

Kamu bankaları kredide faiz ve vade kolaylıkları sağlıyor.

YERLİ ÜRETİM ARAÇTA ÜÇ AYLIK ALIM FIRSATI

● Araç sahibi olmak isteyenlere uygun koşullarda finansman sağlanmasını amaçlayan yeni bir kampanya başlatıldı.

Kamu bankalarıyla anlaşma yapan markaların sıfır km binek ve ticari araçlarına üç ay süreyle uygun vade ve faizli taşıt alım kredisi sağlanacak. Kampanya sadece Ziraat Bankası, Halkbank ve Vakıfbank ile işbirliği yapan otomotiv markalarının sıfır km yerli üretim araçlarının alımında geçerli olacak. Kampanya dönemi 1 Ekim - 31 Aralık 2019 tarihleri olarak belirlendi.

Binek araçlar

Fiat, Honda, Hyundai ve Renault Mais'in yerli üretim araçlarına 18-36 ay vade ve yüzde 0,49-0,69 faiz ile 50 bin-120 bin TL kredi sağlanacak.

Ticari araçlar

Otokar, Temsa, Isuzu, Karsan, Ford, Bmc ve Fiat'ın yerli üretim araçlarına aynı şekilde 36-60 ay vade ve yüzde 0,49-0,69 faiz ile 72 bin-500 bin TL kredi sağlanacak

Önemli bir adım

OSD Başkanı Haydar Yenigün kampanyayı değerlendirdi: "Kredi faizlerinin düşmesi otomotiv pazarında ciddi bir hareketlilik sağlayacak. Biraz geç kalmış bir destek, ama önemli bir adım. Küçülen iç pazarda düşük faiz beklentisi nedeniyle bir hareketlilik sağlayacak. Satışların canlanması ve satışlarda artış beklentisi, özellikle servis girişlerinde sektöre çok ciddi fayda sağlayacak. ■



Haydar Yenigün

Ford Otosan Ve AVL'den Otonom Taşımacılığa Atılan Önemli Adım...

"Platooning" Teknolojisiyle Test Sürüşleri



10'da



İzmir-İstanbul seyahat notları

7'de



Sektörün sorunları giderek büyüyor

2'de



Sektör Meclisi gündemi

10'da



Çok Deneyimliyiz...

2'de



20 yıl sonra

10'da

Esen Tour sahibi Ali Esen 4 Crafter yatırımını sonrasında konuştu



8'de

Transay Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın: Federasyon fikri doğru, oluşum yanlış!

Hakan Orduhan bizi temsil edemez!

TÜSFED'in kuruluşuna yönelik açıklamaları ilk kez Taşıma Dünyası aracılığıyla duyuran Hakan Orduhan'a yönelik yine servis sektörünün önde gelen firmaların sahiplerinin tepkileri var. İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu'nun, "Bu konuda bir açıklamada bulunmak istiyorum" diyerek bizi davet etmesinin ve röportajın yayınlanmasının ardından bu kez Transay Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın da bizi davet ederek açıklamalarda bulundu.

Halim Aydın, "Servisçilerin bir federasyon çatısı altında örgütlenmesine karşı değilim. Doğru bir yapılanma ile hayata geçecek federasyona desteğimizi de veriyor. Ancak Sayın Hakan Orduhan'ın federasyonun yönetiminde veya başkanlığında yer almasını kabul etmiyoruz. Sektörü temsil edeceğine de inanmıyoruz." ■ 5'te



Halim Aydın

İTO Meclis Üyesi ve Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, üç seçenek sundu

9+1 sorununa yönelik çözüm önerileri

İTO Meclis Üyesi ve Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, 9+1 sorununun çözümü için 3 önerileri bulunduğunu belirterek, "Sektörde kontrolsüz büyümenin önlenmesi gerekir. Yeni bir düzenlemenin yanı sıra plakaların da denetim altına alınması sorunun çözümü kavuşması için önemli bir adım olacaktır" dedi. ■ 7'de



Mehmet Öksüz



Engelli taşımacılığında önemli rahatlama sağlanıyor

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım engellilerin taşınmasına ilişkin önemli açıklamalarda bulundu: Geçtiğimiz hafta Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından Ankara'da gerçekleştirilen Türkiye'de Yolcu Taşımacılığı Hizmetlerinin Erişilebilirliği Çalıştayı'nda engellilerin erişimine yönelik nihai toplantı yapıldı. Hizmet erişim kavramı kabul edildi. Otobüslerimizden engelli koltuğu ve asansör zo-

runluluğu kalktı. Yeni otobüsler buna göre yapılacak, böylece eskilerde de dönüşüm gerekecek. Sadece bir aparat bulunacak. Otogarlarda hizmete erişim esas olacak. Bununla ilgili yönetmelik ve esaslar yayınlanacak. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na teşekkür ediyorum. Önümüzdeki dönemde servislerden istenen sensör ve kamera zorunluluklarını da gündeme taşıyıp, çözüm arayacağız. ■



Otogarlar çalıştayı Ekim sonunda

30 Eylül Pazartesi günü TOBB İstanbul binasında Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi toplantısı yapıldı. Toplantıya TOBB Başkan Yardımcısı Tamer Kıran'da katıldı. Meclisin gündeminde ilk dört maddeyi servis taşımacılarının konuları oluşturdu. Turizm taşımacılarının yaşadığı 9+1 sorunu ele alındı. Otobüs yangınları, İstanbul Otogar'ının devri, otogar ve belediye arasında oluşturulacak istişare kurulu ve otogarlara yapım ve işletimine yönelik esaslar da toplantıda konuşuldu. Ekim ayı içinde otogarlara çalıştay yapılacağı da toplantıda açıklandı. ■



Biletall en hızlı büyüyen firma Deloitte Technology Fast 500 EMEA'da

Biletall Euro kuru üzerinden 2014 - 2017 yılları arasında gösterdiği yüzde 328'lik büyüme oranıyla 290'ıncı oldu.

Biletall.com Ceo'su Yaşar Çelik, "Teknoloji, kendi kendini besleyen ve geliştiren, geliştirdiğimiz ticaret hacmini artırıp tekrar teknolojiye yatırım yapmayı sağlayan bir sistem. Kullanıcılara en iyi hizmeti vermek için Ar-Ge faaliyetlerimizle kendimizi sürekli yeniliyoruz" dedi. ■ 3'te



Yaşar Çelik



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı
my@tasimadunyasi.com

Sektörün sorunları giderek büyüyor

30 Eylül Pazartesi günü, sektör meclisi yüklü bir gündemle toplandı. TOBB seçimlerinin ardından sektör meclisinin seçimini de bekledik, onun için uzadı. Ama sektörün sorunları var ve biz toplanmak zorundaydık. Turizm araçları, servisçiler, özel halk otobüsleri, şehirlerarası otobüs sektöründe sorunlar var. Sorun yumağa dönüşmüş durumda. TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın Tamer Kıran da toplantımıza katıldı. Çok ilgilidi.

Gündemdeki konular

Servis sektörünün, kademeli saat talebi var ile birlikte okullarda servis araçları için park alanları oluşturulması talebi vardı. Kademeli saat, kent trafiğine önemli katkılar sağlayacak. Servisçilerin hostes sorunu var. Hosteslerin çalışma esasları ile bir düzenleme yapılması lazım. Yeni dönemde bununla ilgili çalışma yapılması gerekiyor. Bakanlıktan yetki almış taşıtlara belediyenin engel çıkarmasının kabul edilebilir bir durum olmadığını söyledik. 9+1 araçlarla ilgili ciddi bir sorun var. Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü'nde UKOME öncesinde yapılan alt komisyonda bu görüşlerimizi dile getirdik. 'UKOME bu izin belgelerini mutlaka vermeli' dedik. Ben UKOME'nin ilk toplantısında bu kararın alınacağına inanıyorum. Ulaşım Daire Başkanı Sayın Taylan Engin ve ekibine de bu sorunu ilettik. 'Herkes haklısınız' diyor, ama hakkımızı vermediler.

Toplu Ulaşım Yasası

Toplu Ulaşım Yasası'nın çıkmasını çok önemsiyoruz. Şehiriçi taşımalar belediyeler tarafından, turizm ve şehirlerarası taşımalar ise Ulaştırma Bakanlığı tarafından düzenlenmeli. Hangi belge ile hangi işlerin yapılacağı da bu yasada belirtilmeli. Hangi izin belgelerinin belediyeler tarafından verileceğini, şehirlerarası taşımacılığın tamamen ayrı, turizm taşıtlarının yola ve güzergaha bağlı olmadan çalışmasının sağlanmasını, istismar edenlere ağır yaptırımlar uygulanması gerektiğini dile getirdik. Önümüzdeki süreçte bununla ilgili karar alınacak. Bakanlıklar arası koordinasyon gerekiyor. Üç dört bakanlığın bir araya gelip mevzuatlar arasındaki çelişkileri giderecek çalışmaları yapması gerekiyor.

Sektör meclisi

Sayın Tamer Kıran'dan, TOBB'un, sektör meclislerini daha etkin yapıya kavuşturacak düzenlemeleri hayata geçirmesi için TOBB Başkanı Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu'na taleplerimizi iletmesini rica ettik. Sorunların çözüme kavuşturulması için önemli adımlar atıyoruz. Otogarların yapılması ve işletilmesi için esasların belirlenmesi de konuşuldu.

Dikkatlice bakmalı...

Geleneksel otobüsçülükten çıkıp artık çağın getirdiği teknolojik imkanlarla sektörün değişime hazırlanması, kapasite ve kaynak

kullanımının artması için yeni ittifaklar yapılması ve ortak platformlar gerektiğini de dile getirdik. Thomas Cook şirketinin batma nedenlerine baktığımızda, teknolojik dönüşümü yapamadığını, acenteler üzerinden çalışmaya devam etmesini görürüz. Çok ciddi acente yatırımı yaptı ve zarar etti. Thomas Cook'un batışında ve Flixbus'ın büyümesindeki unsurlara sektörün dikkatlice bakması gerektiğine inanıyorum. Maliyetleri en aza indirecek bir yapılanma oluşturulmalı. İspanya'da internet üzerinden bilet satış oranı yüzde 92 iken Türkiye'de bu ortalama hala yüzde 35 civarında. Acentelerin getirdiği yük taşınabilir değil. Ücretsiz servislerin ücretli olması gerekiyor. Firma sahiplerinin atılacak bu adımlara destek vermesi çok önemli.

Anadolu yakasına otogar

Anadolu yakası otogarı konusunda görüşlerimizi aktardık. İstanbul genelinde transfer merkezlerinin yapımı konusunda Büyükşehir Belediyesi'nden olumlu görüş aldık. Bu uğurda bir şirket kurulursa kazanımlarımız büyüyecek, sektörün kurtuluşu mümkün olacak. Ortak servis konusunda da Havaş, Havataş gibi bir yapı olursa talep yönetimi yapılabilir. Vatandaş haklarının ve sektör mensuplarının haklarının korunacağı bir sektör düzeni oluşturulabilir. Geleneksel yapıdan bir an önce uzaklaşmamız gerekiyor. Herkese iyi haftalar diliyorum. ■



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Çok Deneyimliyiz...

3 Mart 2013 tarihli birinci yazımın başlığı "Dünya Haritaları" idi. Demişiz ki... " ... dünya haritalarım var benim; siyasi, ekonomik, demografik, kültürel, dinsel, tarihsel, stratejik olanları. Konuların bazılarını anlamak için birkaç haritayı üstüste koymak, görmek gerekli olur; demografik ile depremsele olanları mesela. Ekonomik olanı ile stratejik olanı üstüste görebilmek daha da anlamlı olabilir..."

Seçelim haritalarımızı; ekonomik ile politik olanları çakıştıralım. Ekopolitik durumları görmeye çalışalım. Herkes jeopolitiktan bahsetse de durumlar ekopolitik.

Çin'in Amerika'ya olan ihracatı Çin Denizi'nden geçiyor. Bu denizde Çin donanması ile Amerikan donanması sık sık 50 (elli) metre yakınlığa kadar giriyorlar. Politik durum hassas.

Uluslararası kanunlara göre, tüm deniz Çin denetimine veriyor. Ama durum böyle değil. ABD, Çin ile bir ticaret dengesi kuramıyor ve ekonominin kurallarını tersine çevirmeye zorluyor.

Bu zorlama da, sonunda ABD'nin içine tepiyor ve 2008'den beri uyguladıkları parasal davranışlardan geri dönüyorlar. Gitti dünyanın 11 yılı boşa. Yine para basacaklar, yine batık şirketlerini kurtaracaklar, yine finans bolluğu olacak... Bu bolluk da bizim de içinde olduğumuz Gelişmekte Olan Ülkeler'e (GO) gelecek. 11 yıldır neleri yaşadysak aynaları tekrar edecek.

Komşularımızda ve çevremizde yaşanan etnik veya da dinsel görüntülü ekopolitik çalkantıları da doğru anlıyoruz ve doğru karşılıyoruz. Çok deneyimliyiz.

Deneyimlerimizi uygulamaya koyabiliyoruz.

Tüm ülkeler ihracatlarını arttırmaya çalışıyor.

Tüm ülkeler üretimlerini arttırmaya çalışıyor.

Tüm ülkeler iç pazarlarını canlandırmaya çalışıyor.

Çok deneyimliyiz; Biz ihracatımızı arttırıyoruz,

Biz Üretimimizi arttırıyoruz,

Kapasite Kullanım Oranı'mız yüzde 76'dan yüksek.

Biz iç pazarımızı canlandırmaya çalışıyoruz. Kamu bankalarının önderliğinde faiz indirerek, kredi kullanımını arttırmaya devam ederek, 35 milyonlardan 52 milyon turiste; 20 milyar dolardan 37 milyar dolara erişerek canlandırıyoruz.

105 ülkeden büyük olan ilimizin belediyesinde başlayan İsraf / Verimlilik tartışmalarını çok yararlı buluyorum ve başka belediyelerde de bu konuyu uyandırmasını diliyorum. Çünkü Belediyeler, işlerinin sadece yüzde 5'ini kendi kaynakları ile yapıyor, yüzde 95'ini devlet kaynaklarından verilen ödeneklerle gerçekleştiriyor. Belediyeler, Hazine Garantili aldıkları dış kredilerin sadece yüzde 2'sini ödediler, yüzde 98 ise ortadan kayboldu, devlete yıkıldı.

* * *

Taşıma dünyamızdan bir önemli gelişmeyi de inceleyelim.

Bir köklü şirketimiz fon yönetimi altında geçirdiği birkaç yılın ardından uygulamacı bir müşterinin dikkatini çekebildi ve ikinci satışı yaşadı. Kurumlaşma düzeyi ile ve işletme kalitesi ile göz doldurdu. Sektörün tümünün ihtiyacı olan gelişmelerdir bunlar.

Çok deneyimliliğimiz; verimliliğimizi arttırmak yolunda işimizi kolaylaştıracak. İyi haftalar. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Sürücülerimizi trafik kurallarına uymaları konusunda uyaralım.

busworld®

TURKEY İSTANBUL

05-07 MART 2020

İSTANBUL FUAR MERKEZİ HALL 9-10

www.busworldturkey.org

Organizatör:

Host of the 75th UFI Congress in 2008

Fuarçılık AŞ
Trade Fairs
www.hktradeairs.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

10 yaşındaki TruckStore ve BusStore

16 bin kamyon, 4 bin otobüs satışına imza attı

2009 yılında kurulan ve Mercedes-Benz Türk'ün kamyon ve otobüs alanındaki ikinci el faaliyetlerini sürdüren TruckStore ve BusStore, bu süre zarfında yaklaşık 20 bin adetlik kamyon ve otobüs satışına imza attı. TruckStore ve BusStore markaları ile bugüne kadar toplamda 17 farklı ülkeye ihracat gerçekleştirildi.

10 yıl basın toplantısı 30 Eylül Pazartesi günü Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bulunan TruckStore & BusStore binasında İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, İkinci El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel, TruckStore Grup Müdürü Kıvanç Aydılek ile BusStore Grup Müdürü Oytun Balıkcıoğlu'nun katılımıyla gerçekleştirildi.

10 yılda büyük işler yapıldı

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "TruckStore ve BusStore, 2009 yılında, yine krizin yaşandığı bir ortamda kurulmuştu. Bugün yine bir kriz var. Ama BusStore ve TruckStore markalarını kutluyorum. 10 yılda çok büyük işler yapıldı. Dileğimiz önümüzdeki yıllarda çok daha büyük işler yapabilmek. İkinci el otobüs ve kamyon ihracatımızda çok ileriye gideceğimize inanıyoruz" dedi.

Hizmet ve güven sattık

Mercedes-Benz Türk İkinci El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel de, "10'uncu yılı geride bırakıyoruz. Bu 10 yılda 16 bin kamyon ve 4 bin otobüs satışı gerçekleştirdik. Biz sadece araç satmadık, hizmet sattık, güven sattık. Müşterilerimize tek çatı altında tüm çözümleri sunduk. Güven vermek zaman istiyor ve bu 10 yıllık süreç bize özel müşteriler kattı. Bu da ekibimizin, şirketimizin, 9 satış noktası ile bayilerimizin başarısı. İlk defa kamyon ihracatı yaptık. Bu yıl 40 adetlik otobüs satışı yaptık. Pazarda araç bulmak zorlaştı, biz de ilk defa serbest alım modeline geçtik. 2019 yılında yeni süreçler tasarladık. Sosyal medyayı, yurtdışı müşterilerimize de ulaşmak için çok etkin şekilde kullanıyoruz. Şu anda yürümeye başladık, 2020'de koşmaya başlayacağız. Neden biz Avrupa'nın en büyük ikinci el ticaret merkezi olmayalım? Bunun üzerine çalışmaya devam ediyoruz. Müşterilerimize, çalışanlarımıza ve Sayın Oytun Balıkcıoğlu ve Kıvanç Aydılek'e teşekkür ediyorum" dedi.

Pazar çöktü mü?

Süer Sülün, Taşıma Dünyası'nın "yaşanan ekonomik kriz sonrasında sıfır araç pazarında yaşanan düşüşle birlikte ikinci el yapılanmasında ve anlayışında bir değişiklik yaşanıyor mu, yaşanacak mı"



sorusunu şu şekilde cevapladı: "Son normal yılımız, ticari araçta 2015'ti. Son normal yılı baz alırsanız pazardaki bugünkü daralma

yüzde 85. Buna daralma da değil, çökme diyebiliriz. Aslında bizim felsefemizde, anlayışımızda bir değişiklik olmadı. Biz, değer zincirinde, bütün halkalarda müşterilerimizin yanında olmak istiyoruz. İkinci el de bu anlamda çok önemli bir fonksiyon, çünkü sadece birinci ele destek vermek yeterli olmuyor. 30-40 otobüsü bir anda almak, 400-500 kamyonu alıp satmak çok kolay değil. Finansman açısından da çok kolay değil. Bizim kuruluş felsefemizde bir değişiklik yok ama ekonomik dalgalanmalardan dolayı ikisini de yapmak zor. Biz

istiyoruz ki daha fazla adetler yapalım. Ama bu yıl daha istisna bir yıl. Hem birinci elde hem ikinci elde daralma var."

Faiz kampanyası hareketlendirecek

Üç kamu bankasının hayata geçirdiği faiz kampanyasına yönelik soruya da cevap veren Süer Sülün, "Bu kampanya bizim için de geçerli. Biz de bankalarla görüşüyoruz. ÖTV ticari araçta çok büyük bir yük değil. Burada finansman en büyük problem. Bu önemli bir adım, pazarı biraz hareketlendirecek. Ağır vasıta işiniz varsa yatırım yapıyorsunuz. Otobüs ve

kamyon tarafında 500 bin TL kredi önemli bir avantaj getirecek. Turizm iyi gidiyor. 2020'da bu hareketliliği özellikle otobüste göreceğiz" dedi.

17 ülkeye ihracat

21 kişilik bir ekibin çalıştığı TruckStore ve BusStore markaları; Gürcistan ve Almanya ile başlattığı ihracat faaliyetlerini bugün Almanya, Hollanda, İspanya, Polonya, Sırbistan, Bosna Hersek, Macaristan, Portekiz, Bulgaristan, Romanya, Yunanistan, Makedonya, Ukrayna, Azerbaycan, Gürcistan, KKTC ve Suudi Arabistan olmak üzere 17 farklı ülkeye gerçekleştiriyor. ■



Güvenmek yıllar sonra bile görüşeceğini bilmektir.

Biletall en hızlı büyüyen firma
Deloitte Technology
Fast 500 EMEA'da

Biletall Euro kuru üzerinden 2014 - 2017 yılları arasında gösterdiği yüzde 328'lik büyüme oranıyla 290'ıncı oldu.

Ulusal ve uluslararası düzeyde şirketleri birçok yönden değerlendiren 'Deloitte Technology Fast 500 EMEA' listesine giren biletall.com, kurulduğu günden bu yana hep üst sıralarda yer alıyor. 50 kişilik kadrosu ile 500 milyon TL ciro hedefi bulunan şirket, başarı hikayesi ile girişimcilere örnek oluyor. Geliştirdiği teknolojilerle sağladığı katma değer sayesinde 10 milyon TL ciro elde ederek rekorlara imza atıyor.

Teknoloji dünyasının yıldızlarını bir araya getiren 'Technology Fast 500 EMEA' programında Anadolu Kapları Biletall.com Avrupa,

Ortadoğu ve Afrika'da 290'ıncı sırada, Türkiye'de ise 11'inci sırada yer aldı. EURO kuru üzerinden büyüme oranlarının hesaplandığı 2018 programında Türkiye sadece 24 şirket ile yer alırken İngiltere 118, Hollanda 82, İsveç 49, Almanya 45, Belçika 35, Portekiz 32, İrlanda 26, İsrail 23 Polonya ise 17 şirket ile yer aldı.

TÜBİTAK projesiyle, 2006 yılında, internetten şehirlerarası otobüs bileti satış amacıyla kurulan Biletall, 200 otobüs firması, 500 yerli ve yabancı havayolu şirketi, feribot ve tren biletlerini tek potada buluşturarak seyahat biletleri konusunda vatandaşlara büyük kolaylıklar sağlıyor.

Biletall.com CEO'su Yaşar Çelik, "Teknoloji, kendi kendini besleyen ve geliştiren, geliştirdikçe de ticaret hacmini artırıp tekrar teknolojiye yatırım yapmayı sağlayan bir sistem. Kullanıcılara en iyi hizmeti vermek için Ar-Ge faaliyetlerimizle kendimizi sürekli yeniliyoruz" dedi.

Çelik, Biletall'ın 2019 yılında, Uzak Rota Seyahat Teknoloji Ödülleri'nde "Yılın Seyahat Uygulaması" kategorisinde de ödüllendirildiğini, THY acenteleri içerisinde en fazla satış yapan 5'inci acente ve Türkiye'de en fazla satış yapan ilk 10 acente arasında yer aldığını ifade etti. ■



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

10.yıl

TruckStore
Mercedes-Benz'den 2. El Kamyonlar ve Hizmetler

TEŞEKKÜR

Şirketimizin Kurucusu ve
Yönetim Kurulu Başkanımız

**Sayın Cafer Sadık
BABABALIM**'ın

10 Eylül 2019 tarihinde
Hakk'ın rahmetine kavuşması sebebiyle;
Cenaze merasimine teşrif ederek,
taziye ziyaretine gelerek, çiçek göndererek,
telefonla arayarak, mesaj göndererek,
gazetelere başsağlığı ilanı vererek
acımızı paylaşan yolcularımıza,
sektör mensubu arkadaşlarımıza,
değerli dostlarımıza ve aile yakınlarımıza
ayrı ayrı teşekkür ederiz.

**Sevgi ve Saygılarımızla
BABABALIM AİLESİ**



Transay Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın: Federasyon fikri doğru, oluşum yanlış!

Hakan Orduhan bizi temsil edemez!

Tüm Servisçiler Federasyonu (TÜSFED)'in kuruluşunun açıklanmasının ardından, Kurucu Başkan Hakan Orduhan'a yönelik eleştiriler devam ediyor. İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu'nun ardından Transay Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın da açıklamalarda bulundu:

“Servisçilerin bir federasyon çatısı altında örgütlenmesine karşı değilim. Doğru bir yapılanma ile hayata geçecek federasyona desteğimizi de veririz. Ancak Sayın Hakan Orduhan'ın federasyonun yönetiminde veya başkanlığında yer almasını kabul etmiyoruz. Sektörü temsil edeceğine de inanmıyoruz.”

■ Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN

TÜSFED'in kuruluşuna yönelik açıklamaları ilk kez Taşıma Dünyası aracılığıyla duyuran Hakan Orduhan'a yönelik yine servis sektörünün önde gelen firmaların sahiplerinin tepkileri var. İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu'nun, “Bu konuda bir açıklamada bulunmak istiyorum” diyerek bizi davet etmesinin ve röportajın yayınlanmasının ardından bu kez Transay Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın da bizi davet ederek açıklamalarda bulunmak istedi.

Hakan Orduhan üzerine inşa edilemez

Servis taşımacılığı sektörünün en önde gelen firmalarından birisi olan Transay şirketinin Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın ile bir araya gelerek, servisçilerin federasyon yapılanması ile ilgili bir söyleşi gerçekleştirdik.

■ Servis sektöründe kısa adı TÜSFED olan bir federasyon örgütlenmesine yönelik adımlar atıldı. Siz, bu adımları nasıl değerlendiriyorsunuz? Federasyonun yapısına yönelik eleştirilerde var. Sizin bu konuda düşünceleriniz neler?

- Öncelikle federasyon kurulması bizim sektörümüz için yararlı olur. Tabii doğru bir federasyon



Halim Aydın

yapılanması içinde olursa. Örgütlenmek, örgütlü hareket etmek, birlikte iyi şeyleri tartışmak, sektörün faydalanacağı kararların alınabileceği bir yapılanmaya gitmek bana göre doğru bir yaklaşım. Ancak yapılan açıklamalarda da görüyoruz ki, federasyonun oluşumunda Hakan Orduhan çıkmış, 'Federasyonu işte ben kurarım, ben şu kadar heyecanlıyım, şunları yapmak istiyorum' diyerek sahiplenmeye çalışıyor. Bu doğru bir yaklaşım olmaz. En başında söylediğimi tekrar etmek istiyorum, federasyon yapılanmasına gitmek doğru bir adım ama bu federasyon Hakan Orduhan üzerine inşa edilemez, edilmemeli. Onunla yürümek, onun yönettiği bir federasyonun olması sakıncalıdır. Olmaması için de ben elimden geleni yaparım.

■ Hakan Orduhan'ın niye olmaması gerekir?

- Hakan Orduhan bu sektörden şirketini hatalı bir şekilde yönettiği için kötü bir şekilde ayrılmak zorunda kaldı. Dolayısıyla bu sektöre katacağı herhangi bir şey kalmadı ve artık sektörden de değil. Böyle bir federasyonu yönetmek kabiliyet ister. Ayrıca sektör dışı birilerine de emanet edilemez. Kendisi ivedilikle bu sevdadan vazgeçmeli ve emeklilik hayatını yaşamalı. Hakan beyin amacı belli ama bu sektörden daha ona eklemek çıkmaz.

Eleştirileri dinlemezsen sektör zarar görür

■ Bu eleştirilere kulak tıkanırsa sizin tavrınız ne olur?

- Şimdi bizim eleştirilerimizi duymak istemeyip, görmezden gelebilirler. Benimde kurucusu ve üyesi olduğum İSTAB da bunu görmezden gelebilir. Ama şu bir gerçek ki, İSTAB yönetiminde yer

alan arkadaşların sektöre dahil nedir? Neticede bu arkadaşların sektör içindeki payları belli. Bizim sektörü anlamaları ve yönetmeleri olası değil. Yönetiyorlarsa da bizim sesimizi duymaları ve fikir almaları gerekiyor. 'Ben yaptım oldu' diye bir şey yok! Herkes istediğini yapmakta özgürdür ama bunu arkasındaki gücü hissederek yapmalı.

■ Siz farklı bir adım atar mısınız?

- Bizde yarın gider bir dernek kurar ve başka bir federasyon oluşturmaya yönelik adımlarımızı atarız! Bu sektör doğru temsil edilecekse her kesimin bu işin içinde olması gerekir. Birkaç kişinin kararı ile doğru adımlar atmanız mümkün olmaz.

Sektör “ahde vefa” ile temsil edilemez

■ Sizin de görüşlerinizin alınmasını ister miydiniz, TÜSFED'in kuruluş aşamasında? Size gelip, böyle bir adım atılıyor ve Sayın Hakan Orduhan öncülük yapmak istiyor, sizin görüşleriniz neler denilmesini ister miydiniz? Hiç görüşünüzü alınmadı mı?

- Böyle bir soru veya görüşme olmadı. Elbette isterdim tabii. Ben bunu ilk duyduğumda İSTAB Başkanı Sayın Turgay Gül'ü aradım ve 'bu olacak bir şey değil' dedim. O da bana ahde vefası olduğunu söyledi. Bende, 'ahde vefan varsa kendi şirketine al, genel müdür yap. Ben olsam senin yerinde bunu yapardım. Ama bizi temsiline üzerinden ahde vefa kuramazsın' diye itirazımı dile getirdim.

İSTAB Başkanı olmak ile federasyon başkanını seçemezsiniz. Bizlerin, üyelerin olurunun alınması lazım. Üyelerin fikrinin alınması lazım. Siz bugün İSTAB yönetiminde varsınız, yarın yoksunuz. Ama üyeler her zaman var.

■ Sektörde firmalar ve dernek arasında bir kopukluk mu var?

- Doğru kişiler yönetse ve doğru işler yapılsa biz her zaman İSTAB'ın yanında yer alırız. İSTAB, bugüne kadar 'şunları yaptım, şu sorunu çözdüm' diyebiliyor mu? Diyorsa da niye bizim haberimiz yok. Ben iddialıyım, tek tip sözleşmeyi ben çözdüm. Canım yandığı için bu sorunun çözümünde devreye girdim. Ayrıca İSTAB, federasyonun kuruluşunda sonradan üye olan değil, öncü olan ve diğer illeri de buraya çağıran kurum olmalıydı. Bakın

Servis Taşımacılarının bir federasyonda birleşmesi fikri doğru. Ancak şu andaki girişim yanlış ilerliyor. Burada İSTAB yönetiminin önemli hatası var. İSTAB kuruluş ve kapsadığı üyeleri ile birlikte Türkiye'de servis taşımacılığının en güçlü sivil toplum kuruluşu. İSTAB, bu federasyon

fikrini ilk dile getiren kuruluş. Dolayısı ile İSTAB federasyon fikrinin motoru ve öncüsü olmalıydı. İSTAB bu yanlış girişimden vazgeçmeli, kendi üyeleriyle yeniden bir araya gelerek ortak fikirle federasyon fikrinin öncüsü ve motoru olmalıdır. Payanda değil.

İSTAB iyi yönetilmiyor, öncü olamıyor. Doğru bir adım atılsaydı, biz niye yaptınız demezdik. Beni davet etselerdi görüşlerimi ifade ederdim. Ama Hakan Orduhan'ın olduğu davete gitmem.

■ Peki, servis sektörü çok büyük bir sektör, ama bugüne kadar niye federasyon yapılanmasına yönelik bir adım atılmadı?

- Federasyon süreci daha önce sektördeki firmalar ile konuşuldu. Kuruluş ismi (TÜMFED) idi. Hatta tüzük çalışmaları bile yapılmıştı. Ama ne olduysa birden ismi (TÜSFED) oluvermiş. Kurucusu da geçen yıllarda sektörden adeta apar topar kaçveren Hakan Orduhan olmuş. Dolayısıyla burada bir fikir hırsızlığı da söz konusu. .

■ Hakan Orduhan, bağımsız bir şekilde olmanın sektörün sorunlarına hukuki anlamda çözüm arama da avantajlar sağlayacağını söylüyor.

- O zaman neden İSTAB Başkanıyken bu sektörün aleyhine olan konularda hiçbir

İstanbul olmazsa federasyonun da olamayacağını ifade edeceğiz. İSTAB olağan kongresinden önce bu federasyondan istifa edip üyelerine yazılı bir bülten ile duyurmalı ve sektör mensupları ile bir araya gelerek görüşlerini almalı ve kurulacak federasyonda öncülük rolünü üstlenmeli.

■ Federasyonun içinde mücadele etmek mümkün olmaz mı?

- Kesinlikle istemiyorum bunu. Hakan Orduhan'ın içinde bulunduğu bir federasyonda ben neyin mücadelesini vereceğim? Ben başta da söyledim. Bu tür birlikteliklere pozitif bakan bir insanım. Ben federasyona hiçbir zaman karşı değilim. Ama böyle bir oluşuma giderken doğru adımlar atılmalı. Çocuk yanlış doğmamalı ve Hakan Orduhan bu işte olmamalı.

■ Peki, sizin öneriniz ne? Federasyon yönetimi nasıl oluşmalı?

- Bence profesyoneller olmalı yönetimde. Biz büyük bir camıyız. Bu işleri bilen bir hukukçu da olabilir yönetimde. Yönetim kurulu üyeleri, sektör mensupları da olabilir. Aday olan arkadaşımızdan biz seçeriz yönetime gelecekleri. Sektörde kabul görmüş herkes başkan olabilir. Ben prensip olarak başkan olmak istemem, ama yönetim kurulunda görev verilirse görev yaparım. Çünkü sektör için hepimizin çalışması gerekir. ■

Şehirler arası taşımacılığa yeni tanım
Conti Hybrid HD3

› Mükemmel kilometre performansı
› Üstün yakıt verimliliği
› Hizmet ömrü boyunca mükemmel ıslak zemin performansı

Conti Hybrid HD3 315/80 R 22,5

Çeker aks lastiği

www.continental-lastikler.com.tr/kamyon



Halim Aydın'la röportajımızı Transay'ın Mecidiyeköy'deki merkezinde gerçekleştirdik. Erkan Yılmaz

BAŞSAĞLIĞI

INNOVA KOLTUK'ları sahibi Zülkar Kavalcı'nın BABASI

Ahmet KAVALCI'nın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır.

Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Genel Başkan Yardımcısı ve Metro Turizm YK Başkanı
Şenol AYYILDIZ'IN kayınvalidesi,
Metro Turizm Genel Müdürü Özgür AYYILDIZ'ın Anneannesi

Ayşe AKSOY'un

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

İTO Meclis Üyesi ve Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, üç seçenek ileri sürdü

9+1 sorununa yönelik çözüm önerileri

İTO Meclis Üyesi ve Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, 9+1 sorununun çözümünü için 3 önerileri bulundugunu belirterek, “Sektörde kontrolsüz büyümenin önlenmesi gerekir. Yeni bir düzenlemenin yanı sıra plakaların da denetim altına alınması sorunun çözüme kavuşması için önemli bir adım olacaktır” dedi.

9+1 araçların belge sorununun çözümüne yönelik uzun süredir çalışmalar yürüttüklerini belirten İTO Meclis Üyesi ve Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, “Daha önce 9+1 gibi bir sorununuz yoktu. Bu sorunu Ulaştırma Bakanlığı’nın D2 belgesi alımını kolaylaştırması ortaya çıkardı. Belge fiyatları ve koltuk kapasitesi şartları daha kolay hale gelince sektörde kontrolsüz bir büyüme yaşandı. Bu süreçte de UBER üzerinden 9+1 araçlarla taksi hizmeti verilir hale geldi. Taksicilerin isyanı ile bu soruna çözüm olarak 9+1 araçlara belge verilmesi durduruldu. Burada da turizmciler mağdur oldu. Şu anda Bakanlığa önerimiz D2 belgesinin alım şartlarını tekrar ağırlaştırması ve sektöre bir düzen gelmesi. Bakanlık bu duruma el atmalı” dedi.

Seri plaka düzeni

9+1 sorununun çözümü için ikinci önerilerinin İstanbul Büyükşehir Belediyesi’ne olduğunu belirten Mehmet Öksüz, “Belediye

gerçek anlamda turizm işi yapan firmaların bu mağduriyetini gidermeli. Belediye servis ve okul araçlarına getirdiği seri plaka düzeninin turizm araçlarına da uygulayabilir. Böylece kontrol dışı çalışma da önlenir. Ayrıca servis ve personelde 9+1 ve 13+1 araçlara belgeleri verilirken, turizm tarafına vermemenin bir anlamı olamaz. Bu araçlar ülkemize turizm paketi olarak geliyor ve bagaj için koltuk düzeni oluşturuluyor. Bazı otellere büyük arabalarla yavaş grubu almanın da mümkün değil, ekonomik değil, verimli bir çalışma şekli de değil” dedi.

Taksiciler bizi temsil edemez

Üçüncü önerilerinin de UKOME’de temsil sorununa çözüm bulmak olduğunu vurgulayan Mehmet Öksüz, “Burada Sayın Başkan Ekrem

İmamoğlu’na bir çağrımız var. UKOME’de temsil sorununu çözmeye yönelik adım atacağına söz vermişti. Biz bunu bekliyoruz. Bizi UKOME’de taksicilerin temsil etmesini istemiyoruz Belediyenin turizm taşımacılarının sorunlarının görüşüldüğü toplantılara taksicileri davet etmesine, onlara söz hakkı vermesine bir anlam veremiyoruz. Ayrıca belediye bürokratlarının bu toplantılarda taksicilerden yana olup, taşımacıları da dışlama tavrını da kabul etmiyoruz. Sayın İmamoğlu’ndan bürokratlarının da adil davranmasını konusunda bir uyarı yapmasını bekliyoruz. D2 belge sahibi 40 bin turizm taşımacısının göz ardı edilmesini kabul etmiyoruz” dedi.

Çözüm önerisi

Turizm Taşımacıları Derneği Başkanı Mehmet Öksüz, 9+1 sorununun çözümünü için, D2 belgesinin alımı zorlaştırılmasını, ikincisi belediyenin bu alana yönelik, serviste olduğu gibi, tahsisli plaka düzenlemesi getirmesini, son olarak da taşımacıları UKOME’de gerçek anlamda temsil edecek bir düzenlemenin yapılmasını istedi. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

İzmir-İstanbul seyahat notları

Bu yıl, üç ay kaldığım Çeşme’den 26 Eylül Perşembe günü döndüm. Bu türden seyahatlerde yolları ve çevreyi izleyip aktarmayı severim. Yine öyle yapacağım. Öncelikle belirteyim ki, İstanbul’da deprem haberini yolda aldım. Geri dönmem tavsiye edildi ama bu mümkün değildi. Daha da önemlisi tamamı hizmete açılan İstanbul-İzmir Otoyolu’nun yeni hizmete giren Bursa-İzmir arasını ilk kez kullandım. Bununla ilgili gözlem ve tespitlerim oldu.

Yol kaç km?

2018 ve öncesi haritalarda İstanbul-İzmir için 565, 561 ve 563 km yazıldığını biliyorum. Buna İstanbul’da evden itibaren, mesafeyi de eklediğimde 590 km’yi buluyor. İzmir’den sonra eve kadar 90 km daha var. Eğer çevre yolunu kullanırsanız bir 25 km daha uzuyor. Toplam seyahat 700 km’yi biraz aşiyor. Bu uzun bir yol, kısaltma çaresi aranmalı.

Yol kısaltma çabaları

Önceki, Sirkeci’den arabalı vapurla geçiş yerine köprüler kullanılıncı seyahat biraz arttı. Zaten Üçüncü Boğaz Köprüsünü kullanırsanız yukarıdaki km epey artar. Bunu geçelim. En önemli kısaltma imkanı Körfez’i dolaşmayıp denizden gitmek. Eskiden Yalova-Kartal arasında araba vapuru ile bu kısaltma yapıldı. Zamanla bunun yerini Eskişehir-Topçular aldı. Daha sonra da Marmara geçişli feribot seferleri başladı.

Feribot seferleri

Bunlardan biri Pendik-Yalova; deniz üstündeki seyahat 45 dakika. Anadolu yakası için iyi bir seçenek. Üstelik epey çok günlük sefer var. İkincisi Yenikapı-Yalova; seyir 1 saat 15 dakika sürüyor. Burada da epey günlük sefer var. Daha sonrası Yenikapı-Bursa (Güzelyalı veya Mudanya) seyahat süresi 1 saat 35 dakika. Süre Yenikapı-Yalova’ya göre 20 dakika arttı ama karayolundan 50 km kadar tasarruf edersiniz. Bunun tek sakıncası yaz sezonu dışında günlük iki gidiş geliş olması. Son olarak Yenikapı-Bandırma var; karayolundan 70 km kadar tasarruf sağlıyor ama sefer süresi 55 dakika daha artıyor: İki saat 30 dakika. Üstelik kiş sezonunda sadece hafta sonunda bir gidiş-geliş olması gibi bir sorunu da var.

Bunların hepsinde yaklaşık 1 saat kadar binmeyi bekleme ve inme süresi gerekiyor. Süre hesabı yapanlar bunu dikkate almalı. Tabii hava durumu da önemli.

Benim tercihim

Bunlardan, mümkün olduğunca, Yenikapı-Bursa’yı tercih ediyorum. Seyahat süresi çok uzun değil. Beni sarsmıyor. Özellikle gidişte Bandırma’yı kullanırsam daha sonraki seyahat için hayli yorgun olarak feribottan iniyorum. Üstelik daha pahalı. Bursa’nın 55 dakika zaman tasarrufu, Bandırma’nın 70 km kadar yol tasarrufundan daha önemli. Ben 55 dakikada 70 km’den fazla yol yapabiliyorum. Diyeceğim odur ki, iki otomobil biri Bursa’ya diğeri Bandırma’ya giden iki feribota binerek Yenikapı’dan hareket etse Bursa’ya giden Susurluk’a diğerinden daha önce ulaşır. Denizden yapılacak seyahatlerin diğer güzergahı kullanmaktan doğacak riskleri ortadan kaldırdığını, sürücünün yorulmasını azaltarak daha sonrası için de güvenli seyahat imkanını arttırdığını düşünmek gerekir. Hele İzmir sonrası Bodrum gibi uzak noktalara gidecekler için bu daha da önemli.

Benim seyahatim

İstanbul’da evden hareketle Bursa feribotunu kullanarak Çeşme’ye İzmir içinden gidersem evime vardığımda 435 km ediyor. Çevre yolunu kullanırsam bu 455 km’yi geçiriyor. 20 km tasarruf var. Az mı? Üstelik bu 435 km’lik seyahat biraz da eşimin yardımıyla yorulmadan evime ulaşmamı sağlıyor.

Dönüş seyahatim

Bu kez dönüşte İzmir-Bursa arasında yeni otoyolu kullandım. Güvenlik açısından tabii, iyi bir yol. Eski yolun trafiğini de hafifletmiş olmalı. O yol da daha güvenli olmuştur. Görmediğim farklı coğrafyaları keyifle izledim. İki eksik dikkatimi çekti. Birisi henüz çevre güzelleştirmenin yeterince olmaması, ama bu yönde çabalar gözledim. Bu yaz bile daha iyi olabilir. İkincisi ise servis

yerlerinin durumu. Epey çok yer ayrılmış ama neredeyse hepsinde hizmet çok yetersiz. Zamanla bu da aşılacak ama şimdiden yakıtta dikkatli olunmalı. Bir de sık ve çok olan yerler hayatta kalabilecek mi bilmem...

Yolun değerlendirmesi

Bu yolu kullanarak eve geldiğimde eskisine göre 10 km fazla kat ettiğimi gördüm. Kısacası, yeni yolu kullanmak benim yolumu kısaltmadı. Arttırmadıysa azaltmadı da. Yolun güzergahını haritada incelediğimde oluşan bu yöndeki kanaatimde haklı çıktım. Bu arada belirteyim ki, bu yolu kullanarak Edremit ve Ayvalık yönlerine gidecekler için km tasarrufu dahil önemli avantaj olabilir.

Fayda-maliyet analizi

Otoyolu kullanmam karşılığında 120 TL ücret ödedim. Yolu kısaltmayan bu kullanıma değer miydi? Belki yorulmadan daha güvenli seyahatin bedeli denebilir. Ben otoyollarda dikkat etmekte zorlananlardım. Bu yolun seyahat süremi bir saat kadar kısalttığını düşünüyorum. Biraz daha hızlı gidenler için bir 15 dakika daha kazanç olabilir. Kural tanımayanlar için bu kazanç daha da artabilir. Neticе olarak söyleyebilirim ki, ben kararsız kaldım. Öbür yolun da rahatladığını düşündüğümde, acelem olmadığı sürece eski yolu kullanmaya devam edeceğimi sanıyorum. Önceden bileti alınmış feribotu kaçırmama arzusuyla dönüşte eşimin yeni yolu kullandırabileceğini biliyorum.

Bir analiz daha

Feribot yerine Bursa’dan sonra karayolundan devam edecek olsam... Bir kere Körfez’i dolaşan çözümler beni cezbetmez. Diğer güzergahın uzunluğu ve İstanbul Boğaz köprülerinin yoğunluk riskleri nedeniyle Yalova-Yenikapı’yı düşünürüm. Bunu da pas geçip, Osmangazi Köprüsü’nü ve sonrasını kullandığımda 145 TL kadar daha ödeme yapmam gerekecek. Ben bunun yerine feribota 215 TL ödedim. Aradaki 70 TL’lik fark benim 245 km tasarrufuma göre çok uygun bir rakam. Araç otomobil olduğunda bu rakam biraz daha düşecek.

Süreye gelince

Feribotla gidişte evden Bursa’ya kadar ortalama iki saat 45 dakikam geçiyor. Bilmem diğer güzergahtan bu ne kadar sürer? Yoğun saatlerde bunun çok kısalmayacağını sanıyorum. Diğer zamanlardaki süre kısalmasının da yorgunluğa değmeyeceğini düşünüyorum. Belki yaz döneminde, feribot ücreti arttığında, bu cazibe azabilir. Ama o zaman diğer güzergahın da kalabalıklaşacağını da düşünmeli. Önceden daha ekonomik feribot bileti alımı feribot kullanımının cazibesini arttırabilir de.

Yeni yol genel değerlendirmesi

Belirttiğim gibi, Bursa-İzmir arası yeni yol km tasarrufu sağlamıyor, ama zaman tasarrufu sağlıyor. Bursa-Gebze arası ise köprü kullanıldığında Körfez’i dolaşmaya göre önemli km ve zaman tasarrufu sağlıyor. Eskişehir-Topçular hattına göre ise km tasarrufu çok değil, ama zaman tasarrufu yeterince var. Ancak bu tasarruf yeni doğmadı. Köprü’nün kullanıma başladığı geçen yıldan beri zaten var. Gebze-İzmir arasında eskiye göre toplam km tasarrufu 20-30 km’yi geçmezken zaman tasarrufunun toplam 2,5 saat kadar olduğunu düşünüyorum. Buna göre yolun kaç km sürecini siz hesaplayın.

Bundan sonrası

Ben İstanbul’un Avrupa yakasında oturan bir kişi olarak İzmir’e hatta Bursa ve Balıkesir’e yönelik seyahatlerimde Marmara Denizi’ni ve feribotları kullanmayı sürdürüceğim. Herkese de bu değerlendirmeyi yapmayı öneririm. Tabii ki, özellikle yaz sezonu dışında, sınırlı olan seferlere bağlı kalmak ve acil durumlarda feribotu beklemek nedeniyle gecikmek gibi istisnalar olacak. Bursa sonrasında ise net bir kararım yok. Eski yolu kullanmaya devam etmem pekâlâ mümkün. Otobüsçüler buna dikkatli uyum yapmalı. İstanbul - Bursa ve Bursa - İzmir hatlarında molası non-stop, İstanbul - İzmir arasında ise tek molalı ekspres sefer yapılmalı. ■

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

Esen Tour firma sahibi Ali Esen 4 adet Volkswagen Crafter yatırımı sonrasında konuştu:

Banka faizine değil, işime yatırım yapıyorum

Yaşanan ekonomik kriz ortamında firmalar yeni araç yatırımı yapmakta zorlanıyor. Ama taşımacılar arasında öyle firma sahipleri var ki, yaptığı işte en iyi hizmeti verme amacıyla hareket ediyorlar ve araç yatırımlarını sürdürüyorlar. Bu firmalardan birisi de Esen Tour. Biz de firma sahibi Ali Esen ile hem böyle bir dönemde onu yatırıma iten nedenleri hem de sektörde gelişmeleri konuştuk.

Söyleşimize, “Bu dönemde araç yatırımı yapamamak çok zor, ancak siz bir araç değil 4 araç almışsınız” diyerek başladık, Esen Tour firma sahibi Ali Esen hemen söze devam etti: “Ben bile kendime hayret ediyorum. Herkes arabasını satın döviz yükselecek düşüncesi ile ya bu alana ya da banka faizine yöneliyor. Parayı faize yatırmak, araç almaktan, insan çalıştırmaktan çok daha cazip hale geldi. O yüzden şu anda; insanlar ‘600 bin TL’yi bankaya yatırsam bana en kötü ihtimalle 8 bin TL verir. Bu arabadan 5 bin lira kazansam zil takar oynarım’ diyorlar. Aslında bize de, ‘siz neden yatırım yapıyorsunuz? Neden bu kadar paranızı bağlayıp da para kazanmak için debeleniyorsunuz? Polisiyle, maliyesiyle UETDS’yle, denetlemecisiyle, kantarlarıyla vs. neden uğraşıyorsun. Mal varlığınızın hesabını yapın, bankaya koyun, yanınızda çalışan insanları da çıkartın, bir eliniz yağda bir eliniz balda hayatınızı sürersiniz’ deniliyor.”

Mücadelede 25 yıl

Bu koşullara rağmen faize değil, işine yatırım yapmayı seçtiğini belirten Ali Esen, “Benim yanımda şu anda 15-16 insan çalışıyor. Bunlar aileleriyle birlikte en az 50-60 kişi yapar. Bu insanların ekmezsiz kalmaması yönünde çaba sarf ediyoruz. 25 yıldır kolay değil, zoru seçiyoruz ve mücadeleye devam ediyoruz. Baba yanında, çekirdekten yetişme, sıfırdan başlayan biri olarak bir insanı daha işe alıp, bir aileyi daha eklemek sahibi yaparsam düşüncesi ile hareket ediyorum. Bunu da başarısam benden mutlusu yok” dedi.

Şoför sıkıntısı çok büyük

“Bütün çabalarımıza rağmen, insan çalıştırma konusunda ciddi sıkıntılar yaşıyoruz” diyen Ali Esen sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Şoför bulma konusunda çok ciddi sıkıntılarımız var. Eski şoför ahlaki ve düzenli kalmadı. Şu anda piyasada olan şoförler iyiden iyiye ayıklandı. Birçok

firma şoförleri, sadece bahşişler (tipler) üzerine çalıştırmaya başladı. Uykusuz, tek başına ve yorgun yola çıkıyor şoförler. Ben araçlarımda, yollarda çift şoför olmak üzere bütün kural ve kaidelere uyarak şoför çalıştırmaya çalışıyorum. Bunun karşılığını da alıyor muyum? Kesinlikle alıyorum. Çünkü müşteri memnuniyetinden dolayı birçok kişi şu anda işim yok derken ben Allah’a çok şükür, yeteri kadar iş yapıyorum hatta yetiştiremiyorum.”

Meslek örgütleri

Ali Esen, meslek örgütlerinin ve taşımacı esnafının birbiriyle iyi diyalog kuramadığına dikkat çekti. “Ne Sultanahmet, ne Taksim, ne Elmadag piyasası ile de uzaktan yakından hiçbir alakam var. Onlar meslek örgütlerinde bir araya geliyor birbirlerine selam veriyorlar, ama kapıdan çıktuktan sonra birbirlerinin kuyularını kazıyorlar. O yüzden meslek örgütlerine de üye olmuyorum. O insanlarla da ilişkim ‘merhaba’ dan ibaret. Çünkü söylemleri ile davranışları tutarlı değil.”

Bakanlık yapamaz mı?

U-ETDS sistemine bilgi akışını düzenli yaptıklarını belirten Ali Esen, “Ancak sektörde, kara düzen tabiriyle korsan şekilde çalışanlar var ki, onlar ne bizim gibi veri girişi yapıyor ne fatura kesiyor. Bugün Sultanahmet’te veya Taksim’de 100 arabayı çevirseler 90 tanesi korsan çıkar. Biz kurallara uydugumuz için sıkıntı çekerken, onlar çok daha rahat şekilde çalışıyor. Üstelik çalıştığımız müşterilere U-ETDS sistemine veri girişi yapmak istediğimiz ve bu hizmetin faturasını kesmek zorunda olduğumuzu aktarıyoruz. KDV’yi içine kat talebi geliyor. ‘Yoksa fatura istemem’ diyor. İzmir’e düğüne gidecek bir grup işi aldık. Burada fatura istemiyoruz, işimize yaramaz diye tutturdular. 2 bin 500 TL bir iş aldığımızda bunun KDV’sini siz öderseniz size hiçbir kar marjı kalmıyor. Bakanlık yetkilisine aktardım. Bununla ilgili bir kamu spotu hazırlansın, müşteriler bilgilendirilsin, TC bilgilerinin ve isminin girilmesi gerektiğini, bu yapılmadığı takdirde cezaların olduğunun anlatılması gerekiyor. Firmalardan çok müşterinin bilgilendirilmesi gerekiyor. Bunun bir güvenli taşımacılık sistemi için gerekli olduğunun vurgulanması şart. Bakanlıktan ‘biz bunu yapamayız’ cevabını aldım” dedi.



Ali Esen

“Yeni yatırım tercihim Volkswagen Crafter oldu. Bunda en önemli etkenler, sunulan kampanya, 3 yıllık garanti imkanı, servise girişte gösterilen yakın ilgi ve aracın eskisinden çok farklı olması. Yepyeni bir araç var artık. Ben Crafter araçların performansından da çok memnunum.”



Esen Tour

Babamın minibüsü vardı köyde. Okumuşluğu yazmışlığı olmayan, köyden kasabaya, ilçeye yolcu taşıyan bir minibüsçü idi. Biz de bu işte büyüdük. Şirketimin kuruluşu 1993 Nevşehir, Kapadokya’da. Bu işe Fransız turistleri taşıyarak başladım. 2005’te Kadıköy’de Turizm seyahat acentesi ve turizm şirketini açtım. 2008’de Kartal’a geldim. İlk şirketi kurduğumda bankadan sadece 200 bin TL kredi çekerek, Turkuaz araç alıp onunla başladık. Bugün, Allah’a çok şükür, 18 araçlık bir özmal filom var. İş alanımızın ağırlığı yurtiçi ve yurtdışı turizm taşımacılığı. Personel tarafında da çalışan aracım var. 19 yıldır Yeditepe Üniversitesi’nin servisini çeken arabam var. Ford’da, servis çeken arabam var. Kartal Belediyesi’nin servislerini çeken arabam var. Ben Rent a Car işi de yaptım. Tek dalda hareket etmenizi mümkün değil. Bir piyasa durursa diğeri ile devam

U-ETDS girişi kolaylaştırılmalı

U-ETDS sistemine veri girişinde de sıkıntılar yaşadıklarını belirten Ali Esen, “Sisteme girişin yazılımı çok iyi olmamış. Bizim, sisteme, isimleri tek bir işlemde girmemiz gerekiyor. Çünkü tek tek veri girerken ismi veya TCKN’yi yanlış yazabiliyorsunuz. Yabancı isimlerde zorluklar yaşıyoruz. Ben Bakanlık yetkilisine, ‘siz bir Japon yolcunun ismini bir anda sisteme girin, ben de göreyim’ dedim. Daha kolay bir sistem oluşturulması gerekiyor” dedi.

Dürüstlüğümlle tanınıyorum

Turizm taşımacılığı alanında dürüstlüğü ve peşin çalışma sistemi ile tanındığını da belirten Ali Esen, “Herkes beni iyi tanır, hiç kimse ile açık hesabım yoktur. Kimden araç istersem parasını peşin öderim. Kim benden araç alırsa peşin para çalışırım. Benim bir prensibim vardır. Beni piyasada gittiği işe peşin paraya giden, fiyatları yüksek olan, kendini de biraz beğenmiş olarak tabir ederler. Ben prensiplerimi uyguluyorum. Sen gezmeye gidiyorsan, bunun parasını aldıysan bana da parasını ödeyeceksin. Ben de senden arabayı aldıysam parayı ödeyeceğim. Bu prensiplerle belli bir yerlere geldim. Doğu Otomotiv’den 4 Volkswagen Crafter aldık. Hiçbiri için kredi kullanmadım. Peşin aldım” dedi.

4 Crafter aldı, 1 daha alacak

Esen Tour filosunda hepsi özmal 16 araç bulunduğunu belirten Ali Esen, “Filomdaki araç dağılımı yeni yatırımlarla birlikte 5 Crafter oldu. 3 tane Mercedes, 5 tane Sultan Mega, 2 Temsa Safir otobüs bulunuyor. Belgeme kiralık araç almıyorum, kimseye de araç kiralamam” dedi.

Ali Esen, Volkswagen Crafter yatırım tercihini nedenleri ise şu şekilde açıkladı:

etmek zorunluluğu vardır. Turizm durduğunda servis tarafı beni beslemeli, servis durduğunda da turizm. Onun için 25 yıldır ayakta kaldık. Kendi müşteri kitlem ve kendi işlerim var. Yaptığım işlerin yüzde 90’ı kendi işlerimdir.

2020 yatırımı

Çok uzun vadeli planlar yapmıyorum. Bugün konuştuğum, yarın sabah Türkiye’de neler olacağını garantisini kimse veremez. Ama 2020 planlarını içerisinde yeni yatırıma yönelik düşüncelerim var. Filomdaki diğer araçları da Crafter araçlarını da yenileyeceğim ve yine Sultan Mega alacağım. Farklı bir markaya geçmem. Benim takıntılarım var. Memnun olduğum markayla devam ederim. Yine Sultan Mega alacağım. Çok ekmeğim yedim bu araçlardan. Bir de büyük otobüs alacağım. Bu da Temsa Safir olacak. Safir araçlardan da çok memnunum. Araç almaya karar verdiğimde, ‘şu kadar param var, veriyorsan yarın noterde buluşalım’ derim ve notere gider imzayı atar, aracımı alırım. Param yoksa da susar, otururum.

“Ben bile kendime hayret ediyorum. Herkes arabasını satın döviz yükselecek düşüncesi ile ya bu alana ya da banka faizine yöneliyor. Ben de işime nasıl yatırım yaparım, istihdam oluşturunca ona bakıyorum.”

“Beni Volkswagen yatırımına iten en önemli etkenlerden biri, avantaj sağlayan bir kampanya sunulmasıydı. 2017-2018 araç fiyatına bana 2019 model araç verdiler. Çift teker 19+1 koltuklu 4 adet Crafter yatırımı yaptım. Araçları Doğu Otomotiv, Maslak Şubesi, Araç Satış Danışmanı Mehmet Yılmaz teslim etti. Kampanyanın yanı sıra araçlar tamamen yenilendi. Eskisi ile yenisi arasında çok büyük bir fark var. Ayrıca Volkswagen grubunda diğer markalara göre 3 yıllık garanti var. Bu süre değerlerinde 2 yıl. Fazladan bir yıl garanti çok önemli bir imkan. Servis girişlerinde bize çok destek veriyorlar. Esnek çalışma koşulları ile bizim aracımızın sahada olması için yoğun çaba harcıyorlar. Bir aracımın garantisi bittiği halde düzenli olarak servise gittiğim için ‘iyi niyet garantisi’ ile motorunu yapıp teslim ettiler. Araçların konforundan, yakıt tüketiminden çok memnunum. Araçlarıma, Bursa’da 7 bin TL maliyetle bagaj alanı yaptım.” ■



Ekol Türkiye Ülke Müdürü Arzu Akyol Ekiz oldu

Toplumsal cinsiyet eşitliği projeleriyle lojistik sektöründe fark yaratan Ekol’ün Türkiye Ülke Müdürlüğü görevine lojistik sektörünün deneyimli kadın yöneticilerinden Arzu Akyol Ekiz getirildi.

Ekiz, İstanbul Üniversitesi Ekonomi Bölümü’nde lisans eğitimini tamamladıktan sonra, MBA derecesini İstanbul Bilgi Üniversitesi’nde yaptı. Profesyonel iş hayatına Damco Maersk Lojistik’te Doğu Akdeniz Ticari Direktörü, Netlog Lojistik’te Uluslararası Taşımacılık Genel Müdür Yardımcısı ve Global Forwarding Genel Müdürü olarak devam eden Arzu Akyol Ekiz, Ekol ailesine katılmadan önceki son görevinde Fiba Perakende’de Lojistik ve Dış Ticaret Danışmanı pozisyonunda çalıştı.

11 Eylül 2019 tarihi itibarıyla görevine başlayan Arzu Akyol Ekiz, Yönetim Kurulu’na doğrudan raporlayacak. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takma hazırlığına şimdiden başlayalım.



Otokar Atlas Belediyelerinin iş yükünü hafifletiyor

Adını, mitolojide gök kubbeyi omuzlarında taşıyan, güçlü kahraman Atlas’tan alan Otokar Atlas, farklı iş kollarındaki işletmelerin ve belediyelerin iş yükünü hafifletmeye devam ediyor. Düşük işletme giderleri, güçlü ve ekonomik motoru ile kullanıcısına her daim kazandırarak; güvenlikten sürüş konforuna birçok özelliğin standart olarak sunulduğu

Otokar Atlas, Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi’nde de hizmet vermeye başladı. Deniz ve kıyı hizmetlerinde kullanılacak 3 adet damperli Atlas teslimatı; Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Daire Başkan Vekili Serap Uluç, Çevre Koruma ve Kontrol Şube Müdür Vekili Ali Çelik, mühendisler Emre Çalım, Taner Taşdelen, Hasan Yeşilyurt, Otokar Ticari Araçlar Kamu Satışları Grup Yöneticisi Murat Özsoy, Otokar Bayi Örnek Otomotiv’in Satış Müdürü İlker Kuzu, Otokar Yetkili Servisi Kılıç Motorlu Araçlar’ın sahibi Murat Kılıç’ın katılımıyla gerçekleşti. ■

Has Ceran Lojistik Goodyear’i seçti

Has Ceran Lojistik, Goodyear’ın 315/80R22,5 ebadındaki yeni desene sahip lastiklerini filosunda deneyimledi. Firma, Goodyear’ın 315/80R22,5 KMAX S EXTREME ve KMAX D EXTREME lastik serisinin, güvenlik ve yol tutuş gibi temel özelliklerinden taviz vermeden pazardaki benzer ürünlere göre ortalama 1.5lt/100 km yakıt tasarrufu yaptığını ölçümledi.

Has Ceran Lojistik Genel Müdürü Abdurrahman Ceran, “Şubat ayında bu yana Goodyear ile çalışıyoruz. Bize verdikleri destekle işbirliğimiz daha da pekişecek. Goodyear tercihimiz, ürünlerin çalışma koşullarımıza uygun yapı ve dayanıklılığa sahip olması, ayrıca yakıt tasarrufu performansı olarak da ihtiyaçlarımızı yüksek verimli olarak karşılamasına dayanıyor” dedi.

Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Satış Direktörü Şaban Güngör de, “Goodyear olarak kendimizi lastik üreticisi olarak değil mobilite çözümleri sağlayıcısı olarak görüyoruz ve filoların en büyük sorunu olarak gördüğümüz akaryakıt giderlerini düşürmeye odaklanıyoruz. Bu kapsamda ilk olarak akaryakıt tasarrufunu hedefleyen yeni ürünlerimizi pazara sunduk” diye konuştu. ■





50 MAN TGS 41.420 otomatik damper

Türkiye'nin önde gelen inşaat şirketlerinden Kolin, 50 araçlık yeni yatırımlarında MAN kamyonlarını tercih etti. Kolin İnşaat'ın satın aldığı MAN TGS 41.420 otomatik damper kamyonlardan oluşan 50 araçlık

filo, MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde teslim edildi. MAN araçlarına yüksek performansları, dayanıklılıkları ve yaygın servis ağına duyulan güven doğrultusunda satın alınan kamyonlar, Lüleburgaz – Edirne

arasındaki 157 km'lik hızlı tren hattı projesinde kullanılacak. Konya Şube Kamyon Satış Müdürü Doğucan Suyani tarafından gerçekleştirilen 50 adet MAN TGS 41.420 otomatik damper kamyonun satış sürecine, VDF

MAN Finans Yöneticisi Tuğrul Aykın da sunduğu finansal çözümlerle katkı sağladı. Satış gerçekleştirilen araçların tedariki ise MAN Bölge Bayi MANCI Kemal'in stokundan gerçekleştirildi. ■

Fernas Şirketler Grubu 5 MAN TGS çekici aldı

Fernas Şirketler Grubu'nun satın aldığı 5 adet MAN TGS 41.420 otomatik vites kamyonlar, Ankara Akyurt'taki MAN tesislerinde düzenlenen törenle teslim edildi. İnşaat, enerji üretimi, şehir içi doğal gaz dağıtımı, sanayi, madencilik, gıda ve turizm gibi alanlarda çeşitli faaliyetler yürüten Fernas Şirketler Grubu, yeni yatırımında da MAN çekicilerini seçti. Son olarak 20 adet MAN kamyon ile filosunu güçlendiren köklü şirketler grubu, duydukları memnuniyet doğrultusunda 5 adetlik son yatırımında da MAN'ı tercih etti.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Konya Şube Kamyon Satış Müdürü Doğucan Suyani'nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen teslimat törenine Fernas Makine İkmal Müdürü Şevki Altun ve Satınalma Yöneticisi Doğan Durak



katıldılar. Fernas'ın Soma'da yürüttüğü projede kullanılacak olan araçlarla ilgili ayrıca MAN ProfiDrive Eğitmeni Abdullah Kavrak'da eğitim ve teknik destek verdi. ■

TREDER İzmir'de DYÖ fabrikasını ziyaret etti

TREDER Başkanı Yalçın Şentürk başkanlığındaki heyet, DYÖ'nün İzmir'deki fabrikasını ziyaret etti. DYÖ Boya Fabrikaları Genel Müdürü M. Mutlu Uysal, Pazar ve Müşteri Yönetmeni Uzmani Cem Güvel, üyelere sunum yaptı ve fabrikayı gezdirdi.

Treyler sektörünün temsilcilerini ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren Genel Müdür Uysal, boya alanında sanayi, oto tamir, mobilya, deniz, inşaat, polyester, savunma sanayi, bobin boyaları, toz boya, protective boyalar ile yalıtım sektörü gibi birçok sektöre üretim ve satış

hizmeti verdiklerini hatırlatarak müşterinin ihtiyacına yönelik butik hizmet de verebildiklerini vurguladı.

TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, yüzde 100 yerli bir firmanın fabrikasını ziyaret etmenin kendilerini çok mutlu ettiğini belirtti. Ziyaretlerinin sektöre büyük katkısı olduğunu kaydeden Şentürk, "Türk treyler sektörü birbirini destekleyerek bir yerlere gelecek. Sektörün önünü açacak, fikir ve bilgi paylaşımları sektörün en önemli kozlarından biri oluyor" şeklinde konuştu. ■



CLCRR toplantısı

TREDER Yönetim Kurulu, Eylül ayı toplantısını DYÖ fabrikasında gerçekleştirdi. Toplantıda Ekim ayında gerçekleştirilecek CLCRR toplantısının detayları görüşüldü. Tavsiye Edilen Tedarikçi Projesi'ne yapılan yeni müracaatlar da toplantıda değerlendirildi.



MAN'dan Kolin İnşaat'a



DKV'de Çekya için Online Kayıtlar Başladı

Avrupa otoyollarında nakitsiz yol yardım hizmeti veren DKV Euro Service, işletmecisi firma değişimi nedeniyle 1 Aralık 2019 itibarıyla geçiş kutularının değiştirileceği Çekya'da iş yapan taşımacılık şirketlerinin yeni sisteme geçiş sürecini kolaylaştırmak amacıyla online kayıt olanağı sağlayan portali faaliyete geçirdi.

Daha önce Kapsch şirketi tarafından işletilen Çekya otoyollarında 1 Aralık 2019 tarihinde CzechToll ve SkyToll konsorsiyumun sistemi başlayacak ve bu sistemin gerektirdiği uydu bağlantılı geçiş kutuları kullanılacak. Yeni sistem için yeniden kayıt işlemleri yapılması gerekiyor.

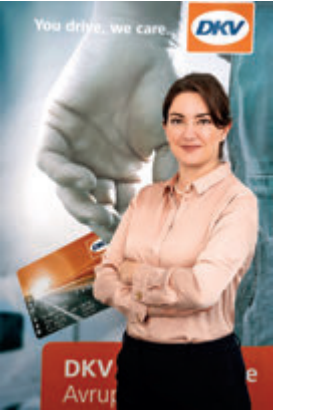
2020'den itibaren Çekya'da bütün karayolları elektronik geçiş sistemine tabi olacak. Ayrıca yeni bazı rotaların da paralı olması planlanıyor.

DKV Türkiye

Ülke Müdürü Deniz Çokkoş Sezer konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı:

"Online kayıt portalımızı erkenden hizmete sunmaktan mutluluk duyuyoruz. Geçiş

kutularının yenilenmesi için müşterilerimize uçtan uca çözüm sağlayan tam bir hizmet portföyü sunuyoruz. Arzu edildiği takdirde kayıt, kutu temini ve şeffaf faturalama dâhil olmak üzere sürecin bütün aşamalarını yönetebiliriz. Böylece müşterilerimiz bu geçiş döneminde kendi işlerine odaklanarak değer yaratmaya devam edecekler ve bürokrasiyle uğraşmak zorunda kalmayacaklar." ■



YENİ DAILY 4X4

4 TÜM YOLLAR İÇİN TÜM ŞARTLAR İÇİN

DİLEDİĞİNİZ HER YERE GÖTÜRÜR

Arazi ve düz yol . 7 ton AYA ' ya kadar farklı versiyon lar

HER GÖREVE HAZIR

Geniş panelvan ve şasi ürün gurubu

SINIRSIZ ÇOK YÖNLÜLÜK

5 metreye ulaşan kasa boyu , 4300 kg 'a kadar taşıma kapasitesi

RAKİPSİZ PERFORMANS

3.0 litre , 180 hp motor ve 8 ileri tam otomatik şanzıman

IVECO

Sürdürülebilir taşımacılık için en iyi iş ortağınız



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Sektör Meclisi gündemi

30 Eylül Pazartesi günü TOBB İstanbul binasında Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi toplantısı 7 ay aradan sonra ilk kez toplandı. Toplantı, TOBB Genel Kurulu ve seçilen yönetim kurulunun görev bölüşümü yapması nedeniyle bu kadar gecikti. Sektör meclisi, 31 Mart seçimleri ve İstanbul seçimlerinin 23 Haziran'daki tekrarını da bekledi. Biz, bu sektör meclisinin de yenilenmesini istiyoruz. Bu meclis önceki TOBB yönetiminin atadığı bir sektör meclisidir.

Yenilenmesi lazım

Sektör Meclislerinden Sorumlu TOBB Başkan Yardımcısı Tamer Kıran da toplantımıza katıldı. Dolayısıyla bu dönemin meclis toplantısını yaptık bence. Yeni sektör meclisi bir hafta on gün içerisinde atanacak. Onaylanan yeni liste ile sektör meclisinin yeni başkanı ve başkan yardımcıları da belirlenecek. Bu toplantı bir anlamda değerlendirme toplantısı oldu.

Görüşülen konular

İlk dört madde İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB), İzmir Otobüsçüler ve Umum Servis Araçları İşletmecileri Esnaf Odası ve Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği'nin (TÖHOB) önerdiği konular oldu. Diğer gündem maddeleri arasında tarifeli ve tarifesiz taşımacıların dile getirdiği konular yer aldı. Gündem maddesinde yer alan host, hostes ve muavinlerin sertifikalandırılması ve bunların yönetmelikte düzenlenmesi konusu bir sonraki toplantıya bırakıldı. Turizm taşımacılarına yönelik Bakanlığın verdiği yetki belgelerine ilaveten belediyelerin ayrı bir belge istemesi konusu TÜRODER Başkanı Adnan Değirmenci tarafından dile getirildi. Otobüs yangınları konusu da ULOD Başkanı Hasan Kurnaz söz aldı.

Otogarın devri

Sektör meclisinde konu yine otogarın devrine geldi. Toplantıda niye devrettiniz, niye direnmediniz diye sorular soruldu. Biz de, "Yap-işlet-devret sözleşmesine göre süresi doldu. Bizim sadece fazla yatırım kaynaklı taleplerimiz bulunuyor. Bunun için de hukuki mücadele sürüyor. Bizim tek bir mücadele yöntemimiz var: Hukuk. Bunun dışına kimse çıkamaz. Otogarın belediye ile ilgili süreçlerine de baktığımızda biz hep diyalogdan yana olduk. ■



Doğuş Otomotiv Yatırımcı İlişkileri ekibine büyük ödül

Avrupa'nın en büyük ve prestijli finansal bilgi şirketlerinden Euromoney Institutional Investor tarafından 1967 yılından bu yana yayınlanan Institutional Investor Magazine tarafından düzenlenen "EMEA Bölgesi Yönetim Ekibi 2019 (2019 Emerging EMEA Executive Team" araştırması yayınlandı.

Avrupa'da finans camiası tarafından her yıl merakla beklenen araştırmada, 20'den fazla sektörde yaklaşık 400 şirket ve 990'dan fazla yönetici, "En iyi CEO", "En iyi CFO", "En iyi Yatırımcı İlişkileri Profesyoneli", "En iyi Yatırımcı İlişkileri Programı" kategorilerinde 12 bin alım satım profesyoneli tarafından değerlendirildi.

Otomotiv sektöründe "En İyi CFO" kategorisinde Doğuş Otomotiv CFO'su Kerem Talih üçüncü, "En İyi Yatırımcı İlişkileri Profesyoneli" kategorisinde Doğuş Otomotiv Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi Müge Yücel ise ikinci oldu. Doğuş Otomotiv ayrıca sadece 44 şirketin yer alabildiği "En Onur Verici Şirket" kategorisine de girdi. ■

Ford Otosan Ve AVL'den Otonom Taşımacılığa Atılan Önemli Adım...

"Platooning" Teknolojisiyle Test Sürüşleri

Ford Otosan ve AVL'nin ortak Ar-Ge işbirliği kapsamında başlattığı 'Platooning-otonom konvoy' projesinin ilk geliştirme aşaması başarıyla tamamlandı. Geçen yıl başlayan projenin çıktılarının kamyon taşımacılığını tekrar şekillendireceği öngörülüyor.

Konvoy şeklinde ve otonom halde yola çıkan iki Ford Trucks çekicisi, yapılan ilk denemeleri başarıyla tamamladı. Ford Otosan Eskişehir Fabrikası'nda düzenlenen platooning teknolojisi lansmanına katılan Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Burak Gökçelik ve AVL Başkan Yardımcısı Rolf Dreisbach, 'Platooning' teknolojisini başarılı bir işbirliği ile Türkiye'de geliştirmekten ve test etmekten duydukları mutluluğu dile getirdi. "Platooning" teknolojisi Ford Otosan Ürün Geliştirme ile AVL'nin Türkiye ve Regensburg-Almanya'daki mühendislik ekiplerinin işbirliği ile geliştiriliyor.

Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Burak Gökçelik, "Bugün, otonom kamyonlar üzerinde çalışan, bu alana



yatırım yapan ve en önemlisi gösterimini yapabilecek bir prototip ürüne sahip olan dünyadaki sayılı kamyon üreticilerinden biri olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Donanım, yazılım ve simülasyon testlerini başarı ile gerçekleştirdiğimiz bu teknolojiyi artık yolda da test ediyoruz. Ülkemizde bir ilk olan bu proje, Türkiye'de otonom araç geliştirme faaliyetlerine öncülük edecek. İlk aşaması tamamlanan Ar-Ge işbirliği projemizde, ağır ticari araçlar alanında kaydettiğimiz gelişmeler, sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada otonom taşımacılığın hayata geçirilmesinde bir temel teşkil edecek" dedi.

Gökçelik, yatırımlarının küresel arenada Ford Trucks araçlarının rekabet gücünü arttıracığını iddia etti. ■

Yakıt tasarrufu da sağlıyor

Platooning modunda ilerleyen filo, trafiği engellemenin aksine, trafik akışını düzenleyecek ve kamyonların birbirini yakın takip etmesi sayesinde otoyolların araç kapasitesini arttıracak. Konvoya ait olmayan araçların sollama yapabilmeleri veya otoyol çıkışlarını kullanabilmeleri için, konvoydaki araçlar otonom olarak aralarındaki mesafeyi arttıracak ve araya girmek isteyen araçlara müsaade edebilecek. Ek olarak, platooning sayesinde araçlar birbirini çok yakından takip edebilecek ve maruz kaldıkları ortalama rüzgar direncinin azaltılması ile yakıt tasarrufu sağlanabilecek"



Ford Otosan ve AVL ekibi

Allison Transmission, Busworld Europe 2019'da

Allison Transmission, 18 - 23 Ekim arasında, Busworld Europe 2019'da tahrik çözümleri yelpazesini ve yakıt tasarrufu teknolojisindeki ön plana çıkan son gelişmeleri sunacak.

Tahrik çözümlerinde lider olan Allison Transmission, Busworld 2019'da midibüsler, şehiriçi ve şehirlerarası otobüsler için sunduğu tüm ürün yelpazesini sergileyecek.

Allison'ın Busworld'de sunulacak geniş ürün yelpazesinde, en yeni ürünleri olan T 3280 xFETM ve T 2100 xFETM şanzıman modelleri de yer alacak. Allison xFE şanzımanlar, yakıt tasarrufu teknolojisindeki en son gelişmeleri içeriyor. FuelSense® Max paketi ile



birleştirildiğinde optimize edilen vites oranlarını sunan xFE şanzımanlar, üstün yakıt tasarrufu ve daha düşük emisyon sunmak üzere daha fazla lock up operasyonu sağlaması ve düşük motor hızlarında yüksek viteslerde kullanılması amacıyla tasarlanıyor. ■

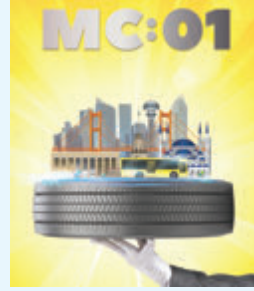
ZF'nin Çevre Dostu Teknolojisi Feribotlarda Kullanılıyor

Gerek iç sulara sefer yapan vapurlar, gerekse deniz aşırı sefer yapan büyük tankerler; yolcu, araç ve kargo taşımacılığında etkin araçlardır. Şehirler büyüdükçe, dünya çapında turizm de gelişmekte, bununla birlikte yeni emisyon yasaları yürürlüğe girmekte ve otomotiv sektöründe olduğu gibi gelişmiş sevk teknolojilerine yönelik talep deniz taşıtları için de artmaktadır. ZF, yüz yıldan fazla tecrübesi ve geniş ürün portföyüyle, bu zorluğun



8300 PTI gibi hibritli şanzımanlarla portföyünü genişletti. ZF, bir adım ileri giderek aynı şanzımanı, grubun kendi bünyesinde ve ilk olarak otobüsler için geliştirdiği bir elektrikli sevk sistemi olan CeTrax ile bütünleştirdi. Bu sevk sistemi içerisine şanzıman ve CeTrax elektrikli sevk sisteminin yanı sıra, ZF ürün portföyünde bulunan sabit kanatlı pervaneler, yanal itici pervaneler ve kontrol sistemleri de eklenebilmekte. ■

üstesinden verimli ve ekonomik yöntemlerle gelen mükemmel bir çözüm ortağıdır. ZF, emisyonlu su yollarına ilişkin trendler ve gelişmelere ayak uydurmak amacıyla, entegre PTO'lu yeni ZF



Şehir içi otobüs taşımacılığına özel lastik

Pirelli marka premium endüstriyel ve ticari lastiklerin lisanslı üreticisi Prometeon, "MC01" serisi lastikleri ile şehir içinde en uzun mesafeleri kateden otobüslerin vazgeçilmez yol arkadaşı olacak. "MC01" lastikleri dayanıklılık, uzun ömür ve güvenlik özellikleri ile öne çıkıyor. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

20 yıl sonra

Geldi, geliyor derken. 1999 depreminin üzerinden 20 yıl sonra İstanbul deprem korkusunu yine yeniden yaşamaya başladı.

1999 yılında, pazar liderine rakip olacak bir ürünün lansmanı için son hazırlıklar ve heyecan içindeyken, 17 ağustos gecesi gelen büyük felaket sonrası İstanbul'da yapılması gereken ilk tanıtım toplantısı, gün içinde depremin verdiği hasar ve can kayıpları yavaş yavaş belli olmaya başladıktan sonra -istemeden de olsa- iptal etme gereğini oluşturdu.

O günlerde ülkemizin iletişim altyapısı tabii ki bu günlerle kıyaslanmayacak kadar gelişkin değildi. Deprem sonrası ülkenin tüm iletişimi neredeyse kesilmişti. Hatırlıyorum, o gün ülkenin Başbakanı bile gerekli bilgileri almakta zorlandığını ifade etmişti.

Bu konuda haberler gelmeye başladıktan sonra lansman toplantısını iptal etmemiz gerekiyor önerisi o zamanki amirim tarafından reddedilmişti. Çünkü olaya o kadar hazırlanılmış o kadar kilitlenmişti ki, sınırsız dünyanın en önemli şeyini gerçekleştiriyorduk. Ancak gün ilerledikçe ölü ve hasar miktarı artınca ülke mateme bürünmeye başladı.

Böyle bir zamanda eğlenceli bir toplantı düzenlemek bizim gibi bir grubun yapabileceği bir şey değildi ve olması gerektiği gibi üst yönetimdeki akiselim insanların kararı ile iptal edildi.

20 yıl sonra, o günkü gibi değil, ama ciddi bir provada görüyoruz ki iletişim yine bitti. O günden itibaren hayatımıza "Özel İletişim Vergisi" diye bir vergi daha türedi. Deprem vergisi olarak adlandırılan başka vergiler de ilave edildi.

Özellikle acil durumlarda uzakta olan yakınlarımıza ulaşmak ve durumları hakkında bilgi almak ilk hedefimiz oluyor. Böyle bir durumda kullandığımız ve her ay azımsanmayacak miktarda fatura ödediğimiz -ki bunun büyük bir kısmı devlete ödenen vergilerden oluşuyor- operatörlerin bizi sevdiklerimiz ile buluşturamaması büyük skandal, çuvallama, rezalet... Ne dersiniz deyin artık.

20 yıldır her türlü mecrada deli gibi reklam yapan ve bu konuda dünyada gelişmiş pek çok ülkeden daha ileri seviyede olduğunu iddia eden operatörler normal şartlar altında pek güzel iken böyle özel zamanlarda havlu atması kabul edilebilir bir olay değildir. İletişim normal şartlar altında laylakom yapılan görüşmeler değil ekstrem zamanlarda gerekli ve açık olan hatlar demektir.

Bu şartlar altında açıkça söylemeliyiz ki, 20 yıl da pek yol kat edilememiş.

Bir arpa boyu bile yol alınmamış... Operatörler hâlâ bırakılan yerde oturuyor... Çok yazık bu insanlara ve bu ülkeye... ■

Scania Motor Gücü Seçenekleri Çoğaltıyor

Ağır ticari araç pazarında en geniş motor yelpazesine sahip Scania 13 litrelik motoruna 540 Hp güç seçeneği ekledi. 13 litrelik motor 370, 410, 450, 500 Hp seçenekleri ile sunuluyor.

Scania'nın yeni motoru, daha fazla gücüne rağmen, yüzde 2'ye kadar daha az yakıt kullanıyor. 500 versiyonunda olduğu gibi, yeni 540 motoru, rulman yatakları olan yeni sabit geometrili bir turbo ünite kullanıyor. Bu, sistem düşük iç sürtünme gibi, her iki motorun da yakıt ekonomisine yardımcı oluyor. Yeni DC13 166, 1.800 dev / dak da 540 beygir gücü, 1.000 dev / dak'da 2.700 newton metrelik bir tork üretiyor. Tüm DC13 motorları, emisyon standartlarını karşılamak için egzoz son işleminde yalnızca SCR (seçici katalitik redüksiyon) kullanıyor.

Scania, yeni 540 motorunu ön aks yükleri ve diğer ağırlık sınırlamalarının devreye girdiği yerlerde ağır hizmet gücü olarak sunuyor. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 9 • Sayı: 349 • 30 Eylül - 13 Ekim 2019

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editorler

Korkut AKIN

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

Csm: +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

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türü teklifinde **Piyot**

Yayın ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ıktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL

EDİRNE Hüseyin TOPÇU

MALATYA Mehmet Anıl ÖZDOĞAN



Şenol Ayyıldız'ın acı kaybı

TOFED Genel Başkan Yardımcısı ve Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız'ın kayınvalidesi, Metro Turizm Genel Müdürü Özgür Ayyıldız'ın anneannesi merhume Ayşe Aksoy son yolculuğuna uğurlandı.

Merhume Ayşe Aksoy, İstanbul Kartal'da Mehmet Akif Ersoy Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından Osmangazi Mezarlığı'nda toprağa verildi. Ayyıldız ailesinin bu acı gününde sektör mensupları da aileyi yalnız bırakmadı. Cenaze TOFED Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin ve Yönetim Kurulu Üyeleri, MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Laçinler AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Laçin, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyeleri Bülent Birant, Hürer Fethi Gündüz de katıldı. ■



Michelin'de kış 400 TL'ye varan servis indirimi ile başlıyor

“Uzun Ömürlü Performans” stratejisiyle ilk kilometreden son kilometreye kadar yüksek performans ve güvenli sürüş imkânı sunan Michelin, 16 Eylül itibarıyla kış dönemi servis kampanyasını başlattı. 400 TL'ye varan servis indirim kampanyası, 15 Aralık'a kadar sürecek.

Lastik ve araç bakımı Michelin'den

Müşteriler kampanyaya katılan Michelin yetkili bayilerinden tek seferde alınan 4 adet 15" lastik satın almalarında 200 TL değerinde servis ve araç bakım hizmeti indirimi kazanacak. 4 adet 16" lastik satın



almalarında bu indirim 300 TL olurken, 17" ve üzeri satın almalarında ise 400 TL değerinde lastik ve araç bakımı hizmetini Michelin, müşterilerine hediye edecek.

Kampanya hakkında detaylı bilgi www.michelin.com.tr adresinden alınabilir. ■

MAPAR'dan Çalışanlara yaz sezonu veda yemeği

Türkiye'deki ticari araç bayilerinin önde gelen markaları arasında yer alan MAPAR, çalışanlarına yönelik yaz sezonu veda yemeği düzenledi.

MAPAR, yoğun geçen yaz sezonunun ardından, çalışanları ile yaz sezonu veda yemeğinde buluştu. Her yıl geleneksel olarak düzenlenen veda yemeği Bursa'da gerçekleşti. MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, “Yaşanan tüm zorluklara rağmen yaz sezonunu yine başarılı ve verimli geçirdik. Çalışanlarımız en iyi hizmeti sunmak ve yüzde yüz müşteri memnuniyeti oluşturmak adına ellerinden gelen çabayı gösterdiler. Biz de her yıl geleneksel olarak gerçekleştirdiğimiz yaz sezonu veda yemeğimizde, çalışanlarımızla Bursa'da bir araya geldik. Yaz sezonunun bir değerlendirmesini yaparak, önümüzdeki süreçte yönelik hedefleri paylaştık. MAPAR olarak kalite anlayışımızdan taviz vermeden hedeflerimize yürüyeceğiz. Kış sezonunda mevsimsel şartların getirdiği zorlukları yaşayan ticari



araç müşterilerimize en iyi şekilde hizmet vermeyi hedefliyoruz. 2020 yılında da MAPAR olarak büyüyen hedeflere yönelik koşumuz sürecektir.

MAPAR ailesinde yer alan genel müdürden, teknik personele kadar hepsine bu aileye verdikleri destekler ve katkılar için teşekkür ediyorum” dedi. ■

Otobüs şoförlüğü

Erkeklerin tekelerinden çıkıyor



İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in talebi üzerine ESHOT'a kadın otobüs şoförü alımı başladı. Sınavları geçen 17 kadın otobüs şoförü işbaşı yaptı. Bu sayının kısa süre içinde 30'u aşması hedefleniyor.

Otobüs şoförlüğünde yetkinliğini kanıtlayarak işbaşı yapmaya hak kazanan 17 kadın sürücü şehir içinde görevle çıkmadan önce zorlu bir eğitim programından geçti. Tüm toplu taşıma personeli gibi ESHOT'un kadın sürücülerini de eğitim programı kapsamında ileri sürüş tekniklerini kullanarak karşılaşılabilecek tehlikeli durumlara nasıl baş edebileceklerini öğrendi. Islak ve kaygan zeminde sürüş, ani engellerden kurtulmak için doğru

manevra teknikleri ve günlük araç bakımı eğitim başlıkları arasında yer alıyor. Yıllardır erkek sürücülerini yetiştiren eğitimci kadın şoförlerin performansından son derece memnun.

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, "Biz bu kentte yaşamın her alanındaki cinsiyetle ilgili önyargıları yıkmayı hedefliyoruz. Buna da erkek egemen yapının kaleleri haline gelen iş kollarından birinde başlıyoruz. Herkes soruyor; kadınlar bu işi başarır mı? Evet, herkes ağır vasıta kullanamaz. Yetenek ve donanım gerektiren bir iş olduğu doğru. Ama bunun cinsiyetle hiçbir ilgisi yok. İleride çok daha fazla kadın otobüs şoförü göreve başlayacak" dedi. ■

"İzmir'in yüz akısı"nız

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, ESHOT Genel Müdürlüğü'ne yaptığı ziyarette işbaşı yapan kadın şoförleri tebrik ederek, "Sizler İzmir'in yüz akısı" dedi.

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, kent içi toplu ulaşımında hizmet vermek üzere ESHOT Genel Müdürlüğü bünyesinde göreve başlayan kadın sürücülerle bir araya geldi. Cesaret ve özgüvenlerinden dolayı kurumun yeni personeli tebrik eden Soyer, "İzmirli sizi bekliyormuş meğer. Sizler öncüsünüz, İzmir'in yüz akısı. İnaniyorum, daha çok kadın şoför sizin peşinizden gelecek" diye konuştu.



BAŞSAĞLIĞI

INNOVA KOLTUK'ları sahibi Zülkar Kavalcı'nın BABASI

Ahmet KAVALCI'nın

vefatını üzüntü ile öğrenmiş bulunmaktayız.

Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

ERMAN GEYİK
GRAND BUS MARKET



www. **biletall** .com.tr™

nereye gitmek istiyorsan oraya!...

AVRUPA, ORTADOĞU VE AFRİKA'DA EN HIZLI BÜYÜYEN 500 ŞİRKET ARASINA GİRDİK. *Bu Gurur Hepimizin!*

Deloitte verilerine göre Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da %328 büyüme oranıyla en hızlı büyüyen 290. şirket olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.



500

Deloitte.

Technology **Fast 500** 2018 EMEA **WINNER** DELOITTE.