

Beşler Taşımacılık'a, 50 Ford Cargo çekici



MARS LOGISTICS

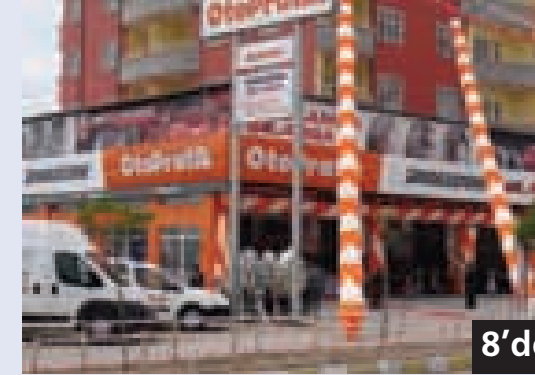
Müşteri memnuniyeti standardını yakaladı 9'da



Michelin tasarrufu anlatıyor

Michelin 3 Ömür TIR'ı, 27 noktada 4000 şoföre eğitim verecek. 9'da

Van Aydınlar OtoPratik açıldı



8'de

Ersan Transport, 20 Tırsan Tanker aldı 9'da

Kazlıçesme mitinginin ardından Servis oda başkanları konuşuyor



6-7'de

ISAROD Başkanı Hamza Öztürk ile Bursa, Ankara, Trabzon, Eskişehir oda başkanlarının görüşlerini aldık.

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 88 • 20 - 26 Mayıs 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

2. El
Otobüs ve Midibüste
Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE

Mercedes-Benz'ten 2. El Otobüsler ve Midibüsler

Sivil toplum örgütü seçimleri, otobüsçülerin geleceği açısından büyük önem taşıyor

İŞİNE SAHİP ÇIK!

● Otobüs firması sahiplerinin sorumluluk duyup, seçimlere ilgi göstermesi ve kendilerinin veya üst düzey yöneticilerinin sivil toplum örgütlerinde mutlaka görev alması gerekiyor.

● Özellikle kentiçi taşımalarda doğrudan taşımacılarca desteklenen ve taşımacılarca yönetilen sivil toplum örgütlerinin hak aramada etkinlikleri, mutlaka örnek alınmalıdır.

TOFED
5'inci Olağan Genel Kurulu
23-24 Mayıs 2013 tarihlerinde
Büyük Anadolu Oteli
Ankara'da yapılacak.



ÖZULAŞ üyeleri
Temsal Adana
fabrikasında

7'de

● Acentelerin ve otobüsçülerin kısmen kader ortaklığı olsa da, otobüsçülerin başarısı için esas çalışmaların acentelerce değil, mutlaka otobüsçülerle yapılması gerekiyor.

Günün değişen rekabet koşullarında başarı için hem işletmelerin, hem de sivil toplum örgütlerinin iyi yönetilmesi büyük önem taşıyor. Sadece işletmeye ilgi yeterli değil, sivil toplum da şart. Sivil toplumun yapısı ve başarı düzeyi mutlaka sorgulanmalıdır.

✓ Sivil toplum gerçeği

Bazı sivil toplum örgütlerinin mensuplarının sivil toplum faaliyetlerine yeterli ilgi göstermediği, sivil toplum örgütlerindeki yönetimin firma sahibi olmayan, bir firmanın sorumluluğunu da taşımayan kişilerde olduğu durumlarda başarı sağlanamaz.

✓ Taşımacılar göreve

Sivil toplum örgütleri; başta büyük taşımacılar olmak üzere tüm taşıma kuruluşlarının sahip ve/veya üst düzey yöneticileri tarafından desteklenmeli, bunların yönetimi, mutlaka ilgi, bilgi ve temsil düzeyi yeterli kadrolarla yapılmalıdır. Katılım ve destek düzeyi yüksek servis taşımacılarının sivil toplum başarısı, önemli bir örnek olarak görülmelidir.

✓ Acenteler

Başarı için acenteler de önemli olmakla birlikte acentelerin rolü, ilgi, bilgi ve yeterlilikleri farklı. Üstelik sistem içindeki rolleri de günden güne tükeniyor. Bu nedenlerle bir firmayı temsil yetkisi veya konumu olmayan acenteler, taşımacı sivil toplum örgütleri yönetiminde öne çıkmamalıdır. Acenteler, kendi örgütlenmelerini ayrıca sağlamalı ve kendi geleceklerini için çalışmalıdırlar. ■

Volvo-Irizar otobüsler Ulusoy-Varan'da



15 metrelik, Euro 5 motorlu, ZF şanzımanlı Irizar otobüsler ilk kez Varan filosunda hizmete girdi.

8'de

Engelliler: Toplu ulaşım sistemleri erişilebilir değil



3'te

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Sağlık ve Sosyal Hizmetler Daire Başkanlığı Engelliler Müdürlüğü'nün düzenlediği "Erişilebilirlik Sempozyumu" yapıldı.

Mercedes-Benz Türk, Antalya'da turizm müşterileriyle buluştu



8'de

3. Uluslararası Ulaşım ve Araç Park Alanları Yönetimi Sempozyumu 30-31 Mayıs 2013'te İstanbul Fuar Merkezinde gerçekleştirilecek. 7'de

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkaymak:

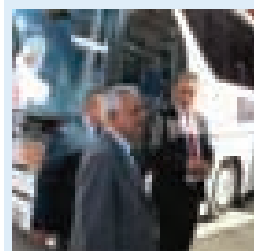


Yolcudaki artış, maliyet artışlarına yetmedi 5'te

Dorak Turizm 50 Neoplan Tourliner aldı



4'te



MAN TopUsed otoparklarda sektörle buluştu

Konya'da başlayan MAN TopUsed, turu 16 Mayıs'ta Mersin Otopark, 17 Mayıs'ta Gaziantep Otopark ile sürdü. 4'te



Dr. Zeki Dönmez

Taşımacılıkta başarı ölçütleri

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Ulaştırma, coğrafya ve şehirleşme-4

2'de



Mustafa Yıldırım

Ülgemizin örnek gelişimi

5'te



Salim Altunhan

Hak için adalet! Suç nedir, suçlu kimdir?

4'te

Ulaştırma sistemleri arası dengeli model dağılım ve türler arası entegrasyon; bütün ulaştırma argümanlarından maksimum düzeyde faydayı, üst düzey hizmet parametrelerini, erişilebilirliği had safhada desteklemektedir ki; bütün bunlar doğru bir 'şehir planlama' sürecinin sebebi ve sonucudur. Dolayısıyla 'kentsel dönüşüm'ün doğru uygulanabilirliğinin de 'anahtar' konularıdır. 'Kentsel dönüşüm' bir prosesi, yani süreci ifade eder ki; bu da entegrist bir bakış açısı gerektirir. 'Kentsel dönüşüm' de kentte 'eski ile yeni' arasında bir uyum (insicam: harmoni) oluşturmayı hedefler ki bu da ancak 'entegrist' bir yaklaşım ile söz konusu olmaktadır. Bu süreçte; mevcut yapı içerisindeki sorunlu alanların (mahallelerin) tamamıyla yıkılması yerine bütüncül bir bakış açısıyla 'bu mahallelerin mevcut sorunları'nı kendi iç dinamiklerini harekete geçirecek islahi yoluna gidilmesi tercih edilmelidir. Buda; 'bütüncül, katılımcı, yönetimsel' bir süreci ifade eder. Hele ki İstanbul özelinde bu; daha da stratejik ve öncül bir hal alır. Mevcut organik külmudel-sosyal-ekonomik-şehirselleşme doku; kendi iç dinamiklerinin hareketi geçirilmesi ve dolayısıyla tabir yerindeyse 'kendini kazandı'yla ve bunun iyi yönlendirilmesi-yönetilmesi ile 'kendi entegrasyonunu çözer ve dönüşümünü tamamlar' hale getirilmelidir. Burada; 'rant odaklı' bakışı önü tamamen alınmalı 'hizmet odaklı' perspektif, bütünüyle öncelenmelidir.

İnsan odaklı bakış

'Sürdürülebilirlik' kavramı; 'kentsel dönüşüm'den, 'entegre ve dengeli bir model karaktere sahip ulaştırma sistemi'nden ayrı düşünülemez. Burada 'sürdürülebilirlik' kavramını; 'insan odaklı, tasarrufu önceleyen, üretimi karakterize eden ve tüketimi dengeleyen' bir yaklaşım olarak okuyabiliriz ki; bu da 'günümüzü aşan, ileriyi planlayan ve bunun içinde geçmişin kavrayışı üzerine ayağını yere sağlam basan' bir bakış açısını beraberinde getirir. Bütün bunlar da; bir 'süreklilik algısı' gerektirir. Bu algı da; 'geçmişin doğru okuyan' ve bunun üzerine 'sürekliliği olan bir perspektifin

Ulaştırma, coğrafya ve şehirleşme - 4

inşası'nı işaret eder. Bütün örnek Batılı şehirler; bu bütünlüğün, sürekliliğin ve sürdürülebilirliğin örneklerini yansıtarak kendi 'doğruları'nı ortaya koymaktadırlar.

İstanbul, doğal merkez

Geneli itibarıyla Dünya'da Kuzey şehirleri; daha az nüfus yoğun yapıları, göç yolları üzerinde olmayışları (tarihin daha yavaş aktığı) gibi konumlanmaları itibarıyla ve Batı-Kuzeyin yer yüzünde yakaladığı ekonomik-teknik-külmudel üstünlük çerçevesinde 'sorunlarını minimize etmede' daha avantajlı konumdadırlar. Bir başka; Anglo-Sakson (Kuzey-Batı ittifakı) kültürü, şehri örneği ise Dünya'nın en güney ucundaki Avustralya'nın Sidney, Canberra ve Yeni Zelanda'nın Wellington şehirlerinde görülebilmektedir. Bu şehirlerde; alışılmışın dışındaki iklimleri, yüksek hayat standartları, az nüfuslanmaları itibarıyla yine bir Batı uygarlığı ortak dilinin örneklerini sunmaktadır.

Daha önce bahsini ettiğimiz; İstanbul'unuzun doğal merkezliğini yaptığı, Dışişleri Bakanlığının hedef politikalarında 'Moskova-Pekin-Yeni Delhi-Paris-Berlin' yayı arasındaki alanı ifade eden coğrafya da; kendi içinde aynı dilin ve yoğunluklu bir medeniyet algısının izlerini bulmak halen mümkündür. Fakat bu coğrafya genel 'yoğun nüfus, göç yollarının tam göbeğinde oluşu, kadim dünyanın merkezliği, sosyal adaletsizlikler, siyasi istikrarsızlıklar' karakterli yapıyla daha öncede belirttiğimiz hem fırsatları hem tehditleri aynı anda bünyesinde barındırmaktadır. Bundan dolayı; coğrafyamız 'sürdürülebilirlik kavramı'nı kendi iç dinamiklerinden hareketle oluşturmak durumundadır.



PROF. DR. MUSTAFA İLICALI
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

2023 nüfus projeksiyonları dahilinde; 24 ilimizin nüfusu bir milyon ve üzeri rakamlara ulaşırken, İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Konya, Antalya, İzmit, Gaziantep ve Şanlıurfa illerimiz olmak üzere toplam on ilin nüfusu da resmi rakamlara göre iki milyon ve üzerine ulaşacaktır. Yeni illerimizden; Osmaniye, Düzce ve Yalova istikrarlı ve yüksek ivmeli büyüme göze çarpmaktadır. Burada; bu kentlerin doğru yatırımlarla merkezi bölgelere yakınlığı ve ulaşım ağları üzerinde olmaları gibi etkilerin önemli rol oynadığını görmekteyiz. Muş, Bitlis, Ağrı, Bayburt ve Ardahan'da önemli ölçüde nüfus küçülmeleri gözlenirken, Bingöl ve Tunceli'de düzenli bir nüfus artışı göze çarpmaktadır. Bu bağlamda; Tunceli'nin yeni şehirleşen bir bölge ve Bingöl'ün de son yüzyılda önemli depremler yaşamış ve bunun sonucunu da birkaç yıl önce yaşamış bir ilimiz olduğunu hatırlatmakta fayda vardır. İç Batı Anadolu-Batı Karadeniz-Güney Marmara ekseninde 'Kastamonu-Karabük-Bolu-Zonguldak-Düzce-Bilecik-Afyon-Kütahya-Uşak-İsparta' hattının gelişim sürecinin dikkatle tekrar ele alınmasında fayda vardır.

İl statüsü gerekli mi?

Ülkemiz genelinde; yoğun nüfuslanmalara sahip olup rakamsal olarak 'İl Statüsü' büyüklüğüne haiz birçok kent mevcuttur. Bergama, Aliğa, İnegöl, Akşehir, Akhisar, Alanya, Fethiye, Ereğli, Çorlu, Gebze, Cizre, Doğubeyazıt, Tatvan, Ahlat, Erciş, Suşehri, Yusufeli, Şebinkarahisar, Yüksekova, Şemdinli, Ceyhan, Birecik, Nusaybin, Tarsus, Silifke, Emirdağ, Simav bunlara başlıca örneklerdir. Farklı tecrübelerimiz ve bilim bizlere göstermektedir ki 'hizmet'in en iyi ulaşım şekli mutlak anlamda 'il statüsü' olmayabilir. Öyle ki; Gebze ve Çorlu, il olmaksızın mevcut yapıları dahilinde

İstanbul ile çok iç içe bir ilişkiye sahipken aynı zamanda da farklı il statüleri altındaki yerel idareleri teşkil etmektedir ve yeni ulaşım imkanları paralelinde bu ilişki; daha da çeşitlenip netleşmektedir. Söz gelimi; Ankara-Eskişehir yüksek hızlı demiryolu işletime girdiğinden bugüne Eskişehir'in gelişim trendinin incelenmesi de başlı başına önemli bir husustur. Zira YHD deneyiminin elde edildiği İspanya gibi örneklerde merkez şehir-çevre şehir ilişkisinin doğrultusu ne yönde gelişmiştir? Ülkemizde bu süreç nasıl tecrübe edilebilir? Bunlar önemli ve üzerinde bilimsel tahlillerin ortaya konmasını gerektiren ve tarafımızca ele alınan konulardır. Bu bağlamda; yerel ve merkezi hizmetin en iyi şekilde satha ulaşabileceği optimum çözümlerin geliştirilmesi gerekmektedir. Buna da; 'şehir' olgumuzu sağlam bir bakış açısıyla netleştirerek ulaşılabileceğiz. Sürdürülebilirlik; 'bugünün ihtiyaçlarını, gelecekteki nesillerin ihtiyaçlarını da düşünerek sağlamak' şeklinde ifade edilebilmektedir. Bu bağlamda, sürdürülebilirlik, bir süreci, sürekliliği de ifade etmektedir. Buradan hareketle 'sürdürülebilir kalkınma'ya bakacak olursak, kısaca Batı'nın modern tarihine dönmeliyiz. Batı; 'buharlı'nın icadıyla birlikte başladığı 'endüstri devrimi'ni takip eden süreçte, 'sınırsız ve standart üretim', 'sınırsız tüketim', 'kaynakların hesapsızca kullanılması' ve 'imkanların sınırlarının zorlanması' tecrübelerini ortaya koydu.

Beş Dünya da yetmez!

Bütün bu süreçler bir taraftan, insanlığa bazı keşifleri sunarken diğer taraftan da Batı'nın 'teknoloji'yi 'güç ve rant odaklı' algılayıp yönlendirmesiyle beraber 'çevresel sorunlar', 'derin sosyal adaletsizlik', 'emeğin ve insanın sömürsü ve hiçleştirilmesi' gibi sonuçlar verdi. Bütün bu tecrübeleri yaşayan ve bir şekilde mücavir alanı ile bütün dünya yaşıyan Batı; bu durumun sürdürülebilir olmadığını farkına vardı. Öyle ki bu süreç; çevresel facialara, toplumsal felaketlere (adaletsizlik) ve ekonomik dar boğaza (paylaşım) yol açıyordu. Nihayetinde 1987'de Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Komisyonu'nca 'sürdürülebilirlik kavramı' geniş olarak ortaya konup bu bağlamda çeşitli önemli kararlar alındı. Zira; Dünyamızda kaynaklar sınırsız değildi, sınırsız tüketim yaklaşımları doğanın özünü, insanlığın huzuruna, ekonomik paylaşımın ortadan kalkmasına yol açıyordu. Bütün bu durumlar, 'Dünyada yaşam'ın herkes için 'çevresel,

ekonomik ve sosyal' olarak sürdürülemez olmaya doğru gideceği gerçeğini ortaya koydu. Buradan hareketle, durumun farkına varan çevreler hem yerel ve bölgesel hem de küresel anlamda siyasi kararlar, sosyal tedbirler ve teknik imkanlar dahilinde 'sürdürülebilir' bir yaşam kavramına müdahil oldular. Özellikle 'sosyal adaletsizlik' konusunda ortaya çıkan gerçekler, klasik Doğu-Batı eksenli algısından öte, yer yüzünde sosyal dengelessizlikte Kuzey ile Güney arasında korkunç bir ekonomik-sosyal ve siyasal uçuruma işaret ediyordu. Genel anlamda yer yüzünün kuzeyinde bulunan Avrupa, ABD, Kanada ve Rusya bütün bu saydığımız imkanların önemli kısmını tarihin bir döneminden itibaren bir şekilde ele geçirmişti. Afrika, Latin Amerika, Güney ve İç Asya ve Akdeniz havzası ve Uzak Asya en genel anlamda 'güney'e dahildi. Bu itibarla verilen en genel bir örnekte şu ifade edilmektedir: Bütün Dünya; Kuzey Amerika'nın (ABD ve Kanada) refah seviyesinde olsaydı, yerküremiz büyüklüğünde beş dünya daha ihtiyacımız olacaktı. Bu örnek; en kaba hatlarıyla; kaynakların sınırlılığını, sosyal adaletin hayatlığını, çevresel yaşamın bütünlüğünü ve etkileşimliliğini ve aslında hepimizin aynı gemide olduğumuzu dolayısıyla 'sürdürülebilirlik' kavramına insanlık ailesinin tümünün muhatap olduğunu ortaya koymaktadır.

Bütün bu coğrafi-tarihi-sosyolojik-teknik tahlilleri takiben, yerkürede nüfus yoğunlaşmasının kuzey ya da güneyden ziyade, ekvator hattı ve çevresinde olduğunu bunun Kuzey Afrika, Afrika Sahili Bölgesi, İç Asya, Güney Avrupa, Ön Asya, Kafkaslar, Doğu Avrupa, Hint Altı Kıtası, Hindi Çin, Uzak Asya ve Orta-Güney Amerika ve sair alanını ifade ettiğini söyleyebiliriz. Bu da ekonomik-sosyal hızlı gelişmelerin olduğu, Dünyanın yeni yüzünü formatlayacak dinamikleri çiren ve 'kadim dünya'nın merkezliğinde bir coğrafya ve beşeri havza yaşıyan işaret etmektedir. Bu itibarla; her ne kadar daha çok Batı'nın gündeminde ve güdümünde gibi gözüke de 'sürdürülebilirlik' bütün hatlarıyla hepimizi muhatap almakta ve de içerisinde ve komşuluğunda bulunduğumuz bütün bu geniş coğrafyalarda daha büyük bir risk ve fırsat alanını ifade etmektedir.

Bütün bu konu ve sorunların çözümleme ve uygulanmasında unutulmaması gereken önemli bir nokta; devlet politikalarının yanlış seçim ve uygulamalara dayanması durumunda ulaştırma maliyetlerinin yükselmesiyle sonuçlanacağıdır.

Bu çerçevede hepimize sağlıklı huzurlu başarılı ve mutlu bir hafta dilerim. ■

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

Güvenli elden 2. El otobüsler ve midibüsler...



2011 Neoplan Tourliner
Funtoro Koltuk Arkası Ekran, Uydu, Luxline Koltuk

155.000 Euro



2010 Travego 15 SHD
Entek Koltuk Arkası Ekran, Luxline Koltuk, Uydu

200.000 Euro



2009 Travego 15 SHD
Entek Koltuk Arkası Ekran, Luxline Koltuk, Uydu

180.000 Euro



2007 Temsa Safir Standart

101.500 Euro

2011 Tourismo 15 RHD
Koltuk Arkası Ekran, Uydu

180.000 Euro

2009 Travego 15 SHD
Koltuk Arkası Ekran, Luxline Koltuk, Uydu

180.000 Euro

2008 Travego 15 SHD
Koltuk Arkası Ekran, Uydu

155.000 Euro

2009 Tourismo 15 RHD Standart

155.000 Euro

2008 Tourismo 15 RHD Standart

145.000 Euro

2007 Tourismo 15 RHD Standart

135.000 Euro



2006 Travego 15 SHD
Epoch Koltuk Arkası Ekran, Uydu

137.500 Euro



2005 O 403 SHD Standart

79.500 Euro



2005 Temsa Safir Standart

85.000 Euro



2008 Neoplan Starliner
Funtoro Koltuk Arkası Ekran, Uydu, Luxline Koltuk, WC

130.000 Euro

BusStore İstanbul
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Esenyurt Şubesi
Akçaburgaz Mahallesi, Mercedes Caddesi, No: 6 34522 Esenyurt - İstanbul
Telefon 0212 867 43 00 Faks 0212 867 45 29

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

Kamil Koç'tan eğitim seferberliği



Kamil Koç, her yıl geleneksel olarak düzenlediği kaptan eğitim seminerlerine AŞTİ'deki dernek konferans salonunda devam etti.

3 gün boyunca düzenlenen seminerlerde, otobüslerle ilgili teknik eğitim, ekonomik araç kullanımı, kullanılan araçların teknik özellikleri detaylı olarak anlatıldı. AŞTİ Trafik Amirlerinin sunumlarıyla yapılan

seminerlerde, çağdaş trafik eğitimi ve muhasebe eğitimi de yer aldı. Eğitim süresince kaptanların görüşleri de soru cevap şeklinde gerçekleşti. Bu arada çocukları dünyaya gelen iki Kaptana Cumhuriyet Altını hediye edildi.

Özmal Filo Müdürü Hakan Koç ile Müdür Yardımcısı Zafer Hacı Nebioğlu yaptığı açıklamada, personeller arasında iletişimi ve motivasyonu artırarak yolcularımıza kaliteli hizmet anlayışını benimsediklerini belirtti. ■



İstanbul Büyükşehir Belediyesi Sağlık ve Sosyal Hizmetler Daire Başkanlığı Engelliler Müdürlüğü'nün (İSEM) düzenlediği "Erişilebilirlik Sempozyumu" yapıldı.

Engelliler: Toplu ulaşım sistemleri erişilebilir değil

Engelliler Haftası Erişilebilirlik Sempozyumu'nda konuşan Bahçeşehir Üniversitesi Öğretim Görevlisi Nilgün Camkesen, engellilerin sokağa çıkmak, hareket etmek gibi sınırlı aktiviteler için bile sayısız engellerle karşılaştıklarını belirterek, "Özürülerin yüzde 70'i toplu ulaşım sistemlerinin erişilebilir olmadığını düşünüyor. Merdivenler, kaldırımlar, rampalar onlar için bir sorun oluşturuyor. Ulaşım eksikliğini çalışmalarında tüm engel gruplarının gereksinimini sağlayacak şekilde önlemlerin alınması, ulaşım master planlarında da özürülerin dikkate alınmaları gerekir" diye konuştu.



Caner ÖZCAN

vatandaşlarımızın da engellilere karşı duyarlılığını sağlamakla ilgili çalışmalar da yapıyoruz" diye konuştu.

Erişilebilirlik koordinatörü

İETT'nin engellilere yönelik faaliyetlerini yerine getirirken aynı zamanda çocuklara, yaşlı ve hamilelere, bebek arabalı anne ve babalara, ağır yük taşıyan bireylere yönelik de faaliyetlerini sürdürme çabası içerisinde olduğunu kaydeden Baraçlı, "Bir kamu kurumunda, 3 Haziran 2011 tarihinde, ilk defa erişilebilirlik koordinatörü atadık. Bu koordinatör hem bize gelen şikâyetlerin hem de sivil toplum kuruluşlarıyla olan diyalogların belirli bir zamanda yerine getirilmesini sağlıyor. Sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte hareket ediyoruz, onlarla bilgi alışverişimiz var, düzenli toplantıyoruz. 3n.iett.gov.tr adıyla web sitesi açtık. Şoförlerimize özel üniversite ortamında eğitim verdik. Ağustos'ta engellilere, duyarlılık konusunda eğitim çalışması yapacağız. Metrobüs hattı üzerindeki asansörlerle ilgili çalışmalarımız da devam ediyor" dedi.

Erişilebilirliği artırmalıyız

Bilgi ve iletişim teknolojilerine erişilebilirlik noktasında engellilerin düşünülmesi gerektiğini vurgulayan **Engelsiz Erişim Derneği Başkanı Adem Vural**, şunları söyledi: "Daha büyük bir toplum olmamızın temelinde bilgiyi, yazılı, sözlü, işaret diliyle herkese ulaştırılabilir olmak yatıyor. Buna evrensel tasarım diyoruz. Japonya bir engellinin yaşamaya uygun bir ülke. Kaldırımları çok güzel, bilgiye erişim çok güzel. Metro istasyonuna inmeden yukarıdan engelliye uyarıcı bir anons sistemi var. Biz de erişilebilirliği artırmak amacıyla benzer çalışmalar yapmalıyız. Teknolojiden faydalanarak bir görme engelliye otomobil kullanılabiliyorsa, bir işitme engelliye müzik dinletebiliyorsa, herkese ulaşan bir ortam sağlıyoruz demektir" diye konuştu.

Ulaşım sistemleri erişilebilir değil

Bahçeşehir Üniversitesi Öğretim Görevlisi Yrd. Doç. Dr. Nilgün Camkesen, şehrin, engellilerin ulaşımına da uygun hale getirilmesi gerektiğini vurguladı: "Kaldırımları, yaya yollarını, otoparkları, kavşakları, yaya geçitlerini, yaya bölgelerini evrensel tasarım ilkeleri doğrultusunda erişilebilir hale getirmemiz gerekiyor. Merdivenler, kaldırımlar, rampalar engelliler için sorun oluşturuyor. İstasyon, durak tasarımları, asansörlerin durumu, bilgilendirme ve yönlendirme araçları, araçların özürülüler tarafından kullanılmasındaki toplumsal farkındalığın artırılması için bir şeyler yapmamız lazım. Özürülülerin yüzde 70'i toplu ulaşım sistemlerinin erişilebilir olmadığını düşünüyor" dedi.

Zeytinburnu'nda engellilerle anket çalışması yaptıklarını, bu çalışmanın sonuçlarını da katılımcılarla paylaşan Camkesen şunları söyledi: "Türkiye'de engelli sayısına ait en son veri tabanı 2002 yılında yayınlanmış. Çeşitli toplu taşıma araçlarının ortak noktası olan Zeytinburnu'nda yaptığımız anket çalışmasına göre toplu taşıma sistemlerini kullananların yüzde 34'ü ortopedik özürülü, yüzde 27'si görme özürülü, yüzde 18'i işitme özürülü. Dağılım bu şekilde oluşuyor. Yüzde 46'sı ulaşım araçlarını her



gün kullanırken, haftada bir ve nadiren kullananların oranı ise yüzde 21. Engellilerin yüzde 75'i toplu ulaşımı hafta içi, yüzde 25'i hafta sonu kullanıyor. Sokağa çıkmak, hareket etmek gibi sınırlı aktiviteler için bile sayısız engellerle karşılaşıyorlar. Ulaşım eksikliğini çalışmalarında tüm özür gruplarının gereksinimini sağlayacak şekilde önlemlerin alınması ve ulaşım master planlarında da özürülülerin dikkate alınmaları gerekir."

servislerden alacakları mekanik, elektrik ve bakım onarım hizmetlerinde, 50 TL'den 200 TL'ye kadar akaryakıt kazanacak. Mekanik, elektrik ve bakım onarım hizmetleri kapsamında kullanılan orijinal MAN yedek parçalar; 2 bin TL ve üzeri alışverişlerde 200 TL, 1000 TL ile 1999 TL arası alışverişlerde 150 TL ve 500 TL ile 999 TL arası alışverişlerde 50 TL akaryakıt kazanıyor.

Her aracın sadece 1 defa yararlanabileceği kampanya, kaporta-boya ve garanti dışındaki harcamalarda geçerli olacak. ■



Erişilebilirlik Sempozyumu'nda, Ulaştırma ve İletişim Teknolojilerine Erişilebilirlik Oturumu'nun moderatörlüğünü Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı yaptı.

Sesli sinyalizasyon

İBB Trafik Müdürü Mehmet Necip Ertaş, görme engellilere yönelik sesli sinyalizasyon cihazlarını İstanbul'da 128 kavşağa koyduklarını belirterek, engellilerin hayatını kolaylaştırmak için çalıştıklarını söyledi. "Engellilerin hayatını en çok zorlaştıran kurum bizdik" diyerek öz eleştiride bulunan Ertaş, "Bütün sinyalizasyon direklerimiz, bütün levhalarımız kaldırmıyaydı, maalesef biz yıllar boyunca bu hatayı yaptık. Kaldırmanın ortasına koyduk, ama şu anda hiçbir levhamız kaldırmanın ortasında engel teşkil etmiyor. Görme engellilere yönelik sesli sinyalizasyon cihazlarıyla yeni bir uygulama başlattık. Yan yüzde kabartılı olarak görme engelli daha karışık karşıya geçmeden önce yol üst yapısı ile ilgili bilgi alabiliyor. Yol kaç şeritli, hangi yönde akıyor, ortada bir yaya adası var mı, bisiklet yolu var mı, tramvay yolu var mı, çünkü bu bilgiler karşıya geçecek bir görme engelli için, hayati önem arz ediyor. Aynı zamanda Trafik Kontrol Merkezimin de irtibat numaralarını ve o kavşağın numarasını, kabartılı harflerle sunuyoruz" ifadelerini kullandı.

Topkapı Trafik Eğitim Parkında ideal bir çevrenin örneğini oluşturduklarını, İSEM ile bu çalışmaları engellilere anlattıklarını belirten Ertaş, "Hayati boyunca hiç kavşak görmemiş bir görme engelliye, yaptığımız tüm çalışmalar bilimsel yöntemlerle anlatabiliyoruz" dedi. ■



Eyüp Kaymakamı Osman Kaymak Dr. Hayri Baraçlı'ya, Kağıthane Kaymakamı Akın Varcier Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı'ya günün anısına plaket verdiler.



Engelli erişimine uygun araç

İETT'nin şehir içi toplu ulaşım alanında erişilebilirlikle ilgili yaptığı çalışmaları anlatan **İETT Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı**, 2013 yılının sonuna kadar tüm İETT araçlarının engelli erişimine uygun hale geleceğini söyledi: "İETT 142 yaşında büyük bir kurum. Engelliler için de hizmet kalitemizi belirli düzeyde artırmamız gerekir. 24 saat aktif çalışan İETT'nin bu faaliyetlerini yerine getirirken, engelli erişimine uygun, hizmet kalitesini uluslararası standartların üzerinde sağlayabilecek bir anlayış ön plana çıkartma gayreti içerisindeyiz."

Yüzde yüz erişilebilir İETT

Herkes için yüzde yüz erişilebilir İETT hedefinde hızla ilerlediklerinin altını çizen Baraçlı, "2013 yılının sonuna kadar tüm araçlarımız engelli erişimine uygun hale gelmiş olacak. Filomuzda, duraklarımızda ve mobil uygulamalarımızda engelli erişimine uygun hedeflerimiz var; Avrupa standartlarının üzerinde 1705 araç alım ihalesini tamamladık. 3 bin 493 adet engelli erişimine uygun aracımız yıl sonuna kadar 4 bine ulaşacak. Özel halk otobüslerimiz de engelli erişimine uygun hale getiriliyor. Binalarımızla ilgili çalışmalarımız da aktif bir şekilde devam ediyor. Aynı zamanda

Orijinal MAN yedek parçalar

PO'dan akaryakıt kazandırıyor

MAN yetkili servisleri 15 Mayıs-15 Temmuz 2013 tarihleri arasında Petrol Ofisi'nden akaryakıt kazandırıyor. Belirtilen tarihlerde MAN yetkili servislerine gelecek orijinal yedek parça kullananlar, 200 TL'ye varan ücretsiz akaryakıt kazanıyor.

Kampanya kapsamında, MAN ve Neoplan marka araç sahipleri yetkili

MAN ORJİNAL YEDEK PARÇALAR PETROL OFİSİ'NDEN AKARYAKIT KAZANDIRIYOR!

MAN ve NEOPLAN araçlarınızda orijinal yedek parça kullanın, **Petrol Ofisi**'nden akaryakıt çeki kazanın.

• Bu kampanya 15 Mayıs - 15 Temmuz 2013 tarihleri arasında geçerlidir.

• Kampanya kaporta-boya ve garanti dışında, mekanik-elektrik ve bakım onarım türünde yapılan işlerde geçerlidir.

• Her araç kampanyadan sadece bir defa faydalanabilir.

500-999 TL arasındaki orijinal parça alımlarına
₺50 AKARYAKIT

2000 TL ve üstü orijinal parça alımlarına
₺200 AKARYAKIT

1000-1999 TL arasındaki orijinal parça alımlarına
₺150 AKARYAKIT

MAN Türkiye, Petrol Ofisi akaryakıtı ve motor yağlarını tercih ediyor.

YENİ PRO DİZEL

MAXIMUS DİZEL MOTOR YAĞLARI

MAN | Service
Genuine Parts

24 Saat. 444 4 626

MAN

Dorak Turizm'den büyük yatırım:

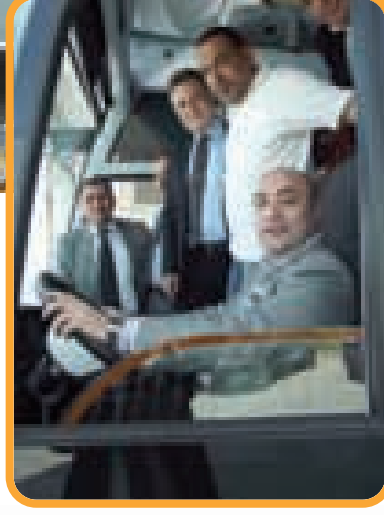
50 Neoplan Tourliner aldı

Turizm sektörüne 40 yılı aşkın tecrübesiyle hizmet veren Dorak Holding, yatırımını kararlaştırdığı 50 adet Neoplan Tourliner seyahat otobüsünün ilk 9'unu düzenlenen törenle teslim aldı. Dorak Holding, bu yatırımla birlikte filosundaki toplam MAN ve Neoplan araç sayısını 100'e çıkardı.

Teslimat törenine firma ortağı Kaplan Tan, Dorak Turizm Otobüs Filo Yöneticisi İsmet Hocaoglu, MAN Finance CEO'su Vahit Altun, MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ İstanbul Şube Müdürü H. Aydın Yumrukçal, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, MAN Kamyon ve Otobüs Tic AŞ Otobüs Satış Müdürü A.Önsel Demircioğlu, MAN Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Said Kardak, MAN Finance Satış Müdürü Mehmet Kılıç, ve MAN Finance Bölge Yöneticisi Doğan Gamsız katıldı.

Törende konuşan firma ortağı Kaplan Tan, "MAN ve Neoplan kalitesi hedeflerimize giden yolda bizlere büyük katkı sağlayacaktır. Araçların üstün teknoloji ve konforunun yanı sıra yakıt ekonomisi ve servis ağı tercih sebebimiz oldu" dedi. ■

Konuşmaların ardından teslimatı gerçekleştirilen araçların sembolik anahtarı firma ortağı Kaplan Tan'a verildi.

Salim
Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Hak için adalet! Suç nedir, suçlu kimdir?

Hazreti Ömer, adaletiyle bilinir. Öyledir ki kimsenin gözünün yaşına bakmaz, hak yolundan sapmaz. Büyük küçük, yaşlı genç, uzak yakın herkes bilir ki Hazreti Ömer bir vaka karşısında, önünü ardını ölçmüş biçmiş, en hassas terazide tartmış ve kararını öyle vermiştir. Mağdur eden de, mağdur edilen de 'kabil' eder kararını. Kimsenin itiraz edecek hali olamaz zaten.

Osmanlı İmparatoru Sultan II. Süleyman da; Kanunî adını, adaletli davranışıyla, kendisi gibi diğer yetkililerin de adil davranmasını sağlayacak kanunlar çıkararak ve tabii hak ederek almıştır.

Hatalar olmaz mı? Olabilir tabii. Er veya geç adalet tecelli eder ve batıl zail olur. Yaşanan sıkıntıları da bir 'sınav' olarak görür, ders çıkarılacak bir şey olarak kabul ederiz. Bu her zaman için geçerlidir. Bir zaman sonra çocuklara ibret alsınlar diye anlatılır, yani unutulmaz.

Nedim Şener, genç kuşak gazeteci... Başından geçenler hepimizi üzdü. Önünde sonunda hak yerini buldu ve o çok sevdiği çocuğuna, işine kavuştu. Uzun süren tutukluluk halinde kendisi de 'acaba' diye kuşkuya düşmemiştir; birçok insan gibi ben de biliyordum haklinin hakkını alacağını. Dışardan bakan biri uzun süren tutukluluğuna bakıp da 'suçlu' diye itham etse haklı olabilir mi? Olamaz. O, gönüllerde olduğu gibi hakim karşısında da haklılığını ispatladı.

Aynı Şener, 10 Mayıs günü "Müebbetlik galip, Mete mağlup" başlıklı yazısında karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün en büyük, en önemli kişiliklerinden biri olan Galip Öztürk'ün tahliyesi için olmadık bağlantılar kurup şaşkınlığını dile getiriyor. Asıl şaşırtıcı olan ise, bir başka tutuklu ile karşılaştırması. Kimsenin haksız yere acı çekmesini, özgürlüğünün kısıtlanmasını istemeyiz. Ama suimsal de misal değildir, misal olarak kabul edilemez.

Galip Öztürk, karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne çağ atlatan, yolcu odaklı hizmet vermesini sağlayan, Türkiye'nin en büyük firmasının ve o firmadan ekmeğin yiyen binlerce kişiye istihdam sağlayan önemli bir işadamdır. Ona nahak yere atılı suçların mahkeme tarafından görülüp serbest bırakılması sanırım sadece Nedim Şener'i üzmüş. Onun dışında herkes çok sevindi.

Otobüsçüler, imtiyazlı uçakların ve desteklenen hızlı trenlerin karşısında sektörün yeniden güç kazanacağı inancıyla Galip Öztürk'ü bağrına bastı. Sektör, Galip Öztürk'le gelecekte de kazanacağını gördüğü için sezona girerken daha umutlu. ■



MAPAR OTOBÜS SATIŞ

GSM: 0532 164 19 04
GÖKHAN CERİOĞLU

GSM: 0530 242 97 57
ENDER KESKİN

Model	Yıl	Yük	Tip
MAN FORTUNA	2004	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA	2005	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA	2006	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA	2007	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA L	2004	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN TOURLINER	2008	46+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN TOURLINER	2009	46+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN TOURLINER L VIP	2011	40+1 VIP	TELEVİZYONLU
NEOPLAN CITYLINER	2008	46+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER 1	2001	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER 1	2004	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER	2006	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER	2007	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER	2008	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER	2009	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER	2011	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2007	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2008	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2009	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	1997	46+1	
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	1998	46+1	
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	2001	46+1	
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	2006	46+1	
MERCEDES BENZ 0 403 RHD	2007	46+1	
TEMSA SAFİR	2008	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA SAFİR	2009	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA SAFİR	2010	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA SAFİR	2011	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA DIAMOND	2005	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA DIAMOND	2006	46+1	TELEVİZYONLU
SETRA 417 HDH	2003	54+1	TELEVİZYONLU

MAN TopUsed otogarlarda sektörle buluştu

Otobüs raodshow etkinliğinin ikinci etabına 14 Mayıs Salı günü Konya'da başlayan MAN TopUsed, turunu 16 Mayıs'da Mersin Otogarı, 17 Mayıs'ta Gaziantep Otogarı ile sürdürdü. Etkinlikte Tourliner, Cityliner ve Fortuna araçlar sergilendi.

Konya Otogarı'nda düzenlenen etkinliğe MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün ve ekibi, MAN Finans Satış Yetkilisi Ahmet Karaca, Konya bayi Serin Satış Müdürü Vahit Kasapoğlu katıldı. Etkinlikte Özkaymak Turizm'in Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkaymak ile de bir araya gelindi.

16 Mayıs Perşembe günü Mersin Otogarı'nda ki etkinlikte de Mersin Villa Turizm'in sahibi Tacettin Aldemir ile bir araya gelindi. Aldemir ile yapılan görüşmede 4 adet 2+1 koltuklu Starliner ve Mega Fortuna araç satışı yapıldı.

17 Mayıs Cuma günü de Gaziantep Otogarı'nda gerçekleşen tanıtıma katılan Seç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Saip Konukoğlu'na MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün, araçlarla ilgili bilgiler verdi.

Cüneyt Ergün, MAN TopUsed olarak 20 Mayıs'da Diyarbakır ve 22 Mayıs'ta Kayseri Otogarı'nda sektörle buluşmaya devam edeceklerini belirtti. Ergün, Anadolu'da sektörle buluşmaya



yönelik düzenlediğimiz etkinliklerden çok memnun kaldık. Otobüsçü dostlarımız etkinliğimize çok büyük ilgi gösterdi. Sıcak satışların yanı sıra onların taleplerini dinlemek çok önemli kazanımlar sağladı. Gelecek yıl bu etkinliği 20 ile kadar çıkartmayı planlıyoruz" dedi.

Cüneyt Ergün ve İrfan Ergetir Mehmet Konukoğlu bir arada

Konya



Mersin Villa Turizm



Çayırbaşı Turizm'in sahibi Ali Soybay ile Settar Konukoğlu etkinliğe katıldı.



Lüks Kahramanmaraş Turizm firma sahipleri katılarak 2 Fortuna aldı.



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Sektörel medyanın gereği

Medya kelimesi Latince "medium" kelimesinin çoğul halidir. Medium kelimesi sözlükte bir oluşumun meydana geldiği, beslendiği, gerçekleştiği ortam anlamındadır; çoğul olan media ise "ortamlar" demektir.

Bizim, medya dediğimiz de kamuoyuna haber, bilgi, yorum taşıyan tüm unsurlardır. Gazete, dergi, radyo, televizyon, internet medya unsurlarıdır.

Medya her türlü toplumda çok gerekli, çok önemli, çok etkili ve aynı nedenle de çok sorumlu bir faaliyettir. Medyadan en yüksek faydayı elde etmek tüm tarafların görevidir, asıl olarak da başarısıdır.

Medyayı iki ana çerçevede görebiliriz: genel medya ve sektörel medya.

Sektörel medya; kendi sektörünün tüm taraflarının sesi, nefesi, bilgi kaynağıdır. Sektör unsurları arasındaki bilginin, etkileşimin, görüşlerin oluşmasını, yayılmasını sağlar. Sektör unsurları kendi medyalarının etkin olmasından yukarıdaki yararları sağlar. Medyası olmayan sektörlerin hakkındaki bilgi, ilgi, etki hatta saygı eksik kalır.

Sektör kendi medyasını oluşturur, geliştirir, yönetir, faydalanır. Sürecin sonucu olarak da sektörün yönetimi iyileşir, ihtiyaçları karşılanır. Bağlı olarak sektörün verimi artar.

Taşıma sektörünün medyasını irdeleyelim...

Taşıma sektörü kendi medyasını oluşturmuştur; başarılıdır, sektörün saygınlığıdır. Bu medya üç gruba hizmet etmektedir: üreticiler, işletmeciler, ilgili kamu yönetimi.

Bu üç grup, birbirlerini sektör medyası kanalı ile izleyebilmekte ve birbirlerine seslenebilmektedir.

Esas önemli olan kamu yönetimine seslenmektir ve sektör medyası bunu ustaca, doğru ve etkili yapabilmektedir. Sektör medyasında görev yapmak için sektörün gerektirdiği teknik, idari, politik, medyatik bilgilerle ve en önemlisi görgüye gerek duyulur. Bu üstünlük de okulda değil sektörde öğrenilir, edinilir. Yani sektör medyasının elemanları kolay yetişmez, bol bulunmaz. Doğal olarak değerlidirler.

Sektör medyasının seslenişini ince bir dengedir. Tarafların ortak memnuniyetini sağlayarak bu sesleniş başarmak sahiden hassaslık gerektirdiği için etkilidir de.

Sektörün medyası, sektörünün ilgisi ve destekleri ile ortaya çıkar ve varlığını sürdürür.

Kamu yönetimi medyayı sadece kullanır, katkıda bulunmaz. Destek veremez ama bazen görev verdiği olur. Dolayısıyla medyayı saygıncı yönetmek için bu ilgiyi görmek ve bu desteği bulmak çok önemli olur.

Sektör medyasını üreticiler ve işletmeciler sırtlar. Taşımanın medyasına uzun dönemli bakarsak; geliştiğini, çeşitlendiğini hatta dijitalleştiğini görürüz. Bu gelişim sayesinde etkinliği ve hızı da artmıştır.

Üreticilerin ve işletmecilerin kendi medyalarına gösterdiği ilgi ve verdiği destekle bugünkü gelinmiştir. İletişimin hızlandığı ve ilgilerinin artacağı düşünüldüğünde, bu ilgi ve desteğin de artacağı öngörülmüştür.

Üreticilerin ve işletmecilerin tüm sektör medyasına verdiği toplam destek düzenli ve sürekli artmaktadır. Zira bunun faydasını ve gereğini daha fazla görmekteyiz.

Sektör medyasının etkileşim (interaktif) tarafını henüz hiç kullanmıyoruz, hiç!

Etkileşim tarafını daha fazla kullandıkça daha hızlı bilginin ve yarar oluşacaktır.

Yüzlerce kişi tarafından okunan ama tek bir yorum yazılmayan haberler, yazılar var. Sanıyorum zaman içerisinde ve fikrini duyurmak kolaylaştıkça katılım artacaktır.

Sektör de geliştikçe, taşıma türleri arttıkça, türler arasındaki ilişki geliştikçe katılım artacak; sektörel medyanın kapsamı ve derinliği ile bütçeleri zenginleşecektir.

Medyasız olmaz.
Medya hepimizin sesidir.
Medyayı destekleyeceğiz. ■

İstanbul servişçilerin 11 Mayıs'ta Kazlıçeşme'deki eylemine birçok ilde hizmet veren servis taşımacısından yoğun destek geldi. Etkinliğin öncülüğünü yapan İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, eylemi ve etkilerini gazetemize yorumladı. Ayrıca Bursa, Ankara, Trabzon, Eskişehir oda başkanlarının görüşlerini aldık.

İSTANBUL

İSAROD İstanbul Umum Servis Araçları Esnaf Odasının Başkanı **Hamza Öztürk**:

Ticaret Odası karşı

Biz, bütün esnaf arkadaşlarım, plaka tahdidini ile teneye parçası 300-500 bin lira olsunun peşinde değiliz. Ticari taksit değiliz ki biz. Eğer adam gibi çalışmazsak, isterse plakamız 1 trilyon olsun, arabamıza kimse binmez. Ama ticari taksitde minibüste bu iş böyle değil. Yolda ne bulursa onu alır; biz ise tam tersiyiz. Bizim en azından bir yıl boyunca taşıyacağımız insan ve gideceğimiz adres değişmez. Onun için bizim içimizde eğer bu işi sevmeden yapan varsa, plaka trilyon olsa kimse ona iş vermez. Plaka tahdidini konusunda Ticaret Odasının düşüncesini çok net biliyoruz. Elimizde belgeleri var: 'Ticaret Odasının Büyükşehir Belediyesine vermiş olduğu plaka tahdidini İstanbul'da uygulanmasın, hatta Türkiye genelinde uygulama varsa tamamı iptal edilsin' şeklindeki görüşünü belge olarak size vereyim. Biz sermaye düşmanı değiliz. Bizim de 3-5 tane arabamız var. Ama biz adil ve kanaatkar bir şekilde uygulamalar yapalım istiyoruz.



Satır vurulacak, girişlerin önü kesilecek

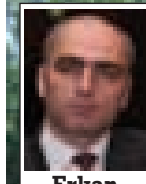
Plaka tahdidini yasası verilme usul ve esasları var. Şimdi bir defa değişimin suyu baştan kesilecek. Buradaki amaç sadece sayı sınırlaması değil. Servisçiyi daha iyi seviyeye getirebilmek, gerekli eğitimleri verebilmek, daha nitelikli denetim için sonuç almak zorundayız. Bunun da tek yolu, plaka tahdidini.

Tahdit araç kalitesini düşürmez

Plaka tahdidini araba kalitesini düşürür mü? İstanbul'da 2012 yılı yaz dönemi itibarıyla değişen araç sayısı 1100. Servis aracı sayısı 41 bin. Ankara'da servis aracı sayısı 7 bin. Orada değişen araba sayısı 1700. Şimdi böyle bir oranı tespit ettiğiniz zaman plaka tahdidini nasıl bir kalitesizlik getirebilir ki. Plaka tahdidini olduğu zaman hayatın idamesini esnafın üzerine kurmuş adamlar piyasadan çekilecekler. Sizin gazetenede açıklaması vardı: 'plaka tahdidini olursa İstanbul'u terk ederim' diyordu; kimseyi zorla tutmuyoruz. Sözleşmelerde esnafın lehine bir madde bile gösteremeyiz. 'Tahdit istemiyoruz, ama karşı da değiliz' diyenler sesleniyoruz: böyle bir şey yok. Yapılan sözleşmeler strekli tek

Kazlıçeşme mitinginin ardından

Servis oda başkanları konuşuyor



Erkan
YILMAZ



Katılımın yoğun olduğu eylemde tahdit için her taşımacı sadece bir imza koyabilmek kaydıyla tam 7950 imza toplandı.

tarafı yapıyor. Esnaf sunu yaparsa bu kadar ceza, bunu yaparsa bu kadar ceza. Peki, esnafın hakkını alamadığı durumlar için ne var, bir yaptırım söz konusu mu? Her arabadan 10 bin liralık senet alıyorsun; peki, esnafa verdiğin güvence ne? Senedim elinde, sigortam elinde, param elinde. Ne verdiler bize? Güvencemiz yok. Bizi kimse, boşuna sevmiyor.

Satılmaz, devredilemez olsun

Biz plaka tahdidini olsun, ondan sonra azalım, tozalım derinde değiliz. Büyükşehir Belediyesine, bizzat söyledim; plakayı sosyal güvence olarak bize verin, altına da 'satılmaz, devredilemez' kaydı koyun. Bizim göz boyamak gibi niyetimiz yok. Bu esnafın yarını yok. Bu insanların artık dayanacak gücü kalmadı. Bunu duyurmak istedik.

Engelli dönüşümü

Ağustos'ta kriz çıkmayacak, inşallah bizim talebimiz doğrultusunda, hangi arabada ihtiyaç varsa onda olacak. Çünkü şu anda böyle bir araç üretimi yok. Araba yok. Hatlı minibüsler için yaptıklarını söylediler. Ruhsatlarına otobüs yazdılar. Hatlı minibüste de kullanılmıyor.

Hangi kurumda, ne kadar öğrenici veya personelin sağlam veya engelli olduğu belli. Engelli sadece tekerlekli sandalyede giden değil ki, gözü görmeyen de, kulak duymayan da engelli. Az görenin, az duyanın, yavaş yürütenin araca binip inmesinde bir sıkıntı yoksa engelli donanımına ne gerek var? Biz engelli ayrımını mutlaka koymak durumundayız. Benim çalıştığım okulda, iş yerinde eğer gerçek manada tekerlekli sandalyeyle binmesini gerektiren bir ihtiyaç varsa, bunu esnafa dahi bırakmayız biz. Sonuna kadar da destek veriz bu işe. Ama çalıştığı okulda engelli çocuk yok, engelli personel yok. Ama engelli donanımı zorunlu -ya piyango çıkarsa- böyle bir uygulama olmaz. Bu ülkenin ekonomisi, her esnafa 13 bin liralık bir külfeti kaldırmaz. Kaldırdığımız varsaysak da böyle bir üretim yok. Var olduğunu söylediler, gittik baktık: TSE belgesi yok. Sektör olarak bizim çalışma alanlarımız belli. Bunun için bizim dediğimiz şu; ne kadar ihtiyaç o kadar donanım.

Tahditli plaka düzenlemesi değişecek

Belediye sınırları içerisindeki, tüm taşımacılıklar Büyükşehir Belediyesi organize eder. D2 belgesi İstanbul için değil ki. Birileri para kazanacak. Birileri çok belge satacak diye, biz belge alamayız. Okul servis aracını D2 belgesine kaydetmiyorlar. Gereğe ne: okul taşıtının 'dur' levhası var. Söktüm levhayı, lambası yanmıyor. Yanlış uygulamaların hepsi gözden geçirilecek.

BURSA

Bursa Servis Aracı İşletmecileri ve Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı **Sadi Aydın**:



İstanbul Umum Servis Araçları Esnaf Odasının sonuna kadar yanındayız; çünkü haklı talepleri, haklı gerekçeleri var. Esnafımızın kendi nam ve hesabına ait ticari taşıtları ile başkaları tarafından sömürülmesine bugün 'dur' deme günü. Bu organizasyonu başlatan Sayın Başkan ve değerli yönetim kurulu üyeleri ile onlardan desteğini esirgemeyen değerli esnafımıza çok teşekkür ediyoruz. Biz de Bursa olarak sonuna kadar kendilerinin yanındayız.

Tahdit korsan sorununu çözer

Bursa'da 'korsan yasası' ile hiçbir sıkıntımız yok, aksine biz o yasayı istiyorduk zaten. Sanırım İstanbul'da tahdit olmamasından kaynaklı bir problem yaşıyor. Ama tahditte beraber o sorunları yaşamayacaklarını kendileri de görecekler.

KDV tevkifatında hemfikiriz

KDV tevkifatı komisyoncuların önlünü kesmek için yerinde bir uygulama. Sadece Başkanımızın, "Biz yüzde 18 ödüyoruz, bize yüzde 9 ödeniyor" şikayetinde hemfikiriz. Bu konunun çözümü noktasında da birlikte hareket ediyoruz. Bundan 20 gün önce G-8 zirvesi için Bursa'ya gelen Maliye Bakanı ile bu konuyu görüştük. Olumlu desteklerini de alacağız, ama burada asıl vurgulanması yapılması gereken nokta; karayolu taşımacılığı da yapan büyük şirketlerin bünyesinde, deniz ve hava taşımacılığı faaliyetin de olması. Onların ÖTV'siz yakıt alımı söz konusu. Bu durum haksız rekabet ortamı yaratıyor ve esnafımız bundan büyük sıkıntı duyuyor. Maliye Bakanı Sayın Mehmet Şimşek, haksız rekabete neden olan o sahanın denetleneceğine söz verdi. ÖTV'siz yakıt alan firmaların GPRS sistemi ile takibe alacaklarının müjdesini verdi. Bu, sektörümüzün önünde ciddi bir kamburdu, ortadan kalkması sektörümüze, hem sosyal hem de ekonomik açıdan büyük bir katkı sağlayacak.

ANKARA

Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı **Tuncay Elmadağlı**:



Tahdidin çözümü olumlu yansır

Bütün Türkiye olarak İstanbullu

servisçi arkadaşlarımızı destek veriyoruz. Birçok ilimiz burada, Antalya, İzmir, Kocaeli burada. Diğer illerimizden de arkadaşlarımız burada. İstanbul'a, destek vermeye geldik. İstanbul'un tahdit konusunun çözülmesini istiyoruz. Çünkü İstanbul'un tahdit konusu çözüldüğünde, Türkiye'deki birçok sorunun çözüleceğine inanıyoruz. Başkanımın oradan bahsettiği konulara katılmamak mümkün değil zaten. Yanındayız, destekliyoruz. İnşallah hayırlısı olur.

İZMİR



İzmir Otobüsçüleri ve Umum Servis Araçları İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı **Hasan Basri Bostancı**:

Servisçi esnafının ayağa kalkışı

Bu sesleniş, bu ayağa kalkış yalnız İstanbul servisçi esnafının değil, Türkiye'deki servisçi esnafının ayağa kalkışıdır. Plaka tahdidini hem korsan taşımacılığı önleyecek, hem filen çalışmakta olan şoför esnafının hak ve menfaatinin koruyacak. Ayrıca İstanbul'un trafik sorununun çözümüne de büyük bir katkı sağlayacak. Servis plakasına tahdit ile bağlı bahçesini satarak metropole gelenlerin araç kirliliği yaşatmasına da müsaade edilmeyecek. Esnafın daha kontrol edilebilir ve tespiti mümkün araçlarla çalışması taşımacılığa katkı yükseltecek, kaliteyi getirecek.

Tahdidin geldiği bütün illerde, tahditten önceki araçların yaş ortalaması, 15-20 iken tahdidin gelmesiyle yaş ortalaması 5-6'ya kadar çıktı. Bu durum mensetsiz iddiaların gerçekleri yansıtmadığını bir göstergesi. Tahdit ile, kazasıyla belasıyla cezasıyla bu işi yapan, alın teri akıtan gerçek esnafın hak ve menfaati korunacak. Türkiye'nin geleceği için çok önemli olan geç kalınmış kararın bir an önce alınmasıyla İstanbul'un Türkiye'ye örnek olacağı düşünüyoruz.

Biz servisçiler, bugüne kadar birlik beraberlik içinde hareket ettik. Bundan sonra da birlik beraberliğimiz artarak devam edecek. Biz esnaf odaları olarak gerçek servisçi esnafının temsilcisiyiz. Biz, esnafın sırtından geçinen, oturduğu yerden para kazanan aracı olmadan araç kiralayarak bu taşımacılığı yapan yani çoban üzerinden kurban kesenlerin karşısındayız.

Devamı karşı sayfada...

Taşıma Dünyası Gazetesi kitlesel okunuyor...



ÖZULAŞ üyeleri Temsa fabrikasında

FSM Demirbaş, Temsa'nın Adana fabrikasına, Özulaş Toplu Taşıma A.Ş bünyesinde özel halk otobüsçülüğü yapan 50 müşterisine yönelik bir gezi düzenledi.

Temsa, 15-16 Mayıs günlerinde 50 Özulaş Toplu Taşıma A.Ş üyelerini Adana fabrikasında ağırladı. FSM Demirbaş yetkililerinin davetiyle Adana'daki fabrikayı ziyaret eden özel halk otobüsçüleri Avenue'nun üretim süreçlerini inceleme fırsatı elde ettiler. Fabrikada özel halk otobüsçülerine FSM Demirbaş Yöneticilerinden Yelda Aykut, Emine Özyurt, Fethi Sarı ve Hasan Özçelik, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi Baybars Dağ, Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Ebru Ersan eşlik etti.

Özulaş üyelerine Temsa ve araç üretimleri hakkında bir sunumda gerçekleştirildi.

Otobüsçülerin Avenue ile ilgili sorularını da cevaplayan Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, 50 özel halk otobüsçüsünü fabrikalarında ağırlamaktan büyük mutluluk duyduklarını ifade ederek, "Kentiçi ulaşımda önemli bir görevi üstlenen otobüsçü dostlarımızın evimiz olarak adlandıracağımız fabrikamıza gerçekleştirdiği bu ziyareti bizleri çok mutlu etti. Modern teknoloji ile pazara sunduğumuz Avenue ürünümüzün üretim süreçlerini kendi gözlemlerinizle gördünüz. Avenue ürünümüz İstanbul



Otobüs A.Ş bünyesinde hizmet veren otobüsçülerimizin beğeniyle kullandığı bir araç. Halen 633 araçlık filonun 143'ü Avenue ürünümüzden oluşuyor. 300 adet Avenue aracımızda İstanbul'da olduğu gibi İzmir'in de ulaşımına konfor ve kalite katıyor. Avenue'nun işletme sürecinde sağladığı avantajları bizlerden daha çok meslektaşlarımızın ifadelerinden de öğrendiğinizi düşünüyoruz. Kalite ve konfor açısından ürünümüz önemli bir beğeniye sahip. Sizlerin takdirinize her zaman layık olmaya çalışıyoruz. Sizin en büyük önem verdiğiniz unsurlardan birinin de satış sonrası hizmetler olduğunu biliyoruz. Satış sonrası hizmetlerde müşterilerimizin her zaman yanında

olmaya, taleplerini ve ihtiyaçlarına hızlı çözümler üretmeye yönelik çalışmalar yapıyoruz. Bu da Avenue ürünümüze kullanıcıların beğenisini ve talebini artırıyor. Biz de bundan memnuniyet duyuyoruz. Sizlerin bizlere verdiğiniz destekle hedeflerimizi büyütme devam edeceğiz" dedi.

Özel halk otobüsçüleri de fabrika gezisi sırasında üretim süreçlerindeki teknolojinin kalitesinden duydukları memnuniyeti vurguladılar. Yapılan sunumlarda kendilerine verilen detaylı bilgilerin de, araç yatırımında doğru ürünü seçmenin ne kadar büyük önem taşıdığını da farkına vardıklarını ifade ettiler. ■



Servis oda başkanları konuşuyor

ESKİŞEHİR



Eskişehir Servis İşletmecileri Odası Başkanı **Taşkın Tırpan**:

Tahditte fiyatlar yükseliş dedikodusu

Bizleri duyulandıran bir toplantıydı. Katılım çok yüksekti, beklenenin de üzerindedeydi. Esnaf ekmeğine, mesleğine sahip çıksın yeter ki, bizler onlar için her şeyi yaparız. Eskişehir'de tahdit uygulaması var. Genel anlamda yaşadığımız sorunlar ortak ama tahdit kaliteyi de artırır. 'Fiyatlar yükseliş' gibi söylemler, tamamen dedikodu. Tahditte rant kesinlikle yok. Sadece güzel bir düzen var. Trafik akışını da kesinlikle azaltıyor. Çünkü bugün Eskişehir'de 1329 tahditli plaka var. 2005 yılında tahdit almamış olsaydık, bugün belki servis sayısı 5 bin idi. Eskişehir trafik sorununu düşünün. Şu an mevcut tahditli plaka sayımız yetiyor. Yetmediği yerde verilebilir.

TRABZON

Trabzon Servis Araçları Odası Başkanı **Tayyar Demir**:

Personel de işini bilecek, öğrenci de...

Trabzon'da da sıkıntılarımız var ama gördük ki, burada sıkıntı daha büyük, hiçbir şeyi çözememişler. Biz okyanusu geçmişiz, inşallah dereden karşıya geçeceğiz. Şu an için yok, ama çalışan araçların sayılarını sabitlediğimiz; Ağustos ayında plaka tahdidine geçeceğiz. Belli bir sayının üzerinde izin belgesi, yol belgesi verilmiyor. Herkes kendi iş grubuna göre ayrılacak ve ne yaptığını bilecek. Öğrenci taşımacılığı yapanlar farklı harf grubunda olacak, personel taşıyan işini bilecek, turizmci de kendi işini bilecek. Burada asıl iş belediyelere düşüyor. Şu an Trabzon'da resmi çalışan belgeli araç 400'ü buluyor, bu da yeterli bir sayıdır bizim için. İstanbul Türkiye'nin metropol kenti, yetkililer bu işe el atmalı. Tahdidin ne olduğu, rant olup olmadığı, her şey belli. İşçi hakkını almak istiyor. Önemli olan budur. Birlik olduğumuzu, tek yürek tek yumruk olduğumuzu, gerektiğinde anında birleşeceğimizi, bir araya geleceğimizi yetkililerin de görmesi gerekiyor.

ULAŞIŞ SENDİKASI

Türkiye Personel ve Öğrenci Servis Ulaşım Çalışanları Sendikası Başkanı **Abdurrahim Barin**:

Daha fazla araba satılabilmek için...

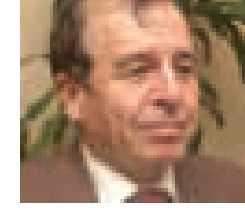
General savaşı kaybetmiş; 'neden kaybettik, cevap veriyor; barutumuz bitmişti. Barut bitmişse, gerisini boş ver, konuşmaya gerek yok. Ortada yıllık 2

milyar dolarlık bir para var. 2 milyar dolarlık araç ithali var. 1 milyar dolarlık da velilerinin ödemesi var. Ankara Oda Başkanımızın ifadesiyle, buradaki 1,5 milyon veli, belediyenin tarifesine göre, yüzde 40 fazla para ödüyor. Teknik üniversitenin raporuna göre, arabaların kullanım hakkı 1 milyon km'dir. Bu bütün Batıda böyledir. Burada 2 yaşındaki arabalar değiştirilmeye zorlanıyor. 50 bin servisçi üzerinden, yıllık toplam tutarı 2 milyar dolara buluyor. Bütün bunları topladığımız zaman plaka tahdidinin çıkmamasının gerçek nedeni ortaya konuyor. Amaç daha fazla araba satılabilmek. Ben bir sendika başkanım, ama şu an koltuksuz başkanım. Benim koltuğum şoför koltuğu. Şu an ben çalışan insanım. Belki de Türkiye'nin ilk çalışan sendika başkanım.

Devletin görevi, altyapıyı hazırlayıp insanları kanunlara uymaya zorlamaktır. Burada belediye olarak 30 yıllık arabalarla insanları taşıyorsanız, engelli rampanız yoksa, bunu servisçilere baskı aracı olarak kullanıyorsanız yanlış yapıyorsunuz demektir. Taksiciler için çıkmış olan korsan yasasını getirip buradaki servisçilere dayatıyorsanız, üstelik de bu sadece İstanbul'da uygulanıyorsa, ortada bir yönetim sorunu vardır, bakaş sorunu vardır. Buradaki temel sorun, bizim söylediğimiz şu: Kanun uygulansın. İnsanlar daha ucuz taşınınsın. Bu işi yapan esnaf da kazansın. ■



Taşımacılıkta başarı ölçütleri



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Genelde taşımacılarımızın, özel olarak da otobüsçülerin başarı hikayelerini öğrenmek hepimize keyif verir. Biz de bunları gazetemizde yansıtmaya çalışırız. Tabii, bu konuyu değerlendirirken önce başarının ne olduğunda anlaşmamız lazım. Bunun ötesinde başarılı olmanın kimin sorumlu olduğu da önemlidir.

Öncelikle başarının birinci kişisel ölçüsünün kârlılık ve bu kapsamda verimlilik olduğunu, bunları sağlamaktan sorumlu olanın da girişimcinin kendisi olduğunu belirtelim. Devlet de başarıyı desteklemeli, ama gerek kârlılık gerekse verimlilik için serbest piyasasının esas olduğu unutulmamalıdır. Sektöre girişlerin, kapasite genişletmenin, kapasite kullanımının ve taşıma fiyatlarının sınırlandırıldığı serbest piyasaya aykırı çözümler ve bu yolla başarılı olma düşünceleri hiçbir gerekçeyle savunulamaz, amaçlanamaz, yapılamaz, yapılmamalıdır.

Başarının; girişimci için kârlılık, ülke için katma değer, kamu maliyesi için vergi, sosyal politikalar için istihdam gibi ölçülerinden söz edilebilir. Tabii, çevre ve kıt kaynak kullanımını da önemli. Ayrıca katma değer için döviz cinsinden olması, kârın yurtdışında sağlanıp Türkiye'ye getirilmesi ve yurtdışında üretilen ürünün ihracı ile döviz kazanılması da dış ticaret dengesi ve cari açığın azaltılması açısından önemlidir.

Hangi başarıları alkışlayacağız?

Tabii ki her türlü başarı alkışı hak eder, ama bizim konumuz taşımacılık başarılarıdır. Başka başarıların konu edildiği medya organları da zaten var. Bir taşımacının yaptığı çeşitli taşımalar sonrasında ulaştığı taşıma miktarı, ülke ekonomisi açısından önemlidir. Ama kendine kalan kâr, yarattığı katma değer, ödediği vergi ve istihdam ettiği insan sayısı esas kriterlerdir. Tabii, bunların en az kaza, en az çevre zararı ile yapılması da istenir.

Taşımacının diğer başarıları

Peki, bir taşımacının taşıma dışı başarılarına nasıl yaklaşacağız? Örneğin; bir taşımacının aynı zamanda turizm işletmecisi, tekstilci vs. olmasına ve bunlarda da başarılı olmasına ne diyeceğiz? Şüphesiz ki, bunlardan da memnuniyet duyar ve duyurmak isteriz. Ama aynı işleri yapan fakat taşımacı olmayan kişilerin bu tür işlerdeki başarıları da aynı derecede önemlidir. Pek bir ayrım yapılmamalıdır.

Taşımacının taşımayla ilgili başarıları

Peki, bir taşımacının taşıma olmamakla birlikte taşımayla ilgili diğer başarılarına ne diyeceğiz? Terminal işletmeciliği, mola yeri işletmeciliği, petrol ticareti, turizm veya taşıma acenteliği, araç alım-satımı, bakım, üretimi gibi alanlardaki taşıma dışı taşımacı başarılarına ne diyeceğiz? Burada ölçü, bu işlerdeki başarıların futurusunun taşımacıya ödetilip ödetilmediğidir. Nasıl ki bir otobüs üreticisinin tekel olduğu bir piyasada düşük kalite-yüksek fiyat uygulamalarıyla göstereceği başarıları alkışlayamıyorkan yukarıda sözü edilen alanlardaki başarıların taşımacı sırtından haksız biçimde

sağlanmalarını da alkışlayamayız. Terminal işletmeciliğindeki başarılar da -terminalin tekel olma avantajı ile sağlanmış olma ihtimali nedeniyle- iyi analiz edilmeli, bunun ötesindeki gerçek başarıları şapka çıkarılabilmelidir.

Uluslararası başarılar

Bir başka konu, başarıların uluslararası yönüdür. Bunu da ikiye ayırmak mümkün. Yurtdışında kurulu işletmelerin yurtdışına mal veya hizmet ihraç etmeleri ve Türk işletmecilerin yurtdışında kurulu işletmeleri... İhraç edilen taşıma hizmetinin veya başka ülkelerdeki taşımacılık faaliyetinin kazançları ülkeye geldiği sürece, döviz kazancı yönünden iyidirler. Ancak ülkemizde kurulu işletmeler ürettikleri katma değerini neredeyse tümünü ihracat yoluyla döviz olarak kazandırırken, yurtdışında kurulu işletmeler sadece ülkeye transfer edebildikleri karlar kadar katkı yaparlar.

Sermaye kıt kaynaktır

Ülkemiz tasarruf açığı olan, yaptığını tasarruflarla yatırımlar için gerekli sermaye ihtiyacını karşılayamayan, kalkınma için yurtdışından finans kaynağı, yani yabancı sermaye arayan bir ülkedir. İster sadece para olarak gelsin, isterse bir girişimci sermaye olarak getirsin. Yani ülkemizde sermaye kıt kaynaktır. Bu nedenle zaten yetersiz olan bu sermayenin yurtdışına götürlülüp orada yatırım dönüşmesi pek de olumlu sayılmaz. Bu nedenle sermaye transferi sonucu yurtdışına yapılan yatırımlar ne kadar kârlı olurlarsa olsunlar ve bunun kârını yurtdışı getireseler dahi ihracat yapan yurtdışı yatırımcılar kadar ülkeye katkı yapamazlar. Zira yurtdışı yatırımların ihracatı sonucu kazanılan döviz sadece kâr değil bunun ötesindeki katma değer unsurlarını da kapsar ve daha büyüktür. Bu nedenle bırakın diğer yurtdışı yatırımları, yurtdışı taşıma yatırımları dahi dikkate değerlendirilmelidir. Zaten başkalarının kendi ülkelerinde yatırım yapması pek çok ülkede teşvik edilir ama vatandaşlarımızın başka ülkelerde yatırımları hiçbir ülke teşvik etmez.

Yabancılarla yarışabilmek

Tabii, büyük bir sermaye transferi olmaksızın yurtdışında yalnız bilgi-beceriye veya know-how'a dayalı kazançlar daha çok alkışı hak ederler. Bildiği tek iş taşımacılık olan ve kendi ülkesinde bunu başarıyla yapma koşullarını bulamayanların başka ülkelerdeki başarı arayışına ve bu amaçla sermaye transferine saygı duyulmalıdır. Keza yurtdışında değerlendirilmesi mümkün olmayan atıl kapasitenin yurtdışında değerlendirilmesi de yine önemlidir. Hele bir yabancı ülkenin koşullarında başarının, ülkeye katkısı az olsa bile, ülke temsili gibi alkışlanacak yanları da unutulmamalıdır.

Bir sıralama yapmak gerekirse, önce daha büyük ölçüde katma değer kazandırdığı taşıma hizmeti ihraçları en öncelikli desteği ve alkışı hak ediyor. Bundan sonra yüksek katma değerli diğer taşımalar ile yurtdışı yatırımlar geliyor. Tabii, bu ekonomik yaklaşımın ötesinde taşımanın kendine özgü başarıları da unutulmamalıdır: daha az enerji tüketerek, daha çevreci, daha güvenli taşıma yapmak gibi... ■

Ulaşımaya yön verenler İstanbul'da buluşuyor

İstanbul Büyükşehir Belediyesi işbirliği İSPARK'ın öncülüğünde bu yıl üçüncüsü düzenlenecek olan Uluslararası Ulaşım ve Araç Park Alanları Sempozyumu İstanbul'da gerçekleştirilecek. Uluslararası İntertraffic fuan kapsamında düzenlenen sempozyuma alanında uzman kişiler, akademisyenler yerel yönetim temsilcileri ve iş dünyasından yerli ve yabancı birçok davetli katılıyor.

Avrupa Park Birliği Başkanı (EPA) Nick Lester, sektörün öncüsü Victoria Ulaşım Politikaları Enstitüsü koordinatörü Todd Litman'ın da yer alacağı sempozyum dünyanın farklı ülkelerinden ulaşım ve park sistemleri konusunda yönetici ve sektör profesyonellerini ağırlayacak. 30-31 Mayıs tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi konferans salonunda 2 gün sürecek etkinlikte "Otomobil ve Otoparkta Gelecekteki Trendleri", "Kent İçi Ulaşımında Özel Çözümler" "Otopark Kültürü", "Araç Park Alanları Plan ve Stratejileri", "Araç Park Alanlarında

Teknoloji", "Kent İçi Ulaşımında Çevreci Çözümler" konularında oturumlar yapılacak ve İntertraffic fuarı ile ulaşım sektöründeki son yenilikler ve akıllı çözümler ziyaretçilerle buluşacak. ■



8 » Otobüs

15 metrelik, Euro 5 motorlu, ZF şanzımanlı Irizar otobüsler ilk kez Varan filosunda hizmete girdi.

Volvo-Irizar otobüsler Ulusoy-Varan'da

Ulusoy Holding'in İspanya'dan satın aldığı 10 Irizar otobüsün ilk ikisi filoya katıldı. Ay sonuna kadar Irizar otobüslerin sayısı 10'a ulaşacak. Şehirlerarasında 15 metre uzunluğunda bir otobüs, ilk kez Ulusoy Holding tarafından hizmete sunuldu.

İspanya'dan 17 Mayıs Cuma günü İstanbul'a ulaşan iki Irizar'ın biri 58 kişilik, diğeri de 2+1 koltuk düzeni ile 42 kişilik. Ulusoy-Varan Genel Müdürü İmran Okumuş, "6 milyon Euro tutarında bu yıl bir yatırım planladığımız bu araçların 4'ü 2+2, 6'sı ise 2+1 olacak. Satın aldıklarımızın fiyatı ise 335 bin Euro" dedi.

Irizar tercihi

Mayıs ayı sonuna kadar filolarına katılan Irizar otobüslerin sayısının 10'a ulaşacağını belirten İmran Okumuş, Irizar tercihlerinin nedenini de şu şekilde açıkladı: "Bu araçlar seyahat konforu açısından çok rahat, Avrupa'da yaygın şekilde kullanılıyor. Aynı zamanda bu arabanın tüm ürünü Volvo. Bu tercihimi de belirledi. Volvo servislerinde bakım yapılabilecek. Biz Volvo kamyonun iki milyon yol kat edip motorunun açılmadığını kendi servisimizden biliyoruz. Yedek parçası ucuz. 465 beygir motor var. Yakıt tüketimi açısından ekonomik bir araba" dedi.

Doluluk yüzde 80'i aşiyor

Bu araçları Ankara, Ege, Akdeniz ve Karadeniz hatlarında çalıştıracaklarını açıklayan Okumuş, "Araçların 15 metre oluşuyla birlikte daha fazla yolcu taşıyabileceğiz. Sektörde doluluk oranlarının 30-35 kişilik olarak ifade edilmesine karşın Ulusoy ve Varan'ın doluluk oranı yıl ortalamasında yüzde



Erkan YILMAZ

İmran Okumuş

80'inin üzerinde. Ankara, Ege ve Karadeniz'de yüzde 95'lere ulaşan doluluk oranları ile hizmet veriyoruz. Kapasite sorunumuz olmayacak, zaten verimli hatlarda çalıştıracağız" diye konuştu.

6 milyon yolcu hedefini açacağız

2013 yılının ilk beş ayında yolcu artışında elde ettikleri yüksek artış nedeniyle, belirledikleri 6 milyon yolcu hedefini şimdiden aşacaklarını da ifade eden Okumuş, "İlk beş ayda ciddi bir büyüme elde ettik. Bu büyümenin öncesinde çok ciddi yatırım kararları almıştık. Üretici firmalarda görüşüyoruz, ancak bizim siparişlerimizi karşılamayacaklarını ifade ediyorlar. Görüşmelerimizin sürdüğü Setra'nın gelmesini bekliyoruz. Bu yıl planımız 80-100 arası otobüs almak. Filomuzdaki otobüs sayısı 101'i özmal, 340 idi. 10 Irizar'la özmal otobüsümüz 111'e ulaştı" dedi.

Varan farklı bir konseptte taşıyor

Irizar otobüslerin tamamının Varan bünyesinde hizmet vereceğini ve Varan'ı çok farklı bir konseptte taşıyacaklarını vurgulayan İmran Okumuş, şunları söyledi: "Varan'da üst segment yaratıyoruz. Bu üst segmente de ilk adımı



farklı bir otobüse atarak giriyoruz. Varan'da tek tip otobüse döneceğiz. Onun için Setra ile görüşüyoruz. 50 otobüs verebilirlerse otobüsler tek tip olacak. 2+1 ve 2+2'nin hizmet vereceği yerler olacak. Varan'daki hedefimiz 750 km'nin üzerine çıkmamak."

Bölgelerde yeni yapılanma

İmran Okumuş, bölgelerde de yeni yapılanmaya gittiklerini söyledi: "Uzun hatlar için, özellikle Doğu'dan çok ciddi bir talep var. Malatya'dan gelen talebi, daha kararlaştırmadık, değerlendiriyoruz. Antep'ten, Ağrı'dan, Batman'dan talep var



Mercedes-Benz Türk, Antalya'da turizm taşımacılarıyla bir araya geldi

Mercedes-Benz Türk, turizm sektöründeki otobüs müşterilerine için düzenlediği akşam yemeği organizasyonunda; hafif ticari araçları Vito, Sprinter ve Citan ile otobüsleri Turismo ve Travego'yu sergiledi.

Mercedes-Benz Türk, The Marmara Antalya'da düzenlenen akşam yemeğinde Antalya bölgesindeki turizm müşterileri ile bir araya gelerek, hem turizm sektörüne yönelik araçları hakkında katılımcıları bilgilendirdi, hem de hafif ticari araçlar ve otobüs pazarlama ve satış ekiplerinin ortak çalışmalarının bir ürünü olan "8 koltuktan 54 koltuğa kadar Mercedes-Benz'de herkesin yeri hazır" adlı kampanyasını duyurdu.

Müşterilerine en iyi hizmeti sunabilmek amacıyla çalışmalarını sürdüren Mercedes-Benz Türk, Türkiye'de turizm sektörünün merkezi olan Antalya'da, turizm sektöründe yer alan şirketlerin iş modellerini konuşmak, 2013

stratejilerini yakından takip ederek talep ve beklentileri yerinde dinlemek, kampanya ve hizmetleri hakkında katılımcıları detaylı olarak bilgilendirmek amacıyla bu organizasyonu gerçekleştirdi. Şirket, sektörün ihtiyaçları, müşterilerin talep ve beklentileri doğrultusunda sunduğu hizmetlerde ve araçlarında her türlü yeniliği yaparak gerek yeni kampanyalar, gerekse ürünlerinde sunduğu ek donanımlar ile müşteri memnuniyetine verdiği önemi bir kez daha gösteriyor.

Turizm sektörüne yönelik düzenlediği bu tarz toplantılar aracılığı ile Mercedes-Benz Türk, müşterilerine etkin bir şekilde ulaşıp, sektörün tüm ihtiyaçlarına birebir cevap veren araç filosunu tanıtmaya, müşterilerinin her türlü talep ve beklentilerini dinleyerek onların yanında olmaya devam ediyor.

Yemeğe katılan Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Müdürü Tufan Akdeniz ve diğer şirket yöneticileri, 23 turizm firması ile bir araya geldi. ■

ama bu yıl için düşünmüyoruz. Bu yıl mevcut hatlarımızı güçlendireceğiz. Batı Karadeniz, Trakya ve İç Anadolu'da da büyütüyoruz. Batı Karadeniz ve Trakya'da yeniden yapılanıyoruz. Bartın'da, Çanakkale'de kendi operasyonumuzu yürüteceğiz. 1 Haziran'da Sinop'a başlıyoruz. Zonguldak, Karabük, Kastamonu'da, Akdeniz'de yeniden yapılanıyoruz. Akdeniz'de ciddi bir büyüme ile 13 yeni terminal açtık. Tamamen kendi operasyonumuz. Burada önemli olan acente; hizmet ve kaliteyi, kurumsallığı koruma

anlamında daha iyi hizmeti verebileceğimizi düşündüğümüz için böyle bir yapılanmaya yöneldik."

Ramazanın bereketi daha farklı olur

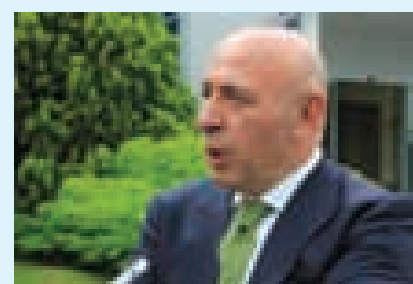
Ramazanda yolcu talebinin düşeceğine yönelik endişelere katılmadığını da ifade eden İmran Okumuş, "Biz her yılın bir ayını Ramazan olduğunu biliyoruz. Ona göre program yapıyoruz. Ramazanın sezonu bölüğünü düşünmüyorum. Ramazanın bereketi daha farklı olur" dedi. ■



Irizar otobüslerin bir farklılığı da şoför araç içinde alkolmetre ölçümü yapılabilmesi. Şoför alkolmetre cihazını üflemediğinde araç çalışmıyor. Bu bir ilk.

Kaçak akaryakıt satan da, kullanan da cezalandırılacak

Aynı zamanda PUIS Genel Başkan Yardımcısı da olan İmran Okumuş, kaçak akaryakıtta yönelik önemli açıklamalarda bulundu. Kaçak akaryakıtın önlenmesine yönelik yasal değişikliklerin yapıldığını ve bu tür yakıtı satan kişilere yönelik ağır cezalandırılmaların getirildiğini vurgulayan Okumuş, "Yeni düzenleme çıktı. Artık, kaçak akaryakıtın cezası sadece para olmayacak hapis cezası da olacak. Bu tür yakıtı satan istasyonların lisansları da iptal edilecek ve bu hapis cezaları çekilmeyecek yeni lisans verilmeyecek. Bu çok önemli bir düzenleme. İlk kez size açıklıyorum: PUIS olarak, Hükümetten, EPDK'dan kaçak akaryakıt kullananlara da aynı cezaların uygulanmasını talep ettik. Çünkü bu bir suçtur, vergi kaçırmasıdır. Satana ceza çıktı; aynı şekilde kullanıcıya da bu ceza verin. Türkiye'de akaryakıtın fiyatı belli; brüt karı 11,5; eğer bir insan yüzde 20 iskonto yapıyorsa bunun kaçak olduğu açıktır. Talebimizi, 3 Mayıs'ta Şile'de EPDK yönetimi ile yaptığımız toplantıda dile getirdik. EPDK bu talebe olumlu bakıyor, çıkacağına inanıyoruz. Bu ülkede eroini satmak da, almak da suç. Yasada korsan bir yayını satmak da, almak da suç. Kaçak akaryakıtı kullanmak neden suç haline gelmesin. Bu talebimize bazı meslektaşlarımız kızabilir. Ben hem otobüşçüyüm hem de akaryakıt bayisi sahibiyim. PUIS'te de 16 yıldır görev yapıyorum. Biz bayi temsilcisi olarak Türkiye'de 9 bin 700 kayıtlı üyesi olan bir sendikayız. 15 bölge



başkanlığımız var. Kaçakçının, ahlaksızın temsilcisi değil, biz düzgün çalışan evine helal ekmeğe götürüp mücadele eden bayileri temsil ediyoruz" dedi.

Firma sözleşmelerine girecek

İmran Okumuş, firmaların benim haberim yok, şoför almış demesinin yeterli olmaması gerektiğini vurguladı: "Firmalar, sözleşmesine kaçak akaryakıt konusunda yaptırım uygulayan maddeleri koyacak. Ulusoy ve Varan'da çalışan tüm bireyselilerden kaçak akaryakıt kullanmama taahhüdü alıyorum. Teminat seneti alıyorum. Benim firmama çalışırken herhangi bir yanlış ürün kullanıp benim firmamı lekeleyecek bir durumda bırakırsa, bunun karşılığı çok ciddi para cezası ile karşı karşıya kalıyor. Çok başarılı olduk.

Bir de şehiriçinde 2 km., şehirlerarasında 10 km. mesafe bulunması konusunda km. tahditleri gündemde. Bunun kaldırılması isteniyor. Biz buna karşıyız. Denizlerdeki ÖTV'siz yakıtın kalkmasını istiyoruz. Getirilen, ithal edilen ürünün yüzde yüz beyan edilmesini istiyoruz. Dolum tesislerine kesinlikle otomasyon kurulmasını istiyoruz. Bu bahsettiğim üçü olsa Türkiye'de ne jet yakıt kalır, ne on numara yağ kalır, ne de kaçak yakıt kalır. Haksız rekabet de biter. Bu işe yatırım yapmış, binlerce istihdam sağlayan bu sektörün gerçek sahipleri belli olur. ■



Irizar otobüslerin ilk ikisindeki koltuk arkası ekranlar Simrol marka olacak. 13 inç ekranlar ilk kez denenecek. İlk iki otobüsün uydu anteni ise Setcom olacak.

Van Aydınlar OtoPratik açıldı



Türkiye'nin lider lastik üreticisi Brisa; binek ve hafif ticari araçların kullanım ömürleri boyunca ihtiyaç duyabilecekleri bütün ana ürünleri bir arada sunabilmek amacıyla geliştirdiği OtoPratik konseptini yaygınlaştırıyor. 13 Mayıs Pazartesi günü törenle hizmete açılan Van Aydınlar OtoPratik mağazasında, her biri alanında uzman olan profesyonel çalışanlar tarafından, son teknoloji ürünün ekipmanlarıyla yüzde 100 müşteri memnuniyetini hedefleyen bir ürün ve hizmetler bütünü sunulacak. Mağaza sahibi Muzaffer Aydın, "Aydınlar olarak Van

Tacikistan'da 50 şehiriçi otobüs

Tacikistan'ın başkenti Duşanbe'de hizmete açtıkları terminalin çok iyi işlediğini belirten İmran Okumuş, "Yurtiçinde seferlerin yanı sıra yurtdışına yönelik seferler başlatma planımız var. Doluluk oranlarımız yüzde 75. 40 araba şehirlerarasında kapasite olarak yeterli görünüyor. Ülke içinde 13 bölgede terminal yatırımı yapıyoruz. Şehiriçinde taşımacılık yapmak için de 50 otobüs yatırımı yapacağız.

Irizar otobüslerin ilk ikisindeki koltuk arkası ekranlar Simrol marka olacak. 13 inç ekranlar ilk kez denenecek. İlk iki otobüsün uydu anteni ise Setcom olacak.

B1-B2'deki doluluk düzenlemesini destekliyorum

İmran Okumuş, UYTAD Genel Başkanı olarak, B1 ve B2 firmalarına yönelik doluluk oranları ile ilgili yeni düzenlemeyi desteklediğini belirtti: "Yeni düzenleme ile B1'de doluluk oranları yüzde 25 oldu. B2'de yüzde 50'ye çıktı. Çok doğru bir karar."

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşima Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 2 • Sayı: 88 • 20 - 26 Mayıs 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Muammer BAŞKAN

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Bağcılar-İstanbul

Ünsal TOSUN

İş Çeşitirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşima Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER

İZMİR

Cumhur ARAL

ANTALYA

Pınar KILINÇ

EDİRNE

Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP

Emel GÜL

DIYARBAKIR

Ramazan DEMİR

Beşler Taşımacılık'a 50 Ford Cargo çekici

Kamyon pazarında 53 yıllık tecrübeye sahip Ford Otosan tarafından, satışa sunulduğu tüm pazarların standartlarına uygun olarak tasarlanıp geliştirilen Ford Cargo 1846T çekicileri, Kocaeli Çayırova'da faaliyet gösteren Beşler Turizm Taşımacılık firması da tercih etti. Beşler Turizm, filosunu "2013 Uluslararası Yılın Kamyonu Üçüncüsü" ödülüne sahip 50 adet Ford Cargo 1846T ile büyüttü. Çekicilerin 30 adetlik ilk partisi, firmanın Şekerpınar Çayırova'daki tesislerinde Ford Otosan Kamyon Türkiye Satış Müdürü Berk Mumcu, Ford Otosan Kamyon Satış Bölge Müdürü Murat Bakış, Otokoç Otomotiv yöneticileri İsmail Yılmaz ve Cem Akkaya tarafından törenle Beşler Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Günay'a teslim edildi. Tören, Beşler Turizm'in Genel Müdürü Hasan Arabacı, Finans Müdürü Aynur Ok, Operasyon Müdürü Adnan Alpergün ve çalışanlar da katıldı.

Yüksel Günay, bir ay boyunca test ettikleri Ford Cargo 1846T çekicilerin özellikle yakıt tüketiminden son derece memnun kaldıklarını, filolarında bulunan markalar arasında en rekabetçi yakıt tüketimine Ford Cargo 1846T'nin sahip olduğunu gördükten sonra alım kararı verdiklerini söyledi.



Ford Otosan Türkiye Satış Müdürü Berk Mumcu da, yoğun rekabet içindeki sektörde Ford Cargo 1846T'lerin düşük yakıt tüketimi, 60 bin km bakım aralığı ve düşük işletme maliyetleri ile kullanıcılarına büyük kazançlar sağladığını belirtti. ■

MARS LOGISTICS

Müşteri memnuniyeti standardını yakaladı

Kara, hava, deniz ve demiryolu nakliyesi, fuar ve etkinlik lojistiği, proje taşımacılığı, gümrükleme, sigorta, depolama ve diğer tüm lojistik hizmetlerini kusursuz olarak sunan, sektörde sayısız farklılıklar yaratan, sürekli büyüyerek müşterilerine yenilikler sunan Mars Logistics, sahip olduğu (ISO 9001, ISO 14001 ve OHSAS 18001) yönetim sistemleri standartlarına son olarak ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Standardı'nı ekledi.

Mars Logistics, sektöründe daha iyi ve daha güvenilir hizmet vermek amacıyla ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Standardı kapsamında,

şirket içerisinde uygulanmakta olan müşteri geri bildirim sürecinin mevcut durumunu gözden geçirmiş ve sadece şikayetlerin değil, Mars Logistics'e ulaştırılan her türlü geri bildirim daha sistematik, daha güvenilir ve müşteri taleplerine anında cevap verilebilecek şekilde yeniden düzenlenmesi sağladı. Web sitesinde müşteri geri bildirim sürecini anlatan bir kılavuz yayınlayan Mars Logistics, şirkette ilgili bölümlerde kullanılan tüm dokümanları gözden geçirdi, yazılımları yeniden tasarladı ve şirket çalışanlarına eğitimler verilerek müşteri memnuniyeti konusundaki bilinç düzeyinin artırılması sağladı. ■



Kaynak Beton'un tercihi Renault Trucks



Optidriver robotize şanzımanlı Premium Lander 380 ve Kerax 430 araçların teslimat töreni Kaynak Beton'un Bursa'da bulunan beton santralinde gerçekleşti. Teslimat töreninde, Kaynak Beton Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Kaynak, Şirket Müdürü İlhan Kaynak, L&T İmer İş Makinaları'ndan Yönetim Kurulu Başkanı Metin Uygur ve İhracat Sorumlusu Cansu Uygur, Renault Trucks Satış Direktörü Tolga Küçükuyumuk, Filo Satış Müdürü Feridun Kısa, Bölge Satış Müdürü Engin Demirel hazır bulundular. Adnan Kaynak "Yakıt tasarrufu, verimlilik ve bakım

maliyetlerinin düşük olması sebebiyle Renault Trucks'ı tercih ediyoruz. Karayolu tonaj uygulamaları nedeniyle Premium Lander hafifliği ile büyük avantaj sağlıyor. Şantiye içi çalışmalarda ise Kerax harici bir araç düşünülmez" dedi. Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Tolga Küçükuyumuk: "Önemli olan araç, üstyapı, kullanıcı kombinasyonunu iyi hesaplamaktır. Doğru kombinasyon ile herkese fayda ve verimlilik sağlar. Şantiyelerin farklı ihtiyaçlarına uygun olarak sunduğumuz Kerax ve Premium Lander araçlarımız ile pazarda önemli bir oyuncu olma yolunda ilerliyoruz." ■

"Trafikte her an,
sorumlu davran!"

Tırşan Treyler ve Gelecek Otomotiv'den

Ersan Transport 20 Tırşan Tanker aldı



Tırşan Treyler AŞ, Diyarbakır, Erzurum ve Malatya bölgeleri bayisi Gelecek Otomotiv ile birlikte Malatya'da sektörü bir araya getirdi. Malatya ve çevresinde faaliyet gösteren önemli nakliye firmaları yetkililerinin hazır bulunduğu organizasyona Malatya Valisi Vasip Şahin de katıldı. Buluşmada Malatya ve çevre illerde artan lojistik çalışmalar hakkında

değerlendirmeler yapılırken sektörün gelişimi ve yeni lojistik projeleri hakkında fikir alışverişinde bulunuldu.

Malatya Valisi Vasip Şahin, "Taşımacılık sektörünün geldiği nokta açısından mutluyum. Geçmiş yıllarda yapılan üretimle bugün yapılan üretim arasında çok ciddi farklılıklar vardır. Üreticinin sunduğu kalite ve güven ile yapılan

taşımalar ülkemize ve bölgemize katkı sağlayacaktır" dedi.

TİRŞAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin, "Bugün 2023 yılı hedefine ulaşmak için ne tür araçlar üretebiliriz diye çalışıyoruz. Gelecek Otomotiv ile iş birliği bizleri önemli yerlere taşıyarak bu bölgede özellikle Irak'a olan taşımalarda pay almamızı sağladı" diye konuştu. Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı

Hekim Toloğ, "Sizlerin bizleri sahiplenmesi ve verdiğiniz desteklerle her geçen gün büyümeye devam ediyoruz" ifadelerini kullandı.

Ersan Transport Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Mesut Erdoğan bu projede destek aldıkları Gelecek Otomotiv'e teşekkürlerini iletirken, bölge için çok önemli olan akaryakıt taşıma projesinde TİRŞAN ürünleri ile yer alacaklarını belirtti. ■



3 ömürlü lastikleriyle

Michelin tasarrufu anlatıyor

6 Mayıs'ta İstanbul Tuzla Organize Deri Sanayi Bölgesi'nden başlayan Michelin 3 Ömür TIR'ının yolculuğu 27 noktayı ziyaretinin ardından 29 Haziran'da Bursa Karacabey Kooperatifi'nde son bulacak.

"3 ömür" olarak adlandırılan konseptin ilk bölümünde, normal kullanım süresi biten Michelin ağır vasıta lastiklerinde bulunan ekstra kauçuk tabakanın kullanımına olanak veren ve lastiğe yüzde 25 ilave ömür sağlayan 'diş açma' teknolojiyi tanıtılıyor. Ardından ise ağır vasıta lastiğine yüzde 80'lik üçüncü ömrünü veren, Michelin'in patentli özel kaplama teknolojisi 'Recamic' anlatılıyor. Michelin ağır vasıta lastiklerinde kullanılan 30 farklı kaliteli malzeme ve oksidasyona dayanıklı 2 km uzunluğundaki tel yapısı, lastik karkasına en yüksek güvenilirliği ve uzun ömür sağlıyor. Üç ömrün ilk aşamasında yeni lastik yüz binlerce kilometre kat edebiliyor. Sırt desen derinliği 3-4 mm'ye indiğinde, Michelin'den eğitim almış yetkili bir teknisyen tarafından ısıyla çalışan özel bir aletle diş açılarak yeni desen oluşturuluyor.



27 noktada 4 binden fazla şoföre eğitim verilecek

Michelin Road Show Programı:

- | | |
|----------------------|--|
| 6 Mayıs Pazartesi | Tuzla Deri Organize |
| 7 Mayıs Salı | Bayrampaşa Meyve Sebze Hali |
| 9 Mayıs Perşembe | Tekirdağ Taşıyıcılar Kooperatifi |
| 10 Mayıs Cuma | Edirne Uzunköprü Taşıyıcılar Koop |
| 13 Mayıs Pazartesi | Çanakkale Taş Kooperatifi |
| 17 Mayıs Cuma | Bilecik Bozüyük Taş Kooperatifi |
| 20 Mayıs Pazartesi | Bandırma Taş Kooperatifi |
| 21 Mayıs Salı | Balıkesir Taş Kooperatifi |
| 23 Mayıs Perşembe | Manisa Soma Nakliyeciler Kooperatifi |
| 24 Mayıs Cuma | Izmir Aliaga Taşıyıcılar Kooperatifi |
| 27 Mayıs Pazartesi | Manisa Taşıyıcılar Kooperatifi |
| 29 Mayıs Çarşamba | Aydın Söke Otagarı |
| 31 Mayıs Cuma | Antalya Yeniköy Kamyoncular Koop |
| 4 Haziran Salı | Kemerburgaz Göktürk Hafriyat Dök Alanı |
| 5 Haziran Çarşamba | İstanbul Esenler Otagarı |
| 7 Haziran Cuma | Gemlik Treyler Kooperatifi |
| 10 Haziran Pazartesi | Konya Yeni Kamyon Garajı |
| 12 Haziran Çarşamba | Kayseri Nakliyeciler Sitesi Parkı |
| 13 Haziran Perşembe | Kayseri Nakliyeciler Sitesi Parkı |
| 17 Haziran Pazartesi | Adana Pozantı Taş Kooperatifi |
| 18 Haziran Salı | Mersin Tarsus Kooperatifi |
| 20 Haziran Perşembe | Hayat Payas Kamyon Kooperatifi |
| 21 Haziran Cuma | Gaziantep Nakliyatçılar Sitesi |
| 24 Haziran Pazartesi | Ankara Çubuk Kamyoncular Kooperatifi |
| 25 Haziran Salı | Ankara Beypazarı Kamyoncular Koop |
| 27 Haziran Perşembe | Eskişehir Taş Kooperatifi |
| 29 Haziran Cumartesi | Bursa Karacabey Kooperatifi |



Michelin tarafından üretilen BFGoodrich onaylandı

BFGoodrich'in 'All-Terrain' ve 'Mud-Terrain' lastikleri, gerçek kullanıcı ve arazi koşullarında test edildi. Her iki lastik modeli de performansı, dayanıklılığı ve konforuyla test sürücülerine eşsiz bir sürüş deneyimi yaşattı.

BFGoodrich "All-Terrain" lastikleri, VW Amarok model araçlarla Sapanca-Soğucak Yaylası arasındaki zorlu ve özel bir parkurda test edildi. Sürücüler, lastiklerin yol tutuş, fren, konfor gibi birçok performansını deneyimledi. "All-Terrain", dar, engebeli patika yolları ve zorlu tırmanma koşullara karşı dayanıklılık, üstün yol tutuş ve çekiş gücünü ispat etti.

BFGoodrich "Mud-Terrain" ise daha zorlu bir testten geçerek, efsane ralli pilotu Volkan Işık tarafından özel olarak seçilmiş, zorlu bir off road pistinde vaat ettiği performans bütünlüğünü kanıtladı. Off road araçlar için tasarlanan "Mud-Terrain" in karşılama beklenen oldukça fazla performans kriteri bulunuyordu. Özel olarak tasarlanan off road ve tırmanma pistinde gerçekleştirilen sürüş testinde "Mud-Terrain", her türlü arazi koşulunda yoluna devam ederek tüm performans kriterlerini fazlasıyla karşıladı. ■



facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

20 - 26 Mayıs 2013 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

Pirelli Lamborghini birlikteliği 50 yaşında

Pirelli ve süper spor otomobil üreticisi Lamborghini birlikteliğinin 50'inci yılını Milano'daki Pirelli Vakfı'nda gerçekleştirdikleri bir basın toplantısı ile kutladılar. Ferruccio Lamborghini ve Leopoldo Pirelli gibi zamanın endüstri devlerinin otomobillere duydukları tutku ile oluşan bu güçlü işbirliği, Milano'dan start alarak Lamborghini'nin merkezi-Sant'Agata'da son bulacak olan müthiş bir yolculuk ile kutlandı.

1963 yılında 350 GTV modeli ile başlayan işbirliği Lamborghini'nin 50'inci yılı için özel ürettiği The Veneno modeli ile devam ediyor. Süper spor otomobil üreticisi Lamborghini'nin ilk modelinden itibaren tüm ihtiyaçlarını karşılayan Pirelli, tüm Lamborghini modellerinin tercihi olarak orijinal ekipmandaki gücünü bir kez daha gözler önüne seriyor.



Pirelli ve Lamborghini'nin işbirliği 1963 yılında, Ferruccio Lamborghini'nin Pirelli'den 350 GTV'nin hızını ve performansını yola en iyi şekilde aktarmak için lastik üretmesini istemesiyle başladı. 350 GTV ve 350 GT modellerinde Pirelli'nin Cinturato HS lastikleri kullanıldı. Bu lastiklerin isminde yer alan "HS - High Speed" yüksek hız anlamına geliyordu ve bu dönemin spor otomobilleri 240km/s hıza kadar ulaşmaya başlamışlardı. ■

10 ilde 10 bin öğrenciye ulaştı

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın koordinasyonunda Goodyear'ın katıldığı "Trafikte Sorumluluk Hareketi" kurumsal sosyal sorumluluk projesi 10 ilde 10 bin öğrenciye, 20 bin veli ve 500 okul servis şoförüne ulaştı.

Ders programına bu yıl eklenen Trafik ve İlk Yardım dersi kapsamında öğrencilere, trafikte tehlike yaratmamak, tehlikelerden korunmak, sürücü, yaya ve yolcu olarak trafik kurallarına uymak ve duyarlı olmak, sorumlu davranmak konusunda olumlu davranış değişikliği kazandırmak üzere harekete geçen proje, aynı zamanda öğrencilerinin okullarında bulunan Trafik Güvenliği ve İlk Yardım Kulüplerinin faaliyetlerine gönüllülük esasıyla katılmalarını artırmayı da hedefliyor.

"Trafikte Gençlik Hareketi" ile ilgili konuşan Goodyear Türkiye Genel Müdürü Emin Özkan "Projemizi, 10 ilde ve 50 lisede uygulamaya devam ediyoruz. Trafik ve İlk Yardım öğretmenleri vasıtasıyla 10 bin öğrenciye doğrudan trafik güvenliği eğitimi verdik. Eğitim ve iletişim materyalleri ile 20



bin veli ve 500 okul servis şoförüne ulaştık. Son yıllardaki altyapı ve bilinçlendirme çalışmaları sayesinde ölümlü kazalar azalıyor. Ancak 10 bin araç başına trafik kazalarında ölüm oranlarında hala Tayland, Zimbabve, Nikaragua gibi üçüncü dünya ülkeleri ile aynı kaderi paylaşıyoruz" dedi. ■

Yenilenen Novo, ilk Kamil Koç'a teslim edildi

6 yeni nesil Novo, Anadolu Isuzu Yetkili 3S Bayisi Erdioloğlu Otomotiv tarafından yapılan törenle Kamil Koç filosunda yerini aldı. Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, hayırlı olsun dilekleriyle temsili anahtarını verdi.

Kamil Koç Özmal ve Servisler Grup Müdürü Hakan Koç, Novo'ların üstün donanım ve güçlü teknik özelliklerine değinerek, "Araç tercihinde birçok kriteri bakiyoruz. Yolcumuzun güvenliğini ve konforunu gözetirken şoför arkadaşlarımızın rahatlığını önemsiyoruz. Novo araçların kalitesi, beğenilirliği, düşük yakıt maliyeti, konforu, iç ve dış dizaynı, motorun sessiz çalışması, çift cam oluşu, sürüş performansı ile firma olarak en çok önem verdiğimiz konu olan güvenli fren sisteminin çok başarılı olduğunu söyleyebilirim. İzmir Yetkili Araç Satış Bayisi Erdioloğlu'nun samimiyet dolu yakın ilgisi ve desteğinden çok memnun kaldık" dedi. ■



Kamil Koç Özmal ve Servisler Grup Müdürü Hakan Koç, Genel Müdür Yardımcısı Çağatay Kepek, Türkiye Servisler Birim Yöneticisi Savaş Akyürek, firma çalışanları, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay ve Otobüs Satış Şefi Onur Çetinkaya, Erdioloğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Erdil, Genel Müdür Erhan Erdil ve Satış Müdürü Erdal Demir'in katıldığı teslimat töreni herkesi gururlandırdı.

Mesnevi Turizm, "Konforun Turkuaz Hali"ni seçti

Anadolu Isuzu otobüs grubunun amiral gemisi Turkuaz, uzun ömürlü çevreci motoru ve iç dizaynıyla filoların vazgeçilmezini olmayı sürdürüyor. Anadolu Isuzu Ankara Bayisi Gençler Otomotiv, Mesnevi Turizm'e iki adet Turkuaz otobüsü törenle teslim etti.

Cihan Kılıç, Turkuaz otobüslerin teknik özelliklerine ve firma olarak benimsedikleri müşteri memnuniyeti ilkesine değinerek, "Segmentinin amiral gemisi olan Turkuaz'ları, gerek kalitesi ve dayanıklılığı gerekse yakıt ekonomisi ve güçlü teknik özellikleri nedeniyle müşterilerimize anlatmaya bile gerek duymuyoruz. Tek konsantrasyon alanımız; Gençler Otomotiv olarak yıllardır süregelen kaliteli, dürüst ve sadece müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışımızı devam ettirmek" dedi. Mesnevi Turizm firma sahibi



Teslimat törenine Mesnevi Turizm firma sahibi Mustafa Öztürk ile Ünal Öztürk, Ömer Fatih Öztürk, Gençler Otomotiv'den ise Cihan Kılıç katıldı.

Mustafa Öztürk ise, "Kalitesi ve konforu ile Turkuaz otobüsler, her zaman ilk tercihimizdir. Turkuaz'lar sadece bizim değil, müşterilerimizin de ilk tercihi

haline gelmiş durumda. Firma olarak verdiğimiz hizmetin kalitesi ile en çok örtüşen aracın Turkuaz olduğunu belirtmek istiyorum" diye konuştu. ■

Yolculuğun standartları Anadolu Isuzu'yla yükseliyor.

Yenilenen Novo & Yeni Visigo



Anadolu Isuzu'dan iki dev yenilik huzurlarınızda. Yolcu taşımacılığında standartları daha da yükselten, sayısız ayrıntısıyla yenilenen Novo serisi. Tüm özellikleriyle hayranlık uyandıran, turizm sektörünün yeni konfor ikonu Visigo.

Yenilenen Novo ve yeni Visigo, yola ve yolculuklara hükmetmek isteyenlerin hizmetinde.



Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)
isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTürkiye • twitter.com/IsuzuTürkiye

ISUZU