



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | MART 2014 | SAYI: 75 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

*Busworld Fuarı
24-27 Nisan 2014
tarihleri arasında
CNR Fuar
Merkezi'nde*

SERVİS ESNAFININ, ÇİLESİ BİTMEK TÜKENMEK BİLMİYOR



Servis esnafının, ağzından plaka tahdidi söylemi düşmüyor. Belediye'nin servis esnafına vermemekte ısrar ettiği plaka tahdidine, servis esnafı sokağa çıkarak; plaka tahdidi hakkımız, gereken yapılınsın plaka tahdidimiz verilsin diyor.



2 MART KAZLIÇEŞME

Plaka tahdidi için, seslerini bir kez daha duyurmak adına 2 Mart'ta Kazlıçeşme miting alanında toplanan 3 bin'e yakın servis esnafı; hep bir ağızdan plaka tahdidi söylemlerini yineledi. Haklarını demokratik şekilde arayan servis esnafı, İSAROD liderliğinde, plaka tahdidi için seslerini duyurdu.

12 MART İBB ÖNÜ

2 Mart'ta Kazlıçeşme'de yapılan mitingde yetkililerin kendilerine cevap vermediğini dile getiren İSAROD ve servis esnafı, bu sefer İstanbul Büyükşehir Belediye'si önünde eylem yaptı. Plaka tahdidi haklarını her platformda dile getiren servis esnafı, bir kez daha yetkililerden haklarını istedi. **8'DE**



Servislere engelli rampası talep doğrultusunda takılacak

İSTAB tarafından yapılan açıklamaya göre, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından alınan karar ile tüm servis araçlarına engelli rampası talep olması halinde takılabilecek. İSTAB tarafından yapılan girişimler neticesinde, Aile Ve Sosyal Politikalar Bakanlığı 06.02.2014 tarih ve 6518 sayılı kanunu ile; "7/7/2018 tarihine kadar, servis taşımacılığı yapan gerçek ve tüzel kişiler, engelli personel veya öğrenciyi talep halinde erişilebilir taşıma hizmetini sağlamakla yükümlüdür." diyerek, İSTAB'ın önerisi doğrultusunda düzenleme yaptı.

HAKAN ORDUHAN: SEKTÖRÜN KURTULUŞU PLAKA TAHDİDİ

HABERİN DEVAMI 6. SAYFADA

MICHELIN YENİ LASTİKLERİYLE %100 MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ SUNUYOR

HABERİN DEVAMI 3. SAYFADA

DENİZLİ BELEDİYESİ ŞEHİRİÇİ HATLARINI GÜÇLENDİRİYOR

HABERİN DEVAMI 3. SAYFADA

İSAROD ÜYESİ METİN AYAZ:

Rant senin olsun plaka tahdidini ver

Yapılan son, İSAROD (İstanbul Umum Servis Araçları İşletmecileri Esnaf Odası) seçimlerinde aday olan Metin Ayaz, servisin sektörünün en büyük sorunu olan plaka tahdidi hakkında sorularımıza yanıtladı.

"ESNAFIN, İŞİNİN GARANTİSİ YOK."

Metin Ayaz, okul servisi esnafı 3 aylık yaz tatilinde boşa kalıyor, okullar açıldığında ise; bir yandan ihaleye girecek tur şirketleri, bir yandan okul yönetimi, bir yandan okul aile birliği, bir yandan aileler derken okul servisi esnafının işinin garantisinin olmadığını, ve plaka tahdidini istemelerinin nedeninin işlerini garanti altına almak istediklerini söyledi.

"BİZ RANT İSTEMİYORUZ."

"Plaka tahdidini bize verecek kurum bize, rant diyor. Bizde diyoruz ki rant senin olsun. Biz iş güvencesi istiyoruz rantın peşinde değiliz." Diyen Ayaz, belediyenin kendilerini oyalandıklarını ve plaka tahdidini vermemek için elinden geleni yaptıklarını söyledi.



Servis esnafının her fırsatta dile getirdiği, uğruna defalarca miting düzenlediği plaka tahdidi, için henüz hiçbir karar alınmadı.

PLAKA TAHDİDİ DEMEK İŞ GARANTİSİ DEMEK.

Ayaz, Kadir Topbaş'ın servis esnafının plaka tahdidinden rant sağladığını, bu nedenle plaka tahdidini vermek istemediğini belirtti. Topbaş'ın bu tavrına karşı çıkan Ayaz "Peki taksicilerde rant olmuyor mu? Hatlı minibüsler rant olmuyor mu? Biz, rantın peşinde değiliz. Biz rant değil biz iş güvencesi istiyoruz" dedi.

"PLAKA TAHDİDİ MASA DA ÇÖZÜLÜR."

Ayaz, plaka tahdidinin mitingle değil, masa başında çözülecek bir problem olduğunu söylerken, İSAROD'un bu zamana kadar plaka tahdidi sorununu çözmemesinin kendisinde araması gerektiğini de vurguladı. Kadir Topbaş'ın 20 yıla yakındır İstanbul Büyükşehir Başkanlığı yaptığını. Kendilerinin, 20 yıldır plaka tahdidini alamamış olmalarında, oda olarak kendilerini sorgulamaları gerektiğini belirtti.

"1600 OY İLE BAŞKAN SEÇİLİRSEN, HİÇBİR MAKAM SANA SICAK BAKMAZ."

İSAROD'a kayıtlı 55 bin araç, 25 bin oda üyesi ve meşru (Sabit) 8600 kişi var. İSAROD'un yapılan son seçimlerinde ise 8600 kişiden yaklaşık 2500'ü oy kullandı. Konu hakkında konuşan Ayaz şunları söyledi: "8600 kişinin oy vereceği seçimleri 1600 oy ile kazanan bir başkana; hiçbir makam sıcak bakmaz."

"İSTAB, BİZİM 5 ADIM ÖNÜMÜZDE."

"İSTAB, bir dernektir. İSAROD ise bir oda, bir kamu kuruluşudur.

Her nedense İSTAB, bizim 5 adım önlümüzde gidiyor." Diyen Ayaz, İSTAB'ın sorunlarını çözmek için UKOME'ye girdiği zaman istediği alabilmesinin; İSAROD'un ise alamamasının nedeninin, İSAROD'un çalışmasının yetersiz kaldığından kaynaklandığını altını çizdi.

"SERVİSÇİLİĞİ, AVRUPA'YA GÖRE İLKEL YAPIYORUZ."

Avrupa'da ki servisçilerin, Türkiye'de ki servisçilere oranla; işlerini daha profesyonel yaptıklarını söyleyen Ayaz, İSAROD'un kendisine işleyiş ve çalışma şartı olarak bir örnek model alması gerektiğini vurgularken, Belediye'nin karşısına sorunlar için çıktığı zaman daha detaylı araştırmalar ile çıkılması gerektiğini savundu.

"İSAROD, ÜYELERİNE ULAŞAMIYOR."

İSAROD, yapacağı eylemlerde üyelere mesaj yöntemleriyle ulaşıyor. Yapılacak olan mitinglerde, İSAROD'dan üyelere bilgilendirme mesajı gidiyor. İSAROD'un üyelerine ulaşma stratejisini değerlendiren Ayaz ise; odanın, üyelerine ulaşmak konusunda yetersiz olduğunu dile getirirken sözlerine şu şekilde devam etti: "Bunun nedeni ise bir bölge temsilciliğinin olmamasıdır. Bölge temsilciliği kurulsaydı, esnafın sorunları odaya ulaşabilir; odanın aldığı kararlar esnafa ulaşabilir. Her bölgede temsilcilikler kurulsaydı, yapılan mitinglerde daha fazla kişiye ulaşabilir böylece yapılan mitinglere katılım daha fazla olurdu."



BUSWORLD TURKEY'de kalan son yerler

Başta minibüs ve midibüs segmentleri olmak üzere önemli bir üretici ve kullanıcı ülke konumunda olan Türkiye, 5. Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı, Busworld Turkey 2014 ile gövde gösterisi yapacak. Son yerlerin kaldığı fuar, eski katılımcı firmaların yanı sıra çok sayıda yeni firma da fuara katılıyor. En yeni otobüs, minibüs ve midibüs modellerine ek olarak yan sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmaların da en son ürün ve hizmetleriyle ziyaretçi karşısına çıkacağı fuar, 24-27 Nisan tarihleri arasında İstanbul (CNR) Fuar Merkezi'nde 4 gün süreyle gezilebilecek.

Alım heyetleri fuarı ziyaret edecek! Tüm masrafları HKF Fuarcılık tarafından karşılanacak üst düzey yabancı firma ve yerel yönetim yetkililerinden oluşan alım heyetleri, katılımcı firmalar ile görüşmek amacıyla Busworld Turkey 2014 Fuarı'nı ziyaret etmek için İstanbul'a geliyor. Afganistan, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Cezayir, Fas, Filistin, İran, Irak, Katar, Lübnan, Makedonya, Özbekistan, Pakistan, Sudan ve Tunus gibi ülkelerden gelecek yetkililer, Busworld Turkey Fuarı'nın katılımcı firmalarıyla fuar süresince ticari temaslarda bulunacak. B2B uygulaması, ilk defa Busworld Turkey Fuarı'nda katılımcı ve ziyaretçileri buluşturan B2B uygulaması, Busworld Turkey Fuarı'nda ilk defa uygulanacak. Bu sayede fuarın tüm katılımcıları ve kayıtlı ziyaretçileri Busworld Turkey B2B web portalı üzerinden fuar öncesinde karşılıklı randevu olarak fuar alanında ikili görüşmeler yapabilecekler.

"Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği" İPRU heyeti Busworld Turkey Fuarı'nda Türkiye'den TOFED ile birlikte; Ukrayna, Romanya, Gürcistan, İran, Azerbaycan, Makedonya, Bulgaristan, Ürdün, Rusya, Sırbistan, Sudan, Hırvatistan ve yeni dâhil olan Bosna-Hersek ve Karadağ ile birlikte toplam 15 ülkede karayolu yolcu taşımacılığı ile ilgili kuruluşları aynı çatı altında toplayan İPRU'ya (International Passenger Road Transport Union) üye ülkelerden gelecek olan heyet, Busworld Turkey 2014 Fuarı çatısı altında bir araya gelip hem fuarı ziyaret edecek hem de firma yetkilileri ile görüşecek.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| MART 2014 |
| www.tasimacilar.com |

3

HONDA'DAN
1.000 TL
TAKAS
DESTEĞİ

Aracını değiştirip sıfır km Civic Sedan sahibi olmak isteyenlere Honda, Mart ayına özel takas desteğiyle 1.000 TL'lik avantaj sunmakta. Yaza sıfır km araçla girmek isteyenlere Honda özel bir takas kampanyası sundu. Honda, Civic Sedan modelinde Bin TL'lik takas

desteği sağlamakta. Kendi aracı ile takasa gelen müşterilerine, Honda fiyatları 55 bin 160 TL'den başlayan LPG dönüşümüne hazır Honda Civic Sedan 1.6 Dream M/T ECO'ya gündüz yanan farlar, ısıtmalı ve elektrikli yan aynalar, hıza duyarlı ve direksiyondan kuman-

dalı müzik sistemi, ECON fonksiyonu, renkli TFT LCD bilgi ekranı i-MID, pollen filtrelili otomatik klima, Araç Denge Kontrol Sistemi (VSA), yokuşta kalkış desteği, alarm sistemi ve Lastik Basınç İzaz Sistemi (DWS) gibi standart donanımlarla sahip olabilecekler.

Türkiye'nin en büyük CNG dolum istasyonunda **TEKSER** imzası

Bugün, 10'dan fazla şirketin temsilciliğini yapan Tekser Şirketler Grubu, CNG Dolum İstasyonları konusunda 10 yıldan fazla tecrübeye sahip. İlk olarak, 2003 yılında kurulan ve hala çalışır vaziyette ve CNG istasyonlarının en eskisi olan; İETT için Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ikinci büyük CNG Dolum İstasyonunu yaptı.

"TOPLAMDA 9 ADET CNG DOLUM İSTASYONU."

Tekser Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Fincan, toplamda 9 tane istasyon kurdularını ve bunların 6 tanesinin ticari ve bireysel; 3 tanesinin ise, endüstriyel amaçlı istasyon olduğunu belirtti. Fincan, 2008 ile 2010 yılları arasında 3 tane Özbekistan'a; 1 adette Türkmenistan'a anahtar teslim CNG Dolum İstasyon yaptıklarını ifade ederken, 2013 yılında da Gürcistan'a anahtar teslim CNG Dolum İstasyonu yaptıklarını söyledi. Tekser, yaklaşık 60 pompanın bulunduğu 9 tane istasyon kurdu.

"CNG KOMPRESÖR ÜRETİMİNE BAŞLAYACAĞIZ."

Sektörün Ortadoğu ve Doğu ülkelerinde hızla geliştiğini söyleyen Fincan; CNG kompresörü üretimine başlayacaklarını bildirdi.

Fincan konuyla ilgili şunları söyledi: "Mart Ayının sonu itibarıyla Tekser markalı ilk kompresörümüzü piyasaya çıkaracağız. Kompresör yapımında, şuan ki çalışmalarımızla ayda 4 tane kompresör üretebiliriz ancak biz kompresör



parçalarını yurt dışından alıp Türkiye'de montajını yapacağız; burada en çok zaman alan kompresörün parçalarının teminidir. Parça temini uzun zaman aldığı için, bir kompresörün yapım süresi; temin süresine göre uzar. Parçaların elimizde bulunması halinde ayda 4 tane kompresör yapabiliriz."

"BİREYSE DOLUM YAPILABİLİR."

Bireysel dolum hakkında konuşan Fincan "Kişi, evinin garajında kendi aracını doldurabilir. Bu mümkündür. Mesela, şahsın tek bir otobüsü var diyelim. Kişi, 30-40 bin liralık ev tipi kompresör ile aracını kendi evinin önünde ya da garajında doldurabilir ancak; bu süre açısından sorun yaratabilir. Ev tipi kompresörler de, bir aracı 7-8 saatte ancak doldurabilir. Tabi bu da kompresörün gücüyle ve dolduracağımız aracın deposunun büyüklüğü ile de değişebilir. Daha güçlü

bir ev tipi kompresör ile bu süre daha da azalabilir, ancak bu seferde maliyet artar." Dedi.

"İETT PROJESİ ANILIMIZIN AKIDIR."

Fincan İETT'ye yaptıkları CNG dolum istasyonu hakkında şunları söyledi: "İETT'ye yaptığımız anahtar teslimat CNG dolum istasyonu, 3 milyon Dolar'a mal oldu. Bu istasyonda, Bir aracı, 4 dakika civarında doldurabiliyoruz. Bu çok hızlı ve kısa bir süre demektir. İETT projesi anılimızın akıdır."

İETT'nin CNG Dolum İhalesinin sözleşmesinde 250 aracı 6 saatte doldurması ön görülmüştür. Tekser ise kurmuş olduğu istasyonda 250 aracı yalnızca 3 saatte dolduruyor.

"KAMYON VE OTOBÜSÜN İSTASYON VE ALT YAPISI AYNI"

Fincan, kamyon ve otobüsün istasyon ve alt yapı arasında hiçbir fark olmadığını

belirtti. Kamyon ve otobüsün dolumunda tek farkını depo dolum ağzlarının farklı olmasından bahseden Fincan, "Yalnızca dolum ağzları farklı var. Bu da ek dolum ağzları kullanılarak çözülebilecek bir sorun" dedi.

"CNG, LPG'YE GÖRE ÇOK DAHA GÜVENLİ."

Ayhan, CNG sisteminin LPG sistemine göre çok daha güvenli olduğunu belirtti. "Doğalgazın depolandığı yerde, ancak bir vananın kopması, borunun yerinden kopması ya da özellikle birinin çıkan gazı ateşlemesiyle patlama gerçekleşebilir ancak bu patlamadan ziyade yanma olur. Doğalgaz havadan hafif olduğu için, direk uçan bir gazdır. Bu nedenle herhangi bir kaçak ya da az önce bahsettiğim şekilde bir sorun olduğunda gaz direk havaya yükselerek uçar gider. Ayhan, acil durumlarda durdurma vanalarıyla gazı dur-

durma gibi bir imkânlarının olduğunu; bu nedenle yanan gaz, gazın kesildiği vanaların olduğu bölgede duracağını belirten sözlerine şunları ekledi: "Açık havada yapılan dolumlar da, yani istasyonlarda ki gibi dolum yerlerinde doğalgaz birikme yapmadığı için LPG gibi patlama olmaz. Bu nedenle CNG sistemi, LPG sistemine göre daha güvenlidir."

"ARAÇ DOĞALGAZ DÖNÜŞÜMÜ, KOLAY DEĞİL."

CNG dolum işlemlerinin ve istasyonlarının hakkında teknik bilgi aldığını Mehmet Ayhan, araç doğalgaz dönüşümünün, LPG dönüşümü gibi kolay bir işlem olmadığını, kapsamlı AR-GE çalışmalarının yapıldığı bir işlem olduğunu belirtti.

"MÜŞTERİ MEMNUN KALIRSA DÖNÜŞÜM YAPIYORUZ."

Konuyla ilgili konuşan Fatih Fincan, "Biz dönüştüreceğimiz aracın sahibinden, aracın motoruna dair bilgileri alıyoruz. Sonra bu bilgileri temsilcisi olduğumuz işin ehli firmaya yolluyoruz. Onların yaptığı detaylı AR-GE çalışmasının ardından, yüzde 100 dönüş yapılabilir ve şu kadar verim alınır şeklinde bir cevap gelmesiyle birlikte; bu verileri müşterimize sunup, müşteriye numune aracı teslim ediyoruz ve müşteride kendisi deneme sürecine alıyor. Bunun neticesinde müşteri performanstan memnun kalırsa geri kalan araçlarını da dönüşüme alıyoruz." Şeklinde konuştu.

"DÖNÜŞÜMÜNÜN MALİYETİ, 15-20 BİN DOLAR."

Araç doğalgaz dönüşüm maliyetinde öncelik olarak AR-GE çalışmasının bedeli ödeniyor. Bu bedel, 40 bin dolar civarında. Bir aracın, dönüşüm maliyeti de 15-20 bin dolara tekabül ediyor. AR-GE çalışması tek sefer yapıldığı için, müşteri aynı model, aynı marka araçtan 1000 tane dahi dönüşüme sokacak olsa; her biri için ayrı ayrı AR-GE çalışması yapılmıyor. AR-GE çalışması daha önce hiç yapılmamış araçlar için yapılıyor. Daha önce şirketin başkası için yaptığı aynı model ve aynı motoru olan bir araç için; AR-GE çalışması yapılmış olduğundan, yeni gelen müşteri içinde bu AR-GE çalışmaları yapıldığı için yapılmıyor.

"DOĞALGAZ, DİZEL YAKITA GÖRE DAHA UCUZ."

Dizel çalışan bir kamyonun belli mesafe de, bir litre dizel akaryakıt yakıyorken, doğalgaz dönüşümü sonrasında 1,15 metre küp doğalgaz yakıyor. Bunun parasal olarak karşılığı ise şu şekilde oluyor: Bugün 4,50 TL olan dizel akaryakıt fiyatına karşın, bir aracın aynı mesafede yaptığı 1,15 metre küp doğalgazın fiyatı ise 3,27 TL'ye denk geliyor.

"ARAÇ, DÖNÜŞÜM MALİYETİNİ 8 AYDA AMORTİ EDEBİLİYOR."

Bir aracın doğalgaz dönüşüm maliyetinin 15-20 bin dolar olduğunu belirten Fincan, aracın dönüştürülmesi konusunda harcanan maliyetin 8 ay ile 1 yıl içerisinde aracın kendini amorti edebildiğini sözlerine ekledi.

Pirelli Kaplama Teknolojisi Novateck İle Yeni Bir Deneyime Hazır Mısınız?

Gelişmiş Novateck Kaplama teknolojisine sahip uzun ömürlü lastiklerinizle güvenli yolculuğun keyfini sürerken, maksimum enerji tasarrufu ile de işletme maliyetlerinizi minimuma indirebilirsiniz.



LASTİK KAPLAMA
TEKNOLOJİSİYLE
DAHA UZUN ÖMÜRLÜ
LASTİKLER

NOVATECK

PIRELLI

KONTROLSÜZ GÜÇ, GÜÇ DEĞİLDİR

Denizli Belediyesi şehir içi hatlarını güçlendiriyor

Otokar, Denizli Belediyesi'nden aldığı 57 adet KENT ve 60 adet Doruk LE olmak üzere toplamda 117 adetlik otobüs siparişinin ilk 18 adetini teslim etti. Denizli halkını taşıyacak olan otobüsler 2014 yılı ilk yarısı içerisinde teslim edileceği belirtildi. Siparişin ilk teslimatı ise 19 Mart günü gerçekleştirildi. 18 adet KENT otobüs Denizli Belediyesi'ne teslim edildi.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgöl, Denizli Belediyesi'nden alınan sipariş ile ilgili açıklamasında "Denizli şehrimizin her modern şehir gibi toplu taşımada dönüşüm yönünde attığı adımlara Otokar olarak eşlik etmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Denizli'nin modern, verimli ve çevreci araçlar ile toplu taşımacılık alanında attığı bu önemli adım diğer belediyelere de örnek olacaktır. 2014 yılı ilk yarısı içerisinde Denizli'ye teslim edeceğimiz toplam 117 otobüsümüzün Denizli şehrinin daha da güzelleştireceğine inanıyoruz. 18 adet KENT otobüsümüzü Denizli Belediyesi'ne teslim ettik. 4 yıldır Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası ve Türkiye otobüs pazarının lideri olarak belediyelerin filolarını yenileyerek toplu taşımada yaptıkları dönüşümlere öncülük etmek bize gurur veriyor. Bu sipariş çok önemliydi başarımızın meyvelerini alıyoruz. Otokar olarak 2014'te çok daha başarılı bir yıl geçireceğimize inanıyoruz. Denizli Belediyesi'nin bu sipariş bizlere göstermiş olduğu güven için çok teşekkür ederiz" dedi.



Yıl: 4 SAYI: 75 FİYATI: 50 kuruş - MART 2014
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

KURUCU

M.Naci KALENDER

İmtiyaz Sahibi

Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri
San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına
M. Mete KALENDER

Haber Koordinatörü:

Erhan TEKİNDUR
Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

Redaksiyon:
Abdullah Karataş

Muhabir:

Elif ÖZDURAN
Ahmet DABANLIOĞLU
Şeniz SEZER

Grafik Tasarım:
Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: Efecan **BARUT**

İzmir: Orkut **İŞIKALP**

Edirne: **KAPIKULE-**

HAMZABEYLİ Mehmet

ŞENOL (Edirne Gazetesi)

Hatay - Reyhanlı -

CİLVEGÖZÜ: Abit KIZILCA

(Rehber Gazetesi)

Hatay: **Hasan YETMEZ**

Mersin: **Meltem**

AHATOĞLU

Ardahan - Posof -

TÜRKGÖZÜ: Bülent KILIÇ

(Kılıç Ofset)

İğdir-DİLUCU: **Serdar**

ÜNSAL

Ağrı: Doğubayazıt

GÜRBÜLAK: Selehattin

KAÇURU

Artvin-Hopa-SARP:

Hayati AKBAS

Sınak-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: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mah.
29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A/1
Yenibosna - Bahçelievler - İSTANBUL

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

MANİSA SEYEHAT, SAFİR'DEN VAZGEÇMİYOR



120 adetlik filosunun yüzde 80'i Safir ve Prestij'den oluşan Manisa Seyehat, toplu Safir yatırımı gerçekleştirdi. 49 üyeli bir kooperatif olan Manisa Seyehat'ın, yeni otobüs yatırımında yine tercihi Safir oldu. Araç, düzenlenen törenle Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim, Ant Oto İzmir Otobüs Satış Müdürü Mehmet Kırkağaç, Satış Yöneticisi Şakir Yılmaz tarafından Atabey şirketi adına Volkan Çamurlu ve Ali Sabuncu'ya teslim edildi. Manisa

Seyahat Kooperatif Başkanı Davut Kurt, "2005 yılından beri Temsa ürünlerini kullanıyoruz. Gerçekten Safir yakıt tüketimi ile çok ekonomik bir araç. Bizim zorlu bir yol olarak değerlendirdiğimiz Sabuncube'li'nde aracın performansından sürücülerimiz çok memnun. Ayrıca yakıt tüketiminin ve bakım maliyetlerinin düşük olması ikinci elde de Safir'in değerinin yüksek kalmasını sağlıyor. Tercihimiz bu nedenle Safir yönünde oluyor" dedi.

SEKTÖREL

TASIMACILAR

| MART 2014 |
| www.tasimacilar.com |

4



KARSAN'ın favorisi JEST şimdi Batman'da

Türk otomotiv sanayiinin köklü firmalarından birisi olan Karsan, Batman Üniversite hatnında çalışmak üzere 25 adet JEST aracını teslim etti. Böylelikle hattın tamamı JEST araçlarıyla değişmiş oldu. 6 Mart 2013 tarihinde Batman'da gerçekleştirilen teslimat töreni; 51 no'lu Batman Birlik Kooperatif Başkanı Veysi Erdoğan, ikinci başkanı Mahsun Pabir, Karsan HTA/OTA Satış Müdürü Selim Aydınlioğlu, Bölge Satış Yöneticisi Fatih Gökdoğan, Diyarbakır yetkili satıcı ve servisi Yeşilçınar Otomotiv sahipleri Mehmet Turgut ve Ali Turgut'un katılımıyla gerçekleşti.

ÇAĞDAŞ TASARIM VE YAKIT CİMRİSİ JEST

Otogar ile havalimanı arasında yolcu transferinde kullanılacak olan toplu taşı-

maçılığın en yeni üyesi JEST'ler ile, bu hattın yolcuları bagajlarını araç içine rahatlıkla alabilecek. JEST kullanıcıları kooperatif üyeleri de aracın özellikle çağdaş tasarımı ve yakıt tüketimi konusundaki cimriliğiyle dikkatlerini çektiğini ve uzun yıllar bu araçlarla hizmet vermeyi arzu ettiklerini ifade etti.

KARSAN JEST'LE ENGELLER ORTADAN KALKIYOR

Karsan, JEST'te, tam alçak taban ve rampa uygulamasıyla engelleri ortadan

kaldırıyor. Ayrıca düşük yakıt ve bakım giderlerine sahip olan yeni teknoloji motoru ile avantaj sağlayan JEST, tüm günün trafikte geçiren sürücüler için de konfor sunuyor. Modern ve kullanışlı gövde tasarımı ile kullanıcılar için fark yaratan JEST, kliması ve opsiyonel Wi-Fi bağlantısıyla yolculukları keyifli kılıyor. Farklı koltuk yerleşim seçeneklerine imkan sağlayan yapısı ile rahatlığı ön plana çıkaran JEST dış tasarımı ve çevreci özellikleriyle de gelişen değişen şehirlerin dokusuna uyum sağlamakta.



15 bininci SULTAN yollarda

Otokar, 15 bininci küçük otobüsü SULTAN'ı 3 Mart 2014 tarihinde Sakarya üretim tesislerinde düzenlenen tören ile banttan çıkardı.

Sultan'ın üretimine 2002 yılında başlayan Otokar, 2014 yılına kadar 15 bin adet Sultan üretirken, 15 bininci Sultan küçük otobüsünü çalışanlarının da katıldığı tören ile üretim bantından çıkardı. Otokar Genel Müdür Yardımcıları Ali Rıza Alptekin, Basri Akgül, Murat Ulutaş'ın ve 15 bininci Sultan'ın üretiminde görev alan çalışanlar Sakarya üretim tesislerinde düzenlenen törene katıldı.

"SULTAN, 30'DAN FAZLA ÜLKEDE KULLANILIYOR."

Otokar 4 yıldır Türkiye otobüs pazarının en çok tercih edilen markası olurken son 6 yıldır da Sultan ile küçük otobüs pazarındaki liderliğini koruyor. Sultan otobüsleri, Navigo ismi ile başta Avrupa olmak üzere 30'dan fazla ülkede kullanılıyor.

"15 BİN SULTAN ÜRETTİĞİMİZ İÇİN MUTLUYUZ."

Törende konuşma yapan Genel Müdür Yardımcısı Ali Rıza Alptekin bu zamana kadar 15 bin Sultan ürettikleri için çok mutlu olduklarını belirterek, "2002 yılında pazara girdiğimiz sene ikinci konuma

gelme başarısını göstermiştik. Bu başarı o yıldan beri devam etti." şeklinde konuştu.

"LİDER OLMAK KADAR, LİDERLİĞİ KORUMAKTA ZOR."

Alptekin, Lider olmak kadar liderliği korumanın zor olduğunu son 6 yıldır Sultan otobüsleri ile Türkiye'nin en çok satılan küçük otobüs markası olduklarının altını çizerek; bu başarıyı korumak için kullanıcı beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda ürünümüzü, üretim teknolojilerimizi ve yöntemlerimizi sürekli olarak geliştirdiklerini belirtti.

"BU BAŞARI MÜŞTERİLERİMİZ VE ÇALIŞANLARIMIZ SAYESİNDE"

Otokar müşterilerine ve çalışanlarına teşekkür eden Alptekin, "Bugün 15 bininci Sultan otobüsümüzü banttan çıkarıyor-sak bu, tabii ki müşterilerimiz ve çalışanlarımız sayesinde. Bizi 6 yıldır liderliğe taşıyan ve bize güvenen müşterilerimize çok teşekkür ediyor, otobüslerimizin yapımında emek ve alın teri ile görev alan tüm Otokar çalışanlarının ellerine sağlık diyorum" şeklinde konuştu.

Ant Oto' dan 4 firmaya toplamda 3 safir ve 10 prestij teslim edildi

Temsa'nın İzmir'deki yeni bayisi Ant Oto, faaliyete başlar başlamaz hızlı bir teslimat süreci başlattı. Ant Oto İzmir, 4 firmaya 3 Safir, 10 Prestij teslimatı gerçekleştirdi.

Çeşme merkezli firma 50'ye yakın özmal araçla yurtiçi ve yurtdışı turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyor. Firma sahipleri Serkan ve Ender Özбек kardeşler 20 yıldır taşımacılık alanında faaliyet gösterdiklerini ifade etti. Temsa ürünlerini kullanmaya Maraton otobüslerinin ürettiğiyle başladıklarını vurgulayan Ender Özбек Temsa markasını tercihlerini şu şekilde açıkladı, "Filomuzdaki araçların sık yeniliyoruz. Filonun yaş ortalaması 2, Temsa araçları hem ekonomik yakıt tüketimi hem ucuz yedek parçası ile maliyetlerimizi düşürüyor. Araçların konforundan yolcularımız memnun kalıyor. Yolcularımızı bize bu konuda geri dönüşü çok olumlu. Temsa çok kaliteli otobüs üretimine sahip. İşin durumuna göre 3 ile 7 arasında Prestij yatırımı düşüncemiz var."

Özbek'e araçları Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim, Ant Oto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy, İzmir Bölge Otobüs Satış Sorumlusu Mehmet Kırkağaç yaptı.

YELPAZE TURİZM'E 4 PRESTİJ

Filolarında 27'ş özmal 150 araç bulunduğunu belirten firma sa-



hiplerinden Hasan Yıldırım Prestij tercihlerini şu şekilde açıkladı, "Prestij aracı ilk kez 2004 yılında satın aldık. O zaman satıcının bize tavsiyesi ile aldığımız araçların performansından, masrafsız oluştundan memnun kaldık. 2008, 2011 ve 2012 yılında yine Prestij yatırımları yaptık. Bu yıl da 4 Prestij yatırımı daha yaptık. Bu araçların düşük yakıt tüketimi konusunda çok övdüler. 66 kuruş yakıtı söyledi, biz de test edip göreceğiz. Araçları almamızda önemli etkenlerden birisi de bakım aralıklarının uzunluğu" dedi.

DAHA GÜVENİLİR DAHA KALİTELİ TAŞIMACILIK YAPMAK TEK HEDEF

Bu yıl bir otobüs yatırımı daha planladıklarını belirten Hasan Yıldırım, "Bu yıl geçen yıla göre biraz durgun. Ama biz her zaman işimi-

zi nasıl daha iyi yapabiliriz bunun uğraşı içindeyiz. Daha güvenilir, daha kaliteli taşımacılık yapmak hedefimiz" dedi. Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl'da yaptığı açıklamada; "Yelpaze Turizm ile yıllara varan dostluğumuzu tekrar yine araç teslimi ile taçlandırılması bizi çok memnun etti. Araçlardan yine memnun kalacağımıza inanıyoruz. Araçların hayrılı olmasını diliyorum, kendisine teşekkür ediyorum" dedi.

Yıldırım'a araçları Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim, Ant Oto İzmir Bölge Otobüs Satış Sorumlusu Mehmet Kırkağaç teslim etti.

GÜRBÜZ TAŞIMACILIK'A 2 PRESTİJ

1991 yılında Alağa merkezli kurulan Gürbüz Taşımacılık personeli, öğrenci ve Alağa-İzmir ara-

sında yolcu taşımacılığı yapıyor. Filolarında 14'ü kiralık toplam 40 araç bulunduğunu belirten firma sahibi Hamdi Gürbüz, Prestij tercihini düşük yakıt ekonomisi sağlama, ucuz yedek parça ve bakım aralıklarının uzunluğunun getirdiği maliyet avantajları olarak açıkladı. Gürbüz, önümüzdeki dönemde hem Safir hem Prestij yatırımına yönelik yeni planlamalar da yapacaklarını vurguladı.

Gürbüz'e araçları Ant Oto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy ve İzmir Bölge Otobüs Satış Sorumlusu Mehmet Kırkağaç yaptı.

AKKOYUN TURİZM'E 4 PRESTİJ

Akkoyun Turizm personeli ve turizm taşımacılığı ve filo kiralama alanlarında hizmet veriyor. Baba Ferit Akkoyun, taşımacılık alanına 1973 yılında adım atmış, köklü bir firma konumundalar. Filolarında 200 özmal, 200 kiralık araç bulunduğu bilgisini veren Erkan ve Hakan Akkoyun, "Bu araçların 30'u otobüs. Kamu kuruluşlarına filo kiralama hizmeti veriyoruz. Prestij tercihimize en önemli etkenlerden biri düşük yakıt tüketimi. Bunu da biz ölçümler yaparak tespitini de yaptık. Bu araçlar ayrıca görünüm açısından da heybetli. İhalelerin sonuçlarına göre yeni yatırım planlarımız var" diye konuştular.

Araçlar Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim, Ant Oto İzmir Bölge Otobüs Satış Sorumlusu Mehmet Kırkağaç tarafından Akkoyun Turizm Onursal Başkanı Ferit Akkoyun, Yönetim Kurulu Üyeleri Erkan Akkoyun, Hakan Akkoyun'a teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk'ten Ulusoy'a 7 adet Setra ComfortClass

Ulusoy, Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy'dan teslim aldığı 7 adet Setra ComfortClass S 516 HD/2 otobüs ile filosundaki Setra sayısını 15'e çıkarttı. Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Osman Ulusoy, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Selim Saral, Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarm ve Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu katıldılar.

"MERCEDES'TEN BAŞKA ARAYIŞIMIZ OLMADI"

Teslimat töreni sırasında bir konuşma yapan Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Osman Ulusoy, daha önce değişik marka otobüslerle hizmet verdiklerini ifade ederek, şunları söyledi: "Ulusoy olarak, 1980'li yıllardan sonra Mercedes'e döndük ve bugüne kadar da başka arayışlarımız olmadı. Şimdi ise filomuzu Setra'ya açtık; çünkü arkasında Mercedes-Benz'in garantisi ve güvencesi var. Aldığımız Setra ComfortC-

lass S 516 HD/2'ler, Euro 6 motoru sahip. Dolayısıyla hem Euro 6'yı denemek hem de araçların performansını görmek amacıyla 10 adet araç aldık."

"HAVAYOLUNDAN DAHA İSTİKRARLI VE DISİPLİNLİYİZ"

Otobüsçü çok bilinçli ve seçici olduğunu, iyi ve müşteriye memnun eden araç getirmedeği takdir tutmayacağını belirten Ulusoy, "Özellikle 500-1000 km. arası yollarda otobüslerimiz uçaklardan daha konforlu. Müşterinin bir şikayeti yok; çünkü biz havayolundan daha istikrarlı ve disiplinliyiz" dedi

"YATIRIMLARIMIZI SÜRDÜRECEĞİZ"

Ulusoy son olarak, havayolu taşımacılığı ile karayolu taşımacılığı arasında haksız rekabet olduğunu, ancak istikrarlarını devam ettireceklerini dile getirirken; "Ülkenin yüzde 80'ine uçak gitmesine rağmen, hâlâ otobüsünün yolcusu var ve sektör dimdik ayakta, yatırımlarımızı sürdüreceğiz" şeklinde konuştu.

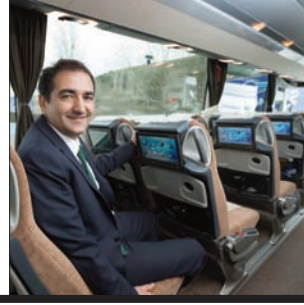


SEKTÖREL

TAŞIMACILAR

| MART 2014 |
| www.tasimacilar.com |

5

KÂMİL KOÇ'TAN
İŞİTME VE GÖRME
ENGELLİLERE
ÖZEL UYGULAMA

Görme engelli yolcular için hayata geçirilen sesli kitap projesinin ardından Kâmil Koç, işitme ve konuşma engelli yolcularına "SMS ile iletişim sistemi" adlı yeni bir uygulama başlattı. Bu uygulama ile işitme ve konuşma engelliler otobüs biletlerini daha rahat satın alabilmesi, günlük hayata aktif ve eşit katılmalarının sağlanması hedefleniyor. İşitme engellilere büyük kolaylık sağlayacak bu uygulamadan yolcu, Kâmil Koç'un ulaştığı noktalara bilet satın almak ya da rezervasyon yaptırmak için 444 0 562 numaralı çağrı merkezi hattına güzergâh ve isteklerini kısa mesaj atarak faydalanabilecek.

Kâmil Koç yine kısa mesaj ile yolcunun talebini yanıtlayarak işlemi gerçekleştirecek. Kâmil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, görme ve işitme engelli yolcular için hayata geçirdikleri projelerin zaman içinde daha da gelişeceğini belirlerken sözlerine şu şekilde devam etti: "Hizmet verdiğimiz yolcularımız içinde sayıları 200 bini aşan engelli yolcularımızın hayatını kolaylaştırıyoruz. Kâmil Koç ayrıca, Boğaziçi Üniversitesi'nin yönetiminde çalışan GETEM (Görme Engelliler Teknoloji ve Eğitim Laboratuvarı) ile ortak, "Kâmil Koç Gö-nüllü Okuyucu Projesi"ni yürütüyor.

En başarılı Ar-Ge
Merkezi ödülü
Otokar'ın oldu

Koç Topluluğu şirketlerinden birisi olan Otokar, Ar-Ge Merkezleri 2012 yılı Performans Endeksi Değerlendirilmesi ve Teknoloji Transfer Ofisleri İşbirliği Çalıştayı'nda Otomotiv Sektöründe En Başarılı Ar-Ge Merkezi Ödülü'ne layık bulundu.

SON BEŞ YILDIZ CİRONUN YÜZDE 4'LÜK
KISMI AR-GE ÇALIŞMALARINA AYIRILMAKTA

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Üniversite-Sanayi işbirliğine verilen önem doğrultusunda 17 özel sektör kuruluşuna ödül verildi. Son beş yıldır cirosunun yüzde 4'e yakın kısmını Ar-Ge'ye ayıran ve sadece 2013 yılında 50 milyon TL'lik Ar-Ge harcaması yapan Otokar'ın "Kendi teknolojisini geliştirerek ürünlerinde yerli ve milli kimlik özelliğini koruma" vizyonu da ödülle başarılı olduklarını kanıtlamış oldu.

100 CİVARI PATENT

Bugün Ar-Ge Merkezi çalışanı sayısı 491'e ulaşan, 100'e yakın patent, endüstriyel tasarım ve faydalı modeli bulunan Otokar, son 10 yıl içinde Ar-Ge yatırımları ile kaynaklarını ülke içinde kullanma ilkesini titizlikle uyguladığı belirtildi.

TÜRKİYE'DE İLK, DÜNYA'NIN DA
EN MODERN TANK TEST MERKEZİ

2012 yılında Türkiye'nin ilk, dünyanın ise en modern Tank Test Merkezi'ni devreye alarak sektörün hizmetine sunan Otokar, 2013 yılında da Ar-Ge çalışmalarını gerçekleştirdiği birçok projeyi hayata geçirdi.

SAVUNMA SANAYİSİNE
KATKISI ÇOK BÜYÜK

Etkin Ar-Ge çalışmaları amacıyla savunma sanayinde kullanılmak üzere 2013 yılında kule sistemleri için 6DOF (6 Eksenli Simülator) devreye alındı. Otokar Ar-Ge merkezinde gerçekleştirilen çalışmalarla Tuzla, Ural, Cobra II, Tempo, Euro 6 motorlu otobüsler, Atlas, Maxi kesit tankeri, semî-treyler, Mega İceliner ve trene yüklemeye uygun treyler gibi yeni ürünler piyasaya sunuldu.

ZF Şanzıman Test Merkezi
kurmayı planlıyor

ZF teknoloji merkezi 2015 ve 2016 yıllarında Graf-von-Soden-Platz'da bulunan Araştırma ve Geliştirme Merkezinde yeni bir şanzıman test merkezi kurmayı planlıyor.

Yeni tesis, araştırma ve geliştirme merkezinin sınırlı kapasitesini arttıracak. ZF CEO'su Dr. Stefan Sommer "Yatırımlarımız, Friedrichshafen'de yeni iş imkanları sağlayacak".

BAŞARININ ARDINDA
GÜÇLÜ ARAŞTIRMA
VE GELİŞTİRME
BİRİMLERİ YATIYOR

Sommer yaptığı açıklamada, "Güçlü bir Araştırma ve Geliştirme birimi, ZF'nin başarısının ardındaki önemli aktörlerden biridir. Yeni inşa edilen merkez binamıza taşınmanın ardından, şu anda dar alanda görev yapmakta olan 1700 Araştırma ve Geliştirme çalışanların ofis alanları genişleyecektir, ancak laboratuvarlar ve test tezgahları için mevcut yapı, tasarım nedeniyle sınırlıdır. Yatırımlarımız, Friedrichshafen'de yeni iş imkanları sağlayacak" dedi.

"MÜHENDİSLERE VERİMLİ
ÇALIŞMA KOŞULLARI
SAĞLAYACAĞIZ"

Yatırım hakkında konuşan Sommer, "Proje, şehirde farklı lokasyonlarda ki ofislere yayılmış vaziyette çalışmakta olan Araştırma ve Geliştirme Grubunu bir çatı altında toplamayı hedefliyor. Bu nedenle,



yeni bir yatırım kararını aldık, böylece mühendislerimize yakın gelecekte verimli bir çalışma için daha uygun koşulları sağlayacağız" açıklamalarında bulundu.

MÜŞTERİLERE
MODERN VE HIZLI
ÇÖZÜMLER SUNULBİLİR

ZF Grubu Araştırma ve Geliştirme Başkanı Dr. Harald Naunheimer: "Test Merkezi mevcut AR-GE biriminin batı kısmına inşa edilecek. Yeni binada test tezgahları ve atölyeler kurulacak. Bina'nın kullanımını AR-GE çalışmalarına göre planlanabilecek değişken ve modüler bir içyapıya sahip olacaktır. Bu tasarım, hızlı ölçüm ve test teknolojisi ile yeni gelişmelere olanak sağlayacaktır. Özellikle alternatif tah-

rik sistemlerinde artan kapasite, müşterilere modern ve hızlı çözümler sunmayı esas olarak belirliyor" dedi.

PAZARA GÖRE TASARIM

Sommer, "Önümüzdeki haftalarda ZF, belediye yetkilileri ile birlikte projenin uygulamaya sunulması için gerekli adımları görüşecek. Daha sonra plan detayları belirlenecek. Yeni bina yüksek enerji verimliliği ve emisyon standartlarına uygunluk açısından da önem arz edecektir. Grup ayrıca, Kuzey Amerika ve Pasifik ülkelerinde satış payını arttırmak için çalışmalarına devam ediyor. AR-GE çalışmalarını "Pazara göre tasarım" sloganı ile sürdüreceği olan ZF, bölge halkına uzun vadeli iş imkanı sunmayı hedefliyor."

CNG'li araç arayışında
Temsal Avenue'i test
etme fırsatı buldu

Temsa tarafından üretilen CNG'li Avenue araçları MOTAS tarafından 4 gün boyunca toplu ulaşım güzergahlarında denendi. Malatya Belediyesi Başkanı Ahmet Çakar ve MOTAS Genel Müdürü Hasan Alıcı Avenue araçlarını bizzat kendileri inceleme fırsatı buldu. Ahmet Çakar, CNG'li araçların düşük emisyon oranları ile çevreci özelliğinin ön planda olduğunu belirterek, "CNG'li araçlar daha düşük yakıt tüketimi ile maliyet avantajları sağlıyor. Ayrıca bu araçlar engelli erişimine uygunluğu ve konfor özellikleri ile de dikkat çekiyor. Bizde yeni yatırıma yönelik CNG'li araçlara yönelik bir inceleme ve araştırma sürecindeyiz" dedi.

ÜLKE GENELİNDE 850 AVENUE HİZMET VERMEKTE

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Türkiye genelinde 850 dolayında Avenue aracını toplu ulaşımında hizmet verdiğine dikkat çekerek, "Özellikle çevre kirliliğinin önlenmesi, engelli taşımacılığı uygun araçların hizmet vermesine yönelik taleplerle birlikte getirilen mevzuat zorunlulukları toplu taşıma araçlarında bir değişim süreci yaratıyor. Bu değişim süreci; farklı araç tipi ve daha modern teknolojik donanımlara sahip araçların üretimini zorunlu kılıyor. Birçok büyükşehir belediyesi Avrupa Birliği'nin de öngördüğü çevre standartlarında hizmet süreci sağlayabilmek ve bunu daha düşük maliyetle sunabilmek için CNG'li teknolojik donanıma sahip toplu taşıma araçlarına yönelmiş durumda.

Performans, Ekonomi, Konfor...

Bu mudur? **Budur!**

TEMSA



Prestij Super Deluxe

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

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

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

www.temsa.com.tr

RÖPORTAJ

TAŞIMACILAR

| MART 2014 |
| www.tasimacilar.com |

6

KOCAELİ
BELEDİYESİ
ULAŞIMI TEK
BİR NOKTADAN
YÖNETİYOR

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Toplu Ulaşım Kontrol Merkezi, sistematik olarak toplu taşımayı tek merkezden kontrol ediyor. 444 11 41 numaralı Ulaşım Çağrı Merkezi'nde de vatandaşların talep ve şikayetleri değerlendirilebilmekte. Teknik üyde takibi ile araç güzergahları, sefer saatleri, hız kontrolü, şehir kameraları ve araç içi kameralar ile araçların trafikteki seyirleri ve sürücülerin davranışlarını kontrol edilebilmekte. Özellikle belediye

otobüs sürücülerini online bağlantı sağlanarak hatalara anlık müdahalede bulunuluyor. Yapılan kontroller sonucu tespit edilen olumsuzluklar da zapta geçiriliyor. Merkez ile tüm Kocaeli içerisindeki toplu taşıma araçlarının trafik içerisinde kontrol ve disiplini sağlanılmakta. Bir yılda 6 bin araca çalışma saatleri, 12 bin araca güzergah uygunluğu, 2 bin araca hız kontrolü denetimi yapıldı. 2 bin 400 aracın trafik yoğunluğu kameradan kontrol

edilirken 11 bin aracın anlık takibi sağlandı. Durakta aşırı bekleme denetimine de 3 bin 500 araç tabii tutulurken 350 araca da kısa geçiş noktası denetimi, 2 bin araç içinden kameradan denetim yapıldı. 4 bin 869 şikayet de merkez tarafından yazılı olarak cevaplandırıldığı belirtildi. 2013 yılında 86 bin 442 vatandaşın hizmet verilirken, 2009 yılından bu yana 255 bin 997 vatandaşın talepleri yerine getirilebilmekte.

İSTAB YÖNETİM KURULU BAŞKANI HAKAN ORDUHAN:

SEKTÖRÜN
KURTULUŞU
plaka tahdidı

İstanbul'da servis sektörünün birçok sorunu var. Plaka tahdidı, korsan yasası, uygulamalar, cezalar, akaryakıt maliyetleri, servis sektörünün başlıca sorunlarından. İSTAB Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Orduhan, sektöre ve sektörün sorunlarına dair sorularımıza cevapladı.

"ÖNCE MERKEBİ KAYBETTİRDİLER, SONRA BULDURUP SEVİNDİRTTİLER"

"Servis sektörünün kurtuluşunun plaka tahdidini olduğunu düşünmüyoruz. Bu zamana kadar devletin bu konu hakkında yaptığı herhangi olumlu bir gelişme yok. Hep bir olumsuzluk yapıldı. Biz o olumsuzlukları düzeltmeye çalıştık. Önce merkebi kaybettirdiler, sonra buldurup sevindirttiler." Diyen Orduhan, görevlerinin yaratılan olumsuzlukları düzeltmek

olduğunu dile getirdi.

"İSTAB SORUNLARI MASA BAŞINDA ÇÖZER."

Servis esnafının 2 Mart'ta Kazlıçeşme'de düzenlediği miting hakkında konuşan Orduhan, mitingin İSAROD'un organizasyonu olduğunu; kendilerinin bu konuda ki düşüncelerinin, sonuca daha iyi gidebilecekleri platformlarda tartışılması gerektiğini savundukları için, 2 Mart'ta Kazlıçeşme'de olmadıklarını dile getirdi.

"MİTING YASAL BİR HAKTIR."

Orduhan, konuyla ilgili şunları söyledi; "İSAROD miting yöntemini uyguluyor. Bu doğru bir harekettir. Miting, yasal bir haktır; ancak İSTAB olarak bizim düşüncemiz, masa başında, akıllı ve uzlaşmacı tavırla süreci çözüme ka-

vuşturmaktır. Biz, bu nedenle 2 Mart'ta Kazlıçeşme'de değildik. Hiçbir tur şirketi, çalışanlarının 2 Mart'ta yapılan Kazlıçeşme Mitingine gitmesine engelleme gibi bir girişimi olmadı. 2 Mart'ta orada toplanan esnaf katılmayan arkadaşları için, böyle bir nedenden dolayı gelemediğini iddia etmişler. Ben böyle bir engellenmenin olmadığını adım gibi biliyorum. Aksini iddia eden varsa hangi tur şirketinin engellediği kanıtlasın."

"KENDİ FİRMA ÇALIŞANLARIMA, MİTINGE GİTMELERİ İÇİN MESAJ ATTIM."

Tur şirketlerinin 2 Mart'ta ki tavrı hakkında konuşan Orduhan, "Tur şirketleri, çalışanlarına Kazlıçeşme'de ki mitinge gitmeyin diye hiçbir şey söylemedi. Tur şirketleri, yasal olmayan, izinsiz eylemler içinde olarak, plakaya ceza

getirmeyin şeklinde uyarı yaptı." Dedi. Orduhan, kendi firmasında ki çalışanlarına mesaj attığını belirtirken mesajda yazılı olanı paylaştı. Orduhan'ın çalışanlarına attığı mesaj şöyle; "Miting en demokratik hakkınızdır. Sizi demokratik hakkınızı kullanmaya davet ediyorum. Ancak giderken şirket ve okul logolarınızı kapatın

"60 GÜN BİR ARABANIN BAĞLANMASI DEMEK ESNAFIN ÖLMESİ DEMEKTİR."

Korsan yasası hakkında, "Korsan yasasına göre kesilen cezalarda, eğer araba tur şirketinin kendi arabası ise; esnaf nasıl zarar görüyorsa, tur şirketi de o kadar zarar görüyor. Bağlanan araba esnafın arabası ise, Tur şirketi onun yerine bir araç bularak, burada imajın zedelememesi söz konusu olduğundan gerekirse daha fazla para verip araba bularak, maddi anlamda yüksek zarara giriyor. Burada bir karşılaştırma yapacak olursak, Esnafın bu cezalar karşısında yaşadığı zarar, Tur şirketine göre çok ağır bir zarardır." Diyen Orduhan, 2400 lira para cezası ve 60 gün araç bağlama cezası kesildiğini; 60 gün bir esnafın arabasının bağlanmasının esnafın ölmesi anlamına geldiğini dile getirdi.

"100 ARACIN ENGELLİ TAŞIMAYA UYGUN HALE GETİRİLMESİ, 800 BİN EURO"

Tekrar düzenlenen engelli dönüşüm yasası ile birlikte, tur şirketleri büyük bir maliyetten kurtulduğunu dile getiren Orduhan, "İstanbul'da 100 araca engelli dönüşüm yasasına uygun hale getirilmeye çalışılsa 800 bin Euro maliyet ortaya çıkıyor. Tekrardan düzenlenen yasaya göre, talep doğrultusunda araçlar engelli taşımaya uygun hale getirileceği için, Tur şirketleri ve esnafın bu yükten kurtuldu." dedi

"KADIR TOPBAŞIN, SERVİS SEKTÖRÜNÜ KALDIRMAYA ÇALIŞIYOR."

Kadir Topbaş'ın, servis sektörünün İstanbul'a yakışmadığını ve zaman içerisinde servis sektörünün kalkması gerektiğini; ancak şuan ulaşım yatırımlarının bitmesi ve her yere metro ağı olduktan sonra bu konunun masaya yatırılacağı ile ilgili net fikirleri olduğunu belirten Orduhan konuyla ilgili şunları söyledi; "Biz ihtiyaç olan bir şeyi yapıyoruz. Biz durup dururken araba alıp bu ihtiyacı doğurmadık, ihtiyacı servisiyi doğurdu. Hal böyle olunca biz belediyenin eksikğini tamamlıyoruz. Belediyeye de şunu söylüyoruz. Sız ulaşım yatırımlarını tamamladığınız süreden sonra bize şuanda olduğu kadar ihtiyaç duymayacaksınız, ama madem şuan ihtiyacınız var bize; o zaman yatırımlarınızın bittiği zamana kadar sağlıklı çalışma koşullarınız olsun, bize bunu sağlıyor diyorum. Bu istegimiz ise, ancak plaka tahdidini ile olur."

"KALDIRMAK İSTEDİĞİMİZ BİR SEKTÖRE NEDEN BÖYLESİNE GÜÇLÜ BİR HAK VERELİM?"

Orduhan ayrıca, "Belediye, bu işi yürütmeyeceğimiz, yönetemeyeceğimiz söylüyor ve rant olacağı endişesi ile plaka tahdidine karşı çıkıyor. Karşı çıkmalarının sürekli hayır demelerinin nedeni ise; zaten kaldırmak istediğimiz bir sektör, neden onlara böylesine güçlü bir hak tanıyayın ki diyor." Dedi.

"ALINAN ÜCRETLER KONUSUNDA FİRMALAR ELEŞTİRİLMEMELİ."

Servis firmaların çok komisyon aldığı yönünde ki söylentileri değerlendiren Orduhan konu hakkında şunları söyledi; "Alınan ücretin servis firmasının cebine giren kısmı ile esnafın cebine giren kısmı çok düşük. Arada bu ücretin başka tarafa giden yönleri var. Eleştiri aslında bu başka yönleri gitmesi gerekirken, eleştiriler hep tur şirketlerine geliyor. Okullara verilen ücretsiz hizmetler var, özel okulların çok sayıda faaliyetleri var, öğretmen servisleri var. Bunlara gidiyor ücretler. Oysa ki devlet okullarında böyle bir durum söz konusu değil."

"YETERLİLİK BELGESİ HAZIRLANMIŞ OLSA FİYATLAR DÜŞMEZ."

Orduhan, alınan ücretler hakkında personel taşımachığında ki sorunları da şöyle değerlendirdi; "Personel taşımachığında ise fiyatlar çok düşük. Çünkü firmalar ihale yapıyor ve servis firmaları o işi alabilmek için büyük rekabete giriyor. Burada servis firmaların kabahati var ancak esas kabahat pazarın bu kadar başıboş bırakılması. Bir yeterlilik belgesi hazırlanmış olsa, fiyatlar bu kadar düşmez. İhalelere giren firmalar, yeterlilik belgelerine göre değerlendirilirse; fiyatlar düşmez."

"SÜRÜCÜNÜN CEBİNDEN ÇIKAN PARANIN MİNİMUMA İNDİRİLMESİNİ HEDEFLİYORUZ."

"İSTAB olarak bir akaryakıt anlaşması yaptık. Bizler anlaşmayı yaptığımız akaryakıt firmasından indirimli akaryakıt alıyoruz. Tur şirketlerinin aldığı indirimli akaryakıttan kazandığı para şoförün değil şirketlerin cebine giriyor." Diyen Orduhan, firmaların buradan kazandığı para ile sürücünün yükünü azaltısı istediklerini; kravat, gömlek, GPS iletişim bedeli ve buna benzer sürücünün cebinden çıkan paraların minimuma indirilmesini hedeflediklerinin altını çizdi.

"AİLELER, TEKNİK DETAYLAR HAKKINDA BİLGİ SAHİBİ DEĞİL."

Haşmacılık kanunun göre, veliler çocuğunu istediği servise verebiliyor. Bayraktaroğlu, bu kanuna karşı olmadıklarını; ancak veliler bir aracın teknik detayı hakkında bilgi sahibi olmadıkları için, velilerin çocuklarını servise verirken göz önünde bulunduracakları teklastas ücret olacağının altını çizerek; "Vel, çocuğunu verdiği aracın sigortasının olup olmadığını, güvenlik donanımlarını, fiziki yapısını ve diğer teknik detaylarını bilmediğinden, yaptıkları seçimlerin çok sağlıklı olmayacağını düşündüğümüz için kanunun bu maddesinin bahsettiğim sorunlar çerçevesinde karşı çıkıyoruz" Dedi.

"İSTANBUL SERVİS SEKTÖRÜNDE ÇOK GELİŞMİŞ DURUMDA."

İstanbul'da ki servis sektörünü değerlendiren Bayraktaroğlu, İstanbul'un, servis sektöründe Türkiye'de ki diğer illere göre çok daha gelişmiş bir durumda olduğunu; dünyanın birçok ülkesinde servis sektörünün işleyişlerini incelediklerini ve yaptıkları karşılaştırmalara göre, İstanbul, servis sektöründe dünyanın birçok ülkesine göre; araç yeniliği, araç parkı, sürücülerin davranış, sürücülerin bu işi sahiplenışı gibi konularda çok daha iyi durumda olduğunu söyledi.

"SERVİS FİYATLARINA GELEN ZAMLAR GERÇEĞİ YANSITMIYOR."

Bayraktaroğlu servis fiyatları hakkında ki sorularımıza şu şekilde cevapladı; "Servis fiyatlarına gelen zamlar gerçeği yansıtmıyor. Mazota yüzde 12 zam gelirken, enflasyon artarken maalesef biz yüzde 3'le geçiştiriliyoruz. İTO Etüt ve Planlama Bölümü, yüzde 10,25 zam olması gerektiğini söyledi. Ancak biz yüzde 5 zam bile alamadık. Belediyenin bu konuda bir şekilde gerçeğe daha yakın vermesi lazım. Teknik bir hesap sonucunda yüzde 10,25 olması gerektiği ortaya çıkmasına rağmen, siz ne dersiniz deyin ben size yüzde 3 veriyorum mantığı da doğru bir mantık değildir."

"SEÇİMLERDE ADAY OLMAYACAĞIM."

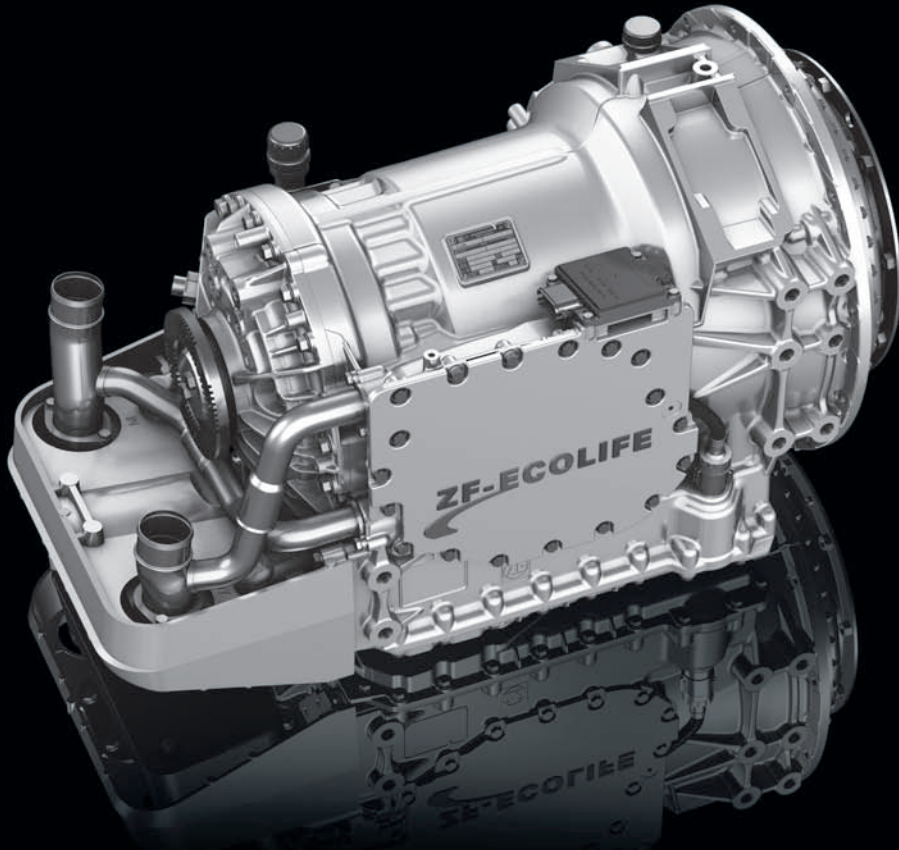
Yaklaşan İSTAB seçimleri hakkında konuşan Orduhan, seçimlerde aday olmayacağını ve şuan için herhangi bir adayında olmadığını söyledi. İSTAB'ın, bundan sonra aday çıkarma yöntemini anlatan Orduhan şunları söyledi; "Kendi yönetimi arasında istişare yaparak bir aday ortaya çıkaracak, o adayla İSTAB tek liste seçime gidecek. Ancak İSTAB açkır. Aday olmak isteyen herkes, adaylığını koyar, listesini çıkarır ve seçime girer."

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



SOSYAL KART'LAR BİLETMATİK VE OTOMATİK SATIŞ MAKİNELERİNDE DÖNÜŞTÜRÜLECEK



60 yaş üstü indirimli "Sosyal Kart"lar, biletmatik ve otomatik satış makineleri aracılığıyla ücretsiz karta dönüştürülecek. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'na hazırlanan "Ücretsiz veya İndirimli Seyahat Kartları Yönetmeliği"nin Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmesinin ardından, İETT tarafından verilen ve sayıları 400 bini bulan 60 yaş üstü indirimli "Sosyal Kart"

sahibi vatandaşlardan gün, ay ve yıl olarak 65 yaşını dolduranların kartları otomatik olarak ücretsiz çevrilecek. 65 yaşında Sosyal Kart sahibi olan vatandaşlar, ellerinde bulunan kartlarını en yakın Biletmatik Otomatik Satış Makinelerine (ÖSM) okutarak kolayca ücretsiz karta dönüştürülecek. Sosyal Kart'ı olmayan 65 yaş ve üzerindeki vatandaşlar ise ücretsiz seyahat kartlarını

alıncaya kadar nüfus cüzdanlarını göstererek de ücretsiz seyahat edebilecek. 65 yaş üstü vatandaşlara ücretsiz ulaşım hizmetini şu kuruluşlar verecek: İstanbul'da toplu ulaşım hizmeti veren İETT otobüsleri, TCDD Hatları, İstanbul Ulaşım Hatları, İstanbul Otobüs A.Ş. hatları, Özel Halk Otobüsleri Hatları, İstanbul Şehir Hatları, Dentur ve Turyol Hatları ile Mavi Tur Hatları.

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR

| MART 2014 |
| www.tasimacilar.com |

7

MICHELIN YENİ LASTİKLERİYLE %100 müşteri memnuniyeti sunuyor

Michelin, yeni ürettiği lastiklerle müşteri odaklı çalışarak, müşterinin işletme maliyetini düşürürken; güvenlik ve uzun ömür konusuna hassasiyet göstererek, pazarda yerini genişletmek istiyor.

Michelin yeni ürettiği X Line Energy, X Multiway 3d, X Multi D lastiklerini pazara sunacak. Yeni üretilen lastikler özellikleri ile göz doldururken; Michelin, müşteri odaklı çalışması ile Türkiye pazarındaki hacmini genişletmeyi hedefliyor. Michelin'in yeni ürün lansmanında konuşma yapan Michelin Türkiye Pazarlama ve Satış Direktörü Olivier Gros, Michelin'in 2013 yılında toplam 2 milyar Euro'lu yatırım yaptığını ve bunun 600 milyon Euro'sunun araştırma ve geliştirmeye ayrıldığını belirtti. Gros, "2013 yılı bizim için satışta rekor yaptığımız bir yıl oldu. 2013 yılında bütün kategori lastikleri bir araya getirdiğinizde bu sayıdan daha fazla satış gerçekleşti. 2014 programı son derece net. Michelin Pazar payı olarak çok kuvvetli bir satış stratejisi belirlendi." Dedi.

"MÜŞTERİYE EN KALİTELİ HİZMETİ GETİRMeye ÇALIŞIYORUZ."

"Hem işletme giderlerini artırmak hem de müşterilere daha iyi hizmet vermek daha da zor bir ortamda çalışmayı beraberinde getiriyor." Şeklinde konuşan Gros, "Michelin markası olarak müşteriye en kaliteli hizmeti getirmek için çalışıyoruz. Aynı zamanda daha küçük bütçeli müşteriler içinde fırsatlar sunuyoruz." dedi.



"100 KM'DE 1,2 LİTRE YAKIT TASARRUFU."

Yeni üretilen lastiklerin tanıtımını yapan Michelin Lastikleri Ticaret A.Ş. Ağır Vasıta Ürün Müdürü Doğa Yiğit, "Türkiye'de işletme giderlerinin yüzde 45'i yakıttır. Bu bağlamda müşterilerimizin en büyük ihtiyacı yakıtta yapılacak tasarruftur. Michelin olarak yeni ürünümüz, yılda 100 km'de 1,2 litre daha az yakıt tüketerek yılda sağladığı tasarruf 5580 liradır. X Line Energy lastiğimiz ise araç başına 7000 TL tasarruf sağlıyor." Şeklinde konuştu.

"ÜLKE EKONOMİSİNE 1,6 TRİLYON TL KATKI"

"Türkiye'de uzun yol kategorisi yüzde 8 oranındadır. Bu kategoride otobüs ve şehir içi toplu taşıma yapan firmaların da koyduğumuz zaman toplam pazarımızın yüzde 50'sini yapıyor. Bu grupta yaklaşık 300 bin araç var."

Diyen Yiğit; 300 bin araca 100 km'de 1,2 litre yakıt tasarrufu yaptıklarını yılda 360 milyon litre daha az yakıt kullanıldığını, bunun da ülke ekonomisine 1,6 trilyon TL fayda sağladığını söyledi.

X LINE ENERGY 6580

Yeni ürünlerden biri olan X Line Energy 6580 lastikleri, ağır taşımacılıkta kullanılıyor. Yakıt ekonomisinin ön planda tutularak tasarlanan bu lastikte 100 km'de 1,2 litre yakıt tasarrufu sağlanıyor. Uluslararası nakliye şirketlerine yönelik tasarlanan X Line Energy lastiği ısınmayı azaltarak dönme direncinin azaltıyor. Dönme direncinin azalmasıyla birlikte araçların yakıt sarfiyatını düşürmüştü oluyor.

"CARBİON MALZEMESİ"

X Line Energy 6580'nin, içinde kullanılan Carbon malzemesi ile %10'a kadar kilometre performansı artırılırken bu avantajı işletme

maliyetini düşüyor. Lastiğin sırt bloğunda bulunan lameller ve kanallar, su tahliyesini kolaylaştırarak çekişi ve yol tutuşunu artırırken, ıslak zeminde araç ve yük güvenliğini sağlıyor.

Müşterilerin istekleri doğrultusunda üretim yapan Michelin, X line Energy 6580'nin Karasında daha fazla çelik tel kullanılarak, karkas dayanıklılığının artırılıp lastik ömrünü uzatırken; güvenle dış açılmasını sağlıyor.

X MULTİWAY 3D

Michelinin yeni ürettiği lastiklerden bir diğeri X Multiway 3D yine müşteriye göre tasarlandı. Lastik hakkında bilgi veren Yiğit, şunları söyledi: "Michelin olarak bu lastiği satışa sunacağımız kitle, daha küçük firmalar. Kısa mesafede çalışan şirketler için bu lastiği geliştirdik. Bümüşterilim yakıt tasarrufuna fazla hassas değiller ancak kilometre başına fiyat, zaman önceliği, lastik ve araç arızalanmaması gibi istekleri olan müşterilerimizdir. Multiway 3D, kilometre performansını yüzde 45 artıran bir üründür. Avrupa'daki en büyük üç rakibimizle yaptığımız mukayese testlerine göre Multiway 3D diğer lastiklere göre ortalama 45 metre daha kısa sürede fren mesafesinde duruyor. Goodyear, Continental, Bridgestone firmalarıyla yapmış olduğumuz bu testi başarıyla geçtik. En yakın rakibimizle aramızda 11 metrelik fren mesafesi farkı var. Bu önemli bir farktır."

"TÜRKİYE'DE BÜYÜK GÜVENLİK ZAFİYETLERİ VAR."

Türkiye'de büyük güvenlik zafiyetleri olduğunun altını çizen Yiğit, X Multiway 3D'nin müşterilerin hem uzun yol, hem şehir içi hem otoban, hem köy yolunda dahi kullanılabileceği bir lastik olduğunu söyledi.

"KIŞ KOŞULLARINDA ZİNCİR TAKMADAN KULLANILABİLEN LASTİK."

Performansı çok güçlü olmasının yanı sıra düşük işletme maliyetini sağlayan aynı za-

manda kısa fren mesafesi ile güvenlik sağlarken, kış koşullarında zincir takılmadan kullanılabilen X multiway 3D lastikleri; Michelin'in "Çok Ömür" stratejisinin en önemli lastiklerinden biri.

LASTİĞİN 3'TE 2'Sİ AŞINDIĞINDA BİLE 44,9 M DAHA KISA FREN MESAFESİ.

X Multi 3D, dönme direncinin azaltılıp; daha düzenli aşındığı için, yakıt sarfiyatını azaltarak yakıt maliyetini düşürürken; lastiğin 3'te 2'si aşındıktan sonra dahi 44,9 m daha kısa fren mesafesi sağlıyor.

"4 KEZ KAPLANABİLEN LASTİK"

X Multi 3D, uzun ömür stratejisi ile tasarlandığından dolayı, ilk ömürde uzun ömürün ardından açılan diler sayesinde ilk ömürün yüzde 25'i kadar ilave 2. Ömür, ardından 3. Ve 4. Ömür olarak tekrar tekrar kaplanabiliyor. Bu özelliği ile X Multi 3D işletme giderlerinde azalma, karlılıkta artış sağlıyor.

X MULTİD

Michelin'in ürettiği bir diğeri lastik ise X Multi D. 16 bin tonun altında ki kamyonlar için üretilen bu lastik, İstanbul'da ki dolmuşlar, otobüslerden tut şehirlerarası otobüslere kadar geniş bir kullanıcı yelpazesi var.

"4 MEVSİM KULLANILABİLEN LASTİK"

"X Multi D Bölgesel ve şehir içi taşımacılıkta kullanılan bir lastik." Diyen Yiğit; X Multi D'nin 4 mevsim kullanılabilen bir lastik olmasının yanı sıra Yüzde 18 daha fazla kilometre ömrü sunarken ayrıca uzun ömürlü ve yakıt tasarrufu sağladığını sözlerine ekledi.

X Multi D, düşük dönme direnci ile daha düzenli aşınarak; kendi ömrünü uzatıyor. Bu özelliği ile X Multi D işletme maliyetlerini düşürürken karlılığı artırıyor. Her mevsimde kullanılabilen X Multi D, farklı lastiğe ihtiyaç duyulmadığından iş verimliliğini artırıyor.

Dünyanın konfora en önem veren şoförüne Mercedes mühendislerinin cevabı: Yeni Sprinter.

Konfor artırılan koltukları, karizmatik dış tasarımı, geliştirilen güvenlik donanımı ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle Yeni Sprinter. Tıpkı sizin gibi. Gülsoy Otomotiv'e gelin, onu yakından tanıyın.



SPRINTER



Mercedes-Benz

Gülsoy Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Florya: İstanbul-Edirne Asfaltı, Şenlikköy Mahallesi, Akasya Sokak, No:22 Florya - İstanbul Telefon 0212 601 11 11 Faks 0212 601 22 22
İstanbul Anadolu: Fatih Mahallesi, Katip Çelebi Caddesi No:47 Kurtköy, Tuzla - İstanbul Telefon 0216 482 83 83 Faks 0216 482 51 51

İETT kalitesini 9 yeni belge ile tescilledi.

İETT, aldığı 7 kalite belgesine 2 yeni kalite belgesi daha ekleyerek kalite belgelerinin sayısını 9'a çıkardı.

Ürettiği hizmetin sistemler dahilinde daha kalıcı bir şekilde yürütülmesinin gerekliliğine inanarak 2010 yılında kalite belgelendirme çalışmalarına başlayan İETT, ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi ve ISO 14064 Sera Gazı Hesaplaması ve Denetimi belgelerini de alarak kalite sıralamasında iki basamak daha atladı. ISO 22301 İş Sürekliliği Yönetim Sistemi, ISO 26000 Sosyal Sorumluluk Kılavuzu ve En 13816 Toplu Taşımacılıkta Hizmet Kalitesi Standartı belgelerini ise bu yıl içinde almaya hedefliyor.

GÜNDEMDE UZUN VADELİ ENERJİ STRATEJİLERİ VAR

Enerjinin verimli kullanılmasını sağlamak üzere yürütülen eğitim, etüt, ölçüm, izleme, planlama ve uygulama faaliyetlerini kapsayan ISO 50001 Enerji Yönetim Sisteminin İETT'de uygulanmasıyla uzun vadeli enerji stratejilerinin yapılması, enerji maliyetlerinde azalma, iş performansında iyileşme, enerji politikasını ve hedeflerini resmileştirme,



güvenli enerji tedariki ve teknolojik gelişmeler için itici güç sağlamış olacak.

KARBON EMİSYONLARINI 4 İLA 7 KAT AZALTMAI HEDEFLİYOR

İETT'nin aldığı 14064 Sera Gazı Hesaplaması ve Denetimi belgesi ile enerji verimliliği projelerini hızla kazanırken, motorlu araç yakıtından kaynaklanan sera gazı emisyonlarını azaltmak için toplu taşımayı teşvik ederek İstanbul'da ulaşımından kaynaklanan karbon emisyonlarını 4 ila 7 kat azaltmayı hedefliyor. İETT bu hedefi yakalamak adına filosunda bulunan otobüslerin CNG'li, EEV'li, EURO5-6 standartlarında düşük emisyonlu, çevreci motorlara sahip, insan ve çevre dostu araçlar olmasına dikkat ediyor.

Bir devir daha kapandı

2012 yılı itibarıyla filosunda bulunan eski model araçları servis dışına ayırmaya başlayan İETT, ilk aşamada 1004 adet İKARUS ve 326 adet MAN marka otobüsü hizmet dışına aldı. 2013 yılı başlangıcından itibaren devam eden filo yenileme çalışmalarına paralel olarak, İstanbul yollarında seferlerine devam eden İKARUS ve MAN otobüslerin tamamı geçen yılın sonunda yollardan çekildi.

İKARUS'UN SERÜVENİ 1957 YILINDA ALINAN BİR ARAÇ İLE BAŞLAMIŞTI

İKARUS marka otobüslerin İETT'ye ilk girişi yıl 1957 yılında alı-

nan bir araç ile başlamıştı. Daha sonrasında 1979-80 yıllarında Macaristan'da üretilen İKARUS marka araçların alım ihalesine çıkılarak 305 adet İkarus-Z260 (Solo) ve 190 İKARUS Z280 (Körükli) İETT filosuna katılmış, İKARUS marka otobüslerin İstanbul yollarındaki uzun soluklu hizmet öyküsü devam etmişti. 1991-1994 yılları arasında yapılan ihalelerde ise 1404 adet İKARUS daha İETT filosuna katılmıştı. İETT, söz konusu alımların ihalesine çıkarken, pazarlığı dönemin İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Nurettin Süzen yapmış, otobüsleri ise Macaristan'dan İETT şoförleri teslim almıştı.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

MART 2014
www.tasimacilar.com

8

İETT ŞOFÖRLERİ,
İETT AKADEMİ'DE
EGİTİM GÖRDÜ

İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu, İETT şoförleri ile Özel Halk Otobüsü şoförlerine teorik ve pratik eğitim verecek olan İETT Akademisi'ni hizmete actı. İETT'nin Kâğıthane'deki garajında gerçekleşen açılış törenine İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu, İETT Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı, İETT Genel Müdür Yardımcıları Münim Kahveci, Dr. Maşuk Mete, Dr. Hasan Özpelik, İBB İştirakleri'nin

Genel Müdürleri, TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel, TÖHOB Genel Sekreteri Onur Orhon, Karşın Pazarlama Genel Müdürü Vancı Kaptı, İSTKA Temsilcileri, daire başkanları ve birim müdürleri katıldı. İstanbul'da toplu ulaşımın kalitesini yükseltmek amacıyla sürekli bir eğitim merkezi olma hedefiyle, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle hayata geçirildiği İETT Akademisi, İETT ile Özel Halk Otobüsleri şoförlerinin teorik ve pratik eğitimleri verilecek.

verimliyse, süratliyse, kaliteliyse, güvenliyse neticede şehir halkı, şehir insanı da kendini o kadar mutlu hisseder." İETT'nin İstanbul'da toplu ulaşımın kalitesini yükseltmek amacıyla sürekli bir eğitim merkezi olma hedefiyle, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle hayata geçirildiği İETT Akademisi, İETT ile Özel Halk Otobüsleri şoförlerinin teorik ve pratik eğitimleri verilecek.



Servis esnafından son düello

**SERVİS ESNAFI,
PLAKA TAHDİDİ
HAKLARINI; BU KEZ
İSTANBUL
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ
ÖNÜNDE İSTEDİ**



İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Sorumlusu Genel Sekreter Yardımcısı Muzaffer Hacımustafoğlu, servis esnafının sesini duyarak, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ve servis esnafının aralarında seçtiği temsilcilerden oluşan bir heyetle görüşme talebinde bulundu.

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ve servisçilerin aralarında seçtiği temsilcilerden oluşan heyet, plaka tahdidi ve servis esnafının sorunları hakkında, Muzaffer Hacımustafoğlu ile görüşti.

**"PLAKA TAHDİDİ,
ÇÖZÜM SÜRECİNE GİRDİ."**

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ve temsilcilerden oluşan heyet, Muzaffer Hacımustafoğlu'na isteklerini belirtti. Heyetin belirttiği istekler doğrultusunda, Muzaffer Hacımustafoğlu; çözüm sürecinin başlaması için düğmeye bastı.

"PLAKA TAHDİDİNDE SON VİRAJ."

Plaka tahdidinde son viraja gelindi. İSAROD, plaka tahdidi ve esnafın sorunları hakkında bir rapor hazırlayarak, İBB'nin ve İSAROD'un yetkililerinin bulunduğu bir çalışma grubu oluşturulacak. Oluşturulan çalışma grubuyla birlikte başta plaka tahdidi olmak üzere esnafın tüm sorunları dinlenecek ve sorunların çözülmesi sağlanacak. İSAROD, belediyenin istediği raporu 17 Mart Pazartesi günü oluşturulacak çalışma grubuna sunacak.

İSAROD, (İstanbul Umum Servis Araçları İşletmecileri Esnaf Odası) plaka tahdidi konusunda ısrarlı. Türkiye genelinde 27 ilde uygulanan plaka tahdidinin İstanbul'da da uygulanması için uğraş veren İstanbul Servis Esnafı ve İSAROD Yönetimi, plaka tahdidi için birçok girişimde bulunmasına rağmen henüz hiçbir sonuç alamadı.

Plaka tahdidi için, birçok eylem yapan servis esnafı sesini her platformda duyurmaya çalışsa da; yetkililer tarafından, plaka tahdidine yönelik hiçbir girişimde bulunulmadı. UKOME, İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve bir çok yetkili ile görüşülmesine rağmen yetkililerin plaka tahdidinin rant doğuracağı gerek-

çesiyle servis esnafının bu hakkını yerine getirmede.

**"KAZLIÇEŞME'DEN SONRA,
ŞİMDİDE BELEDİYE'NİN ÖNÜ"**

Plaka tahdidi için seslerini her yerde duyurmaya çalışan İSAROD ve servis esnafı, son olarak 2 Mart 2014'te Kazlıçeşme'de miting yapmıştı. Basının ve servis esnafının katılımıyla gerçekleşen mitingde 12 Mart'ta İstanbul Büyükşehir Belediyesi önünde basın açıklaması yapılması kararlaştırılmıştı. İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ve servis esnafı bugün İstanbul Büyükşehir Belediyesi önünde bir kez daha plaka tahdidi haklarını savundular.

"PLAKA TAHDİDİ HAKKIMIZ."

Yaptıkları işin garantisinin olmadığını, düşük ücretlerde çalışıldığını ve herhangi haklarının olmadığını her fırsatta dile getiren servis esnafının; en büyük isteği, plaka tahdidi. Plaka tahdidinin gelmesiyle birlikte fiyatların sabitleneceğini, işlerinin garantisinin olacağını vurgulayan servis esnafının konu hakkında tahammülü kalmadı.

"SON DÜELLO"

12 Mart'ta İstanbul Büyükşehir Belediyesi önünde toplanan yaklaşık 500 kişilik servis esnafı son düellosunu gerçekleştirdi. Bir türlü çözülemeyen plaka tahdidi konusu için defalarca girişimde bulunan İSAROD, bugün son eylemini yaptı.

"YETKİLİLER BİZİ DİNLESİN."

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ve servis esnafı İBB'nin önünde yaptıkları basın açıklamasından sonra dağılmayarak yetkililerin gelip kendileriyle görüşmesini istedi. İstanbul'da İSAROD'a bağlı 56 bin servis esnafının plaka tahdidi hakkı için toplanan İSAROD yetkilileri ve servisçi esnafı basın açıklamasından sonra İBB'nin önünde yetkililere seslendi.

**"YETKİLİLER, SERVİS
ESNAFININ SESİNİ DUYDU."**

Servis esnafının belediyenin önünde yaptığı eylem sonunda yetkililer tarafından duyuldu. Yetkililerin kendileriyle görüşmesini talep eden servis esnafı, istediğini aldı. İ-

Alcoa: Güvenebileceğiniz jantlar



Daha hafif
Daha güçlü

Çevre dostu
Daha ekonomik

Daha Şık
Yenilikçi

EMF Büyükkarşı Lastik San. ve Tic. Ltd. Şti.
T: +90 232 472 2266
E: info@buyukkarcigrup.com
W: www.emfbuyukkarcisi.com

Sertas Lastik San. Tic. A.Ş.
T: +90 444 0136
E: info@sertaslastik.com
W: www.sertaslastik.com

Ak-Set Ltd. Şti.
T: +90 332 251 7300
E: akset@ak-set.com.tr
W: www.ak-set.com.tr

www.alcoawheels.com



ARHAVİ
yollarında

Arhavi Şehirlerarası Otobüs terminalinde yeni hizmete açılan Kamil Koç ve Prens-kale yazıhaneleri düzenlenen törenle açılarak hizmet vermeye başladı. Açılış törenine ilçe faaliyet gösteren siyasi partilerin ilçe başkanları, Belediye Başkan adayları, ilçenin tanınmış simaları ve vatandaşlar yoğun ilgi gösterdi.

Kamil Koç yazıhanesinin açılış kurdelesini eski Artvin Milletvekili Yüksel Çorbacıoğlu, Arhavi Belediye Başkanı ve Akparti Belediye Başkan adayı Coşkun Hekimoğlu, CHP Belediye Başkan adayı Musa Ulutaş, MHP Belediye Başkan adayı Adnan Çağ, Belediye meclis üyeleri ve vatandaşlar katıldı.

Açılış töreninde siyasilerin hep birlikte oluşturdukları dostluk ortamı gözlerden kaçmadı. Siyasileri böylesine sıcak dostluk ortamında gören vatandaşlarda "İşte Türkiye'ye örnek olması gereken manzara bu" demekten kendilerini alamadılar.

**İLÇE EKONOMİSİNE
ÖNEMLİ BİR KATKI SUNACAK**

Açılış da konuşan Belediye Başkanı Hekimoğlu ilçede her açılan yeni işyerinin ilçe ekonomisine ciddi bir katkı sunduğunu ifade ederek "Kamil Koç gibi ülkemizin önde gelen saygın fir-

malarından birinin daha Artvin yollarında yolcu taşımacılığı yapması ilimiz ve Arhavi'miz için önemli bir adımdır. Bu işyerini açan İdris Numanoğlu, Okan Poyraz ve Murat Özkazanç'a teşekkür ediyor, bu işyerinin ilçemize hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

**ARHAVİ'DE SİYASETİ SİYASET
GİBİ YAPMAYA ÇALIŞIYORUZ**

Açılışta bir konuşma yapan eski Artvin Milletvekili Yüksel Çorbacıoğlu'nda siyasi liderlerin her akşam TV ekranlarından birbirlerine karşı sert tavırlarının vatandaşları rahatsız ettiğini ifade ederek "Birbirimize karşı saygılı ve dürüst hareket etmeye çalışıyoruz. Aday arkadaşlarımızın da aynı yöntemi izlemeleri ilçede memnuniyetle karşılanıyor. Bu davranış Türkiye'ye örnek olsun. Kol kola, samimi ve ölçülü tavrı sergilenmesi vatandaşlarımızca da memnuniyet ile karşılanıyor. Biz Arhavi'yi Arhavi yapan değerlerden hareket etmeliyiz ve ediyoruz da. Çünkü başka Arhavi yok.

Kamil Koç gibi saygın bir firmayı Arhavi yollarına getiren İdris Numanoğlu, Okan Poyraz ve Murat Özkazanç kardeşlerimize de teşekkür ediyor, bu işletmenin ilçemize hayırlı olmasını diliyorum" dedi.