

Taşımacıların bu önemli konu üzerinde yeniden durması gerekiyor!

NASIL BİR OTOGAR?

● Zaman ve para kayıplarını azaltan, hizmet ve ihtiyaçlara uygun yeni bir otopark yapım ve işletme düzeni gerekli.

● Bununla birlikte şehirlerarası seyahatleri kolaylaştıracak yeni bir indirme-bindirme anlayışı da getirilmeli.

Dünyada ve ülkemizde değişen ekonomik koşullar ve artan rekabet nedeniyle otobüsle yolcu taşımacılığı dahil her türlü işletmecilikte başarılı olmak zorlaşıyor. Taşıma modlarında yaşanan gelişim ve rekabetle birlikte artık deyim yerindeyse kılı kırk yarmak gerekiyor. Bu bakımdan tarifeli yolcu taşımacılığında her açıdan büyük öneme sahip otobüs terminali veya otoparkların dikkatle değerlendirilip yeni bir anlayışla yapılması ve işletmeleri gerekiyor. Yeni yerel yöneticilerin belirleneceği dönemde bu konu daha da önem taşıyor.

İşte, bu yeni anlayışın önemli unsurları:

- Otoparklar başta raylı sistem olmak üzere toplu ulaşım sistemleriyle kolayca ulaşılabilir yerlerde yapılmalıdır.
- Otoparklar şehir ve ana yollara uzak olmayan, büyüklük ve yapı olarak gösterişten uzak, ihtiyaçlara cevap verebilecek kapasitede, yapım ve işletme maliyetlerinin uygun olacağı şekilde yapılmalıdır.
- Büyük yerleşimlerde erişim yük ve maliyetlerini azaltmak üzere birden fazla noktada (kuzey, güney, doğu, batı gibi) terminal yapılmalıdır.
- Kâr değil sosyal amaçlı olarak otoparkların belediyelerce yapıp işletilmesi esas olmalıdır.
- İşletme hakkı devirlerinde belediyelerin, taşımacıların ve yolcuların haklarını koruyan, hizmet ve ücret standartları (çıkış ve park ücretleri ile ücretsiz faydalanma dahil) yaptırımlarıyla birlikte sözleşmelere konulmalıdır.
- Taşımacılar kendilerinin de faaliyette bulunduğu yerlerdeki terminal işletme ihalelerine katılamamalı, varsa işlettikleri terminallerde taşımacılık faaliyetine kalkışmamalıdır.
- Terminal yetki belgesi sadece başka taşımacılara ücret karşılığı hizmet veren ticari terminallerde aranmalıdır.
- Taşımacılar UKOME veya Trafik Komisyonunun izin verdiği yetki belgesiz yerleri ticari olmayan (hususı) terminal olarak kullanıp buralardan kendi seferlerini yapabilmelidir.
- Terminal kalkışı sonrasında veya varışı öncesinde UKOME veya Trafik Komisyonlarının göstereceği yeterli sayıdaki uygun noktada önceden bilet almış yolcuların bindirilmesi veya indirilmesi sağlanmalıdır.
- Transit geçilen yerleşimlerde belediye terminaline girme zorunluluğu olmamalı, taşımacılar izin verilen indirme bindirme noktalarını kullanabilmelidir.
- Terminalin yetersiz kaldığı hallerde uygun yerlere yetki belgesiz küçük ticari terminaller yapılarak buralardan ilçe ve hatta komşu ilere sefer düzenlenebilmelidir.
- Tüm ticari belgeli terminaller arasında ve oralarından şehir merkezlerine belediyelerce toplu taşıma hizmeti verilmelidir.

Önerilen düzene en büyük eleştirinin yetki belgeli terminallerdeki trafik denetiminin kısmen de olsa ortadan kalkacağı şekilde yapılması beklenir. Bundan çok yıllar önce şehirlerarası taşımacılar otobüsçülüğün neredeyse tamamını oluşturduğu, tarifesi taşımacıların ise pek az olduğu günlerde

kurulan bir düzen söz konusu. Bugün taşımacıların yüzde 80'i aşkın kısmı trafik denetimi olmayan terminal dışı yerlerden tarifesiz biçimde geçmektedir. Terminal denetimi önemini yitirdi, bunun yerine tüm taşımacılar için yol denetimleri esas alınmalıdır. Trafik zabıtası istediği vakit her türlü kalkış-varış noktasını denetleme hakkına zaten sahiptir.

İstanbul önerileri

Bunun için Kuzey Marmara Otoyolu tamamlandığında, otobüslerin kullanacağı güzergahların bilinmesi ve buna göre birden fazla terminal önerilmesi gerekir. Tabii ki, Asya ve Avrupa yakalarında kalkış-varış yapılabilen yeterli büyüklükte asgari birer terminal gereklidir. Bu sağlanana kadar mevcut terminallerin faaliyetlerinin sürdürülmesi, aksamaya neden olunmaması gerekir. ■



Kayseri'den

Şehirlerarası taşımacılığa örnek model

Kayseri Büyükşehir Belediyesi'nin projelerinden Mini Terminaller Projesi, Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektörü Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan ve sektör katılımcıları ile Türkiye ve dünyada bir ilk olma iddiasıyla tanıtıldı.

9'da

MAN TGE, turizm taşımacıları ile buluştu



MAN'ı hafif ticari araç segmentine taşıyan TGE, turizm taşımacıları ile ilk kez buluştu. İstanbul Kazlıçeşme'deki turizm otobüslerinin park alanında 13 Mart Çarşamba günü MAN tarafından Turizm Taşımacıları Derneği üyelerine yönelik gerçekleştirilen özel toplantıda, TGE hem şoförlerden hem de şirket yetkililerinden tam not aldı.

TTDER Başkanı Sümer Yiğci, "Bu ürün MAN fabrikasına uğur getirecek ve çok satılacak. Taşımacıların ihtiyaçlarına cevap veren bir araç olmuş. Birçok araçta bulunmayan özellikler bu araçta mevcut. Biz MAN'dan TGE'ye yönelik bir satış kampanyası başlatmasını istiyoruz" dedi.

3'te

Mapar Temsa'nın Bayisi Oldu



Temsa ve Mapar işbirliği imzaları atıldı. Buna göre Mapar, Temsa'nın otobüs ürünlerinin satışını yapacak, satış sonrası hizmetini de verecek. Mapar, yapılan an-

laşma ile de Fuso Canter araçlarına da satış ve satış sonrasında hizmet verecek.

Temsa ve Mapar'ın otomotiv sektöründe ses getirecek anlaşmasının imzaları 6 Mart Çarşamba günü düzenlenen etkinlikte atıldı. Temsa'nın Altınzade'deki merkezinde düzenlenen etkinlikte işbirliğine yönelik imzayı Temsa Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp ve Mapar Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin birlikte attı.

4'te

2019 Sektör Yaşam Boyu Onur Ödülü “ATA ŞENPOLAT”ın



İtapanlar Kulübü'nün organize ettiği, sektörün kanaat liderlerini bir araya getirdiği Ulaştırma Platformu: Panel ve Ödül Töreni 13 Mart'ta İTÜ ARI Teknokent'te gerçekleştirildi.

Senede bir kişiye takdim edilen Sektör Yaşam Boyu Onur Ödülü, 2019 yılı için Ata Şenpolat'a takdim edildi. Şenpolat, ödülü; TOBB Sektör Meclis Başkanı ve TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Hülya Ulusoy, IPRU Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Tamay, TÖHOB Genel Başkanı İsmail Yüksel, TOF Genel Sekreteri Nusret Ertürk ve Ulaştırma Platformu Koordinatörleri Ekrem Özcan ve Kemal Karayormuk'un elinden aldı. Oldukça duygulu anların yaşandığı törende, Ata Şenpolat, etkinliği düzenleyen Kaptanlar Kulübü kurucuları Ekrem Özcan ve Kemal Karayormuk'a ve federasyon başkanlarına ayrı ayrı teşekkürlerini ilettili. ■

Rena Tur Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Demirci:

İyi turizm taşımacılığı için otoparkta da işler iyi olmalı

“Otopark iyi olur da arabalar oraya çekilirse, turizm tarafı gerçek turizm taşımacısına kalırsa hem kalite artar hem fiyat anlamında da biz para kazanmaya başlarız. İki taraf da iyi olduğunda işler iyi gidiyor, ama bir taraf kötü gidiyince işler çıkmaza giriyor. Benim 1000 liraya beğenmediğim işe otoparkın aracı, boşta kaldığı için 500 liraya gidiyor. Turizmdeki gelişme otopark ile bağlantılı.”



Ömer Demirci

11'de

Servisçiler İzmir'de buluştu

İZTAD ev sahipliğinde İstanbul, Antalya ve Bursalı servis taşımacılığı meslek örgütleri başkanları ve yönetimi yaşanan sorunlara çözüm bulma çalıştayı gerçekleştirildi.



2'de

Ayrıma dikkat! UBER ile turizm taşımacısı farklıdır



Mehmet Öksüz

TİDER Genel Sekreteri ve Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz, 9+1 koltuklu araçlara güzergah izin belgesinin verilmediğine dikkat çekerek, “UBER'i önleyeceğiz derken, 40 yıldır turizm taşımacılığı içinde olan ve VIP hizmetle ülkemize önemli bir katma değer yaratan turizm taşımacıların büyük zarara uğruyor” dedi.

9'da

Lojistik Dünyası

Lojistik ve Dış Ticaret'te Sözleşmeler ve Önemi Paneli

5'te

Lojistikçiler İzmir'de Buluştu

6'da

Ford Trucks Batı Avrupa pazarına göz dikti

7'de

IVECO İzmit bayi Gaziantep'te Kardeşler oldu

8'de

Mercedes-Benz Türk ile Türkiye tarihini birleştiren dijital kaynak

12'de

● Mercedes-Benz Türk: Bu faiz oranlarıyla size her yol açık!

Aksaray üretimi Euo 6 çekicilerde ve çift çekir inşaat kamyonlarında 250 bin TL'ye 24 ay faiz avantajı!

Cazip faiz oranlarını kaçırmamak için sizleri Mercedes-Benz bayilerine bekliyoruz. ■ 12'de

● Man çekiciler, şimdi avantajlı ödeme koşullarıyla Man Yetkili Satış Noktaları'nda. ■ 5'te

● Scania: Konu enerji verimliliği olduğunda işin uzmanı Scania. ■ 6'da

● Tırsan Frigo'da yatırımınızda ister Euro ister TL. ■ 7'de

● Yeni Stralis %11'e varan yakıt tasarrufu sağlarken daha düşük co² salınımina sahip. ■ 8'de



İstanbul Otoparkları

9'da



Sektör için Kayseri'den devrim gibi adım

3'te



Yola çağırınlar ve yola gelenler

4'te



Kriz Olsaydı Biterdi!

4'te



Otopark yerinde kalmalıdır

2'de



Yengeç Sepeti Sendromu

10'da



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Otogar yerinde kalmalıdır

Yerel yönetim seçimleri sürecinde İstanbul Büyükşehir Belediyesi başkan adayları, televizyon programlarında, İstanbul Otogarı ile ilgili bu otogaranın yerine teknoloji parkı ya da başka bir projeler düşündüklerini kamuoyuna açıkladılar.

Ama biz "bu otogar yerinde kalmalıdır" diyoruz. Belediye başkan adayları İstanbul Otogaranı kaldırma gerekçeleri olarak en birinci sırada şehiriçi trafiğine olumsuz katkısını dile getiriyorlar.

Oysa götürmek istedikleri bölgelerde otogar daha çok trafik karmaşasına neden olacaktır. Büyük İstanbul Otogarı, Türkiye Cumhuriyeti'nin Ana Ulaşım Planı'na uygun bir yerdedir. Ana Ulaşım Planı nedir? Havayolu, denizyolu, demiryolunun birbirine entegre olmasıdır. Bu otogar, tam entegredir. Bütün taşıma modlarına 5 dakika mesafededir.

Üstelik ne TEM ne de E-5 yolunun üzerindedir, ikisinin arasında... Beş yerden bağlantı yolları da kendine sahiptir. Dolayısıyla bağlantı yollarıyla, kendine has özelliğe sahip bu otogarı nereye taşırsan trafiği tıkarsın, ama burada tıkamıyor. Bütün bağlantı ve çevre yolları otogara özel inşa edilmiştir.

Dolayısıyla bu otogaranın yerinde kalması başta İstanbul halkının ve tüm sektörün menfaatinedir. Dünyanın birçok kentinde otogarları inceledik. Bütün önemli şehirlerde otogarlar şehrin merkezinde yer alıyor. Sayın Aziz Akgül Londra Otogarı'nı, Sayın Nusret Ertürk, Barselona Otogarı'nı ziyaret ettiler ve izlenimlerini aktardılar. Ama bizim Türkiye'deki belediyelerin kafasında otogarı şehrin dışı çeperlerine atma planı ve anlayışı var. Oysa otogarlar insanlar içindir. Özellikle alt gelir grubu insanların kullandığı bu ulaşım sistemini şehir dışına taşımak, insanlar gidemesin sonucunu getirecektir. Bu, hava taşımacılığına farklı bir yönden destektir. Biz İstanbul Otogarı bu haliyle kalsın demiyoruz. İslah edilmelidir. İstanbul Otogarı'nda hizmet veren 290 firma yetkilisinin "İstanbul Otogarı yerinde kalsın" yönünde verdikleri imzalar bizde. Bu imzaları seçilecek belediye başkanına sunacağız.

Büyükşehir Belediye Başkanı adaylarından talebimiz: Otogarımıza dokunmayın!

Hep birlikte otogarı ıslah edelim. Açılmayan dükkanların yerine indirme peronları yapalım. Akıllı peron sistemi ile insanların hızlı ulaşımını organize edelim. 168 peron var. Ama yoğun saatlerde peronlarda çok fazla otobüs beklediği için trafik sıkışık gözüküyor. Birinci istegimiz bu.

Diğer talebimiz ise yeni havalimanı yakınına, ışıklar bölgesinde de cep otogaranın inşa edilmesi ve bir ara durak olması. Buradan kalkan otobüslerin Alibeyköy Terminalinden yolcu olarak yoluna devam etmesi sağlanabilir. Anadolu yakasında Kurtköy'de Mehmetçik Vakfı arazisi yakınında belediye tarafından ya da sektörün oluşturduğu Otobüs Türk AŞ gibi bir şirket, yap-işlet-devret modeli ile bir otogar inşa edebilir.

Avrupa yakasında İstanbul Otogarı'nın yerinde kalması büyük önem taşıyor. Bu otogarı taşıyarak İstanbul halkına ve sektöre büyük haksızlık yaparsınız, yolcuları çok uğraştırırsınız... Trakya'ya gidecek yolcuların ulaşımını dört beş saate çıkar. Türkiye'de taşıma yetki belgesi olan 340 D1 belgeli firma, 70 B1 belgeli firmaların tamamı İstanbul Otogarı'nın yerinden kıpırdamamasını talep ediyor. Talebimiz budur. Bunun üstünde de ısrarla duracağız.

TGE'nin yolu açık olsun

Öte yandan geçen hafta MAN'ın hafif ticari araç segmentine yönelik pazara sunduğu yeni araç TGE'nin lansmanına katıldık. MAN ve TTDER organizasyonu ile gerçekleşen bu etkinlik için iki kuruma da teşekkür ediyoruz. TGE aracın da sektöre kalite ve rekabet getireceğine de inanıyoruz. ■

Servisçiler İzmir'de buluştu

İZTAD ev sahipliğinde İstanbul, Antalya ve Bursalı servis taşımacılığı meslek örgütleri başkanları ve yönetimi yaşanan sorunlara çözüm bulma çalıştayını gerçekleştirdi.

Servis taşımacılığı meslek örgütleri giderek ağırlaşan sorunlara çözüm arayışlarını sürdürüyor. 9 Mart Cumartesi günü İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) ev sahipliğinde düzenlenen çalıştayda İstanbul, Antalya ve Bursa servis taşımacılığı meslek örgütleri başkanları ve yönetimi bir araya geldi. Çalıştaya İZTAD Başkanı Coşkun Altun, Yönetim Kurulu Üyeleri Özer Bür, İsmail Cirit, Rıdvan Koç, Şenol Günaydın, Mehmet Hakan Özkaralı, Devane Koç ve Genel Sekreter Kenan Gülay, İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanı Turgay Gül, Başkan Yardımcısı Aziz Baş, Genel Sekreter Esat Yıldırım, Ankara Servisçiler Derneği (ANTAD) Başkanı Derviş Özgül, Bursa Servisçiler Birliği (BURTAB) Başkanı Ahmet Güngör ve Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Uz katıldı.

Çalıştayın gündemi

Çalıştayda gündem 4 maddeden oluştu: Okul Servis Araçları Yönetmeliği, Karaya Düzenleme Genel Müdürlüğü Genelgesi, Belediyelerin Yayınladığı Servis Araçları Yönergesi, UKOME'lerin Özel Okullarla İlgili Fiyat Tespiti.

Rehber personel sektörü kilitliyor

Çalıştayla ilgili Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulunan İZTAD Başkanı Coşkun Altun, bir ilki gerçekleştirdikleri



belirtirken, "İstanbul, Bursa ve Antalya'da bulunan servis taşımacılığı meslek örgütlerinin yönetimini ağırlayarak bir çalıştay gerçekleştirdik. Sabah 10.00'da başlayan çalıştayda, ilkin Okul Servis Araçları Yönetmeliğini ele aldık. Özellikle rehber personelin yaşı ve eğitim durumuyla ilgili düzenleme sektörü çok zorluyor. Rehber personelin 22 yaşında ve lise mezunu olma şartı bu sektörün işleyişine uygun düzenlemeler değil. Sigorta konusunun da part-time olarak uygulanması yönünde ortak bir talep oluştu. Bu düzenlemeler sektörü kilitliyor. Çok ciddi personel sıkıntısı yaşıyoruz. Buna çözüm istiyoruz. İlkokul mezunu bir şoföre 18 öğrenciyi teslim ediyoruz. Ama elinden tutup çocuğu servise bindirme görevini yapan rehber personel için lise mezunu şartı arıyoruz. Bu da bir çelişki" dedi.

Kamera ve sensör

Kamera ve sensör konusunun da gündeme geldiğini belirten Altun, "Mevcut araçların dönüşümleri çok zor ve maliyetleri çok ağır. Özel okullarda 'ben

UKOME'de temsil

Gündeme gelen talepler arasında UKOME'te temsil konusunun da yer aldığını vurgulayan Coşkun Altun, "UKOME'de oda temsilcilerinin ve meslek örgütlerinin de karar alıcı noktasında olmaları yönünde bir talebimiz oldu. Buna uygun yasa değişikliğinin yapılmasını arzuluyoruz" diye konuştu.

Bakanlık ile çalıştay

Bu tür bir çalıştayı 1991 yılında yaptıkları dile getiren Coşkun Altun, "O yıllarda servis taşımacılığı yeni yeni oluşuyordu. Biz bir araya gelmiştik. Şimdi yine bir araya geldik. Bugüne kadar herkes işinde gücünde çabalayıp duruyor. Bugün sorunlar giderek ağırlaşıyor ve çözüm bulmak da mümkün olmuyor. Tekrar bir araya geldik. Bunun temeli de Ankara'da İçişleri Bakanlığı'nın otobüs kazalarına yönelik gerçekleştirdiği çalıştayda atıldı. O gün ben servis araçlarına yönelik sorunlarla ilgili bir konuşma yaptım. İSTAB Başkanı Sayın Turgay Gül de Bakanlık yetkilileri ile birlikte bir çalıştay talebini gündeme getirdi. Bu çalıştay öncesinde bölgesel çalıştaylarda ortak taleplerimizi tespit etmek istedik. İlkini İzmir'de yaptık. Bunu Ankara, İstanbul, Antalya ve Bursa takip edecek. Tabii biz diğer illerdeki servis taşımacılarımızın da yer almasını ve daha güçlü şekilde taleplerimizi iletmek arzusu içindeyiz" dedi. ■











Yaşaroğlu Otomotiv ve Petrol Ticaret A.Ş.

Tems a Prestij SX
Euro 6 motor, düşük yakıt tüketimi ve düşük işletim maliyetleri ile kârlı seferler gerçekleştirecek.

www.yasaroglu.com.tr

Tems a İzmir
Kavaklıdere Köyü
Belkavhe Mevkii No: 407
Bornova / İZMİR
Tel: 0232 360 15 55

Çanakkale Biga Şb.
Hamdibey Mh. İstiklal Cad.
No: 381 Z-30 (Yeni Biga Otogarı)
Biga / Çanakkale
Tel: 0535 350 9217

İOS'tan uçak Andorid'den otobüs bileti

Yaşadığımız dijital çağda alışverişten giyime, gıdadan mobilyaya kadar hemen hemen tüm sektörlerde yeni nesil ekonominin temel taşlarından olan e-ticaretin gücü artmaya devam ediyor. İnternette alışveriş yapma konusunda güven duygusunun artması sektörün büyümesinde en büyük etken olarak karşımıza çıkıyor.

Mobilin Liderliği Sürüyor

Dünya'da ve Türkiye'de internet erişiminin artması mobil teknolojilerin gelişmesi mobil uygulamaların yükselişini hızlandırdı. Bununla birlikte günlük hayatımızdaki işlerde kolay bir hal almaya başladı. Seyahat harcamalarında mobil kullanımının payının oldukça yüksek olduğunu belirten biletall.com CEO'su Yaşar Çelik, İOS kullanıcılarının ağırlıklı olarak uçak bileti, android kullanıcılarının ise daha çok otobüs bileti almayı tercih ettiklerini açıkladı: "Biletlerin satıldığı cihazlarda mobilin payı her geçen yıl artıyor. 2018 verilerine baktığımızda mobilin liderliğini devam ettiğini görüyoruz. Yapılan satın almaların yüzde 78'i mobil üzerinden yapılırken, yüzde 22'si ise masaüstü üzerinden gerçekleştirildi." ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Sürücülerimizi trafik kurallarına uymaları konusunda uyarın.

MAN TGE, turizm taşımacılığıyla buluştu

MAN'ı hafif ticari araç segmentine taşıyan TGE, turizm taşımacılığıyla ilk kez buluştu. MAN tarafından Turizm Taşımacıları Derneği üyelerine yönelik gerçekleştirilen özel tanıtımda, TGE hem şoförlerden hem de şirket yetkililerinden tam not aldı.

İstanbul Kazlıçeşme'deki turizm otobüslerinin park alanında 13 Mart Çarşamba günü gerçekleştirilen TGE'nin özel tanıtım töreni, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal, Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ile Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Cumhuri Kutlubay'ın ev sahipliğinde gerçekleşti. TGE tanıtımına Turizm Taşımacıları Derneği Başkanı Sümer Yıgci, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, Yönetim Kurulu Üyeleri, dernek yöneticileri, şoförler, sektör ve çeşitli şirket temsilcilerinin yanı sıra MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin de katıldı.

Kampanya istiyoruz

Ağır ticari araçların önde gelen markalarından MAN'ın TGE ile hafif ticari araç segmentinde de yer almasının pazarda kalite odaklı rekabet açısından önemine dikkat çeken TTDER Başkanı Sümer Yıgci, "Bu ürün MAN fabrikasına uğur getirecek ve çok satılacak. Taşımacıların ihtiyaçlarına cevap veren bir araç olmuş. Birçok araçta bulunmayan özellikler bu araçta



mevcut. Biz MAN'dan TGE'ye yönelik bir satış kampanyası başlatmasını istiyoruz" dedi.

İhtiyaçlara cevap verecek

TGE'nin "O sadece VAN değil, tam anlamıyla bir MAN" sloganına dikkat çeken MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Cumhuri Kutlubay, "TGE aracımızı ilk kez taşımacılarla buluşturuyoruz. TTDER, turizm taşımacılığının öncü derneği. Turizm sektörü beklentilerin çok yüksek olduğu bir alan. Bu sektörde taşımacıların beklentisi ihtiyaçlarına en uygun çözümü sunan araçların olması. Bu felsefeyle TGE aracımızı en uygun konfirmasyonlarla, en uygun güvenlik ekipmanlarıyla premium bir araç olarak yaptık. En ince ayrıntısına kadar eğildik. Koltuğundan, trimine, motoruna, şanzımanına en ince ayrıntısına kadar çok ciddi bir emek sarf ettik. Çok güzel bir aracı sizlerle buluşturduğumuza inanıyoruz.

Ayrıca satış sonrası süreçleri ve yakıt tüketimi konusunda da çok iddialıyız. Öyle ki, bizim çifttekerlerimiz, piyasada mevcut olan tek tekerli rakip modellerden daha az yakma iddiası taşıyor. Müşterimizin her zaman yanında olmaya özen gösterdik, göstermeye devam edeceğiz. Beklentileri çok daha yukarıya taşıyacak bir organizasyon oluşturduk. Turizm taşımacılarının beğenisine uygun bir aracı onlarla buluşturduğumuzu düşünüyoruz. MAN TGE, Polonya'da ileri teknoloji robotların kullanıldığı fabrikamızda üretiliyor. Ayrıca Türkiye'de araca eklenen üstyapısı da çok özel. TGE için hemen hemen tüm üstyapıcılarla görüştük ve titiz bir araştırma sonucu kararımızı verdik. Alanında premium marka olarak görülen, uluslararası pazarlara iş yapan bir üstyapıcı ile anlaştık" dedi.

Tek teker pazara sunulacak

Şu anda çiftteker araçlarla

pazarda olduklarına dikkat çeken Kutlubay, "Tek teker araçlarımızı da Ağustos ayında pazara sunmayı hedefliyoruz. Balon teker dediğimiz süper tek teker araçlarımız da olacak. Şu anda aracımıza gösterilen ilgiden çok memnunuz" diye konuştu. ■



MAN TGE

MAN TGE modelleri, 9,3 ile 18,4 metreküp aralığındaki taşıma hacmi, 3,0-5,5 ton yük taşıma kapasitesi, 16+1-19+1 koltuk yolcu koltuğu sayısı, önden çekiş, arkadan itiş ve 4x4 çekiş sistemi, çiftteker ve tek teker seçeneklerine sahip. Acil Durum Fren Desteği de (EBA) standart donanımda yer alıyor. Ayrıca Aktif Şerit Takip Asistanı, Yan Rüzgar Asistanı, Yokuş Kalkış Asistanı da, Aktif Park Asistanı da mevcut.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Sektör için Kayseri'den devrim gibi adım

Kayseri Büyükşehir Belediyesi Başkanı Sayın Mustafa Çelik sektörümüz için devrim gibi bir adım attı. Bir taraftan acenteler, bir taraftan servisler otobüs işletmeciliğin kârını alıp götürüyor.

İstanbul için derken...

Bizim İstanbul için planladığımız proje için ilk adım Kayseri'de atıldı. Türkiye'de bir ilk gerçekleşti, Kayseri transfer terminallerini yaptı. Kayseri şehir merkezinde 117 bilec acentesi vardı, hepsi kapandı. 6 mini terminal yapıldı. Bu 6 noktadan otogara şehiriçi servislerini belediye ücretli yapıyor. Dolayısıyla Kayseri'den kalkan otobüsler servis ücreti ödemiyor.

İnternet biletlerinden komisyon

Otobüsçüler acente yükünden de büyük ölçüde kurtulmuş olacaklar. Tabii, burada internet biletlerinden yüzde 10 komisyon alınmaması lazım. Onun maliyetlerine bakmak ve internetten alınan bilet komisyonlarını yüzde 5-6'lara kadar çekmek lazım. Kayseri'de yeni bir yapılanma test edilmiş oldu. 6 noktadan bilet satışı başlayınca insanların büyük bölümü biletlerini internetten almaya başladı. Servis talebi de azaldı. Tabii ufak tefek şikayetler oluyor ama bunu Türkiye'ye yaymamız lazım. İstanbul ile devam etmeyi istiyoruz.

Transfer merkezleri gelişecek

Şehiriçindeki transfer merkezleri, yani yeni açılan terminaler henüz tam anlamıyla kullanılmıyor Kayseri'de. Hava yolu, demiryolu yolcuları da buradan gelip binecekler, içindeki sosyal donatılar da gelişecek. Bu terminalleri sektör için çok önemli bir adım olarak görüyoruz. Ama bazı acenteler bundan rahatsız oldu. Ama şu bilinmeli ki, otobüsçü, servis ve acente yükünü taşırsa kendisi yaşamayacak, taşımazsa acenteler yaşamayacak.

Sektör destek vermeli

Buna alışmak ve çağın gerekleri neyse onu yapmamız lazım. Bilet almayı eziyet ve maliyet olmaktan çıkaran, servisi yük olmaktan çıkaran bu anlayışı destekliyoruz. Bütün sektörün bu konuya destek vermesi lazım. İlk günlerin sıkıntılarını hep beraber çözecek yaklaşım göstermemiz lazım. Bana göre sektörün geleceği için çok önemli bir adımdır ve bu bir ilktir. Kayseri bu ilk adımı attı, şimdi İstanbul için görüşeceğiz ve yola devam edeceğiz. İnşallah Türkiye genelinde bunu yaparak servis ve acente yükünü sektörün sırtından büyük ölçüde kaldırmış olacağız.

İstanbul Otogarı

İstanbul Otogarı'na yönelik çalışmalarımız da sürüyor. Sayın Binali Yıldırım ile pazartesi günü buluşacağız. İstanbul'un bütünü için hazırladığımız projeyi kendisine anlatmaya çalışacağız. İstanbul'da transfer terminaleri, üç tane otogar meselesi, Anadolu yakası otogarına yönelik hepsini konuşma fırsatımız olacak. Ama bunlarla ilgili kararlar seçimden sonra verilecek. Kim seçilirse seçilsin verilen kararlara hepimizin saygı duyması lazım. Biz haklılığımızı ifade edeceğiz, yerinin değişip değişmemesi belediyenin iradesidir.

Biz doğruları söylemeye çalışacağız. Taleplerimiz ne derece dikkate alınacak göreceğiz. Sayın Binali Yıldırım, çok açık bir şekilde "ben kadromu değil milleti, esnafı, sivil toplum örgütlerini dinleyeceğim" diyor. Bu son derece memnuniyet verici bir gelişme. 25 yıldır kendisini tanıyan bir insan olarak bu yaklaşımını çok takdir ediyorum... Önce ilgilisiyle, sonra karar vericilerle konuşurum anlayışı katılımcı bir anlayıştır. Binali Yıldırım'ın bu şekilde yapacağına inanıyoruz.

Bu bir seçimdir. Kimin kazanacağını bilmiyoruz. Binali Yıldırım'ı tanıdığımız için bunları söyleyebiliyoruz... Sayın Ekrem İmamoğlu'yu tanımadığımız için bir şey söyleyemeyeceğim. Sektörün geleceği ile ilgili önemli kararlar var. İnşallah bütün gelişmeler güzel olur. ■





**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Kriz Olsaydı Biterdi!

İhracatımız yüzde 4 arttı, 1 yıllık geçmişe bakarak. Mallarımızı dışarıya satıyoruz, yabancı paraya olan ihtiyaçımızı karşılamaya çalışıyoruz. İçeride bu nedenle mal azalması doğuyor. Bu azalma fiyatları yükseltiyor. Enflasyon oluyor.

Fiyatların yükselmesi müşterileri kaçırtıyor ve yavaşlama oluyor. Kişiler harcamalarını yavaşlatıyor.

Üretimimizi hemen yeterince arttırırsak, azalmayı karşılayabilirsek bu sıkıntılar olmayacak, hatta ferahlık olacak. Ama Kapasite Kullanım Oranımız yüzde 74'te takılı duruyor, yıllardır.

Bu bilgiyi düzeltmek Ticaret Bakanlığı'nın işi olsa gerek.

* * *

"2008, Bitmeyen Kriz" yazılarımızı hatırlarsınız. Krizin çözümünü merkez bankalarının başaramadığı yine belli oldu. Avrupa'nın merkez bankası geçen hafta piyasaya ek para vereceğini açıkladı, dikkat. Faizi zaten sıfır'da. Şimdi ekisi'ye tekrar inecek. 10 yıl sonra 2008'e dönüş.

Amerikan Merkez Bankası, yılın daha başındayız ama tutum değiştiriyor, faiz arttırmayı yavaşlatacağını bildiriyor.

Geçen hafta İsrail'de bir toptan satışa katıldım, 1 doları 1 avroya eşit sayarak işlem yaptılar.

Sözün yönlendirile yönlendirile geldiği nokta, yine 2008 yılı... Geri geldik ve Söz bitti.

Biz de faiz arttırdık, yakın zaman önce. Umdüğümüzü bulamadık ve takipteki kredi oranını yüzde 2'den yüzde 5'e çıkardık. Önümüzdeki aylarda Avrupa'nın ve Amerika'nın indirme etkileri bize de gelecek ve faizimizi indirmeye başlayacağız.

Finansman ucuzlamasını üretim artışına kullanacağız, ithalat artışına değil!

* * *

Bir karşılaştırma yapalım:
Yerli yatırımcı Dolar almaya devam ediyor, 20 haftadır döviz hesapları büyüyor.
Yabancı yatırımcı ise hisse alıyor, tahvil alıyor. Yabancılar kazanacak.
Başka konu...
Bizimle benzer kategoride olan ülkelerde istihdamda daha çok kadın var.
İncelemeye değer bir durum.
İyi haftalar... ■



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Yola çağırınlar ve yola gelenler

Tarih boyunca birileri bir şeylere kafa yorup daha iyi, daha güzel, daha doğru, daha yararlı işler yapmak, yapılanları da aynı doğrultuda düzenlemek ve yenilemek istemiş.

Albert Einstein'ın, "Önyargıları yıkmak atomu parçalamaktan daha zordur" sözü, tam da bizim durumumuzu dile getiriyor.

Son dönemde, dilimde tüy bitti, "İstanbul Otogarı"nın miadı dolmuştur, bir sürü eksikliği var, yenisinin ulaşım sistemini de gözeterek daha uygun bir yere yapılması gerekir diye yazdım durdum. Birileri, onlar kendilerini iyi bilir, hep itiraz etti, beni ve bu düşüncüyü küçümsedi. Yerel seçimlerin yapılmasına az bir zaman kala, Büyükşehir belediye başkan adaylarından biri, "İstanbul Otogarı'nı yıkıp, havaalanı yakınlarına yeni iki otogar yapacağız" deyince, o itirazları hemen bu düşüncüyü savunmaya başladı.

Ben, "...yandan çarklı" dediğim zaman kızıyorlardı. Şimdi gösterdiler yüzlerini. Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörünün temel sorunlarından birisi demek ve federasyonlarda otobüsçülerin yer almaması, hatta en önemlisi. Çünkü sektörün asıl sorunlarından uzak, sadece belledikleri birkaç konuyu, doğru mu yanlış mı diye sorgulamadan dile getiriyorlar. Papağanlar bile onlardan daha az konuşur... Yalansa yalan deyin.

Otobüsçünün sorunu siyasi değil, yapısal. Otobüsçünün sorununu yukarıya doğru ve anlaşılır bir şekilde aksettirmedığınız zaman sonuç alamıyorsunuz. Bizim altyapıyla ilgili sorunlarımızı, o parti, bu başkan veya siyasi iktidara akılcı ve güçlü raporlar halinde anlatmamız gerekir. Ama bizim "...yandan çarklı" dediğim federasyon ve demek yöneticilerimiz, toplantılara sadece el pençe divan durmak, "evet efendim, sepet efendim" demek için gidiyorlar.

Soruyoruz size, hangi sorunumuzu çözmede kavuşturduk? Kamyoncular da dahil, kardeş sektörlerin hepsi belli haklarını aldı, ama biz hâlâ yerimizde sayıyoruz.

Nakliyeciler bile yakın köprülerden geçebiliyor, ama Türkiye'yi birbirine bağlayan şehirlerarası yolcu taşımacılığı otobüsleri hem yol hem zaman hem de yakıt harcayarak yolcu kaybetme pahasına en uzaktaki köprü geçişine mecbur bırakılıyor. Bir çözüm de buna gerekiyor. ■

Mapar Temsa'nın Bayisi Oldu

Temsa ve Mapar işbirliği imzaları atıldı. Buna göre Mapar, Temsa'nın otobüs ürünlerinin satışını yapacak, satış sonrası hizmetini de verecek. Mapar, yapılan anlaşma ile de Fuso Canter araçlarına da satış ve satış sonrasında hizmet verecek.

Temsa ve Mapar'ın otomotiv sektöründe ses getirecek anlaşmasının imzaları 6 Mart Çarşamba günü düzenlenen etkinlikte atıldı. Temsa'nın Altunizade'deki merkezinde düzenlenen etkinlikte işbirliğine yönelik imzayı Temsa Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp ve Mapar Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin birlikte attı.

Etkinlikte Temsa Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Fuso Canter Pazarlama Müdürü Aytağ Bük, Temsa Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci, Yurtiçi Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Süleyman Yurt, Sonrası Hizmetler Orhan Kodarlık, Fuso Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Özkan Eriş, Mapar Genel Müdürü Tanju Nayır, Otobüs Satış Müdürü Ender Keskin de hazır bulundu.

Büyüme stratejilerine uygun

Temsa Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, "Ülkemizin iki güzide firmasının buraya gelmesinde belirli amaçlar var. Temsa ve Mapar arasında yıllardır ticari olarak işbirliği olsa da bugün iki markayı farklı bir platformda bir araya getirmiş oluyoruz. Hem otobüs grubu hem de Canter hafif kamyonla bizim büyüme stratejilerimize uygun olarak, başlangıçta Bursa merkezli olmak üzere tam donanımlı, servis açılışımızı gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda satış ve satış sonrası olarak Mapar ile Bursa merkezli olarak anlaşmış oluyoruz. Canter, 1 Ocak itibarıyla bizim bünyemize geçti. Yapılanmamızı oluşturduk. Bütün bayileri devraldık. 2018 yılında Mapar ile görüşüyorduk, Canter de bünyemize katılınca satış ve satış sonrası olarak böyle bir adım attık. Güzel bir birliktelik oldu. Güçlerin birleşimi de böylece tescillenmiş oldu. Umarız hayırlısı olur. Zaten işbirliğimiz vardı ama bunu resmi olarak da hayata geçirmek mutluluk verici. Bu başlangıcın her iki tarafa da yenilikler getireceğine inanıyorum. Piyasa şartları sıkıntılı olsa da ben bu



**Erkan
YILMAZ**



anlaşmanın iyi bir adım olduğuna ve bize çok önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum. Hayırlı olsun" dedi.

Güçlü ortaklar

Dünyada ve Türkiye'de önemli bir değişim yaşandığını belirten Hakan Koralp, "Bu değişim otomotiv sektöründe de çok yoğun yaşanıyor. Artık hem müşteriyi hem teknolojiyi çok iyi takip etmek ve ihtiyaçlara hızlı reaksiyon göstermek zorundasınız. Ayrıca maliyetlerin yükseldiği, pazarın çok düştüğü bir ortamda yaşananları çok iyi ölçekbilir durumda olmanız gerekiyor. Böyle bir ortamda da güçlü ortaklara her zaman ihtiyacımız var. Türkiye'de 1,5 senedir model değişiminde neler yapabilirizi konuşurken Mapar ile bir araya geldik. Firmalar, ihtiyaçlar noktasında buluştu. Bu işbirliğinin sonuçlarını zaman gösterecek. Buradan güzel başarı hikayelerinin çıkacağına inanıyoruz. Sayın Baybars Dağ ve ekibi yıllardır Temsa içinde ve bu işi çok iyi biliyor. Otobüsün satış ve satış sonrası tarafında Sayın Süleyman Yurt ve ekibi de uzun

yıllardır bu aile içinde. Canter tarafında ise ekibimizi yeni oluşturduk ama Sayın Aytağ Bük uzun yıllardır Canter ekibinin başındaydı, şimdi satışının başında. Sayın Özkan Eriş de Canter'den geliyor ve bu ürünün satış sonrasında başında. Ekibimizde bu işin büyümesi için yeterli hizmeti verebilecek ve hızlı bir biçimde büyümeyi ve donanımı sağlayacak kapasiteye sahibiz. Sayın Yalçın Şahin ve ekibi de yatırımlı, büyümeyi seviyor. Yıllardır sektörün içindeler. Buluşmamız şans değil aslında" dedi.

4 senedir Temsa ile

Mapar Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin de, "Temsa ülkemizin büyük otobüste üç değerli markasından biri. Temsa ile yıllardır zaten çalışıyoruz. Temsa yetkili servisi Brey Otomotiv ile ortağız, 4 senedir de Mapar olarak çok yakın bir işbirliğimiz var. Temsa markalı otobüslerden firmalarda çalıştırdığımız araçlar var. Otobüs kalite alanında başlangıcı yaptık ve çok iyi noktalara geldik. Temsa ailesine katılmamızla beraber servis



Pazarın düşmesi yeni fırsatlar da getiriyor

Temsa Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp: "2018'de çok hızlı geçen bir ilk yarı, çok yavaş geçen bir ikinci yarı oldu. Her firma bu nedenle 2019'a biraz tedirgin ve temkinli girdi. Zaman zaman pazarda durağanlık iyidir. Dönüp mutfağı toplamak lazım. Çünkü hızlı koşarken arkaya bakmıyorsunuz. O yüzden ben pazarın düşük seyrettiği zamanı bir fırsat olarak da görüyorum."

Mapar Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin: "Otobüs sektörünün düzelmesi için 2018'in durağan geçmesi hakikaten faydalı oldu. Çünkü ikinci eller bitti, araçların fiyatları arttı. 3 markanın elinde 1100 ikinci el otobüs vardı. Bunların hepsi bitti. Otobüsçülük doğru yere gidiyor. 2019'da pazarın 200-300 arasında olacağını düşünüyorum. Türkiye pazarı için doğru olan 600-800 adetli pazar seviyesidir."

Temsa Mapar işbirliği imza töreninde Temsa Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp ve Mapar Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın

Şahin, hem 2018 hem de 2019 yılı otobüs pazarını değerlendirdiler.

Çalışma modelimizi değiştiriyoruz

2018'i şehirlerarasında ve toplam otobüs pazarında lider olarak tamamladıklarını belirterek, "Bayilerimizin de verdiği destekle yılı güzel tamamladık. İkinci el tarafında da yeni adımlar attık. Türkiye'ye ve dünyadaki değişime uygun adımlar atıyoruz. O yüzden modeli de değiştiriyoruz. Satış ve satış sonrasında ekibimiz de son derece tecrübeli. Rakam olarak da model olarak da lideriz. Yıllardır 'Temsa satılıyor' söylentileri yayıldı. Şu an için böyle bir şey söz konusu değil, ama Temsa markasını alan yaşıadı. Temsa, çok güçlü bir marka. ABD ve Almanya'da kendi şirketi olan, 66 ülkeye ihracat yapan, 4 bin 500 adet otobüs ve midibüs üretimini, 6 bin adet hafif kamyon üretimini yapan fabrikası var. Türkiye'nin ilk Ar-Ge merkezi onayını alan şirket. Satılması konusu ticari bir karardır. Bizler bunu bilemeyiz. Geçen sene 'satılıyorduk', 'batılıyorduk' ama pazar lideri olduk. Yeni bayilikler için sözleşmeler yapıyoruz. Canter bünyemize geldi. Bu ürün grubunda da kampanya yaptık. Mart teslimatları ile birlikte 275 adet



Canter sattık. Pazarda ne olduğumuzu ve ne yapabileceğimizi hatırlatmamız gerekiyordu. Biz hızlı reaksiyon verebiliyoruz. 1.5 ayda 5 aylık stok erittik. Pazarın dinamiklerine ve gidişatına göre zaman zaman bizim de uyanmamız, ne kadar güçlü olduğumuzu görmemiz gerekiyordu. Dinamik bir şirketiz. Bunu da gösteriyoruz" dedi.

Her firma temkinli

Son 5 yılda otobüs pazarında giderek azalan bir seviye olduğuna dikkat çeken Hakan Koralp, "Bu azalma pazarın talebi ile mi oluyor, yoksa farklı modeller mi geliyor bakmak lazım. 2018'de çok hızlı geçen bir ilk yarı, çok yavaş geçen bir ikinci yarı yaşadık. Bunu çok farklı dinamikler de etkiledi. Her firma bu nedenle 2019'a biraz tedirgin ve temkinli girdi. Bu pazarın kötü olacağı anlamına gelmiyor. Ama pazarda durağanlık zaman zaman iyidir. Dönüp mutfağı toplamak lazım. Çünkü hızlı koşarken arkaya bakmıyorsunuz. O yüzden ben pazarın düşük seyrettiği zamanı bir fırsat olarak görüyorum. Bu dönemde, 2019'da pazarın durağanlığını koruyacağını, sakin

sürecine de yapacağımız katkılar olacak. Biz servis ve yedek parça işinde çok iyiyiz. Temsa'nın araçlarına vereceğimiz kaliteli hizmete de herkes şahit olacak. Fuso Canter ile ürün gruplarımızı tamamlamış olduk. Hafif kamyon alanında Canter ile başlamakta da çok mutluyuz. Bu işbirliği her iki tarafa da hayırlı uğurlu olsun" dedi.

İki markayı konumlandırmak

Man ve Temsa bayiliğinde ürünlerin konumlandırmasını nasıl yapacaklarına yönelik soruyu Yalçın Şahin, "Bir koltuk altına bir karpuz sığar. Biz iki markanın konumlandırmasını da çok rahat yaparız. Biz Temsa'ya satış sonrası hizmetlerde artı bir şeyler getirmek için geldik. Satış veya satış sonrasında arkadaşlarla rekabet tarafında isimiz yok. Kaliteyi arttırmak için geldik. Mapar'ın kalitesi zaten belli. Bizim ana kuruluşumuz servis ve yedek parça. MAN ve Temsa ikisi ayrı markalar. MAN varken de biz Temsa alyorduk. Bir satıcı iyiyse her şeyi satar. Artık bilinçsiz müşteri kalmadı. Hiçbir müşteri bir satıcıyı benim ağam, paşam diye seçmiyor. Hangi markadan hoşlanıyorsa onu alıyor. Servis ve yedek parça ile bir artı sağlayamadığınız takdirde başarılı olamazsınız. Bünyemizde 150 Temsa marka otobüs var. Antalya ve Ankara'da sıfır olarak da sattık. Nisan ayında Kamil Koç'tan bize dönecek 55 aracımız var. Ya bunu ikinci el olarak çalıştıracağız ya da Temsa'ya 'bunları alır mısınız' diyeceğiz. Mapar kimliği ayrı. Mapar'ın bütün markaları sattığı yer ayrı. Temsa tamamen ayrı bir ekip olarak kuruluyor. En az 25-30 kişi ile başlıyoruz. ZF ile başladığımız iş ortaklığımız da var. 350 bin Euro'luk test cihazımız var. Toplamda 10 milyon TL'ye yakın bir yatırım yapıyoruz" dedi. ■

gececeğini öngörerek, büyük bir işbirliğine imza attık. Önümüzde çok farklı dinamikler var. Seçim, KDV indirimi, yeni projeler ve döviz kuru anlık olarak satış adetinizi 50'ye indirip 250'ye çıkartacak etkenler. Geçen sene kurlardaki artış ile durduk, KDV imkanı ve aldığımız aksiyon ile hareketlendik. Hatta Kasım ve Aralık'ta biz Ocak ve Şubat'ı sattık. Pazar şu adetlere çıkar demek mümkün değil. Bu sene pazarı, kısa vadeli şekilde takip etmek gerekiyor. Yılın geneline yönelik Nisan ayında değerlendirme yapmak mümkün olacak. Ocak ve Şubat ayında 12'şer olmak üzere toplam 24 adet otobüs satışı gerçekleştirdik" dedi.

Durağanlık faydalı oldu

Mapar Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, "2015, 2016, 2017 senesinden sonra otobüs sektörünün düzelmesi için 2018'in durağan geçmesi herkese fayda getirdi. Çünkü ikinci el araçlar bitti ve fiyatlar arttı. 3 markanın elinde 1100 ikinci el otobüs vardı. Bunların hepsi bitti. Otobüsçülük doğru yere gidiyor. Doğru takas fiyatları ile gitmek gerekiyor... 2012-2014 arasında şu anda araç bulamazsınız. Bu araçlar ya satıldı ya ihraç edildi ya da firmalar çalıştırmak için elinde tutuyor. 2019'da pazarın 200-300 arasında olacağını düşünüyorum. Döviz kurundaki gelişmeyi de esas olarak 6'ncı aydan sonra göreceğiz. Turizm tarafından talep gelebilir. Turizmciiler de şehirlerarasına araba vermeye başladılar. Turizmciilerde araba yeterli değil, ama herkes ikinci el araba arıyor. Çünkü sıfır arabaya ulaşmak çok maliyetli. 2016-2015 model arabaların geldiği nokta 90-110 bin Euro. Türkiye pazarı için doğru olan 600-800 adetli pazar seviyesidir" dedi. ■

Hamzabeyli Sınır Kapısında Akaryakıt Satışına Dair Duyuru

Hamzabeyli Gümrük Sahasının modernizasyonu kapsamında akaryakıt peronlarında yenileme çalışmalarının başladığı; saha içerisinde vergisiz akaryakıt satışı için geçici bir istasyon tesis edilmiş olup, hizmete 13.03.2019 Çarşamba günü başlamasının planlandığı bildirildi. Yakıt istasyonuna ilişkin değişiklik sürecinde beklentiler olabileceği öngörülmüyor. Üyelerimizin bilgilerine rica olunur. ■



TIR Sistemi Genişliyor

Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği (IRU) tarafından 25.02.2019 tarihinde yapılan duyuruda, IRU'nun TIR Sisteminin uygulandığı coğrafyanın genişletilmesi adına ulusal makamların ve TIR derneklerinin yardımı ile yeni ülkelerin TIR Sözleşmesine dahil edilmesini desteklediği belirtildi.

Hali hazırda kullanılan ve kullanılması planlanan ekonomik koridorlar boyunca yapılan taşımaların TIR Sisteminin sunduğu tüm faydalardan yararlanabilmesi için çalışmalar yaptığı, bu çalışmaların ticaret ve taşımacılık sektörlerinde kolaylık sağlayan uluslararası kuruluşlarla ve çözüm ortaklarıyla beraber yürütüldüğü bildirildi.

Bu çerçevede, TIR Sözleşmesine taraf olan ülke sayısı 76'ya yükseldi.

IRU'nun Alman Uluslararası İşbirliği Kurumu ile yürüttüğü "Orta Asya'da Ticaretin Kolaylaştırılması" programı kapsamında Çin, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan gümrük yetkililerinin katılımı ile TIR Sistemi kapsamında transit geçiş konusunda çalışmalar yapıldığı, ABD Ticaret Departmanı altında faaliyet gösteren Ticaret Hukuku Geliştirme Programı ile İstanbul'da gerçekleştirilen toplantı sonucunda Afganistan'da pasif olan TIR Sistemi kullanımının canlandırıldığı ve Afganistan - Pakistan arasındaki transit geçişlerle ilgili problemlere çözüm üretildiği açıklandı. ■

Lojistik ve Dış Ticaret'te Sözleşmeler ve Önemi Paneli

İstanbul Barosu Lojistik ve Taşıma Hukuku Komisyonu tarafından 6 Mart'ta "Lojistik ve Dış Ticaret'te Sözleşmeler ve Önemi" başlıklı bir panel yapıldı ve sektörün problemleri değerlendirildi.

Av. Mehmet Durakoğlu ve Av. Egemen Gürsel Ankaralı'nın açılış konuşmalarının ardından Hakim Baki Çağrı Ongun başkanlığındaki ilk oturumda Prof. Dr. Nuray Ekşi, Dr. Turkey Özdemir ve Av. Arb. Dilek Yumrutaş konuşmacı olarak yer alırken; ikinci oturumda Prof. Dr. Nuray Ekşi başkanlığında UND Taşıma Hukuku Çalışma Grubu Başkanı Av. Naz Ege Ege, UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur ve Eğitmen Ahmet Aytoğan görüşlerini açıkladı.

Yabancı dildeki kanunlar...

Nuray Ekşi, yabancı hukuktaki en ciddi sıkıntılardan birinin yabancı dilde yer alan kanun maddelerinin eksiksiz tercümelerinin bulunmaması olduğunu dile getirdi. Dava esnasında karşı karşıya kalınacak belgelerin her birinin farklı bir dilde olabileceği, bu nedenle de hukuk fakültelerinde uluslararası ticareti iyi bilen ve yabancı dile hakim avukatların yetiştirilmesi

gerekliğini vurguladı.

Çerçeve sözleşme

Turay Özdemir ise çerçeve sözleşmesinin lojistik hizmet sözleşmesini tam anlamıyla karşılamadığı; lojistik hizmet sözleşmesinin genel şartlarının yazılması konusunda meslek örgütlerince önerilerin sunulmasının faydalı olacağını ifade etti ve tip çerçeve sözleşmelerin Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanmasını veya sektör kuruluşları tarafından oluşturulmasını önerdi.

Dilek Yumrutaş, 1 Ocak 2019 tarihi itibarıyla uygulanmaya başlanan ticari davalarda dava şartı ile gelen arabuluculuk uygulamaları hakkında bilgi verdi. Yumrutaş, ticari davalarda genel düzenlemeden farklı olarak arabulucu başvurunun 8 hafta içerisinde sonuçlandırıldığını ve bütün illerden başvuru alınabildiğini açıkladı.

Taşımacının sorumlulukları

Kombine, multimodal ve intermodal gibi tanımlarına öncelik veren Cavit Uğur, çoklu taşıma sözleşmelerinde taraflar, taşıma işleri organizatörlerinin yeri ve çoklu taşıyıcının sorumluluklarını ele alan bir sunum gerçekleştirdi. Türkiye'de kombine yük taşımacılığının geliştirilmesi için ise alt yapıların



uyum sağlaması, lojistik merkezlerinin doğru kurgulanarak hayata geçirilmesi ve doğru teşvik stratejilerinin belirlenmesinin gerektiğini ifade etti.

e-posta başvuru...

UND Taşıma Hukuku Çalışma Grubu Başkanı Naz Ege Ege, sektördeki sözleşmelerin mevcut durumlarını incelediğini, sektörün bütün taşıma yollarını içeren tek bir sözleşme talebine rağmen, çerçeve sözleşme bile olsa özellikle uzun süreli sözleşmelerin her talep için ayrı ayrı değerlendirilmesi gerektiği üzerinde durdu. Bu taleplerin e-posta üzerinden de yapılabileceğini belirtti.

Bilinçsiz kullanım...

Ege, INCOTERMS denilen

standart taşıma şekillerinin bilinçsizce kullanılmasından kaynaklanan sorunlara da değindi. Bir sözleşme olmadan taşıma belgesine yazılan hükümlerin anlaşma özelliği gösterdiğinin gözden kaçırıldığını, sözleşmelerde taşıma ücretlerine, ödeme tarihlerine ilişkin hükümlere yer verilmediğini vurguladı. Ayrıca teslim belgelerinin düzenlenmesi sırasında yükün eksikliği veya fazlalığı hususunun tespitinden kaynaklanan problemlerin yaşandığını açıkladı.

Görsel sunum...

Ahmet Aytoğan, konşimento koleksiyonunu müzik eşliğinde paylaştı. Mevcut duruma dikkat çekerken konşimentoların sıklıkla kaybedilmesi, üç nüshanın yeterli olmayışı, konşimento üzerine yazılan ücretlerin, tarihlerin veya atılan imzalarından kaynaklanan problemler ile nama/alıcının emrine düzenlenen konşimentoların yol açtığı sorunlara da değindi. ■



Köstence - İstanbul Ro-Ro Hattı Çalışmaları Sürüyor

Köstence-İstanbul arasında düzenli Ro-Ro seferlerinin başlaması amacıyla gerçekleştirilen toplantıların ikinci faslı Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürlüğü Başkanlığında Ankara'da gerçekleştirildi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Tehlikeli Madde ve Kombine Taşımacılık Genel Müdürü Sinan Kuşçu'nun başkanlığındaki toplantıya UND adına İcra Kurulu Üyesi Sayın Kadir Çirkin de katıldı. 2012 yılında faaliyetine son verilen hattın kapanmasına neden olan etkenler analiz edildi ve mevcut şartlar yeniden değerlendirildi. Hattı işletecek olan armatörlerin ve liman yetkililerinin de katıldığı toplantıda mutabakata varıldı. ■



Mega Ro-Ro gemisi sefere çıktı

Intermodal taşımacılık alanında faaliyet gösteren Türkiye'nin en büyük ro-ro operatörü U.N. Ro-Ro'nun Akdeniz İş Birimi'ne bağlı olduğu Danimarkalı denizcilik ve lojistik devi DFDS, Türkiye'deki güçlü yatırımlarını sürdürüyor. Bu kapsamda DFDS'nin Türkiye'ye getirdiği 237 metre uzunluğundaki Akdeniz'in en büyük Ro-Ro gemisi, DFDS Denizcilik Bölüm Başkanı Peder Gellert Pedersen ve DFDS Akdeniz İş Birimi Kıdemli Başkan Yardımcısı Selçuk Boztepe'nin ev sahipliğinde, 7 Mart Perşembe günü U.N. Ro-Ro Pendik Limanı'nda düzenlenen isim verme töreniyle hizmete girdi. VOLVO Group CEO'su Martin Lundstedt'in eşi Eva Lundstedt Antik Efes kentinden alınan ilhamla "Ephesus Seaways" ismi verilen gemi, 6.700 liner metre kapasitesiyle hizmet verecek. Gemi, aynı zamanda Türkiye ile AB arasındaki rotalarda DFDS müşterilerine hizmet verecek en büyük ro-ro gemisi olma özelliği taşıyor. ■



ÇEKİCİ KAMPANYA

MAN çekiciler, şimdi avantajlı ödeme koşullarıyla MAN Yetkili Satış Noktaları'nda.

ŞİMDİ
EURO'DA 24 ay
TL'DE 12 ay
vadeye kadar
%0 FAİZ
FIRSATI

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.
Esenboğa Havalimanı Yolu 22. Km 06750 Akyurt/ANKARA
Tel: 0312 556 10 00 Faks: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.

Lojistikçiler İzmir’de Buluştu



MÜSİAD Genel Merkezi Lojistik Sektör Kurulu organizasyonunda “Lojistik Merkez Türkiye” ana başlıklı Türkiye İstişare Toplantısı, İzmir Balçova Termal Otel Seminer Salonunda gerçekleştirildi. Toplantıya Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak, MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Mahmut Asmalı, İzmir Milletvekilleri Ceyda Bölünmez Çankır, Alpay Özalan, MÜSİAD İzmir Başkanı Bilal Saygılı, Genel Müdürler, Bölge ve İl Müdürleri, Sektörel STK’lar ile çok sayıda konuk katıldı.

MÜSİAD İzmir Başkanı Bilal Saygılı, dünyanın bir dönüşüm içinde olduğunu ve değişim dalgasının her sektörde etkili olduğunu ifade ederek şunları söyledi:

“Dünyadaki değişimi doğru okuyarak geleceğe yönelik yeniden dizayn edilen lojistik sektörü de bu gücü arkasına almalıdır. Artık neredeyse hiçbir alanda işler, geleneksel yöntemlerle yürümüyor. Teknoloji temelli oluşan değişim, firmalar, hatta ülkeler arasında bir 'fark oluşturma' mücadelesine dönüşmüş durumda. Biz de iş insanları olarak adımlarımızı, yeni yatırımlarımızı, elimizde bulundurduğumuz gücü fark ederek ve çağın gerekliliklerini en iyi şekilde analiz ederek şekillendirmeliyiz. Böylece, Türkiye lojistik sektörünün dünyada önemli bir noktaya

erişmesi işten bile değildir.”

MÜSİAD Lojistik Sektör Kurulu Başkanı Ahmet Yayman ise Türkiye’de taşımacılığın ağırlıklı olarak karayolları üzerinden yapıldığını, bunun da trafik ve gürültü çevre kirliliği gibi sorunlara neden olduğunu, diğer ulaşım yollarının da dengeli kullanılabileceğini ifade etti. ■



UND’yi temsilen katıldılar

UND Yönetim Kurulu İl.Bşk. Şerafettin ARAS, UND Yönetim Kurulu Bşk. Yrd. Murat BAYKARA, UND Yönetim Kurulu Üyesi Nuri KUYUMCU, UND Yönetim Kurulu Danışmanı Fatih ŞENER ve UND Bölge Temsilcisi Abidin SİNCİ.

“Lojistik Merkez Türkiye” konulu birinci oturumda;

Karayolları Düzenleme Genel Müdürü Mahmut Gürses, Demiryolu Düzenleme Genel Müdür Vekili Bilgin Recep Bekem, UTİKAT Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener, İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Dekan Yardımcısı Doç. Dr. Ebru Demirci, MSC Denizcilik İş Geliştirme ve Projeler Müdürü Fatih Gider,

“Lojistikte Gelecek Vizyonu” konulu ikinci oturumda;

Türk Eximbank A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Çelik, Dokuz Eylül Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Soner Esmir, THY AO Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kaya’yı ve MNG Kargo Yönetim Kurulu Başkanı Aslan Kut,

“Gümrük İşlemlerinde Etkinliğin Sağlanması” konulu üçüncü oturumda;

T.C. Gümrükler Genel Müdür Yardımcısı Burak Serkan Yaşar, UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Yaşar Üniversitesi Uluslararası Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı Doç. Dr. Yiğit Kazançoğlu ve Ege Global A.Ş. / Kemalpaşa Lojistik Köyü Danışmanı Fevzi Akay konuşmacı konuk oldu.

TAİD’in yeni Başkanı İlhami Eksin

Her türlü ağır ticari araç, treyler ve üst yapı üretici ve ithalatçıların bir çatı altında toplanan Ağır Ticari Araçlar Derneği’nin (TAİD) 14’üncü Genel Kurulu yapıldı. Seçimli Genel Kurul’da Scania Genel Müdürü İlhami Eksin Yönetim Kurulu Başkanı olarak, Tırsan Yönetim Kurulu Üyesi İffet Türken Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak seçildi. Yönetim Kurulu Üyeleri ise şu isimlerden oluştu; **Burak Hoşgörün, İbrahim Altun, Alper Kurt, Murat Tokatlı ve Ali Saltık.**

TAİD Yönetim Kurulu Başkanlığına seçilen İlhami Eksin, Türkiye’nin, Avrupa’nın en genç ve en büyük karayolu taşıma filosuna sahip ülkeler arasında yer aldığını kaydederek “Türkiye, uluslararası rekabette lojistik



alanında en önde gelen ülkelerdendir. Ağır ticari araç ile yapılan taşımacılık ise lojistikte önemli bir rol oynamaktadır. Ağır ticari araç pazar ekonomisinin bir göstergesi olarak da kabul edilmektedir. Birçok sektörün sürükleyicisi olan ağır ticari araç sektörü, ekonominin seyrinin de doğrudan gözlemlenebildiği bir sektör olarak dikkat çekmektedir” dedi. ■

Opet ‘Kadın Gücü’nün Farkında



Kadın istihdamının önemine her fırsatta dikkat çeken OPET’in Yönetim Kurulu Üyesi Filiz Öztürk, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü nedeniyle projenin gönüllü ekibi ile birlikte kadın çalışanların yoğun olduğu istasyonları ziyaret ederek bu özel günü kutladı. Öztürk, ziyaretleri sırasında Kadın Gücü Projesi kapsamında OPET istasyonlarında görev yapan kadın çalışanlar için özel olarak tasarlanan projenin simgesi gümüş kolyeyi hediye etti. Aynı zamanda projenin gönüllü ekibi de kadın çalışanları istasyonlarda ziyaret ederek Kadınlar Günü kutlamasında bulundular. Kadın Gücü Projesi ile Türkiye’de kadın istihdamının önemine dikkat çekmeyi hedeflediklerini belirten OPET Yönetim Kurulu Üyesi Filiz Öztürk, “Kadınlar iş hayatının her alanında başarılı oluyorlar. Akaryakıt dağıtımı gibi ağırlıklı erkeklerin görev yaptığı bir sektörde bunu başardık. Yapılan araştırmalara göre kadınların aktif rol aldığı şirketlerde özellikle verimlilik ve kârlılığın arttığı görülüyor. Bugüne kadar erkek işi olarak görülen akaryakıt satış yetkilisi, istasyon müdürü gibi işlerde aslında kadınların da çok başarılı olduğunu gözlemliyoruz. Projemizin toplumda önemli bir değişim yaratacağına inanıyoruz” diye konuştu. ■



Nilgün Keleş

‘Lojistik Sektöründe Kadın’ı anlattı

Bahçeşehir Üniversitesi ve Yeditepe Üniversitesi öğrenci kulüplerinin düzenlediği iki farklı kariyer etkinliğine katılan Sertrans Logistics CEO’su Nilgün Keleş, iş yaşamında kadın olmanın avantaj ve dezavantajlarını anlattığı sunumunda kariyerlerinin ilk basamağında olan gençlere tavsiyelerde bulundu.

Konuşmasıyla öğrencileri tarihte bugünkü anlamıyla iş hayatının ilk örneklerinin görüldüğü sanayi devrimine kadar uzanan bir yolculuğa çıkartan Keleş, “20’inci yüzyılın başından itibaren kadınların istihdam ve iş gücü piyasasında daha önce olmadıkları kadar yer almaya başladığını görüyoruz. Özellikle son 30 yılda yaşanan küresel dönüşümler kadınların emek kullanım biçimlerinde, çalıştıkları işler, meslek ve iş kollarında çeşitlenmeleri de beraberinde getirdi. Ancak bu değişimden en az pay alan sektör lojistikti diyebilirim. Türkiye’de lojistik sektöründe toplumsal cinsiyet merkezli çalışmalara bakıldığında ise bu konudaki tartışmaların yeni başladığını görüyoruz. Bu tartışmaları başlatan kişilerden olmak hem beni mutlu ediyor hem de sektöre giren kadın sayısındaki artışı görmek gelecek adına umutlandım” dedi. ■






SCANIA’M HEP YOLDA.

KONU ENERJİ VERİMLİLİĞİ OLDUĞUNDA İŞİN UZMANI SCANIA...



Scania’nın işinize özel çözümler sunan farklı motor ve kabin seçenekleri, aerodinamik yapısı, düşük devirde yüksek tork üreten üstün motor ve şanzıman teknolojisi bir araya geldiğinde minimum enerjiyle maksimum performans elde edersiniz. Scania’yla yolunuz ve kazancınız bol olsun.

scania.com.tr

Doğuş Otomotiv | Trafik Hayatır | Scania Finans | DOD Ağır Vasıta | 444 72 44 (444 SC 44) |   /ScaniaTr



Ford Trucks,

Rusya'da yeni 3S tesisiyle büyüyor

Ford Trucks, Rusya'daki partneri Turbotrucks ile işbirliği kapsamında ilk 3S tesisini Moskova'da hizmete açtı. Basın toplantısında Turbo's Hoet Global CEO'su Piet Wauters, Turbotrucks Yönetim Kurulu Üyesi ve Rusya Genel Müdürü Serge Van Hulle, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan ve Uluslararası Pazarlar Direktörü Emrah Duman hazır bulundu.

Rusya pazarına ilk kez 2007 yılında giren Ford Trucks'ın Rusya'daki tek yetkili distribütörü olan Turbotrucks iş birliğiyle Moskova'da açılan 3S tesiste müşterilere kamyon satış, servis ve yedek parça hizmetleri bir arada sunulacak. 2019 Uluslararası Yılın Kamyonu Ödüllü Yeni

Ford Trucks F-MAX de Avttor iş birliği ile Rusya'da üretilecek ve çok yakında Rusya'da müşterilerle buluşacak.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "İki ülke arasındaki yakın ekonomik ve sosyal ilişkiler sebebiyle Rusya pazarına girme kararını hiç zorlanmadan aldık. Rusya bugün dünyadaki en büyük 6'ncı ekonomi, 2-3 yıl içinde ağır ticari pazarının 100 bin adedi aşması bekleniyor. Partnerimiz Turbotrucks'ın 25 yılı aşkın deneyimi bize burada çok önemli katkılar sunuyor. Çok kısa bir sürede 9 farklı şehirde müşterilerimize kaliteli servis hizmeti verebilmek ve ihtiyaç duyulan parçaları hızlıca müşterilerin hizmetine sunabilmenin büyük bir başarı olduğunu düşünüyorum" dedi. ■

Batı Avrupa pazarına göz dikti



Uluslararası pazarlarda büyümesini Orta Doğu, Afrika, Rusya ve Türk Cumhuriyetlerin ardından, Orta ve Doğu Avrupa'da gerçekleştirdiği bayi açılışları ile sürdüren Ford Trucks, şimdi de ağır ticari dünyasının en prestijli pazarlarından Batı Avrupa'ya açılmanın hazırlıklarını yapıyor. Batı Avrupa ülkelerinde büyüme hedefi kapsamında İspanya, İtalya ve Portekiz öncelikli olmak üzere 7 yeni ülkede bayilik görüşmelerine başlandı.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Ağır ticari pazarının Rusya ile Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesine kaydığı bir dönemde bu pazarlarda oldukça güçlü

bir duruş sergileyerek hem farklı pazarlardaki tecrübelerimizi zenginleştirdik hem de uluslararası bir marka olarak sektörün radarında daha da görünür hale geldik. IAA Hannover Uluslararası Ticari Araç Fuarı'nda dünya prömiyerini yaptığımız yeni çekicimiz F-MAX'ın ağır ticari araç sektörünün en saygın ödülllerinden olan 'Uluslararası Yılın Kamyonu Ödülü'nü kazanması Ar-Ge alanındaki gücümüzün ve yetkinliğimizin global düzeyde de takdir edilmesini sağladı. Tamamen Türk mühendisler tarafından geliştirilen ve İnönü fabrikamızda üretilen çekicimizin kazandığı başarının ardından

Avrupa'dan 70'e yakın bayilik talebi aldık. Bunun üzerine Batı Avrupa pazarına yönelik planlarımızı öne çektik ve İspanya, İtalya, Portekiz öncelikli olmak üzere 7 yeni ülke için bayilik görüşmelerine başladık. Avrupa pazarında büyümek ihracat fırsatlarımızı geliştirecek. Ford Otosan olarak uluslararası başarılarla imza atmaya ve Türkiye ekonomisine katma değer sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

Haydar Yenigün, Ford Motor Company'nin Brezilya'daki fabrikasını kapatma kararının ardından Ford Trucks, şirketin bu alanda tek geliştirme ve üretim merkezi haline geldiğini de açıkladı. ■

Mercedes-Benz Türk'ten Kamyon Kampanyası

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, kamyon ürün grubu için hazırladığı Mart ayına özel kampanyalar ile kişiye özel fırsatlar sunmaya devam ediyor.

Mercedes-Benz Kamyonlarda Ayrıcalıklı Fırsatlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in, Aksaray üretimi 2018 model yılı Euro 6 Çekici ve Euro 6 6x4/8x4 İnşaat araçlarında Mart ayında geçerli olacak; araç+kasko sözleşmesini kapsayan özel finansman kampanyası çerçevesinde, kurumsal müşteriler; 250.000 TL kredi tutarı için 36 ay vade, % 0,57 faiz oranı ile şahıs firmaları ise 250.000 TL kredi tutarı için, 36 ay vade % 0,75 faiz oranıyla Mercedes-Benz kamyon sahibi olabilirler.

Detaylı bilgi için www.mbfh.com.tr sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz yetkili bayisine danışılabilir.

Bakım Kampanyası

2018 yılının son çeyreğinde OM457 ve OM501 araçlara yönelik başlatılmış olan Bakım Kampanyası, 1.750 TL (KDV dahil) fiyat ile Mart sonuna kadar uzatılmıştır. Kampanya kapsamı: Filtreler + motor yağı + işçilik bedeli = 1.750 TL (KDV dahil)

Bakım kampanyasına katılım gösteren müşterilerimize Mercedes-Benz yelek hediye edilmektedir.

Bakım kampanyasına katılan tüm araçlara bir sonraki yetkili servis ziyaretlerinde kullanılmak üzere %30'a varan indirim kuponu verilmektedir. ■



Tırsan, tüm ürünleriyle Almanya Bauma 2019'da

Tırsan, inşaat sektörü için sunduğu en geniş ürün gamını Bauma 2019'da sektörlle buluşturacak.

Ağır ve hacimli yükler için geniş, esnek ve güvenli taşıma çözümleri sunan Tırsan, ağır taşımacılık mühendisliğinin en iyi örneği, 3 akslı uzayabilen Kässbohrer Mega platform K.SPA M, Dijital Treyler Kontrol (DTC) ile Treyler İnovasyon 2019 "Konsept" kategori adayı hafif tasarımı Yatay Silobas K.SSL 35 ve en son teknoloji ile donatılmış Alüminyum Damper K.SKA'yı da kapsayan geniş ürün yelpazesini Almanya'nın Münih şehrinde 8-14 Nisan tarihleri arasında düzenlenecek inşaat sektörünün en önemli fuarı Bauma 2019'da sergileyecek. Tırsan, ayrıca fuarda iki yeni lansman aracını da inşaat ve ağır nakliye endüstrilerine tanıttacak. ■



Tırsan, Trans-Log Fuarı'nda

Konteyner Şasi Aracını Sergiledi

Tırsan, geniş ürün yelpazesinde yer alan 2019 ödüllü Multifonksiyonel Konteyner Şasi aracı ile Avrupa'nın en hafif Swap Body aracını diğer yenilikçi ürünlerini ve hizmetlerini, 19-20 Şubat tarihlerinde, Almanya'nın önde gelen intermodal taşımacılık ve lojistik fuarı Trans-Log Fuarı'nda görücüye çıkardı. Tırsan'ın üstün kaliteli ve son teknolojiyle donatılmış ürünleri fuarda büyük ilgi gördü.

Tırsan bünyesinde bulunan Kässbohrer, Avrupa'nın en hafif Swap Body aracı

K.SWAU CL ve Treyler İnovasyon 2019 ödüllü Multifonksiyonel Konteyner Şasi

K.SHG AVMH aracı ile Trans-Log fuarına damgasını vurdu.

Kässbohrer Yönetim Kurulu Üyesi İffet Turken, fuarda gördükleri ilgiden çok memnun olduklarını ifade etti. ■

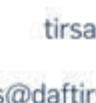
TIRSAN



FRİGO YATIRIMINIZDA İSTER EURO İSTER TL

Tırsan Finans'tan soğuk zincire büyük destek devam ediyor.

Tırsan Frigo, TL'de 24 aya, Dolar ve Euro'da 36 aya varan vadeler ile operasyonlarınızın devamlılığına güç veriyor.



tirsan.com.tr

sales@daftirsan.com

IVECO İzmit bayi Gaziantep'li Kardeşler oldu

IVECO 2019 yılına yeni bir bayi ile giriyor. IVECO, İzmit bayiliği için Gaziantep'li Kardeşler ile sözleşme imzaladı.

IVECO bayi ağını güçlendirmeye devam ediyor. IVECO'nun İzmit'teki yetkili satıcısı ve servis noktası Gaziantep'li Kardeşler oldu. IVECO'nun İzmit bayiliğini yapacak olan Gaziantep'li Kardeşler, IVECO haricinde birçok önemli markanın da bayiliğini üstleniyor.

IVECO ve Gaziantep'li Kardeşler arasında imzalanan işbirliği törenine IVECO Genel Müdürü Roberto Camatta, Gaziantep'li Kardeşler Genel Müdürü Mehmet Ali Uçar, IVECO Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Tanılkan, IVECO Bayi Geliştirme Uzmanı Sinem Çağatay, Gaziantep'li Kardeşler Genel Müdür Yardımcıları Selçuk Uçar ve Ertuğrul Uçar ile Gaziantep'li Kardeşler Şube Müdürü Aykut Uçar katıldı.

Güçlü bir ortağı markamıza kattık

IVECO Türkiye Genel Müdürü Roberto Camatta, Gaziantep'li Kardeşler ile yaptıkları işbirliği ile ilgili şu açıklamayı yaptı: "Ülkemizin zor şartlardan geçtiği böyle bir dönemde böyle bir anlaşma yapmaktan dolayı son derece mutluyuz ve gururluyuz. Gaziantep'li Kardeşler'in markamıza ve Türkiye'ye güvenerek bizimle işbirliği yapmalarından dolayı kendilerini tebrik ediyorum. Böylesine güçlü bir ortağı markamıza katmaktan dolayı büyük



memnuniyet duyuyoruz. Amacımız hem ürün hem hizmet anlamında tüm gücümüz ile müşteriye daha yakın olmak. Bu işbirliği ile İzmit'teki müşterilerimize daha yakın olacağız."

Bu işbirliği bize güç katacak

Gaziantep'li Kardeşler Genel Müdürü Mehmet Ali Uçar da, ailelerinin ticaret hayatının içinde 50 yılı aşkın süredir var olduğunu ve uzun yıllardır otomotiv sektörüne hizmet verdiklerini söyledi. Gaziantep'li Kardeşler olarak müşteri memnuniyetini en üst seviyede



tutan hizmet anlayışına sahip olduklarını söyleyen Mehmet Ali Uçar, IVECO ile yaptıkları bu işbirliğinin kendilerine güç katacağını vurguladı. IVECO gibi sektörün önemli birçok markasına hizmet verdiklerini anlatan Uçar, İzmit dışında Yenibosna, Esenyurt ve Gebze'de de tesislerinin bulunduğunu sözlerine ekledi. ■



Babacan Holding

Lojistiğe 120 milyon lira yatıracak

Lojistik sektörüne de bu yıl 120 milyon lira yatırımla giriş yapacaklarını kaydeden Babacan Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Babacan, "Kuzey Marmara yolu civarındaki bölgelerde lojistik depolamalarla ilgili Hadımköy'de yatırımımız söz konusu" dedi.

Faaliyetlerini ağırlıklı olarak inşaat, gayrimenkul ve arazi geliştirme alanlarında sürdüren holdingin önümüzdeki dönemde enerji ve lojistik yatırımlarıyla büyüme planladığını; lojistik sektörüne bu yıl 120 milyon lira yatırımla giriş yapacaklarını kaydeden Babacan, söz konusu yatırımları özkaynak artı kredi ile finanse edeceklerini açıkladı.

Babacan, lojistik yatırımıyla ilgili olarak, "Kuzey Marmara yolu civarındaki bölgelerde lojistik depolamalarla ilgili Hadımköy'de yatırımımız söz konusu. Denizyolu ve demiryolunun da geçtiği bir bölge olarak Kuzey Marmara'nın bir hub olacağını öngörerek, orada lojistik depolama üzerine iki ayrı inşaatımız 2019'da başlayacak. İki ayrı arazide lojistik depolama üzerine toplamda 120 milyon TL'lik yatırım olacak" diye konuştu. ■



Şekerci Petrol, 5 Iveco Stralis aldı

Özgözde Otomotiv, Bilecik'in önde gelen Akaryakıt ve Nakliyat Firmalarından Şekerci Petrol'e 2 adedi ADR'li olmak üzere toplam 5 adet Stralis AS 440S48 tipi çekicileri teslim etti.

Özgözde Ankara tesislerinde yapılan teslim törenine, Öz Gözde Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Erol Arslan, Şube Müdürü Sezgin Işık, Ağır Vasıta Satış Müdürü İbrahim Demirbaş, Satış danışmanı Serkan Akdoğan, Iveco Türkiye Bölge Müdürü Tamer Erşen; Şekerci Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Bahattin Şeker ve Araç sorumlusu Nihat Şenyapıcı katıldılar.

Erol Arslan, Şekerci Petrol ile gerçekleştirdikleri bu işbirliğinden memnuniyet duyduklarını dile getirerek; hem yatırım, hem de işletme maliyetleri açısından

uygun olan araçları ile, müşteriye sağlanan faydanın, uzun yıllar bu işbirliği içerisinde devam edeceğini ifade etti.

Bahattin Şeker ise, alım kararından önce gerçekleştirdikleri test sürüşlerinden sonra ortaya çıkan verilerle, Stralis' in kendileri için en verimli araç olduğunu tespit ettiklerini; filo değişim kararında ise özellikle aracın sağlamlığı, sorunsuz çalışması ve Özgözde tarafından sunulan kaliteli satış sonrası hizmetlerinin etkili olduğunu dile getirdi.

Satın alma ve servis sürecinde, her konuda kendilerine destek olan Özgözde Otomotiv ve çalışanlarına da teşekkür eden Bahattin Şeker'e e tören sonunda Erol Arslan tarafından bir plaket takdim edildi. ■

Thermo King Devrim Yaratıyor

Thermo King, treyler grubundaki yeni ürünü SLXi ile çıtayı yükseltiyor. Yeni SLXi serisi, binlerce saatlik Ar-Ge çalışmaları, nakliye firmalarından alınan ve bin adet üniteden gelen veriler analiz edilerek geliştirildi. SLXi, 200, 300, 400 ve Spectrum olarak 4 farklı seçenekle sunuluyor.

Yeni SLXi ünitesi yakıt maliyetlerini minimuma indirerek, büyütülmüş kondenser peteği ve 0,5 °C'ye düşürülen ısı çalışma aralığı sayesinde verimliliği artırırken ünitenin çalışma ömrünü uzatıyor. 64 farklı yük için yüklenen sıcaklık ayarı ile taşınacak yüke en uygun ortam hazırlanabilir. SLXi'de bulunan SR-3 kartı ile 1 yıla kadar geriye dönük yakıt sarfiyatı, alarm kodları, sıcaklık grafiği, kapı açılış sayıları gibi veriler alınarak ilgili raporlama yapılabilmekte ve ünitenin çalışma performansı analiz edilebiliyor.

Hassas dengenin seçilmesine izin veren SLXi, performansı üst düzeye çıkarıyor. SLXi ünitesinden elde edilen verim, toplam sahip olma maliyetinde yüzde 20'ye varan düşüş sağlıyor. ■



YENİ STRALIS XP
TCO₂ ŞAMPİYONU
YENİ STRALIS %11E VARAN YAKIT TASARRUFU
SAĞLARKEN DAHA DÜŞÜK CO₂ SALINIMINA SAHİP



%11E VARAN YAKIT TASARRUFU

Uzun yol taşımacılığında yakıt tasarrufu sağlayan en uygun özellikler

EŞSİZ GÜVENİLİRLİK

Kendini ispatlamış HI-SCR teknolojisi ve yeni aktarma organları maksimum güvenilirlik ve performans sağlıyor

DÜŞÜK BAKIM MALİYETLER

Yeni Stralis SCR teknolojisi sayesinde daha düşük bakım maliyetleri

TCO: LIVE

Filo sahipleri için yeni telematik hizmetler

YENİ STRALIS XP: TCO₂ ŞAMPİYONU

Yenilenmiş aktarma organlarına, elektrik elektronik sistemlerine ve yakıt tasarrufu sağlayan özelliklere sahip YENİ STRALIS'i keşfedin. YENİ STRALIS Euro 6 HI-SCR yeni motor teknolojisi sayesinde %11'e varan daha düşük yakıt tüketimi sunarak her mısıyonda daha düşük TCO (toplam sahip olma maliyeti) sağlamak ve daha düşük CO₂ salınımı ile çevreyi korumaktadır. Iveco HI-SCR aktif rejenerasyon gerektirmedikten sürücü müdahalesine gerek kalmadan her ortamda güvenle çalışabilmektedir.

STRALIS XP, TCO₂ şampiyonu.



"MY IVECO" UYGULAMASINI APP STORE YA DA GOOGLE PLAY'DEN ÜCRETSİZ İNDİREREK EKSTRA SERVİSLERE VE BİLGİYE DAHA KOLAY ULAŞABİLİRSİNİZ.

KULLANIŞLI. KOLAY. ÜCRETSİZ.

IVECO

Sürdürülebilir taşımacılık için en iyi iş ortağınız

Kayseri'den

Şehirlerarası taşımacılığa örnek model

Kayseri Büyükşehir Belediyesi'nin projelerinden Mini Terminaller Projesi, Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik ve sektörün temsilcilerinin katılımıyla Türkiye ve dünyada bir ilk olduğu iddiasıyla tanıtıldı.

Şehrin 6 farklı bölgesine yapılan mini terminallerden Fuzuli Caddesi'ndekinin önündeki tanıtıma Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektörü Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan sektör temsilcileri ve vatandaşlar katıldı.

6 terminal yetiyor

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektörü Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım, Kayseri'de 117 acente ve 53 servis aracı ile verilen hizmetin yerini mini terminallerin almasının çok önemli bir proje olduğunu söyledi. Kiralar ve servis araçlarının maliyetiyle otobüs işletmeciliğinin sürdürülemez hale



geldiğini ve havayoluna kayan yolcuları çekmek için maliyetleri daha da indirmek zorunda olduklarını vurgulayan Yıldırım, "Medeni bir şekilde, şehre ulaşım kimliği kazandırmış 6 terminal sektörün ihtiyacını karşılıyor. Bu projeyle ulaşım verimlilik arttı. Kayseri bu anlamda bir ilki

yaptı. Sektörümüze çok büyük katkı sağlayacak ilk adımın atılması nedeniyle Başkanımıza teşekkür ediyorum" dedi.

Bir ilk...

4 yıl içinde ulaşım alanında yaptıkları yatırımları dile getiren ve mini terminallerin de bu yatırımlar arasında olduğunu ifade eden Başkan Mustafa Çelik, mini terminal modelinin Türkiye'de ilk olduğunu söyledi. Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı Mustafa Yıldırım bu arada söze girdi ve projenin dünyada da ilk olduğunu kaydetti. Başkan Çelik, model alınacak bir proje yaptıklarını belirterek, bu projenin hem kamu hem otobüs işletmecilerine hem de vatandaşa fayda sağladığını söyledi. Fuzuli Cade'sinin yanı sıra Yoğunburç, Talas, Yeşil Mahalle, Beyazşehir ve Belsin'de mini terminaller bulunduğunu ifade eden Başkan Çelik, terminal içerisinde otobüs firmalarının yazıhaneleri, kent ekmek büfeleri ve ödeme noktalarının da bulunduğunu kaydetti. ■



Ayrıma dikkat

UBER ile turizm taşımacısı farklıdır

TTDER Genel Sekreteri ve Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz, 9+1 koltuklu araçlara güzergah izin belgesinin verilmediğine dikkat çekerek, "UBER'i önleyeceğiz derken, 40 yıldır turizm taşımacılığı içinde olan ve VIP hizmetle ülkemize önemli bir katma değer yaratan turizm taşımacıları büyük zarara uğruyor" dedi.

TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, bu yıl yaşanan ekonomik zorlukların aşılmasında en önemli katkıyı turizm sektörünün sağlayacağını belirterek, "Bu katkıyı sağlayabilmesi için de turizm sektörüne yönelik doğru kararların alınması, denetim süreçlerinin doğru şekilde yürütülmesi şart. 1 Mart'ta Uludağ'da öğrencileri taşıyan otobüsün devrilmesinin sonucunda öğrendiğimiz bilgiler gerçekten denetim süreçlerinde eksiklerimiz olduğunu gösteriyor. Bu bir belgesiz korsan taşımacı. Ancak bunu kiralaayan kurumun da bir ilçe milli eğitim müdürlüğü olması çok çarpıcı. Bu kaza



Bu araçların suçu ne?

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü'nün UBER ile gerçek turizm taşımacısının ayrıma dikkat etmediğini vurgulayan Mehmet Öksüz, "Ben 1980 yılından beri turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyorum. VIP taşımacılık alanında ödül almış biriyim.

Almanya'dan Mercedes-Benz'den sipariş ederek aldığım 10 Sprinter aracına ben güzergah izin belgesi alamıyorum. Bu araçlar UBER kararının çok öncesinde filomda bulunuyor. O günkü koşullarda bir engel yoktu, bugün bu araçlara ben güzergah izni alamıyorum. Nedeni de 9+1 koltuklu olmaları. Bu araçlar 16+1 koltuklu ama ben VIP hizmet vermek için 9+1 koltuklu olarak sipariş ettim. Çünkü büyük bir ihtiyaç bu araçlar. Çünkü araçlar son derece konforlu. 4-5 kişilik veya 9 kişilik bir grup geldiğinde bu tür bir araç istiyor. Ben bu aracı 9+1'e dönüştürdüğümde bagaj yeri de açılmış oluyor. 14+1 araç ve üstüne belgeyi veriyor. Ben o şekilde yaptığımda ise araç VIP sınıfına girmiyor ve bagaj yeri de olmuyor. UBER'i engelleyeceğim diye yapılan uygulamalar turizme de, taşımacılara da büyük zarar veriyor. Bu araçların suçu ne? UBER ve turizm taşımacısını ayırmasını belediye yapacak. Ona göre belgelendirme yapacak. Tonaja göre mi belge verir, yoksa başka bir uygulama mı yapılır? Gerçek turizm taşımacısı neden mağdur ediliyor" dedi. ■

bir ilk de değil. Daha önce Çorum ve Merzifon'da da yaşandı. Bu noktada yapılması gereken ise artık kamunun, belediyelerin kültür gezileri veya öğrenci gezileri için araç kiralamasını bir seyahat acentesi aracılığıyla yapması. Bunun güvenli taşımacılık adına çok önemli olduğunu inanıyorum. Ayrıca kamu tarafından yapılan taşımaların da jandarma ve polis tarafından nasılsa kamunun aracı diyerek, göz ardı edilmemesi ve sıkı bir şekilde denetlemesinin yapılması da şart. Turizm de kaza oranı sıfırdır, ama bu kamu eliyle kontrolsüz şekilde yapılan taşımalarda yaşanan kazalarda turizm sektörünün üstüne yıkılıyor" dedi.

İl içinde kaptanlarda 65 yaş olmasın

Sektörün yaşadığı bir diğer sorununda eğitilmiş ve tecrübeli kaptan eksikliği olduğuna dikkat çeken Mehmet Öksüz, "Bu çok ciddi bir sorun. Artık yeni kaptan yetişmiyor. Ama bir yandan da 65 yaş şartı ile tecrübeli kaptanları bir kenara atıyoruz. Bunun Avrupa'da olduğu gibi sağlık kontrolünden geçen kaptanın belirli saatler içinde çalışma izni olması gerektiğini düşünüyorum. Bu iznin de şehirlerarası değil, özellikle şehir içinde uygulanması gerektiğine inanıyorum. Bir okul aracında veya bir transferde kaptanın çalışması iki, üç saatlik bir mesai ile oluyor. O zaman il içinde 65 yaşında ve üstünde olup çalışabilecek kaptanlarımız var. Buna yönelik bir karar alınması kaptan sorunumuzu da bir ölçüde çözer" dedi.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

İstanbul Otogarları

İstanbul Otagarı'nın 25 yıllık işletme süresinin 5 Mayıs 2019 itibariyle bitecek olması nedeniyle bu otogarın geleceği, İstanbul'un otogar ihtiyaçları ve ülke genelinde otogarlara ilişkin iyileştirici düzenlemeler konularını hem gazete hem de köşe yazarı olarak ele almayı planlamıştık. Ancak İstanbul Büyükşehir Belediye Başkan Adayı Binali Yıldırım'ın konuya ilişkin açıklamaları gündeme oturdu. Ben de bu konuyu bu yönüyle ele alma ihtiyacı hissettim.

Binali Yıldırım'ın açıklamaları

Özetle taşımaların ve lojistik merkezlerin şehrin içinden çeperlere çıkarılması, mevcut İstanbul Otagarı'nın kaldırılmasıyla yeni havalimanı civarına iki, karşıda ise Tuzla'ya bir yeni otogar yapımı, Ambarlı-Pendik arasında ro-ro hattı açılması dikkat çekti. Özellikle Avrupa yakasında yeni otogarlarn Yeni Havalimanı civarına yapılacağına açıklanması farklı düşünceleri akla getiriyor.

Mevcut durum

Şu anda İstanbul Otagarı ve Alibeyköy Otagarı'ndan hareket eden otobüsler, zorunlu olarak kuzeye yönelen Kuzey Marmara Otoyolu'nun açılmış olan kısımlarını ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü kullanarak Anadolu yakasında TEM'e ulaşıyorlar. Bu arada, bu yola yönlendirilenlerin, iki yaka arasında hareket eden otobüslerin sadece küçük bir kısmı olan D1 belgeli otobüsler olduğunu hatırlatalım.

Köprü ve yol zorunluluğu

Şu anda iki yaka arasında üç köprü var. Otobüsler en uzak yani en kuzeyde olanı kullanmak zorunda. Tamamlanmış iki yol var. TEM ve E5. Otobüsler, Kuzey Marmara Otoyolu'nun işletmeye açılmadığı kısımlarda bunları kullanabiliyor. Bu yolun açılıp işletildiği kısımda Kuzey Marmara Otoyolu'nu kullanmak zorunda. Peki, bu yol tamamlandığında ne olacak? Otobüsler TEM ve E5 yerine sadece yeni otoyolu kullanmak zorunda olacak mı?

Yeni zorunluluklar gelir mi?

Bu sorunun cevabını henüz bilmiyoruz. Ancak Avrupa yakasında yeni havalimanı civarında iki otogar yapılacağını açıklanmış olması, otobüslerin yeni açılacak otogalları kullanarak bu terminallere geleceğini ve indirme-bindirme sonrasında aynı yollardan ileriye veya geriye seferlerini devam edeceklerini düşündürüyor. Yani otobüsler kuzeydeki otoyolu ve kuzeydeki köprüünün güneyine hiç geçemeyecek gibi... Bu güzergahı ağır yük taşıtlarıyla beraber kullanmak zorunda kalacaklar gibi görünüyor. B2-D2 belgeli otobüsler diğer yol ve köprüleri kullanıp şehiriçine girme imkanını yine bulacaklar tabii ki.

İki yeni otogar!

Bu arada B1 ve D1 belgeli otobüsler için aynı bölgede bir değil iki otogardan söz edilmesi de açıklanmaya muhtaç. Acaba biri Trakya diğeri Anadolu yönüne mi hizmet verecek? Böyle olsa bile bir yerine iki yapılması niye gerekli? Keza uluslararası-yurtiçi otogar ayrımı da akla gelebilir ama bu ayrıma da gerek var mı?

Havalimanı ile üç otogar

Havayolu-karayolu kombine taşıma genelgesinde de gördüğümüz üzere havalimanı işletmecisinin izin verip sözleşme imzaladığı tarifeli taşımacılar, havalimanı içinde işletmecinin göstereceği yerleri kullanarak şehirlerarası taşıma yapabilecek. Yani sözleşmeli firmalar burayı adeta bir otogar gibi kullanabilecekler. Etti mi üç otogar!

Tuzla Otagarı nerede?

Anadolu yakasında YSS Köprüsü sonrası otobüsler değişik indirme-bindirme noktalarına ulaşabiliyor. Buradaki yeni otoyolun tamamlanması sonrasında bu yolu kullanma zorunluluğu nedeniyle buralara erişememek söz konusu olabilir mi? Keza bu yakada otogar yeri olarak Tuzla'dan söz edildi. Acaba bununla kast edilen, Tuzla bölgesinde yapılan yeni otoyol üzerindeki bir nokta olabilir mi?

Sektörün derdi başka

Bilmem, ben çok yanlış anlıyorum, konuyu çok kötümser yanlara mı çekiyorum? Acaba sektör hakkında görüş belirten kişi ve kuruluşlar bunlara nasıl bakıyor? Bunları gerçekten bilmek istiyorum. Bazıları 'sathî müdafaa yerine hattı müdafaa' deyip sadece İstanbul Otagarı'nı savunurken, ben otobüslere ilişkin yukarıdaki görüş ve şüphelerini çok önceden beri belirtiyorum. 'Vesvese' olarak algılanacakları korkusuyla net olarak ifade edemesem de bu endişeleri taşıdığımı gazetedeki arkadaşlarım şahittir.

Nereye varır?

Ben bu türden bir yapılanmanın İstanbul'daki tarifeli otobüs taşımacılığının sonunu yaklaştıracak gibi düşünüyorum. Birilerinin belirtilen yerdeki otogara gidip gelmeyi göze alarak otobüsle seyahati düşünmesi, bunun zaman ve para kayıplarını göze alması pek mümkün gözüküyor. Bu durum demiryolu ve denizyolu kullanımını teşvik etmek açısından olumlu da görülebilir. Ancak bir kısım insanların da artık bu sistemler yerine özel otomobil seyahatini tercih edebileceğini, yani yolların yoğunlaşacağını mutlaka akla getirmek gerekiyor.

Önerilerim

İstanbul'un iki yakasında TEM güzergahında raylı sistem ile erişilebilen uygun yerlerde en azından birer otogar olmasını gerekli görüyorum. Buralardan kalkış-varış öncesi ve sonrasında TEM üzerinde bilet satışı yapılamayan, önceden biletli yolcuların binebildiği indirme-bindirme noktalarıyla bunlar desteklenmeli.

Alibeyköy Terminali ne olacak?

Anadolu yakasındaki otogarın yeri Sabiha Gökçen Havalimanı civarı olabilir. Keza Avrupa yakasındaki Alibeyköy Terminali de hizmetine pekala devam edebilir. Bu iki nokta, süren raylı sistem bağlantıları tamamlandığında otogar yeri olarak çok cazip olabilirler.

Ro-ro hattı

Marmara Denizi ile Karadeniz arasındaki pek de geniş olmayan bir alandan geçirecek yollar İstanbul'un ve Türkiye'nin iki yakası hatta Asya-Avrupa arası yük ve yolcu taşımalarının tamamına hizmet vermede zaten zorlanıyor. Dar güzergaha yeni yollar eklemek de kolay değil. Bu nedenle denizin kullanılması çok uygun. Avcılar-Pendik iyi ama daha fazlası düşünülmeli. Büyücekmece-Silivri arasındaki bir noktadan karşıdaki Yalova ve Bursa-Mudanya gibi noktalara ro-ro seferleri yapılması da mutlaka düşünülmeli.

Bitirirken

Bir önceki sayıdaki yazıda, otobüsçülerin kombine taşımaları önemsemesini, özellikle Yalova'nın potansiyeli olduğunu ve bunların gelişmesi için yapılacakları belirtmiştim. Bazıları 'aman buna mı kaldık' deyip burun kıvrmış olabilir. Diğer taşıma sistemlerindeki gelişmeler ve yukarıda açıklanan hususlar dikkate alındığında başarı için kılı kırk yarma zorunda olduğu görülecektir. ■





Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Yengeç Sepeti Sendromu

Kumsalda yürüyen bir adam, avlanan balıkçıya yaklaştığında kova içerisindeki yakalanmış yengeçleri görür. Kovanın üstü açıktır, kapağı yoktur. Bu durum onu şaşırtır, çünkü yengeçlerin kaçabileceğini düşünür. Balıkçıya sorduğunda, “Evet, tek bir yengeç olsaydı, kesinlikle kaçardı. Ancak, pek çok yengeç varsa, biri kaçmaya çalıştığında diğerleri onu yakalar, kaçamayacağından emin olur, geri kalanlar da aynı kaderi yaşarlar” yanıtını alır. Tek yengeç kapaksız kovadan rahatlıkla çıkabilirken sayı arttıkça kaçış imkansızlaşır. Çünkü birbirlerini yukarı itmek yerine, aşağı çekerek engellerler. Sonunda kimse kazanamaz. Bu durum, Yengeç Sepeti Sendromu’nun çıkış noktasıdır.

Filipinliler arasında popüler olan kavram, ilk olarak aktivist yazar Ninotchka Rosca tarafından kullanılıyor: “Ben sahip değilsem, sen de olamazsın”, “Ben başaramıyorsam, sen de başaramazsın” anlayışını ifade ediyor. Bazı insanlar, bencilce davranarak hırslarını ön plana alarak başarmanın yolunun başkalarını geride tutmak olduğunu düşünürler. Kendileri ulaşamıyorsa, sizin de hayalleriniz, hedefleriniz uzak olmalıdır. İstekleri budur. Rekabetçi duygularla, hasetlik ve kıskançlıkla çabalarınızı sabote etmeye çalışırlar.

Yengeç sepeti sendromu, her alanda yaşanabilir. Örneğin, kurumsal hayattaki tam zamanlı işinizden ayrılıp yolunuza girişimci olarak devam etmek istiyorsunuz. İş çıkışlarında kendinizi geliştirecek kurslara katılmayı planlıyorsunuz. Kilo vermeyi düşünüyorsunuz. Daha farklı, daha iyi şartlara yöneldiğinizde, değişim yapmaya henüz hazır olmayan, korkan kişilerin eleştirilerine maruz kalabilirsiniz. Kendi başarısızlık korkularıyla, sizin başarılarınızla, gelişim olanaklarınızla ket vurmaya çalışanlar; yeni bir şey denemek istediğinizde baltalamaya, caydırmaya niyetlenenler olabilir. “Ne gerek var”, “Boş ver”, “Zaten beceremezsin, hiç uğraşma”, “Bu saatten sonra meslek değiştirilir mi” sözlerini duyabilirsiniz. Ofis tavsiyesi kisvesi altında size kendinizden şüphelendirecek önerilerde bulunabilirler, iş stresini arttırabilirler.

Yengeç zihniyetine sahip kişiler, gruplarında diğerlerini aşarak başarılı üyelerin önemini azaltmayı hedeflerler. Onlar başarısızken başkalarının başarısını izlemek yerine, çökmelerini beklerler. Mutlu anlarda bile eleştirecek noktalar bulabilirler, ama eleştiri duymak istemezler. Empati ve merhametten yoksundurlar.

Başkasına yardımcı olmak, kendimize yardımcı olmaktır aslında. “Love your neighbour as thyself” sözü aklınızda bulunsun. Paylaştıkça çoğalır insan.

Kurbana dönüşmemek için: Zamanınızın çoğunu birlikte geçirdiğiniz insanlara dikkat edin. Jim Rohn, “İnsan, en çok vakit geçirdiği 5 kişinin ortalamasıdır” diyor. Aile üyeleriniz, çalışma arkadaşlarınız, yakınlarınız size yengeç sepeti sendromu yaşıtan kişiler olabilirler. Zorunlu nedenlerle ilişkimizi tamamiyle koparmamızın mümkün olmayacağı durumlar varsa da hayatınıza yön verecek olan kişi sizsiniz. Kiminle, ne kadar vakit geçireceğinizi iyi belirleyin. Benzer hedeflerinizin olduğu kişilerle bir aradaysanız, başarınız katlanır.

Durumun farkına varmak gerekiyor. Olumsuz düşüncelerle dolu ortamda kalmak yerine, enerjinizi yardımlaşabileceğiniz, birbirinize ilham verebileceğiniz kişilere yönlendirin.

Yengeçlerin sizi hedeflerinizden ve hayallerinizden uzaklaştırmalarına, üretkenliğinizi azaltmalarına izin vermeyin. Bizim hayatımız, bizim seçimlerimiz. Kovadaysak da çıkmayı başarmak bizim elimizde.

Birlikte gelişebilmek dileğiyle... ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 8 • Sayı: 339 • 18 Mart 2019

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editörler

Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCİ

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayımlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türü telih hakkı **Pivot**

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ictibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL** ANTALYA **İrfan YALÇIN**

EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

MALATYA **Mehmet Anıl ÖZDOĞAN**

Mobil Dünya Kongresi 2019'da

Mercedes-Benz, en yeni teknolojilerini sergiledi



Bir otomobil şirketi olarak Barcelona'da gerçekleştirilen Mobil Dünya Kongresi'nde (Mobile World Congress-MWC) üçüncü defa kendi standını açan Mercedes-Benz, grup içindeki çeşitli dijitalleşme faaliyetlerini daha görünür ve somut kılma amaçladı. Böylelikle şirketteki herkesin dijital dönüşümün sağladığı fırsatlardan yararlanabilmesi ve değişimi şekillendirmeye yardımcı olması sağlanıyor.

Daimler AG'nin Yönetim Kurulu Başkanı ve Mercedes-Benz Otomobil Grubu Başkanı Dr. Dieter Zetsche, "Dijitalleşme, sıfırlar ve birlerden çok daha fazlasıdır. Aynı zamanda bir düşünce biçimidir. Yenilikçi fikirler ve yeni ürünler ne kadar dijital dönüşümün bir parçasıysa yeniliklere açık şirket kültürü de bir o kadar parçasıdır" dedi.

Dr. Zetsche, Microsoft CEO'su Satya Nadella ile buluşarak yeni işbirlikleri ile geleceğin teknolojilerinin yanı sıra, Microsoft ve Daimler gibi iki büyük firmaya dijitalleşme yolunda

Aynanın yerini alan kameralar

Mercedes-Benz standının bir bölümünde kamyonlara ağırlık veriliyor. Yeni Mercedes-Benz Actros modelinin 1:1 modeli sergileniyor. Kokpit içine bir bakış, dijitalleşme ve kısmi otonom sürüş gibi konuların kamyondaki sürüş deneyiminde ne kadar ivme yaratacağı açıkça ortaya konuluyor. Yeni Actros'un en dikkat çekici özelliği, optimum görüş sağlayan ve aynanın yerini alan kamera sistemi ile benzersiz bir kullanım deneyimi sunan multimedya kokpit. Ağır sınıf kamyonunun en önemli ve en muhteşem özelliği ise Active Drive Assist. Mercedes-Benz Kamyonlar, yarı otonom sürüşü seri üretime geçirmeye başladı. Yeni Active Drive Assist, bağımsız olarak fren yapıyor, aracı hızlandırıyor veya yönlendiriyor.

rehberlik edecek kurumsal bir kültür hakkında konuştular. ■

Brisa Ağır Ticaride Filolara Dönüşüm Sağlıyor

Bridgestone, Lassa ve Dayton markalarıyla Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, 2018 yılında ağır ticari araç lastikleri pazarında katma değerli ürün ve akıllı hizmetleriyle büyümeyi sürdürdüğünü açıkladı.

Şirketin Aksaray'daki akıllı fabrikasında yapılan değerlendirme toplantısında verilen bilgilere göre; küresel ağır ticari lastik pazarı istikrarlı bir şekilde büyüyor. 2018 yılında yüzde 3 artışla 208 milyon adede ulaşan ağır ticari lastik pazarının gelecek 5 yılda toplam yüzde 9 artışla 228 milyon adede ulaşacağı öngörülüyor. Türkiye'de ise, son 5 yılda yüzde 7,9 büyüyen ağır ticari lastik pazarı, 2018 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 2,4 daraldı ve satışlar 2,4 milyon adet olarak gerçekleşti. Yerel pazarda satış rakamlarının 5 yıl içinde toplam yüzde 16 artış ile 2,8 milyon adede ulaşması bekleniyor.

Bu pazar şartlarında Brisa ticari ürün grubunda güçlü bir performans gösterdi. Şirket, daralan pazarda sahadaki güçlü varlığı, yeni nesil ürünleri ve müşterilerine sunduğu toplam değerler paketi ile pazar payı



kazanarak her 3 lastikten birinde tercih edildi.

Brisa Pazarlama Direktörü

Evren Güzel, 2018'de hem yenileme hem OEM pazarının ilk tercihi olduklarını, Yerli Üretim logosunu kullandıklarını, ticari lastik grubunda yüzde 82 yerli üretim oranına ulaştıklarını belirterek, otonom sürüş ve elektrikli araçların yaygınlaşması ile başlayacak bu dönüşümle, lastik sektöründen beklentilerin değiştiğini açıkladı: "ARGE Merkezimizde; daha uzun ömür, yakıt tasarrufu, yüksek yol tutuş ve çekiş kabiliyeti, düşük yuvarlanma direnci gibi teknik özelliklerde lastik

geliştirmeye odaklanıyoruz. Diğer yandan filolaşmanın artması ile birlikte hizmetler de dönüşüm geçiriyor. Artık lastiğin yolculuğunu önceden tahmin edebilen sistemlere ihtiyaç artıyor ve odağımızda bu ihtiyaçlara yanıt vermek yer alıyor" dedi.

Güzel, Brisa'nın sunduğu akıllı hizmetlerden faydalanan 100 araçlık bir filonun yıllık ortalama kazancının 1 milyon 722 bin TL olduğunu, bu hizmetlerin tümünün Türkiye'deki tüm filolara sunduğu hesap edilirse de yaratılan toplam değer, 16,6 milyar TL olduğunu ifade etti. ■



Otokoç Otomotiv'de Görev Değişimi

Otokoç Otomotiv'de 10 yıldır Genel Müdür olarak görev yapan Görgün Özdemir, emekliliği sebebiyle bayrağı Araç Kiralamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici'ye devrediyor. Görev değişimi 1 Temmuz 2019 itibarıyla gerçekleşecek. Bu süre zarfında İnan Ekici Genel Müdür Vekili unvanıyla görevini sürdürecektir.

Otokoç Otomotiv Tic. ve San. AŞ Genel Müdürü Görgün Özdemir, 10 yıldır sürdürdüğü görevini, Araç Kiralamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici'ye bırakacak. Genel Müdür Vekili unvanıyla görevini sürdürecektir olan Ekici, 1 Temmuz 2019 itibarıyla Otokoç Otomotiv'in Genel Müdürü olacak.

Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı ve Otokoç Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Cenk Çimen, görev değişimine ilişkin yaptığı açıklamada, "Görgün Özdemir, Topluluğumuza 30 yıl boyunca özveri ve bağlılıkla hizmet etmiş, pek çok başarıya imza atmıştır. Şirketin yurt dışı yatırımı konusundaki atılımları kendisinin liderliğinde gerçekleşmiştir. Şirketimiz Yönetim Kurulu Üyeliği görevini sürdürecektir olan Görgün Özdemir'e, Topluluğumuz ve Otokoç Otomotiv'e verdiği emekler ve katkılar için çok teşekkür ediyorum" diye konuştu.

İnan Ekici'nin 1 Mart 2019 tarihi itibarıyla Genel Müdür Vekilliğine geçmesi ile birlikte, Araç Kiralama Direktörlüğünü yürütmekte olan Sabri Çimen, Otokoç Otomotiv Araç Kiralamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. ■

Operasyonel Kiralama Sektörü 2019'da 'Ticari Araç' ile Büyüyecek

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER), bağımsız araştırma şirketi Kantar TNS işbirliği ile hazırladığı 2018 yılına ait "TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu"nu açıkladı. Rapora göre, operasyonel araç kiralama sektörü 2018 yılında Türkiye'de satılan yeni otomobillerin yüzde 18,4'ü olan 89 bin 463 adet yeni aracı filosuna kattı. Bu dönemde, 10,5 milyar TL yeni araç yatırımı yapan sektörün aktif büyüklüğü 29,7 milyar TL'ye ulaştı. 2017 yılına göre yüzde 11,5 oranında daralan operasyonel kiralama sektörünün filosundaki toplam araç sayısı ise 323 bin 827 adet oldu. Geçtiğimiz yıl, yaklaşık olarak 5,3 milyar TL vergi ödeyen operasyonel kiralama sektörü, ülke ekonomisine katkılarını sürdürdü.

2018 yılında yaşanan ekonomik dalgalanmalar ve likidite sıkıntılarını hatırlatan TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı İnan Ekici, operasyonel kiralama sektörünün diğer iş kollarına nazaran bu durumdan daha az etkilendiğini belirtti, kiralamanın doğrudan satın almaya göre avantajlarının halen devam ettiğini açıkladı. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Sürücülerimizi trafik kurallarına uymaları konusunda uyarın.



Marine Servis Noktaları ile bir araya geldi

ZF Services Türk ailesi, Türkiye çapındaki marine servis noktaları ile bir araya gelerek yeni ürünleri ve servis hizmetleri hakkında bilgi paylaşımında bulundu. 27 Şubat Çarşamba günü İstanbul'da düzenlenen "ZF Marine Servis Noktaları Semineri"nde "Servis Park Yararlı" sloganı ile müşteri memnuniyetini arttırmaya yönelik hedeflerini dile getiren Deniz Sevk Sistemleri Müdürü Çağlar Çolak, "Servis noktası ağımıza yeni eklenen

firmalar ile çok daha hızlı ve etkin bir servis ağına sahibiz" dedi.

ZF Marine ailesinin büyümeye devam ettiğini vurgulayan Çağlar Çolak, ayrıca süreç iyileştirmeleri ve devreye alınan yeni prim sistemine dair bilgiler verdi. Satış ekibi tarafından da yeni pazar trendleri ve sunmayı planladıkları yeni ürünlere dair bilgiler paylaşıldı. ■

Rena Tur Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Demirci:

İyi turizm taşımacılığı için otogarda da işler iyi olmalı

“Otogar iyi olur da arabalar oraya çekilirse, turizm tarafı gerçek turizm taşımacısına kalırsa hem kalite artar hem fiyat anlamında da biz para kazanmaya başlarız. İki taraf da iyi olduğunda işler iyi gidiyor, ama bir taraf kötü gidince işler çıkmaza giriyor. Benim 1000 liraya beğenmediğim işe otogarın aracı, boşta kaldığı için 500 liraya gidiyor. Turizmdeki gelişme otogar ile bağlantılı.”

ERKAN YILMAZ

Ömer Demirci'nin 12 yıldır sürdürdüğü sektör yolculuğu bir başarı hikayesi aslında. 38 yaşındaki Ömer Demirci Almanya Köln doğumlu. 2007 yılında Almanya'da televizyonlarda görüntü yönetmenliği yaparken bir anda ailesini de geride bırakıp Türkiye'ye dönme kararı veren Ömer Demirci ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

Ömer Demirci ile Zeytinburnu'ndaki şirket merkezinde bir araya geldik. Şirket merkezi ilk anda sizi şaşırtıyor ama daha sonra çok yönlü düşünmenin sonuçlarını görüyorsunuz. Şirkete girişte Hacivat Karagöz Lokumcusu adıyla açılmış bir mağazaya giriyorsunuz. İçinde binlerce ürünün bulunduğu mağaza iki katlı. Bu mağazanın üstü de Rena Tur'un merkezi.

Dağlar iyi geçti

Ömer Demirci'ye ilk olarak 2019'un nasıl başladığını soruyorum: “Kış turizmi iyi başladı, dağlar iyi geçti. Kötü geçti dersek, yalan söylemiş oluruz. Ama beklenen seviyede oldu mu? Olmadığını söyleyebiliriz. 2018'e göre 2019, yüzde 15-20 daha iyi. Yıla baktığımızda denildiği gibi patlama olacak bir yıl değil. Ben 2019'dan çok umutlu değilim. Turizmin eski günlere dönmesi Cruise gemilerinin tekrar Türkiye'yi rotalarına almaları ile mümkün olacak. Cruise turizmin temel taşıdır. Cruise ülkeye gidiyorsa o ülke güvenlidir. Ne zaman gelirse o zaman turizm patlama yapar 2019'da yok, 2020 bile şüpheli.”

Otogar iyi olursa...

“Turizm taşımacılığının iyi olması için otogarın iyi olması lazım” açıklamasını yapan Ömer Demirci, “Otogar iyi olur da arabalar oraya çekilirse, turizm tarafı gerçek turizm taşımacısına kalırsa hem kalite artar, hem fiyat anlamında da para kazanmaya başlarız. İki taraf da iyi olduğunda işler iyi gidiyor, ama bir taraf kötü gidince işler yine çıkmaza giriyor. Benim 1000 liraya beğenmediğim işe otogarın aracı, boşta kaldığı için 500 liraya gidiyor. Turizmdeki gelişme otogar ile bağlantılı” dedi.

Bir anda otogarçı olduk

“Rus uçağı düştü, bombalar patladı, darbe oldu. Biz olduk



Ömer Demirci

otogarçı” diyen Demirci, kriz yönetimi olarak B planını geçtiklerini söylüyor: “Biz aslında otogarçı falan değiliz. Çünkü turizm bizi taşıyamaz oldu. Ya araç satacaktık ya da alternatif üretecektik. Bu süreçte aracını satmayan, mevcudiyetini koruyan tek firma Rena Tur'dur. Alternatif ürettik, kendimizi otogara entegre ettik. Bu süreç sıkıntıyı atlatma, nakit dönüşü sağlama, kimseye mahcup olmama adına önemliydi. İyi, kötü para da kazandık ama amaç para kazanmak değildi, mevcudu korumak, çalışanlarımızın evine ekmek götürmesini sağlamaktı. Şu an otogardaki faaliyetimizi bitirdik. Kendi sektörümüze döndük.”

2018'de para kazandım

2018 yılında turizm taşımacısı para kazanamadı yönündeki değerlendirmelerin aksine bir yorumu da var Ömer Demirci'nin: “Ben para kazandım. Çünkü yanlış yerlere, yanlış imzalar atmadık. Biz kendi değerimizi bilmezsek, bizim değerimizi kimse bilmez. Biz hiçbir zaman açıkta kalacağız korkusu ile hareket etmedik. Benim bugün hiçbir büyük acentem yok. Ama şu anda İstanbul'da sadece turizme araç ayırmış en büyük filo bende. Ben hiçbir acentenin kapısına gitmiyorum. 38 arabanın yatması demek, 15 günde şirketin batması anlamına gelir. Benim günlük 15 bin TL ekim var. Ben bunu göze alıyorum, kâr edersek ederiz, fiyatları kırmıyorum. Sen fiyatları kırarak acenteye giriyorsan, zarar ediyorsun” dedi.

Acenteden teminat istiyorum

Turizm taşımacılarının fiyatları değil, ödeme vadelerini, acentelerin istedikleri vadeleri konuşması gerektiğini belirten Ömer Demirci, “Tur şirketlerine en az 500 bin TL kredi açıyoruz, en az dört beş ay vade veriyoruz. Sonra da biz dua ediyoruz ki, işleri yerinde gitsin. Acenteler taşımacıdan teminat istiyor, ben de acenteden istiyorum. Alamıyorum ama istiyorum. Gün gelecek alacağım. Acente teminatı benden niye istiyor? Ben zaten teminatla çalışıyorum. Ben yaptığım işin parasını bugün alabiliyor muyum? Öyle bir şey yok. Acenteden, en iyi ay sonu alırsın. 38 aracın günlükünü 2 bin TL desen aylık 76 bin TL. 10 günlük 760 bin. Aylık 2 milyonu geçiyor. Ben bu parayı zaten ay sonunda alabiliyorsam alabiliyorum, zaten teminatı vermişim. Acente de bana teminat mektubu verecek. Artık herkes herkese saygılı olmak zorunda. Piyasada arabacı kalmadığı zaman ortada acente de kalmaz. Bu işin ana bacağı arabadır. Uçağa parayı

vermeden bindirebiliyor mu, otele parayı vermeden sokabiliyor mu, lokantada parayı vermeden yemek yedirebiliyor mu, o zaman bana gelince niye para yok” dedi.

Uludağ'daki kaza

Uludağ yolunda yaşanan kazaya yönelik değerlendirmelerde de bulunan Ömer Demirci, “Bakanlık, belgeli ve kayıt altında olan taşımacı ile uğraşacağına Uludağ'da yaşanan kazaya baksın. Bu aracı kiralayan kim? Devlet usulsüz araba tuttuktan sonra biz ne yapalım? Şu anda miting arabalarına bir bakın. Belgesi, muayenesi varsa ben bu işi bırakacağım. Bakanlık yetkilileri önce oradan başlasın. Belediyelerin yaptığı taşımalarda hangi aracın belgesi var, hangisinde muayene ve rehber var? Sen 7 kişilik ailenle Çanakkale'ye git, ceza yersin, grup halinde seyahat ediyorsunuz diye. Belediyeler 20

bin kişi taşıyor, rehber yok araçlarda. TURSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya'nın belediyeler, okullar, demekler taşıma yapamayacak yönündeki yaptığı açıklama da umarız hayata geçer. Sağlıklı bir seyahat süreci oluşturmak istiyorsak bir düzenleme olması lazım. Benim hakkım yeniyor. Düzenli vergimi veriyorum, muayene yaptırıyorum ama bir köşede bekleyen araç benim 1000 lira diye beğenmediğim işe 500 liraya gidiyor” dedi.

U-ETDS önemli

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın hayata geçirdiği Ulaştırma ve Elektronik Takip Denetleme Sistemi'ne (U-ETDS) yönelik açıklamalarda bulunan Demirci, “Biz turizmçiliği var etmeye mi, yok etmeye mi çalışıyoruz? Çok yüksek gelir grubundaki Arap neden bize gelmiyor da Monaco'ya gidiyor? Buna bakalım. Turizm bir keyiftir, bir lüksdür aynı zamanda. Siz gelen turisti kayıt altına almaya çalışırken turist kaçıyor ülkeden. Seyahat özgürlüğünü engelliyor bu. Zaten turist sınır kapısından geldiğinde onu sisteme kaydediyorsun. Sakıncası varsa zaten ülkeye sokma. Tekrar neden taşıma sürecinde kayıt altına alma ihtiyacı duyuyor da, onu tedirgin ediyorsun? TURSAB, U-ETDS noktasında neden ayağa kalktı? Bir acentenin sermayesi bilgileridir, yolcu listesidir. Bir çalışanın bu bilgileri farklı bir acenteye götürdüğünü düşündüğünüzde yaşanacak sıkıntı çok büyük olur. Bir de ismi yanlış girdiniz, alın size evrakta sahtecilik. Son bir saate kadar isim listesi girilecek. Bunu yapmak mümkün değil. Bir anda, gece sizden 30 araba istenir. Ben araba mı arayacağım, isim listesi mi gireceğim? Biz Çinli turistin ismini Türkçeye çevirip girmekte kaybettığımız zamanı bir düşünün. U-ETDS sistemi şehirlerarası için uygundur ama biz arabamızı koltuk bazı satmıyoruz. Bize uymaz. Bize uyacak bölümü araç bilgisi... Şoför bilgisini, kime iş yaptığımı greyim. Bu, vergisel anlamda kayıt dışılığı önler ve ben buna varım. Bizim yönetebileceğimiz yapıya gelsin U-ETDS. Bize denilsin ki, 24 saat içerisinde yaptığım işleri girmek zorundasın. Bizden araç istenecek biz 'U-ETDS bilgileri yok gönderemem' diyeceğiz. Turistler ne olacak o zaman? 4 yıldır Karaköy'e gemi geliyor turizmin hali ortada. Turizm demek sadece otobüs demek değil ki. Turizm demek, otel, restoran, halıcı, alışveriş merkez, istihdam demek... Turizm bu kadar baltalanmaz. Bakanlık bunda ısrar ederse kimse yakında bu işi yapmak istemeyecek, o zaman da yurtdışından ithal taşımacı getirmek zorunda kalacaklar. Bu ülkede aktif vergi veren ve aktif sermaye ile yürüten tek sektör taşımacılık sektörüdür” dedi. ■



Taşımacı kendi kendini bitiriyor

Sen kendi kıymetini bilmezsen senin kıymetini kimse bilmez. Fiyat politikasını kendi sermayene kendi hizmetine göre belirle. Ömer'in, Mehmet'in elinden nasıl alınma göre belirleme, kendi sermayene hizmetine göre belirle. Her türlü rekabet hizmetle olur. Fiyat rekabeti mantıklı seviyede olmalı. Birinin 100 lira dediği yere sen 10 lira diyemezsin. Bizim eskiden bir raconumuz vardı. A acentesi oradaysa sen oraya gitmezdin. Eğer ek arabaya ihtiyaç varsa, biz onun üstünden arabayı verirdik, şimdi herkes her yerde. Bunu işverenler fırsat olarak görüyor. Taşımacı her zaman kaybediyor.

Çocukluk hayalim otobüsçü olmaktı

Şirketi 12 yıl önce kurduk. Babam beden eğitimi öğretmeniydi. Ailemizde taşımacılık yok. Almanya Köln doğumluyum. Orada okudum. Benim çocukluk hayalimdi otobüsçülük. Bunun için ülkeme döndüm. Öyle bir hayal ki uydudan yayın yapan televizyonda 5 bin Euro aylıkla çalışıyordum. Türkiye'de ise 700 lira maaşla otobüs şoförlüğüne başladım. O gün diyordum ki, ben 5 yıl içerisinde İstanbul piyasasına otobüs veren biri olacağım. Şu anda turizmde İstanbul'da sadece 38 adetlik büyük otobüs filosuna sahip tek firmayım.

Hayallerimin peşinde

Benim gerçek mesleğim görüntü yönetmenliği. Show Tv Avrupa Program Sorumlusu olarak çalıştım. Türk Show, Düğün TV konseptini oluşturan ve kuran bendim. Onun genel yayın yönetmenliğini yaptım. Aktüel kamera kullandım, Jimmy jip kullandım. Fransa'dan sivil bir kişinin düğününü canlı olarak yayınladık, 28 ülkede izlendi. Ayrıca 'soruyu bil 500 Euro'yu al'ın konseptini de ben yaptım. 25 yaşında Türkiye'ye döndüm. Şöforlük yapmaya başladım. Bir arkadaşımın 98 model Mercedes 403 aracı vardı. Çalıştırıyordum. 'Ben çalıştırayım kalan parayı sana vereyim' dedim. Hiç arabamız yoktu ama Haliç'te şirketimizi kurduk. İş alıyor, araç buluyordum. Şirketin ismini koyarken soy ismini kullanmak istemedim. Avrupa'ya açıldığımızda isimler sorun oluyor. Bir arkadaşım 'Rena Tur' olsun dedi. Arapça 'nazar etme' anlamına geliyor. 2011'de 8 tane 403 araba aldık. Daha sonra ise bugünkü noktaya geldik. 30 araçlık filonun tamamı büyük otobüs. Yazın kiralık araçlarla birlikte operasyonumuz 70-80 arabaya çıkıyor.

5 sene sonrası için hedef

Bu işe girenler böyle olacağını hiç düşünmedim. Verdiginiz mütacadenin karşılığını almıyorsunuz ama pısmalık da yaşamadım. Çünkü ben hayalimin peşinden koştum. İstedikimiz noktaya da geldim. Bu işe girenler '5 senede İstanbul'a araba veren adam olacağım' dedim. 5 yıl dolmadan da bunu gerçekleştirdim. 2020 sonrasına yönelik ise farklı planlarım var. Ben bu işi bir hastalık olarak görmüyorum. Bir savaş olarak görüyorum. 90 kişilik aileye bakıyor gibi görüyorum.

Hacivat Karagöz Lokumcusu

Lokumculuk otobüsçülükle birlikte olan bir iş. Bursa'da başladık ve çok iyi iş yaptık. Sonra orayı satın İstanbul'da açtım.

Almanya ve Azim

Almanya'da büyümek, eğitim almak şirket yönetimi anlamında çok şey kattı. Buradakilerin alakaı yok bu işlerle. Buradakiler bütçeleme, fiyat çalışması, maliyet hesaplaması yapmayı bilmez. Ben santim santim çıkartırım hepsini. Bunlar öyle şeyleri hesaba koymuyor. Eğitimi Almanya'da almanın çok büyük faydasını gördüm. Orada bunun kıymetini bilmiyorsunuz ama Türkiye'de yaşadıkça görüyoruz. Biz okulda hesap makinesi kullanmayı bile öğrendik. Şu düğme ne işe yarar. Orada bu kadar kıymetli değildi bunu öğrenmek. Ama yaşadıkça, 'biz ne kadar çok şey biliyoruz, buradakiler ne kadar az şey biliyor' diyoruz. Eğer Almanya'da yaşamasam eğitim almasam burada da o kadar başarılı olamazdım mümkün olmazdı. Başarılı olmamızın bir nedeni Almanya, ikinci nedeni azim. Ben bir hedef koyduğumda onu elde etmek için sonuna kadar giderim. Hiçbir zaman sıkıldım yorulmadım demedim.

Uçuş simülatörü yaptım

Rena Tur merkezinde karşılaştığımız uçuş simülatörünün öyküsü de çok ilginç. Ömer Demirci, kendi başına bu simülatörü 2,5 senede 80 bin TL'ye yapmış. İtalya'ya gittim. Bunu satın almak için 150 bin Euro istediler. 'Ben bu parayı vereceğime kendim yaptım' dedim. İki senede kendim yaptım. Hayatında bilgisayarı içinden görmemiştim. En az beş kere kurdum tekrar yaptım monitörlere 3 bin Euro istediler... Ben bilgisayarı monitörünü söktüm, arkadan pleksiglas yaptırdım oldu sana birebir uçuş simülatörü. Burada en az 5 km kablo var, yani epey emek harcadım.



Karsan ihracatta atak yaptı

Karsan, 2018 yılında gerçekleştirdiği başarılı ihracat performansının yanı sıra daralan iç pazara rağmen önemli bir satış grafiği ortaya koydu. Bu süreçte, araç teknolojisindeki yenilikleri yakından takip eden Karsan, BMW işbirliği ile gerçekleştirdiği Jest Electric'in serüveni geçerken, Atak Electric'in prototip seviyesi ilk kez Avrupa'nın beğenisine sunuldu. 2018 yılı ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Karsan CEO'su Okan Baş, markanın iç pazar ve ihracat rakamlarıyla birlikte Avrupa'daki distribütörlük ağıyla ilgili önemli açıklamalarda bulundu.

Karsan CEO'su Okan Baş, “2018 yılında Türkiye'nin en çok hafif ticari araç ihraç eden üçüncü markası olduk. Toplam satış ciromuz içerisinde ihracat payımız yüzde 61'e ulaştı. 2016 yılından bu yana ihracat ciromuz yüzde 50 artarak 132 milyon Euro ile son 3 yılın en yüksek ihracat gelirini elde ettik. Özellikle 2018 yılında, Romanya'da kazandığımız 122 adetlik otobüs ihaleleri, Karsan olarak dış pazarda kazandığımız en büyük adettir oldu. İhracatta bu kazanımlar ve elektrikli araçlar alanında attığımız önemli adımlarla Avrupa'ya vizyonumuzu somut bir şekilde ortaya koymuş olduk” dedi. ■



Belediyeler, Okullar, Dernekler, Tur yapamayacak

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TURSAB) Yönetim Kurulu Başkanı Bağlıkaya, “Kâr amacıyla yapılıyorsa tur oluyordu, kâr amacıyla yapılmıyorsa tur olmuyordu, onu kaldırdık. Böylece dernekler, belediyeler, okullar tarafından yapılan turların önünü kapattık” diye konuştu.

Antalya'da Erciyes, Kapadokya ve Konya BTK'dan 150 acenta temsilcisine hitap eden TURSAB Yönetim Kurulu Başkanı Firuz B. Bağlıkaya Seyahat Acentaları ve Seyahat Acentaları Birliği Kanunu'nda yapılacak değişikliklerle ilgili önemli açıklamalarda bulundu. TURSAB tarafından, iç turizmi hareketlendirmek, yeni destinasyonlar açılmasını sağlamak amacıyla düzenlenen programda seyahat acentelerinin iş geliştirme ve yeni iş imkanlarının oluşturulması konusu tartışıldı.

Bursa ve İzmir'de yapılan iş geliştirme gezilerinin üçüncüsü Antalya'da gerçekleştirilirken, TURSAB Yönetim Kurulu Başkanı Firuz Bağlıkaya, seyahat acentesi kurulduğunda mesleki yeterlilik sigortası yaptırılacağını, teminat alınmayacağını ifade etti. Teminatın sadece tur operatörlerinden alındığını belirten Bağlıkaya, “Çünkü tur operatörleri, bütün acentelerin itibarını ilgilendiren bir konu, onun için çok daha hassas davrandık” diye konuştu.

Sektörün beklediği yeni yasa ile ilgili çalışmalarda sona ulaşıldığı dile getiren Bağlıkaya, 49 maddeden oluşması beklenen yasa ile birlikte seyahat acentesi belge fiyatlarının değerlendirilmesini ve belgesiz faaliyetle ilgili cezaların caydırıcı hale getirileceğini vurguladı. Bağlıkaya, yeni yasanın çok kısa sürede çıkacağını da söyledi. ■





Mercedes-Benz Türk ile Türkiye tarihini birleştiren dijital kaynak

2017 yılında Türkiye'deki faaliyetlerinin 50'nci yılını kutlayan ve "Benzersiz 50 Sene" referans kitabıyla bu özel yıldönümünü ölümsüzleştiren Mercedes-Benz Türk; şimdi de 50 yıllık tarihini anlatan çevrimiçi kaynağı kullanıma açtı. Mercedes-Benz Türk tarihinden alıntılar, fotoğraflar, videolar ve renkli görsellerle arşiv niteliğinde olan siteye www.benzersiz50sene.com adresinden girilebiliyor. Türkiye'nin 1967 ile 2017 yılları arasındaki 50 yıllık dönemine ışık tutan internet sitesi, herkese açık olarak önemli bir referans kaynağı oluşturuyor.

Özellikle tarihe, mühendisliğe ve ülkemizdeki sanayinin gelişimine meraklı olanların ilgi duyabileceği Mercedes-Benz Türk'ün yeni internet sitesi geçmiş dönem çalışanlarının videoları, yöneticilerin hikâyeleri ve Türkiye otomotiv tarihindeki yapı taşları gibi detaylar ile ziyaretçilerini bekliyor. ■



Bazı konu başlıkları

1968 Efsane otobüs yollarda:

Otomarsan'ın Davutpaşa'daki fabrikasında üretilen ilk otobüs, Genel Müdür Tahsin Önalp'ın ifadesiyle "dünyanın en modern otobüs tipleri arasında müstesna bir yere sahip olan" Mercedes-Benz O 302 idi.

1970 İlk İhracat Mısır'a: Otobüslerini ihraç etmeyi öncelikli bir hedef olarak gören Otomarsan, ilk yurt dışı satışını 1970 yılında Mısır'a gerçekleştirdi.

1986 Mercedes-Benz kamyonlar artık Türkiye'de üretilecek: Otomarsan'ın otobüs alanında elde ettiği büyük başarı, 1980'li yılların başında uzun zamandır düşünülen kamyon üretiminin yeniden gündeme gelmesini sağladı.

1994 Uluslararası standartlarda bir öncü: Mercedes-Benz Türk, 1990'lı yıllardan itibaren kalite anlayışını uluslararası kalite standartları kapsamında belgelendirerek bu alanda birçok ilke imza attı.

1995 Dünyanın en modern otobüs fabrikasına ilk adım: Davutpaşa'da, her açıdan üretim imkânlarının sınırlarına ulaşmış bir fabrikadan "Dünyanın En Modern Otobüs Fabrikası" olarak nitelendirilen bir tesise taşındı.

1996 Milli Takım'a tam destek: Kurulduğu günden itibaren Türkiye'nin sadece ekonomik değil, sosyal ve kültürel gelişiminde de pay sahibi olmayı hedefleyen Mercedes-Benz Türk, Türkiye Futbol Federasyonu'nun sponsorluğunu üstlendi.



2004 Her Kızımız Bir Yıldız: İlköğretim mezunu başarılı kız öğrencileri mesleki eğitime teşvik etmek, kişisel gelişimlerine katkıda bulunmak ve iş hayatında söz sahibi olmalarını sağlamak amacıyla hayata geçirildi.

2009 Konstrüksiyon Birimi'nden AR-GE Merkezi'ne: Mercedes-Benz Türk'te AR-GE'nin temeli denilebilecek çalışmalara daha şirketin ilk kurulduğu 1967 yılında, 8 kişilik bir "konstrüksiyon" ekibiyle başlanmıştı.

2013 Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul: Mercedes-Benz, sponsorluğunu üstlendiği moda organizasyonları arasında 2013 yılında İstanbul'u da ekledi.

2017 Mercedes-Benz Türk'ten 50. yılında 50 startup'a destek: Mercedes-Benz Türk, 50. kuruluş yılında Türkiye'nin yerel potansiyeline ve geleceğine de yatırım yapma ilkesinden yola çıkarak "50. Yılda 50 Startup" projesini duyurdu.

Mercedes-Benz Türk

İhracat Ödülleri'nde devler liginde

Mercedes-Benz Türk, 45. OSD Genel Kurulu kapsamında 13 Mart 2019 tarihinde İstanbul'da düzenlenen ödül töreninde şirket tarihinin rekorlarını kırdığı iki farklı başarıya imza attı. Mercedes-Benz Türk, 2018 yılında 1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştiren 6 otomotiv şirketi arasında yer alarak "OSD İhracat Ödülleri" kapsamında "Platin Plaket" ödülüne layık görüldü. Önceki yıllarda "Altın Plaket" ile ödüllendirilen şirket, tarihinde ilk defa yıllık 1 milyar dolarlık ihracat seviyesini aşarak bu kategoriye dâhil oldu. Mercedes-Benz marka kamyonların yol testi onaylarının tüm dünyadaki tek yetkili merci olan Mercedes-Benz Türk, ayrıca Türk Patent Enstitüsü patent tescilleriyle en büyük 10 otomotiv şirketinden biri olarak ilk kez "OSD Teknoloji Başarı Ödülü"ne layık görüldü.



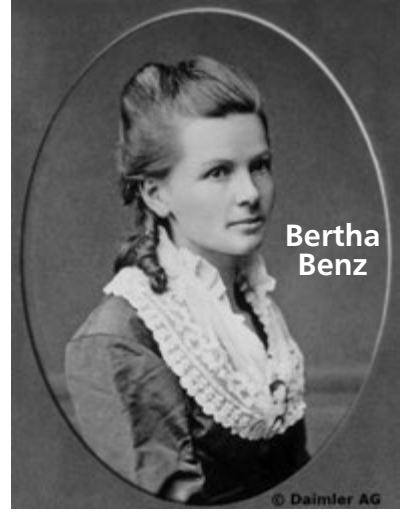
Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "Türkiye'deki toplam yatırımımız 1,3 milyar dolara ulaşırken, sadece geçen sene Türkiye ekonomisine 1,3 milyar doların aşkın ihracat geliri sağladık. 2018 yılında kamyon ihracat hacmimizi geçen yıla oranla yüzde 98 artırarak, 12 bin 800 kamyon ihraç ettik ve tarihimizin en yüksek ihracat rakamına ulaştık. Otobüs ürün grubu özelinde ise üretimimizin yaklaşık yüzde 95'ini başta Avrupa ülkelerine olmak üzere ihraç ederek 3 bin 500 adetlik otobüs ihracatına imza attık. Bu değerli ödüllere layık görülme gurur verici" dedi. ■

Mercedes-Benz, 8 Mart'ı

Özel Kısafilmle Kutladı

Otomobilin mucidi Mercedes-Benz, 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nde dünyadaki tüm dikkatleri o kadına yoğunlaştırıyor. O kadın olmasaydı belki de marka hiçbir zaman bugünlere gelemezdi: Bertha Benz. Mercedes-Benz, 3 Mayıs'ta 170'inci yaş günü kutlanacak olan Bertha Benz'in tarihi uzun mesafe yolculuğunu, "Bertha Benz: Her şeyi değiştiren yolculuk" adındaki kısafilm ile canlandırıyor. Bu kısa ama anlamlı hikâye, dünyanın dört bir yanındaki tüm kadın ve erkeklere ilham kaynağı oluyor ve onları cesaret ve özgüvenle vizyonlarının peşinden gitmeye teşvik ediyor. Dört dakikalık filmde, yaklaşık 130 yıl kadar önce ikmal yapılan eczanenin dünyanın ilk akaryakıt istasyonunu kabul edilmesi detayına da yer veriliyor.

Mercedes-Benz, 2015 yılında, özellikle kadınlara hitap etmek ve



markaya duydukları ilgiyi arttırmak için "She's Mercedes" girişimini başlattı. Bugün, Türkiye dahil 60'tan fazla ülkede kadınlar online topluluklar ve sosyal ağlar üzerinden görüş alışverişinde bulunabiliyor ve Mercedes-Benz dünyasından ve marka etkinliklerinden ilham alabiliyor. ■

Mercedes-Benz "Bertha Benz: Her şeyi değiştiren yolculuk" filmi için internet adres: <https://www.youtube.com/watch?v=vsGrFYD5Nfs&feature=youtu.be>



Bu faiz oranlarıyla size her yol açık!

Aksaray üretimi Euro 6 çekicilerde ve çift çekir inşaat kamyonlarında 250 Bin TL'ye, 24 ay %0 faiz avantajı! Cazip faiz oranlarını kaçırmamak için sizleri Mercedes-Benz bayilerine bekliyoruz.

250 Bin TL

24 Ay, %0 Faiz

- İlgili faiz oranları kurumsal firmalar için geçerlidir.
- Belirtilen koşullar 31.03.2019 tarihine kadar geçerlidir.
- 31.10.2018 tarihli ve 287 sayılı Cumhurbaşkanlığı kararnamelerine istinaden satış fiyatlarımızda KDV oranı %18 yerine %1 olarak güncellenmiştir.
- Belirtilen koşullar bilgilendirme olup, Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş.'nin faiz oranları ve kredi vadelerinde değişiklik yapma hakkı saklıdır.
- Kampanya stoklarla sınırlı olup, Aksaray üretimi 2018 model yılı ve öncesi Euro 6 çekicilerde ve Aksaray üretimi 2018 model yılı ve öncesi Euro 6 6x4-8x4 inşaat araçlarında geçerlidir.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

