

İBB'nin yeni yönetimine mektubumuz var...

ULAŞIM VE TRAFİK EN ÖNEMLİ SORUN

● Raylı sistemler, denizyolu ve havayolu ile toplu taşıma yapılması esastır. Ancak gerek kent içinde gerekse uzak mesafelerde, bunların yanı sıra karayolu taşımacılığından ve otobüslerden faydalanılması vazgeçilemez zorunluluktur.

31 Mart 2019'da yapılan yerel seçimlerle İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ni yönetecek Başkan ve Belediye Meclis Üyeleri belirlendi. Ancak daha sonra Büyükşehir Belediye Başkanlığı seçiminin yenilenmesine karar verildi. 23 Haziran 2019'da yapılan seçim ile önceki seçimi de önde bitirmiş olan Sayın Ekrem İmamoğlu İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin başkanı oldu.

✓ Öncelikle yeni yönetimi kutlamak ve başarı dilekelerimizi sunmak isteriz. Aslında, seçilmekle İstanbul'un çözüm bekleyen sorunlarının çözümüne talip olduklarını ve bunun sorumluluğunu üstlendiklerini belirtmek isteriz. Bu yazının hazırlanması sonrasında Sayın İmamoğlu, seçilmeyi "sefer görev emri" olarak değerlendirdiklerini belirterek, aynı hususu vurgulamış oldu.

Görüş ve önerilerimiz

- ✓ Karayolu taşımacılığıyla ilgili bir yayın organı olarak kendi sorumluluğumuz çerçevesinde alanımızla ilgili konularda görüş ve önerilerimizi sunmak istiyoruz.
- ✓ Büyük kentlerde raylı sistemler, varsa denizyolu ile toplu taşımacılık yapılması esas olmakla birlikte, bunların toplu taşıma hizmeti sunan otobüslerce desteklenmesi gerekir.
- ✓ İllerarası taşımalarda diğer sistemlerin geliştirilmesi yanında otobüsçülüğün korunması gerekir. Bu alanda belediyeler uygun yerlerde yeterli sayıda terminal yapıp işletmelidirler.
- ✓ İstanbul'da illerarası tarifeli taşımacılığın sürdürülebilmesi açısından, otobüslere ağır yükler getiren Yavuz Sultan Selim köprüsü zorunluluğu en kısa sürede kaldırılmalıdır.
- ✓ İstanbul dışındaki büyükşehir belediyelerinin büyük nüfuslu merkezi şehir kısımlarında da İstanbul'dakine benzer iyileştirmelerin yapılması gerekir. ■

6 - 7'de



Dr. Zeki Dönmez

Yetki belgelerindeki bilgi yetersizlikleri

5'te



Mevlüt İlgin

İstanbul Otogarı'nın işletimi

2'de



Büyük İstanbul Otogarı İBB'ye geçti

Otoparkı
İSPARK
işletecek

7'de

Karsan, Yeni Atak Electric'i tanıttı



Okan Baş



■ **Erkan YILMAZ**
Münih - Almanya

Karsan, elektrikli ürün gamının yepyeni üyesi Atak Electric'i, Almanya'nın Münih kentinde gerçekleştirdiği etkinlikle ilk kez dünyanın beğenisine sundu. Taşıma Dünyası olarak Yeni Atak Electric tanıtımını Münih'te takip ettik ve Yeni Atak Electric ile birlikte daha önce tanıtımını yapılan Jest Electric araçları test etme imkanı bulduk.

9'da

Otomotiv sanayisinin acı kaybı

Türk Otomotiv Sanayi'nin en bilinen yüzlerinden, **Otomotiv Sanayii Derneği Eski Genel Sekreteri Prof. Dr. Ercan Tezer**, 4 Temmuz Perşembe akşamı hayata gözlerini yumdu.

Prof. Dr. Ercan Tezer, 1960 yılında Ankara Üniversitesi'nden mezun oldu. Üniversitelerdeki 23 yıllık hizmetten sonra 1983 yılında ayrılarak otomotiv sanayine geçti. 1983-1990 yılları arasında Ford Traktör fabrikasında Genel Müdür ve Daimler Benz Türkiye'de Pazarlama Direktörü olarak çalışan Prof. Dr. Ercan Tezer, 1992 yılında Otomotiv Sanayi Derneği'nde göreve başladı.

Otomotiv Sanayi Derneği'ndeki 23 yıllık görevinin ardından Prof. Dr. Ercan Tezer, 17 Şubat 2015 tarihinde emekli olmuştu. Prof. Dr. Tezer, Otomotiv Sanayiinin yeniden yapılanarak uluslararası alanda bugünkü konumuna gelmesiyle sonuçlanan sürecin aktif bir

üyesi olarak sektöre çok kıymetli hizmetlerde bulundu...

Taşıma Dünyası olarak bizde Prof. Dr. Ercan Tezer'e Allah'tan Rahmet, ailesine, yakınlarına ve otomotiv sanayisine başsağlığı dileklerini iletıyoruz. ■



Prof. Dr. Ercan Tezer

MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin:

Bu kriz otobüsçüye hesap öğretti



Otobüsçülük olması gereken noktaya gelmeye başladı. Hesabını bilmiyordu, batıyordu. Otobüsçü doğru maliyet hesaplaması yapamıyordu. Ama artık hesabını bilenler gelmeye başladı. Daha doğru sefer planlaması yapmaya başladı. Sektördeki 2+1 otobüsler filoların yüzde 80'ine ulaşmıştı ama burada da trend artık tekrar 2+2'ye dönmeye başladı.

10'da

Temsa'dan Romanya'ya 46,5 Milyon Euro'luk Satış



Bugüne kadar 15 bine yakın aracı dünyanın 66 ülkesinde yollara çıkan TEMSA, Romanya'da büyük bir ihale kazandı. Romanya İç İşleri Bakanlığı'nın düzenlediği ihalede birinci olan TEMSA, bu ülkeye toplam 326 adet LD12 SB model otobüs ihraç edecek. ■ 3'te

Nusret Ertürk sektöre veda etti

Muavin olarak mesleğe girdi, şoförlük, yöneticilik ve işletme sahipliği yaptı, STK yönetimlerinde görev aldı. Son olarak Turizm Taşımacıları Derneği ve Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreterlik görevlerinden ayrılarak 50 yıllık çalışmasına nokta koydu. Nusret Ertürk, "İçimden bir ses, artık benim için yeni bir başlangıç yapma, bu fani dünyada kendime zaman ayırma vaktinin geldiğini sürekli aklıma getiriyordu" dedi. ■ 3'te



Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı:

Yenilenen Sultan Comfort taşımacının kazancına kazanç katacak

Otokar, Mayıs ayında yolcu taşımacılarına yönelik 29+1 koltuk kapasitesine sahip Sultan Comfort'u tanıttı. Personel, okul ve turizm taşımacılarının ihtiyaçlarına cevap veren bir araç olan ve "Üç İşi Birden Yapar" sloganıyla pazara sunulan Sultan Comfort'u ve otobüs pazarını Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı ve Otobüs Satış Müdürü Murat Torun ile konuştuk.



Murat Tokatlı

8'de

Yenilenen Sultan Comfort'un ilk filo satışı Erensoy Turizm'e yapıldı



Hem turizm hem öğrenci hem de personel taşımacılığında kullanılmak üzere Sultan Comfort modelini yeni özellikle yenileyen Otokar, ilk filo teslimatını Erensoy Turizm'e yaptı. Erensoy Turizm, düşük işletme giderleri, üstün performansı, dayanıklılığı ile dikkat çeken ve 29+1 yolcu kapasiteli 10 Sultan Comfort'u düzenlenen törenle filosuna kattı. ■ 5'te

İstanbul Otogarı devri ile ilgili AVTER ve UATOD'tan açıklama

2'de



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

TOFED'in talep ve girişimleriyle oluşturulan "Korsan Taşımacılıkla Mücadele İl İstişare Kurulu"nın ilk toplantısı gerçekleştirildi. İstanbul'un taşımacılık sorunlarının masaya yatırıldığı toplantı Ulaştırma Denizcilik ve Altyapı Bakanlığı 1. Bölge Müdürlüğü Toplantı Salonunda yapıldı. İstanbul Vali Yardımcısı Mehmet Kalyoncu'nun başkanlık ettiği toplantıya; Ulaştırma 1. Bölge Müdürü Rüştü Akdulun ile Bölge Müdür Yardımcısı Yalçın Doğan, Jandarma, emniyet ve zabıta yetkilileri ile birlikte sektörümüzün meslek örgütleri olarak TOFED, TOF, TTDER, Özel Halk Otobüsü İşletmecileri Esnaf Odası, DHMİ ve TCDD yetkilileri katıldı. İkinci toplantı Eylül ayında yapılacak.

Alınan karar

Yazımın ikinci konusunu çok uzun süredir gündemde yer alan İstanbul Otogarı'nın işletim süreci oluşturuyor. 11 Temmuz Perşembe günü İstanbul Belediye Meclisi'nde İstanbul Otogarı ile ilgili komisyon raporu oylandı ve kabul edildi. Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği ile belediyemiz arasında yapılan sözleşmenin süresinin 5 Mayıs 2019 tarihinde bitmesinin ardından 25 Nisan 2019 tarihinde intifa hakkının 25 yıl daha uzatılmasına yönelik dilekçemizi sunmuştuk.

İSPARK işletimi

Yapılan yazışmalar ve değerlendirmeler sonucunda Ulaşım Daire Başkanlığı İSPARK AŞ'den 21 Haziran 2019 tarihinde (yani yenilenecek seçimden iki gün önce) yazı isteniyor. Yazıda Büyük İstanbul Otogarı'nın yeni otogar alanı yapılıncaya kadar İSPARK AŞ bünyesinde işletmeye alınmasının planlandığı ve mevcut işletmecisi olan UATOD'un süre uzatımının verilmesinin uygun bulunmadığı değerlendirildi yapıldığı belirtiliyor. Ayrıca

İstanbul Otogarı'nın işletimi

komisyon raporunda, otopark bölümünün beş yıl süreyle İSPARK'ın üstlenmesi ve gelirin yüzde 25'inin de belediyeye bırakılması kararı da yer alıyor. Burada uzun süredir tartışma konusu olan 25 dakikalık ücretsiz park konusu da 1 saate çıkarılmış.

Komisyon raporu

Ancak komisyon raporunda anlamadığımız nokta (bu bölümü de aynen aktarıyorum): Büyük İstanbul Otogarı bünyesinde bulunan otopark dışında kalan alanların işletmesinin ne şekilde yapılacağı hususunda karar vermek, belediyemiz tarafından yapılmaması halinde otogar işletmesinin veya otogar bünyesinde bulunan yazıhane, dükkan ve gelir getirici alanların 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu ve ilgili ihale mevzuat hükümleri doğrultusunda ihale edilmesi konularında gerekli kararı vermek üzere dosyanın ilgili müdürlüğe gönderilmesi..." Bu karardan nasıl bir işletme süreci olacağını çıkarmak çok mümkün görünmüyor.

Şimdi buradan nasıl bir sonuç çıkarmamız gerektiğini bu sektörün mensubu olarak, bir vatandaş olarak soruyorum.

Başkan'a çağırımız var

Sayın Ekrem İmamoğlu, seçimden üç gün önce Cevahir Otel'de taşımacılarla bir araya geldiği toplantıda, her soruna çözüm arayacağını ve atılması gereken adımları sektörle birlikte atacağını, diyalog içerisinde olacağını ifade etmişti. Sayın Ekrem İmamoğlu, zaten verdiği uzlaşma mesajlarıyla da yenilenen seçimi farklı şekilde kazanmayı başardı. Şimdi biz, Sayın Başkan'a çağrı yapıyoruz: İstanbul Otogarı ve yeni yapılacak otogarla ilgili sektörle bir araya gelmesini; kamu ve belediye yetkililerinin de katılacağı bir çalıştay düzenlenmesini talep ediyoruz. Sayın Başkan'ın bu talebimize olumlu bakacağına inanıyoruz. ■



İstanbul Otogarı devri ile ilgili AVTER ve UATOD'tan açıklama

İstanbul Büyükşehir Belediye Meclisi'nde 11 Temmuz Perşembe günü İstanbul Otogarı'nın devrine yönelik alınan kararla ilgili Avrasya Terminal İşletmeleri A.Ş ve Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği bir açıklama gönderdi.

Yapılan açıklama şu şekilde;

11.07.2019 tarihli İstanbul Büyükşehir Belediyesi Meclisi'nde, Büyük İstanbul Otogarı bünyesinde bulunan sadece otopark işletmesinin ilk bir saati ücretsiz olmak koşulu ile İSPARK İstanbul Otopark İşletmeleri Ticaret A.Ş.'ye devredilmesine ve otopark dışında kalan kısımların işletmesinin yeniden ihale edilmesi için dosyanın ilgili Müdürlüğe iadesine karar verilmiştir. Demokratik hukuk devletinin gerekleri doğrultusunda, ülkemizin ilk Yap-İşlet-Devret projelerinden biri olan bu dev tesisi bin bir güçlüğü halkımıza

kazandıran sektör olarak, verilen karara sonsuz saygı duymaktayız. Ancak, aynı ilkenin gereği ile konu hakkında hukuk mücadelemizin adli yargıda devam ettiğini de önemle belirtmek isteriz. Bu doğrultuda, meclis iradesine duyduğumuz saygıya karşılık, tarafımızca verilen hukuk mücadelesine de tartışmasız saygı duyulmasını bekliyoruz. Sektör olarak hak, hukuk ve adalet kavramlarını benimseyen vizyon ve misyonumuzdan ödün vermeden, süreci yakından takip etmek sureti ile idareden kaynaklı yıllardan beri süregelen mağduriyetlerimiz karşısında yargı önünde hak aramaya devam edeceğimizi kamuoyu bilgilerine sunarız.

Avrasya Terminal İşletmeleri A.Ş.
Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği

ŞEHRİN ASLANI MAN TGE



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
f/mantruckandbusturkey t/mantruckbusturk i/mankamyonotobus

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

Otobüs biletlerinin

İnternet satışı yüzde 50'ye ulaşacak

Otobüs taşımacılığı uçak, hızlı tren gibi seyahat yolculukları artsa da vatandaşlar tarafından yoğun bir şekilde tercih edilmeye devam ediyor. 5 yıl önce 223 milyon olarak tahmin edilen yolcu sayısı 2018 yılında yüzde 3 düşüşle 216 milyon kişi oldu.

Gelişen teknoloji seyahat alışkanlıklarımızı da değiştirdi. Eskiden bilet almak için terminallere gidilirken, yeni dönemde biletler cebimize giriyor. Bu tür kanallardan yapılan işlemlerin sayısı her geçen gün artıyor. Bu dijitalleşmeden otobüs biletleri de nasibini aldı. Özellikle yoğun dönemlerde bu rakamın daha da arttığını belirten biletall.com CEO'su Yaşar Çelik, Ramazan Bayramında bazı otobüs firmalarında online satış oranının yüzde 65'e ulaştığını vurguladı. Fiyat avantajı bakımından ön plana çıkan ulaşım aracının biletlerinde dijitalleşme oranının da her geçen yıl arttığını belirten **biletall.com CEO'su Yaşar Çelik**, "Güvenli ödeme ve fiyat avantajından dolayı kişilerin bilet satın almaları da hızla dijitalleşiyor. Rakamlarda bunu gösteriyor. Önümüzdeki beş yılda otobüs biletlerinde online satışların payının yüzde 50'ye yaklaşacağı öngörülmüyor" dedi. ■



Nusret Ertürk sektöre veda etti

Muavin olarak mesleğe girdi, şoförlük, yöneticilik ve işletme sahipliği yaptı, STK yönetimlerinde görev aldı. Son olarak Turizm Taşımacıları Derneği ve Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreterlik görevlerinden ayrılarak 50 yıllık çalışmasına nokta koydu. Nusret Ertürk, "İçimden bir ses, artık benim için yeni bir başlangıç yapma, bu fani dünyada kendime zaman ayırma vaktinin geldiğini sürekli aklıma getiriyordu" dedi.



sektörün sonuna kadar desteklenmesi ve sorunların çözümü için mücadele edilmesi gerektiğine inanmaktayım. Bu düşünce çerçevesinde enerjisi yüksek yeni ve genç kişilerin STK'larda görev alması düşüncesindeyim. Şahsıma bu konuda görev verilirse fahri olarak uzaktan veya yakından hizmet etmeye hazırım. Kendimi bu sektöre borçlu hissediyorum.

Ancak, uzun yıllardır bu inanç ve düşünce ile TTDER ve TOF çatısı altında sürdürmekte olduğum görevimi 15 Temmuz 2019 tarihi itibarıyla sonlandırmaktayım. Bundan sonra ancak gönüllülük esaslı çerçevesinde hizmet verebilirim. Aynılığın tek bir sebebi var, o da tebdil-i mekânda ferahlık vardır düşüncesiyle İstanbul'dan hicret etmektedir. Ahir ömrümde kendime biraz zaman ayırmaktır. Amacım, bugüne kadar elde etmiş olduğum tüm bilgi birikimini ve deneyimleri yine sektöre paylaşmak, katkı sağlamak ve faydalı olabilmektir. Başarabiliysem ne mutlu. Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü mensubu olarak, bugüne kadar şahsıma göstermiş olduğunuz saygı, sevgi ve tabii hoşgörü için camiamıza sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Bu vesileyle çalışanlarımda bana her zaman güven veren, itimat eden, yetki veren sayın başkanlarımız, A. Sümer YİĞİCİ ve Sayın Mustafa YILDIRIM'a, H. Tahsin YÜCEFER'e, İbrahim ARTTIRDI beyefendiye, hasseten,

Mehmet ÖKSÜZ'e, Mümtaz ER'e ve birlikte görev yaptığım, isimlerini tek tek saymadığım, TTDER ve TOF Yönetim Kurulu Üyelerine, dünden bugüne iyi ve kötü gün dostluğu sergileyenlere, destekleri için çok teşekkür ediyorum. Sayın Mustafa YILDIRIM'ın sektörde çok nadir görülebilecek bir akıl kişi olduğunu, sektör için proje üreten bir değer olduğunu, Sayın YILDIRIM'la ve ekibiyle uzun yıllar birlikte çalışmaktan son derece memnun olduğumu burada ifade etmek istiyorum.

Ayrıca sürekli işbirliği içinde olduğumuz Ulaştırma Altyapı Bakanlığı, Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü genel müdür ve daire başkanlarına, yöneticilerine, Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı yöneticilerine, İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Eğitim ve Planlama Trafik Denetim Dairesi Başkanlıkları yöneticilerine, Turizm Taşımacıları Derneği üyelerine, federasyonumuza bağlı dernek başkan ve yöneticilerine, sektörümüzde faaliyet gösteren STK başkan ve yöneticilerine, otobüs üretici firmaları ve bayi teşkilatı yöneticilerine, sektör çalışanlarına, yerli ve yabancı tüm tur operatörlerine, işbirliği içerisinde olduğumuz tedarikçi firmalara, turizm camiasına, otobüs kaptanı meslektaşlarıma, zaman zaman fikir ve düşüncelerimi ifade etmek fırsatını bana veren değerli sektör basını mensuplarına, saygı ve sevgilerimi ifade etmek isterim. Sizlerle çalışmaktan mutluluk duyduğumun bilinmesini isterim.

Karayolu taşıma sektörünün tüm mensuplarından, sektör çalışanlarından, emekçilerinden, yolcularımızdan ve vatandaşlarımızdan haklarını helal etmelerini isterim, varsa hakkını sonuna kadar helal olsun. Benden yana beis yoktur.

Saygılarımla. ■

Temsa'dan Romanya'ya 46,5 Milyon Euro'luk Satış

Bugüne kadar 15 bine yakın aracı dünyanın 66 ülkesinde yollara çıkan TEMSA, Romanya'da büyük bir ihale kazandı. Romanya İç İşleri Bakanlığı'nın düzenlediği ihalede birinci olan TEMSA, bu ülkeye toplam 326 adet LD12 SB model otobüs ihraç edecek.

50 yılı aşkın tecrübesiyle otobüs ve midibüs üretiminde dünyanın lider otomotiv markaları arasında yer alan TEMSA, Romanya'ya 326 adet LD12 SB model

otobüs ihraç edecek. Romanya İç İşleri Bakanlığı'nın açtığı ihaleyi 46,5 milyon Euro'luk anlaşma ile kazanan TEMSA'nın otobüsleri Romen asker, güvenlik ve emniyet birimlerine hizmet verecek.

TEMSA ile Romanya İç İşleri Bakanlığı arasındaki satış protokolünün imza töreninde konuşan True Value Capital Partners temsilcisi Evren Ünver, "Avrupa, büyüme hedeflerimiz içinde oldukça önemli bir yer tutuyor. Romanya'da gerçekleştirdiğimiz bu satış, 2019 yılı Avrupa Birliği hedeflerimize hizmet edecek, TEMSA'nın pazardaki konumunu

güçlendirecek. Otobüslerimiz Romanya İç İşleri Bakanlığı'nın personel taşımacılığına verimlilik, emniyet mensupları gibi son tüketicilerimize ise konfor getirecek" dedi.

TEMSA CEO'su Hasan Yıldırım ise "İhracat sadece bizim değil ülkemizin büyüme rakamları içinde de çok önemli bir yer tutuyor. Adana'da üreteceğimiz toplam 326 adet otobüsümüzü iki yıllık bir süreç içinde peyderpey Romanya'ya teslim edeceğiz. İhracat rakamlarımıza pozitif katkı yapacak bu satışımızın TEMSA'ya ve Türk otomotiv sanayine hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■



GELECEK DURAK: KONFORLU TEKNOLOJİ

Görkemli tasarımı, üst düzey teknolojik özellikleri ve yolcu konforunu ön planda tutan iç tasarımıyla TEMSA Maraton uzun yolculuklarınızı kolaylaştırmak için tasarlandı.

- Güçlü Dizayn
- Geniş Bagaj Hacmi
- Daha Geniş Uyku Kabini
- Düşük İşletme Maliyeti



temsa.com



TEMSA



10'uncu kez en iyi servis seçildi



mapar

Yine Zirvede



Teşekkürler

“MAN Servis Değerlendirme Programı” 2019 yılı 1. Dönem değerlendirmeleri sonucunda yetkili servisler arasında İzmir Şubemiz 1. sırada yer almıştır. İş ortaklarımıza ve müşterilerimize teşekkür ederiz.



1

KALİTE

Konusunda uzman ve eğitilmiş çalışanlarla MAPAR kaliteden ödün vermez.

2

DENEYİM

Güçlü teknolojik alt yapısı ile MAPAR müşteri memnuniyetini ilke edinir.

3

FARKLILIK

Toplumsal ve çevreye duyarlılığı ile öne çıkan MAPAR, en yüksek kaliteyi en uygun fiyatta sunar.

mapar MERKEZ OFİSİ
İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi
16. Blok No: 42-44 İkitelli / İstanbul
Tel: 0 212 671 27 35 - 36

mapar BURSA
MAN Kamyon ve Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon ve Otobüs Bayi
Yeni Yalova Yolu 12. Km No: 493
Alaşar Mah. Osmangazi / BURSA
Tel: 0 224 261 00 70
Fax: 0 224 261 00 53
Mobil: 0 533 931 99 00
E-posta: bursa@maparman.com

mapar İZMİR
MAN Kamyon ve Otobüs Yetkili Servisi
7410 Sok. N6o: 18-5 Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel: 0 232 478 38 38
Fax: 0 232 478 38 10
Mobil: 0 530 373 93 93
E-posta: izmir@maparman.com



www.maparman.com

MAN kann.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Bir seyahatin analizi

Yazılarımda kişisel konulara pek yer vermem. Ancak bazen bu gerekli oluyor. Örneğin 65 yaşımı tamamlayıp buna ilişkin hakları kazandığımda bununla ilgili yanlışları kendi üzerimden anlatıp eleştirmiştim. Şimdi de bazı konulara açıklık getirmek üzere bazı seyahat deneyimlerimi paylaşmak istiyorum.

Seyahati seven biriyim. Bu yıl biri yurt dışı olmak üzere dört İstanbul dışı seyahatim olmuştu. Bir beşincisini ilk kez gittiğim Kıbrıs'a gerçekleştirdim. Yazımın konusu da bu.

Tur satın almak

Uçak, transfer, konaklama, yeme-içme, şehiriçi ve şehirlerarası geziler gibi konularda sorun yaşamamak için tur satın almayı tercih ediyorum. Biraz macerayı seven, teknolojiyi iyi kullanan kişiler için bu cazip olmayabilir. Ama ben bu yeteneklere sahip değilim. Kıbrıs seyahatimi de hepsini kapsamak üzere tur satın alarak yaptım.

Havalimanı değişikliği

Seyahatlere gidiş çoğunlukla uçakla oluyor. Evimin Atatürk Havalimanı'na yakın olması bana avantaj sağlıyordu. Şimdi bu kolay erişim avantajımı kaybettim. Bölgedeki hava ve ses kirliliği çok azaldı. Trafik yoğunluğu da büyük ölçüde gitti. Böyle bakarsam kârlı sayılırım. Ancak büyük değerdeki bir yatırımın değerinin adeta sıfırlanması beni üzdü. Kimse esas değerli kısmı olan 'arsa' duruyor demesin. Bu anlayış Yangındaki başansı arsa kurtarmak olan kötü itfaiyeciliğe benzer.

Sabiha Gökçen'e gidiş

Daha havalimanı değişikliği olmadan satın aldığım turun seyahat noktası Sabiha Gökçen idi. Geçenlerde bir kez kullandığım İstanbul Havalimanı'na gitmek zorunda olmadığım için sevindim. Evime yakın olan istasyondan bindiğim banliyö treninin klimalı ortamında bir saat 10 dakikada Pendik'e ulaştık. Ben 65 yaş beleşçisi olduğum için sadece eşimin bilet ücretini ödedik. Pendik'ten de taksi ile Sabiha Gökçen'e eriştik.

Sabiha Gökçen'de işlemler Hem kullanan arkadaşlar hem de tur işletmesi yoğunluk olabileceği yolunda bizi uyarak erken gitmemizi istemişlerdi. Biz de buna uyduk. Halbuki, her şey çok kolay oldu. Uçuşun iki saat öncesinde işlemler bitti. Havalimanı çok yoğun değildi. Uçuş yapacağımız Pegasus, çok kontuarla uçuş saatine bakmadan işlemlerimizi gerçekleştirdi. Bize de keyifle gezmek kaldı. Havalimanı bakımlı, yeterli ve fiyat olarak da uygun geldi.

Uçuş aşaması

Zamanında uçağa alındık ve havalandık. Uçaklar yeni ve güven vericiydi. Personel de hep güler yüzlü davrandı. Bilindiği üzere her türlü ikramı ancak bedelini ödeyerek alabiliyorsunuz. Tabii ki çok ucuz değil ama uçakta olduğunuzu düşünürseniz bana göre makul.

Daha ilginç önceden internetten yapacağınız yer ayırma için ücret alınması. Biz bunu bildiğimiz için ücret demeyip onların yer vermesine razı olduk. Cam kenarı yer verdiler ama hava bulutlu olduğundan pek işe yaramadı. Para vererek bunu alanlar daha da üzölmüşlerdir. Bu arada isteyen fark ödeyip geniş koltuk aralıklı yer de alabiliyormuş. Uçak ücretine gelince biz tabii ki, bilmiyoruz zaten bakmadık bile. Ne de olsa her şey dahil almıştık.

Bu türden havayolu işletmeciliği anlayışı çok eleştirildi, hala da eleştiriler sürüyor. Artık bunun ucuz havayolu işletmeciliği olarak kabul edilmesi ve eleştirilerin bitmesi gerekiyor. Bu bir seçenek. Hızmetten faydalanmak istemeyenler bedel ödemiyor. Böylece fiyat düşüyor. İsteyen öbür türlü hizmet alabilir. Tabii bedeline de katlanmak kaydıyla.

Otobüsçüler hem lüks havayolu gibi hizmet sunmaya hem de ucuz havayolu gibi fiyat uygulamaya pek yatkındırlar. Hatta havayollarına taban fiyat istemenin ötesinde bir ara havayollarının yüksek ücretinden şikayet edip tavan fiyat bile istediler. Yani havayolları da bizim gibi olsun dediler. Buna bizim memlekette "kendi başını bağlayamayan, gelin başı bağlarmış" benzetmesi yapılır. Siz önce kendi işinizi düzeltin. Verdiğiniz hizmetin karşılığını alıp kâra geçin. Örneğin, 2+1 koltuklu otobüste 2+2'ye göre daha yüksek ücret alın.

Kıbrıs aşaması

Havalimanından ücretsiz transferimiz yapıldı. Otelimizi her şey dahil konseptinde seçmiştik. Bu da rahatlık veriyor. Hani hiçbir şeye para ödememe hissi gibi. Bazı insanlar bu serbestçe tüketme imkanını israf etme imkanı sanıyor. Çokça da israf oluyor. İlk anda bunu ölçüyü kaçırmak olarak makul görebilirsiniz. Ama sonraki tabakta ve ertesi gün de sürdüğünde artık sorumsuzluk diyorsunuz. Avrupa'daki gemi gezilerinde de çok tüketmenin yanında (bu da kötü) çok da israf yine vardı. Birisinde "keyifle (zevkle, afiyetle) yiyin, israf etmeyin" ikazını gördüğümde mutlu olmuştum. Fazla yemeyin demenin bir yolu olsaydı iyi olurdu, ama bu mümkün değil.

Dönüş yolculuğu

Havalimanına geliş ve sonrasında gidiştekinin benzerlerini yaşadık. Her şey yolunda gitti ve zamanında adeta Pegasus Havalimanı olarak görebileceğimiz Sabiha Gökçen'e indik. Burası Pegasus'a sanırım önemli avantaj sağlıyor. Pegasus'un başarısı daha da artabilir.

Eve dönüş

İndiğimiz saatte semtimize yönelik banliyo seferi olmadığından Havabüs'ten faydalandık. İki kişi 36 TL ödedik. İyi bir yolculukla Taksim'e ulaştık. Oradan da taksi dolmuşla evimize geldik. Toplam bedel 49 TL oldu. Gidiş ile aynı rakam.

Taksi yolculuğu

Gidişte Pendik'te inince taksi ile havalimanına gittiğimizi söylemiştim. Bavullarla çıkış biraz zor olsa da (asansör çalışmıyordu) sırada bekleyen taksiye ulaştık. Bazıları taksilerin farklı yol tercihleri nedeniyle farklı ücret aldıklarını söylemişti. Böyle bir şey yokmuş. Sadece başka istasyonda inerek mesafeyi kısaltmak ve birkaç lira daha az ödemek mümkünmüş ama taksi bulmak zormuş. Bize 47 lira gibi tutacağı söylenmişti, ama 1,5 lira kârlı çıktık. Tren parasıyla birlikte 49 liraya havalimanına vardık. Bizi götüren taksici işini ve taksicilik sistemini çok iyi biliyordu. Her soruma cevap verdi. Hatta telefon numarasını verip her zaman arayıp bilgi alabileceğimi de söyledi. Başka bir şoför tanıdığım araç ve plaka sahibine günde 430 TL ödediklerini söylemişti. Ayda 12 bin 500-13 bin TL gibi. Beni taşıyan taksici ise arabanın kendisinin olduğunu sadece plakayı kiraladığını söyledi. Buna da ayda 8 bin TL ödüyorlarmış. Öğrendiğim tüm rakamları yani aylık toplam geliri, yakıt parasını, diğer giderleri, şoför parasını değerlendirdiğimde yaptığım ödemenin yüzde 20 kadarının plaka sahibine gittiği sonucuna vardım. Araç da dahil olduğunda bu yüzde 35 düzeyini buluyor gibi. Bu yüzde 35 içinde araç eskimesi vs. dahil olduğundan (yakıt yok tabii) biraz anlaşılması zor. Onları düşüğünüzde kalan yüzde 20 yani aylık 8 bin lira, plaka sahibine ödenen hava parası yani rant. İsteyen kızsın hatta bu gerçeği yazdığım için bana küfretsin. Bu gerçek değişmez. Eğer yanlışım varsa doğrusunu anlatsın.

Bazıları diyebilir ki, taksi plaka fiyatları neredeyse iki milyon liraya yaklaşmış. Ayda 8 bin liradan yıllık 96 bin lira plaka kirası geliri bu paraya göre az değil mi? Bu tıpkı ev alıp kiraya vermeye benzer. Siz kiradan eve ödediğiniz paranın banka faizi kadar gelir elde edemezsiniz. Ama evinizin değerinin artışı da aynı bir kazançtır. Takside de kira az, ama plaka değeri yıldıan yıla artıyor.

Bir de şu var. Bu plakaya 2 milyon lira ödenmesini yani 2 milyon lira etmesini ne sağladı, ne sebep oldu? Bunu doğuran zaten bu rant plaka düzeni. Eğer plaka tahdit ve devri olmasaydı, araca veya plakaya 2 milyon lira gibi bir para ödenmeyecek, bunun karşılığını çıkarmak için ek para ayırarak veya koymak gibi ihtiyaçlar olmayacaktı. Kimse bunları görmemizi engellemeye kalkmasın.

Bir mukayese

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan istediğiniz kadar otobüsle tüm ülkeye hatlı taşıma yapmak üzere alacağınız bir D1 belgesine 30 bin lira verir, her taşıt için de 300 lira taşıma kartı bedeli ödersiniz. Bunlar bir taksinin plakasıyla karşılaştırılamayacak kadar düşük rakamlar çünkü bu belgelere tahdit, devir ve rant yok. ■

Yenilenen Sultan Comfort'un Erensoy Turizm'e yapıldı

İlk filo satışı

Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, teslimatta hız kesmiyor. Kısa süre önce hem turizm hem öğrenci hem de personel taşımacılığında kullanılmak üzere Sultan Comfort modelini yeni özelliklerle yenileyen Otokar, ilk filo teslimatını Erensoy Turizm'e yaptı. Erensoy Turizm, düşük işletme giderleri, üstün performansı, dayanıklılığı ile dikkat çeken ve 29+1 yolcu kapasiteli 10 Sultan Comfort'u düzenlenen törenle filosuna kattı.

Otokar, müşteri beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği Sultan ile turizm ve servis taşımacılığında trendleri belirlemeye, kurumların kazancını katlamaya devam ediyor.

Tasarım ve teknik özellikleri ile Türkiye'nin yanı sıra dünyanın dört bir yanında büyük ilgi gören Sultan'ın Comfort modelini yeni özelliklerle kısa süre önce yenileyen Otokar, ilk filo teslimatını gerçekleştirdi. Lüks koltukları ve özel donanımlarıyla turizm taşımacılığına; 3 noktalı emniyet kemerleriyle öğrenci taşımacılığına ve 29+1 yolcu kapasitesiyle personel taşımacılığına uygun hale getirilen yeni Sultan Comfort modelinin ilk teslimatı Erensoy Turizm'e yapıldı.

Otokar Bayi Güneş Otomotiv tarafından gerçekleştirilen teslimat töreni Erensoy Turizm Genel Müdürü Mehmet Polat, Güneş Otomotiv Müdürleri Halis Kolukisa, Ali Can ve Otokar Otobüs Satış Müdürü Murat Torun'un katılımı ile gerçekleşti. Düzenlenen törende konuşan Mehmet Polat, Sultan Comfort'u kalite, konfor ve dayanıklılığı nedeniyle tercih ettiklerini belirtti.



Turizm taşımacılığı

Öğrenci taşımacılığı

Personel taşımacılığı

SULTAN COMFORT

Tek araç çok kazanç!

Yeni Sultan Comfort'la artık hem turizm hem öğrenci hem de personel taşımacılığı yapabilirsiniz. Yeni Sultan Comfort 29+1 kişilik yolcu kapasitesi, lüks koltukları, çift camları, yüksekliği ayarlanabilir üç noktalı emniyet kemerleri opsiyonu ile tek araçta çok kazanç sunuyor. Üstelik Sultan Comfort'ta AEBs (Acil Frenleme Sistemi) ve LDWS (Şerit Takip Sistemi) standart!

Her zaman her işe hazır Sultan Comfort'la tanışmak için sizi de Otokar yetkili satıcılarına bekliyoruz.

☎ 444 6857 (444 OTKR)

🌐 www.otokar.com.tr

📱 /OtokarAS

📺 /OtokarTr

📌 /OtokarTicariAraclar

Otokar

— Doğru karar —

İBB'nin yeni yönetimine mektubumuz:

En önemli sorun: Ulaşım

● Yapılan yerel seçimlerle İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ni yönetecek Başkan ve Belediye Meclis Üyeleri belirlendi.

● Karayolu taşımacılığıyla ilgili bir yayın organı olarak bizde kendi sorumluluğumuz çerçevesinde alanımızla ilgili konularda görüş ve önerilerimizi sunmak istiyoruz.

KENTİÇİ TAŞIMALAR

İstanbul'un çözüm bekleyen sorunlarının önde gelenlerinden birisinin belki de en önemlisinin ulaşım/ trafik olduğunu düşünüyoruz. Bunun çözümünde uzman kişilerden faydalanmanızı beklemekle birlikte, biz de bazı bilgi gözlem ve önerilerimizi paylaşmak istiyoruz.

Toplu taşıma

Şehirlerin denizyolu imkanı olup olmadığına göre biraz değişse de çözümün özünde, toplu taşıma olduğu biliniyor. Tabii, özellikle de yoğun yapılaşma alanlarında çözüm yaratılabilecek raylı sistemlere dayanıyor. Şüphesiz ki, buna önem verilecek ve bu zaten beyan da edildi.

Raylı sistemler

İstanbul'da yapımı epey ilerlemiş, henüz başlamış veya tasarım aşamalarında önemli sayıda raylı sistem projesi var. Bunları değerlendirip elemek veya yenilerini eklemek hakkınız ve göreviniz. Kaynakların sınırlılığını da düşünerek bitirilmesi gecikecek çok sayıda projeyi gösteriş amaçlı olarak aynı anda başlatıp sürdürmek yerine, kullanılan kaynakların getirisinin daha kısa sürede alınacağı sayıda projeye kaynak ayırmanızı öneririz. Bazı projeleri sonraki yıllarda devreye alarak uygulamak çok daha iyi bir yaklaşım olacaktır.

Karayolu taşımacılığı

Kaynakları geniş, deniz ulaşım imkanı bulunan, ulaşım altyapısı gelişmiş pek çok ülkede bile üç-dört şeritli karayollarının yetmediğini,

tıkanmalar yaşandığını görüyoruz. Pek hoşlanılmasa bile özel taşıt kullanım tercihini kabul etmek gerekiyor. Bunu azaltmanın yolu toplu taşımaysa da bunun önlemeye yetmediği aşıkâr. İmkan olan yerlerde yeni projelerle bu alanı geliştirmek kaçınılmazdır.

Bu arada karayolu toplu ulaşım araçları olan otobüslerle raylı sistemin ve deniz ulaşımının boşluklarını doldurmak kaçınılmaz gerekliliktir. Yerine göre büyük ve küçük otobüsler ihtiyaç analizine göre kullanılmalı. Küçük otobüsler olarak görebileceğimiz özel işletimli hatlı minibüsler de önemli, ama artık bunlar gözden geçirilmeli. Yine sekiz yolcu kapasiteli taksi dolmuşların önemini ve kullananlara verdiği memnuniyeti de hatırlatmak isteriz.

Etkin taşıt kullanımı

Yeni otobüslerin temini zaman ve kaynak meselesidir. Öncelikle mevcut otobüslerin kullanımını sağlayınız. Gereksiz açılmış veya zamanla gereksizleşmiş hatları ve otobüslerin toplu ulaşım dışı amaçlarla kullanımını gözden geçirin. Gerekğinde özel sektör araçlarını toplu taşımada kullanmaktan çekinmeyiniz ve bu konuda ön yargılı olmayınız. Zaten özel sektör eliyle hizmet veren taksi, servis aracı, turizm/etkinlik aracı gibi çok sayıda taşıt bulunuyor. Toplu taşımanın 2/3 gibi önemli bir kısmını özel taşıtlar sağlıyor. Taşımacılık yoluyla hak ettikleri kazancı sağlamaları önemli, ama rant yoluyla kazanç arzularına teslim olmayınız.

Bu türden taşımacılık yapmak herkese açık, herkesin hakkı olan bir

alandır. Kaynak israfını azaltmak amaçlı araç sayılarına tahdit getirilse bile bunların rant amaçlı olarak devrine imkan vermemeyiniz. Kendilerinin ücretsiz edindikleri hakkı başkalarının onlara ücret ödeyerek kullanmaları açık bir haksızlıktır. Onlar da bu hakkı ücret ödmeden kullanabilmelidir. Taşımacılıktan çekilme veya artan talepler yoluyla oluşacak ihtiyaçlar yeni taşıma taliplileri tarafından ücretsiz belgelerle karşılanabilsin.

Ranta hayır

Karayolu taşıma mevzuatına göre verilen her türlü yolcu ve yük taşıma belgesinde herhangi bir tahdit olmadığı gibi bunların rant amaçlı devri de mümkün değildir.

Araç sayılarına getirilen sınırlamaların ihtiyaç yanında düşük olması, plaka devrinin rantını arttırdığı gibi taşıma hizmetlerinde rekabeti tümenden ortadan kaldırarak halkın bu hizmetlerden faydalanmasını pahalılaştırmaktadır. İstanbul'da bir taksiiye ödenen ücretin yüzde 20'si araç hariç plaka sahibine ödenmektedir. Araçta dahil olduğunda bu oran alınan ücretin 1/3'üne ulaşmaktadır. Bunları araştırınız ve halkın üzerine binen yükü artıracak taleplere boyun eğmeyiniz.

Sosyal devlet

Devlet engelli, yaşlı, güçsüz, işsiz ve benzeri özellikli bireylere çeşitli imkanlar sunuyor. Bunlar sosyal devletin görevleri. Bunun bir yükü de tabii ki var. Bu yükü karşılaması gereken devlet veya zaman zaman da belediyedir. Bunu özel işletimli toplu taşıma araçlarına yüklemek



uygun ve doğru değildir. Onlara aktarılan yükün bedeli de zamanında ve yeterli biçimde ödenmelidir.

Yolların etkin kullanımı

Yolların uzunluk ve şerit sayısının yeterliliği yanında mevcut kapasiteden etkin faydalanılması da çok önemli. Pek çok noktadaki yetersizlik veya tıkanlığın ana nedenlerinden birinin rastgele durma veya park etme olduğu bilinmektedir. Toplu taşıma araçlarının duraklarının işgali yoluyla hizmetin aksatılması da buna dahildir. Bu alanda yetkinin trafikten sorumlu emniyet birimlerinde olduğu bilinmekte ise de girişim ve işbirliği ile bunun çözümü veya azaltılması mümkündür. Bunu önlemede uygun yerlerde, uygun ücretli otopark gerektiği bir gerçektir. Ancak, "otopark yok" gerekçesine fazlaca itibar edilmemeli, kamusal çıkarlar öncelikli olmalıdır. Uygun yerde hatta ücretsiz otopark varken dahi rastgele park alışkanlıkları ülkemizin gerçeğidir.

Haklara saygı

Karayolu alanında tüm hak ve hukuk kurallarına dikkat edilmesi kaçınılmaz olmalıdır. Pratik akıl gibi görünen gerekçelerle hak ihlalleri yapılmamalıdır. Bunu bir örnekle açıklamak istiyoruz: Servis ve turizm/etkinlik taşımalarında her kapasitede otobüsten faydalanılabiliyor. Sürücüsü dahil 10 ve üstü koltuk kapasiteli tüm araçlar otobüs sayılıyor. Bu sayı 9 olduğunda araç otomobil kabul ediliyor. Otomobil cinsinden ticari taşıtların yani taksilerin Uber yapısı içinde çalışmasının önlenmesi amaçlı olarak, 10-13 kapasiteli otobüslerin Uber kapsamında çalışma potansiyeli olabileceği varsayımıyla bunlara turizm/etkinlik çalışma imkanı veya belgesi verilmemektedir. Bir taşıtın suçlu olarak kullanılabileceği ihtimaliyle bu kapasitedeki taşıtlara yapılmış olan yatırımlar değerlendirilememekte ve atıl olarak bekletilmektedir. Hukuksuzluğun önlenmesi gerekçesiyle dahi kimseye böylesine haksız bir işlem yapılmamalıdır.



ve trafik

● Öncelikle tüm yeni yönetimi kutlamak ve başarı dileklerimizi sunmak isteriz. Aslında seçilmekle İstanbul'un çözüm bekleyen sorunlarının çözümüne talip olduklarını ve bunun sorumluluğunu üstlendiklerini belirtmek isteriz.



ŞEHİRLERARASI HATLI TAŞIMALAR

Belediyenin ana konuları dışında görülebilecek bu taşımalar, belediyeyi iki yönüyle ilgilendirmektedir. Öyle ki, bu ilgi konuları bu türden taşımacılar açısından çok önemlidir: Otobüs terminalleri ve köprü geçiş düzenlemeleri.

1 - Otobüs terminalleri

Karayolu taşıma mevzuatına göre şehirlerarası otobüs seferlerinde tüm indirme/bindirmeler, özellikle de kalkış ve varışlar Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetki belgesine sahip terminallerden yapılmak zorundadır. Yine bu mevzuata göre herkesin izin alarak terminal yapıp, işletmesi mümkün görülse de belediye ve imar mevzuatı gereği terminal konusunda belediyeler belirleyicidir.

Şehirlerarası (illerarası) yolcu taşımalarında terminalerin yeri, sayısı ve işleteninin durumu gibi hususlar yolcu talebine, maliyetlere ve taşıma ücretlerine olumsuz etki yapıp başarıyı çok etkileyebilmektedir. Bu nedenle uygun yerlerde yeterli sayı ve kapasitede terminal yapılması, bunların belediye veya iştiraklerince işletilmesi önem taşıyor. Halen İstanbul'da Esenler-Bayrampaşa bölgesinde, mülkiyeti belediyeye ait ancak yapım sözleşmesi gereği bugüne kadar özel sektöre işletilen, taşıma mevzuatına uygun tek bir aktif ana terminal bulunuyor. Tüm yolcuların buradan hareket etme zorunluluğu taşımacılara, yolculara ve şehir trafiğine ağır bedeller ödetiyor. Bu nedenle İstanbul'da yeni terminaller yapılarak yetersizliğin giderilmesi gerekiyor.

Bu alanda en büyük eksiklik Anadolu yakasında bir terminal bulunmaması şeklinde karşımıza çıkıyor. Merkezi sayılabilecek, mevcut ve yapılmakta olan raylı sistemlerle erişilebilecek bir noktada uygun kapasitede bir terminal yapımı bu alandaki yükleri çok hafifletebilecektir. Pekçok otobüs bu sayede Avrupa yakasına geçmeden sefer düzenleyebilecektir. Anadolu yakasının önemli nüfusu yanında raylı sistemlerle buraya erişme imkanı bunu öne çıkartmaktadır.

Yeni terminal düzeni

Bayrampaşa-Esenler bölgesindeki terminalin özel sektöre işletme süresi 2019 Mayıs itibarıyla bitme noktasına gelmiştir. Buranın artık aynı amaçla kullanılmasının düşünülmeyeceği beyanları dikkate alınarak, yeni bir terminal düzenine mutlaka geçilmelidir. Terminallerin şehir çok içinde olmasının olumsuzlukları yanında şehrin çok dışına atılmalarının getireceği yükler birlikte



düşünülmektedir, yer seçimlerinin ve terminal sayılarının belirlenmesi gerekiyor. Bu kapsamda, halen mevcut olup raylı sistem düzenlemeleriyle erişilebilirliği artan Alibeyköy Terminali'nin yeni düzenlemelerle hizmetini sürdürmesi ve belirli bir terminal düzeni oluşturuluncaya kadar Bayrampaşa-Esenler'deki terminalin faaliyetine devam etmesine izin verilmesi bir gereklilik gibidir.

Terminalerin işletilmesi

Çeşitli şehirlerdeki özel sektör işletimlerinden elde edilen sonuçlar; artan yazıhane kiralari, yüksek çıkış ve park ücretleri, yetersiz hizmetler, yolcu haklarının uygulanmaması gibi sorunları karşımıza çıkarmaktadır. Bu nedenle belediye mülkiyetindeki terminallerin mutlaka belediye veya iştiraklerince işletilmesi benimsenmelidir.

Terminallere yönelik taşımalar

Mevcut ve yapılan raylı sistem hatlarına paralel otobüs ve minibüs hatları gözden geçirilerek azaltılması, bunların taşıtlarının raylı sistemlere dikey yönde oluşturulacak hatlara kaydırılması kapsamında terminallere yönelik ücretli ve ücretsiz taşıma araçları da değerlendirmeye alınmalı ve gereksiz olanlara izin verilmemelidir. Bunun yerine raylı sistem bulunmayan semtlerde otobüs terminalleri arasındaki taşımaların toplu taşıma araçlarıyla yapılması, özellikle de sayıları artabilecek terminaller arasında toplu taşıma sistemi tesis edilmesi önemli noktalar olarak akla gelmektedir.

Mevcut durumda, İstanbul'un iki yakası arasında ulaşımı sağlayan köprüler, her ne kadar karayolları yetki alanında görünse de bu kurum, köprü ücretlerini kendisi belirlemekle birlikte taşıtların köprü kullanımlarında İstanbul UKOME'nin kararlarını esas almaktadır.

2 - Köprü geçişleri

Yürürlükteki UKOME kararına göre her türlü yolcu taşıtları ile belirli sınıflardaki (1 ve 2'nci sınıf) yük taşıtları birinci ve ikinci Boğaz köprülerini kullanma imkanına sahipken sadece illerarası otobüslerden tarifeli olanlar bu haktan mahrumdurlar. Bunu adalet ve toplu taşıma anlayışı açısından kabul etmek mümkün görülmemektedir. Günde ortalama 1000 dolayındaki bu otobüslerin Yavuz Sultan Selim Köprüsünü kullanma zorunluluğu kaldırılarak Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nden geçiş imkanı verilmesi bir hakkın teslimi olacaktır. Bu sayede, bu otobüslerin süre ve maliyet yükleri azalacak, yolcular açısından daha tercih edilir olacaklardır.

Bu konuda iki hususa daha dikkat çekmek isteriz.

Raylı sistem bağlantısı

Anadolu ve Avrupa yakaları arasındaki raylı sistem bağlantısı sonrasında iki yaka arasındaki taşıt trafiğinde önemli azalmalar olduğu duyulmaktadır. Bu ve benzeri hususlar da değerlendirilerek şehirlerarası tarifeli otobüslerin durumu dahil yeni bir UKOME kararı uygun olabilir.

Öte yandan, halen kısmen hizmet veren Kuzey Marmara Otoyolu'nun tamamlanması sonrasında üç köprü ve üç ana yolun (E5, TEM ve Kuzey Marmara) kullanım planları yapılarak köprü geçiş ve terminal düzenlemelerinin bunlara uyumlu konumlandırılması yoluna gidilmelidir.

Otobüsler önemlidir

Daha güvenli ve daha kaliteli hizmet özellikleri nedeniyle

demiryolu, havayolu ve denizyolunun öne çıkartılmak istenmesi belli ölçüde anlaşılabilir. Ancak insanların bunlara yönlendirilmesi amacıyla; otobüs taşımacılığının terminal, yol ve köprü kullanımlarıyla adeta cezalandırılarak geriye bırakılmak istenmesi üzerinde durulmalıdır. Bazıları, gelişmiş ülkelerde durumun böyle olduğunu ve karayollarında çok az sayıda otobüs bulunduğunu öne sürmektedirler. Öyle ise otobüs bulunmayan illerarası yollarda trafik yoğunluğu çok düşük olmalıdır. Halbuki hiç de öyle değil. Tam tersine, bu yollarda eksilen otobüslerin yolcularının önemli bir kısmının diğer taşıma modlarına gitmek yerine özel otomobille seyahate yöneldiklerine dikkat edilmelidir. Geriletilecek otobüs taşımacılığının sonucu artan özel araç kullanımı, artan yol yoğunluğu ve artan kazalar şeklinde karşımıza çıkabilir. Bu nedenle otobüs taşımacılığını engellemek yerine teşvik etmek ülkemiz koşullarında doğru bir tercih olacaktır.

Toplu taşıma çözümü

Ulaşım ve trafik sorunlarının çözümünün toplu taşımadan geçtiğinde hemen herkes hemfikir. Ancak otobüsleri toplu taşıma aracı olarak görmekten kaçınılmaktadır. Sadece raylı sistem savunuculuğunun çözüm olmadığı görülmektedir. Toplu taşıma uzmanlığı yapanlar dahi kentiçi ulaşımında otobüs vb. toplu taşıma araçlarına ayrıcalık ve kolaylık sağlanması beyanlarından kaçınılmadırlar. Kim bilir, belki de otobüslere ayrılmasını savunmadıkları yol, köprü, meydan ve vb. ulaşım altyapılarını kendi özel araçlarıyla kullanmanın cazibesi, akıllarının önüne geçiyordur. Ne kadar beğenilirse de karayolunun ve otobüslerin diğer taşıma sistemlerinin tamamlayıcısı olmaları gerçeği değişmeyecektir. Bu nedenle bunlar üzerinde de odaklanılmalı.

Büyük İstanbul Otogarı İBB'ye geçti

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Meclisi Başkan Ekrem İmamoğlu'nun yönetiminde Temmuz ayının ikinci toplantısını gerçekleştirdi. İlk toplantı 8 Temmuz Pazartesi günü yapılmış, bu toplantıda gündem maddeleri arasında yer alan Büyük İstanbul Otogarı'nın devir konusu Hukuk Komisyonu-Ulaşım ve Trafik Komisyonu'na havale edilmişti. İkinci toplantı 11 Temmuz Pazartesi günü yapıldı. Belediye Meclisi'ne sunulan müşterek komisyon raporu oy birliği ile kabul edildi. Buna göre Büyük İstanbul Otogarı'nın otopark işletmeciliğini 5 yıl süre ile İSPARK üstlendi. Otopark işletmesinin elde edilen gelirin yüzde 25'i belediyeye ödenecek. Otopark 1 saat ücretsiz oldu. Otopark alanı dışında kalan iş yerleri ise İBB Emlak Müdürlüğü tarafından ihale ile kiraya verilecek.

Diğer şehirler

Büyükşehirlik ve önemi yanı sıra karayoluyla illerarası yolcu taşımacılığında büyük sorunlar yaşanması nedeniyle, İstanbul'u esas alarak değerlendirmeler yapıp, görüş ve öneriler sunduk. Diğer bazı büyükşehirlerin eski il merkezi yeni büyükşehir merkezi olarak görülebilecek büyük nüfuslu yerleşimlerinde de İstanbul için sunulan öneriler dikkate alınarak iyileştirmeler yapılması gerekmektedir. Burada İstanbul dahil, tüm büyük yerleşimlerde belediye yönetimlerinin karayolu taşımacılarının sivil toplum örgütleriyle işbirliği yapması, kendileriyle ilgili konularda görüşlerine başvurulması ve en azından kendileriyle ilgili konuların görüşülmesi sırasında bunları UKOME toplantılarına davet etmesi önem taşımaktadır. ■



Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı:

Yenilenen Sultan Comfort taşımacınının kazancına kazanç katacak

“Yenilenen Sultan Comfort, hem personel hem okul hem de turizm taşımacılarının ihtiyaçlarına uygun hale geldi. Bunun yanı sıra ilçeler arasında da taşımacılık talebine cevap verecek bir ürün oldu. Müşterilerimizden çok olumlu geri dönüşler aldık. Artık herkes bir koltukta birkaç karpuz taşımak istiyor ki, kazancını artırabilsin, işletme maliyetlerini düşürebilsin. Yenilenen Sultan Comfort taşımacıların kazançlarına kazanç katacak.”



Erkan Yılmaz ve Muammer Başkan, Murat Tokatlı ile röportajı Otokar Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirdi.

Otokar, Mayıs ayında yolcu taşımacılarına yönelik 29+1 koltuk kapasitesine sahip Sultan Comfort'ı tanıttı. Personel, okul ve turizm taşımacılarının ihtiyaçlarına cevap veren bir araç olan ve “Üç İş Birden Yapar” sloganıyla pazara sunulan Sultan Comfort'ı ve otobüs pazarını Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı ve Otobüs Satış Müdürü Murat Torun ile konuştuk.

Üç işi birden yapar!

Yaşadığımız devrin ekonomi devri olduğuna dikkat çekerek konuşmasına başlayan Murat Tokatlı, “Artık herkes bir koltukta birkaç karpuz taşımak istiyor ki, kazancını artırabilsin, işletme maliyetlerini düşürebilsin. Otobüs pazarında müşteriye en yakın markalardan biriyiz. Müşterilerimizden kazançlarını arttıracak yeni ürünler tasarlamamıza yönelik geri dönüşler alıyorduk. Mevcut Sultan Comfort en çok sattığımız ürün. Ama müşterilerimiz, ‘biz bu 27 koltuklu aracı alıyoruz, ama bu araç 29+1 olsa’ dediler. Personel taşımacılığında artık bu yönde bir gidiş var çünkü. ‘Aynı zamanda okul taşımacılığının mevzuatına da uyum sağlasın. Hafta sonu da kısa süreli turlar için turizmde kullanabileyim yönündeki taleplere cevap verecek, cebini ve işletme ekonomisini düşünen her taşımacı için bir araç üretmeye çalıştık ve yenilenen Sultan Comfort Mayıs ayı itibarıyla pazara sunuldu” dedi.

Yenilenen Sultan Comfort’un farklılıkları

Yenilenen Sultan Comfort ile ilgili yaptıkları farklılıkları da Murat Tokatlı şu şekilde aktardı: “Sultan Comfort, 29+1 koltuk kapasitesi ile personel taşımacılığının talebine uygun hale geldi. Yana açılır, yatar koltuklar ile yolcu konforu da personel taşımacılığı kategorisinde üst düzeye çıktı. Koltuk sayısını artırırken diz mesafesi genişliği korundu. Kamera ve sensör uygulaması ile fabrika çıkışlı sunulan üç noktali emniyet kemeri ile Sultan Comfort, okul taşımacılarının da ihtiyaçlarına cevap vermeye başladı. Turizm tarafında, mevcut Sultan



Murat Tokatlı

Comfort tek camlı idi. Daha etkin ses ve ısı izolasyonu sağlanması açısından müşterilerimizin çift cam talebinde bir opsiyon olarak sunduk. Geldiğimiz noktada yeni Sultan Comfort hem personel hem okul hem de turizm taşımacılarının ihtiyaçlarına uygun hale gelmesinin yanında ilçeler arasında da taşımacılık talebine cevap verecek bir ürün oldu. Çok olumlu geri dönüşler aldık ve almaya devam ediyoruz. Yeni aracı gören ve deneyen müşterilerimiz kendilerinin taleplerini dikkate alıp uygulamamızdan dolayı memnuniyetlerini dile getiriyorlar. Biz de inanıyoruz ki, yenilenen Sultan Comfort taşımacıların kazançlarına kazanç katacak” dedi. Tokatlı, standart 27+1+1 kişilik Sultan Comfort’un da ürün ailesinde yer almaya devam ettiğini belirtti.

Bekleyerek büyünmez

Otobüs pazarında, talebin en düşük olduğu dönemde, pazara yeni bir araç sunmanın kendilerini tedirgin edip etmediğine yönelik soruya Murat Tokatlı’nın cevabı şu şekilde oldu: “Tedirgin yaşayarak büyüme şansınız olmaz. Bekleyerek de büyüyemezsiniz. Biz hep önümüze bakmak zorundayız. Her zaman müşteri ihtiyaçlarına bugünden çözümler üretme çabası içinde oluyoruz. Bir yandan iç pazara ürün satarken dış pazarı çinde ürünler geliştirip satıyoruz. Bugün Otokar

gelişmenin bize yansıyan olumlu tarafı artan turist sayısına cevap verebilmek için İstanbul’da birçok aracın bu bölgelere çalışmak için gitmesi oldu. İstanbul’da, yeni araç alımına yönelik ihtiyaç oluştu ve İstanbullu taşımacıya yönelik satışlarımız arttı. Ben özellikle İstanbul pazarının yılın son çeyreğinde otobüs sektörü için lokomotif olacağını düşünüyorum. Turizmde bir başka olumlu gelişme daha yaşandı. Daha önceki yıllarda Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi’ndeki taşımacılar, yaz sezonunda araçlarını turistik bölgelere gönderebiliyorlardı. Bu sene yollayamıyorlar, çünkü bu bölgelerdeki turizm faaliyetinde de bir artış var. Bu hem turizm açısından hem de biz üreticiler açısından olumlu bir gelişme. Bu sene bu bölgelere de satışımız yoğun bir şekilde devam ediyor. Şu anda sektörün önündeki en büyük problem yüksek faiz oranları. Faizlerde aşağı yönde bir ivme olması halinde yılın son çeyreğinin hareketli geçeceği rahatlıkla söylenebilir.”

Alım için fiyatlar çok uygun

Artan kurların oluşturduğu ilave maliyetlerin araç fiyatlarına hala tam olarak yansıtılmadığını ve alım için hala çok uygun fiyatlar olduğunu da belirten Murat Tokatlı, “Birçok üreticinin elinde hala eski maliyetli araç stoku var. Kimse de artan maliyetleri araç fiyatlarına aynı oranda yansıtılamamış değil. Bu nedenle de alım için çok uygun bir dönem diyebilirim. Kampanyalarımız da devam ediyor. İkinci el araçların da fiyatları çok yükseldi. Özellikle iki ve üç yaşındaki araç almayı düşünen müşteriler, çok kolaylıkla sıfır araca geçiş yapabiliyorlar” dedi.

Liderliğimiz devam ediyor

2019 yılının ilk beş ayındaki pazar seviyesinin geçen yıla göre yüzde 50 geride olduğunu belirten Murat Tokatlı, “Biz ürünümüzün olduğu, faaliyet gösterdiğimiz alanlardaki toplam otobüs sınıfında liderliğimizi devam ettiriyoruz. Yılın son çeyreğinde umduğumuz hareketlilik olursa toplam pazarın toparlayarak geçen yılın yüzde 30 gerisinde kapanacağını tahmin ediyoruz. KDV indiriminin uzatılmaması halinde özellikle bireysel araç alımları olumsuz yönde etkilenecektir” dedi.

Bayilerimiz güçlü...

Sıfır araç satış seviyesinin çok kötü olduğu bu süreçte bayilerinizin ayakta kalmasına yönelik özel bir çalışma yürütüyor musunuz sorusuna da Murat Tokatlı, şu cevabı verdi: “Biz hiçbir zaman bayilerimize çok ağır stok maliyetleri yüklemedik. Bayilerimiz ikinci elde Türkiye’nin en iyileri ve bu yönde çok tecrübeli ve güçlüler. Türkiye genelinde 15 otobüs ve 10 adet kamyon olmak üzere toplam 25 bayimiz var. Bayilerimiz ticari araç satış ve servis hizmetinin yanı sıra birçok farklı iş kolunda faaliyet gösteriyorlar. Ayrıca Otokar olarak çok fazla ürün çeşitliliğine sahip bir markayız. Çok farklı müşteri gruplarına yönelik araçlarımızın olması da bayilerimizin elini güçlendiren diğer bir özellik. Bu nedenle bayilerimiz pazardaki zorlukların üstesinden gelerek güçlü yapılarını koruyabiliyorlar. ■

Murat Tokatlı

Murat Tokatlı 1968 doğumlu. 1990 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi’nden makine mühendisi olarak mezun oluyor. Koç Grubu ile yaptığı görüşmeler olumlu sonuçlanıyor ve 1993 yılında grubun şirketi olan ve treyler alanında faaliyet gösteren İstanbul Fruehauf AŞ’de satış mühendisi olarak işe başlıyor. Bu sene grupta 26. çalışma yılına giren Murat Tokatlı, Otokar ve İstanbul Fruehauf şirketleri 2002 yılında birleşince Treyler Satış Müdürü olarak görevine devam ediyor. 2006 yılında otobüs ve treyler satış teşkilatı birleşince Murat Tokatlı iki ürün grubuna da bakmaya başlıyor. 2016 yılından bu yana da Otokar’da otobüs, kamyon ve treylerden sorumlu İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü olarak görevine devam ediyor.

Murat Tokatlı, ticari araç tarafına olan ilgisini çocukken yaşadığı bir örnekle anlatıyor: “İlkokul ikinci sınıfta öğretmenimiz gelecekte ne olmak istediğinizi yazın dediğinde, ben tır şoförü olmak istiyordum diye yazmışım. Tır şoförü olamadık ama tır satışı oldu.”

Murat Tokatlı Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER)’nin kurucu üyesi ve eski başkanı. Şu anda Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD)’nin Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor. 26 yıllık iş hayatında 2019 yılının zor bir süreç olduğunu şöyle de en zor yılın 1994 olduğunu belirtiyor: “6 ay boyunca sıfır satış oldu. 6’ncı ayın sonunda Enco Nakliyat’a 10 adet treyler sattık ve bu bir dönüm noktası oldu. Bu satıştan sonra krizden çıktık.”

Plaka tahdidi taşımacıyı rahatlattı

İstanbul’da uygulanmaya başlayan plaka tahdidinin taşımacıyı rahatlatığına da dikkat çeken Otokar Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, “İstanbul’da şu anda plaka belgelerine yönelik fiyatların 100-120 bin TL civarında olduğu belirtiliyor. Önümüzdeki süreçte daha da artacağı beklentisi var. Ankara’da plaka fiyatları 400-450 bin TL civarında. Buradaki tecrübemiz bize şunu gösteriyor: Plaka tahdidi olan illerde müşterilerimizin kredibiliteleri yüksek oluyor. Bankalar bu araç sahiplerine kredi kolaylığı sağlayabiliyorlar. Bu İstanbul’a da yansiyabilir. Okulların açılış zamanı olan Eylül ayıyla birlikte faizlerde düşüş trendine girerse alımlar artabilir. Zaten yenilenen Sultan Comfort ile hareketlilik geldi, telefonlarımız daha fazla çalmaya başladı. Ankara, İstanbul ve İzmir pazarında bir hareketlilik olacak. Antalya’nın bu yıl toparlanma yılı olduğunu düşünüyorum” dedi.



Murat Tokatlı, Murat Torun



Karsan, Yeni Atak Electric'i tanıttı

Karsan, elektrikli ürün gamının yepyeni üyesi Atak Electric'i, Almanya'nın Münih kentinde gerçekleştirdiği etkinlikle ilk kez dünyanın beğenisine sundu. Taşıma Dünyası olarak Yeni Atak Electric tanıtımını Münih'te takip ettik ve Yeni Atak Electric ile birlikte daha önce tanıtımını yapılan Jest Electric araçları test etme imkanı bulduk.



■ **Erkan YILMAZ**
Münih - Almanya

Karsan, Münih'te düzenlenen etkinlikle yepyeni elektrikli otobüs modeli Atak Electric'i ilk kez dünya sahnesine çıkardı. BMW ile birlikte düzenlenen etkinliğin bu yılki teması 'New Definition of Mobility' olurken, dünyanın birçok noktasından gelen basın mensupları, müşteri ve distribütörler yeni Atak Electric'in yanı sıra Jest Electric'i deneyimledi. Etkinliğe Kıraca Holding Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kıraca, Karsan CEO'su Okan Baş, Karsan Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu ve birçok Karsan yetkilisi de katıldı. Gücünü toplamda 220 kWh kapasiteli BMW i bataryalarından alan Atak Electric, katılımcılar tarafından Maisach'taki BMW ve MINI Driving Academy'de ilk kez test edildi.

Atak Electric, dinamik tasarımı, üstün teknolojisi, konforu, hızlı şarj özelliği ve 300 km menzile ulaşmasıyla büyük beğeni topladı. Etkinlikte ayrıca, 8 metre sınıfının öncüsü olan Atak'ın yeni yüzü de ilk kez Atak Electric'le birlikte görücüye çıktı. 'New Definition of Mobility' etkinliğinde, BMW i3 ve i8 modelleri de sergilendi. Karsan CEO'su Okan Baş, tanıtımda Türk ve yabancı basın mensuplarına Atak Electric ile ilgili bir sunum yaptı.

35 Jest Electric Avrupa yollarında

BMW işbirliğinin ilk ürünü olan Jest Electric'in kısa süre içerisinde büyük ilgi gördüğünü belirten Karsan CEO'su Okan Baş, 35 adet Jest Electric'in Fransa, Almanya ve Yunanistan başta olmak üzere birçok Avrupa ülkesinde hizmet vermeye başladığını belirtti.



Okan Baş

Atak Electric ile gurur duyuyoruz

Jest Electric minibüslerinin ardından, 1 yıl içerisinde otobüs sınıfındaki Atak'ın da elektrikli versiyonunu pazara sunduklarını belirten Okan Baş, "Dünyanın elektrikli araç teknolojilerinde öncü otomotiv markalarından BMW ile beraber tüm dünyada kullanılabilecek elektrikli toplu taşıma çözümleri üretmeye devam ediyoruz. Karsan Atak Electric'te 44 kWh kapasiteli 5 adet BMW i bataryası bulunuyor. Bu bataryalarla Atak Electric'in menzili, 300 km'ye kadar çıkarak rakiplerine karşı benzersiz bir avantaj sağlıyor. Hızla şarj olabilen bataryaları ile Atak Electric kesintisiz bir hizmet sunuyor. BMW bataryaları için 4 yıl ve 200 bin km'ye kadar pıl garantisi sağlıyoruz. Atak Electric teknolojik özellikleri ve konfor seçenekleri göz önüne alındığında fiyat olarak da rakiplerinden çok daha avantajlı" dedi.

Seri üretimi Ağustos'ta

Ağustos ayı ile birlikte yoğun bir tanıtım etkinlikleri düzenleyeceklerini belirten Okan Baş, "Atak Electric ile Fransa, Almanya, Romanya, İtalya, Portekiz, Bulgaristan gibi ülkelerde roadshowlarımızı başlatıp yıl sonuna kadar bu aktiviteye devam edeceğiz. Avrupa pazarlarını öncelikli olarak hedefleyeceğiz. Atak Electric modelimizde, Ağustos ayı itibarıyla seri üretime başlayacağız. BMW olan güçlü işbirliğimiz ise devam edecek ve

umuyoruz ki yepyeni taşıma çözümlerinde birlikte güzel işler başaracağız" ifadelerini kullandı.

Karsan CEO'su Okan Baş, etkinlikte Türk basın mensupları ile bir araya gelerek soruları da cevapladı.

2014'ten bugüne 1500 Atak

Atak otobüslerinin 2014 yılından beri üretimini yaptıklarını belirten Okan Baş, "Sipariş üzerine üretimini gerçekleştirdiğimiz Atak modelimizden bugüne kadar 1500'ün üzerinde yurtiçi ve yurtdışı satış yaptık. Bu modelimizi ilk doğuşundan 4 yıl sonra tasarımını tamamen yenilerken bir yandan da elektrikli versiyonuyla tanıtıyor olmaktan büyük gurur duyuyoruz" dedi.

İlk Türk markasıyız

1 yıl içinde 2 seri üretim elektrikli araç üreten ilk Türk markası olduklarını da belirten Okan Baş, "Bu hem bizim için hem Türkiye için bir gurur kaynağı. Herkes elektrikli araç yapıyor ama prototip düzeyinde yapmak başka bir şey, Karsan'ın yaptığı gibi seri üretim yapmak başka bir şey. Bizim Jest Electric ile başlayan deneyimimiz 8 metrelik elektrikli Atak ile devam etti. Bu Türk otomotiv endüstrisi için de önemli bir aşama. Yaptığımız ürün kendi sınıfı içinde rakiplerinin arasında açık ara fark yaratan bir ürün. Menzili, benzersiz teknolojisi ve boyutlarıyla alanında öncü olan yeni yüzüyle de dikkat çeken Atak

Electric'i pazara sunmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Dolayısıyla tekrar vurgulamak isterim ki yüzde 100 Türk markası olarak, 1 yılda 2 elektrikli araç geliştirmiş ve seri üretime geçebilmiş ve ihracat yapmaya hazır ilk ve tek şirket olma unvanına da eriştik. Tek vardiyada 1000 adet Atak yapılabiliyoruz, bunun 250'si Atak Electric olabilir. Talep artarsa vardiya sayımızı artırarak ihtiyaca cevap verebilecek kapasitemiz ve kabiliyetimiz bulunuyor" dedi.

Neden 8 metre?

Otobüs sektöründe 12 metrelik araçların odak ürünler olduğunu ve bu segmentte çok büyük bir rekabet yaşandığını belirten Okan Baş, "8 metre bir atlama taşı. Hem daha ulaşılabilir bir ürün hem de yeteneği var. Şehirlerde 8 metreyi verimli kullanarak 12 metrelik otobüsler ile yaptığınız aynı işi yapabilirsiniz. Biz de o amaçla bu alana yoğunlaştık. Elektrikli Atak'la ayrıca Avrupa pazarında ne kadar derinliğe gidebileceğimize bakacağız. Hedefiniz nedir diye sorarsanız; nereye kadar gidebilirsek hedefimiz o olur" dedi.

Yurtiçi ve yurtdışı pazarlar

Atak otobüslerinin yurtiçinde satışların içerisindeki payının yüzde 5, ihracattaki payının ise yüzde 17 olduğuna dikkat çeken Okan Baş, "Atak'ın yurtiçi pazarında 8 metre otobüsler içerisindeki payı, 2019'un ilk yarısı itibarıyla yüzde 33. Yenilenen dizel Atak ile birlikte

Türkiye'de daralan pazara rağmen geçen yılki pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Atak otobüslerimizi bugüne kadar Romanya, İtalya, Fransa, Azerbaycan, Yunanistan, Bulgaristan, Polonya ve Almanya gibi ülkelere ihraç ettik. Atak Electric ile de Avrupa pazarlarına hızlı girmek istiyoruz. Münih'teki Atak Electric lansmanı ile birlikte ilk siparişleri alacağımızı düşünüyoruz. İspanya ve Benelux de hedef pazarlarımız arasında yer alıyor. Karsan'ın yurtdışı açılımı yalnızca bununla sınırlı kalmıyor. Industria Italiana Autobus SpA'nın (IIA) yüzde 28,6 hissesini satın aldık. Bu satın alma bizim ihracat hacmimizi genişletirken, iki markanın yarattığı sinerji ve deneyim Avrupa'da ciddi söz sahibi olmamızı sağladı" dedi. ■

Yeni Atak Electric özellikleri

Atak Electric'te görev yapan elektrikli motor, 230 kWh motor gücü ve 2.400 Nm tork üretiyor. BMW tarafından geliştirilen beş adet 44 kWh bataryalarla toplamda 220 kWh batarya kapasitesi bulunan Atak Electric, 300 km'ye varan menziliyle rakiplerinin önüne geçerken alternatif akımlı şarj üniteleriyle 5 saatte, hızlı şarj üniteleriyle de 3 saatte tam şarj olabiliyor. Üstelik enerji geri kazanımı sağlayan rejeneratif fren sistemi sayesinde bataryalar yüzde 25'e kadar kendi kendini de şarj edebiliyor.

52 yolcu kapasiteli

Tamamen yenilenen ön ve arka yüzüyle dinamik bir tasarım çizgisine sahip olan Atak Electric, led gündüz farlarıyla dikkatleri çekiyor. 10,1 inçlik multimedya dokunmatik ekranı, tamamen dijital 12,3 inçlik gösterge paneli, anahtarsız çalıştırma, USB çıkışları ile donatılan ve Wi-Fi uyumlu altyapı sağlayan Karsan Atak Electric, üstün teknolojisi, konforu, menzili ve kapasitesiyle rakiplerine fark atarak en modern toplu ulaşım çözümünü sunuyor. Atak Electric ayrıca, elektrik kontrollü havalı süspansiyon sistemiyle de konfor disiplini de binek otomobilleri aratmıyor. Toplamda 52 kişilik yolcu kapasitesi sunan Atak Electric'te, 18+4 ve 21+4 katlanır olmak üzere iki farklı koltuk yerleşim seçeneği bulunuyor.

İlk 3 ayda yüzde 33 ciro büyümesi

Karsan CEO'su Okan Baş, 2019 yılının ilk 3 ayındaki performanslarını da şu şekilde değerlendirdi: "Bu yılın ilk 5 ayında otobüs üretimimizi 3 kat artırdık. Sene sonuna kadar da alacağımız ilave siparişlerle IIA otobüs ve Karsan markalı araçlarımızın üretim adetlerinde geçen senenin üzerine çıkmayı hedefliyoruz. 2019 yılı ilk 3 ayda ciroyu değerlendirdiğimizde geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 35'lik büyüme gerçekleşerek yaklaşık 375 Milyon TL'lik ciro elde ettik. Aynı dönem için esas faaliyet kârımız ise geçen senenin ilk 3 ayına göre yüzde 64 oranında büyüyerek 69,7 Milyon TL seviyelerine ulaşmıştı. Özellikle IIA otobüs ve Karsan marka araç siparişlerimiz ile ilk 3 aydaki büyüme tempomuzu yılın sonuna kadar korumayı hedefliyoruz.



Muzaffer Arpacıoğlu

Okan Baş



MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin:

Bu kriz otobüsçüye hesap öğretti

Otobüsçülük olması gereken noktaya gelmeye başladı. Hesabını bilmiyordu, batıyordu. Otobüsçü doğru maliyet hesaplaması yapamıyordu. Ama artık hesabını bilenler gelmeye başladı. Daha doğru sefer planlaması yapmaya başladı. Sektördeki 2+1 otobüsler filoların yüzde 80'ine ulaşmıştı ama burada da trend artık tekrar 2+2'ye dönmeye başladı.



Erkan Yılmaz, Yalçın Şahin ile röportajı Hıdır Usta İkitelli merkezinde gerçekleştirdi.

Sektördeki meslek örgütlerinin her toplantısına, etkinliğine önemli destek veren aynı zamanda sektör mensuplarının da çok yakından tanıdığı ve sevdiği bir isim olan MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile bir araya geldik. Bütün yaşanan ekonomik zorluklara ve sıkıntılara rağmen yatırım yapmaktan geri kalmayan MAPAR, müşterileriyle kurduğu iyi diyalog ve kaliteli hizmetin ödülünü de almayı başarıyor. Son 10 yıldır MAPAR, MAN Kamyon ve Otobüs ve Tic. AŞ servisleri arasında zirvedeki yerini koruyor. MAPAR, 2019 yılının ilk 6 aylık dönemindeki çalışmalar ile yine birincilik ödülünün sahibi oldu.

Bu krizi ayıran tek nokta...

Yalçın Şahin ile sektöre yönelik beklentilerini ve çalışmalarını içeren güzel bir söyleyişi gerçekleştirdik. Söyleşimizin giriş bölümünü de uzun bir süredir birinci gündem olan ekonomik kriz oluşturdu. MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Şahin, yaşanan ekonomik krizin daha öncekilerinden farklı yönlerinianlatarak başladı konuşmasına: “Ticari hayatımızda birçok kriz gördük. 1994 ve 2001 krizleri bunlar arasında en çok öne çıkanları. Ancak yaşadığımız bu krizi diğerlerinden ayıran tek bir nokta var. Eski krizlerde derdik ki; malım var, malımı sattım mı, krizden çıkarım. Ama ne yazık ki, bu krizde mal da para etmez vaziyette. 40-50 yıllık süreçte, her dönemde arsanın veya mülkün para etmediğini görmedik. Şu anda 10 liralık arsanızı 8'e sataramı diyemiyorsunuz, 5 lira bile etmiyor. Diğer krizlerden ayıran tek nokta bu. Konuta ve arsaya öyle fazla para yatırıldı ki, satışa çıktığında para etmiyor. Daha düne kadar Çorlu'da 72

dönüm arsaya 30 milyon dolar istenirken, bugün 12-13 milyon dolar isteniyor ama onu da veren yok.”

Faizlerin düşmesi gerekiyor

Otobüs sektörünün ekonomik krizden etkilenmesine yönelik değerlendirme de de bulunan Yalçın Şahin, “Ekonomik bozulma ile birlikte faizler çok yükseldi. Sektörde de otobüs satışı azaldı. Azalmak zorundaydı. Son beş yıldır bir pompalama vardı. Büyük otobüste 1200-1600 adetler bana göre doğru değildi, doğrusu 600-800 adetti. Şimdi sırtımızdaki yükü atıyoruz, atmamızda lazım. Otobüsçülük sektörü hiçbir zaman bu faizleri ödeyemez. Bir otobüs doğru finansmanla birlikte aylık 10-12 bin TL para kazanır, bu da yıllık 200-240 bin TL yapar. Şu anda döviz kurunda ise edeceği para 40 bin Euro. Otobüsçü araç almak için geldiğinde ona soruyoruz, nasıl ödeyeceksin. Yüzde 20'sini ödeyebilirim dediğinde 'alma kardeşim' diyebiliyoruz. Şu anda yüzde 50 peşinatla bile alsa kalan borcu başka bir yerden geliri yoksa bu faizlerle ödeyemez. Tek amaç satmak değil. Alanda batır, satar da. Biz bu yıl 4 dolayında sıfır araç sattık. Ama ikinci el işi çok yaptık. Beklediğimizin de üstünde iş hacmi oldu. Bu yıl 150'e yakın ikinci el sattık ve para da kazandık. İkinci el otobüsler kıymetlendi. Ana üreticilerin ikinci el birimlerinde otobüs kalmadı” dedi.

Otobüsçü hesap yapıyor artık

“Haksız rekabet olmaz ve doğru bilet fiyatları ile çalışırsanız otobüsçüler hayatlarındaki en iyi parayı kazanacaklar” açıklamasını yapan Yalçın Şahin, “ Bu yıl Kasım ve Aralık ayında bile otobüsçü iş yapar. Sadece üretici firmalar ve bizler araç satamayız. Ama otobüsçülük gerçek olması gereken noktaya yavaş yavaş gelmeye başladı. Bu kriz, bence otobüsçüye fayda sağladı. Hesabını bilmiyordu, batıyordu. Otobüsçü doğru maliyet hesaplaması yapamıyordu. Ama artık hesabını bilenler gelmeye başladı. Daha doğru sefer planlaması yapmaya başladı. Sektördeki 2+1 otobüsler filoların yüzde 80'ine ulaşmıştı ama burada da trend artık tekrar 2+2'ye dönmeye başladı. 10 yolcu yolcu kaybı büyük kayıptı” dedi

Rekabetin şiddeti yatırımı engelledi

Bu yıl beklentilerin turizm taşımacısının araç alması yönünde olduğuna ancak bu beklentinin de gerçekleşmediğine dikkat çeken Yalçın Şahin, “Orada da inanılmaz bir rekabet ortamı var. Turizmci de gördü ki, para çok pahalı bir değer. Turizmci de bu yıl sıfır araç yerine ikinci ele yatırım yaptı. Şu anda piyasa da 2012-2013-2014 ikinci el otobüs bulunamıyor. Bu modeller çok değerlendi. Muazzam bir turist girişi var ama yine fiyatlar doğru yerde değil. Herkes günü kurtarıyor” dedi.

ZF ve TEMSA yatırımı 10 milyon TL



Yaşanan olumsuzluklara rağmen MAPAR'ın otomotiv alanına yönelik yeni yatırımlar yaptığına dikkat çeken Yalçın Şahin, “Daha doğru adımlar atmaya çalışıyoruz. Her yaptığımız doğru diye bir şey de yok.Elimizden geldiği kadar sektörü dinliyoruz, analiz ediyoruz. Körtü körtüne gitmemeye çalışıyoruz. Bu dönemde ZFyetkil servisi olduk. Bu işbirliğinden çok memnunuz. 5 milyon TL yatırımla, Türkiye'ye ilk defa ZF'nin test cihazını getirdik. Çok iyi bir tesis kurduk. Hizmetimiz başladı. İşimize yaptığımız yatırımdan hiçbir zaman korkmadık. Bazen krizler avantajlar doğurur. Var olan büneyi büyütüp, yürütebilmek adına eksik gördüğünüz ve size artı sağlayabilecek adımları atmak zorundasınız. Temsa işbirliği de bu yönde oldu. Mitsubishi Fuso Canter ile birlikte Temsa'nın üretimini yaptığı tüm araçların (Prestij, Safir, Maraton) servis hizmetini verir ve yedek parça satışını yapar hale geldik. Temsa içinde 5 milyon TL yatırım yaptık. İki yatırım için yaklaşık 60 kişilik bir istihdam oluşacak. Ben her zaman söylerim; birinci yıl yaptığımız yatırım kendisini kurtarsın yeter, ikinci yılda kendisini gösterir zaten” dedi.

Otobüsler hayata dönüyor

MAPAR'ın bu zorlu ekonomik ortamda otobüsleri yeniden bir doğuş imkanı sağladığını belirten Yalçın Şahin, “Çok önemli bir adım attık ve eski otobüslerin yeniden hayata dönüşüne imkan veren çalışmalar yaptık. Otobüsleri, fabrika çıkışı olmasa bile, ona yakın bir şekilde toparladık ve kullanıma sunduk. Eski otobüsler de değerlendi. 70 kadar otobüs yaptık.

Alanlarda çok memnun. Bizde memnunuz. Hem sektöre katkı sağladık hem para kazandık. Biz yaptığımız işi doğru yapan bir markayız” dedi.

10 yıldır servis birincisi

Servis birinciliğine yönelikdeğerlendirmelerde de bulunan Yalçın Şahin, “32 servis arasında her yıl iki kere 6 aylık periyotlar halinde değerlendirmeler yapılıyor. 2009'dan beri birinciliği kimselere kaptırmıyoruz. Burada müşteri memnuniyeti, servis girişi, müşterilere yapılan geri dönüşler, yedek parça satışı gibi yaklaşık 25 dolayında kriter var. Bu kriterlerin hepsinde MAPAR olarak son 10 yıldır zirvedeyiz. Bir diğer önemli sonuç da 5 yıl üstü üste Bursa ve İzmir servisimiz birinci ve ikinci sırada yer alıyor” dedi.

2018 endişelendirdi

En çok endişelendiğim yıl 2018 oldu. Ben 2019'un böyle olacağını biliyordum ve öngörüydüm. Ben, gözümün gördüğünden korkmam, ama planlanmayan şeyler,bütçelendirmedığımız şeyler geldi başımıza. Onlar bizi yordu. 2018 çok daha zor bir yıldı. 2019'a önlem ala ala geldik. Sektör düzelmeden yeni yatırım yapmayı kimseye tavsiye etmem. Şu an yeni yatırım için doğru bir zaman değil. İkinci el alınlar.

Firmalarda 200 otobüs

200 civarında otobüsü firmalara kiraya verdiğini belirten Yalçın Şahin, “Şu anda para kazanamıyoruz. Buraya bağladığımız paraya değecek bir kazanç yok. Bundan dolayı giderek küçültüyoruz. Sözleşmesi biten aracı satıyoruz” dedi..

Olumsuz senaryolar

Olumsuz senaryolar çizmeyi hiç istemediğini ancak konuşulanlar arasında bir dip yapılabileceğini söyleyenler olduğunu belirten Yalçın Şahin, “Ekim ayı ve 2010 Nisan ayı arasında bir dip daha yapılabileceği söyleniyor. İnşallah bu gerçekleşmez. Şimdi yeni krediler verilmesine yönelik çalışmalar yapılıyor. Bence faiz düşsün, kurlar çıksın. Benim görüşüm bu. Eğer bu şekilde devam ederse, konkordato isteyenlerin arasına lokomotif firmalar da katılacak. Bence kredilerin doğru firmalara verilmesi çok önemli. 2020 yılı da zor bir sene olacak ve bu krizin 2023'ten önce geçeceğine inanarlardan değilim. 2021'in Haziran ayından itibaren yatay bir seviyeye geçebiliriz. Kimse 2020 ve 2021 çok iyi geçecek demesin” diye konuştu. ■

Ali Osman Ulusoy'a benzetilmek onur ve gurur verir

Duayen isim rahmetli Ali Osman Ulusoy'un sektörlere kurduğu yakın diyalog ve dostlukların bir benzerini bugün Yalçın Şahin'in gerçekleştirdiğine yönelik yapılan değerlendirmelerin kendisini çok mutlu ettiğini belirten Yalçın Şahin, “Mekanı cennet olsun. Duayenimiz ve değerli büyüğümüz olarak her zaman kabul ettiğimizi Sayın Ali Osman Ulusoy'u çok severdim. Ona benzetilmek veya ileride onun gibi bir duayen olabilmek büyük onur ve gurur verir. Sadece araç satabilmek için sektörün yanında olmadık. Onların her anında yanında olmaya özen gösteriyoruz” dedi.

Adım atmak istiyorsanız...

Rahmetli babamız ve onun kardeşleri de otomotiv sektöründen gelme. Ailemizin tamamı otobüsçülüktan gelme. Gözümüzü açtığımız yer burası. Yedek parça işini de, tamir işini de iyi biliriz. MAPAR yönetimi bende. Hıdır Usta ve Birollar, Ramazan Şahin yönetiminde. Bütün bir aile olarak işimiz için koşturuyoruz. İşimizi çok seviyoruz. Baba mesleği olduğu için işimizi iyi biliriz. Sadece araç satmayı değil, bir aracı tamir etmeyi de iyi biliriz. En büyük artımız çalışanlarımız. Bir aileyiz. Patron da olsun, yönetici de olsun herkesle iyi diyalog kurmaya çok özen gösteririz. Bizimle çalışmaya başlayanların hepsi kalıcıdır. Ya emekli olup ayrılırlar ya da kendi işletkileri ile. Hiçbir çalışanımızla mahkemelik olmadık. Herkesle helalleserek ayrılırız. Farkımız bu. Başka bir markaya da gitse sevgi ve saygı kalır.Onun için kalıcı olabiliyoruz. Onun için hiç arkamıza bakmadan öne doğru emin adımlar atabiliyoruz. Yoksa geride bıraktığımız bir kötülük arkaya bakmanıza yol açar.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 8 • Sayı: 344 • 15 Temmuz 2019

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editörler

Korkut AKIN

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

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

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İlhan Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Taşıma Dünyası,

başın meslek ilkelerine

uyumaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türlü telif hakkı **Pivot**

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi kitbas

edilemez.

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

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

MALATYA **Mehmet Anıl ÖZDOĞAN**



ÖTV ve KDV İndirimi Sona Erdi Satışlar Durma Noktasına Geldi!

Otomotiv ÖTV ve KDV indirimi bekliyor!

Geçen yıl Kasım ayında başlayan ve bu yıl 30 Haziran'a kadar uzatılan ÖTV ve KDV indirimi destek programının sona ermesi otomotiv sektöründe satışları durma noktasına getirdi. İlk 6 ayda satışlar geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 45 gerilerken 30 Haziran'dan bu yana geçen kısa sürede ise satışlar adeta durdu. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan **Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yenigün**, "Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörü olan otomotivde mevcut yatırımların korunması, ek-sistemin faaliyetlerini devam ettirebilmesi ve yeni yatırımların çekilebilmesi için iç pazar çok önemli bir etkindir. İç pazar, yılın başından bu yana vergi indirimi destek programına rağmen yüzde 45



Haydar Yenigün

geriledi. ÖTV ve KDV indirimi programının sona ermesi ile de satışlar adeta durdu. Otomotiv sektörünün tamamı için hayatı öneme haiz olan destek programının sona ermesi ile sektörün içinde bulunduğu koşullar daha da zorlaşmış oldu. Bu durumda, iç pazarın mevcut durumunu koruyabilmesi için otomotiv sektörünün tüm paydaşları olarak ortak beklentimiz, otomotivin Türkiye için en öncelikli sanayi olması kabulü ile sektörün bu dönemde zarar görmemesi için destek programlarının süreç boyunca devamının sağlanmasıdır" diye konuştu.

Geçen yıl Kasım ayında başlayan ve 30 Haziran'a kadar uzatılan ÖTV ve KDV destek programı sona erdi. Teşviklere rağmen yılın ilk yarısında

yüzde 45 daralarak 195 bin 144 adetlik satış adedine gerileyen pazarda, ÖTV ve KDV indiriminin sona erdiği 30 Haziran'dan bu yana ise satışlar adeta durdu. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Başkanı Haydar Yenigün, "OSD olarak, vergi indirimlerinin uzatılmasına yönelik alınacak kararın otomotiv değer zincirinde faaliyet gösteren tüm oyuncular için kritik bir öneme sahip olduğunu düşünüyoruz. Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörü olan otomotivde mevcut yatırımların korunması, ek-sistemin faaliyetlerini devam ettirebilmesi ve yeni yatırımların çekilebilmesi için iç pazarın cazibesi çok önemli bir etkindir. İç pazar, yılın başından bu yana vergi indirimi desteğine rağmen yüzde 45 geriledi.

ÖTV ve KDV indirimlerinin sona ermesi ile de satışlar adeta durdu. Otomotiv sektörünün tamamı için önemli ölçüde destek sağlayan bu programın sona ermesi ile sektörün içinde bulunduğu koşullar daha da zorlaşmış oldu. Bu durumda, iç pazarın mevcut durumunu koruyabilmesi için otomotiv sektörünün tüm paydaşları olarak ortak beklentimiz, otomotivin Türkiye için en öncelikli sanayi olması kabulü ile sektörün bu dönemde zarar görmemesi için destek programlarının süreç boyunca devamının sağlanmasıdır" diye konuştu.

OSD Başkanı Yenigün, "Söz konusu desteğin devam ettirilmemesi sanayinin üretim adetlerine de olumsuz olarak yansiyacaktır" dedi. ■

Gürsel Turizm'den Amman'da toplu taşıma hizmeti

Gürsel Turizm, kurulduğu tarihten itibaren yurt içinde verdiği kaliteli hizmetini, Amman Büyükşehir Belediyesi'nin açmış olduğu "Amman Şehir İçi Toplu Taşıma İhalesini" kazanarak yurtdışına da taşıdı.

Amman Büyükşehir Belediyesi'nin açmış olduğu ihale, 10 yıllık işletme ve bakım ihalesi olarak toplam 286 adet Otakar marka kısa ve uzun otobüsleri kapsıyor. Tüm şehirde toplam 57 güzergâhta hizmet verecek olan işletmenin 10 yıllık ihale bedeli, yaklaşık 400 milyon USD' dir.

Gürsel Turizm'in yerel ortağı CMTC ile birlikte Amman da kurduğu SPV şirketi tarafından yürütülecek olan projede, ayrıca 1

yıl içinde modern bir otobüs garajı da yapılacaktır. Yapılacak olan yeni garajda otobüs parkı, tamir bakım servisleri, sürücü dinlenme ve konaklama alanları, yakıt ikmal sistemi, operasyon kontrol merkezi, sürücü eğitim salonları ve yönetim binaları da olacaktır. Ayrıca tüm operasyon yönetimi Gürsel Turizm tarafından geliştirilen hat planlama,



sürücü görev planlama, garaj yönetimi, filo yönetimi, araç takip sistemi, güzergâh planlama modüllerini içeren tümleşik bir ERP sistemi tarafından yönetilecek. Ürdün Büyükelçisi Murat



Karagöz ve ITO Başkanı Şekip Avdagiç, Amman Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Yousef Shawarbeh'i ziyaretinde Amman Toplu Taşıma Projesine destek vermediler.

Gürsel Turizm bu hizmeti ile, Amman halkına hak ettiği dakik, güvenli, güvenilir işletme anlayışı ile her zaman temiz otobüs ve eğitimli sürücülerini ile dünya standartlarında kaliteli hizmet vermeyi amaçlıyor. ■



Otokoç Otomotiv 90 yaşında!

Dalgaları karşılayan gemiler gibi...

Şairin şiirce dediği gibi "gövdelerimizle karanlıkları yara yara..." Tam 90 yıl önce, son dönemde savaştan savaşa, savunmadan saldırıya çok zorluklar yaşamış, topraklarının büyük bir bölümünü kaybetmiş, kalanı da işgal altındaki bir "dev"i tarihin sayfalarına gömmüş, Cumhuriyet'le yeni bir sayfa açmış ülkenin, deyim yerindeyse yiyecek ekmeği yokken otomotiv gibi gerçekten önemli, önemli olduğu kadar da gerekli ve en az bir o kadar da geleceğini belirleyici bir adımı atması unutulamaz, göz ardı edilemez.

"Çıktık, rüzgarları en serin / uçurumları en derin / havaları en ışıklı sıra dağlara"

Tabii ki, kolay olmadı. Önce kafaların değişmesi, geleceğin aydınlık olduğuna ikna edilmesi gerekirdi. İtirazlar, itiraflar, karşı çıkışlar, öncelikler... derken küçüktken bir hareketlilik başladı. Vehbi Koç'un müthiş hayali, cesareti, öngörüsü, tutkusu ve azmiyle 1928 yılında "Ford Ankara Acenteliği" ile Otokoç Otomotiv hayata atıldı.

"Arkamızda bir düşman gözü gibi karanlığın yolu. / Önümüzde bakar taşlar güneş dolu."

Büyük şehirlerde bile sadece bir elin parmaklarını geçmeyecek sayıda otomobilin var olduğu gerçeği, ne denli büyük ve bir o kadar da önemli bir adım atıldığının göstergesidir. Bu, muhakkak ki bir riskti, ama bu riski göze almazsanız ileriye hamle yapamazsınız. Amaç Türkiye'nin çağdaş uygarlıklar düzeyine çıkması ve teknolojiye



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

de liderlik yapmasıdır.

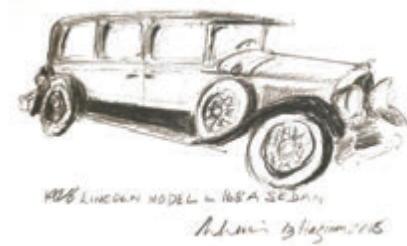
Dostların arasındayız! / Güneşin sofrasındayız!

Aradan 90 yıl geçti... 90 yıl bu, dile kolay... Nereden nereye geldik! Otokoç büyüdüğü gibi üretimiyle ihracatın da kapısını açtı, 9 ülkede çalışmalar yürütmeye başladı. Öyle bir başarılı başlangıçtı ki bu, arkasından birçok firma Otokoç'tan ilham alarak sektör oluşumuna katkı sağladı.

Aradan geçen bunca yılda, birçok ileri atılım yapıldı. Sadece İstanbul'da Boğaz'a üç köprü, bir tünel açıldı. Çanakkale Boğazı'na köprü yapılmasına başlandı. İzmit Körfezi'ndeki köprü yolları kısalttı. Double yolları ve otoyolları saymıyorum bile... Hepsinin, hepsinin temelinde "Bir Vizyon, Azim ve Tutku Yolculuğu" olan Koç Topluluğu'nun bünyesindeki Otokoç yatıyor.

271 sayfaya zor sığan Otokoç'un 90 yılının kitabını, bir gazete sayfasında tümüyle anlatmak pek mümkün değil, kabul edersiniz ki...

Bir önemli noktaya yer vereceğim sadece... Koç Topluluğu'nun kurucusu, hayali, öngörüsü ve cesaretiyle hepimizin örnek alması gereken Vehbi Koç, oğlu Rahmi Koç'u, okulu ve askerliği bitir bitmez,



Bir öneri...

ARTER açılıyor, Eylül'de yeni yerinde... ARTER, Koç Topluluğu'nun kültür sanat alanındaki en önemli gücü... Otokoç'un 90'ıncı Yılı nedeniyle Ahmet Çağan'ın kaleme aldığı Bir Vizyon, Azim ve Tutku Yolculuğu" kitabının hemen ilk sayfasında yer alan Rahmi Koç'un Otokoç Otomotiv için özel çizdiği 1928 model otomobil resminden anlıyoruz ki Sayın Koç, yetenekli bir çizer ve yapıtları bu otomobille sınırlı değil... Daha kim bilir neler çizmiştir... ARTER'in açılışına bir Rahmi Koç sergisi yakışır.

OTOKOÇ OTOMOTİV'İN 90 YILLIK HİKÂYESİ:

Bir Vizyon, Azim Ve Tutku Yolculuğu

Otomotiv sektörü için bir okul olan Otokoç Otomotiv, sektöre ışık tutan 90 yıllık tarihini kaleme aldı.



Görgün Özdemir

Türkiye'de otomotiv perakendeciliği, araç kiralama ve araç paylaşım alanlarında pek çok ilke imza atarak yaklaşık bir asırdır sektörlerine öncülük eden Otokoç Otomotiv, kuruluşunun 90. yılı için çok özel bir kitap yayımladı. Pek çoğu ilk kez yayınlanan önemli anıların da yer aldığı kitap sektörün yazılı kaynağı olma özelliğini de taşıyor.

Türk Otomotiv endüstrisinin tarihçesine de ışık tutan "Bir Vizyon, Azim ve Tutku Yolculuğu" adlı eser, Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir ile şirketin üst yönetiminin de katılımıyla Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen toplantıda tanıtıldı.

Özdemir, "90. yılımıza ithafen hazırladığımız bu eser, sektörümüzün 90 yılda aldığı muazzam yolu anlamak isteyenler için de bir kaynakça olacağına inanıyorum" dedi. ■





Efa Turizm 30 Sprinter aldı

EFA Turizm, yeni araç alımında tercihi bir kez daha Mercedes-Benz Sprinter'den yana kullanarak filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısını 180'e çıkardı.

Merkezi İstanbul'da bulunan; İstanbul, İzmir, Denizli, Hatay, Ankara ve Aydın bölgesinde turizm ve personel taşımacılığı alanlarında faaliyet gösteren EFA Turizm, filosuna yeni nesil Mercedes-Benz Sprinter araçlar ekledi. Mercedes-Benz Gelecek İstanbul ve Koluman

İstanbul bayileri tarafından gerçekleşen 30 adetlik 2019 model 15+1 Yeni Mercedes-Benz Sprinter teslimatıyla birlikte araç parklarındaki Mercedes-Benz marka araç sayısını toplam 180 adede yükseltti.

Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük lokasyonunda 28 Haziran günü gerçekleşen teslimat törenine; Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Pazarlama Müdürü Onur Ahi, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Direktörü Gökmen Onbulak, Mercedes-Benz Gelecek İstanbul Bayii Genel Müdürü Ebubekir Koman, EFA Turizm Yönetim

Kurulu Üyesi Mehmet İbrahim Emlak, Genel Müdürü Kayhan Yılmaz ve Operasyonlar Koordinatörü Enver Deveci de katıldı.

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, "Sprinter Sana Yakışır" sloganı ile satışa sunduğumuz Yeni Mercedes-Benz Sprinter'ın ilk filo teslimatını EFA Turizm'e gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Turizm ve personel taşımacılığı alanında konfor ve kalitesini herkese yakışan üst seviyede Yeni nesil Sprinter araçlarımızla sunmaya devam ediyoruz. EFA Turizm'e yeni Mercedes-Benz Sprinter teslim

etmekten gurur duyuyoruz. Bizleri bir kez daha tercih ettikleri için kendilerine teşekkür ediyor, satın aldıkları araçların hayırlı olmasını diliyoruz" dedi.

EFA Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet İbrahim Emlak, "Mercedes-Benz Türk'e, bu satışın gerçekleşmesindeki katkılarından dolayı Mercedes-Benz Gelecek İstanbul, Koluman İstanbul bayilerine ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e sağlamış oldukları destek ve kredi imkânları için teşekkür ediyoruz. EFA Turizm olarak, araç parkımızı genişletirken hafif ticari araçlar sınıfında fark yaratan Yeni nesil Sprinter araçlarla konfor içerisinde taşımacılık

sunmaya devam edeceğiz. Filomuzu Mercedes-Benz marka araçlarla güçlendirmenin doğru bir yatırım olduğuna inanıyoruz ve iş birliğimizin artarak devam etmesini temenni ediyoruz" diye konuştu. ■

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, EFA Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Mehmet İbrahim Emlak'a** araçların sembolik anahtarlarını teslim ett.



Mercedes-Benz Türk StartUP 2019'un kazananları açıklandı

"Sosyal Fayda", "Teknoloji" ve "Jüri Özel Ödülü" olmak üzere 3 farklı kategoride büyük ödülleri alan 3 startup'a toplamda 150 bin TL'lik para ödülü verildi.

"Sosyal Fayda" kategorisinde KompoRize ile Mustafa Kuyumcu, **"Teknoloji"** kategorisinde SafeTech ile Fatma Ertürk ve **"Jüri Özel Ödülü"** kategorisinde Tokkido ile Can Yıldız bu yıl ilk üçe girerek büyük ödülün sahibi olan girişimciler oldu. Türkiye'nin dört bir yanından 600'ü aşkın girişimcinin başvurduğu yarışmada ilk 10'a kalan startup'lar "StartUP Boost" adı verilen özel gelişim programı ve Mercedes-Benz ile özel Almanya seyahati kazandı. Kazanan yarışmacılar ödülleri Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süter Sülün, Otobüs AR-GE Direktörü Emre Kuzucu İnsan Kaynakları Direktörü Betül Çorbacıoğlu'ndan teslim aldı.

Ülkemizin geleceğine yatırım yapıyoruz

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süter Sülün; "StartUP projemiz ile üç yıldır Türkiye'nin genç ve yaratıcı zihinlerini destekleyerek ülkemizin geleceğine yatırım yapıyoruz ve oldukça başarılı sonuçlar elde ediyoruz. Bu yıl 3. yılını kutlayan projemiz şimdiden 5 ödül aldı. Bunlar da bizim için çok önemli başarılar. Projeimizin değeri açısından bizleri onurlandırıyor" dedi.

Mercedes-Benz Türk StartUP yarışmasını kazanan 10 girişimci: BenzinLitre, BioGuy Ver.2, Bluedot Co., BREN, ConFarm, Enio Çevre Teknolojileri, KompoRize, SafeTech, Tokkido, Triwi. ■



Yeni Sprinter Sana Yakışır.

Yeni Sprinter, teknolojik ön kokpiti ve yenilenen yolcu bölümü ile benzersiz bir yolculuk deneyimi, aktif fren asistanıyla ise güvenliği üst düzeye taşıyan bir sürüş sunuyor.

Yeni koltukları, yeni klima sistemi, yolcular için USB girişleri, 10" dokunmatik ekranlı multimedya sistemi, 5.5" renkli gösterge paneli ve 360 derece park paketi ile Yeni Sprinter yola çıkmaya hazır!

www.mercedes-benz.com.tr/vans/tr/sprinter

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar

444 6244



Mercedes-Benz



"Sprinter Sana Yakışır"

Sprinter; Mayıs ayı itibarıyla yenilenerek "Sprinter Sana Yakışır" sloganı ile satışa sunuldu. Mayıs ayı itibarıyla satışa sunulan Yeni Sprinter'ın ekstra uzun modellerinin önümüzdeki aylarda satışa sunulması planlanıyor.

Minibüs, panelvan ve kamyonet olmak üzere 3 ana seçenekte 1.700'ü aşkın farklı seçeneği sunulan yeni Sprinter, müşterilerin talep ve beklentilerini karşılamak üzere tasarlandı.

Yeni Sprinter minibüs; ister personel ister okul aracı olarak, 13+1'den 22+1 kişiye kadar sunmuş olduğu sınıfının en geniş ürün yelpazesi ve standart olarak sunduğu ayarlanabilir 3 noktalı emniyet kemerli yenilenen koltukları ile her koşulda güvenli bir ortam yaratıyor. Yeni Sprinter'ın 5 ton azami yüklü ağırlığa sahip araçlarda kalın teker seçeneği yer alıyor.

Yeni Mercedes-Benz Sprinter'da arkadan itiş ya da önden çekiş seçenekleri sunuluyor. Önden çekişli araçlar, arkadan itişli araçlarla karşılaştırıldığında aracın yük taşıma kapasitesi 50 kg artıyor. Ayrıca önden çekişli araçların 80 mm daha alçak olan yükleme eşiği de ticari kullanımda yüklemeyi önemli oranda kolaylaştırıyor ve kullanım konforunu artırıyor.

Önden çekişli Sprinter modellerinde sunulan 9 kademeli tork konvertörlü otomatik şanzıman, ticari araç pazarında önemli bir yenilik olarak dikkat çekerken, kendini kanıtlamış 6 ileri manuel şanzıman da Yeni Sprinter'ın öne çıkan özellikleri arasında yer alıyor.

Yüksek standartlı güvenlik

Sprinter, alanında çitayı yeniden belirliyor. Mesafe takip sistemi Distronic, "Aktif Fren Asistanı", "Aktif Şerit Takip Asistanı" ve yorgunluk uyarısı "Attention Assist" gibi elektronik asistanlar sürüş güvenliğinde sürücüye destek oluyor. Bu donanımlara ek olarak, kendi kendini temizleyebilen ve görüntüyü iç dikiz aynasına aktaran "Geri Görüş Kamerası", 360 derece görüş açısına sahip modern park yardımcısı veya silme işlemi esnasında maksimum görüş alanı sunan entegre "Yağmur Tipi Silecek Sistemi", yeni nesil Sprinter ile birlikte yeni sürüş destek sistemleri olarak sunuluyor. ■