABD Motorcoach pazarında yüzde 10 civarında pazar payı elde ettiklerini belirten Dinçer Çelik,

"Şu anda 40'tan fazla eyaletin yollarında Temsa araçları çalışıyor. Sadece Florida bölgesinde trafiğe kayıtlı araç sayımız 72'dir. Pazardaki başarımızın en önemli etkenlerinden biri de yine yurtdışında ihtiyaçların iyi tespit edilmesi olmuştur. Pazardaki diğer temel oyuncular sadece 40' ve 45' uzunluğunda araçlar sunarken, Temsa 30', 35' ve 45' uzunluğunda olmak üzere toplam 3 modeli (TS30, TS35 ve TS45) ile 30 koltuktan 56 koltuğa kadar geniş bir yelpaze ile taşımacılık sektörünün ihtiyaçlarına cevap vermeyi başardı. Bu özelliği ile Temsa, otobüs pazarında; küçük, orta ve büyük gruplar olmak üzere her çeşit taşımacılık ihtiyacını karşılayacak şekilde konumlandırılmış ürünleri ile rakiplerde bulunmayan sıra dışı bir özelliğe sahip." diye konuştu.

ARAÇLARIMIZIN TERCİHİNDE KALİTELİ TASARIM VE YÜKSEK GÜVENLİK ÖN PLANDA

56 koltuklu TS45 araçlarının Miami yollarında hizmete başladığını belirten Dinçer Çelik, "Miami çok önemli bir turizm kenti. Bu bölgede araç kiralama, grup toplantıları ve tur organizasyonu ile havaalanı transfer hizmeti veren All Tour Transportation şirketinin de tercihi Temsa oldu. Araçlarımızın tercihinde kaliteli tasarım ve yüksek güvenlik düzeyi önemli etkenler oldu." dedi.

Temsa Erzurum Kent İçi Ulaşımı'nda



Temsa, kent içi ulaşımaya yönelik ürünleriyle fark yaratmaya ve daha çok ilin ulaşımında yer almaya devam ediyor. Temsa araçlarının konforu ve işletme avantajlarıyla tanışan iller arasında Erzurum da katılıyor. Temsa, Erzurum Büyükşehir Belediyesi tarafından 25 Haziran 2015 tarihinde düzenlenen 30 adetlik 12 metrelik CNG'li ve 10 adetlik 9 metrelik araç ihalesini kazandı. Temsa, 30 Temmuz 2015 tarihinde de sözleşmeyi imzaladı. Sözleşme, Erzurum Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Ünsal Kırac, Ulaşım Daire Başkanı Abdulfafur Yekniay ve Temsa Kamu Satış Yöneticisi Mahir Akkuş'un katılımıyla imzalandı. 30 CNG'li 12 metrelik Avenue ve 10 adet 9 metrelik MD9 LE sözleşmenin imzalandığı tarihten itibaren 180 gün içinde Erzurum Büyükşehir Belediyesine teslim edilecek.

Temsa Euro 6 HD12 Portekiz Yollarında



2006 yılından beri Temsa'nın bayiliğini yürüttüklerini belirten Vitor Melo, "2008 yılında ilk Euro 4 motorlu Safari HD aracının da satışını Jorge Alves'e yaptıklarını belirtti. Firma bu aracı turizm taşımacılığında faaliyet gösteren Turexpresso şirketinde kullanacak. Yaklaşık 30 araçlık filosunda bu teslim edilen 4'üncü Temsa aracı oldu. Araç 12 metre ve 55 koltuklu; filonun özel renklerinde ve iç triminde dizayn edildi. Firma 2010 yılından beri ilk yeni "büyük otobüs" alımını Temsa'dan gerçekleştirdi." dedi.

YATIRIMLARIMIZ SÜRECEK

Temsa otobüs yatırımlarına devam edeceklerini ifade eden Jorge Alves, "Temsa araçları yolcularımıza konforlu bir seyahat süreci yaşatmamızı sağlıyor. Ayrıca araçların üst düzey güvenlik donanımları da tercihimizde etken. 12 metre araçların 55 koltuk kapasitesine sahip olması da işletme sürecinde kazançlarımızın büyümesine katkı sağlıyor. Bütün bu özellikleri yatırım tercihimizde Temsa'nın öne çıkmasını sağlıyor." dedi.

KAYA SEYAHAT Mercedes-Benz Sprinter YATIRIMI YAPTI

Mercedes-Benz Türk, Kaya Seyahat işbirliği ile sektördeki gücünü arttırmaya devam ediyor. Kaya Seyahat, 10 adet Mercedes-Benz Sprinter Okul Servisi teslim aldı.

Okul servisi, personel servisi, kamuya ait çeşitli kurumlara araç kiralama ve otomobil filo kiralama hizmetleri ile faaliyet gösteren Kaya Seyahat, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Hasmer Ankara aracılığıyla 10 adet Mercedes-Benz Sprinter 19+1 Okul Servisi ve bir adet Mercedes-Benz S 350 4MATIC otomobili filosuna ekledi. 03 Ağustos 2015 Pazartesi günü Hasmer Ankara tesislerinde gerçekleşen tören ile araçlarını teslim alan Kaya Seyahat, fi-

losundaki toplam araç sayısını 7.153 adede yükseltirken, Mercedes-Benz marka hafif ticari araç sayısını ise 125 adede çıkarttı. Bu teslimat ile Mercedes-Benz Türk, sektörde ilk ve tek Euro 6 motora sahip hafif ticari araç teslimatını gerçekleştirmiş oldu.

Teslimat törenine Ankara, Antalya, İstanbul ve İzmir başta olmak üzere tüm Türkiye'de faaliyet gösteren Kaya Seyahat'ın ortaklarından Mehmet Kaya, Mercedes-Benz Türk 2. El hafif ticari araç faaliyetlerini yürüten Usedi Satış



Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Türk A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Danışmanı Onurcan Tosun, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Danışmanı Gökçe Kurtuluş ve Hasmer Otomotiv Ankara Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi Rayhan Haykır ve Hafif Ticari Araçlar Showroom Müdürü Can Topçu katıldı.

Kaya Seyahat, Mercedes-Benz Türk A.Ş. ve Hasmer Otomotiv'e teşekkür ederken Usedi ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in verdikleri desteğin çok önemli olduğunun altını çizdi. Şir-

ket, takas ve finansman fırsatlarının bunun gibi büyük yatırım projelerinin vazgeçilmez parçaları olduğunu vurguladı.

Dinamik ve gelişmekte olan taşımacılık sektörünün ihtiyaçlarına güvenli, konforlu ve düşük işletme maliyetine sahip hafif ticari araç modelleri ile hızlı ve etkin şekilde cevap veren Mercedes-Benz Türk, kredi, servis, bakım ve geri alım hizmetleriyle de sektörün beklentilerini en iyi şekilde karşılayarak gelişimlerini desteklemeye devam ediyor.

5 AĞUSTOS 2015

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR
www.tasimacilar.com

TEMSA, Türkiye Otobüs Pazarı'nda Lider

2015 Temmuz sonu itibarıyla 4400 adet civarında toplam otobüs satışı gerçekleşti. Temsa, 1320 adetlik satış ile yüzde 30 pay aldı ve Türkiye Otobüs Pazarı liderliğini devam ettirdi.

Toplam otobüs pazarı geçen yılın ilk 7 ayına göre yüzde 14 büyüdü. 2014'tün ilk 7 ayında 3806 adet otobüs satışı gerçekleşirken, bu yıl 4400 civarında gerçekleşti. "Türkiye'de karayolu yolcu taşımacılarının daha kaliteli ve konforlu hizmet yarışı içinde olmaları, üreticilerin de bu yarışa daha ekonomik ve yüksek konfor düzeyine sahip ürün tasarımları ile katılmaları toplam otobüs pazarının büyüyen en önemli etkenler arasında" açıklamasını yapan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Pazarda yaşanan büyüme, bu ülkeye yatırımları ve istihdamıyla çok önemli derecede katma değer sağlayan üreticiler olarak, bizleri de mutlu ediyor. Müşterilerimize işletme sürecinde en ekonomik ve en konforlu ürünleri sunma yarışı içindeyiz. Pazardaki ihtiyaçları iyi tespit etmemiz ve müşteriye en iyi dinleyen ve müşterilerini sahada destekleyen kurum olmamız bizim başarımızda en önemli etkenler arasında. 2014'te toplam otobüs pazarında yüzde 30 pay



elde etmiştik. 7 aylık süreç içerisinde bu Pazar payı seviyemizi koruduk. Geçen yıldan farklı olarak ise satış adetlerimizi daha da yukarıya taşıdık. Geçen yıl yılın ilk 7 ayında Temsa 1200 otobüs satışı yapmıştı; bu sayı 120 adet artarak 1320 oldu." dedi.

ŞEHİRLERARASI

Dinçer Çelik, bu yılın 7 ayı sonunda ürün segmentlerinde yaşanan gelişmeleri de aktardı. Geçen yılın aynı dönemine göre şehirlerarası otobüs pazarının yaklaşık yüzde 33 büyüdüğüne dikkat çeken Çelik, "Coach pazarında, Temmuz sonu itibarı ile toplam 978 araç satışı gerçekleşti. Safir, bulunduğu RHD segmentinde yüzde

43 mertebesinde, tüm şehirlerarasında ise yüzde 28 pazar payı elde etti ve büyümesini devam ettirdi. Bu büyümede Safir VIP aracımız bu farkı oluşturdu. Konforlu, 2+1 koltuklu Safir V.I.P.'e olan talep bizi çok memnun etmektedir. Otogarlarda yolculardan büyük talep gören SAFİR VIP aranan araç haline geldi." diye konuştu. Devamında Dinçer Çelik sözlerini; "Müşterilerimizin tercihleri ve tevccühlerine de ayrıca teşekkür ediyoruz." diye noktaladı.

ŞEHİRİÇİ

Şehir içi otobüs pazarının toplam ürün pazarında daralan tek segment olduğunu belirten Dinçer Çelik şun-

ları söyledi: "Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 daralan şehir içi pazarında, Temsa büyümeye devam etti ve şehir içi pazarın yüzde 80'ini oluşturan LF segmentinde yüzde 43 mertebesinde, tüm şehir içinde ise yeni Tourmalin aracımız ile birlikte yüzde 36 pazar payı elde ettik. Avenue'nun en düşük yakıt tüketen araç olması ve modern dizaynı ve sağlanan satış sonrası desteği satışına büyük katkı yapmaktadır ve alıcılarını memnun etmektedir." dedi.

MİDİBUS

Çelik, midibüs pazarının 2015'in ilk 7 ayında yaklaşık yüzde 13 büyüdüğüne dikkat çekti ve sadece Temmuz ayında yapılan 193 adetlik Prestij SD satışı ile Temsa'nın bu segmentte son 6 yılın en yüksek satışını yaptığını belirtti. "Türkiye'de Temmuz-2015 sonu itibarı ile toplam 3000 adete yakın midibüs satışı gerçekleşti. Midibüs pazarının yüzde 65'ini Prestij SD'nin de bulunduğu 27-29 kişilik segment oluşturuyor. Prestij SD kendi segmentinde yüzde 43 mertebesinde, tüm midibüs segmentinde ise, Prestij City ve MD9 LE satışları ile birlikte yaklaşık yüzde 30 pazar payı elde etti. Bu yıl da şu ana kadar Prestij araç yine yurt çapında en fazla satılan ve talep gören en değerli midibüs oldu. Prestij'in mükthiş yakıt tasarrufu ve sağladığı ekonomi pazarda belirleyici olmaya devam etmektedir. Artık Midibüs diyince akla Prestij gelmektedir." dedi.



Karsan, Hyundai H350'lerin Türkiye Satışlarına Başladı

Karsan, 150 bg ve 170 bg motor seçenekleri ile arkadan itişli (RWD) H350 hafif ticari araç ailesinin tanıtımı kapsamında 5 Ağustos tarihinde "Hyundai H350 Roadshow" etkinliği başlattı. Roadshow etkinliğinin 12 Kasım tarihinde tamamlanması hedefleniyor.

Hyundai'nin otomobil konforu ile müşterilerin bütün ihtiyaçlarını karşılayacak elementleri birleştirerek geliştirdiği ticari araçlar, sessiz ve yüksek performanslı bir sürüş deneyimi sunarken, dayanıklılığı ve güvenliği de en üst düzeye taşıyor.

H350 ürün ailesinde iki tip uzunlukta panelvan bulunuyor. 6.195 mm uzunluğundaki panelvan 12,9 m3'lük ideal yük bölümü hacminde tam beş Euro Palet kapasitesine erişiyor. 5.515 mm uzunluğundaki versiyonda ise 10,5 m3'lük hacimde dört Euro Palet kapasitesi sağlanıyor. Üstün yüklenme kapasitesinin yanında geniş ve yüksek sürgülü kapı ölçüleri ve 270 derece açılabilen arka kapısı ile de yüklemeye kolaylık ve hız sağlanıyor.

H350 ürün ailesinin temel taşlarından olan minibus versiyonu personel, okul ve turizm taşımacılığında pazarın en yeni araçları olarak çağdaş ve konforlu yolculukların adresi olmaya aday görünüyor. Geniş/ferah iç hacmi, panoramik camları, rahat koltukları ve fonksiyonel donanımlarıyla H350 minibus versiyonları 3.5t veya 4.1t araçlardan oluşuyor. Etkinliğe katılan 16+1 okul paketi ve geniş bagaj hacmi ile 13+1 turizm paketi olan araçlar 170 bg motor gücüne sahip 4.1t versiyonlarından seçildi.

Sağlam, dayanıklı ve güvenilir şasi platform yapısı ile geniş üst yapı seçeneklerine ve esnekliğine sahip kamyonetler 3.5t olup iki tip uzunlukta sunuluyor. 5.724 mm uzunluğunda olan versiyonu 3.435 mm'lik bir aks aralığı ile 3.480 mm'lik kasa boyu sağlıyor. 6.167 mm uzunluğunda olanı ise 3.670 mm'lik bir aks aralığı ile 3.893 mm'lik kasa boyu sağlıyor. Kasa genişliği en fazla 2.320 mm olabilmekte. Etkinlikte kısa şase açık kasa ile, uzun şase ise kapalı kasa ile kullanıma sunuluyor.

UZUN YOLDA EMNİYET DİYORUM, BRIDGESTONE TAKIYORUM.

BRIDGESTONE

Emniyet Lastiği



bridgestone.com.tr



SA

Brisa'nın Sürdürülebilirlik Yolculuğu Devam Ediyor

Brisa, küresel raporlama standartlarına uygun olarak üçüncü sürdürülebilirlik raporunu 2014 takvim yılı için yayımladı.

2012 yılından beri tüm faaliyetlerinin sosyal, ekonomik ve çevresel etkilerini kamuoyuyla paylaşan Brisa, üçüncü sürdürülebilirlik raporunu 2014 takvim yılı için yayımladı. Brisa 2014 Sürdürülebilirlik Raporunu Küresel Raporlama Hareketi'nin (Global Reporting Initiative / GRI) G4 raporlama standardına uygun olarak (comprehensive) kapsamlı seviyede hazırladı. Rapor, şirketin sürdürülebilirlikle ilgili konularda 2014 yılı içindeki performansını şeffaf bir şekilde paylaşırken, sürdürülebilirlik çalışmalarının dış denetimden başarılı bir şekilde geçmiş olduğunu belirtiyor.

Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, rapor hakkında şu değerlendirmede bulundu:

"Brisa olarak, 40 yılı aşkın bir süredir sürdürülebilir büyüme ile tüm paydaşlarımıza değer katmak için çalışıyoruz. Bu amaçla sürdürülebilirliği, tüm süreçlerimizin kalbine yerleştiriyoruz. Ekonomik, çevresel ve sosyal sürdürülebilirlikte performansımızı şeffaf bir şekilde kamuoyuyla



paylaşıyoruz. Brisa Sürdürülebilirlik Raporumuzu 2014 yılı için üçüncü kez yayımladık. Her yıl hedeflerimizi büyütürken daha sürdürülebilir bir Dünya'ya ve Türkiye Ekonomisi'ne hizmet etmeyi hedefliyoruz. Sürdürülebilirlik yolculuğumuzda önümüzdeki yıllarda da sosyal sorumluluk ve biyoçeşitlilik projelerimize devam etmeyi, kamu kuruluşlarına ve sivil inisiyatiflere desteğimizi sürdürmeyi, eğitim ve spor katkılarını devam ettirmeyi, paydaş iletişimi ve geri bildirim yöntemlerimizi geliştirerek daha sistemli ilişkiler kurmayı hedefliyoruz."

Faaliyetlerinin çevresel etkilerini azaltmayı ilke edinen Brisa, sürdürülebilirlik raporunu kağıda basmayarak internet adresinden dijital olarak erişime açtı: <http://www.brisa.com.tr/Brisa/Sosyal-Sorumluluk/Surdurulebilirlik-Raporu>

CONTINENTAL Ticari Araç Pazarı'ndaki Payını Arttırdı

Tasimacilar.com olarak Continental Türkiye Kamyon Lastikleri Satış Müdürü Murad Bilginalp ile "Ticari Sektör Değerlendirmesi" konulu bir röportaj gerçekleştirdik.

Ticari Sektör Değerlendirmesi adı altında Continental Türkiye Kamyon Lastikleri Satış Müdürü Murad Bilginalp ile gerçekleştirilen röportajda: Continental'in Türk Ticari Araç Pazarı'ndaki yeri bağlamında 2015 Yılı Satış Değerlendirmeleri, yenilenen ürün ve hizmetleri, Continental bünyesinde üretilen lastiklerin pazar değerlendirilmesi, tüketicilerin tercih ettiği lastiklerin özellikleri, lastik üretiminde izlenen yollar ve lastik kullanım ömrünlü olumlu-olumsuz yönde etkileyen unsurlar derinlemesine incelendi.

CONTINENTAL'IN TÜRK TİCARİ ARAÇ PAZARINDAKİ YERİ

2015 yılı bir önceki seneye göre nasıl geçti, 2015 yılının ilk 6 ayındaki satışları değerlendirilirdi misiniz?

2015 yılının ilk yarısında pazar bir önceki yıla göre yüzde yediye yakın büyüme gösterdi. Kamyon lastikleri yenileme pazarındaki bu büyüme paralelinde Continental ürünlerimiz de pazar ortalamasının üzerinde bir seyir göstererek, mevcut payını artırmayı başardı.

2016 yılında pazara yeni lastik getirecek misiniz?

Continental 3. nesil lastiklerimizi ebatsal bazda pazara sunmaya devam edeceğiz. Yılın her çeyreğinde ebatsal olarak lastiklerimizi 3. Nesil olarak yenilerken, kamyon grubundaki bünyemizdeki diğer markalarımız olan Semperit, Barum ve Matador ile de yeni nesil ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Bu yenilikleri 2016 yılında pazara sunmayı hedefliyoruz.

LASTİKLERİN PAZARI DEĞERLENDİRMESİ (TREYLER VE ÇEKİCİ)

Avrupa Birliği ülkeleri dâhil dünyada artık büyüme seyrine ve öngörülerinde, ağırlıklı olarak kamyon taşımacılığı yer alıyor. Günümüzde, toplam yüklerin sadece ortalama olarak yüzde 20'si tren veya hava kargo yoluyla taşınıyor. Bu veri aslında kamyon taşımacılığının önemini ortaya koyuyor.

Ülkemizde karayolu taşımacılığının daha da önemli ve yüksek oranda olması ve taşımacılığın treyler-çekici kombinasyonuna dönüşmesi pazarın büyüme grafiğini daha da artırarak sürdüreceğinin ispatı niteliğinde. Bununla birlikte normal şartlarda hem orijinal ekipman hem de yenileme pazarının büyümesini sürdüreceğini öngörüyoruz.

Çekici Araçlar bağlamında, Continental Lastik bünyesinde tercih edilen lastik modeliniz hangisi? Tüketicilerin bu modele yönelmesindeki başlıca etkenler nelerdir?

Çekici araçlar denince ilk akla gelen uzun yol lastikleridir. Continental bu

segmente yeni Conti EcoPlus 3 serisi lastikleri ile çevreye duyarlı, düşük yuvarlanma direnci ve kullanıcısına sağladığı yakıt tasarrufu ile yerini almaktadır.

OTOBÜS VE HTA LASTİKLERİ PAZAR DEĞERLENDİRMESİ

Continental'in ürettiği Otopüs ve Minibüs Lastiklerinin özellikleri nelerdir? (Urban)

Continental, Türkiye'nin lastik pazarının önemli segmentlerinden otopüs lastikleri için 2014 yılında 3. nesil lastiklerinden ContiCoach HA3'ü pazara sundu.

Türkiye şartlarına yani yol, yük ve iklim özelliklerine uyumlu donanım ile geliştirilen ContiCoach HA3 ED, "Extra Duty" gövde yapısının yanı sıra sağlam, dış açılabilir ve kaplanabilir karkasa sahip. Bu ürün ulusal ve uluslararası uzun mesafelerde, güvenli ve rahat bir yolculuk için tercih edilebilirken, kaplanabilirlik özelliği ile ikinci ömrünü de kullanıcısına sunuyor. Bu da doğrudan kullanım maliyetlerinin aşağı çekilmesine yardımcı oluyor.

Conti Urban HA3

* Zorlu şehir içi trafğinde güvenli ve yüksek kilometre performansı ile öne çıkan Conti Urban HA3 sürtünmeye karşı yüksek lastik yanığı direncine sahiptir.

Conti City Plus HA3

* Şehir içi ve dışında güvenli sürüş ve turlara imkan veren City Plus HA3 engelbeli ve kavşak yollarda dahi mükemmel direksiyon hakimiyeti sunar.

Conti Coach HA3

* Şehirlerarası konforlu seyahat için tercih edilen Conti Coach HA3 filo sahibi ve yolcular açısından emniyetli sürüşün önünü açarken; uzun mesafe yolculuklarında yüksek yakıt verimi sağlamaktadır.

A. Fazla Tonaş lastiğe ne ölçüde zarar veriyor? Kullanım ömrünü kaç KM veya kaç ay kasılıyor?

Aşırı yük yani fazla tonaj, uygun olmayan hava basıncı ve ısı lastiğin ömrünü doğrudan etkileyen ve birbirini tetikleyen olumsuz dış etkenler arasında sayılır. Segmente ve kullanım alışkanlığına göre değişen performans düşüşü, lastikten beklenen tam ömrünü alamamanın yanında, kaplama fırsatının da kaçırılmasına sebep olur. Continental, Türkiye'de aşırı yük faktörünün tehdidinde olan segmentlerdeki ürünlerinde Extra Duty (ED) teknolojisine sahip lastiklerini kullanıyor. Kullanıcılara tercihlerini yaparken öncelikle segmente uygun doğru lastiği seçmeleri konusunda destek olmaya önem veriyoruz. Çünkü fiyat yerine ilk tercihin daima çalışma segmentine uygun lastiğin seçiminin olması gerektiğini düşünüyor, araştırma-geliştirme çalışmalarımızla kanıtıyor ve bu doğrultuda kullanıcılarımıza tavsiye veriyoruz.

Lastik üretiminde çıkış noktanız yakıt tasarrufu mu yoksa lastiğin uzun ömrünü olmasımı?

Gelecek dönemin kentleşme, ekoloji ve mobilite gibi öne çıkan konularında özellikle kısa ve uzun mesafe yolcu taşımacılığı mer-

kezi bir rol oynuyor. Bu konuların lastik üreticilerinin Ar-Ge çalışmalarında dikkate alınması gereken noktaları doğrudan şekillendirdiğini söyleyebiliriz.

Gerek Ar-Ge çalışmalarımızın sonuçları gerekse Continental know-how'ımız ile Continental AG olarak uluslararası veya yurtiçi taşıması, inşaat malzemesi nakliyesi veya yolcu taşıması gibi farklı alanlarda faaliyet gösteren müşterilerimizin farklılaşan ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştiriyor ve sunuyoruz.

Öte yandan teknoloji ve tüketim alışkanlıklarının hızla değişmesi lastik üreticilerinin de doğrudan etkililiyor. Artan trafik ve toplam trafik güvenliğinin risk altında olması aslında Continental'in asla taviz vermediği ve vermeyeceği "güvenlik" konusunu daha da öne çıkarıyor. Tüketicilerin ve tüm taşımacılık sektöründe hizmet veren firmaların en önem vermesi gerektiği "güvenlik" konusu bu anlamda biz dâhil içinde bulunduğumuz ekosistem daha da büyümesini zorunlu kılıyor. Biz her zaman lastiğin önemini en basit yolla aktarıyoruz, lastik aracın yolla temasını sağlayan ve hareketine imkan verir.

Güvenlik konusundan sonra beklentiler arasında yer alan diğer noktalar arasında düşük yuvarlanma direnci ve konforlu sürüşten bahsedilebilir. Lastik pazarındaki tüm segmentlerin ihtiyaçları farklılaşsa da bu üç başlık yani güvenli, düşük yuvarlanma direnci ve konforlu sürüş her segmentin kesişim noktası. Continental de Ar-Ge ve ürün pazarlama stratejisini bu üç kritere odaklayarak ürünlerini geliştiriyor.

Araç Sahiplerini bilgilendirmek için nasıl bir yol izlenmesi gerektiğini düşünüyorsunuz?

Ürünlerimizde en üst düzey performans vermeye dikkat etmenin yanı sıra, Conti Akademi adlı ortak bilgi platformu ile yetkili bayilerimizin donanımlarını artırmak için çeşitli eğitimler veriyoruz. Tüm amacımız güvenli sürüşü ve toplam trafik güvenliğini maksimize etmek. Yetkili bayi ve satış temsilcilerimizin kullanıcılara kullanıcının ihtiyacı doğrultusunda ürün önermesi, kullanıcının da ihtiyacına yönelik lastiği kullanmasını sağlamak en temel görevimiz. Bu konuyu binek veya ticari fark etmeksizin bireysel bir sorumluluk olarak gördüğümüz için, doğru bilgi sahibi olmanın önemine inanıyoruz. Tüm çalışmalarımızı da her noktada doğru bilgiyi ve bakımı verecek merkezler yaratmak üzere kuruyoruz.

LASTİK KAPLAMA ALANINDAKİ FAALİYETLERİNİZ

Conti LifeCycle Fabrikasının işleyişi ne durumda ilerliyor? Conti LifeCycle Fabrikası hangi alanlarda faaliyet gösteriyor?

Otopüs ve lastiklerinin kaplanmasına yönelik teknolojik alt yapı ve kauçuk geri dönüşüm birimini bir araya getirdiğimiz ContiLifeCycle isimli tesisimiz, dünyada bir ilki temsil ediyor.

Otopüs ve lastiklerinin kaplanmasının yanı sıra kauçuk geri dönüşümüne odaklı birimi de olan fabrikanın yıllık 180 bin adet lastik kaplama kapasitesi mevcut.



BOSCH 50 Milyonuncu Elektrikli Direksiyon Sistemini Üretti

Bosch, dünya çapında 50 milyon elektrikli direksiyon sistemi ürettiğini duyurdu. Bosch'un elektrikli direksiyon sistemi Servolectric®, 100 kilometrede 0,8 litreye kadar yakıt tasarrufu sağlıyor.

Günümüzde elektrikli direksiyon sistemi hızla yayılmaya devam ediyor. Şerit tutma ve park yardımı gibi sürücü destek sistemleri için vazgeçilmez bir konumda bulunan sistem, modern araçlarda standart bir özellik olarak daha sık karşımıza çıkıyor. Elektrikli direksiyon sistemi, hidrolik direksiyonla karşılaştırıldığında, sürüş devrine bağlı olarak 100 kilometrede 0,8 litreye kadar olmak üzere yakıt tasarrufu sağlayabiliyor.

Önemli giderek artan elektrikli direksiyon sistemleri, Bosch Grubu'nda önemli bir dönüm noktasına imza atılmasını sağladı. Şirket, Almanya'nın Schwäbisch Gmünd Bölgesi'nde bulunan fabrikasında, on iki yılın sonunda toplam 50 milyonuncu Servolectric® elektrikli direksiyon sistemini üretti. Elektrikli direksiyona olan yoğun talebi değerlendiren Bosch Otomotiv Direksiyon İş Kolu Başkanı Christian Sobottka, "Bir sonraki 50 milyonuncu ürünü üretmemiz kesinlikle on iki yıl sürmeyecek" dedi.

Elektrikli direksiyon sistemi, global otomotiv endüstrisinin iki önemli trendi olan elektrifikasyon ve otonom sürüş açısından kilit teknoloji konumunda bulunuyor. Örneğin, bir içten yanmalı motordan hidrolik destekli direksiyon için güç sağlamak mümkün olmadığı için elektrikli araçlarda sadece elektrikli direksiyon sistemi kullanılabilir.

OTONOM SÜRÜŞ: DİREKSİYON, FREN VE SENSÖRLERİN ETKİLEŞİMİ

Otoyolda sürüş sırasında otonom araçlar; yüksek seviyede emniyet ve konfor sunuyor. Direksiyon sisteminin, aracın içerisindeki tüm önemli parçalarla bağlı olması ise önemli bir etkileşim ve bütünlük sağlıyor. Bu etkileşime örnek olarak, araçta bulunan ESP fren kontrol sistemi, motor kontrol birimi ve aracı çevreleyen sensörlerin birbirine bağlılığı gösterilebilir. Tüm bu parçaları milyonlarca adet olarak tasarlayan ve üreten dünyanın en büyük otomotiv tedarikçilerinden Bosch, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin bir diğer önemli parçası olan yazılım kontrollü sistemler oluşturmak üzere parçaların birbirleriyle bağlantılı hale getirilmesini sağlıyor. Bosch geliştirdiği ağırlıklı teknolojilerle, bir akıllı telefonla araba ve römorkün, aracın dışından manevra yapılabilemesini sağlayan çözümü de sunuyor.

Otokoç, yüzde 58 büyümeyle sektörü solladı

Özdemir, otomotiv pazarında haziran sonu itibarıyla 453 bin yeni aracın satışının gerçekleştiğini ve 2014 yılının ilk 6 ayındaki 303 bin adetlik satış rakamı dikkate alındığında yüzde 49,5 büyüme gözlemlendiğini ifade etti. Sektörün büyümesinde çok fazla etken olduğunu dile getiren Özdemir, sözlerine şöyle devam etti:

"Büyüme rakamındaki asıl etken 2014'ün ilk 6 ayının düşük performansından kaynaklanıyor. O dönem özellikle otomotiv için gerçekten çok zor bir dönemdi. ÖTV artışı, kurların yükseldiği, siyasi ortamdaki gerginlik, seçimler ve diğer olumsuzluklar nedeniyle ilk 6 aylık dönem zor geçti. Ben 2015 yılını, otomotiv pazarının en çok satış yapmış olduğu 2011 yılına baktığımız zamanı, 2011'in ilk 6 ayında 446 bin adet olmuştu. Bu seneki satışlar aşağı yukarı 2011 yılıyla aynı. Geçen yılki olağanüstü durumdan dolayı, bir de 2013 yılına baktığımız zaman ilk 6 ayda kamyon da dahil yaklaşık 400 bin adet araç satılmıştı. Dolayısıyla bu yılki satışlar en çok araç satılan 2011 yılıyla aynı, daha normal seyreden 2013 yılına göre ise yüzde 12 daha fazla."

"BÜYÜMENİN YÜZDE 71'LİK KISMI TİCARİ ARAÇLARDAN"

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, büyümenin yüzde 71'lik kısmının ticari araçlardan kaynaklandığını dikkati çekerek, 2011 yılında 156 bin ticari araç satılırken bu seneki dönemde 124 bin adet satıldığını söyledi. Ticari araçlarda satış rakamının önemli ölçüde etkileyen K Belgesi fiyatlarının 2014'te çok arttığını kaydeden Özdemir, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu belgenin fiyatı geçen yılın ilk yarısında düşürülünce zaten asıl büyüme de 2014'ün sonlarına doğru oradan geldi. Ge-

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, otomotiv pazarının ilk 6 ayda yüzde 49,5 büyüdüğünü belirterek, "Biz de Otokoç Otomotiv olarak yüzde 58 büyüdük. Sektörümüzün yüzde 49,5'lik büyümesine göre pazardan yüzde 16 daha fazla büyümüş olduk." dedi.



çen yılın ilk 6 ayında ertelenen talep vardı. Cumhurbaşkanlığı seçiminin sonra ekonomide normal seyrine girdiği zaman ikinci yarının devamında, özellikle son 3 aydan sonra, ertelenen talebin devamı olarak bu yılın ilk aylarında tempo yakalandı. Geçen sene Euro kuru çok yükseldi. Dolar-Euro Paritesinin Euro lehine gelişmesi, Euro kurunu baskıladı dolayısıyla fiyatlar çok artmadı. Bir de araç kiralama firmaların geçen yılın o zor şartlarında yatırım yapamadılar, araçlarını yenileyemediler. Bu seneye gelince hem geçen seneninkini yenilediler hem de

yeni ihtiyaçlarını karşıladılar."

Araç kiralama pazarının konjonktürel büyümesini devam ettirdiğini dile getiren Özdemir, "Elimizde şu anda 1. çeyreğin dataları var. Pazarın uzun dönemli kiralamada 240 bin civarında olduğunu düşünüyoruz.

Kısa dönemli kiralama pazarında ise markaları dikkate aldığımızda 1. çeyrekte 25 bin adetlik pazar vardı ama şu anda 35 bin sevelerine geldiğini tahmin ediyoruz. Kiralama pazarında ortalama yıllık büyüme oranı da yüzde 15 diyebiliriz" değerlendirmesinde bulundu.

"PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ 950 BİN ADET OLURSA 5 MİLYAR LİRA CİRO YAPARIZ"

Özdemir, otomotiv pazarının yılsonundaki büyüklüğü konusunda bugünkü tablo itibarıyla bir şey söylemenin zor olduğunu belirterek, "Seçimlerin sonucu ne olacak, koalisyon mu yoksa tekrar seçim mi bilemiyoruz. Son 10 günde yaşadığımız jeopolitik gelişmeler tahmin yapmayı güçleştiriyor. Ama bunların olmadığı dönemde otomotiv yetkililerinin üzerinde mutabık kaldığı bir rakam vardı. 950 bin adet civarında bir pazar olur gibi bir tahminimiz var." açıklamasında bulundu.

Otomotiv pazarının 2015'in ilk yarısında toplamda yüzde 49,5 büyüdüğü bilgisini veren Özdemir, konuşmasının devamında:

"Biz de Otokoç Otomotiv olarak yüzde 58 büyüdük. Sektörümüzün yüzde 49,5'lik büyümesine göre biz pazardan yüzde 16 daha fazla büyümüş olduk. Geçen sene 23 bin adet yeni araç satarken bu sene 37 bin sattık. İkinci el araçta da geçen senenin ilk 6 ayında 7 bin 500 adet araç satmıştık. Bu seneye geldiğimizde ise yaklaşık 11 bin adet araç sattık. 2. el araçta büyümemiz de yaklaşık yüzde 45 oldu. Geçen senenin ilk 6 ayında pazardan yüzde 7,7 pay almıştık, bu sene bu oran yüzde 8,1'e geldi. Pazar yüzde 49,5 büyürken biz yüzde 58 büyüdüğümüz için pazar payımızı artırmış olduk. Türkiye'deki araç satışlarında Ford'dan yüzde 30, Fiat'tan yüzde 34, Volvo'dan yüzde 50, Alfa Romeo, Lancia ve Jeep grubundan yüzde 40 ve Ford Trucks'tan yüzde 33 pay alıyoruz. 6 aylık ciromuz da geçen seneye göre yüzde 61 arttı ve 2,3 milyar TL'lik ciroya ulaştık. Yılsonunda otomotiv pazarının büyüklüğü 950 bin adet olursa biz de 5 milyar lira ciro yaparız" dedi.

Yıl: 4 SAYI: 95 FİYATI: 50 kuruş - AĞUSTOS 2015
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
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 Yazışlır Müdürü
Gizem USLU
Haber Koordinatörü:
Çağdaş AYDIN
Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

Redaksiyon:
Ezgi ÇAĞIRAN
Muhabir:
Ahmet DABANLIOĞLU
Serap ERKER
Grafik Tasarım:
Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: Efecan BARUT (Kilic Ofset)
İzmir: KAPUKULE-İSİKALP
Edirne: OPIKULE-İSİKALP
Edirne: OPIKULE-İSİKALP
Hatay - Reyhanlı - CLIVEGÖZÜ: Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)
Hatay: Hasan YETMEZ
Mersin: Meltem AHATÖĞÜ
Ardahan - Posof - TÜRKÖZÜ: Bülent KILIÇ

İğdir-DİLCU: Serdar ÜNSAL
Ağrı: Doğubayazıt GÜRBÜLAK: Selehattin KACURU
Artvin-Hopa-SARP: Hayati AKBAS
Sırtak-Silopi-HABUR: Halil COŞKUN
Cizre: Emin Dilovan KINAY (Haber 73 Gazetesi)

Adres: İhlamurdere Cad. No:5 K-4 Beşiktaş - İstanbul
Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85
GSM: 0532 304 60 77 E-MAIL: info@tasimacilar.com
info@tasimacilargazetesi.com
BASILDIĞI YER: Dünya Super Veb Ofset A.Şi.
"Globoş" Dünya Basınevi 100. Yıl Mah. 34204
Bağcılar/İstanbul 0212 440 24 24

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

İSDER GENEL SEKRETERİ AHMET ER:

Bu Sektörün Kurtulabilmesi İçin Tek Çözüm; **PLAKA TAHDİDİ**



İSDER Genel Sekreteri Ahmet Er ile "Plaka Tahdidi" üzerine yaptığımız röportajda; tahdidin gelmesi durumunda sektörün ve tedarikçilerin maruz kalacakları durumlar, tahdit sürecinin uzamasının başlıca sebepleri ve tahdidin gelmesiyle birlikte sektör için oluşacak olumlu ortam hakkında bilgi aldı.

"Plaka tahdidi bu sektörün kurtulabilmesi için tek çözüm olduğunu düşünüyorum." diyerek konuşmasına başlayan İSDER Genel Sekreteri Ahmet Er, sözlerine: "Tahdit geldiği zaman, tahdit kapsamında İstanbul Büyükşehir Belediyesi servis araçlarından her konudaki talep ve isteklerini beyan edecek. Ona göre maliyetleri çıkaracak ve maliyetleri çıkardıktan sonraki bir diğer aşamada esnafımız para kazanacak ve dolayısıyla talep edilen istekleri de para kazandığı için – misal, yarın kredimi nasıl ödeyeceğim düşüncesi aklında olmadan – yerine getirecek,

rahatlıkla aracını kullanabilecek ve servisini atabilecek. Tüm bu sıkıntıların çözümü bizce plaka tahdididir." diye devam etti.

BİR AN ÖNCE ÇÖZÜME KAVUŞMALI

Ahmet Er, konuşmasına; Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 25 Mayıs tarihinde plaka tahdidiyle ilgili yaptığı açıklama sonrasındaki geçen süreçte hala bir çözüm yolu bulunamadığını ifade ederek, bu durumun bir an önce çözüme kavuşması ve durumdan dolayı yaşanan mağduriyetlerin ortadan kaldırılması gerektiğini belirterek devam etti.

Er, plaka tahdidinin beklentileri olumlu yönde karşılayacak şekilde gelmesi durumunda kendileri için olumsuz bir durum teşkil etmediğini ifade ederek; "Esnaflar, ihaleye giren firmalar ve iş alan firmalar bu şekilde para kazanacak ve kazandıracaktır. Beklentilerimizi karşılayacak şekilde veya esnafın istekleri doğrultusunda plaka tahdidi gelirse piyasada sıkıntı yaşanacağını tahmin etmiyoruz. Belki ilk aşamada bazı sıkıntılar olabilir. İlerleyen zamanlarda da bu sıkıntılar iyileştirilerek giderilebilir." dedi.

BRISA ilk yarıyıl finansal sonuçlarını açıkladı

Bridgestone, Lassa, Bandag ve Dayton markaları ile Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, 2015 yılının ilk yarısında net dönem kârının 62,5 milyon TL'ye ve satış gelirlerinin %5 artışı ile yaklaşık 823milyon TL'ye ulaştığını açıkladı.

Brisa, Ocak-Haziran 2015 dönemi kapsayan 2015 yılı ilk yarıyılında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla tüm kanallarda toplam satışlarında adetsel olarak %8 ve ciroda %5 artış kaydetti. 2015 yılı ilk yarısında şirketin faaliyet kârı da 100 milyon TL ve net kârı 62,5 milyon TL olarak gerçekleşti.

2014 yılı ikinci çeyrek sonuçlarıyla karşılaştırıldığında, 2015 yılı ikinci çeyrek döneminde, Brisa tüm kanallardaki toplam satış performansı, adet bazında %10 ve ciro bazında %9 büyümeye kaydetti. Brüt kârlılık ise geçen yılın aynı dönemine göre 2 puan arttı.

Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, 2015 yılı ilk yarıyıl sonuçlarını şöyle değerlendirdi:

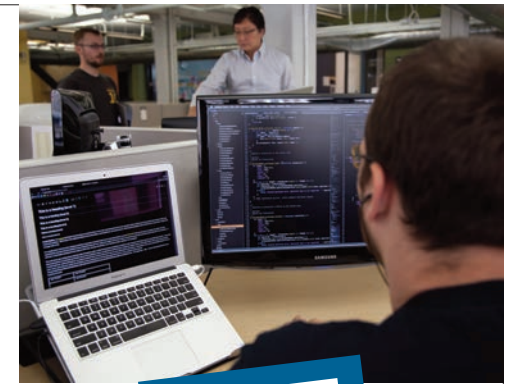
"2015 yılında Brisa olarak güçlü performansımızı sürdürüyoruz. Bir önceki yılın aynı dönemine göre yurtiçi satış adetlerimizi %13 artırırken, tüm kanallardaki satış adetlerimizi %8 artırdık. Net satışlarımızda ise %5 oranında artış kaydettik. Faaliyet kârımız 100 milyon TL'ye ulaştı. Türkiye lastik pazarı 2015 yılının ilk 6 aylık döneminde geçen yıla göre %17,4 oranında büyümeye kaydetti ve yaklaşık 10,6 milyon adede ulaştı. Büyüme oranı binek ve hafif ticari araç lastiklerinde daha



yüksek, ağır ticari araç lastik pazarında ise daha sınırlı gerçekleşti. Haziran ayında FC Barcelona ve Lassa markamız arasında bir işbirliğine imza atarak, kulübün önümüzdeki 4 sene için "Global Resmi Lastik Sponsoru" olduk. Bu anlaşma ile Lassa, bir spor kulübünün global çapta isim sponsorluğunu üstlenen ilk Türk markası oldu."

lendirecek önemli yatırımlarımızı da hayata geçirmeye başladık. Haziran ayında FC Barcelona ve Lassa markamız arasında bir işbirliğine imza atarak, kulübün önümüzdeki 4 sene için "Global Resmi Lastik Sponsoru" olduk. Bu anlaşma ile Lassa, bir spor kulübünün global çapta isim sponsorluğunu üstlenen ilk Türk markası oldu."

Brisa bugün; Lassa, Bridgestone, Bandag, Dayton, Kinesis ve Energizer ürünlerinin yanı sıra OtoPratik, ProPratik, Lastiğim, lastik.com.tr, Probox, Bridgestone Box, Profleet, Mobilfix, Filofix gibi yenilikçi satış kanalları ve hizmetleriyle de hem bireysel hem kurumsal müşterilerinin yolculukları boyunca tüm ihtiyaçlarını karşılamayı sürdürüyor.



Yarı Otonom Teknolojisi'ne Yatırım Yaptı

H LDE'den devralınan yazılım geliştirme ekibi, ZF'nin Ar-Ge departmanına katıldı. Teknoloji şirketi ZF, ekip ile birlikte çok sayıda test aracı ve araştırma sonuçlarını da devraldı. "Yeni çalışanlarımızın binek ve ticari araç müşterileri için hazırlanan çeşitli projelerden önemli ölçüde edindikleri deneyim ve uzmanlıkları var." diye belirten ZF CEO'su ve aynı zamanda şirketin Ar-Ge çalışmalarından da sorumlu olan Dr. Stefan Sommer, "Sektörde nadir bulunan kişiler ve Friedrichshafen'deki şirket merkezimizde bulunan yazılım geliştirme ekibimize oldukça uyum sağladılar." diyerek sözlerini sürdürdü.

ZF, diğer çalışmaları arasında, geleceğe yönelik yarı otonom sürüş alanında "surround view" olarak adlandırılan çevresel görüş teknolojisine özellikle önem vermektedir. Kameralar, aracın etrafındaki alanı tanyor ve ekrana görüntüyü aktarıyor. Böylece karşı yönden araç gelmesi gibi tehlikeli durumlar daha önce tespit ediliyor ve sürücüler ile araçların hazır olması sağlanıyor. Sürücü, ayrıca aracın yanında ya da arkasındaki yayaları veya bisikletlileri görebiliyor. Çok yönlü görüş sayesinde sürücüler en dar alanda bile manevra yapabiliyor.

OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ temmuz ayında ihracat liderliğini sürdürdü

Türkiye ihracatının değişmez lideri otomotiv endüstrisi, temmuz ayında da sektörel bazda birinciliğini korudu.

Otomotiv endüstrisi temmuz ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17 kayıpla bir milyar 644 milyon dolar ihracata imza atarken, yılın 7 aylık döneminde ise ihracat yüzde 11,5 azalışla 12 milyar 135 milyon dolar olarak gerçekleşti. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), otomotiv endüstrisinin temmuz ayı ihracat verilerini açıkladı. Buna göre tüm ana ürün gruplarında kayıplar yaşanmasına rağmen, otomotiv endüstrisi sektörel olarak ihracattaki liderliğini bırakmadı. İspanya'ya yüzde 13, Birleşik Krallık'a otobüs minibüs midibüs ürün grubunda yüzde 147, Birleşik Devletler'e yan sanayiye yüzde 21 büyümeye rağmen temmuz ayında Almanya, Fransa, İtalya gibi büyük pazarlarda yaşanan kayıpların önüne geçilemedi.

MİKTAR BAZINDA ARTIŞ

Temmuz ayında otomotiv ihracatında değer bazında yüzde 17, ağırlık bazında yüzde 2 düşüş yaşanırken, mik-

OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



Temmuz ayında bir milyar 644 milyon dolar ihracata imza atan otomotiv endüstrisi, yılın 7 aylık döneminde de yüzde 11,5 azalışla 12 milyar 135 milyon dolarlık dış satış gerçekleştirdi. Yüzde 17 kayba rağmen sektörel bazda ihracat liderliğini sürdürdü.

tar bazında ihracatta yüzde 9,5 artış sağlandı. Ürün grupları incelendiğinde ise yan sanayiye geçtiğimiz ay yüzde 12 kayıpla 681 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Temmuz ayında yan sanayiye yüzde 32 gerileme ve 485 milyon dolarla binek otomobiller, yüzde 2,5 azalış ve 367 milyon dolarla eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, yüzde 7 kayıp ve 90 milyon dolarlık otobüs minibüs midibüs ürün grubu izledi. Diğer başlığı altında ise yüz-

de 29 gerilemeyle 21 milyon dolarlık dış satış gerçekleşti.

OTOBÜS, MİNİBÜS MİDİBÜS 7 AYDA İHRACATINI ARTIRDI

Ürün bazında yılın 7 aylık döneminde de yan sanayiye yüzde 13 azalış ve 4 milyar 965 milyon, binek otomobillerde yüzde 12 kayıpla 4 milyar 42 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda yüzde 10 düşüş ve 2 milyar 301 milyon, otobüs minibüs midibüs

ürün grubunda da yüzde 5 artışla 660 milyon dolarlık dış satış yapıldı.

BİRLEŞİK DEVLETLER'E YÜZDE 111 ARTIŞ

İhracat verileri ülke bazlı incelendiğinde de geçtiğimiz ay en fazla ihracat önceki dönemlerde olduğu gibi Almanya'ya oldu. Almanya'ya ihracat yüzde 25 gerileme ile 238 milyon, Birleşik Krallık'a yüzde 18 kayıpla 214 milyon, Fransa'ya da yüzde 10 azalışla 166 milyon dolarlık dış satış gerçekleşti. Bu ülkeler dışında İspanya'ya yüzde 13 büyümeye 100 milyon, Birleşik Devletlere yüzde 111 artışla 71 milyon, Slovenya'ya da yüzde 19 yükselişle 53 milyon dolarlık dış satış gerilemenin önüne geçemedi.

Ülke bazlı 7 aylık dönemde de Almanya'ya yüzde 15 azalışla bir milyar 915 milyon, Birleşik Krallık'a yüzde 5 büyümeye bir milyar 587 milyon, Fransa'ya da yüzde 18 kayıpla bir milyar 204 milyon dolarlık dış satış yapıldı. Aynı dönemde Birleşik Devletler'e yüzde 81 büyümeye 411 milyon, İspanya'ya da yüzde 10 artışla 645 milyon dolarlık ihracat gerçekleşti.

GENCE TURİZM OPERASYON KOORDİNATÖRÜ SÜLEYMAN GÖLLÜ

Plaka Tahdidi Gelmeli

Tasimacilar.com olarak Gence Turizm Operasyon Koordinatörü Süleyman Göllü ile "Plaka Tahdidi" konulu bir röportaj gerçekleştirdik. Göllü, Plaka Tahdidi'nin faaliyete geçmesinden sonra yaşanabilecek olumlu ve olumsuz konular hakkında bilgiler verdi.

"Yıllardır plaka tahdidi konusunda mücadele verildi, Cumhurbaşkanının plaka tahditine olumlu müjdesinden sonra, sektörde nasıl olacak ne olacak soruları sorulmaya başlandı."

ANKARA, BURSA, İZMİR PLAKA TAHDİDİNDE İSTANBUL'DA YOK!

Plaka tahdidi geldikten sonra mutlaka olumlu gelişmeleri yaşanacağından bahseden, Süleyman Göllü firmalar arasında ciddi bir rekabetin olacağını ve hak edilen ücretlerin alınarak, daha fazla para kazanıp, tedarikçilere hak ettikleri ücretlerin ödenebi-

leceğini söyledi. Süleyman Göllü, diğer çoğu ilde tahdit olmasına rağmen İstanbul'un geçiş sürecinin sancılı olduğunu bildirdi. Sözlerine, "Diğer 28 ildeki tedarikçiler bu ülkenin vatandaşı tahditten yararlanıyor da İstanbul'da ki tedarikçi niye olamıyor." diye ekledi.

FİRMALAR GEREKSİZ ZENGİNLEŞMEZ

"Bir aracı olan firma da vergi ödüyor, 100 aracı olanda ödüyor. Çoktan çok azdan az gider, deyimini düşünün. Sektörde 5 bin tane aracı olan firmalar var. Şimdi sen bu firmaya 5 bin araçlık vergi ödet, sigorta ödet, MTV ödet ama plaka tahdidi getirirken; 5 bin aracı vergi ödedin ama 100 aracına tahdit veriyorum denebilir mi? O yüzden firmanın ne kadar öz malı varsa o kadar araca tahdit verilmeli." diyerek, gereksiz zenginleşme olmayacağından bahsetti.



KENTİÇİ ULAŞIM'IN tepe yöneticileri Malatya'da buluşacak

Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği (UITP), Uluslararası Troleybüs Sistemleri Çalıştay'ını Malatya'da, Malatya Ulaşım A.Ş.'nin ev sahipliğinde gerçekleştirecek.

Dünyanın önde gelen kentlerinin Troleybüs işletmecileri ve CEO gibi üst düzey karar vericilerden oluşan UITP komitesi 1-2 Ekim'de Malatya'da bir araya gelecek. Çalıştay'da UITP'nin hâlihazırdaki projeleri ve Toplu Taşımacılık Sektörü'nün geleceği konuşulacak. Konuyla ilgili bilgi veren UITP Genel Sekreteri Alain Flausch, Türkiye'de son dönemde toplu taşımacılık alanında ciddi gelişmeler yaşandığını ve Malatya'nın toplu ulaşımında Trambüsü kullanmasıyla Türkiye toplu taşımına yeni bir vizyon kazandırıldığını ifade etti. Alain Flausch, UITP Yönetim Kurulu olarak, Uluslararası Trambüs Çalıştay'ını Malatya'da yaparak projenin tüm diğer üst düzey yöneticiler tarafından yerinde görülmelerini arzuladıklarını dile getirdi. Malatya Ulaşım AŞ Genel Müdürü Enver Sedat Tamgacı ise, dünyadaki Trambüs işletmecilerinin üst düzey yöneticilerini Malatya'da ağırlamaktan memnuniyet duyduklarını, bu şekilde tüm dünyanın Malatya'nın ulaşım yatırımlarını görme fırsatını yakalayacaklarını belirtti.



CITIPORT, Adıyaman Belediyesi filosuna dahil oldu

Anadolu Isuzu'nun ürettiği CITIPORT Otobüsü Adıyaman belediyesinin filosundaki yerini aldı.



Satışı, Anadolu Isuzu Adıyaman Yetkili Araç Satış Bayii; Özdicile tarafından yapılan 3 adet CITIPORT törenle teslim edildi. Adıyaman Belediye Başkanı, Fehmi Hüsrev Kutlu tarafından teslim alınan araçların 'Sanayi Sitesi-Devlet Hastanesi' hatında hizmet vereceği bildirildi.

Teslim aldığı CITIPORT'un direksiyonuna geçerek şehirde tur atan Belediye Başkanı Fehmi Hüsrev Kutlu, Anadolu Isuzu'nun kentlerin yeni yıldızı olarak adlandırılan toplu taşıma aracı CITIPORT'un özellikleri ile eşsiz olduğunu söyledi.

Başkan Kutlu ayrıca aracın teknik bakım ve donanımı ile ilgili olarak 4 görevlinin Anadolu Isuzu'nun İstanbul Kocaeli Şekerpınar Tesislerinde eğitim gördüğünü de belirtti.

ŞEHRİN YENİ YILDIZI; CITIPORT

Kullanıcı ihtiyaçları göz önüne alınarak ideal tasarım anlayışı ile geliştirilen CITIPORT, Anadolu Isuzu markasını gururla taşıyor.

ULAŞIMDAKİ 'ENGELLERİ' KALDIRIYOR

CITIPORT, yana doğru eğilerek engelli yolcuların kolaylıkla inip binmesini sağla-

yan Kneeling özelliğinin yanı sıra; tekerlekli sandalye kullanıcılarına özel renkli alanı, ısıtma engelliler için bilgi ekranları, görme kaybı olan yolcular için yüksek kontrast ve sesli bilgilendirme sistemleriyle engelsiz bir seyahat vaad ediyor.

ÖZELLİKLERİ SAYMAKLA BİTMİYOR

Yolcuların araç içinde tutunmasını kolaylaştıran üçlü koruganlar ise segmentinde ilk kez CITIPORT'ta sunuluyor. Elektronik kontrollü valfler sayesinde hızlı tepki veren tam havalı EBS fren sistemi, durak freni, el ve ayakla kumanda edilebilen şanzımana entegre üç kademeli inertarder ve yokuşta geri kaymama özellikleriyle CITIPORT, hem yolcuların hem de kullanıcının güvenliğini garanti altına alıyor. Toplu ulaşımında yolcuların en fazla ihtiyaç duydukları uygun iklimlendirme, 39 kw gücündeki üstün kliması ve homojen dağılımş kalorifer sistemi ile kusursuz sağlanıyor.

Euro 5 emisyon standartlarına uygun 289 beygir motor gücüne sahip CITIPORT, yolcusuna konfor, sürücüsüne rahatlık, daha düşük yakıt tüketimiyle işletmecisine ekonomi vaad ediyor



BOZANKAYA "Avrupa'da Yılın Şirketi Ödülü"nün sahibi oldu

Bozankaya, toplu taşımacılık alanındaki eksiklikleri işaret ederek gideren araçları ile dünyanın en büyük araştırma ve danışmanlık gruplarından biri olan Frost&Sullivan tarafından verilen, "2015 Avrupa'da Yılın Şirketi Ödülü"nün sahibi oldu.

"Türkiye'deki ilk yerli Trambüs, Yerli Tramvay ve Elektrikli Otobüs Üreticisi" olarak Avrupa'da yılın şirketi seçilen Bozankaya'nın ödülünü, Londra'da düzenlenen törende Bozankaya Genel Müdürü Aytunç Günay aldı.

Alınan ödülle birlikte, Bozankaya'nın Malatya ve Kayseri Büyükşehir Belediyeleri için yürüttüğü iki önemli ulaşım projesi Avrupa'da ödüllendirilmiş oldu. Bozankaya'nın Avrupa'da yılın şirketi seçilmesi uluslararası platformda da dikkatleri Bozankaya üretimi olan araçlar üzerine çekti.

Frost&Sullivan, her yıl alanında büyüme stratejileri ve uygulamaları açısından gelişim gösteren ve inovatif çözümler sunan dünya çapındaki şirketlere bu özel ödülleri sunuyor. Bu yıl da Bozankaya, toplu taşımacılık alanında pek çok ilklere imza atan raylı sistem ve toplu taşıma araçları ile sektör analistleri tarafından Avrupa'da en iyi uygulamalar arasından seçilerek yılın şirketi olarak ödüllendirildi.

Bozankaya Genel Müdürü Aytunç Günay'ın ödül töreninde yaptığı açıklamada; "Bozankaya olarak toplu taşımacılık alanında en inovatif araçları üretmek üzere çalışıyoruz. Türkiye'de ilk yerli trambüsün üretimini gerçekleştirdik. İlk yerli yüzde 100 alçak tabanlı tramvay projemiz hazır ve 2016 yılı başında bu araçlar Kayseri'de hizmet vermeye başlayacak. Otomotiv sektörünün geleceğinin elektrikli motorlarda olacağı öngörüsüyle hareket ederek Türkiye'de elektrikli otobüs üretiminde öncü üreticilerden biri olduk. Tüm bu araçlarımız, sadece yerel yönetimler tarafından değil uluslararası platformda da büyük ilgi görüyor. Birçok ülkenin ulaşım heyetleri araçlarımız ile ilgileniyor. Tüm yatırımlarımızın ve sıkı çalışmalarımızın sonunda gördüğümüz

ilgi ve aldığımız ödüller bizim için gurur kaynağı oluyor," dedi.

İLK YERLİ TRAMBÜS VE YÜZDE 100 ALÇAK TABANLI TRAMVAY

Bozankaya, ilk yerli yüzde 100 alçak tabanlı Tramvay ve Trambüs projelerini hayata geçirdi. 10 adet yerli Trambüs aracını Malatya Büyükşehir Belediyesi'ne teslim eden Bozankaya, yine 2014 yılında tamamıyla Türk mühendislerden oluşan bir ekip ile ilk yerli yüzde 100 alçak tabanlı tramvay tasarımını tamamlamıştı.

Yürütülen Ar-Ge çalışmaları sayesinde, 33 metre uzunluğunda, çift taraflı satış özelliğine sahip ve 5 modülden oluşan yüzde 100 alçak tabanlı tramvay aracının üretimine başlandı. Kayseri Büyükşehir Belediyesi için üretilen ve ilk 30 adedi 2016 yılında teslim edilecek olan bu tramvaylar, uluslararası standartlara uygun şekilde şehirlerin ulaşım problemlerine çözüm oluyor.

Bozankaya, Türkiye'nin ilklerini temsil eden elektrikli otobüsü E-Bus'ı da 2014 yılı sonunda uluslararası arenada tanıtmıştı. Pek çok ülkeden büyük talep alan Bozankaya E-Bus, 300 km yol gitmesine olanak sağlayan Bozankaya'nın 200 kWh kapasiteli (SCL) batarya sistemi ile çalışıyor.

Frost&Sullivan Araştırma Analisti, Krishna Achuthan konuyla ilgili açıklamasında; "Bozankaya, fizibilite çalışmaları ile Ar-Ge ve üretimde önemli yatırımlar yaparak, şehir içi toplu taşımacılık alanında gelişen ihtiyaçları doğrultusunda stratejilerini yönetiyor. Türkiye ve Almanya'da bulunan üretim ve Ar-Ge merkezleri ile Bozankaya, inovatif araçlarını düşük maliyetler sunarak ideal sürede geliştirip üretebiliyor." diyerek gözlemlerini paylaştı.



Yeni İstanbul A.Ş.'den Şoförlere Büyük Jest

Yeni İstanbul Halk otobüsleri A.Ş. yönetim kurulu, 365 ortağı olduğu üyeleri-ne ve şoförlere ikişer adet gömlek hediye etti.

Yeni İstanbul Halk Otobüsleri A.Ş. Başkanı Yalçın Beşir, gömlek dağıtımında sponsor olan FSM Demirbaş Otomotiv'e teşekkür ederek, gömlekleri şoför esnafına vermekten mutlu olduklarını ifade etti.

Beşir, halk otobüsü şoförlüğünün zor bir meslek olduğunu ifade ederek; "Şoförlük mesleği gerçekten zor bir meslektir. Dolayısıyla sabahın erken saatlerinden akşamın geç saatlerine kadar direksiyonda ekmegini çıkaran kişileri hatırlamak ve kolaylamak bizim görevidir. Halk otobüsü şoförlüğü, diğer sektörlerdeki sürücüler olarak, değişik kesimlerde farklı insanlara hizmet ediyor. Örnek olarak usulsüz ve ücretsiz kart kul-

lanımı şoförlerimizi yıpratmaktadır. Bu yüzden şoförlerimiz baskı içindedir. Şoför arkadaşlarımız yasal olarak yolcunun kartını sorduğu zaman tartışmalar çıkmaktadır. Bizler her zaman çalışanlarımızın yanındayız ve bundan sonra da esnafımızın ve şoförlerimizin yanında olmaya devam edeceğiz.Bizler yöneticiler olarak taşıdığımız insanların sağlıklı, huzurlu ve güvenli bir şekilde bir noktadan diğer bir noktaya nasıl götürürüz, nasıl daha iyi hizmet ederiz bunun çabası ve gayreti içerisindeyiz" şeklinde konuştu.

Gömlek dağıtımında hazır bulunan BMC Demirbaş Otomotiv yetkilileri Fethi San, Kadir Tiftik ile Yeni İstanbul halk otobüsleri A.Ş. yöneticileri Enver Duran ve Muammer Yüksek şoförlere gömlekleri hediye ederek, yapılanların devamının geleceğini ifade ettiler.