



TASIMACILAR

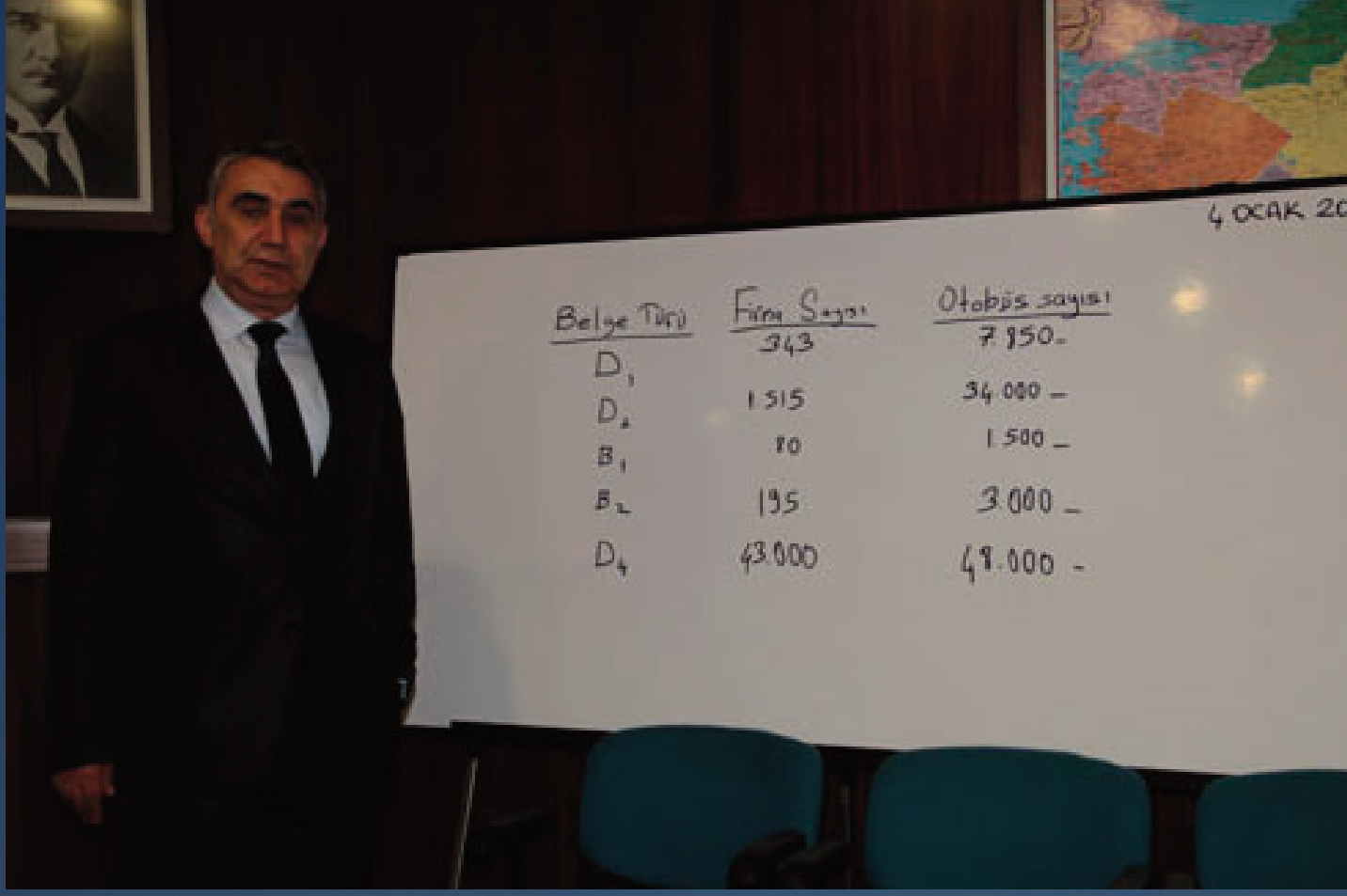
| OTOBÜS YOLCU | NİSAN 2014 | SAYI: 76 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

İSTAB OLAĞAN GENEL KURULU

İSTAB'ın Olağan Genel Kurulu 03 Mayıs 2014 Cumartesi günü Barbaros Bulvarı No:145 Beşiktaş- İstanbul adresinde bulunan Renaissance İstanbul Bosphorus Hotel'de saat 13.00 de yapılacaktır. Çoğunluk sağlanamadığı takdirde Genel Kurul 10 Mayıs 2014 Cumartesi günü aynı adres ve aynı saatte çoğunluk aranmaksızın yapılacaktır.



TÜRKİYE OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU GENEL BAŞKANI MEHMET ERDOĞAN Sektör, Anadolu Yakası'nda merkezi bir OTOGAR istiyor



Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı Mehmet Erdoğan sektöre dair sorularımızı yanıtladı ve sektörün sorunlarını paylaştı.

“OTOBAN ÜZERİNDE İNDİRME - BİNDİRME YERLERİ OLUŞTURULMALI”

İstanbul'da otogarlara büyük bir sorun teşkil ettiğini ve bu konuda Belediye'den gerekli özverinin bir an önce gerçekleştirilmesini beklediklerinin altını çizen TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan “Otogar sayısı arttıkça masraflar ve maliyetler bir o kadar artmaktadır. Çünkü oraya firmalar tarafından verilen bir kira bedeli var, fazladan servisler konuşlandırılmak zorunda kalıyorlar, çalışacak personel yerleştiriliyor bunların hepsi büyük masraf kapısı oluşturmaktadır. Alibeyköy'de yapılan cep otogarı ihtiyaç doğrultusunda ortaya çıkan bir projeydi.

“HIZLI TRENİN BİLET FİYATLARI 100 TL OLURSA ADALETLİ OLUR

Yüksek hızlı tren seferlerinin yakında başlayacak olması Ankara-İstanbul güzergahının da kendilerine yeni ufuklar açacağını altını çizen Mehmet Erdoğan, “Yüksek hızlı trenlerin 3 buçuk saat gibi kısa sürede Ankara'dan Pendik'e kadar gelebiliyor olması ilk etap da karayolu yolcu taşımacılığını etkilemeyecek gibi gözükmemekte. Bilet fiyatları burada asıl belirleyici etken olacaktır. Bakanlık tarafından yüksek hızlı trenin bilet fiyatları 100 TL olur ise şayet adaletli davranılmış olacaktır. Hep söylediğimiz gibi devlet taşıma modları arasında adil davranmalıdır.

Busworld Turkey kapılarını açıyor



24 Nisan'da başlayacak olan Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası Fuarı, Busworld Turkey 2014 için artık sayılı günler kaldı. En yeni modelleri ile fuar ziyaretçilerinin karşısına çıkacak olan Türk otobüs endüstrisinin dev isimlerinin yanı sıra otobüs ve yan sanayi alanında faaliyet gösteren yerli ve yabancı daha pek çok lider firmayı ağırlayacak olan fuar, 24-25-26 ve 27 Nisan tarihleri arasında İstanbul (CNR) Fuar Merkezi, 1. ve 2. salonda yerli ve yabancı profesyonel ziyaretçilere açık olacak.

BUSWORLD TURKEY, YENİ TİCARİ BAĞLANTILARIN KAPISI OLACAK

Fas, Lübnan, İran, Özbekistan, Rusya, Ukrayna, Bulgaristan, Macaristan ve Kamerun başta olmak üzere dünyanın farklı bölgelerinden HKF Fuarçılık'ın misafiri olarak, İstanbul'a gelecek yabancı alım heyetleri, Busworld Turkey fuarı süresince katılımcı firmalar ile temaslarda bulunarak yeni ticari bağlantıların kurulmasına vesile olacaklar.

“ULUSLARARASI KARAYOLU YOLCU TAŞIMACILIĞI BİRLİĞİ” İPRU HEYETİ DE BUSWORLD TURKEY FUARINDA

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) tiye ülkelerden fuarı ziyaret etmek için gelecek olan bir başka heyet ise, Busworld Turkey 2014 Fuarı'nda firma yetkilileri ile görüşerek ülkelerinde kara yolu yolcu taşımacılığının gelişimi ve yatırım fırsatları için katılımcı firmalar ile görüşecek.

B2B UYGULAMASI, İLK DEFA BUSWORLD TURKEY FUARINDA

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 karşılaştıkları randevu alarak fuar alanında ilkli görüşmeler yapabilecekler. Busworld Turkey, otobüs ve yan sanayi sektöründen pek çok firmayı ağırlayacak



Esnafın sorunlarına çözüm odaklı yaklaşım

SADI TOYGAR

Özulaş AŞ. Yönetim kurulu ve İETT Ulaşım daire Başkanları, Anadolu İşletme bölgesi müdürleri ve şefleri ile Kartal Pelit pastanesi tesislerinde sabah kahvaltısında bir araya gelerek, istişare ve durum değerlendirmesi yaptılar.

Toplantıya, Özulaş AŞ. Başkanı Göksel Ovacık ve yönetim kurulu, İETT Otobüs İşletme Dairesi Başkanı Ayhan Ayvaz, İETT Ulaşım Planlama Daire Başkanı Köksal Altunkaynak, İETT Filo merkez müdürü Dr. Abdullah Önder, İETT Anadolu 1. Bölge müdürü A. Fuat Taşdemir, Anadolu 2. Bölge müdürü Arif Duran, işletme bölgeleri amirleri, şefleri ile Özulaş AŞ. Bölge denetimcileri katıldı.

Esnafın işletme bölgesi ile ilgili sorunlarını çözmek için görüş alışverişinde bulunan İETT ve ÖZULAŞ AŞ. yöneticileri, işletme bölgeleri denetim sorumlularının istek, talep ve sorunlarını dinleyerek çözüm noktasında neler yapılması gerektiği konusunda istişare de bulundular.

İETT ve ÖZULAŞ AŞ yöneticileri, Hizmet kalitesini arttırmak için bir araya geldiler

DESTEK TALEBİ

Bölge denetimcileri yaptıkları değerlendirmelerde, usulsüz kartlar ile ücretsiz seyahatlerin esnafı çok zor durumda bıraktığını, Belediyeden yeterli desteği alamadıklarını esnafın huzur içinde işletmecilik yapması ve dengelerin korunması için ilgili konularda çözüm üretilmesi ve ücretsiz kartlar ile ilgili destek yapılması gerektiğini söylediler.

ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIM

İETT Otobüs İşletme Dairesi Başkanı Ayhan Ayvaz, ev sahipliğinden dolayı Özulaş AŞ. Yönetim kuruluna teşekkür ederek, toplantının amacının İstanbul halkına daha iyi hizmet etmek, hizmet kalitesini yükseltmek ve esnafın işletme bölgesi ile ilgili sorunlarına çözüm bulmak maksadı ile bir araya geldiklerini söyledi.

Daire Başkanı Ayhan Ayvaz, bölge denetimcileri dile getirilen sorunları ve talepleri not alarak, konu ile ilgili olarak bir dahaki yapılacak toplantıda işletme bölgeleri ile sorunların çoğunun çözüleceğini söyledi. Başkan Ayvaz, her zaman esnafın yanında ve destekçisi olduklarını belirterek, İstanbul halkına “kaliteli ulaşımı esnafımızla birlikte yapacağız”, dedi.

İETT bürokratları, sıcak ilgi ve ıkmamlardan dolayı Özulaş AŞ. Yönetimine teşekkür ederek, bu toplantıların periyodik aralıklarla yapılması konusunda görüş birliğine varıldı. Özulaş AŞ. Başkanı Göksel Ovacık, İETT yöneticilerine toplantıya katılmadan duyduğu memnuniyeti ifade ederek, kurumsal kimlik anlayışı ile hareket ettiklerini Özulaş AŞ. Yöneticileri olarak esnafın menfaatleri doğrultusunda hizmet kalitesinin artırılması için İETT ile işbirliğine büyük önem verdiklerini söyledi.

İETT

ilk güneş enerjili elektrik üretim tesisini kurdu



İETT, İkitelli Motor Yenileme Fabrikasında güneş enerjisinden elektrik üreten ilk güneş enerjili elektrik üretim tesisini kurdu. Şebeke elektriline entegre (on-grid) olan yeni üretim fazlası elektrikli aküler yardımıyla depolamak yerine şebekeye geri ileten sistemde, anlık elektrik tüketim ihtiyacı önce güneş enerjisinden, yetmediği durumlarda ise şebekeden karşılanıyor. İhtiyacı üzerinde elektrik üretilmesi halinde ise üretilen fazla elektrik şebekeye veriliyor. Sistemde, kimyasal bileşen içeren aküler kullanılmadığı için çevreye zarar vermiyor.

Güneş ışığını doğrudan elektrikli çeviren toplam 42 adet PV (Fotovoltaik) güneş pillinden oluşan sistem, şimdiden İETT Motor Yenileme Fabrikasının elektrik ihtiyacının yüzde 2,6'sini karşılamaya başladı. Enerji maliyetlerindeki kazanımı ile kendi yatırım maliyetini 4-5 yılda amorti etmesi beklenen güneş enerjili elektrik üretim tesisi, ilk etapta haftalık olarak 270 kWh (kilovat saat), yıllık ise 14000 kWh üretim yapacak.

Konuyla ilgili konuşan İETT Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı: “Ülkemizdeki diğer kamu kurumlarına da örnek olabilecek bu projenin hem İETT'nin hem de diğer kamu kurumlarının alternatif enerji kaynakları kullanımına önemli ölçüde yön vermesini bekliyoruz. Enerji tüketimlerinin oldukça yoğun olduğu ülkemizde, atılacak küçük adımlarla da olsa kamunun enerjisi verimli kullanması, enerji maliyetlerinin ekonomimiz üzerindeki yükünün hafifletilmesine katkı sağlayacağını düşünüyorum. Attığımız bu adımlarla İkitelli Motor Yenileme Fabrikası'nda başlattığımız bu projeyi tüm garajlarımızda ve hizmet binalarımızda yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Bu sayede hem enerjide verimliliği yakalamak hem de iklim değişikliği ile mücadelede katkıda bulunmak hedefimize bir adım daha yaklaşılmış olacağız.” dedi.



**UMUTLU BEKLEYİŞ
SÜRÜYOR**
GÖKSEL OVACIK 2'DE



+ %157= 9 bin'den
Haberiniz Var mıydı?
AHMET TÜRKÖĞÜ 6'DA

**Demirbaş
Otomotiv'den,
tesis yatırımı** 11'DE

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| NİSAN 2014 |
| www.tasimacilar.com |

2

Hava kargo
sektörü ve
öğrenciler
bir araya geliyor

Yeditepe Üniversitesi Lojistik Kulübü tarafından geçen yıl ilki gerçekleştirilen Uluslararası Hava Kargo Lojistik Konferansı, bu yıl da sektör ve öğrencileri bir araya getiriyor. Türkiye'nin Hava Kargo'daki yeri ve öneminin anlatılacağı "2. Hava Kargo ve Lojistik

Konferansı", Pegasus Kargo sponsorluğunda, 22 Nisan 2014 Salı günü 09.00 - 15.00 saatleri arasında Yeditepe Üniversitesi İnan Kıraç Salonu'nda gerçekleştirilecek. Yurtiçi ve yurtdışından konukların yer alacağı konferansta, Düsseldorf Kargo Havalimanı

Genel Müdürü Gerton Hulsman, World Flight Service Global SAS CEO'su Olivier M. Bijaoui, UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin ve Reibel Taşımacılık ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Arif Badur konuşmacılar arasında yer alacak.

OTOKAR Busworld'e geniş ürün gamı ile katılıyor

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 24-27 Nisan tarihleri arasında düzenlenecek 5. Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı, Busworld Turkey 2014'te şehir içi toplu taşımacılık, servis ve turizm taşımacılığı, kısa mesafe taşımacılık alanlarındaki ürünlerini sergileyecek.

4 yıldır Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası Otokar, 24 kişilikten 43 kişiliğe kadar geniş otobüs yelpazesi ile fuar-da yer alacak. Salon 1, A07 numaralı standında 9 farklı otobüsü ile yer alacak Otokar, liderliğini Otokar'ı başarıya ulaştırmış tüm araçları birarada sergileyerek vurgulayacak.

OTOKAR'IN BUSWORLD 2014'TE SERGİLEYECEĞİ ARAÇLAR...

SULTAN CITY

Otokar'ın 7,7 metrelik halk otobüsü Sultan City, 58 kişiye varan yolcu kapasitesi ile yüksek yolcu kapasitesi sunuyor. Düşük yakıt tüketimi, güçlü performansı, düşük işletme giderleri ve dayanıklılığı ile kazandıran Sultan City; modern görünüşü, iç ferahlığı, üstün yol tutuşu ve çevreciliği ile hayranlık uyandırıyor.

DORUK LE

Otokar'ın 9 metrelik alçak taban girişli otobüsü Doruk LE Türkiye'nin en çok satılan 9 metrelik araç. Dayanıklılığı, düşük işletme maliyetleri ile dikkat çeken Doruk LE, yüksek yolcu taşıma kapasitesine sahip. Doruk LE, Busworld 2012'de 3 kapılı versiyonu ile sergileniyor.

KENT LF

12 metrelik Türkiye'nin en çok satılan alçak tabanlı belediye otobüsü Kent LF, fuar-da İstanbul'un halk otobüsü rengi olan turkuaz renkli modeli ile sergileniyor. Euro 5'in de üzerinde emisyon değeri sunan

Otokar, Busworld 2014'te Salon 1, A07 numaralı standında 6 metreden 12 metreye kadar geniş ürün yelpazesi ile yer alacak.



EEV motora sahip tasarım ödüllü Kent LF, değişik yerleşim opsiyonları ile yolcu kapasitesini artırabiliyor. Kent LF, önde bağımsız aks uygulaması ile benzersiz süspansiyonu, üstün yol tutuşu yüksek konfor sağlarken, ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistem ile maksimum güvenlik sunuyor.

SULTAN MEGA

Sultan ailesinin en yeni üyesi Sultan Mega, 35 kişilik kapasitesi ile ilk kez Busworld'de sergileniyor. Turizm ve kısa mesafeli taşımacılıklar ile pazara giriş yapan Sultan Mega, özellikle arkadan motorlu

orta ve büyük boy otobüslerin fiyatları yüksek gelen ama koltuk kapasitesi az gelen müşteriler için özel olarak tasarlandı.

SULTAN S

27 kişilik kapasitesi ile servis taşımacılığı için ideal çözüm sunan Sultan S, Sultan serisinin en hesaplı modeli. Yakıtta cimri, rampada güçlü, her bakımdan hesaplı Sultan S, 140 BG motoruyla her türlü yol koşulunda üstün çekiş performansı sunuyor.

SULTAN MAXI

31 kişilik Sultan Maxi, turizm taşımacılığında özellikle düşük yakıt giderleri ile ter-

cih ediyor. Sultan Maxi konforu ve yüksek bagaj kapasitesi ile farklılaşıyor.

DORUK T

Turizm taşımacılığının son gözdesi Doruk T, orta boy otobüste Türkiye'nin lideri. Kendi sınıfını yaratan bir model olan ödüllü Doruk T, büyük otobüslerin yüksek maliyetli kaldığı, küçük otobüslerin kapasite olarak yetersiz kaldığı durumlarda öncelikli tercih oluyor. Turizm taşımacılığında konforu, bagaj kapasitesi ile uzun ve kısa seyahatlere uygun Doruk T, yolcu başına düşük maliyetleri ve düşük işletme giderleri ile tercih ediliyor.

TEMPO

Otokar'ın en yeni otobüsü TEMPO, servis ve kısa mesafe taşımacılığında Otokar kullanıcılarının taleplerinden yola çıkarak tasarlandı. Taşımacılıktaki temel konfor ihtiyaçlarına odaklanan TEMPO, düşük yakıt tüketimi, düşük işletme giderleri ve hesaplı satın alma fiyatı ile dikkat çekiyor. Araç, güçlü, uzun ömürlü, EGR teknolojisi ile donatılmış ve en az Sultan serisi kadar düşük yakıt tüketimi sunan ekonomik motoru ile rakiplerinden farklılaşıyor.

TEMPO, 160 beygirlik ve 450 Nm'lik yüksek torklu motoru ile rampaları da zorlanmadan tırmanıyor. Hafif ve aerodinamik gövdesi, optimize edilmiş güç paketi ile mükemmel bir yakıt ekonomisi sunan TEMPO, kullanıcıların daha hesaplı araç talebine hitap ediyor. TEMPO'da tam Havalı Fren Sistemi, Ön ve Arka Disk Frenler, Motor Freni, İmdat Freni, Viraj Denge Kolları ve ABS ile güvenlik seviyesi en üst sınırlara taşınıyor. Sınıfındaki en iyi minimum dönüş yarıçapı ile dar alanlarda üstün manevra yeteneğine sahip TEMPO, aynı zamanda mükemmel yol tutuşu ile de güvenlik sağlıyor.

GÖKSEL
OVACIK

UMUTLU BEKLEYİŞ SÜRÜYOR

15 Şubat 2014 tarihindeki sayın Başbakanımızla yapılan toplantının arkasından sayın Başbakanımızın söylediği konularda bir iyileştirme yapılması ile ilgili beklenmeye başladı. Hem KDV'nin indirilmesi hem de 2918 sayılı yasaya Özel Halk Otobüsü tanımını konması ile ilgili çalışmalara Başbakanımızın verdiği talimatlar doğrultusunda Başbakanlık Müsteşarı ve Müsteşar Yardımcıları ile çalışmalara başlandı.

Özel Halk Otobüsü Esnaf Odası ve şirketlerinden aldıkları bilgileri değerlendirip bir aşamaya gendi. Bu iki konudada olumsuz bir durumun olmadığını en yakın dönemde bu sorunların çözüme kavuşacağını belirttiler.

Bizlerde yıllanmış sorunlarımızı çözüme kavuşacağı ümidi ile beklemeye başladık. Bu sorunlara çözüm beklerken yeni bir sorunlara çözüm beklerken yeni bir sorunla karşı karşıya kaldık.

04 Mart 2014 günü Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı bir yönetmenlik ile tüm Türkiye'de 65 yaş üstü yolcuların ücretsiz yolculuk yapacağını duyurdu. Bizler Özel Halk Otobüsü işletmecileri olarak bu yolcularımızı taşıyalım demiyoruz.

Sosyal Politikalar gereği taşınabilir yarım bizlerde o konuma geleceğiz. Biz yaşlılarımıza hizmet etmekten onur duyarız. Ama bizler kamu gibi çalışan özel işletmecileriz. Bizleri süpvanse eden bir kurum yok. Giderlerimizi karşılamak durumundayız. Mesleğimizi sürdürülebilmek için mutlaka bir katkı payı almamız.

Önce bu katkı yapını devletten istiyoruz. Avrupa ülkelerinde tüm toplu taşımacılık %60'a varan rakamlarla süpvanse edilmektedir. Bu katkı payını hangi yollarla verecek, nasıl verilecek. Bunlar acilen belirlenmeli. Çalışmalar tamamlanmalıdır. Bu şartlarda mesleğimizi sürdürebilmek imkansız hale gelecektir. Diğer tarafta her il kendi özelinde Özel Halk Otobüsü işletmecilerine gereken katkıyı sunmak durumundadır. Bu İstanbul için hizmet bedellerini sembolik hale getirilmelidir. Yıllık ruhsat bedelleri ve yıllık muayene bedelleri alınmamalıdır. 65 yaş üstü yolcularımızı taşınması ile doğacak gelir kaybı telafi edilene kadar devam edilmelidir. Başta dediğimiz gibi umutlu bekleme devam ediyor ve inanıyorum. Bu umutlu bekleme sonu mutlu biter. Hem yolcularımız, hem işletmecilerimiz mutlu olur.

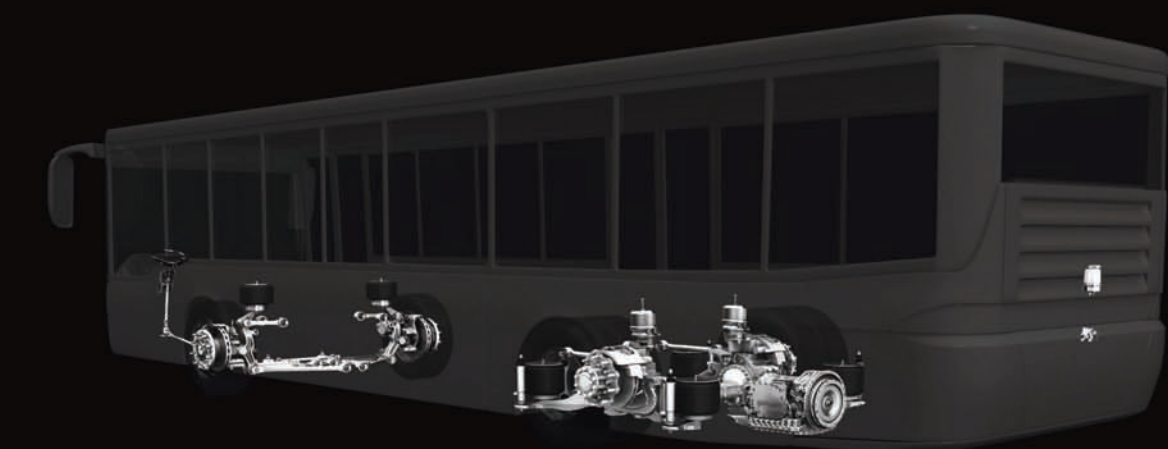
SAYGILARIMLA.

ZF'DEN ETKİLEYİCİ SİSTEM ÇÖZÜMLERİ

Otobüs yolcularının beklentisi maksimum güvenlik ve konfordur. ZF'nin şanzıman, aks ve direksiyon sistemleri bu beklentileri tam olarak karşılar. Yolcuların araca hızlı ve güvenli bir şekilde giriş-çıkış yapmalarına imkan verir, rahat bir yolculuk sunar. Dahası, ürünlerimizin birbiri ile tam uyumlu olması dinamik hızlanmayı ve sessiz çalışmayı sağlar. Bu şekilde, araç ve çevre üzerindeki olumsuz etkiler azaltılır, işletme ve bakım maliyetleri düşürülür. www.zf.com/buses



MOTION AND MOBILITY



HALL 1 1-D40

Fuar standımıza ziyaretinizi bekliyoruz.
We await your visit to our exhibition stand.

busworld.

24-27.04.2014 TURKEY

5. OTOBÜS ENDÜSTRİ VE YAN SANAYİ

ULUSLARARASI İHTİSAS FUARI



TCV'nin bir sonraki durağı Busworld 2014!

Türk mühendisleri tarafından geliştirilen, yeni TCV, ürettiği son teknoloji otobüsleriyle yoluna devam ediyor. TCV otobüslerin şimdiki durağı ise Busworld Turkey 2014. TCV, 12 metre Karat CNG ve 10.7 metre Karat Dizel modellerini sergileyecek.

24-27 Nisan 2014 tarihleri arasında İstanbul (CNR) Fuar Merkezi'nde düzenlenecek Busworld Turkey'de, TCV otobüsleri toplu taşıma sektörü ile buluşuyor. Yüzde 100 Türk mühendisler tarafından tasarlanan ve Bozankaya Ankara tesislerinde üretilen TCV otobüsleri, yakıt tasarrufu, yüksek yolcu kapasitesi, güvenlik, yolcu ve sürücü konforuyla yenilikçi adımlar atıyor. Fuarda Hall 2 - A 17'de yerini alacak TCV, Türkiye'nin en az yakıt tüketimini sağlayan ve en çok yolcu kapasiteli Karat CNG otobüsü ile 10.7 metre Dizel aracını sergileyecek.

Güvenli, çevreci ve ekonomik olma avantajları ile tüm dünyada tercih edilen CNG teknolojisinde tüm beklentileri karşılayan TCV Karat CNG, düşük yakıt tüketimi ile ön plana çıkıyor. TCV Karat CNG otobüsleri, düşük işletim maliyetlerinin yanı sıra sürücü ve yolcular için hem güvenli hem de konforlu ulaşım sağlıyor. 12 metre uzunluğundaki TCV Karat CNG'nin 27 oturan, 72 ayakta toplam 99 yolcu ile yüksek taşıma kapasitesi bulunuyor. TCV Karat CNG, alçak tabanı ile gerek

araç içi dolaşım, gerekse iniş-biniş kolaylığı açısından bedensel engelli yolcuların güvenli ve rahat yolculuk yapabilmeleri için tasarlanıyor. Karat Dizel de TCV'nin sunduğu tüm avantajları Dizel motorun gücüyle birleştirdiği için tercih ediliyor.

Bozankaya Genel Müdürlüğü Aytunc Günay fuar öncesi yaptığı açıklamada: "Karat CNG ve Dizel otobüslerimiz ile yerel yönetimlerin ve özel otobüs işletmelerinin hem verimlilik, hem de tasarruf beklentilerini en iyi şekilde karşılıyoruz. Otobüslerimiz gerek sürücü gerekse yolcularımız için konforlu bir seyahat sunmakta ve işletme maliyetlerinin çok ciddi oranda düşürülmesini sağlamaktadır. Tüm çalışmalarımız, Türk yerli otobüs üreticisi olarak bir dünya

markası haline gelebilmek için atılan birer adım. Bu anlamda aldığımız yolu çok başarılı görüyoruz. Yeni yatırımlarımız ile çok daha büyük adımlar atacağız. Ankara'da kurmayı planladığımız yeni bir üretim tesisi ile kapasitemizi de arttıracacağız" dedi.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

NİSAN 2014 |
www.tasimacilar.com |

3

4 GOODYEAR
YAZ
LASTİĞİNE
1 BMW!

Goodyear'dan 7 Nisan – 30 Haziran arasında 4 adet Goodyear yaz lastiği alanlar, her 400TL ile BMW 5.20i kazanmak için 1 çekiliş hakkı yakalıyor. World' e özel 9 tak-sit fırsatı sunulan kampanyaya katılanlar arasında hediye tişört kazanacak. Islak Zeminde Frenlemede A etiket değerine sahip EfficientGrip Performance ve BMW kam-

panya iletişimi AVİM'lerde yapılan etkinliklerle de dolu dizgin devam ediyor. iPad'ler ile Goodyear standını ziyaret edenlerin fotoğraf çekimleri yapılacak. İzin ararak Goodyear'ın Facebook sayfasına eklenen fotoğraflardan en çok beğeni alanlara ise çeşitli hediyeler kazanma şansı yakalayacak. Goodyear'ın yeni yaz kampanyası, farklı

aktivitelere de sahne olacak. Seçili illerdeki önemli caddelerde uzun yanan kırmızı ışıklarda Goodyear kızlarıyla karşılaşmak mümkün! Ayrıca oturduğunuz bir kafede masanızda BMW anahtarını görürseniz sakın şaşmayın! Goodyear markalı 4 adet yaz lastiği satın alırsanız, gerçek bir BMW 520i'ye sahip olmanız an meselesi!

İpek Bilgisayar'dan Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı sektörüne bilişim desteği

Bilişim sektöründeki en iyi 500 firma listesinde son 14 yıldır sürekli yer alan İpek Bilgisayar, Türkiye'de Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı sektörüne bilişim hizmetleri ile çözümler üretiyor.

İpek Bilgisayar, bilişim sistemleri olmak üzere yüksek teknoloji ürünlerini maksimum kalite ve maksimum müşteri memnuniyeti ilkesiyle kullanıcılara hizmet sunmaktadır. Bu hedef doğrultusunda Türkiye çapında birçok büyük bilişim projesine imza atmış bulunmaktalar. B.O.S. (Bilet Otomasyon Sistemi), DMS (Dijital Müze Sistemleri) ve Ulusal Bilet Dağıtım Sistemi: biletall.com önemli projelerinde bir kaçı.

"B.O.S. (BİLET OTOMASYON SİSTEMİ) OTOBÜS SEKTÖRÜNDEKİ EN UZUN SOLUKLU PROGRAM"

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında ki faaliyetlerinin başında Bilet Otomasyon Sistemi geldiğini dile getiren İpek Bilgisayar Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Çavuşoğlu; "Bu konudaki tüm ürünlerimizi B.O.S. (Bilet Otomasyon Sistemi) ana başlığı altında topladık. 1994 yılında başlayan proje zaman içinde beraberinde 25' den fazla uygulamanın da geliştirilmesi ile büyük bir otomasyon projesine dönüştü. Otobüs sektöründe ki bilgisayar programları içerisinde en uzun soluklu program olmanın sorumluluğunu taşıyoruz" dedi.

"SEKTÖRÜN İHTİYAÇLARINA YÖNELİK OLMASI VE SÜREKLİ GELİŞTİRİLMESİ SİSTEMİN EN BÜYÜK ÖZELLİĞİ"

Programın, sektör ihtiyaçlarının bilinenek hazırlanmış olması ve sürekli geliştirilmesi kullanıcılar tarafından en beğenilen özellikleri arasında yer almakta. Kullanımı basit ancak çok fonksiyonlu ekranları, güvenli olması, Acente, Web, Mobil, Portal gibi birçok platformdan satış imkanı sunabilmesi v.s. programın genel özelliklerinden sadece birkaçı.

"KULLANICI DOSTU VE KOLAY KULLANILAN YAZILIM B.O.S."

Vedat Çavuşoğlu; "Temel özelliklerimiz ise hızlı, kolay ve güvenilir olmasıdır. B.O.S.' un ilk sürümünün tasarımı aşamasından başlayarak her zaman için kullanıcı dostu ve kolay kullanılan bir yazılım olması için çaba sarf ettik. Kâtipler, tek bir ekrandan bütün işlerini adeta bir hesap makinesi kullanır gibi basitçe yapabiliyor."



bilimlektedirler. Bu tasarımımız kullanıcılar tarafından o kadar beğenilip benimsendi ki B.O.S.' un yeni versiyonunda da bu ekran dizaynını daha da geliştirerek devam ettirdik. Hatta bizim ekran tasarımlarımız başka yazılımlar tarafından da taklit edilmeye çalışıldı" dedi.

SİSTEMİN TEK RAKİBİ ZAMAN

Yazılımın hızlı olması da önemli bir faktör olarak karşılıma çıktığını belirterek, satış elemanları beş saniyede bileti kesebilmekteler. İpek Bilgisayar hız konusunu göz önüne alarak hızlı bir yazılım üretmeyi başardı. BOS yazılımı ile üç saniyede bilet kesilebilmekte. Ayrıca sefer seçimi, güzergâh seçimi de çok kolay ve hızlı şekilde yapılabilmekte. Asıl önemli özellikleri ise yazılımın data yapısının çok sağlam olması. Bu da güvenilir olmasını sağlamakta. Kendi içinde yedeğinin olması, aynı anda tam zamanlı olarak sürekli yedeklenmesi yazılımın güvenlik konusunda da otobüs sektöründe benimsenmesinin en önemli sebeplerinden olmakta.

"B.O.S SİSTEMİ KOMPLE BİR ÇÖZÜM OLARAK SUNULMAKTA"

B.O.S. sistemi 250' den fazla firma ve 4000' den fazla satış noktasında başarıyla kullanılmakta olduğunun altını çizen Çavuşoğlu; "Ürünümüzü komple çözüm olarak firmalara sunabilmekteyiz. Ürünümüz Türkiye' deki ilk bulut bilişim çözümlerindendir. Firmalar sunucu tarafında herhangi bir yatırım yapmadan SaaS modeli ile tüm sistemi kiralayabilmektedir. Kısa bir kurulum sürecinden sonra firmalar tüm platformlardan bilet satışı yapabilir hale gelmektedirler. Tüm bilişim hizmetlerini tek bir noktadan ve sorunsuz bir şekilde almak müşterilerimizin en önemli memnuniyet sebeplerinden biridir."

"SAĞLAM ALT YAPIYA SAHİP OLMASI İLE SADECE YAZILIMDAN İBARET OLMADIĞINI GÖSTERMEKTE"

Otobüs firmalarının kullanacağı Bilet sistemleri aslında en kritik iş uygulamalarından birisi. Burada birçok müşteriye vermiş olduğu bir örnek ile bize aktaran Çavuşoğlu "Örneğin bir banka şubesine gittiniz ve size sistemin çalışmadığını söylediler ve siz o bankanın bir çekini tahsil edeceksiniz. Bir banka da olsa bu tip bir arzıda beklemek zorundasınız ve yapacağınız bir şey yoktur, bekleyebilirsiniz. Ancak bir müşteri bilet almaya geldiği firmanın sistemlerinin çalışmadığını gördüğünde çoğu zaman beklemeye ihtiyaç duymaz ve hemen yan yazıhanedeki rakip firmadan biletini alıp gider. Bu örnekte de belirtmek istediğim gibi aslında bu tip uygulamalar en kritik iş uygulamalarındandır. Sistemin hem donanım, hem yazılım hem de veritabanı bakımından çok sağlam bir altyapıya sahip olması ile ancak bu sorun aşılabilmektedir. Bu konuda B.O.S. un tüm bu altyapıya sahip olması ile sadece bir yazılımdan ibaret olmayıp komple entegre bir çözüm olduğunu söyleyebiliriz."

"BOS FOR BOSS, İLE FİRMA İLE İLGİLİ EN DOĞRU KARARLAR VERİLEBİLMEKTE"

Bos For Boss adından da anlaşılacağı üzere yöneticiler için tasarlanmıştır. Firmaların tüm sefer, bilet satış/ rezervasyon, komisyon v.s. işlemlerini özel dizayn edilmiş görsel ekranlarda takip edip, istedikleri tarih aralıklarında karşılaşturma yapabildikleri karar destek mekanizması sunmakta. Basit bir örnek ile açık-

lamak gerekir ise bu uygulama herhangi bir şubenizin yıllar bazında satış performansını kolaylıkla karşılaştırmakta. Gelişmiş ve görsel rapor ve analiz ekranları sayesinde artık otobüs firması sahipleri sade ve görsel ekranlar ile firması ile ilgili en doğru kararları verebilmekte.

BİLETALL, OTOBÜS FİRMALARINA GDS HİZMETİ SUNABİLMEK İÇİN ORTAYA ÇIKTI

Çavuşoğlu, "Biletall projesinin çalışmalarına 2006 yılında başladık. Dünyada uçak bileti satışı GDS' ler (Global Dağıtım Kanalları) üzerinden yapılmaktadır. Tüm uçak firmaları bu kanallara üyedir. Bu kanalların sunduğu altyapı üzerinden bilet işlemleri uçak firmalarını sistemleri ile beraber yürütülmektedir. Birçok şehirlerarası otobüs firmasının altyapı hizmetini verdiğimizden bize bu firmaların biletlerine toplu olarak erişmek isteyen birçok kurum ve firmadan talep gelmekte idi. Böylece otobüs firmaları için GDS hizmeti sunabilmek amacı ile Biletall projesi oluştu."

Biletall üzerinden anlaşmalı tüm şehirlerarası otobüs firmalarının biletleri tek bir sepet içinde toplu olarak kullanıcılara sunulabilmekte. Biletall organizasyon içerisinde kendine ait Biletall.com web sitesi, mobil ve acente uygulamalarını da barındırmakta. Bunlara ek olarak Biletall organizasyon, bu hizmetleri web servis ve iFrame aracılığı ile ulaşım.gov.tr, Aktif Kiosk gibi farklı 1000' lerce uygulamaya sunmaktadır. Bu sayede Biletall organizasyona dahil olan bir firma bir çok satış noktasına ulaşabilecekler.



Vedat
Çavuşoğlu

"BİLETALL ARACILIĞI İLE YOLCULARA BİNLERCE FARKLI FİRMANNIN BİLETLERİNE ULAŞMA İMKANI SAĞLIYOR"

Bir müşteri neden Biletall platformu üzerinden bilet almak ister. Bu müşteriye ne gibi bir fayda sağlar sorusuna Çavuşoğlu "Bu soruyu Biletall platformuna girmekte tereddüt eden birçok firmadan da duymaktayız. Biletall platformu üzerinden yolculara binlerce farklı uygulama ile firmanın biletlerine ulaşabilme imkanı sağlamaktayız. Bir noktadan bir noktaya nasıl gideceğini bilmeyen kullanıcılar, farklı ödeme sistemlerini tercih eden kullanıcılar, yurtdışında ki kullanıcılar, tatil paketinin içinde seyahat biletini de almak isteyen kullanıcılar bu platformu tercih etmektedir. Bu seçenekleri arttırabiliriz. Zaten dünyada ki eğilim de bu yöndedir. Artan şube masrafları bu durumu zorunlu kılmaktadır. Ayrıca otobüste zaten boş gidecek bir koltuk bu kanal sayesinde doldurulabilmektedir. Böylece firmalar yeni müşterilere kavuşmaktadırlar. Biletall platformu biletleri zaten firmalar tarafından kesilmektedir. Biletall sadece yolcuyu firma ile buluşturan alternatif bir kanaldır" şeklinde yanıtladı.

ÇAVUŞOĞLU, "ŞEHİRLERARASI YOLCU TAŞIMACILIĞI HER ZAMAN DEVAM EDECEKTİR"

Şehirlerarası yolcu taşımacılığına dair görüşlerini dile getiren Çavuşoğlu, "Ülkemizde son dönemde farklı ulaşım alternatifleri yaygınlaşmaya başladı. Uçak ile seyahat ucuzladı ve kolaylaştı, Farklı demiryolu ulaşım seçenekleri de her geçen yıl artıyor. Avrupa'ya baktığınızda da orada herkes uçak veya trenle seyahat ediyor. Otobüs ile ulaşım her zaman sürecektir. Bunun ise her yaş için kendine özel gerekçeleri var. Günümüzde otobüs ile ulaşımın bu kadar gelişmesini; gençler için dönem dönem değil her zaman ucuz olmasına, Orta yaşlılar için her yere aktarmasız gidebilen tek araç olmasına, yaşlılar için ise noktadan noktaya bavul taşıma derdi olmayan bir ulaşım metodu olmasına ve yakın mesafeler için direkt uçak seferlerinin olmamasına bağlamaktayız. Her ne kadar tren ve uçak ile ulaşım kolaylaşsa da otobüs ile seyahatin de vazgeçilmez olduğunu devam edecektir."

"FİRMA BİRLEŞMELERİ SONUCU SADECE FİRMA SAYISI AZALIR"

Sektördeki firmaların yüzde 60'ına hizmet veren İpek Bilgisayar, Ulaşım sektörünü incelediğimizde birçok yapısal problemin olduğunu altını çizen Çavuşoğlu; "Firma birleşmelerinin devam etmekte olduğunu bilmekteyiz. Firma birleşmeleri sonucu firma sayısının azalacağını öngörmekteyiz. Ancak biz otobüs taşımacılığının hiçbir şekilde son bulmayacağını düşünüyoruz. Almanya' da bile 80 yıl sonra otobüs taşımacılığı yeniden başlamıştır" dedi.

işinize ve hizmetinize

SINIF ATLATIN

48 yıllık Karsan deneyimi, yepyeni ürün ve toplu ulaşım çözümleri ile işinize, hizmetinize sınıf atlatıyor.

Busworld Türkiye'de buluşmak üzere.

KARSAN

İSTANBUL (CNR) FUAR MERKEZİ, YEŞİLKÖY
24-27 NİSAN 2014, SALON 1

facebook.com/KarsanOtomotiv - facebook.com/KarsanMarka
twitter.com/KarsanOtomotiv - twitter.com/KarsanMarka
karsan.com.tr

Yıl: 4 SAYI: 76 FİYATI: 50 kuruş - NİSAN 2014
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜREKLİ
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

Özge GÖKÇE

Grafik Tasarım:

Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

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

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

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.

Tasimacilar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

TEMSA PRESTİJ TESLİMATLARI ARALIKSIZ ŞEKİLDE DEVAM EDİYOR



2014 yılı içerisinde bin Prestij satışı hedefleyen Temsa, bu hedef doğrultusunda teslimatlarını hız kesmeden sürdürüyor. Bultaş Taşımacılık'a 2 adet, Adana Tamer Tura 1 adet, SCC ve Güney Tura 1 adet Prestij teslimatlarını gerçekleştirdi. Adana merkezli Bultaş Taşımacılık, personel ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet göstermekte. 1995 yılından beri taşımacılık alanında bulunan Meh-

met Bulmuş ve Serdar Altıntaş ortaklığında 5 yıl önce kurulan firmanın filosunda 60'a yakın özmal araç var. 2 Prestij Temsa Adana Fabrika'da düzenlenen törenle Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır tarafından teslim edildi. Filo- rında daha önce 2 adet Prestij bulunduğunu, 2 adetlik yeni yatırımla birlikte Prestij sayısının 4'e yükseldiğini belirten Mehmet Bulmuş, Temsa tercihini şu şekilde açıklıyor: "Temsa

araçların sağlamlığı, güvenilirliği konusunda hiç endişem yok. Ayrıca araçların düşük yakıt tüketimi de maliyetlerimizi büyük oranda azaltıyor. Prestij araçların bakım aralıklarının uzun olması da tercihimizde önemli bir etken oldu. Diğer araçları 10-15 bin km'de bakıma götürmek zorunda kalırken Temsa Prestij araçları 40 bin km'de bir bakıma sokacağız. Bu da maliyetlerimizi düşürecek" dedi.

TESLİMAT

TAŞIMACILAR

| NİSAN 2014 |
| www.tasimacilar.com |

4



PRNS TAŞIMACILIK filosunu 38 adet Mercedes-Benz Tourismo ile güçlendiriyor

2003 yılından beri turizm taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Prens Turizm, tercihini yine Mercedes-Benz'den yana yaptı.

Aldığı yatırım kararı ile, araç parkındaki 10 adet Tourismo 15 RHD otobüsü yenileyen PRNS Taşımacılık, Mercedes-Benz Türk Bayii Mengerler İstanbul ile yaptığı işbirliği sonucunda Mercedes-Benz otobüs sayısını 38 adede çıkarttı. Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, PRNS Taşımacılık Genel Müdürü Göktürk Erdoğan, Metrojet Airline Türkiye Operasyon Direktörü Apti Sediev, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldalı, Mengerler İstanbul Otobüs Satış Müdürü İlker Canbolat, Mengerler İstanbul İkinci El Satış Danışmanı Hakan Özmutlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Mercedes-Benz Türk Şehirci Otobüs-Kamu Satış Kısım Müdürü

Alper Aydın, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Filo Satış Danışmanı Efe Selçuk, Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç, Otobüs Finansman Satış Koordinatörü Kemal Üşenmez, Mercedes-Benz Busstore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı ve Busstore Alım Satım Yönetmeni Burak Katıldılar.

Teslimat töreni sırasında konuşma yapan PRNS Taşımacılık Genel Müdürü Göktürk Erdoğan, şirket olarak turizme olan hizmetlerini kalite ve güvenlik ana prensipleri üzerine sürdürdüklerini, bu ilkelerinin devamını sağlamak adına yatırımlarına devam edeceklerini belirtti.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım ise Mercedes-Benz ve PRNS Taşımacılık arasında uzun yıllardır sürmekte olan verimli işbirliğinin devam edeceğine olan inancını vurguladı ve bu satışın Mercedes-Benz'in turizm sektörüne yaptığı en büyük filo satışı olduğunu

altını çizerek, 38 adet Tourismo'nun her iki camiaya da hayırlı olmasını diledi.

Mercedes-Benz Türk tarafından Hoşdere fabrikasında üretilen Tourismo, hem turizm sektörüne hem de şehirler arası yolcu taşımacılığına hitap ediyor. Yolcusuna yüksek konfor ve güvenlik sağlayan Tourismo, tasarruf ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getiriyor. Güçlü soğutma/ısıtma sistemleri ile araç içinde kendi iklimini oluşturan Tourismo, tur, transfer ve şehirler arası seyahatleri keyfe dönüştürüyor. Bunun ötesinde Tourismo, müşterilerine en üst düzeyde sağlamlık ve dayanıklılık sunuyor: Hoşdere Fabrikası'nda katoforez daldırma boyası tesisinde görüldüğü işlem sayesinde, korozyona karşı en iyi şekilde korunarak uzun yıllar kalitesini koruyor.

Mercedes-Benz'in yaygın servis ve yedek parça ağıyla da, Tourismo, Türkiye'nin her yerinde kullanıcısının yanında yer alıyor.

Temsa'dan ODEON Tours'a 10 Safir

Turizm sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan ve OTI Holding bünyesinde 22 yıldır faaliyetlerini sürdüren ODEON Tours filosunu 10 Safir yatırımı ile büyütti. 11 Nisan Cuma günü Antalya'da Ant Oto'nun merkezinde düzenlenen törene ODEON Tours Genel Müdürü Vahit Petek, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Ant Oto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy ve Temsa Bölge Yöneticisi Volkan Tolunay katıldı.

22 YILDIZ TEK İLKE: MÜKEMMEL HİZMET

Genel Müdür Vahit Petek, ODEON Tours'un OTI Holding bünyesinde 1992 yılında faaliyetine başladığını ve o günden bugüne ilk önceliklerinin mükemmel hizmet süreci olduğunu belirtti: "Türkiye'de ilk kez, seyahat acenteliği hizmetlerinin tamamını kapsayacak şekilde ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Standardı'nı sağlıyor olmamız bir farklılık unsuru oldu. Ayrıca 2008 yılında Ulusal Kalite Hareketine katılmış bir kurum olarak, bir yaşam biçimi ilkesine dönüştürdüğümüz Kalite Yönetimi anlayışımızı bir kez daha somutlaştırmış bulunuyoruz. EFQM Mükemmellik Modeli doğrultusunda yapılan değerlendirmelerle, 2008'de EFQM Mükemmellik Kararlılık, 2011'de EFQM Mükemmellikte Yetkinlik belgelerini alarak, 2013'de 5 yıldız seviyesinde sertifikalandırılarak misafirlerimize sunduğumuz kaliteli hizmeti tescilledik. 2013 yılında uluslararası marka değerlendirme şirketi Brand Finance'in açıkladığı raporda, ODEON Tours, Tür-



kiye'nin en değerli markaları arasında 42'nci sırada yer alarak, bu sıralamadaki tek turizm firması olmasıyla dikkat çekti" dedi.

CORAL TRAVEL İLE BÜYÜYEN HEDEFLER

2014 yılında çok önemli bir gelişmenin de adımını attıklarını belirten Vahit Petek, "OTI Holding, tüm dünyada 30'a yakın destinasyona hizmet veren dünya markası tur operatörü Coral Travel ile Türkiye pazarına girdi. Coral Travel, tur operatörü olarak Rusya'da kurulduğu 1994 yılından bu yana, sektör deneyimi ve kaliteli hizmet anlayışı sonucu Ukrayna, Beyaz Rusya, Polonya, Gürcistan ve şimdi de Türkiye'ye merkez ofisleri ile konumlandı. 2013'te 2 milyona yakın turiste hizmet veren Coral Travel, bulunduğu pazarlarda en yüksek güvene sahip markalar arasında yer almakta ve Türk sermayeli

yurtdışı şirketleri arasında en büyük üçüncü şirket konumunda. ODEON Tours Destinasyonlar Yönetim Merkezi; Türkiye, Mısır, Tayland, B.A.E ve İspanya'daki merkez ofisleri ile, dünyada her geçen gün artan ülke ve destinasyonda, 2,5 milyona yakın 'misafir'ine kaliteli hizmet vererek zincirin diğer bir halkasını tamamlıyor. Coral Travel, 2015 yılından itibaren tüm destinasyonları ve ürün gamı ile misafirlerine kaliteli tatil seçenekleri sunacak" dedi.

BÜYÜYEN HEDEFLERE SAFİR İLE ULAŞMAK

ODEON Tours'un belirlediği hedeflere yürütüşünde yeni araç yatırımının büyük önem taşıdığını da vurgulayan Vahit Petek, "Müşterimize sunduğunuz hizmet sürecinde karayoluyla konforlu bir seyahat süreci de çok büyük bir önem taşıyor. Ha-

valimanından otele ilk adımın atıldığı bu süreçte otobüslerinizin kalitesi, konforu müşteri memnuniyetini sağlamada ilk adım oluyor. Yeni araç yatırımında müşterilerimizin bizden beklediği kaliteli hizmeti sunabileceğimiz araçlara yönelik yatırım planlarken Safir ürünler öne çıktı. Safir araçlar, zaten yıllardır turizm taşımacılığının gözdesi bir ürün. Temsa ile yaptığımız bu işbirliği sürecinden gerçekten çok büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Bizim önceliğimiz her zaman kaliteli hizmet olacak. Bunu da Safir ile sağlayacağımıza inanımız tam" dedi.

İKİ KALİTELİ ANLAYIŞ BULUŞTU

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl da, ODEON Tours gibi 22 yıldır tek hedef olarak mükemmel hizmeti belirleyen bir şirketin yeni araç yatırımında Safir tercihinde bulunmasının kendilerini çok mutlu ettiğini belirterek, "Bu anlayış ve ilkeye sahip olan bir taşımacı grubun Safir tercihi gerçekten çok önemli. Turizm her zaman gözbebeği olmuş Safir aracımızın ODEON Tours'un hedeflerini gerçekleştirmede önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Ülkemizin geleceği turizm sektöründe. Bu sektörün gelişimi ve büyümesinde en büyük paya sahip olanlarda ODEON Tours gibi anlayışa sahip şirketlerin olacak. Biz ODEON Tours ile işbirliğimizin daha da büyüyeceğine, yeni yatırımlarda tercihin yine Safir olacağına inanıyoruz. Yeni Safir araçların hem ülke turizmüne hem de ODEON Tours'a hayırlı olmasını diliyorum" dedi.



Ben Turizm filosunu Mercedes-Benz Travego ile güçlendirdi

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Gaziantep merkezli Ben Turizm, tercihini yine Mercedes-Benz'den yana yaptı. Ben Turizm, araç filosundaki 2010 ve 2011 model 22 adet Travego 15 otobüslerini, Mercedes-Benz Türk bayii Koluman Gaziantep tarafından satılan 22 adet Travego 15 otobüsü ile değiştirdi. Firmanın tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşan 36 adetlik otobüs filosu mevcut.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Arap Özkeleş, İstanbul Bölge Müdürü Doğan Özdeniz, İstanbul Yazhane Sorumlusu Yunus Dal, Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Erdal Kaş, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Mercedes-Benz Busstore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı katıldılar.

Mercedes-Benz Türk otobüs ürün yelpazesinin amiral gemisi olan Travego, kullanıcısına en üst seviyede güvenlik, konfor, ergonomi, güç ve performans sunarak ekonomisi ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getiriyor. Geniş kapsamlı aktif ve pasif güvenlik donanımına sahip olan Travego, Mercedes-Benz otomobillerinin donanımlarını anımsatan sistemleriyle en üst düzeyde güvenlik sunuyor.



Gülsoy Otomotiv'den AssistCar Rental'e teslimat

Mercedes-Benz yetkili satıcısı Gülsoy Otomotiv, araç kiralama şirketi AssistCar Rental'e Gülsoy Otomotiv Florya tesislerinde 10 adet Mercedes Vito teslimatı yaptı. Düzenlenen teslimat törenine, Gülsoy Otomotiv adına Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Gülsoy, Florya Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Ebru Taşkın Kocaçıl, Filo Satış Danışmanı Erkan Ayrancı, Pazarlama İletişim Sorumlusu Emre Arlı katıldılar; AssistCar Rental adına Yönetim Kurulu Başkanı Mithat Hamzaoğlu, Genel Müdür Selçuk Göç, Direktör Burcu

Göç, Operasyon Müdürü Tamer Bozdağ, Satış Birim Yönetmeni Tahir Dalgıç katıldı. Türkiye genelinde, toplam 15 ofis 60 personel ve 100 araçlık filo ile araç kiralama hizmeti veren AssistCar Rental; 2015 sonu itibarı ile ofis sayısını 25 nokta, 110 personel ve 2500 araç sayısını hedefliyor. Özellikle yurtdışından aldığı rezervasyon hacmi ile Türkiye'de ilk sıralarda yerini alan AssistCar Rental, genel olarak tüm Avrupa, Asya ve Amerika üzerinden yoğun rezervasyon hacmine sahip.

SEKTÖREL

TAŞIMACILAR

| NİSAN 2014 |
| www.tasimacilar.com |

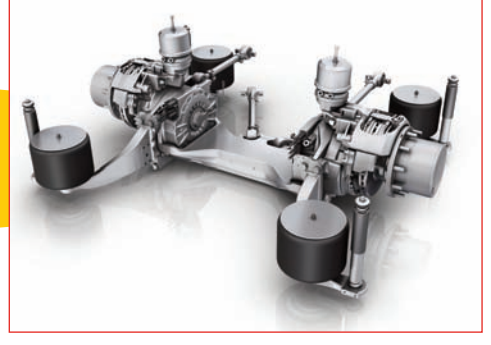
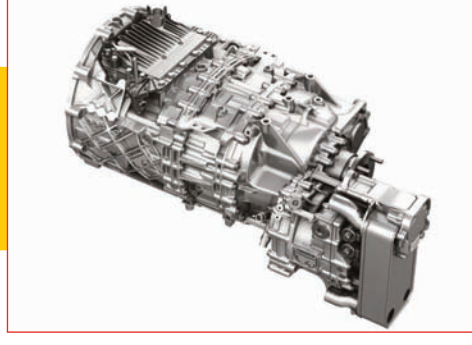
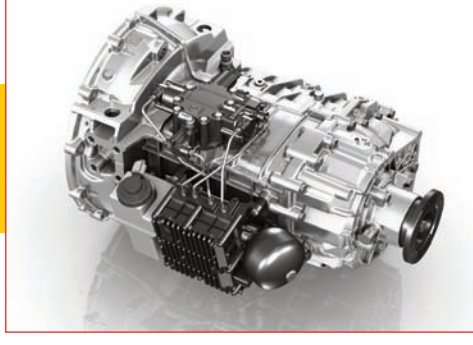
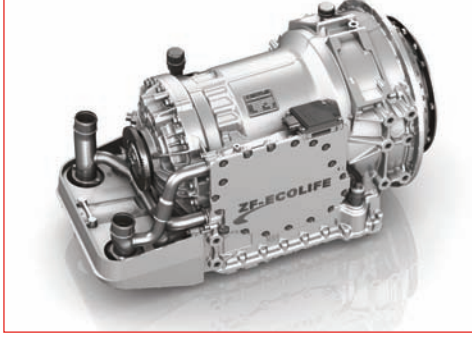
5

CONTINENTAL,
MATADOR'LA
GÜCÜNE
GÜÇ KATMAYA
DEVAM EDİYOR!

Dünyanın en büyük uluslararası orijinal ekipman lastik tedarikçisi Continental, Türkiye'deki kullanıcılarla buluşturmaya hazırladığı Matador'u düzenlediği bayi toplantısında tanıttı. 2009 yılında Orta Avrupa'nın en güçlü markalarından biri olan Matador'u bünyesine katan Continental, Matador'u Türkiye'deki kullanıcılarla buluşturarak en uygun seçenek ve çözümleri en hızlı şekilde sunmaya devam ediyoruz" dedi. Hem otomobil sahiplerinin ihtiyaçları hem de sektörün gerekli-

larını temsil ettiğini belirten Continental Türkiye Satış Direktörü Teoman Görgün; "Continental Türkiye çatısı altında tüketicilerimizin ve yetkili satıcılarımızın beklenti ve ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmak ilk görevimiz. Bu anlamda Matador'u Türkiye'deki kullanıcılarla buluşturarak en uygun seçenek ve çözümleri en hızlı şekilde sunmaya devam ediyoruz" dedi. Hem otomobil sahiplerinin ihtiyaçları hem de sektörün gerekli-

liklerini gözeterek binek, kamyon, VAN, SUV ve 4X4 kategorisinde profesyonel ürün desenlerine sahip olan Matador, Continental yetkili satıcıları aracılığıyla kullanıcıların beğeni ve ihtiyaçlarına sunuluyor. Continental'in Lastik bölümü Almanya Kupası (German DFB Cup), Brezilya'da düzenlenecek olan 2014 FIFA Dünya Kupası ve Fransa'da düzenlenecek olan UEFA EURO 2016'nın resmi sponsorudur.



ZF, Busworld 2014'e geliştirdiği yenilikçi ürünleriyle katılıyor

24-27 Nisan 2014 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenecek Busworld fuarına ZF, otobüs grubuna ait ürünlerin sergileneceği bir stand ile katılacak.

ZF Friedrichshafen AG Otobüs biriminden üst düzey yöneticilerin de hazır bulunacağı fuar standında, şehir içi otobüsler için tam otomatik 6 vitesli ZF Ecolife şanzıman ve kendisini şehirler arası otobüslerde kanıtlamış 12 vitesli AS Tronic şanzıman ailesinin, şehir içi 9m otobüsler için üretilmiş yeni üyesi AS Tronic Lite'i sergilenecek. Ayrıca kapasitesi artırılmış RL82EC Bağımsız Ön Süspansiyon ile alçak taban araçlar için üretilmiş olan AVE130 Elektroportal aks da görücüye çıkacak.

FUARDA SERGİLENECEK BAŞLICA ÜRÜNLER:

AS TRONIC:

Şehirlerarası otobüsler için yakıt tasarrufu ve düşük bakım maliyetleri ile mükemmel bir ürün olduğunu kanıtlayan ZF AS Tronic şanzı-

man, vites geçişlerinin en doğru devirlerde yapılarak motorun en uygun devirde ve ekonomik çalışmasını sağlar.

AS TRONIC LİTE:

AS-Tronic şanzıman ailesinin şehir içi, 7m-9m hafif otobüsler için geliştirmiş olduğu 6-vitesli otomatik şanzımandır. AS-Tronic şanzımandan en belirgin farkı, hava basıncı yerine, elektrohidrolik kumanda ile kontrol edilebildiği için, hava kompresörü bulunmayan küçük araçlarda da kullanılabilmesidir. Ürünün ayrıca ZF HyTronic Hibrid çözümü de mevcuttur.

ECOLIFE:

ZF-Ecolife otobüs şanzımanının 6 vitesinin tahvil oranları hassas bir şekilde kademelendirilir, böylece motor her kullanım durumunda düşük devir aralığında çalıştırılabilir. Standart

donanımında sunulan TopoDynLife vites değişim programı, yolun topoğrafik durumuna ve otobüsün yüküne göre olabildiğince erken vites büyütür, özellikle duraklarda kalkış sırasında aracın çıkardığı sesi hissedilir şekilde azaltır ve bu sayede maksimum konfor sağlar. Çift soğutucuya sahip ZF Ecolife, Euro 6 normlarına uyumludur.

AVE 130:

13 tonluk azami ağırlıkta ve 2x120 kilowatt'lık bir motor gücü ile alçak tabanlı Elektroportal Aks, şehir içi otobüsler için uygundur. Tekerlekler, iki kademeli tahvil oranına sahip su soğutmalı, aşınmaz asenkron motorlarla tahrik edilmektedir. AVE130'un az kayıplı, elektrikli direkt tahrik sistemi ile birlikte seri hibrid işletmesi, geleneksel dizel tahrik sistemlerine

göre %30'a varan yakıt tasarrufuna olanak sağlamaktadır. Şimdiye kadar 200'ün üzerinde Elektroportal aks muhtelif araçlarda yaklaşık 4 milyon kilometrelik toplam kullanıma ulaşmıştır. Bunun büyük kısmı, AVE130'un küçük bir dizel jeneratörle birlikte seri hibrid şeklinde kullanıldığı, körükli otobüslerde gerçekleştirilmiştir. 2014 yılı sonuna kadar dünya çapında çok sayıda projede uygulama alanı bulacaktır.

RL 82 EC:

22,5" jant ölçülü otobüsler için geliştirilmiş olan RL 82 EC, selefi RL 75 EC'ye göre taşıma kapasitesi 7,5t'dan 8,2t'a artırılmış bağımsız ön süspansiyon sistemidir. Ayrıca bağımsız ön süspansiyon ailesine yeni katılan midibus uygulamaları için geliştirilmiş 19,5" jantlı ZF RL 55 EC versiyonu da üretilmektedir.

Performansımız ödülle tescillendi!



OPET FUCHS göstermiş olduğu başarı ile TOFAŞ tarafından 2012-2013 Performans Ödülü'ne layık görüldü.

Koç

opet FUCHS

SRC belgelerinde düzenleme

Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde, SRC (Mesleki Yeterlilik Belgesi) düzenlemeleri yapıldı. Karayolu Taşıma Yönetmeliğinin 36. Maddesi, "Şoförlerde aranacak nitelik ve şartlar" (b) bendinde; "İlgili mevzuatın öngördüğü mesleki yeterlilik belgesine (SRC) sahip olmaları", hükmü yer almaktadır.

YETKİ BELGESİ SAHİBİNE 519 TL, TAŞIT SÜRÜCÜSÜNE 207 TL CEZA

Düzeltilme yapılan maddeye göre, "Yetki Belgesi sahibi ve taşıt sürücüsünün farklı olması durumunda yetki belgesi sahibine 26-L maddesinden 519 TL, Taşıt sürücüsüne 26-L maddesinden 207 TL cezai işlem uygulanacağı belirtiliyor. Trafik Denetleme ekipleri, araçlarda SRC Belgesi denetimlerini yapacak. Düzenlemelere uymayanlara ceza kesilecek.



KOCAELİ'NİN OTOBÜSLERİNDE 'ENGEL' YOK

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, ulaşımdaki engelleri tek tek ortadan kaldırıyor. Şehirde ulaşım sağlayan otobüsler, engelli vatandaşların da kolayca seyahat edebileceği hale getiriliyor. Tüm otobüslerde yer alan engelli rampalarıyla rahat ulaşım sağlayan engelli vatandaşlar, şimdi de asansörlü lift sistemi sayesinde otobüslere kolayca binebilecek.

BASAMAK ASANSÖR OLUYOR

Küçük otobüslerin arka, büyük otobüslerin de orta kısımlarına monte edilen asansörlü lift sistemi, ikinci basamağın duvar kısmında bulunuyor. Engelli vatandaşın otobüse binmesi ve inmesi şoförün yardımıyla gerçekleşiyor. Buton yardımıyla çalışan asansörlü lift sistemi yere indirilerek engelli vatandaşın üzerine alıyor. Daha sonra asansör yukarı kalkarak otobüs zeminine aynı seviyeye geliyor. Engelli vatandaş da buradan otobüsün içine binerek yolculuğunu gerçekleştiriyor.

13 OTOBÜSTE ASANSÖR

Kocaeli'deki 115 otobüste engelli rampası, 13 tanesinde de yeni donanım olan asansörlü lift sistemi yer alıyor. Bu otobüsler Kocaeli'nin her köşesine engelli dostu olarak hizmet veriyor. Engelli donanımlı otobüsleri engelli vatandaşlar ve refakatçileri tarafından takdir ediliyor.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

NİSAN 2014
www.tasimacilar.comPIRELLI'DEN
SICAK
KAMPANYA

Pirelli, tüketicilerinin hayatını kolaylaştıran kampanyalara imza atmaya devam ediyor. 15 Haziran'a kadar devam edecek yeni kampanyada, Pirelli Yetkili Satıcıları'ndan otomobil, SUV ve hafif ticari araç yaz lastiği satın alan tüketiciler KDV ödemiyor ve Bonus'a özel 8 taksit fırsatından yararlanıyor. Sadece teknolojileriyle değil, gerçekleştirdiği kampanyalarla da tüketici dostu bir yaklaşım sergileyen Pirelli, kiş lastiği uygulamasının

sona ermesinin ardından yaz lastiklerine özel bir kampanyaya imza atıyor. Pirelli'nin kiş lastiğinden yaz lastiğine geçerek araçları yazla hazırlama fırsatının sunulduğu kampanyada otomobil, SUV ve hafif ticari araç yaz lastiklerinin KDV'sini Pirelli karşılıyor. 15 Haziran'a kadar devam edecek kampanya süresince Pirelli Yetkili Satıcıları'na gelecek kampanyadan yararlanılan sürücüler, ayrıca Bonus'a özel 8 taksit fırsatına da elde ediyor.

TÜRKİYE OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU GENEL BAŞKANI MEHMET ERDOĞAN

Engelli Yolcu Sayısı Hesaplanıp
Otobüsler dönüştürülmeli

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı Mehmet Erdoğan sektöre dair sorularımızı yanıtladı ve sektörün sorunlarını paylaştı.

Karayıolu yolcu taşımacılığı gerçekleştirilen firmaların İstanbul için önerisi her iki yakada büyük bir otogarın olmasıdır. Harem otogarının işlevini ve pozisyonunu kaybettiği şu dönem bu durumun yarattığı tehlike ve karmaşayı ortadan kaldırılması için önemli adımların atılması gerekmektedir. Bütün büyük firmalar Anadolu Yakası'nda kendi özel terminallerini yaptı. Dolayısıyla Büyükşehir Belediyesinin bu dönemde hızla gerçekleştirmesi gereken şey Anadolu Yakası otogarını, makul ve mantıklı bir yere yapıp devreye sokması ve orada ki karmaşayı ortadan kaldırılması.

"OTOBAN ÜZERİNDE İNDİRME
BİNDİRME YERLERİ OLUŞTURULMALI"

İstanbul'da otogarların büyük bir sorun teşkil ettiğini ve bu konuda Belediye'den gerekli özverinin bir an önce gerçekleştirilmesini beklediklerinin altını çizen TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan "Otogar sayısı arttıkça masraflar ve maliyetler bir o kadar artmaktadır. Çünkü oraya firmalar tarafından verilen bir kira bedeli var, fazladan servisler konuşlandırılmak zorunda kalıyorlar, çıkacak personel yerleştiriliyor bunların hepsi büyük masraf kapısı oluşturmakta. Alibeyköy'de yapılan cep otogar ihtiyacı doğrultusunda ortaya çıkan bir proje idi. Cep otogarları ve özel terminaller yerine, Kavacık kavşağında olduğu gibi otoban üzerinde indirme - bindirme yerlerinin yaratılması gerekmektedir. Bu ve bunun gibi yerler daha da geliştirilerek otobüslerin girişleri ve çıkışları daha rahat hale getirerek düzenlenirse otogara ihtiyaç kalmaz.

D1 BELGE TÜRÜNDE, TOPLAMDA
343 FİRMA 7 BİN 850 ARAÇ İLE
FAALİYET GÖSTERMEKTE

Bakanlık tarafından 2003 yılında çıkartılan 4925 sayılı karayolu taşıma kanunu ile birlikte taşıma modları belgelendirilmeye başlandı. Bugün itibari ile belge sayıları bakımından;

- D1 belge türünde 343 firma 7 bin 850 araç,
- D2 belge türünde bin 515 firma 34 bin araç,
- B1 belge türünde 80 firma bin 500 araç,
- B2 belge türünde 195 firma 3 bin araç,
- D4 belge türünde ise 43 bin firma 48 bin araç ile hizmet verilmektedir. Bu sayılar giderek aşağıya doğru düşmekte.

D1 BELGELİ YOLCU TAŞIMACILIĞI
GERÇEKLEŞTİREN GRUP
EN GÜVENLİ TAŞIMA SİSTEMİ

Karayolu yolcu taşımacılığı en güvenli taşıma modu konumunda. 2013 yılında Emniyet Genel Müdürlüğü ile yürütülen kaza tutanaklarında ki belge türü kısmının ayrılması sonucu ortaya çıkan tablo, en güvenli taşıma sistemini şehirlerarası tarifeli sefer yapan otobüsler olduğunu göstermekte. Karayolu yolcu taşımacılığı yapan firmaların kanışımı olduğu kaza sayısı, kaza daki yaralı ve ölümlü vakaların bakımından tarifeli sefer yapan D1 belgeli grup en güvenli taşıma sistemi olarak belirlendi. Bu gelişimin etkenleri olarak ise, firmaların artık kurumsallaşmış olmaları, yol kenarlarında yapılan denetim istasyonları, muayene istasyonlarının özelleştirilmiş olması, duble yolların yapılması, otogarlarda çıkış yapıpırken emniyet ve ulaşırma ekipleri tarafından denetimeler yapılmasıdır.

"HIZLI TRENİN BİLET FİYATLARI
100 TL OLURSA ADALETLİ
DAVRANMIŞ OLURLAR."

Yüksek hızlı tren seferlerinin yakında başlayacak olması Ankara-İstanbul güzergahını da kendilerine yeni ufuklar açacağına altını çizen Mehmet Erdoğan, "Yüksek hızlı trenlerin 3 buçuk saat gibi kısa sürede Ankara'dan Pendik'e kadar gelebiliyor olması ilk etap



da karayolu yolcu taşımacılığını etkilemeyecek gibi gözükmemekte. Bilet fiyatları burada asıl belirleyici etken olacaktır. Bakanlık tarafından yüksek hızlı trenin bilet fiyatları 100 TL olur ise şayet adaletil davranılmış olacaktır. Hep söylediğimiz gibi devlet taşıma modları arasında adil davranmalıdır. Biz hem özel otomobillerle hem hızlı trenler ile hem de uçaklar ile bir hizmet yarışı veriyoruz" dedi.

YILDA 200 MİLYON YOLCU
KARAYOLU YOLCU TAŞIMACILIĞINI
TERCİH EDİYOR

Türkiye'de yılda 200 milyon üzerinde insan şehirlerarası tarifeli sefer yapan otobüsler ile seyahat etmekte. Türkiye'nin seyahat etme katsayısı nüfusun 3 katına tekabül etmektedir. Mehmet Erdoğan, sektör olarak gelecekteki umutlu olduklarını ve bu sektörün hiç ölmeyeceğini, otobüs ile taşımacılığın uzun mesafelerden daha kısa mesafelere doğru yön değiştireceğini belirtti.

"HAVA YOLUNDA TAVAN FİYAT
UYGULAMASI BELLİ DÖNEMLERDE
YOLCULARI MADUR ETMEMEK İÇİNDİ."

Havayolu taşımacılığında Bakanlık tarafından belirlenen tavan fiyat uygulaması konusunda görüşlerini dile getiren Erdoğan, "Bakanlık tarafından havayolu taşımacılığında bizim beklentimiz taban fiyat uygulaması yapılmasıydı. Ama Bakanlık bu hususta tavan fiyat uygulaması yaptı. Gerecek olarak ise 300 TL'yi geçmeyecek bir tavan fiyat koyarak yoğun dönemlerde uygulanan 400 - 500 TL'yi geçen bilet fiyatlarının önüne geçmeye çalışmak olduklarını belirttiler. Artan maliyetler ve mazot fiyatları, döviz kurundaki anlık değişimler onların da maliyetlerini yükseltecektir. Bu gelişmeler sonucunda da havayolu taşımacılığında fiyatların makul seviyelere çekileceğini düşünmekteyiz"

TÜRK İNSANI OTOBÜS
İLE SEYAHAT ETMEYİ SEVİYOR

Erdoğan, karayolu yolcu taşımacılığı yapan firmaların 20 - 24 saat ve daha üstü saatlerde düzenlenen seferlerini yavaş yavaş ortadan kaldırması gerektiğini belirtti. Daha kısa mesafeli hatlarda, havayolu taşımacılığın gidemediği, ulaşamadığı noktalara güzergahların düzenlenerek çapraz hatlar oluşturulması daha sağlıklı bir karar olacaktır. Şehirlerarası tarifeli seferleri kullanan kesim belli dolayısıyla sektör umutsuz değil. Bunların yanı sıra kültürl turlarını başlayacak olması, ülkemizi tanımak adına gelen insanlarında seyahat için karayolunu kullanacak olmaları karayolu yolcu taşımacılığına rahat bir soluk aldıracağına benziyor.

"İPRU ÜYELERİ KARAYOLU
YOLCU TAŞIMACILIĞINDA
ÜLKEMİZİ ÖRNEK ALIYOR."

İPRU (Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği) daha yeni bir oluşum olmasına rağmen çok güzel geri dönüşler almakta olduğunu söyleyen Erdoğan; "Bütün üretici firmalarımız bu konuda destekliyorlar. Onlarda tabi Türkiye'de yapılan otobüslerin ihracatı konusunda İPRU aracılığıyla, iletişim bağı kurmakta. İPRU üyesi ülkelerden bize çok olumlu mesajlar var. Bir adiyet duygusu içerisinde bakıyorlar bu oluşuma. TOFED olarak Hedefimiz İPRU'da bu yıl üye ülke

sayısını 25 e çıkartmak 2015 yılı sonunda ise 50 ülkeye ulaşmayı umut ediyoruz. Bütün ülkeler Türkiye'nin karayolu yolcu taşımacılığı sistemini örnek almak istiyor. Burada kurmuş olduğumuz bilgisayar alt yapı sistemlerini, yol tesislerimizi, otobüs üi hizmetlerin, firmaların çalışma prensiplerini örnek alıyorlar. Biz nasıl dünya'nın en iyi otobüslerini ürettiğimizi söyledikimiz gibi en iyi yolcu taşıma sistemine de sahip olduğumuzu iddia edebiliriz" şeklinde konuştu.

"ENGELLİ YOLCU SAYISI
HESAPLANMALI VE ONA GÖRE
OTOBÜSLER DÖNÜŞTÜRÜLMELİ"

Erdoğan, engelli dönüşüm yasası ile ilgili ona yakın toplantıya katıldıklarını belirtirken, bütün öneri ve görüşlerini Bakanlığa ilettik; "Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı önerilerimizi dikkate almadan bu yasa çıkarttı. Yasa yürürlüğe girdi, yönetmelik konusunda yayınlamasını beklediğimiz yeni konular bulunmaktadır. 5 yıl içerisinde Türkiye'de ki bütün otobüslerin engelli vatandaşlarımızın ulaşımına hazır hale gelmesi konusunda tereddütlerimiz var. Türkiye'de 300 bin üzerinde otobüs gözüktüyor, bütün araçların 10 - 20 milyon liralık yatırımlarla değiştirilmesinin rantabl olmadığını düşünüyoruz". TOFED olarak önerilerinin Türkiye'de seyahat eden engelli sayısının gerçek manada tespit edilip, ihtiyaç duyulan sayının ortaya çıkartılması. Firmaların belli sayıda otobüslerinin bu rakamlar sonucu engelli dönüşümüne tabi tutulması sektörü rahatlatmış gibi, engelli yolculara daha iyi ve kaliteli hizmet verilmesine zemin hazırlayacaktır.

"ENGELLİ VATANDAŞLARA TAM
ANLAMıyla HİZMETİ ALABİLECEKLERİ
BİR SİSTEM SUNULSUN."

Engelli dönüşüm yasası sadece otobüsler ile sınırlanılmamalı. Bilindiği üzere daha şehirci toplu taşıma hatlarında engelli dönüşümüne uygun uygulamalar bulunmamakta. Sadece ulaşım olarak da bakmamak gerekli yollar, otogarlar, tesisler engellilerin rahatlıkla kullanabileceği noktada ve seviye de değil. Öncelikli olarak alt yapı çalışmalarını yapılmalı ki bu düzenleme bir bütün olarak engelli vatandaşlara tam anlamıyla hizmeti alabilecekleri hale gelsin.

HİÇBİR ÜRETİCİ VE HİZMET
FİRMASINDA BU DÜZENLEMAYE
UYGUN ALT YAPI YOK

Türkiye'de şehirlerarası tarifeli sefer düzenleyen firmaların hiç birinde engelli yolcuların rahat bir şekilde ulaşım olabileceği, raylı ve ya asansörlü sistemlerin bulunduğu otobüsler yok. Öncelikli olarak bunların yapılması, üretilmesi ve statik hesaplamaların yapılması gerekli. Bütün bunlar ise hem ciddi maliyetlere yol açacak hem de belirli bir zaman alacak.

GİRİŞ - ÇIKIŞ ÜCRETLERİ OTOGARLARIN
BULUNDUĞU ŞEHİRLERİN
NÜFUSUNA GÖRE DÜZENLENİYOR

Otogar giriş - çıkış ücretleri Bakanlık tarafından belirlenmekte. Belirlenen fiyatların bazı vilayetlerde ki belediyeler tarafından uygulanması aşkır. Ücretlendirme yapılırken otogarların bulunduğu şehirlerin nüfusuna göre fiyatlar ortaya çıkartılmaktadır. 100 bin nüfuslu bir şehirde bulunan otogar giriş - çıkış ücreti ile bir milyon nüfusu olan şehirde

ki otogar ücretleri arasında farklar bulunmaktadır. Bunlarla ilgili kapı giriş-çıkışlarının Bakanlığın istediği tarifelere uyulması yönünde TOFED yazılar ve bildiriler yayınlamaktadır.

"FİRMALAR MAKUL BİLET
FİYATLARI UYGULAMALI VE
DOLULUK ORANLARINI ARTIRMALI"

Otogar giriş - çıkış ücretlerinden ziyade dikkate alınması gereken en önemli konunun, bilet fiyatlarının makul düzeyde uygulanabilir olması olduğunun altını çizen Erdoğan; "Bilet fiyatlarına dair rakamları Bakanlıktan aldıktan sonra yüzde 30 indirim uygulanabilmekte. Bazi firmalar dönem dönem yüzde 30'u aşan indirimler uygulamakta. Dolayısıyla firmalarımız makul bilet fiyatlarını uygulamalı, doluluk oranlarını artırmalı. TOFED olarak en büyük önerimiz bu, sonuç olarak da doluluk oranlarının artması ile boş seferlerin yapılmasının önüne geçilecektir. Firmalar boş sefer düzenleyerek zarar etmesin ki otobüslerini yenileyebilsinler, sigortalarını yaptırabilsinler, lastiklerini yaptırabilsinler, iyi kaptanlar alıp kaptanların sigortasını yaptırabilsinler. Taşımacılık artık yasa ve yürütmelikler ile her geçen gün zorlanıyor. Masrafların çok yüksek olduğu bir dönemde atılabilecek en önemli adım budur" dedi.

"ON NUMARA YAĞ KULLANIMI
GÜN GEÇTİKÇE AZALMAKTA."

Sektörde akaryakıt yerine on numara yağ kullanımını son yıllarda eskiye nazaran azaldı. TOFED'in bu konuda hiçbir türlü yaptırım gücü yoktur sadece sektörün sorunlarını bakanlığa taşımak ve Bakanlıktan aldıkları bilgileri sektör ile paylaşıp karayolu yolcu taşımacılığın bilgilendirilmekteler. TOFED üyelerine anlaşmalı akaryakıt firması ile yürütmüş oldukları faaliyetler sonucu indirimli mazot verebilmekte. Firmaların taşıt tanıma sistemleri ya da TOFED tarafından çıkartılan kartlar ile indirimli mazotlarını alabilmekteler. Bu çalışmalardan gelen verilere göre de on numara yağ kullanımı gün geçtikçe azalmaktadır.

"ÖTV'NİN YÜZDE 50'Sİ İADE EDİLDİĞİ
ZAMAN DEVLETİN VERGİDEN
DAHA BÜYÜK KAZANCI OLUR."

On numara yağ meselesinin ekonomik ve sosyolojik bir boyutu var. Karayolunda yolcu taşıyan ve eşya taşıyan firmaların tamamı bu yüksek ÖTV'den kaçabilmek için kendilerine böyle yöntemler bulmakta. Devlet burada vergi kayıplarını önlemek açısından hem de vatandaşımızın can güvenliğini korumak açısından önlemler alıp bazı indirimleri uygulamaları gerekmektedir. Maliye Bakanlığına belli bir ÖTV indirimi talebinde bulunduklarını belirten Erdoğan, "Buna karşılık olarak aldığımız akaryakıtların faturalarını dönem dönem ya da sene sonunda bakanlığa ibraz edelim, böylece usulsüz uygulamaların önüne geçelim. Sektörde toplamda 8 bin tane otobüsün yıllık ortalama akaryakıt tüketimi 90 tondur. Rakam ortada buradan elde edilecek ÖTV'de belli. Kayıplarıyla, kazançlarını devlet gördüğünde bize ÖTV'nin yüzde 50'sini iade ettikleri zaman devletin vergiden daha büyük bir kazancı olacaktır. Sektörde bundan rahat bir nefes alacaktır" şeklinde dile getirdi.

ŞEHİRLERARASI TARİFELİ SEFER
YAPAN GRUP DESTEKLENMESİ
GEREKEN BİR SEKTÖR.

Bu sektör dışında ki bütün taşımacılık modlarının tamamının plaka tahdidli bulunmaması. Şehirlerarası tarifeli sefer yapan firmaların aracıları aldıktan sonra arabanın değeri hemen hemen yüzde 10 - 20 düşmekte. Bunun dışında büyük bir sorun da boşda olsa doluda olsa seferi gerçekleştirmek durumunda olmalarıdır. Karayolu ile yolcu taşımacılığı özgürdür. Seyahat eden insanlar ülkenin dört bir yanına gece gündüz 24 saat bütün otogarlar da her yere otobüs bulma şansları var.

TOFED PROJELERİYLE
ÜYELERİNİN ARKASINDA

TOFED'in üyelerine yönelik yapmış olduğu çalışmalar konusunda bilgi veren Erdoğan, "TOFED bünyesinde bir proje odamız bulunmaktadır. Burada yaptığımız çalışmalar indirimli mazot temini, HGS yüklemesi. Bunlara ek olarak ise sigorta faaliyetleri için bir çalışma yürütmekteyiz. Bilindiği üzere zorunlu sigortalara ve kasko sigortalıların fiyatları çok yükseldi. Bir sigorta grubu ile anlaşma yapmak, sektöre bir portföy yaratıp indirimli fiyatlar ile sigortalıların yapılmasını temin etmeyi güdüyoruz. Bu sayede sektör sigorta şirketleri karşısında daha güçlü durarak daha uygun fiyatlarla poliçelerini temin edebilecek."

AHMET
TÜRKDOĞLU

**+ %157= 9 bin'den
Haberiniz Var mıydı?
90 yılda doğan
yavrumuz oldu bizim!
(Kara) Deliğimizin
boyutlarını yeni öğrendik!**

Hani TÜİK, EGM ve KGM istatistiklerinde yazılan, söylenen 2 binli-3 binli trafik ölümleri vardı ya...

Son zamanda verdikleri rakamları; "olay yerinde ölenler" diye serh koydukları ve "sonrasını bilmiyoruz", "çünkü öyle seylelere karışmaya bizim terbiyemiz müsaade etmez" anlamına gelen rakamlar ve ifadeleri idi ya bunlar...

Aslında, buna terbiyesi yetmeyen; tembel ve utanması gereken Sağlık (olsun mu, yoksa sağlık olmasın mı; anlayamadık gitti) Bakanlığı idi... Ben, bu bakanlığı; Trafikte Yardımcı Katil" ilan ettim. Amma belki de başa güreşen, yani -baş katil- olmaya yarışanlardan biri.

Buna geleceğiz. Şimdi gelelim yukarıdaki rakam açıklamasına:

Sözde istatistiklerde açıklanan o 2-3 binli rakamların % 157 daha fazlası ölüm sayılarına=9 bin ne erişmiş.

Nasıl mı öğrendik?

"Güvenli ve Defansif (savunucu=saldırgan olmayan) Sürüş" Çalıştayında.

Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Eğitim Araştırma Daire Başkanı, Sn. Yusuf AVAN' ın açıklamasıyla...

Rakam: "Kara" !

Haberdar olmak: "Müjde"!

= "Kara müjde" denilebilir, "facia" amma deliğimizin boyutlarını bilememek, daha da büyük bir facia idi.

Deliğimizi bilemeyince, nasıl bir yama hazırlamak gereğinde de şaşkın ve başarsız idik. Deliğimiz; meğer 3 kat daha büyük imiş... Demek ki yamanın çapı ne olacaktı? Tahmini : 30 m çapında değil, Net : 90 m çapında!..

Ey bu ülkenin tümünü, bakanlıklarını, ilgili birimlerini yönetmiş/yönetmekte olan tüm kişiler; anladınız mı bu millet nelerine, hangi genişlikte+derinlikte yaralar açmış olduğunuzu?!.. Şimdi yarğlayın kendinizi, verin hükümünüzü, koyun şapkanızı önünüze; düşünün, utanın artık!...

Bu sözlerimden muaf olanları da belirtiyim:

"Bugünkü Trafik Hizmetleri Bakanlığı

Teşkilâtının tümü. Bu imkânı tüm teşkilâta sağlayan da, değerli Yusuf AVAN ve ekibidir. Yani, yeni gelen Trafik Hizmetleri Başkanı da çok şanslı... Böyle deneyimli, birikimli, hazır bir ekibe ve güzel bir sonuca denk geldi, hazır buldu. Kendisini de kutlamalı... Tabii ki güzel şeyler başardıkça daha da kutlanacaktır.

Bir çocuk 9 ayda doğar değil mi?

En uzun hamilelik süresi fiilde ve 610 ün=20 ay, yaklaşık 2 yıl...

Amma bu çocuk, ancak 4 yılda doğabilmiştir. Ne büyük bir enerji, ne büyük bir sabır!... Hatta en az 90 yılda doğdu da diyebiliriz; yani motorlu taşıtlar ilk tanıştığımızda beri sistem kuramışız!...

...

Bu konuda feryatçıları ve çözüm önericilerden biri de, -pek çok bilimsi, STK başkanı, EGM mensubu gibi- ben idim. Bir anıyı sunuyorum:

Yıl :

1998

Yer :

Çankaya

Cumhurbaşkanı : Sn. Süleyman DEMİREL (9. C.habır)

Heyetimiz :

Trafik Canavarını Yoketme

Demeyi ve 2 bilimsi, toplam 10 kişi kadar. Bilimcilerimiz :

Prof. Dr. Zerrin BAYRAKDAR ve Doç. Dr. Mustafa İLICALI; her ikisi de Yıldız Tek. Üniversitesi, Ulaştırma Anabilim Dalından, İLICALI aynı dönemde, İstanbul B.şehir Bel. Ulaşım Koord. Da. Bşk.

Heyet Başkanı : Ahmet TÜRKDOĞLU, demek başkanı ve İLICALI' nın da danışmanı.

Ziyaret gerekçesi: Briefing sunumu.

Konu :

"Trafik Canavarı Nedir ve

Nasıl Yokedilir?"

Süre :

60 dakika.

Sn. Cumhurbaşkanımız giriş yaptılar: "Trafik felâketimizin ne kadar kötü olduğunu, her sabah radyoyu yürek çarpırtılarıyla duyacağı kötü trafik haberleri endişesiyle açıp dinlediğini, yılda 2.500 insanımızın öldüğünü..." özetlediler.

Benim 40, hocalarımızın da toplamda 10 dakika konuşmalarından sonra Sn. Cumhurbaşkanı tebrik, teşekkür ve teşekkürle dolu, toparlayıcı konuşmalarını bitirirken; "Yılda 10-12 bin insanımızı kaybettiğimiz trafik felâketimiz..." rakamlarını kullanyordu.

Gelelim bugüne: Kaç yıl geçmiş? 16 yıl!... O gün doğmuş olanlar; işe ve motosiklet kullanma, otomobil sürüş deneyemeleri de yapma çağlarındalar...

Ne çözümümüz var, amma, değil mi?!... Keçiboyunuzu makamında=1 dirhem bal için, 1 çeki odun çığneyerek!... (1 çeki=250 kg)

Sağlık Bakanlığı denilen kurum; Hastanelere ex (=ölü) ve yaralı gelenlerin menşini/sebebin,

Trafikten gelenlerin; 30 gün içinde ölüp-ölmeliklerini kayda geçmiş olsaydı, bu "utançlı doğum" olmayacaktı!...

...

Anılan çalıştay; bir -arama konferansı- tarzındaydı. Yine Sn. Yusuf AVAN tarafından projelendirilmiş ve Renault Mais katkılıyla, 15-16 Nisan da bizleri buluşturdu (Green Park Oteli, Bostancı İstanbul). Çok yararlı oldu. Ön fikirler ortaya çıktı. E- posta ile aramalar süreci ve her yıl bu çalıştay yenilenecek...

Renault Mais Genel Müdürü Sn. İbrahim AY-BAR' a candan teşekkür ve minnet borçluyuz. Birçok üretici/ithalatçı otomotivcinin yaptığını, kurumuna yaptırdı. Varan Genel Müdürü oldukları dönemden beri en az 20 yıldır tanınmakla, Trafik Güvenliği peşinde koşmaktan hiç geri kalmadığını canlı şahidiyım...

SN. İBRAHİM AYBAR' A VE DEĞERLİ ŞAH-SINDA RENAULT' YA KOCAMAN ALKİŞLARI!...

Tabii ki, SN. YUSUF AVAN' A VE DEĞERLİ EKİBINE DE...

HELE HELE "+ % 157=9.000" İÇİN!...

METRO TURİZM AVRUPA YAKASINDA 2. ÖZEL TERMINALİNİ AÇTI



Metro Turizm, müşteri memnuniyeti için çalışmalarını aralıksız bir şekilde devam ettirmekte. Bin 350 araçlık filosu ile Türkiye'de 76 ilde 900 acentayla kara yolu yolcu taşımacılığını gerçekleştiren Metro, yolcularına ulaşımında rahatlık sağlamak adına Selimpaşa Tesisi Yolcu Aktarma Merkezi'ni hayata geçiriyor. İstanbul'un Batı yakasında oturan yolcular, daha batıya gitmek için, ters istikameteki

otogara gelmekten kurtularak, hem zamandan kazanacak, hem de yorulmayacaklar. Avclar, Beylikdüzü, Silivri, Çatalca, Mimarşinan, Esenyurt bölgelerinde ikamet eden yolcuların Trakya bölgesine ve Balkan Ülkeleri'ne gerçekleştirecekleri seyahatlerde en az bir saat zaman kazanacağı belirtildi. Selimpaşa Yolcu Aktarma Merkezi'ne Metro acentelerinin bulunduğu Avclar, Parseller, Firuzköy, Tabela, Beylikdüzü,

Esenyurt Merkez, Kırac, Esenyurt SSK, Gürpınar, Tepecik, Mimarşinan, B.Çekmece, B.Çekmece E5, Silivri ve Çatalca'dan gerçekleştirilen servislerle ulaşılacaktır. Selimpaşa aktarma merkezinin sağladığı olanaklar arasında; İstanbul'dan Trakya bölgesine ve yine İstanbul'dan Yunanistan, Bulgaristan'a seyahat eden yolcular bu tesisi kullanarak ulaşımındaki rahatlığın keyfini çıkaracaklar.

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR

| NİSAN 2014 |
| www.tasimacilar.com |

7



BRİSA, BÜYÜMEYE DEVAM EDECEK

Müşteri beklentileri doğrultusunda sunduğu yenilikçi ürün ve çözümlerle büyümeye devam etmeyi planlayan Brisa, üretim kapasitesini 14 milyon adedin üzerine taşımak hedefiyle yatırımlarını hız kesmeden sürdürecektir.

Türkiye'nin önde gruplarından Sabancı Holding ile dünyanın en büyük lastik üreticisi Japon Bridgestone Corporation'ın ortak kuruluşu olan Brisa, sürdürülebilir büyüme hedefiyle yatırımlarına devam ediyor.

Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, düzenlediği yıllık değerlendirme toplantısında 2013 yılını gerek yurt içinde gerekse yurt dışında başarılı bir performansla tamamladıklarını söyledi. Yurt dışı satışlarda, reel ekonomik büyümenin ötesine geçerek, yüzde 9 oranında büyüme kaydedtiklerini belirten Bayman, toplam satış gelirini yüzde 5 artışla 1 milyar 489 milyon TL'ye, net kar ise yüzde 51 artışla 144 milyon TL'ye çıkardıklarını belirtti.

Bayman, dünya lastik sektörünün Çin ve Hindistan ağırlıklı olmak üzere %4 büyüdüğü 2013 yılında, Türkiye'deki toplam lastik talebinin, özellikle binek ve hafif ticari araç segmentlerinden kaynaklanan şekilde %12,6 artışla 20,3 milyon adede yükseldiğini söyledi. Bu yılki büyüme beklentisinin yüzde 3 düzeyinde öngörüldüğünü söyleyen Bayman, açıklamasına şöyle devam etti: "2013 yılında başlayan kur ve faiz yükselişleri, ÖTV artışı, kredi kartıyla alışverişe yönelik sınırlamalar, araç satışındaki peşinat şartı, seçim süreci, sıkı para politikası gibi faktörlerin ilk çeyrek itibarıyla etkilerini hissetmeye başladık. Otomotiv pazarı, yılın ilk 3 ayında yüzde 24,5 küçüldü. Bu talep daralmasına bağlı olarak Orijinal

2013 yılında yurt içi pazarda reel ekonomik büyümenin üzerinde performans gösteren Brisa, toplam satış gelirini yüzde 5 artışla 1 milyar 489 milyon TL'ye çıkardı. Net kar ise yüzde 51 artışla 144 milyon TL'ye yükseldi.

Ekipman lastikleri pazarı da daralıyor. Yenileme pazarında da hem ekonominin yavaşlaması hem de bu yıl ilk geçen kış koşulları nedeniyle yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı döneme göre pazarda bir daralma söz konusu..."

BRİSA PAZARIN ÜZERİNDE PERFORMANS GÖSTERİYOR

Brisa'nın önde gelen otomotiv üreticileriyle gerçekleştirdiği tedarik anlaşmaları sayesinde, orijinal ekipman satışlarındaki payını artırmaya devam ettiğini söyleyen Genel Müdür Hakan Bayman, "Yenileme pazarında da geçen yılın ilk 2 aylık dönemine göre bir daralma gözlemlenirken, Brisa olarak sektörün üzerinde bir performans sergiliyoruz ve pazar payı artırmayı hedefliyoruz" dedi. Brisa'nın gelecek hedeflerini de açıklayan Bayman, "yarın" diye nitelediği yakın gelecekte yıllık 14 milyon adedin üzerinde lastik üretim kapasitesine sahip; bugün 63 olan ihracat pazarını 75 ülkeye çıkarmış; yurt dışında 200 Lassa satış noktasına sahip bir şirket olmak üzere çalıştıklarını kaydetti.

AKSARAY'DA BU YIL TEMEL ATILACAK

Aksaray OSB'de 950 bin metrekare alanda kurulacak yeni fabrikanın temelinin bu yıl

çinde atılacağını açıklayan Bayman, ilk etapta 300 milyon dolar yatırım yapılacağını söyledi. Bayman, "2018 yılında devreye almayı hedeflediğimiz fabrikada, binek ve hafif ticari araçlar için üretim yapacağız. Yeni tesis, İzmit'teki üretim kapasitemize ek olarak, yıllık 4,2 milyon adet bir kapasite ekleyecek, böylece üretim kapasitemiz yüzde 30 artacak" dedi.

İNÖVASYON ŞİRKETİNE DÖNÜŞÜM SÜRÜYOR

Brisa'nın üretim odaklı bir sanayi şirketinden müşteri odaklı bir inovasyon şirketine dönüşüm sürecini başarıyla yürüttüğünü belirten Bayman, "Sanayi Devrimi, ürünümüzü ve üretim süreçlerimizi nasıl şekillendirdiyse Dijital Devrim de toplumu ve müşteri ihtiyaçlarını yeniden şekillendirdi. Bu dönüşümün karşısında durmak imkânsız! Müşteri ve iş ortaklarımıza dokunarak, onların ihtiyaç ve görüşlerinden beslenerek, yenilikçi fikirlerimizle fark yaratmaya çalışıyoruz. Mükemmel müşteri deneyimini inovasyonu tüm çalışmalarımızın kalbine yerleştiriyoruz. OtoPratik, ProPratik, Profleet, Mobilfix, Lastik.com.tr, Bridgestone Box gibi birçoğu sektörümüzde ilk olan yenilikçi hizmet ve çözümlerimizle mükemmel müşteri deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

KARSAN

Toplu taşımacılığa ait yeni ürünleriyle Busworld İstanbul'da



Otomotiv sanayinin köklü firması Karsan; kendi markasıyla ürettiği yeni jenerasyon toplu taşımacılık ailesinin üyeleri JEST ve yılın ikinci çeyreğinde piyasaya sunmayı hedeflediği CXL ve MPXL'i 24 - 27 Nisan tarihlerinde CNR Expo Center'da düzenlenecek Busworld İstanbul Fuarı'nda sergileye-

cek. Bir numaralı holde 950 metrekarelik bir standla Busworld İstanbul'a katılacak olan Karsan, CXL ve MPXL kod adlı yeni ürünlerinin ticari isimlerini de ilk kez bu fuarda açıklayacak. Karsan markalı ürünlerin yanı sıra; Bursa Hana'na fabrikasında üretilen BredaMenarinibus marka otobüsler de ziyaretçilerin beğenisine sunulacak.

Mercedes-Benz Türk Turizm Sezonunu Sektörünün Kalbi Antalya'da Açtı

Turizm sektörünün ihtiyaçlarını her zaman eksiksiz karşılayan Mercedes-Benz Türk, 2014 turizm sezonunu bu sektörünün kalbi olan Antalya'da açtı.

Turizm sektörünün en önemli oyuncularını ile gerçekleştiren etkinlikte hafif ticari araç yeni Sprinter, Türkiye pazarına özel olarak sunulan Vito 9+1 ve turizm sektörünün en çok tercih edilen otobüs modeli Tourismo tanıtıldı. Mercedes-Benz Türk, Antalya'da faaliyet gösteren müşterileriyle düzenlediği akşam yemeği organizasyonunda hafif ticari araçları yeni Sprinter, Türkiye pazarına özel olarak sunulan Vito 9+1 ve turizm otobüsü modeli Tourismo'yu tanıttı.

SOHBET TOPLANTISINDA SEKTÖR İHTİYAÇLARINI ADRESLEYEN ÜRÜNLER MASAYA YATIRILDI

Antalya'nın önde gelen Mercedes-Benz otobüs ve hafif ticari araç müşterilerinin katılımıyla gerçekleşen yemek öncesinde bir de sohbet toplantısı düzenlendi. Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım ve Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Müdürü Tufan Akdeniz, Mercedes-Benz Türk'ün yetkili bayi Hastalaya da düzenledikleri basın toplantısında turizm sektörünün ihtiyaçlarını eksiksiz karşılayan araçları hakkında

bilgi vererek sektöre özel ortak sundukları hizmetler hakkında detaylı bilgi verdiler.

BURAK TARIM: "8 KOLTUKTAN 54 KOLTUĞA KADAR MERCEDES-BENZ'DE HERKESİN YERİ HAZIR"

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, turizm sektörünün, ülkemiz ve ekonomimiz için büyük önem taşıdığını vurgulayarak şunları söyledi: "Türkiye'de turizm sektörü, henüz potansiyelinin sınırlarına erişmiş değil. Ülkemize gelen turist sayısının ve yapacakları ortalama harcamalarının önümüzdeki yıllarda artmasını bekliyoruz. Diğer taraftan turistlerin hizmet ve kalite beklentilerinde de artış söz konusu. Buna bağlı olarak turizm sektörümüz her geçen gün kalitesini ve hizmet çeşitliliğini arttırmaktadır. Mercedes-Benz Türk A.Ş. olarak biz de üzerimize düşen görevi yerine getiriyor ve sektöre yeni, konforlu ve en önemlisi güvenli araçlar sunarak katkıda bulunuyoruz. Şirket olarak turizm sektöründeki işbirliklerimizin uzun soluklu olmasını arzu ediyoruz ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap verebilmek amacıyla konforlu, kaliteli, güvenli ve ekonomik ürünlerimizin yanı sıra finansman, ikinci el ve satış sonrası hizmetlerimizle müşterilerimize geniş bir hizmet yelpazesi de sunuyoruz. 2013 yılında "8 koltuktan 54 koltuğa kadar Mercedes-Benz'de herkesin yeri hazır" diyerek turizm sektörü ile dayanışma içinde ol-



duğumuzu vurgulamıştık, bu sene de sektöre yapılan satışlar açısından kuvvetli bir başlangıç yaparak, turizm alanındaki ağırlığımızı arttırmaya devam ediyoruz".

TUFAN AKDENİZ: "TURİZMİN KALİTESİNİ ARTTIRDIĞIMIZI DÜŞÜNÜYORUZ"

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Müdürü Tufan Akdeniz "Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar olarak turizm ve seyahat sektörünün tüm paydaşlarıyla her zaman çok yakın ilişkiler içerisindeyiz. Bu yakın ilişkiler sayesinde ürünlerimizi geliştirirken müşteri özellerinden çok faydalandık ve sektöre özel geliştirdiğimiz ürünlerle turizmin kalitesini arttırdığımızı düşünüyoruz. Biz çok dinamik ve gelişmekte olan bu sektörün ihtiyaçlarına çok hızlı cevap verebilen bir şirketiz. Sene içerisinde yapılan mevzuat değişikliği ile 8+1 araçlarla ilgili gelişmeler, piyasaya yeni sunduğumuz 9+1 Vito aracımız ile değişimlere ve beklentilere ne kadar hızlı tepki verebildiğimizi bir kez daha göstermiş olduk. Yeni Vito 9+1 ve yenilenen Sprinter; ön plana çıkan konfor, yakıt ekonomisi ve güvenlik özellikleri ile önümüzdeki dönemde de sektörün vazgeçilmez araçları olacaktır. Bizim üzerimize düşen turizm ve taşımacılık sektörlerinin beklentilerini en iyi şekilde karşılayabilmek ve bu gelişimi desteklemektir. Orta ve uzun vadede de sektörün her türlü ihtiyacına destek olabileme arzusunundayız." şeklinde konuştu.

YENİ MERCEDES-BENZ SPRINTER

Mercedes-Benz, 1995 yılından beri piyasaya sunduğu ve segmentinin lideri olan Sprinter modelini yeniledi. Farklı uzunluk, yükseklik, ağırlık ve dingil mesafesi seçenekleri sayesinde çok sayıda versiyonu ile müşterilere sunulan yeni Sprinter'da 2 farklı dingil mesafesi, 5926'dan 7361 mm'ye 3 farklı uzunluk seçeneği ve "standard", "yüksek" ve yeni "süper yüksek" olmak üzere 3 farklı tavan seçeneği mevcut.

Mercedes-Benz mühendisleri Yeni Sprinter'ı tasarlarken Mercedes-Benz şoförlerinin yorum ve beklentilerinden ilham alarak aracın diz tasarımına daha da güçlü bir görünüm kazandırdılar. Buna paralel olarak aracın konfor donanımları artırıldı, güvenlik donanımları geliştirildi ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikler arasına yenileri eklendi. Yeni Sprinter'ın yepyeni görünümü, araca daha da maskülen bir hava kazandırdı. Yeni Sprinter, geliştirilen direksiyon fonksiyonlarıyla sürücülerin konfor beklentilerini en üst seviyede karşılıyor. Yeni tasarımı sayesinde daha rahat kavranabilir, çok işlevli hidrolik direksiyonu yol boyunca rahat bir sürüş sağlarken "hız sabitleyici", özellikle uzun yollarda hızı sabitleyerek kullancılara hem güvenli hem de birinci sınıf sürüş keyfi sunuyor. Minibüs araçlarında konforu artırılmış yolcu koltukları ise estetik ve konforu bir arada sunuyor.

MERCEDES-BENZ VİTO 9+1

Ekonomikliği, çevreye uyumu ve dinamizmi ile hafif ticari araç kategorisine yeni bir boyut getiren Mercedes-Benz Vito, geliştirilen motorları ve şanzımanları, düşük emisyon değerleri ve yakıt tüketimini, buna bağlı olarak sunduğu yüksek performansı ve konforuyla dikkat çekiyor. Türkiye pazarına özel geliştirilen Vito Minibüs 9+1 modeli, turizm sektörünün en çok tercih edilen araçlarından olacak. Mercedes-Benz Vito'da BlueEFFICIENCY teknolojisi standart olarak sunuluyor. Ayrıca tüm düz vites modellerde sunulan ECO start-stop çevre ile uyumlu ve işletme maliyetlerini önemli derecede düşüren çok önemli ve sınıfının tek aracı olarak

öne çıkıyor. Sürücü mahallinin ergonomik yapısı Vito'nun araç içini daha da çekici kılıyor. Mercedes-Benz otomobillerini çağrıştıran Vito, kullancısına bununla birlikte bir ticari araçtan beklenen dayanıklılığı, performansı ve işletme ekonomisini sunuyor.

MERCEDES-BENZ TOURİSMO

Mercedes-Benz Türk tarafından Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Tourismo, hem turizm sektörüne hem de şehirlerarası yolcu taşımacılığına hitap ediyor.

Standart olarak otomobillerde kullanılan aktif güvenlik sistemleri ile donatılan Tourismo, başta savrulmayı önleyerek virajlarda ve ani manevralarda güvenliği sağlayan ESP, tekerleklerin frenleme anında kilitlenmesini engelleyen ABS, her koşulda dengeli frenleme sağlayan elektronik fren sistemi EBS, hızlanma anında çekici tekerleklerin kaymasını engelleyerek buzlu yollarda bile güvenli kalkış imkanı veren ASR, yüksek yol tutuşu sağlayan elektronik seviye kontrolü, araç içi kabloları azaltan ve etkin veri iletişimi sağlayan FPS, fren destek sistemi BAS ile sürücüye yüksek teknolojinin sunabildiği tüm güvenlik desteğini sağlıyor. Bağımsız ön aks ve tüm tekerleklerde disk frenleri araç güvenliğini tamamlıyor. Bu güvenlik önlemleriyle Tourismo segmentinin en güvenli aracı ünvanını hak ediyor.

Yolcusuna yüksek konfor ve güvenlik sağlayan Tourismo, tasarruf ve yüksek kazanç için de gerekli tüm şartları yerine getiriyor. Güçlü soğutma/ısıtma sistemleri ile araç içinde kendi iklimini oluşturan Tourismo transfer, tur ve şehirlerarası seyahatleri keyfe dönüştürüyor.

Ergonomik şoför mahallinde rahat ulaşılabilir park freni kumandası ve joystick şeklindeki servo-shift vites kolu dikkat çekiyor. Sağ ve sol kol dayamalarıyla tamamlanan döner ve ısıtılabilir sürücü koltuğu ile sürücüler maksimum sürüş konforu sunuluyor. Mercedes-Benz'in yaygın servis ve yedek parça ağıyla da Tourismo, Türkiye'nin her yerinde kullancısının yanında yer alarak turizm sektörünün en çok tercih edilen otobüs modeli olmaya devam ediyor.

TİCARİ

TAŞIMACILAR

NİSAN 2014
www.tasimacilar.com

8

METRO TURİZM,
TÜRKİYE'NİN
EN İTİBARLI
MARKALARI
ARASINDA

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin akademik kadrosu denetiminde uluslararası araştırma şirketi, XSIGHTS tarafından gerçekleştirilen Türkiye İtibar Endeksi 2013 sonuçları kamuoyuyla paylaşıldı. "İnşaat", "Otomotiv", "Hızır Giyim", "Beyaz Eşya", "Bankacılık", "Gıda", "Enerji", "GSM", "Elektronik Eşya", "Sigorta", "Ulaşım" ve "Eğitim" sektörleri tarafından her yıl büyük bir ilgi ile beklenen sonuçlarda ülkemizin en itibarlı markalarını açıkladı. Metro Turizm, verdiği VIP servis ile Türkiye'nin en itibarlı ulaşım markaları arasında yerini aldı. Yılda 22 milyon yolcu taşıyarak en çok tercih edilen ulaşım markası olan Metro

ro Turizm 3 yıldır istikrarını sürdürerek itibar endeksinde yerini alan Metro Turizm bu performansından dolayı başarı belgesine de layık görüldü. Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayıldız, 2014'ü kalite yılı ilan ettiklerini söyledi. Ayıldız, "Hizmet kalitesini denetlemek amacıyla bağımsız bir sistem oluşturduğumuzu dile getiren Ayıldız, Çapraz denetleme yapan bu sistemle, acentelerinden araç içi hizmet ve tesislerine kadar tüm süreçler takip altında olduğunu, kalite ve müşteri memnuniyeti anlayışıyla yolcularına daha konforlu seyahat imkânı sunmayı amaçladıklarını dile getirdi.

Temsa 2014'ün ilk üç ayında yüzde 100 büyümeye elde etti

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 2013 yılının toplam otobüs + midibus pazarında elde ettikleri yüzde 17'lik pazar payını 2014'ün ilk üç ayında yüzde 35'e çıkardıklarını belirtti.

Temsa 2014 yılının ilk üç ayındaki yurtiçi ve yurtdışı pazar verilerini düzenlenilen basın toplantısında açıkladı. 16 Nisan Çarşamba günü Sabancı Müzesi'nde bulunan Müze de Çan- ga Restaurant'ta düzenlenen toplantıya Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Mali İşler Direktörü Ural İnâl, Fabrika ve Arge Direktörü İbrahim Eserce ve Kurumsal İletişim ve Pazarlama Müdürü Ebru Ersan katıldı.

DARALAN PAZARDA TEMSA BAŞARISI

2013 yılı Mart sonu itibarıyla otobüs ve midibus toplam pazarının 2085 adetlik seviyede oluştuğunu belirten Dinçer Çelik, "Bu yılın ilk üç ayındaki seviye ise 1581 adetlik bir pazar oluştuğunu bize gösteriyor. Pazardaki bu daralma herkesin beklediği, sürpriz olmayan bir seviye. 2013'te yüksek pazar seviyesinin 2014'te gerileyeceğini herkes öngörüyordu. Ancak bu noktada bizi en çok sevindiren gelişme Temsa olarak daralan bu pazarda elde ettiğimiz başarı. Biz 2014 yılına yönelik belirlediğimiz satış hedeflerinin yüzde 40'ını ilk üç ayda gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

YÜZDE 17'DEN YÜZDE 35 PAZAR SEVİYESİNE

2013 yılı ile 2014 yılı Mart ayının otobüs ve midibus segmentindeki pazar seviyesi hakkında bilgiler veren Temsa Genel Müdürü



Dinçer Çelik, "2013 yılında otobüs ve midibus segmentinde yüzde 17 olan toplam pazar payımız 2014'ün ilk üç ayı itibarıyla toplamda yüzde 35 seviyesine ulaştı. Segment bazı olarak pazarda hangi noktaya geldiğimizi ifade etmek istersek, şehirlerarası otobüs pazarında payımız yüzde 17, şehir içi otobüs pazarında yüzde 34, midibus segmentinde ise yüzde 39 seviyesine ulaşmış oldu" dedi.

ÜRETİM KAPASİTESİ SİPARİŞLERLE DOLDU

Üretimin yüzde 76'sının yurtiçi, yüzde 24'ünün yurtdışı pazar odaklı seviyede gerçekleştiğinin de bilgisini veren Dinçer Çelik, "2014 yılının üretim kapasitesi şuan dolmuştur. Bu yıl için yurtdışı pazarlara yönelik üretimimizin yüzde 95'i de kesin sipariş dönüştürülmüş durumda" diye konuştu.

ABD PAZARINDA TEMSA RÜZGARİ

Yurtdışı pazarlara yönelik çalışmalar ve yeni yapılanmalar hakkında da bilgiler veren

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Temsa markalı ürünlerin 64 ülke yollarında hizmet verdiğini kaydetti. ABD pazarında büyük bir başarıya imza attıklarını açıklayan Çelik, "2010 yılında adım attığımız Amerika pazarında bugün üç üretimimizle 420 araçlık bir kapasiteye ulaştık. TS30, TS35 ve bu yılın başında pazara sunduğumuz ve iki büyük fuara katılarak tanıtımını gerçekleştirdiğimiz TS45, Amerikalı taşımacıların büyük beğenisini topluyor. Yıl sonunda ABD pazarında 650 araç sayısına ulaşmayı hedefliyoruz. Burada başanımızın sırn, müşteri ihtiyaçlarını çok iyi takip ederek, ürünleri onlarla birlikte geliştirerek onların beklentilerine en uygun ürünü pazara sunuyor olmamız. Amerika pazarında üç ürünle yetinmeyeceğimizi ve yeni ürünleri bu pazara sunacağımızı da ifade etmek istiyorum" diye konuştu.

ALMANYA'DA YENİDEN YAPILANAN TEMSA

Yurtdışına yönelik 2014'te yeni bir atılım sürecine daha girdiklerini ve Almanya'da ye-

niden yapılanma çalışması içine girdiklerini de kaydeden Dinçer Çelik, "Almanya'da yollarda 750 Temsa aracı var. Almanya pazarında daha büyük bir seviyede olmak istememizin amacı bu pazar bir "Key Market" olarak görmemiz. Key Market, şu anlama geliyor. 'Almanya'da olursan, her yerde olursun' Yeni yapılanma süreci ile Almanya'daki müşterilerimizin beklentilerine daha iyi cevap vermeyi hedefliyoruz. Bu süreçte ilk adım olarak Almanya'daki satış ofisimizi ve Avusturya'daki lojistik merkezimizi modern tesislere kavuşturduk, ekiplerimizi güçlendirdik, yeniden yapılandık. Ofisimizi müşterilerimizin ulaşılabilirliğini kolaylaştıracak bir bölgede konumlandırdık. Satış sonrası hizmetler organizasyonumuzu da yeniden yapılandırdık, servislerdeki eğitimleri tamamladık. Avusturya'da büyüttüğümüz lojistik merkez bize önemli bir avantajı da sağlayacak. Avrupa'daki her noktaya kısa sürede parça sevkiyatını yapabileceğiz, bu da bize koşulsuz müşteri memnuniyetini sağlamada önemli bir katkı sağlayacak" diye konuştu.

YILIN İKİNCİ YARISINDA EURO 6 ARAÇLAR

Avrupa pazarında yılın ikinci yarısında çok daha iddialı bir konuma geleceklarini de belirten Dinçer Çelik, "Yılın ikinci yarısından itibaren Euro 6 motorlu LD, Safir, MD9 ve yeni Avenue araçlarımızı müşterilerimizle buluşturacağız. Yeni oluşturduğumuz satış kanalları ile yeni müşterilere ulaşacağımızı ve satışlarımızı büyüteceğimize inanıyoruz" dedi.

SON 1.5 YILDA 9 YENİ ÜRÜN

Dinçer Çelik, Arge ekibimizde yaptığımız yeniden yapılandırma ile ve 3 yıldır devam eden çalışmalar sonrasında son 1.5 yıl içerisinde 9 yeni ürünün pazara sunulduğunu belirtti. Safir'in Euro 6 normundaki modelini hazırladıklarını belirten Dinçer Çelik, "Sadece Türkiye pazarı için değil, Safir'in Euro 6 normuna sahip modeline Avrupa'dan da talep var. Biz de buna göre çalışmalarımızı yapıyoruz. Bunun yanında yeni şehirlerarası otobüsümüzü de E6 olarak Avrupa ve iç pa-

zara aynı anda 2015 in sonuna doğru hazır edeceğiz. Yepyeni bir araç olacak.

Prestij modelinde de Euro 6 normuna göre hazırlıklarımızı yapıyoruz. Bunun yanı sıra 7, 8 ve 9 metre arasındaki boşlukları tamamlamak için yeni bir Euro 6 midibus araç hazırlığı yapıyoruz. Bunu da 2015'in ikinci yarısında tanıtacağız. Avenue ve körlüktü Avenue Euro 6 normlarının da çalışmaları yapılıyor. Avrupa da çok tutulan midi coach MD9 aracımızın E6 versiyonu da hazır ve satışları başladı. Avrupa'da Temsa'nın en güçlü olduğu segmentler intercity ve okul taşıtlarıdır. LD serisi araçlarımıza aldığımız siparişler üretim hattından çıkmaya başladı. "

Dinçer Çelik, şehirlerarasında pazarın fazla büyümeyeceğini ama şehirleşme ve mobilizasyonda yaşanan değişimle birlikte kısa mesafeli hatların önem kazandığını bu alana yönelik önümüzdeki dönemde 9-12 metre arasında araçlara talep olacağını belirtti. Bu segmente uygun MD9 LE aracımız var, buna ilave bir araç daha düşünüyoruz dedi.

110 CNG'Lİ AVENUE İSTANBUL OTOBÜS A.Ş'YE TESLİM EDİLDİ

Dinçer Çelik, geçen yıl sözleşmesi imzalanan 110 CNG'li aracın İstanbul Otobüs A.Ş'nin filosunda Nisan ayı itibarıyla yerini aldığını da kaydetti.

ENGELLİ DONANIMI

Engelli donanımına yönelik de değerlendirmede bulunan Dinçer Çelik, "Düzenlemenin sektör ile de görüşülerek hayata geçmesi daha iyi olurdu. Avrupa'da tüm araçlarda bu tür bir zorunluluk yok. Belli sayıda engelli aracı olması yetiyor ve talep edildiğinde firmalar müşterilerini bu tür donanıma sahip araçlarla taşımacılık hizmetini veriyorlar" dedi. Biz teknik olarak buna hazırız, Avrupa'da sattığımız araçlarda bu donanım zaten var. Ancak mevcut haliyle uygulama başlatılsa bunun özellikle otobüs işletmecilerine ve servis işletmecilerine ciddi sıkıntı doğurması beklenir, bir uyarılama yapılmasında fayda görüyoruz" dedi.



www. **bilet all** .com.tr®

nereye gitmek istiyorsan oraya!...

Biletall'a katılanlar kazanıyor...

- 1.000' den Fazla Seyahat Acentesi
- 750 Web Sitesi
- 2.000'den fazla Kiosk
- 7/24 Çağrı Merkezi
- Yandex Arama Motoru
- Avea Seyahat Uygulaması



"ÇOCUK GÖZÜYLE KAMİL KOÇ" RESİM SERGİSİ AÇILDI



Ulaştırma sektörünün öncü firması Kamil Koç yine çok özel bir çalışmaya imza attı. Firma, Mart ayı boyunca Denizli - İzmir arası sefer yapan otobüslerde minik yolcularına boya kalemi ve resim kağıdı armağan etti. Çocuklar, Kamil Koç'un konforlu otobüslerinde seyahat ederken bir yandan da yolculuk izlenimlerini anlattıkları resimler yaptılar. Kamil Koç'un

çok sayıda minik yolcusunun yaptığı resimler, "Çocuk Gözüyle Kamil Koç" adı altında 18-23 Nisan günlerinde Türkiye'nin en büyük ulaşım komplekslerinden biri olan ve Mart ayında açılışı yapılan Denizli Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde sergiliyor. Kamil Koç'un minik yol arkadaşlarının çizdiği resimlerin yer aldığı serginin açılışı 18 Nisan Cuma günü De-

nizli Otagarında yapıldı. Açılışı TBMM Plan Bütçe Komisyon Üyesi Denizli Milletvekili Mehmet Yüksel, Denizli Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Ali Değirmenci, Milli Eğitim Müdür Yardımcısı, Emniyet Müdür Yardımcıları, Denizli İl Nüfus Müdürü ve Kamil Koç Pazarlama ve Online Satış Direktörü Ekrem Özcan çocuklarla birlikte yaptı.

OTOMOTİV HABER

TASIMACILAR

| NİSAN 2014 |
| www.tasimacilar.com |

9

Isuzu 12 metrelik otobüsünü üretti



Uzun yıllardır Isuzu'nun "küçük otobüsten" otobüs'e geçiş yapacağı söylen-tisi sektörde dolanıyordu. O gün geldi çatı. Isuzu 12 metrelik otobüsünü yaptı.

1983'te Isuzu ile lisans anlaşması yaparak o dönemin otomotiv sektöründe ilk Türk-Japon ortaklığını gerçekleştiren Anadolu Isuzu, ürün kalitesinde Japon standartlarını hedef alarak hafif kamyon, kamyonet, küçük otobüs, pick-up gibi ticari araçların üretim, ithalat, satış ve pazarlamaya başlamıştı. Küçük otobüs üretimi ile iç pazar ve ihracat pazarlarında da liderliğe oynayan Isuzu 2004 yılından beri ihracat pazarı lideri konumunu korudu. 2013 yılında iki yeni ürünü piyasaya sunan marka, 2014 yılında yeni segment için araç üretti. Kent içi ulaşım için 12 metrelik otobüs üreten

Isuzu Nisan ayının son haftası düzenlenecek Busworld Otobüs fuarında otobüsünü tanı-tacak.

Marka tescilini 2006 yılında Citiport olarak yapan Isuzu 2007 yılında patentini kabul etti.

Uzun çalışma ve Ar-Ge sonucu 2014 yılının ilk yarısına araç yetiştirdi. Mayıs 2013 yılında, 12 metrelik otobüs üreticilerinin kesin müjdesini veren Fatih Tamay, "Dahası Var demistik!" sloganı ile iletişim sloganı ile devam edecek.

Isuzu'nun yeni Modeli Citiport 24 Nisan Perşembe günü Busworld Turkey Fuarında tanıtılacak.

Türkiye'de ve Dünya'da bir ilk "Stepne Ayna"

Türkiye'de yolcu taşımacılığında kullanılan araçlara yönelik üretilen aynalar konusunda ilkleri imza atan ÖFA Oto Ayna, geliştirmiş olduğu stepne ayna ile sektöre hizmet anlayışını aşıyor. 1968 yılından günümüze kadar faaliyet gösteren ÖFA Oto ayna, ticari araçlara yönelik üretmiş olduğu aynalar ile sektörün önde gelen firmalarına haline geldi. Sektöre dair ve ürünlere dair sorularımıza ÖFA Oto Ayna Şirket Kurucusu Ömer F. Atamak ve Satış Direktörü Birol Yundem yanıtladı.

STEPNE AYNA İLE TRAFİKTE KÖR SEYİR ÖNLENMİŞ OLACAK

Bugün bir aracın olmazsa olmazı olan ayna kıldığı ya da işlevini yitirdiği zaman trafikte çok büyük sorunlar ortaya çıkartabileceğine değinen Birol Yundem; "Bunun içinde biz stepne ayna diye bir fikir ortaya sunduk ve bunu hayata geçirdik. Aracın içerisinde var olan stepne ayna her hangi bir kaza ya da çarpma, kırılma halinde, işlevini kaybeden aynanın kazağından sökülüp yerine stepne aynanın monte edilmesi ile ortadan kaldırılacaktır. Bu sistemde, işlemler şoför oldukça basit ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilebilecek şekilde tasarladık. Bu sayede yolcu güvenliği ve trafik seyrini bozacak kötü unsurlar ortadan kaldırılmış olacak. Üretilen stepne aynalar ana sanayi fabrika çıkışlı araçların özelliklerine uygunluk taşımaktadır" şeklinde özetledi.

KAMERALI AYNA SİSTEMLERİ KÖR NOKTA TERİMİNİ TARİHE GÖMECEK

Kameralı ayna sistemleri Türkiye'de ki mevzuatlar çerçevesinde okullara öğrenci taşıyan servislerde zorunluluk haline getirildi. Ancak kameranın aynada ki faktörü çok daha farklı. Kamerada yani ayna da kör nokta diye nitelendirdiğimiz görüşün sınır olduğu noktalarda kamera sistemi devreye girerek bu problemi ortadan kaldırabilecek. ÖFA ise kör noktayı ortadan kaldırarak şekilde dizaynını yaptığı ve buna ek olarak ön camı yüksek seviyede kalan araçlar için tamponun altına kadar geniş bir görüş açısı sunan düzenekler geliştirmekte.

KAMERA AYNANIN YERİNİ ALIR MI?

Teknoloji hızla geliyor, burada aerodinamizm ve ergonomi önemli ama söz konusu olan ürün teknolojik bir cihaz ve olur olmaz sorunlar yaşanma olasılığı yüksek bu yüzden ki sadece kameranın var olması söz konusu olamaz. Aynaya entegre kameralar bu yüzden ortaya çıkmış durumda. Sadece kameranın var olması risk taşımakta.

ÖFA, GERÇEKLEŞTİRDİĞİ İMALATIN YÜZDE 70'İNİ İHRAÇ ETMEKTE

ÖFA ayna yurtdışından ithal edilen ürünlerin gelişini yüzde 20, yüzde 30 oranında kesmiş durumda. Mevcut kalıplar ile bu işte



profesyonel olan özel anlaşmalı oldukları firmalar ile ortaklaşma sonucu olarak ortaya müşteriye yönelik ürünleri çıkartıyorlar. Aynı zamanda da metal enjeksiyon, plastik enjeksiyon, alüminyum döküm ve kalıp baskı işlemlerini de dışardan doğru gerçekleştirmektedirler. Gerçekleştirilen imalatın yüzde 70'ini ihracat eden ÖFA Ayna faaliyetlerini yurtdışı ağırlıklı gerçekleştirmekte. İhracat yoğunluğu olarak Avrupa ülkelerini kapsamakta ama Suudi Arabistan, Avustralya, Rusya, Kuzey Afrika ülkelerinde de faaliyetleri genişleterek pazarda etkin rol oynamaktalar.

"ÇALIŞMALARI DEVAM EDEN GÜVENLİ SÜRÜŞ AYNASI 2015 YILINDA FAALİYETE GEÇİCEK"

Yurtdışından Ar-Ge çalışmalarını yürüttüklerinin altını çizen Ömer F. Atamak; "2015 yılında faaliyete geçmesini düşündüğümüz güvenli sürüş aynası çalışmamız var. Ar-Ge çalışmaları devam eden aynalara entegre edilen kameralar ile aynanın şerit ihallerinde sinyalizasyon yapması, kör nokta uyarı sistemi gibi büyük artılar sunacak. Bu kameralar ve özellikle de bu kameralar ile beraber bütünleşik olarak çalışacak olan bir yazılım özelliği olması gerekiyor. Yatırımın büyük kısmını yazılım geliştirme oluşturmaktadır. Bu sayede Türkiye'de ve dünyada bir ilke imza atarak güvenli sürüş aynasını hayata geçirmiş olacağız" dedi.

ELLE MODELLEME YAPABİLİYOR OLMASI ÖFA'NIN AVANTAJI

Bir ürünün kullanıma hazır hale gelme süreci ile ilgili sorumuzu Atamak; "Önce istenilen özelliklerin saptanması, sonrasında aracın dokusundan ve tasarımından uzaklaşmadan bilgisayar ortamında modellenmesi gerekmektedir. Bu süreç bir ay ile altı ay arasında bir zaman dilimini kapsayabilmekte. Üretilen aynalar yönetmeliğe göre şoför seviyesinin altında ise ya da 2 metrenin altında ise 25 cm yi aşmaması gerekmektedir. Bu standartlar sağlandığı zaman ayna müşterinin isteklerini de karşılıyor ise seri üretime ve montaja geçilir. ÖFA aynanın bu süreçte ki avantajı ise elle modelleme yapabiliyor olması" şeklinde yanıtladı.

Havaların ısınmaya başlaması ile yaz lastiklerine geçiş teşvik edilmeli



Kış lastiklerinin yazın kullanılması, yol tutuş, fren mesafesi gibi güvenliğimiz için en önemli kriterlerde performans düşüşüne neden olabilmekte ve sürüş güvenliğini tehlikeye düşürüyor. Konu hakkında bilgi veren Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama Direktörü Egemen Atış; "Hava koşullarını yarıdan takip ederek mevsim dö-

nümlerinde kış lastiğinden yaz lastiğine geçmek, hem sürüş güvenliğini, hem de lastik ömrü açısından büyük önem taşıyor. 7 derecenin altındaki sıcaklıklarda ideal performans göstermek üzere tasarlanan kış lastiklerinin yazın kullanılması halinde, araçların fren ve yol tutuş performansında düşüş yaşanabilmekte. Öte yandan tüketiminde ve ses se-

viyesinde artış oluyor ve yumuşak yapılarından dolayı hızlı aşınma gibi problemler ortaya çıkıyor. Tüm bu nedenlerle araç kullanıcılarının, tıpkı kayafet seçimlerinde olduğu gibi, mevsime uygun lastik kullanmayı da alışkanlık haline getirmesi, trafikte yaşanabilecek can ve mal kayıplarını azaltmak açısından da çok önemli" dedi.

Kazanç göründü!



Ekonomi ve estetik bir arada.

13 metrelik boyu, 54 kişilik yolcu kapasitesi ile koltuk başına düşen maliyeti minimuma indiren Safir, güçlü ve tasarruflu motoru ile de göz dolduruyor. Estetik görünüşü ile sınıfına yeni bir anlayış getiren Safir, uzun bakım aralıkları ile yıllarca kazandırmaya devam ediyor. **Âdeta iki otobüsün işini tek başına yapıyor.**



TEMSA
Kazançlı yolculuklar

- + Tek rehber
- + Tek kaptan
- + Çok yolcu
- + Az masraf
- + 54 kişilik

SAFİR

www.temsa.com.tr



OTOKAR HAYATIN HER YERİNDE



Yarım asırdır yeniliklere
ilk günkü heyecanımızla yaklaşıyoruz.

Şehiriçi, turizm ve servis taşımacılığına yönelik
ürettiğimiz araçlarla, hayatın her yerinde yol alıyoruz.
Herkes için yolculuğu güvenle buluşturuyor,
hizmeti konfora dönüştürüyoruz.

Bizi daha yakından tanımak ve
yepyeni araçlarımızı incelemek için,
Busworld Türkiye Fuarı'na
sizi de bekleriz.

**Busworld
Türkiye'deyiz**

Salon:1
Stant: A07



☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📱 /OtokarTicariAraclar 🐦 /OtokarAS



Otokar

**İNCİ AKÜ
EĞİTİM ARACI
50.000 KM YOL
YAPTI, 20.000
KİŞİYE ULAŞTI**



İncitaş'ın Türkiye genelinde bulunduğu tüketicilerine, sunduğu ürünlerle ilgili bilgi vermek, kullanıcıları yerinde eğitmek, teknik gelişmeleri paylaşmak amacıyla hayata geçirdiği İnci Akü Eğitim Aracı, Türkiye'yi dolaşmaya devam ediyor. İnci Akü Eğitim Aracı'nın içi, ürünlerin teknik kontrolü ve kullanıcı eğitimleri için gerekli ekipmanlarla dizayn edildi. İnci Akü tarafından yetkilendirilmiş uzmanlar, İnci Akü eğitim aracı ile Akü Bayilerini, Kurumsal Filo Müşte-

rilerini, Kooperatifleri, Taksi ve Minibüs Duraklarını ve Köyleri ziyaret ediyorlar. Tüketiciler ile buluşuyor ve akü bakımı konusunda pratik bilgiler veriyorlar. İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ, Geride bıraktığımız 62 yılda bayilerimizin ve diğer tüm iş ortaklarımızın sektörel gelişimini sağlamak önceliklerimizden biri oldu. "2012'de faaliyete geçen İnci Akü Eğitim Aracımız belirlediğimiz yıllık takvim çerçevesinde ziyaretlerine devam ediyor. Bugün itibarıyla

20.000 kişiye ulaştık. Eğitim Aracımızla hem bayilerimizin gelişimini destekliyor hem de nihai tüketicimiz olan araç kullanıcılarına ulaşıyoruz" dedi. Tüm paydaşlarımızın Eğitim Aracı'ndan yararlanmasını hedefliyoruz. Bayi ve müşterilerimizden aldığımız olumlu geri dönüşler bizi mutlu ediyor." dedi. Mart ayında Tekirdağ İnci Akü Bölge Bayisi kanalıyla Tekirdağ'daki köy kahvelerini ziyaret eden İnci Akü Eğitim Aracının yeni rotasında taksi durakları bulunuyor.

OTOMOTİV HABER

TASIMACILAR

| NİSAN 2014 |
| www.tasimacilar.com |

11

MERCEDES-BENZ TÜRK

2.El faaliyetleri 2009 yılından bu yana hızla büyüyor

Şirketin 2.El faaliyetleri, 170 milyon Euro'luk ciro seviyesinde satış performansına ve yaklaşık 4.000 adetlik satış hacmine sahip. 2009 yılında başlatılan Mercedes-Benz Türk 2.El faaliyetleri, 170 milyon Euro ciro seviyesindeki satış performansı ile 2013 yılında da büyüme istikrarını devam ettirdi. 2013 yılında 2.EL araç satışları 2012 yılına göre % 27 oranında arttı. 2013 sonu itibarıyla TruckStore markası altında 1.763 adet kamyon, BusStore markası altında 472 adet otobüs, Usedi markası altında 1.331 adet hafif ticari araç ve EL2 markası altında 75 adet otomobil olmak üzere 2.el faaliyetleri toplamda 3.641 adetlik satışa ulaştı. 2013 yılındaki alım ve satım hacmi ise 8.500 adet seviyesinde gerçekleşti.

MERCEDES-BENZ TÜRK 2.EL FAALİYETLERİ DAİMLER GRUBUNDA ÖRNEK

TruckStore ve BusStore markaları altında sergilenen bu hızlı gelişim ve yüksek performans ile Türkiye'deki ekip, küresel anlamda Daimler grubunda örnek olma özelliğini güçlendirerek korudu. Böylece TruckStore Türkiye, 2013 yılındaki adetsel satış performansı ile Daimler genelinde Almanya'dan sonra 2. sıradaki pozisyonunu korurken BusStore Türkiye ciro anlamında Daimler genelinde 1.sırada yerini aldı. Ayrıca BusStore, her marka ve model araç temin imkanlarıyla, ihracat pazarlarına yönelik

tüm ticari fırsat ve potansiyelleri de değerlendiriyor. Mercedes-Benz Türk'ün 2. El faaliyetleri 2014 yılında da hızla büyümeye devam etti. 2014 ilk çeyrek sonu itibarıyla toplamda 870 adetlik satış rakamına ulaşıldı. 2013 yılının aynı döneminde gerçekleşen 796 adetlik satışa göre

%14'lük bir büyümeye sağlandı. Mercedes-Benz Türk 2.El faaliyetleri 2014 yılı itibarıyla 2.el pazarında takas, alt takas, finansman, sigorta, garanti, geri alım tahhütlü satışlarla müşterilerine tek noktada tam hizmet verir duruma ulaştı.



MERCEDES-BENZ TÜRK 2.EL FAALİYETLERİ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN NURİ AKSOY

"Günümüzde takaslı satış işlemleri özellikle ticari araç pazarında en önemli otomotiv değer zinciri halkalarının biri haline gelmiştir. Takaslı satış işlemlerinin dahada artan oranda talep edildiği görülmektedir. Bugün olduğu gibi gelecekte de en önemli satış argümanlarından biri olacağını düşünmekteyiz. Bu anlamda Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimize tek elden tam hizmet verebiliyor olmanın gururunu yaşıyoruz. Bu kapsamlı hizmetlerimiz sayesinde daralan pazara rağmen 2014 yılını minimum 2013 satış adetleri ile kapatmayı hedefliyoruz." şeklinde görüşlerini dile getirdi.



DEMİRBAŞ OTOMOTİV'den, 132 Bin metrekaarelik tesis

Fsm Demirbaş Otomotiv, Sakarya 1. Organize Sanayi Bölgesi'nde 60 milyon TL'lik 132 bin metrekaare alana sahip tesis yatırımına imza attı.

2012 Yılı içerisinde BMC firmasının yaşamış olduğu mali krizden sonra farbrikalardaki üretimlerin durması ile devam eden süreçte bütün BMC bayilikleri gibi Fsm Demirbaş Otomotiv de büyük sorunlar ile karşı karşıya kalmıştı.

2013 YILI İLK YARISI İTİBARI İLE HIZLI BİR TOPARLANMA SÜRECİ İÇERİSİNE GİRİLDİ

Krizin şaşkınlığını üzerlerinden attıktan sonra hayatın durmadığını ve yeni bir şeyler yapmaları gerektiği ve pazarda var olan isimlerinin devam etmesi gerektiğine inandıklarını belirten Fsm Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, "Fsm Demirbaş otomotiv olarak 2013 yılı 1. yarısında sizlerinde bildiği gibi Temsa Global'in ÖHO bayiliğini almış ve yıl içerisinde Temsa Avenue satışına başlamıştık. 2013 yılı 2. yarısında ise FORD TRUCK Kocaeli bayiliğini aldık. Ford için Kocaeli'nde 12 milyon TL'ye mal olacak 4 S plaza inşaatına başladık. İnşallah Haziran 2014 tarihinde açılışını hep beraber gerçekleştireceğiz" dedi.

35 BİN METREKARE KAPALI 132 BİN METREKARE TOPLAM ALANA SAHİP YENİ TESİS

Demirbaş Otomotiv, 2014 yılında da yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Bu

doğrultuda Sabancı Holdinge ait Sakarya 1. Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan ve içerisinde 35 bin metrekaare kapalı alanı olan, 132 bin metrekaarelik tesislerini satın aldı. Geçmiş dönemlerde, Temsa burada çeşitli üretimlerin yanı sıra; traktör, Mitsubishi Canter ve treyler üretimi yaparak ekonomiyi büyük katkıda bulunuyordu.

"SAVUNMA SANAYİSİ ALANINDA YATIRIMLAR YAPMAYI DÜŞÜNÜYORUZ"

Demirbaş, "60 milyon TL'ye mal olan yeni yatırımımızda, başta otomotiv olmak üzere diğer sektörleri de inceliyoruz. Daha ne yapacağımıza tam karar veremedik. Türkiye'nin üretim üssü olarak adlandırılan bölgede bulunan ve ticari araç üretim ve montaj için ideal olan tesisimiz üretim hatları, yedek parça depoları ve idari bölümleri ile faaliyete geçmeye hazır durumdadır. Ülkemizde yatırım yapmayı planlayan yerli ve yabancı firmalarla da stratejik ortaklık yapabiliriz. Bu nedenle geçtiğimiz günlerde Çin'li bir firma ile görüşmelerimiz oldu. Diğer görüşmek isteyen firmalarla da görüşüp en kısa sürede ne yapacağımıza karar vereceğiz. Daha çok savunma sanayine yönelik yatırım düşünüyoruz" diyerek, tesisin şuan için bir yatırım olduğunu ve ilerleyen günlerde hangi amaçlar için kullanacağını belirleyeceklerini duyurdu.

Alcoa: Güvenebileceğiniz jantlar



Daha hafif
Daha güçlü

Çevre dostu
Daha ekonomik

Daha Şık
Yenilikçi

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

Sertaş Lastik San. 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



Ford'tan yeni Tourneo Custom



Tourneo Custom'ın model gamına eklenen versiyonunda sunulan yeni koltuk dizilimi ile daha geniş iç kullanım hacmi sunarken, araca inip binme kolaylığını da beraberinde getiriyor. 77.280 TL'den başlayan fiyatlarla showroomlarda yerini alan Tourneo Custom 8+1 modeli ile; Uzun Şasi modellerde önde 1+1, arkada yeni 2+2+3 koltuk dizimi ile yolcularına ferah iç hacim ve araca kolay inip binebilme konforu sağlıyor. Kısa Şasi modellerinde ise önde 1+2, arkada yeni 3+3 koltuk dizilimi ve 45 cm bagaj derinliği bulunan Custom, yolcularının ihtiyacına uygun çözüm sağlıyor.

TOURNEO CUSTOM, ÖZELLİKLERİ İLE GÖZ DOLDURUYOR

Custom modelinde sunulan akıllı araç teknolojileri arasında sesli komutlarla çalışan müziği yönetme, telefonla arama yapma, gelen aramaları yanıtlamanın yanı sıra, olası bir kazada sürücünün cep telefonu üzerinden 112 acil yardım servisini lokal dilde, otomatik ola-

rak arama yapan ve kaza yerinin GPS koordinatlarını ilgili yere bildirme özelliklerine sahip olan SYNC sistemi bulunuyor.

Araçta, ESP ve Dinamik Tork Kontrolü'ne ek olarak sürücü, yolcu, yan ve perde hava yastıkları standart olarak sunuluyor. İç aynaya entegre edilen geri görüş kamerası ve istemeden şeritten ayrılma durumunda sürücüyü uyararak şerit dahilinde tutan yeni nesil sürüş destek sistemi ise opsiyonel olarak tercih edilebiliyor.

EURO NCAP GÜVENLİK TESTİNDEN 5 YILDIZ

Otomatik Start/Stop ve Akıllı Şarj Sistemi dahil olmak üzere Ford'un gelişmiş düşük yakıt ve CO2 emisyonlu özelliklerine sahip olan ve Euro NCAP güvenlik testinden 5 yıldız alan sınıftaki ilk ve tek model olan Custom, Ford'un ECONetik teknolojisi ve aerodinamik tasarımıyla sınıfında en iyi yakıt tüketimini sunarken, çevre dostu teknolojileri bünyesinde bulunduruyor.

Yolların önde gelenleri

Mercedes-Benz ve Setra otobüsler, 24-27 Nisan 2014 tarihleri arasında CNR Fuar Merkezi Hall 1’de sizleri bekliyor.



Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz