

İstanbul ulaşımıyla ilgili her konuyu İBB Ulaşım Daire Başkanı Dr. Taylan Engin ile konuştuk

YENİ OTOGARLAR EN AZ İKİ YIL SONRA

E krem İmamoğlu'nun 23 Haziran'da İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanlığını kazanmasının ardından Ulaşım Daire Başkanlığı'na Taylan Engin getirildi. Şimdi İstanbul ulaşımında hedefler yeniden çiziliyor. Yeni Otogarlar, turizm taşımaları, Kent içi ulaşım, Raylı Sistemler ve Megabüs Projesi ile ilgili çalışmaları İBB Ulaşım Daire Başkanı Taylan Engin Taşıma Dünyasına açıkladı.

ŞEHİRLERARASI TAŞIMALAR

Büyük İstanbul Otogar'nın devri, otogardaki üçlü yapı, yazıhane ve işyerlerinde belediyenin muhatabı, birikmiş alacaklar, otogar ücretleri, otogarların geleceği, yeni otogar yerleri, yeni otogarlara taşınma zamanı, Alibeyköy Terminali, ara terminaller ve ikinci köprü kullanımı konularında açıklamalar.

TURİZM TAŞIMALARI

9+1 sorunu, Bakanlık belgesi-belediye belgesi çelişkisi, turizme seri plaka ve Yerel Yönetimler Tasarısı'ndaki olası sürprizler gibi konularda değerlendirmeler.

KENTİÇİ ULAŞIM

Servis taşımalarında tahditli plaka durumu, kaliteli ve konforlu şehiriçi toplu taşıma, yeni otobüs yatırımları, elektrikli otobüsler, Megabüs projesi, entegre taşımacılık, durak iyileştirmeleri, metro projeleri, havaray, toplu taşıma teşvik planı, UKOME'de temsil ve çalıştaylar gibi gündemdeki tüm konulara bakış.

6 - 7'de



Fırz Bağlıkaya

"TÜRSAB Rota" Turizmde haksız rekabeti önleyecek

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB), turizm sektöründe büyük ses getirecek dev bir dijital projeye imza atarak, 'TÜRSAB Rota' projesini hayata geçirdi.

5'te



DR. TAYLAN ENGİN

ERKAN YILMAZ

Yurtdışında 43 ülkeye açılan Ford Trucks yurtiçinde 10 ayda yüzde 31.7 pazar payı elde etti.

25 yılın en yüksek pazar payına ulaştı



Serhan Turfan

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, "İnişlerin sert olduğu bir pazarda çıkışların da sert olacağını düşünüyoruz. Yaklaşık 5 yıl, 30 bin adetlerde giden bir pazar seviyesi vardı, sonra 18 bin temposuna düştü. Bu yıl ise 7 binler seviyesine geldi. Bunun dip nokta olduğunu söyleyebiliriz. 2020 yılı itibarıyla biz marka olarak bütçelerimizi yükselişe yönelik oluşturduk" dedi.

9'da

Tırsan, Fransa Solutrans Fuarı'nda Yeni Araçlarını Sektörle Buluşturacak

Avrupa'nın en geniş ürün gamına sahip Tırsan, 19-23 Kasım tarihleri arasında Fransa'nın Lyon şehrinde gerçekleşecek Solutrans Fuarı'nda sektörle buluşmaya hazırlanıyor.

8'de



"Coach of the Year 2020" ödülü sahibini buldu



Aslanın damgası: MAN Lion's Coach

B rüksel'deki Busworld 2019'da düzenlenen ödül töreni ile "Yılın Otobüsü ve Yolcu Otobüsü" jürisi, MAN Truck & Bus'a onuncu kez ödül vermiş oldu.

2'de



Gürsel Turizm 150 araçlık yatırımın ilk partisini aldı

11'de

TEMSA Fransa'da şirket kurdu

T emsa CEO'su Aslan Uzun, "Amerika ve Almanya'dan sonra yurtdışında üçüncü şirketimizi Fransa'da kurduk. Hem Fransa hem de tüm Avrupa pazarında daha büyük hedeflere koşma stratejisi çerçevesinde aldığımız bu kararla Fransa genelinde satış, satış sonrası hizmetler, yedek parça ve ikinci el organizasyonumuzu oluşturduk.



Aslan Uzun

3'te

227 adet Citymood Roma yollarında Karsan'dan Roma'ya dev teslimat

T eslimi gerçekleşen 227 adetlik Roma Belediyesi araçları dahil, bu yıl toplam 90 milyon Euro büyüklüğünde yeni Citymood siparişi aldıklarını belirten Karsan CEO'su Okan Baş, 2019'u 500 adedin üzerinde Citymood üretimi ile kapatacaklarını ifade etti.



Okan Baş

3'te

IVECO 4x4 Daily araçlarını tanıttı



I veco tarafından ilk defa 7 tonluk, 4 bin 300 kg yük taşıma kapasiteli, 5 metreye varan kasa seçeneklerine sahip 4x4 pazara sunuldu. Off-road ve all-road araçlardan oluşan Daily 4x4'ler panelvan, şasi kabin ve çift kabin versiyonlardan oluşuyor.

10'da

3 firmaya A1 belgesi verildi

U zun süredir Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü tarafından verilmeyen A1 belgesi'nin 3 firmaya verildiği ortaya çıktı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan, taşıma sektöründe oluşan ihtiyaçlar ve mahkeme kararları dik-

kate alınarak yeni yasal düzenlemeler, değişiklikler yapıldığını söyledi. Bakan Turhan, 2900 cc motor gücüne sahip taşıt edinerek A1 yetki belgesi almak için bakanlığa başvuruda bulunan 3 firmaya VIP lüks taşıma yapmak üzere A1 yetki belgesi düzenlendiğini açıkladı.

Çin'den Avrupa'ya giden ilk yük treni Marmaray'dan geçti

5'te

TruckStore güvencesiyle Toksuzlar Transport'a 30 adet çekici



M ercedes-Benz Türk İkinci El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel ile TruckStore Grup Müdürü Kıvanç Aydılek ve Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Gelecek Otomotiv Erzurum yetkilileri tarafından Toksuzlar Transport Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Toksöz'e teslim edildi.

8'de



Dr. Zeki Dönmez

İstanbul Otogarlarında önemli değişimler

5'te



Mustafa Yıldırım

Sayın Başkan'la buluşmak istiyoruz

2'de



Cumhur Aral

Çalışma, Şans Ve Danışma

10'da



Akif Nuray

Rekabet Her Adımda!

10'da



Salim Altınhan

Kim bunlar, Bakan açıklasın...

10'da



Mustafa Yıldırım

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

Sayın Başkan'la buluşmak istiyoruz

Büyük İstanbul Otagarı, sessiz sedasız şekilde, hiçbir olay olmadan belediye devredildi. Belediye yetkililerine bu süreçte her türlü bilgiyi aktardık, yardım ettik. Bu otagarı yapan hak veya tahsis sahipleri olarak tabii ki, bu yatırımın 25 yıllık olduğunu biliyoruz. Ülkemizde yapı-ışlet-devret projelerinde, süre bittiğinde devlet mevcut işletmeciyeye diyor ki, “Şu kadar para var, sen devam et.” Biz de belediyeden aynı anlayışı bekliyorduk. Bu yatırıma da bunun için girdik. Hayatını, istikbalini buraya bağlayan yazıhaneciler ve otobüsçüler var.

Başkanın ikna edilmesi

Sayın İmamoğlu seçim sürecinde “muhataplarla konuşarak sorunları çözeceğiz” demişti. Bir algı var. Bütün bunları aşmak için Başkan'ın bizi dinlemesi gerektiğine inanıyoruz. 15-20 dakikalık bir toplantıyı bizden esirgememesi lazım. Kişisel bir talep değil, sektörel bir talep var. Sayın Başkan, rica ediyoruz, bizi siz dinleyin. Ekibiniz dinledi zaten. Otagarda kiracının kiracısı olmaz' anlayışından dolayı bir ön yargı oluştu. Bunu aşamıyoruz.

Ulaşım kimliği

İstanbul Otagarı'nın yıpranmışlığı var, ama mükemmel bir konumu ve taşıyıcı bir gücü var. Dünyanın en büyük otagarı diyoruz. Dünyanın en modern otagarına dönüştürülmesi için hazırlıklarımız var. İstanbul'a bir ulaşım kimliği kavuşturulması lazım. İlçelerde yapılması gerekenler var, cep terminallerinin, transfer terminallerinin hepsini konuşmak istiyoruz. İstanbul'un bütünü için neler yapacağız, sektörün İstanbul'daki geleceği ne olacak, bunları konuşmamız lazım. Turizm taşımacılarının yaşadığı sorunlar var. UKOME kararlarındaki tezatlıklar, kanunsuzluklar var. Bütün bunların düzeltilmesi gerekiyor.

Otagarda kaos yaşanıyor

Kiracı ve hak sahibi konusunun mutlaka Sayın Başkan'la konuşulması gerekiyor. Başkan sanatçılarla bir araya geliyor, fuarlara gidiyor... Yolu açık

olsun, tabii ki gidecek ama bir yarım saatini de ulaşımcları ayırması gerekiyor. Yardımcılarınızla görüştük, çözüm sağlayamadık. Birbirimizi ikna etmek zorundayız. Sizin, ‘muhatapları ile konuşarak sorunu çözeceğiz’ anlayışınızı oluşturmalyız. Gelin, bize bir yarım saatinizi ayırın. İnanıyorum ki, bizi dinledikçe ‘a, öyle mi’ diyeceğiniz birçok konu olacak.

296 hissedar adına dava açtık 25 yıllık süremiz bitti ama bitmeyen bir hakkımız, devam eden bir davamız var. 296 hissedar adına dava açtık. Tahsis sahiplerinin haklarının yenmesine göz yummayız. Bu yazım Sayın İmamoğlu'na açık mektup olsun. İstanbul halkı adına güzel şeyler yapmak adına adım atalım. Sayın Başkan, inanıyoruz ki sesimize kulak verecektir. Artık tatmin edici cevaplar almamız gerekiyor. Oturup konuşalım; ücretsiz servisler konusunda bir adım atalım ve Türkiye için örnek oluşturalım. Otagarın taşınması konusunu tekrar gözden geçirelim. Konumunu değerlendirelim. Bu otagar ulaşım entegrasyonunun merkezi konumunda. Biz sektör adına konuşuyoruz. Bu tesisi yok saymak doğru değil.

Okul ve çevresindeki trafik

Geçen hafta Avcılar'da, bir okul içinde servis aracıyla çok üzücü bir olay yaşandı. Bir küçük öğrenci hayatını kaybetti. Araçlara sensör koyalım, araçlara denetmen koyalım deniyor... Bir araba içinde kaptan, hostes ve bir de denetmen mi olsun? Bu olacak bir şey değil. Bu tür üzücü olayların önüne geçebilmek için okul çevresinin trafik güvenliğini açısından sağlıklı hale getirilmesi gerekiyor. İçişleri Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı okul ve çevresi için proje başlatmalıdır. Servis araçlarına hizmet verecek altyapının iyi oluşturulması önemli. Servisçileri bir anda yerin dibine batırmanın anlamı yok. Beklenmedik bir olay bütün servisçileri suçlu yapmamalı. Sorumluluğu sadece servisçiye yıkmamalıyız. Tekrar böyle bir üzücü olay yaşanmasın diye okul ve çevresinin trafik güvenliğini sağlamak için harekete geçmeliyiz. ■

“Coach of the Year 2020” ödülü sahibini buldu

Aslanın damgası: MAN Lion's Coach

22 ülkeden uluslararası ağır ticari araç gazetecilerinden oluşan “Bus and Coach of the Year” jürisi, MAN Lion's Coach'ı “Coach of the Year 2020” ödülü ile taçlandırdı. Brüksel'deki Busworld Europe'da, jüri başkanı Tom Terjesen, çok istenen ödülü MAN Truck & Bus'ın Otobüs Ürün Pazarlama Başkanı Jan Aichinger ve Otobüs Ürün & Satış Başkanı ve Otobüs Ticari Faaliyet Alan Sözcüsü Rudi Kuchta'ya takdim etti.

Jüri, MAN Lion's'un kendine özgü tasarımının yanı sıra, düşük maliyet, konfor ve güvenilirliği bir arada sunan uyumlu konseptinden etkilendiğini belirtti. Brüksel'deki Busworld 2019'da düzenlenen ödül töreni ile “Yılın Otobüsü ve Yolcu Otobüsü” jürisi, MAN Truck & Bus'a onuncu kez ödül vermiş oldu.

Özel bir başarı

MAN Truck & Bus SE CEO'su Joachim Drees, “Yeni MAN Lion's Coach'umuzun uzman jüriyi etkileyip bu çok arzulanan ödülü kazanmasından gurur duyuyoruz. ‘Coach of the



Year’ ödülü, tüm ekibin yıllar boyu kendilerini işlerine adadıklarının ve sıkı çalıştıklarının mükemmel bir kanıtı oldu. Olağanüstü bir aracı geliştirmek ve başarılı bir şekilde pazara sunmak amacıyla otobüs bölümünde ve tüm bölümlerle birlikte yorulmaksızın çalıştılar. Bu jüri oylaması, Lion's Coach ile kesinlikle özel bir şey başardığımızı vurgulamaktadır” dedi.

Lion's Coach açık ara kazandı

22 uzman üyeden oluşan büyük jüri, Avrupa'dan beş otobüs üreticisini, Eylül ayında Romanya'da ‘Coach

Euro Test'ine davet etmişti. Jüri, bir hafta süren kapsamlı testler, sayısız test sürüşü ve yoğun teknik tartışmalardan sonra, yolcu otobüsü pazarının en önemli ödülü olarak kabul edilen ve 30 yıldır verilen “Coach of the Year” ödülünü MAN Lion's Coach'un açık ara kazandığını açıkladı. Jüri değerlendirmesinde, Lion's Coach'un iyi kalite sürücü alanı ve süper yol tutuşu, motor bölümündeki yüksek performanslı ve olağanüstü randımanlı güç aktarma sistemine yer verildi. Jüri, aynı zamanda, ön aks üzerindeki tekerlekli sandalye asansörünün, otobüsün bagaj alanı hacmini kısıtlamadan

kullanılması konusunda maksimum esneklik sağlayan akıllı entegrasyonuna da atıfta bulundu.

Sözcü Rudi Kuchta, “Bu ödül, MAN Lion's Coach'ı, otobüs işletmecilerinin hayatını kolaylaştıran güvenilir ve düşük maliyetli bir araç olarak, gerek müşteriler gerekse uzmanlar tarafından da tescillemektedir. Sonuç olarak, yeni Lion's Coach, lansmanından bu yana aldığı sayısız ödülün yanı sıra Avrupa'da pazar payını da önemli ölçüde artırmayı başarmıştır” diye konuştu. ■

Ödüle doymuyor

MAN Lion's Coach'un aldığı bu yeni ödül, aynı değerlendirmede jürinin MAN Truck & Bus'ın otobüs markalarından verdiği MAN için beşinci ve NEOPLAN ile birlikte ise onuncu ödül oldu. (Beş kez “Coach of the Year” ödülü – 2020, 2006, 2004, 2000, 1994. Beş kez de “Bus of the Year” ödülü – 2015, 2005, 1999, 1995, 1990)

Özulaş AŞ'de yeni başkan Göksel Ovacık oldu

Özulaş AŞ 26. olağan genel kurul toplantısı Ataşehir Zübeyde Hanım Öğretmenevi tesislerinde esnafın yoğun katılımıyla yapıldı.

Genel kurula, Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği (TÖHOB) Genel Başkanı Ercan Soydaş ve yönetim kurulunun yanı sıra özel halk otobüsleri şirket başkanları ve yöneticilerle İSTOD Başkanı Zakir Uzun ile Özulaş AŞ ortakları da katıldı.

Özulaş AŞ Genel Müdürü İsmail Yolcu tarafından açılışı yapılan Genel Kurulda Divan Başkanlığına Yıldırım Yılmaz seçildi.

Üç listenin yarıştığı oylama sonucunda yeni Başkan Göksel Ovacık 192 bin 874 hisse, Sedat Şahin 154 bin 36 hisse alırken Mustafa Boylu 15 bin hisse aldı; bu sonuca göre Özulaş AŞ yeni dönem başkanı Göksel Ovacık oldu. ■

ÖZULAŞ AŞ YENİ YÖNETİM KURULU

Göksel Ovacık / Başkan
Serhat Akçakaya
Selami Alan
Sebahattin Can
Zeynel Yılmaz
İsmail Koçin
Mehmet Ali Akpata
Sinan Akçay
Ercan Tarakçı

DENETİM KURULU
İbrahim Ayılmazdır
Necmettin Aydaşlı
Erdal Fidan



Busworld Turkey 2020 Fuarı

Halk Otobüsçülerini ağırlayacak

Busworld Turkey 2020 Fuarı TÜM Özel Halk Otobüsleri Birliği (TÖHOB) Yönetim Kurulu Toplantısı'na ev sahipliği yapacak.

2 yılda bir düzenlenen, Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı, Busworld Turkey, HKF Fuarcılık A.Ş. ve Busworld International işbirliği ile, 05-07 Mart 2020 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde 8.kez düzenleniyor.

Busworld Turkey – TÖHOB İşbirliğine ilişkin protokol HKF Fuarcılık Genel Müdürü Bora Çakıcı ve TÖHOB Yönetim



Kurulu adına Kamil Akbaba tarafından imzalandı. Türkiye geneli özel halk otobüsü taşımacı esnafının çalışma bölgelerinde oluşturduğu dernek, kooperatif, şirket, oda vb. tüzel kişiliklerden oluşan Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği (TÖHOB) BUSWORLD TURKEY 2020'de fuarında ilk kez yerini alıyor.

Farklı ülkelerden katılan 150'nin üstünde marka ve firmanın, otobüs endüstrisindeki en yeni ürün ve teknolojilerini sergileyeceği fuar aynı zamanda Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği (TÖHOB) Yönetim Kurulu Toplantısı'na da ev sahipliği yapacak. ■

Astor Turizm'e Travego

Sanlıurfa merkezli Astor Turizm filosuna 2+1 Travego otobüs kattı. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk Bayii Hassoy Otomotiv gerçekleştirdi.

Yoğun geçen yaz sezonunun ardından şehirlerarası otobüs firmaları filolarını yeni otobüslerle güçlendiriyor. 2+1 koltuklu Travego'yu Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As'a teslim etti. Astor Turizm ile yapılan işbirliğinden memnuniyet duyduklarını ifade eden Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, “2+1 Travego aracımızın Astor Turizm'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz. Astor Turizm ile 2020 yılında da yeni işbirlikleri gerçekleştireceğimize inanıyoruz” dedi.

Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As, “Yolcumuza daha iyi ve güvenli hizmet vermek adına filomuzu güçlendiriyoruz. Mercedes-Benz araçların sağladığı kaliteden duyduğumuz memnuniyet yatırım tercihimizin o yönde olmasını sağlıyor. Yeni yatırımlarla en iyi hizmeti sunma gayretimiz devam edecek” dedi. ■



Şerif Turhan'ın mutlu günü



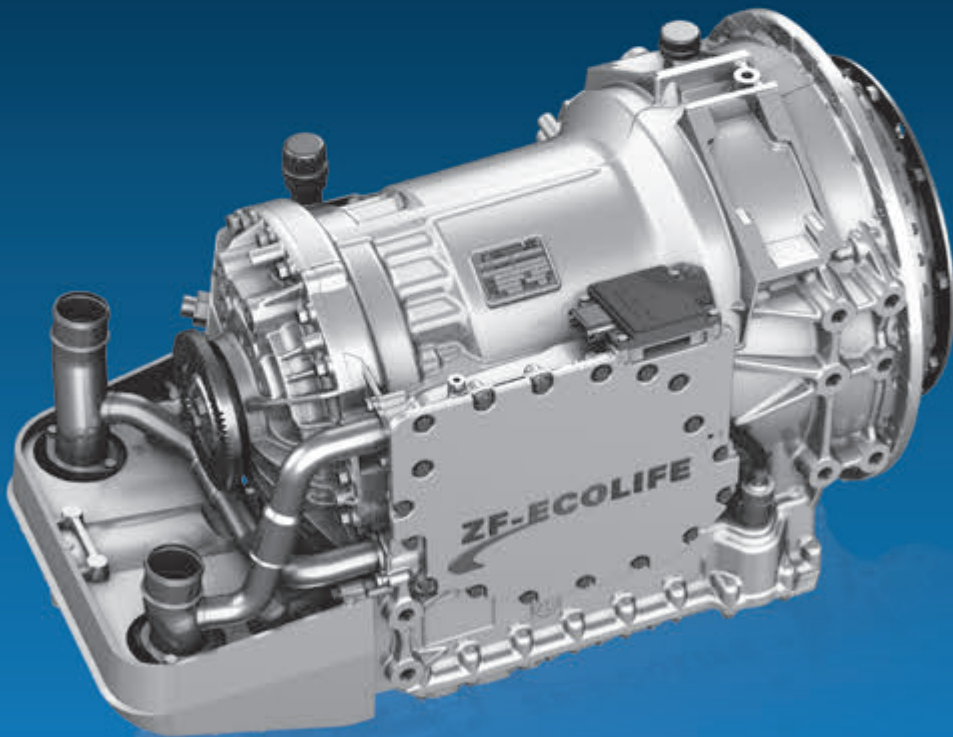
Temsa İkinci El Satış Yöneticisi Şerif Turhan evliliğe adım attı. Şükriye Pilis ile Bağcılar Halk Sarayı'nda düzenlenen düğün ile yaşamını birleştirdi. Genç çift Taşıma Dünyası ailesi olarak bizde ömür boyu mutluluklar diliyoruz. ■

ZF Teknolojisi Şehir İçi ve Şehirler Arası Yolculuklar İçin Akıllı Çözüm

ZF-EcoLife Şanzıman düz yolda da rampada da performanstan asla taviz vermez! Akıllı sürüş programı TopoDyn Life, yol durumuna en uygun vites değişimini sağlar, yakıt tüketimi ve karbondioksit salımını azaltır. 6 kademeli kesintisiz vites geçişleri neredeyse hissedilmez.

EcoLife, geniş yelpazeli vites aktarma oranları sayesinde, yüksek hızlarda dahi motorun düşük devirlerde çalışmasına imkan verir. EcoLife'in şehir içi retarderi performanstan ödün vermeden güvenli bir yavaşlama sağlar. Çift eşanjörlü soğutma sistemi, şanzımanı yüksek sıcaklıklarda dahi tam koruma altına alır.

Yıllar boyu mükemmel sürüş için: ZF-EcoLife.



zf.com/EcoLife

227 adet Citymood Roma yollarında Karsan'dan Roma'ya dev teslimat

Başta Avrupa olmak üzere ihracat faaliyetlerini sürdüren Karsan, yüzde 28,6 hissesine sahip olduğu Industria Italiana Autobus SpA (IIA) ortaklığı ile ürettiği Menarinibus Citymood marka otobüslerden Roma Büyükşehir Belediyesi'ne 227 adet teslim etti. 10 ve 12 metrelik dizel ile CNG'li Citymood otobüslerin toplamda 5 ay gibi kısa bir süre içerisinde Roma halkının hizmetine sunulmasıyla, Karsan'ın global ölçekte üretim ve satış başarısı da bir kez daha tescillenmiş oldu.

Teslimi gerçekleşen 227 adetlik Roma Belediyesi araçları dahil, bu yıl toplam 90 milyon Euro büyüklüğünde yeni Citymood siparişi aldıklarını belirten Karsan CEO'su Okan Baş, 2019'u 500 adedin üzerinde Citymood üretimi ile kapatacaklarını ifade ederek, "IIA ile işbirliğimizden bu yana gerçekleştirdiğimiz

Citymood ihracatında yıl sonu itibarıyla bin adedi aşacağız. Roma Belediyesi'ne teslim ettiğimiz araçlarımız haftanın 7 günü 20'şer saat yüzde 99 servis edilebilirlik seviyesiyle tam performansla kesintisiz şekilde çalışıyorlar. Bu da Belediye'ye karlılık anlamında büyük bir katma değer sağladığımızı gösteriyor" dedi. ■

Okan
BaşAslan
Uzun

TEMSA Fransa'da şirket kurdu

Otobüs pazarının lider markası Temsa, Amerika'dan sonra Fransa'da da kendi dağıtım ve servis ağı organizasyonunu oluşturdu.

Bemsa, yurtdışı pazarlarında yeni atılımlar yapmaya devam ediyor. Temsa ihracat pazarları arasında 1'inci sırada yer alan Fransa'da yeni bir yapılanma süreci başlattı.

Bugüne kadar gerçekleştirdikleri 5 bini aşkın otobüs ihracatı ile Fransa'nın en güçlü ve yaygın otobüs markaları arasında bulunduklarını belirten Temsa CEO'su Aslan Uzun, "Temsal olarak Fransa pazarına adım atışımızın 20'inci yılında yeni yatırımımız ile bir adım daha ileri gidiyoruz. Amerika ve Almanya'dan sonra yurtdışında üçüncü şirketimizi Fransa'da kurduk. Hem

Fransa hem de tüm Avrupa pazarında daha büyük hedeflere koşma stratejisi çerçevesinde aldığımız bu kararla Fransa genelinde satış, satış sonrası hizmetler, yedek parça ve ikinci el organizasyonumuzu oluşturduk. Böylece Fransa'da müşterilerimize çok daha hızlı çözümler sunabileceğiz, onları yeni ürünlerimizle çok daha kolay tanıştıracacağız. Ayrıca bu organizasyon bize diğer Avrupa ülkelerine yönelik hedeflerimizde ve Pazar payımızı büyütmede çok önemli avantajlar sağlayacak" dedi.

Temsa'nın yurtdışı açılımlarının Fransa ile sınırlı kalmayacağını da vurgulayan Aslan Uzun, "Geniş ürün gamımız ve özellikle elektrikli otobüs konusunda attığımız adımlar ile Temsa markamızın Avrupa ve Amerika'da çok daha güçlü bir konuma geleceğine inanıyoruz." dedi. ■



busworld®

TURKEY İSTANBUL

05-07 MART 2020

İSTANBUL FUAR MERKEZİ HALL 9-10

www.busworldturkey.org

Organizatör:



MAN için 5'inci ve NEOPLAN ile 10'uncu ödül...



Brüksel'deki Busworld 2019'da

MAN Lion's Coach

“2020 yılının Otobüsü” ödülü ile taçlandırıldı.

Gururluyuz!

Jürinin kararında, özgün MAN tasarımının yanı sıra otobüsün düşük maliyet, konfor ve güvenilirliği bir arada sunan uyumlu konsepti belirleyici oldu.

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

MAN kann.



maparotomotiv



İstanbul Otogarlarında önemli değişimler

İstanbul'dan yapılan şehirlerarası (gerçekten illerarası) yolcu taşımalarından tarifeli (düzenli, grup olmaksızın bireysel faydalanmalı) olanların kalkış-varış noktası olarak kullandıkları ana terminal olan Büyük İstanbul Otogarı'nın işletme süresi dolup mülk sahibi olan İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne devri gerçekleşti. Gelecekte bu otogarın bu hizmete kapatılması ve yeni otogarlarda hizmet verilmesi artık kesin gibi. Bunun değiştirilemeyeceği kabul edilirse, geriye, değişim sürecinin iyi yönetilmesi kalıyor. Bu çok önemli konu üzerinde titizlikle durulmalı.

Alibeyköy Otogarı

Yapılan açıklamalarda buranın hizmetinin süreceği görülüyor. Bana göre konumu çok uygun bir yer. Eminönü'nden tramvay bağlantısı sağlandı. Yapımı süren Kabataş-Esenyurt (M7) metro hattı buradan geçiyor. Bunun Mecidiyeköy-Mahmutbey kesimindeki tünel çalışması tamamlandı. 2020'nin ilk yarısında bu bölüm hizmete açılacak. Böylece Alibeyköy'e erişim daha da kolaylaşacak. Kabataş-Mecidiyeköy ve Mahmutbey-Esenyurt kısmı da tamamlandığında erişim çok daha iyi olacak.

‘Büyük İstanbul Otogarı’nın

gelirlerini düşürür’ diye buradan kalkış-varış yapılması hatta kullanılması engellenmeye çalışıldıysa da artık bu sorun çözüldü. Buranın kalkış-varışlara açılması hem yolcular hem de otobüs işletmecileri için çok iyi olur. Özellikle otogarın ve bağlantı yollarının kilitlendiği bayram günleri başta olmak üzere yoğun sezonda buranın kullanılması çok önemlidir. Yine buranın gelecekte hizmetini sürdürmesi için her ortamda çalışılmalı.

Büyük İstanbul Otogarı'ndaki değişim

Büyük İstanbul Otogarı ile ilgili, bana göre, geçmişteki yanlış düşünceler artık ortadan kalktı. Birincisi buranın ücretlerine ve hizmetlerine hiç söz söylenememesiydi. Uygulanan yeni fiyatlar düşük ücretin mümkün olduğunu gösteriyor. Hizmet kalitesi için iyileşme başladığını da söyleyebiliriz. Mevcut otogarı savunmak için buranın dışından yapılan kalkış-varışlar ‘korsan’ diye nitelenirdi. Halbuki bu otobüslerin pek çoğunun yetki belgesi mevcut olup korsan sayılması mümkün değildi. Tabii ki, bunlar kural ihlali yapıyorlardı.



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Yeni otogarlar

Yazılarımda geleceğin İstanbul’unda Anadolu yönüne gidecek otobüslerin esas olarak Anadolu yakasından kalkış-varış yapmalarını gerekli gördüğümü çok yazdım. Şimdi bu ihtiyaç daha iyi görülüyor. Böylece taşıma maliyetleri ve seyahat süreleri azalabilecek. Bu da otobüslere talebi arttıracak. Bundan İstanbul trafiği de kazançlı çıkacak. Şunu belirtiyim ki, bırakınız Anadolu’ dan gelen otobüslere Avrupa’ya geçme yasağı konulmasını, haksız olan Yavuz Sultan Selim Köprüsü’nün kullanım zorunluluğu kaldırılrsa bile Anadolu yakasından kalkış-varışlar tercih edilecek.

Gazetemizin bu sayısında, konu, resmi bir ağızdan geniş bir şekilde yansıtılıyor. İki yakaya iki otogar söz konusu. Ben bunu çok yerinde buluyorum. Tabii, mevcut otogarın avantajlarını da görmezden gelenlerden değilim.

Otogar yerleri

Bir otogarın başarısında ilk ve çok önemli husus yeridir. İki yakadaki iki otogar için aday yerler belirlenmiş. Bunların TEM güzergahında olacağı görülüyor. Faydalı görülebilir. Yerlerine de bakmak lazım.

Anadolu (Asya) Otogarı için Kurtköy Bölgesi’nde iki alternatiften söz ediliyor. Bence Kurtköy iyi bir seçim. Bazıları biraz uzak bulabilir, ama geleceği düşünmek gerekiyor. Önemli olan TEM’den uzaklaşmaması Sabiha Gökçen veya Sultanbeyli gibi noktalara gelecek metro bağlantılarıyla mutlaka entegre olması... Bu arada Kurtköy bölgesinde TEM ile Kuzey Marmara Otoyolu arasındaki bir noktada olması ana yollara erişimi kolaylaştırabilir. Trakya (Avrupa) Otogarı için

Başakşehir’in kuzeyindeki aday yerlerden söz ediliyor. İstanbul’un merkezine epey uzak. Merkeze daha yakın yer aranmalı. Bir de TEM’in kuzeyi yerine yakın civarı uygun olur. Burada da yukarıda sözü edilen Kabataş-Esenyurt Metrosu’nun istasyonlarından birine entegre olması çok çok önemli. En kötü halde bu entegrasyon ilave projelerle sağlanmalı.

Otobüsçüler ve onların sivil toplum kuruluşları bu yer konularına ilgi göstermeli. Mevcut otogar devam etsin diye ilgisiz kalmak, yanlışlara sebep olabilir. İsterseniz taşınmaya itirazınızı sürdürmekle birlikte, değişimin iyi olması için de çaba gösterin. Bir de şunu bilin ki, bu değişim en az iki yılı aşkın bir süre alacak. Raylı sistem haritalarında Havalimanı Metro yolu üzerinde Işıklar Otogarı İstasyonu görülüyor. Burası çok kuzeyde ve İstanbul’a uzak, umarım doğru değildir.

Diğer konular

Yerin iyi olması yetmiyor. Hangi büyüklükteki otogarın hangi anlayışla, hangi proje yaklaşımı ile yapılacağı da belirleyici. İleride yüksek otogar ücretleriyle karşılaşmamak için uygun büyüklükte ve lükse kaçmayan, ağır işletme maliyetleri getirmeyecek projelere yönelinmeli.

Otogarı kimin işleteceği çok önemli. Burada tek doğru var: Otobüsçüden en az ücreti alıp, yeterli hizmeti verecek işletmeciyi en iyisidir. Görüldüğü üzere bunu sağlayabilecek olan da kamu işletmeciliği yani belediyedir. Hemen denemek ki, otobüsçüler işletsin. Gerekçesi de otobüsçülerin para kazanması olacaktır. Bu kazanç mutlaka ücretleri artıracak, hizmetleri kötüleştirecektir.

Kimin işleteceği konusu kimin yapacağı ile yakından ilgilidir. Belediye ancak kendisi yaparsa kendisi işletebilir. Burada kendisinin yapması, kendi kaynaklarıyla yapması anlamındadır. Yoksa ‘belediye inşaat işine soyunsun’ demek istemiyoruz. Bunun için de belediyenin kaynak durumu gündeme gelecektir. Kaynak yetersizliği nedeniyle yap-işlet-devret veya benzeri modeller gündeme gelebilir. Burada otobüsçülerin zarar görmeyeceği

sözleşmeler yapılması, belediyenin de özel sektörün işletmeciliği dönemlerinde her türlü kontrol yetkisini elinde tutması şarttır. Bu arada otobüsçüler dahil hiç kimseye ayrıcalık tanınması söz konusu olmaksızın herkesin katılabileceği ihalelerle sonuca gidilmesi gerekir.

Şehiriçi acenteler

Zaman zaman bilet satış acentelerinin düzenlenmesi, bir yerlerde toplanması dile getiriliyor. Görünüşte iyi gibi. Ama gerçek bu değil. İsteyen istediği yerde acentelik hizmeti verebilir. Acentelik hizmeti verilmesinin kimseye bir zararı olmaz. En kalabalık yerlerdeki alışveriş merkezlerinde bile bilet satılabilir. Bir yerde bilet satılması oradan ücretsiz servis hizmeti verilmesi zorunluluğunu veya hakkını getirmez. Bir kimse Taksim’de veya Eminönü’nde bilet satış hizmeti verebilir ama buraya ücretsiz servis getirme hakkı talep edemez. Ücretsiz servis hizmeti vermek isteyenler buna uygun yerlerde acenteler/yazihaneler açmak zorundadır. Herkesi bir noktaya zorla toplamak hem hukuksuz hem de gereksizdir. Belediye hangi nokta ve güzergahlarda ücretsiz servise müsaade edeceğini veya etmeyeceğini açıklar, olur biter. Herkes buna göre kendi yolunu çizer.

Şunu da belirtiyim ki, ücretsiz servis yer ve güzergahları otogarın yapılacağı yere göre değişecektir. Şurada iki yıl ömrü kalmış Büyük İstanbul Otogarı’na göre ahkâm kesmek yanlış olur. Yeni otogar yerleri belirlendikten sonra ücretsiz servis izin politikası oluşturulabilir. Burada yeni otogarın toplu taşıma imkanları önemlidir. Raylı sistem ihtiyacın büyük bir kısmını karşılarsa, geriye kalan çok az ihtiyacı karşılamak üzere ücretsiz servis, belediye otobüsü, minibüs hattı ve özel taşıma yöntemleri (Havaist, Havabüs vb.) hayata geçirilebilir.

Bir önemli nokta da; iki yakaya yapılacak iki ayrı otogarın arasındaki yolcu transferi için de yukarıdaki anlayışla taşıma sistemi oluşturulmasıdır. Böylece şehirlerarası otobüslerin az bir yolcu ile diğer otogara devam etmesi gibi gereksiz yükler oluşmaz. ■

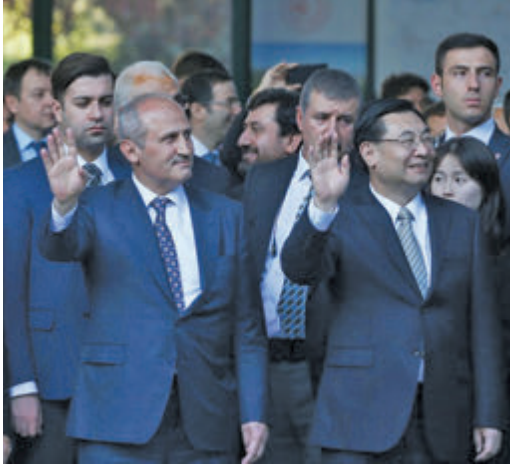


Çin'den Avrupa'ya giden

ilk yük treni Marmaray'dan geçti

Asya'dan Avrupa'ya Marmaray tüp geçişini kullanarak kesintisiz gidecek ilk yük treni Chang'an iki parça halinde Marmaray Ayrılıkçeşmesi istasyonundan geçti. Trenin Kapıkule’de yeniden tek parça olarak yoluna devam etti.

Chang'an Treni, yolculuğunu Çekya'nın başkenti Prag'da sonlandırdı. 6 Kasım tarihinde saat 16.30’da düzenlenen tören ile tarihi Ankara Garı’ndan uğurlanan tren 7 Kasım da saat 04.24’te ilk tren, ikinci tren ise saat 05.00’da Marmaray Ayrılıkçeşmesi durağından geçerek, yolculuğuna devam etti. 42 tıra eşdeğer elektronik ürün yükünü taşıyan China Railway Ekspress, toplam uzunluğu 820 metre



olan 42 adet konteyner yüklü vagonla; 2 kıta, 10 ülke, 2 denizi aşarak, 12 günde 11 bin 483 kilometre yol kat edecek. Tren güzergahında bulunan ülkeler; Çin, Kazakistan, Azerbaycan, Gürcistan, Türkiye, Bulgaristan, Sırbistan, Macaristan, Slovakya ve Çekya. Trenin Türkiye güzergahı ise Ahılkelek, Kars, Erzurum, Erzincan, Sivas, Kayseri, Kırıkkale, Ankara, Eskişehir, Kocaeli, İstanbul ve Kapıkule’den (Edirne) oluşuyor. ■

Tren, Bakan Cahit Turan ve Çin Yetkililerinin katılımıyla Ankara Garı’ndan uğurlandı.

“TÜRSAB Rota”

Turizmde haksız rekabeti önleyecek

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB), turizm sektöründe büyük ses getirecek dev bir dijital projeye imza atarak, ‘TÜRSAB Rota’ projesini hayata geçirdi.

Turizmde kayıt dışı ekonomiyi bitirmesi hedeflenen ve bir dijital hamle projesi olarak gösterilen TÜRSAB Rota projesinin amacının kaçak acente faaliyetlerine karşı mücadele ederek haksız rekabeti önlemek ve turizm sektörü ile seyahat acenteliği mesleğine kâr amacı gütmeksizin katkı sağlamak olduğu açıklandı.



TÜRSAB Rota projesi; dijital dönüşüm çağında, gelişen ve değişen dünyaya ayak uydurmayı daha da kolaylaştırmak için eşsiz güzelliklere sahip olan Türkiye’nin her köşesindeki farklı ve özgün tur ve seyahat seçeneklerini üyeleri aracılığıyla tüketicilere sunacak. Proje kapsamında, binlerce acenta, Türkiye’nin her bölgesinden birbirinden farklı binlerce tur paketini platform üzerinden paylaşmış olacak. Kayıt dışını bitirebilecek nitelikteki bu projeye kısa vadede ülke ekonomisine 5 milyar TL’nin üzerinde ek katkı sunulması hedefleniyor.

TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya: “Turizmin 12 aya ve ülke geneline yayılması için gösterdiğimiz çalışmaların bir neticesi olarak ortaya çıkan TÜRSAB rota projesi hem üyemiz seyahat acentalarının kendi aralarındaki iş birliği olanaklarını arttıracak hem de tüketicilere acentalarımızın programları aracılığıyla yepyeni turizm rotaları sunacak. Tüm acentalarımıza açık olan TÜRSAB rota projesi ile birlik olarak lokal acentalarımıza büyük bir imkan sağlamış olacağız” dedi. ■

OLAY KAMPANYA

KOLAY ÖDEME!

KAMYON VE KAMYONET

Ayda **2.898 TL** taksitle

D-MAX

Ayda **2.078 TL** taksitle

minibüs

Ayda **6.185 TL** taksitle

Devlet katkısıyla Isuzu pick-up, minibüs, kamyon ve kamyonetlerde geçerli 48 ay taksitle 250.000 TL'ye varan kredi imkanı %0,59'dan başlayan faizlerle Isuzu bayilerinde.

	Kredi	Faiz	Taksit
KAMYON VE KAMYONET	120.000 TL	%0,59	48 ay
minibüs	250.000 TL	%0,69	48 ay
D-MAX	84.000 TL	%0,69	48 ay

- Kampanya stoklarla sınırlıdır.
- Anadolu Isuzu kampanya detaylarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar.
- Kampanya tüm Isuzu kamyon ve kamyonetlerde geçerlidir.
- D-Max kampanyası; 4x2 V-GO, 4x2 V-LIFE, 4x4 V-GO, 4x4 V-LIFE, seçeneklerinde geçerlidir.

ANADOLU ISUZU

f /Anadolu Isuzu d /IsuzuTr @ /Anadoluisuzu | isuzu.com.tr

Ulaşımla ilgili her konuyu İBB Ulaşım Daire Başkanı Dr. Taylan Engin ile konuştuk.

Yeni Otogarlar En Az İki Yıl Sonra

İstanbul ulaşımında hedefler yeniden çiziliyor. Yeni Otogarlar, Turizm Taşımaları, Kentiçi Ulaşım, Raylı Sistemler ve Megabus Projesi ile ilgili çalışmaları İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Taylan Engin, Taşıma Dünyası'na açıkladı.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanlığını Ekrem İmamoğlu'nun kazanmasının ardından Taylan Engin Ulaşım Daire Başkanlığı'na getirildi.

Taylan Engin, akademisyen tarafının yanı sıra birçok belediyede ulaşım alanına yönelik önemli görevler üstlenmiş. 1999 yılında İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nde ulaşım planlama bölümünde başlayan belediyecilik süreci 20 belediyeye yayılmış.

Ekrem İmamoğlu'nun "İstanbul ulaşımını üstlen" diyerek göreve çağırdığı Taylan Engin ile özel bir röportaj gerçekleştirdik. İstanbul otogarları başta olmak üzere, ulaşımaya yönelik birçok konuda soru yönelttik. İstanbul ulaşımına yönelik çalışmaları ve bundan sonraki hedefleri Taylan Engin'den öğrendik.



DR. TAYLAN ENGİN

■ ERKANYILMAZ



Şehirlerarası Taşımalar

İstanbul Otogarı'nın yap-işlet-devret süresinin 5 Mayıs'ta tamamlanmasına rağmen otogarın belediyeye devri kolay olmadı. Taylan Engin bu süreci aktardı...

Önce otoparklar

İlk başta otoparkları aldık. Çünkü otoparklar otogarın parçası değil. Buna rağmen işletmeciler şirketin açtığı davada mahkeme sürecini bekledik. Mahkeme bizi haklı buldu, bir tahliliye günü verdi. Orada işletmeci ve TOFED ile konuştuk. Birbirleriyle çatışan ekipler değildik, birlikte çalıştık. Herhangi bir sıkıntı olmadan orayı teslim aldık.

Otogardaki üçlü yapı

Şu anda otogarda üç yapı var. Otoparklar İSPARK'ta. Otobüslerin giriş-çıkışları ve terminal işletmeciliği Ulaşım Daire Başkanlığı Terminaller Müdürlüğü'nde. Dükkanlar ve yazıhaneler Emlak Daire Başkanlığı'nın sorumluluğunda. Emlak Daire Başkanlığı bu alanlara yönelik bir ihale düzenleyecek. Buna Belediyenin işleri şirketi Boğaziçi AŞ'de girebilir, alırsa oranın işletmeciliğini yapacak. Bu süreci Emlak Daire Başkanlığı daha iyi biliyor.

Tahsis sahibi mi, kiracı mı muhatap

Otogarda belediyenin muhatabı kim olacak tartışmasına ilişkin sorumuzu Taylan Engin, "Bu sorunun muhatabı ben değilim" diye yanıtladı ve devam etti: Terminale gittiğimizde de hep aynı soru ile karşılaştık. Bu konu Emlak Daire Başkanlığı'nın sorumluluğunda. Tahsis sahibi mi kiracı mı muhatap alınacak? Bunu sürekli konuşuyoruz. Emlak Daire Başkanlığı yakında bir açıklama yapacak.

Birlikmiş alacaklar

5 Mayıs sonrası için de ecrimisil uygulaması mutlaka yapılacak. Burada bir kamu alacağı söz konusu. Ecrimisilin kuralı da belli: Orayı kullanana, içindekine uygulanacak. Uygulama budur.

Otogar ücretleri

Otogar ücretlerine yönelik Bakanlığın

tarife esasları ne ise o uygulanıyor. Hangi araç ve hangi mesafeden ne ücret alıncağına tarifede var. Bu tarifiyi aldık, belediye meclisine sunduk, komisyonda görüşüldü, onaylandı ve uygulama başlandı.

Otogarların geleceği

Taylan Engin, İstanbul Otogarı'nın taşınmasına ve yeni otogar projelerine yönelik olarak şu bilgileri verdi...

Aslında Bayrampaşa Otogarı'nın taşınmasına yönelik söylem yeni değil. Seçim öncesinde bu dile getirildi. Bayrampaşa Otogarı'nın konum olarak İstanbul'un çok içinde kaldığı, trafik yoğunluğu yarattığı, alt katlarının güvenlik açısından sorun oluşturduğu, yapı olarak güçlendirilmeye ihtiyacı olduğu yönünde söylemlerimiz oldu.

Yeni otogarları yaptıktan sonra burayı boşaltıp bir kısmını teknokent, bir kısmını gençlik merkezi, belki vadi ile birleşen özel bir yapı olarak değerlendirme düşüncesi var. Sayın Başkanımız Ekrem İmamoğlu, seçim öncesinde de bu düşüncelere sahipti, şimdi de aynı şekilde ifade ediyor.

Yeni otogar yerleri

Olası terminal yerleri ile ilgili çalışmalar yaptık. Şu an bu yerler İmar Müdürlüğü Projeler Daire Başkanlığı'nda projelendirilmek ve imara ilişkin sorunları çözmek için bekliyor. Dolayısıyla konumlar kafamızda belli. Şöyle rahatlıkla söylemek mümkün: Avrupa yakasında Başakşehir bölgesinde kuzeyde üç alternatif yer var. Anadolu yakasında da Kurtköy civarında iki alternatif lokasyon var, Mehmetçik Vakfı'nın ilerisinde. Biz raylı sistemle ve mümkünse havalimanı ile entegre olsun ve planladığımız cep terminaleri ile iletişim içinde olsun istiyoruz. Yeni otogarları biz de yapabiliriz, yap işlet devret modeli de olabilir.

Taşınma ne zaman?

Bayrampaşa Otogarı en az iki sene daha orada. Harem Otogarı ömrünü tamamladı, esnaf da büyük bir sıkıntıda. Geleni, gideni, ziyaretçisi düşmüş durumda, ama yarın taşıyalım gibi bir durumumuz yok. Anadolu Otogarı'nın tamamlanması

beklenecek. Ayrıca taşınma zaten kolay bir operasyon...

Alibeyköy Terminali

Şu an İSPARK tarafından işletiliyor. Aslında cep terminaleri uygulamasını yaygınlaştırmak bu örneği geliştirerek devam edeceğiz. Alibeyköy iyi bir uygulama. Düzgün ve kontrollü bir hizmet veriliyor ve bu hizmet sürecek. Bu kentin otobüs trafik aksı, otogarlar taşındıktan sonra gerçekten farklı bir yöne kayarsa Alibeyköy'ün yenilenmesi ve daha iyi bir konuma alınması gündeme gelebilir.

Cep terminaleri

Alibeyköy gibi bir kaç ara terminale daha ihtiyaç var. Dudullu, Ataşehir tarafındaki gereksiz kalabalık ve özel terminaler hem bölge halkını sıkıntıya sokuyor, hem trafığa büyük problem oluyor. Oradaki tüm özel terminaleri cep terminalinde toplama niyetimiz var. Projemiz hazır.

Dudullu, Kayışdağı, İmes tarafında bir iki aday yer belirledik. O alternatifleri Başkanımıza sunacağız.

Ücretsiz servislere yönelik yeni otogarlarla birlikte adım atabiliriz. Firmaların şehiriçi acenteleri çok dağınık, öncelikle bunları rehabilite etmek, bir düzene kavuşturmak gerekiyor.

FSM köprüsü kullanımı

Trafik yoğunluğunun düştüğü akşam 22.00 ile sabah 06.00 arasında ikinci köprü'nün şehirlerarası otobüsler tarafından kullanılmasının hiçbir sakıncası yok bize göre. Bu saat 22.00 olur 22.30 olur değişir ve çözülebilir. Hem yolcu hem şehirlerarası otobüsçüyü kentin kuzeyine göndermek; hem şehre, hem de taşımacıya kötülük. Bu sadece UKOME kararı ile olacak bir şey değil. UKOME'de kararı aldıktan sonra Bakanlıkta da görüşerek bunun gerçekleştirileceğine inanıyorum.

Turizm Taşımaları

9+1 sorunu

Bir saati aşan röportajımızda, Taylan Engin ile İstanbul ulaşımının bütün ana nirengilerini konuştuk...

9+1 araçlara belge verilmemesi ile ilgili eski kararın yürürlükte olduğunu belirten Taylan Engin şunları söyledi: "Biz de yeni karar almadığımız için belge verilmiyor. 9+1 konusu sadece UBER konusu değil. Bir otelin önüne bakın, en az dört beş tane 9+1 koltuklu araç göreceksiniz. Bu araçlar D2 belgeli. Bu belgeyi Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı veriyor. Ancak araçlar otellerin önünde taksi gibi yerleşmiş durumda. Hatta özel telefon numaralarıyla bunu yapanlar da var. Bu arada; işi kuralına uygun şekilde yapanları tenzih ediyorum. Biz eski kararı yürürlükte tutuyoruz, belge vermiyoruz."

Bakanlık mı, belediye mi?

Taylan Engin, turizm taşımacılarının 'D2 belgesi varken, belediyeden belge almak istemiyoruz' yönündeki değerlendirmelerine de cevap verdi: "Büyükşehir'in D2 belgeli bir aracın çalışma hakkını engellemek gibi bir yetkisi olamaz, çünkü belgeyi veren Bakanlık. Dolayısıyla bir şehirdeki belediyenin Bakanlığın üstünde bir yetkisi olmamalı. Bu

yanlış bir uygulama. D2 belgeli araca Türkiye'nin neresinde belge veriliyor başka? Taşımacıların dediği gibi 'ben Bakanlık belgesini alıyorum, belediyeden tekrar bunun için izin almamalıyım' görüşü doğru ve böyle olmalı. Geçmişte yapılan bir hata var. Bu hata böyle süregeliyor. Bakanlığın hayata geçirdiği U-ETDS sistemi bize de açılın, biz de bunu görelim, sisteme entegre olalım. Bunları konuşuyoruz. Böylelikle işini düzgün yapan insanları kollamış, turizm başlığı altında taksicilik yapanları da ayıklamış oluruz.

Turizme seri plaka

Turizm araçlarına seri plaka verilmesi yönündeki görüşlere katılmadığını belirten Ulaşım Daire Başkanı Engin, "Belgeyi veren Bakanlık. Taşımacılık hakkını veren Bakanlığın D2 belgesi, belediyenin verdiği yol belgesi değil. Olay baştan yanlış. Yol belgesi sadece UBER'i kilitlemek için uydurulmuş bir sistem. Başka hiçbir geçerliliği yok. Trafik Kanunu'nda yer alan da yeni bir şey değil. Orada bir cümle var sadece. Bu hak zaten var. İstanbul kentiçi trafiğini düzenleme yetkisi UKOME ile Büyükşehir Belediyesi'nde zaten. Burada UBER'i durduruyoruz havası, izlenimi yaratıldı. Zaten kentiçi taşımacılıkta yetki UKOME'de. Gazetenizin manşeti

Servis Taşımaları

Ekrem Başkan'ın seçim öncesinde bir konuşması vardı, orada sloganlaşan da bir söylemi oldu: 'Bizim dönemimizde tahdit tehdit olmayacak'. Bir anda panik havası ile karar alındı. Tahdit olduğu söylenen, iptal edilen bir karar alındı. Tahdit midir, değil midir onu tartışmıyorum. O karar ilk alındığında iptal oldu, sonra bir cümle eklenerek tekrar alındı ve iptal edilmedi; şu anda duruyor. Eğer bu tahdit kararı ise UKOME'de alınan plaka serisi kararı ile yaklaşık 500-600 bine yakın plaka çıkıyor. Bu kapsamda başvurusunu yapmış araç sayısı 59 bin.

Cumhurbaşkanı'nın, İstanbul'da, 25 Mayıs 2015'te yaptığı açıklama milat olarak kabul edilmiş: Bundan sonra alanlar bir bedel ödeyerek tahsis belgesi alabilirler, öncesindekiler de bedel ödmeden belgelerini alabilir diye. Parası olmadığı için başvuru yapmayan birçok kişi var. O kararda mücbir bir sebep gerekçesi de var. Servisçiler Oda Başkanı ile konuşup, 'mücbir sebepleri bir değerlendirmeye alalım, gerçekten bir mağduriyet varsa onlara 30 Haziran'a kadar bir süre verelim' dedik. Başta tamam dediler ama UKOME'de itiraz ettiler. Şu anda alt komisyonda. Bu komisyona dilekçe ile başvuruların değerlendirilmesi yapılacak. Bize gelen bilgiler, 2000 dolayında, ama bunların hepsini kapsıyor mu bakmak lazım. 1982'de servis aracı alıp bir sene çalışıp çıkan da, bunları toplayanlar da var. Bizi rahatsız eden bunları toplayanlar.

de çok doğru. Çözüm bulması gereken yer Ulaştırma Bakanlığı. Sorunu üreten yer burası. Niye herkes belediyeden çözüm istiyor da, sorunun kaynağından çözüm istenmiyor? Çünkü en kolay ulaştığı, en kolay temas ettiği yer burası" dedi.

Sürprizler olabilir

Ulaştırma Daire Başkanı, hazırlanmakta olan Yerel Yönetimler Tasarısı üzerine endişelerini de dile getirdi... "Yerel Yönetimler Tasarısı'ndan bazı sürprizler çıkacak. Öyle görünüyor. Bu, iki yıllık bir çalışma. Geçmişinde, içinde olduğu bir çalışmaydı. Özetinde; büyük işler büyüşehirde, özellikle halka dokunan temas edilen işler ilçe belediyelerde kalsın yaklaşımı vardı...O dönem çok sıcak bakmıyorlardı, ancak şimdi bakıyorlar.. Oradan bir sürpriz bekliyorum.

Servis taşımacılarına yönelik belgelendirmenin Bakanlık eliyle yapılacağı yönünde duyumlar alıyoruz. Taslağı biz de görmedik, yayınlanmadı. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nda duruyor. Halka paylaşılmadan böyle bir yasa düzenlemesi herhalde yapılmaz. Bu yasalar bizi yönetecek. Bunları tartışıp uzlaşmaya varmamız gerekiyor."





Şehiriçi Toplu Taşımalar

Önemli olan kalite ve konfor

Dünyanın bütün büyük şehirlerinde olduğu gibi İstanbul'un da şehiriçi toplu taşımacılığı hayatı yaşanabilir kılmak amaçlı düzenleniyor. İstanbul gibi tarihi dokusu geniş olan ve tarihi sit alanları yaygın şehirlerde, bir de kentleşme düzenli gelişmemişse toplu taşımacılık daha bir öne çıkıyor ve çözümünü daha bir zorlaşıyor.

“Kimsenin ulaşma yönelik sihirli bir değneği yok, ama İstanbul trafiğini hafifletmek ve sürdürülebilir hale getirmek gibi bir görevimiz var. Bu bir zorunluluk. Daha nitelikli ve kaliteli bir toplu ulaşım sistemi hedefliyoruz. Bunun içinde metro da, metrobüs de, raylı sistem de, otobüs de, minibüs de, dolmuş da olacak. Kalite ve konfor arttıkça insanları kendi özel otomobili ile gitmekten vazgeçireceğiz. Bizim önümüzdeki beş seneye yönelik kendimize çizdiğimiz en büyük hedef; toplu taşıma sistemini geliştirmek, iyileştirmek, kaliteli hale getirmek.

Yeni otobüs yatırımı zorunlu

İETT'nin durumunda sorunlar var; yağınlar ve kazalardan görüyorsunuz. Araçlar bakımsız, filo eskimiş. 2 milyon km'ye gelmiş araçlar çalışıyor. Bunların şakası yok. Filonun yenilenme ihtiyacı var. Öncelik metrobüs olacak. İstanbul'un en önemli taşıma omurgası. Günde 1 milyon insan taşınıyor. Bu sistemin sağlıklı olması gerekiyor. Başkanımızın metrobüs duraklarının iyileştirilmesi, erişilir hale gelmesi ve taşıma kapasitesinin artırılması yönünde bir talimatı var.

Elektrikli otobüsler

Dünya elektrikli otobüslere doğru gidiyor, kaçınılmaz. Elektrikli otobüslerin kullanımı sakın kentlerde çok kolay. İstanbul'da bir araba 6 -7 bin km yol yapıyor. İki saatte bir sistemden çekip, şarj etmek zor veya çok modüler bir batarya sisteminin olması lazım. Çok yakın zamanda menzilleri 600-700 km olacak ve şarj süreleri de kısaldığında elektrikli otobüsleri daha çok göreceğiz. Bizim öncelikle bunun altyapısını hazırlamamız lazım.

Megabüs Projesi

Metrobüsü geliştirirken bir yandan da ona alternatif sistemler getireceğiz: TEM için önerdiğimiz Megabüs projesi. Bunun takipçisiyiz, karayolları ile görüştürüyor. Yaptığımız çalışmalarda metrobüsü kullanan yolcuların yüzde 35'i, kentin kuzey aksında böyle bir ulaşım sistemi oluşturulursa kullanabileceklerini söylüyor. 1 milyon yolcunun 350 bini o sisteme kayacak. TEM'de yapılacak bu sistem metrobüs değil tercihli bir otobüs yolu. Sadece toplu ulaşım araçlarının kullandığı sağ şerit ayrılacak. Kavşak ağzlarında karma bir kullanım, daha sonra da tercihli yol olarak devam edecek. İlk çalışmalarımızda belirdik. Çok fazla durağı olmayan bir sistem. 12 veya 13 durak olarak Kurt-

köy'den başlayıp, Hadımköy kavşağına kadar gidecek.

Entegre taşımacılık

Marmaray Halkalı durağı ile ilgili sorunun çözümüne yönelik bir proje hazırladık. Yılbaşına kadar orada hem otobüs seferleri, hem parklanma ile ilgili durak cebinin açılması gibi çalışmamız var. Halkalı durağında mevcut otobüs duraklarının yeri çok dar. Orada sinyal direkleri öne alınıyor, yaya geçişleri genişletiliyor. Otobüs durakları dar-arka taraftan biraz toprak alınarak, geriye çekilerek kapalı bir durak haline getirilecek. Küçükçekmece Belediyesi ile koordineli bir şekilde, İSPARK için park yapabiliriz. Kısa vadede, araçlara yönelik güvenlik sorunu için de kamera sistemi koyabiliriz.

Durak iyileştirmeleri

Durak iyileştirmesi konusunda yine tespit ettğimiz Altunizade, Beşiktaş Meydanı, Sarıyer, Seyrantepe gibi 7 durak daha var. Bunlar çok basit ve hızlı çözümler üretilebilecek yerler. Bir ekip görevlendirdim; şikayetleri dinliyor, büyük maliyet gerektirmeyen çözümler hazırlanıyor.

Metro projeleri

İstanbul'daki metro projelerinin bir kısmı zaten durmuştu. Gerçekten çok ciddi bir mali yükü bu projeler devralınmış durumda. Bu projelerde şaft açılmış, bir 100-150 metre kazılmış. Ödenek yokluğu nedeniyle durmuş. İstanbul'un altı köstebek yuvası gibi. Çok da tehlikeli. Raylı Sistemler Daire Başkanlığı bir çalışma yürütüyor. Açık tünellerin tehlikeli kısımlarını çözmeye çalışıyor. Kaynak ve kredi bulunan projelerde devam ediyor.

Havaray

Havaray 20 yıldır konuşuluyor. Niye havaray? Çok gösterişli geliyor. Köprülülük kavşaklar gibi, ancak şimdi bunları nasıl kapatsak da kurtulsak deniliyor. Algı kurbanı olmayalım.

Toplu Taşıma Teşvik Planı

Üç T planı dedik. Lojistik adımı verdiğimiz, yük taşımacılığının hangi saatlerde nerelere gireceği, giremeyeceği yönünde bir hazırlığımız var. Bunu demo şeklinde pilot uygulama ile test etme isteğimiz var. Kent trafiğini aksatan, sürekli yüklem boşaltmalar artık bitsin istiyoruz, bunu bir düzene sokacağız. Son olarak da toplu taşıma kent duraklarının işgal ve istiladan kurtarılması var. Şu ana kadar kameralandırılması için 82- 83 nokta tespit ettik. EDS konusunda çalışma yaptık. Toplu taşımayı rahatlatmak ve konforlu hale getirmek istiyorsak, önce durakları toplu taşımaya bırakmalıyız. Duraklarda özel araç istilası var, taksiler var.

UKOME'de temsil

Taylan Engin, İstanbul UKOME'de

taşımacıların temsil edilmesine yönelik şu değerlendirmede bulundu:

“Gerçekten bu zor bir süreç. Kişilere ya da belediyeye bağlı değil. Kimin katılacağı konusunda İçişleri Bakanlığı'nın yayınladığı UKOME Yönetmeliği var. O Yönetmeliğe göre, biz davetleri yapıyoruz. Bu dönem bir UKOME oldu. Tüm temsilciler davet edildi. Katılımı arttırdık, hatta biraz fazla artırdık. Bundan sonrası için katılımın çok olmasını istiyoruz. Oy hakkına gelince, bizim elimizde değil. Bu yönetmelik değişikçe resmi oy hakkına yönelik temsilciyi biz değiştiremiyoruz. Ama fikir olarak sorarsanız; bence Ticaret Odası mutlaka oy hakkı ile UKOME'de yer almalı. Birçok taşımacının esnaf odası kaydı yok, ticaret odası kaydı var. Orada bir temsil sorunu yaşanıyor bence de.

Çalıştaylar

Otogarlar ve terminaler çalıştayı ile ilgili hazırlıkların sürdüğünü belirten Engin, “Bu çalıştayı takvimi 2020. Bizim daha öncelikli yapmamız gereken kentin ulaşım paydaşları çalıştayı. Otobüsçüsü, mi-dibüsçüsü, servisçisi, kamyoncusu hatta yedek parçası dahil. Biz her yıl iki çalıştay yapma sözü vermiştik. İlkini seçim sırasında Cevahir Otel'de yaptık. Bu yıl bitmeden ikincisini yapacağız, hazırlığımız var. Davetiyelerimiz hazır. Arkadaşlar yer organizasyonunu çözmeye çalışıyor. Çünkü büyük, geniş bir yere ihtiyaç var. Şu anda 500 kişilik bir katılım söz konusu. Herkesin talepleri var. Biz eski anlayışla “böyle doğru gördük, böyle yapıyoruz” demek istemiyoruz. ■

Kim kimdir:

Dr. Taylan Engin

1977 Balıkesir doğumlu olan Taylan Engin, üniversiteye kadar olan eğitimini Balıkesir'de tamamladı. 1999 Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliğini bitirdikten sonra 2005 yılında aynı üniversitenin İnşaat Mühendisliği Ulaştırma Anabilimdalı Yüksek Lisansını bitirerek Yüksek Mühendis unvanı aldı. 2013 yılında Marmara Üniversitesi Ekonometri Bölümü Yöneylem Araştırması doktora programından mezun olarak doktor unvanı aldı. Özel sektör ve kamuda pek çok farklı kurumda danışmanlık ve mühendislik hizmeti verdi.

Dr. Taylan Engin 13 sene YTÜ öğretim görevlisi unvanı ile çok sayıda Avrupa Birliği projesi, TÜBİTAK projesi, ulaşım alanında yurt içi ve yurt dışı danışmanlık hizmetleri ile çok sayıda profesyonel projeye de imza attı. Ulaştırma sektörünün özel ve kamusal alanında da deneyim sahibi olan Engin, yerel yönetimlerde pek çok farklı görev üstlenmiştir. Evli ve 2 çocuk babası olan Engin, Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesi Ulaştırma Mühendisliği Bölümü Akıllı Ulaşım Sistemleri Anabilimdalında Dr. Öğretim Üyesi unvanı ile görev yapmaktadır. Üniversite bünyesinde de pek çok proje ve çalışmada rol almakta ve idari görevleri bulunmaktadır. 26.07.2019 tarihi itibarıyla İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı olarak atandı.

Son gün 31 Aralık

250.000 TL

48 Ay % 0,69

Faiz avantajı

Öderken Kazan!

Otokar'da düşük faiz avantajı.

Sultan S, Sultan Comfort, Sultan Maxi ve Sultan Mega araçlara 250 bin liraya, 48 ay vade ve %0,69 faiz oranı avantajıyla kolayca sahip olun, hemen kazanmaya başlayın.

Size en yakın Otokar bayisine gelin, yıl sonuna kadar geçerli bu büyük fırsatı kaçırmayın!

☎ 444 6857 [444 OTKR] 🌐 www.otokar.com.tr 🐦 /otokarAS 📺 /otokarTr 📘 /otokarTicariAraclar



Otokar
Doğru karar



Muammer Başkan, Dr. Taylan Engin, Erkan Yılmaz

Hicri Ercili şirketi 25 Mercedes-Benz Actros aldı

Mercedes-Benz Türk, Hicri Ercili'ye 25 adet 2019 model Mercedes-Benz Actros 1845 LS çekiciyi teslim etti. Şirketin 230 araçlık filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısı bu yatırımla 150 adete çıktı.

2012 yılından bu yana tercihini Mercedes-Benz'den yana kullanan ve tehlikeli madde taşımacılığı, yedek parça satışı ve petrol ofisi akaryakıt satışı alanında faaliyetlerini yürüten Hicri Ercili şirketi, filosuna 25 adet 2019 model Mercedes-Benz Actros 1845 LS çekici ekledi.

Filosunda 150 Mercedes oldu

Balıkesir'in Bandırma ilçesinde bulunan Hicri Ercili tesislerinde gerçekleşen teslimat töreninde Actros araçlar; Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel ve Koluman İstanbul Kamyon Satış Müdürü Aytekin Yeşil tarafından Hicri Ercili Lojistik Müdürü Şenol Durna'ya teslim edildi.

Kamu Bankaları Finans Kampanyası

Çekicilerin tamamı Hicri Ercili'nin talep ve ihtiyaçlarına yönelik "retarder" ve "ADR" donanımlarına sahip şekilde yerli olarak Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretildi. İlgili satış, Mercedes-Benz Türk'ün de dâhil olduğu ve yalnızca yerli üretim araçları kapsayan "Kamu Bankaları Finans Kampanyası" çerçevesinde gerçekleştirildi. ■

Mutlular Transport, filosuna yeni çekiciler kattı

Mutlular Transport, Asya ile başlayarak dünyanın her yerine uzanan lojistik hizmetlerini geliştiriyor. 2016 yılında ilk Renault Trucks çekicilerini filosuna katan Mutlular, yine Renault Trucks T460 çekiciler ile araç parkını geliştiriyor. 10 araçlık yeni teslimat ile Mutlular'ın filosu, 120 araca ulaşıyor. Mutlular, yeni yatırımlarında finansal hizmetler ve servis sözleşmeleri de dahil olmak üzere Renault Trucks'ın tüm çözümlerinden faydalaniyor.

Yeni Renault Trucks çekiciler, Mutlular Transport Kurucu Ortakları Mutluhan Akan ve İsmail Akan'a Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu ve Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçasan tarafından teslim edildi. Teslimat töreninde ayrıca Renault Trucks Türkiye Bölge Satış Müdürü Arda Girgin, Koçasanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer, Orhanlı Şubesi Müdürü Tayfun Karahasan ve Renault Trucks Finansal Hizmetler (RTFS) adına Ercan Bayar ile Çağrı Aydoğan katıldılar. ■



Rize-Artvin Havalimanı inşaatında

Saygınlar İnşaat, 40 Ford Trucks aldı

Saygınlar İnşaat, araç parkını 40 adet Ford Trucks 4142XD inşaat kamyonu ile genişletti. Araç teslimat töreninde, Ford Trucks tarafından Saygınlar İnşaat firma yetkililerine teşekkür plaketi takdim edildi. Törene Saygınlar İnşaat Firma Ortağı Tuncay Ayhan katılırken, Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören ve Ford Trucks Türkiye Satış Müdürü Murat Bakış ile Ford Trucks Başer Oto Yönetim Kurulu Başkanı Veyssel Başer ve Ford Trucks Başer Oto Genel Müdürü Ömer Faruk Başer hazır bulundular.



Saygınlar İnşaat, Ford Trucks araçları Türkiye'nin deniz dolgusuna inşa edilecek ikinci havalimanı olan Rize-Artvin Havalimanı'nda kullanmayı planlıyor. Ayrıca, şirketin filosundaki toplam ağır ticari araç sayısı 150 olup, tamamı Ford Trucks marka araçlardan oluşuyor. ■



Soksuzlar Transport, filosuna 30 adet 2015 model Mercedes-Benz Actros 1841 LSnRL çekici ekledi. Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bulunan TruckStore tesislerinde gerçekleştirilen teslimat töreninde araçlar; Mercedes-Benz Türk İkinci

El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel ile TruckStore Grup Müdürü Kıvanç Aydılek ve Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Gelecek Otomotiv Erzurum yetkilileri tarafından Toksuzlar Transport Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Toksöz'e teslim edildi. ■

İzmit Sakarya Nakliyat, tercihi Ford Trucks



1949 yılında kurulan, klor alkali ürünler, zirai ilaçlar, ev bakım ürünleri üzerine faaliyet gösteren Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında yer alan Koruma Şirketler Grubu'na ait İzmit Sakarya Nakliyat, filosunu 9 adet Ford Trucks 3233S ADR yol kamyonu ile genişletti.

Teslimatla birlikte şirketin 85 adetlik araç parkı içindeki toplam Ford Trucks araç sayısı 58'e ulaştı. İzmit Sakarya Nakliyat, Ford Trucks araçları yurtiçindeki operasyonlarında kullanmayı planlıyor.

Vehbi Koç Vakfı Ford Otosan Gölcük Kültür ve Sosyal Yaşam Merkezi'nde düzenlenen araç teslimat törenine İzmit Sakarya Nakliyat Pazarlama & Satış Müdürü Ersan Kaynaş, Filo Saha & Lojistik Müdürü Cumhur Erdoğan, Araç & Lojistik Operasyon Sorumlusu Ufuk Baydemir'in yanı sıra Ford Trucks Türkiye Satış Müdürü Murat Bakış, Bölge Satış Müdürü Baran Süslü, Bölge Servis Müdürü Burak Yatmazoğlu ve FSM Demirbaş Otomotiv Satış Müdürü Cem Akkaya katıldılar.

Ford Otosan'ın 60 senelik tecrübesiyle kamyon üretim yetkinliğini göz önünde tutarak tercihlerini bu yönde kullandıklarını belirten İzmit Sakarya Nakliyat Pazarlama & Satış Müdürü Ersan Kaynaş teslimat töreninde yaptığı konuşmada Ford Trucks'ın gerek yerli üretim olması gerekse de servis ve yedek parça ağının yaygınlığının bu seçimlerinde önemli bir etken olduğunu kaydetti. Ford Trucks araçlarının sağladığı yakıt tasarrufu ve sunduğu takas kolaylığını da göz önünde bulunduklarını ifade etti. ■



Gülsan Taşımacılık 4 adet DAF XF480 aldı

Gülsan Taşımacılık 4 adet yeni DAF XF 480 Super Space Cap aldı. Araçların anahtarlarını DAF Trucks Turkey Genel Müdürü Gregor van der Mark, Gülsan Taşımacılık Genel Müdürü ve sahibi Kemal Gül'e teslim etti.

Gülsan Uluslararası Taşımacılık, ürünleri Avrupa'ya taşıran DAF tırlarının mükemmel yakıt tüketimine, Avrupa'daki mükemmel servis ağına ve aynı zamanda

Hatay'daki Atılım bayiiine çok fazla önem ve öncelik veriyor. Gülsan Taşımacılık, 2020'de araç sayılarını daha fazla DAF ile genişletmek istiyor.

Genel Müdür van der Mark, "DAF Trucks Türkiye olarak Gülsan Taşımacılık gibi tırlarımızın üstün kalitesi ve mükemmel yakıt tüketimini takdir eden müşterilerimiz ile çalışmaktan memnuniyet duyuyoruz" dedi. ■



Tırsan, Fransa Solutrans Fuarı'nda

Yeni Araçlarını Sektörle Buluşturacak

Avrupa'nın en geniş ürün gamına sahip Tırsan, 19-23 Kasım tarihleri arasında Fransa'nın Lyon şehrinde gerçekleşecek Solutrans Fuarı'nda sektörle buluşmaya hazırlanıyor.

Taşımacılık sektörü ve kentsel ulaşım profesyonellerinin bir araya geldiği fuarda Tırsan, geniş ürün yelpazesinde yer alan yenilikçi ürünlerini ve hizmetlerini sektörle buluşturacak. Tırsan, müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği, bunyesinde bulunan Kässbohrer marka iki lansman aracını da fuarda ziyaretçilerin beğenisine sunacak.

Tırsan, genel kargo, soğuk zincir, inşaat ve sıvı ürün taşımacılık sektörlerinin ihtiyaçlarını karşılayan en geniş ürün gamı ile 55'ten fazla ülkedeki müşterilerinin çok yönlü ihtiyaçlarına çözüm sunuyor.

Solutrans esnasında Tırsan, araçlarını HOL 5.2, Stand 5 R 205'de ziyaretçilerle buluşturacak. ■



Çoban Tur Boltaş Grubu 60 Stralis aldı



Iveco'nun İstanbul Anadolu yakası yetkili satıcısı Iveco Otomotiv, Iveco ikinci el markası Ok Trucks üzerinden satışını gerçekleştirdiği 60 adet Stralis AT440S46 T/FP LT çekiciyi Uluslararası lojistik sektörünün önde gelen firmalarından Çoban Tur/ Boltas Grubu'na törenle teslim etti.

Teslimat törenine Çoban Tur / Boltas Grubu İcra Kurulu Üyesi Burhan Gültay, Iveco Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak, Iveco OK Trucks Müdürü Haluk Korucan ve Iveco yetkilileri katıldı.

Firma yetkilileri şunları ifade ettiler: "Bilindiği üzere Uluslararası lojistik hizmeti, günümüzde büyük bir sorumluluk ister ve ancak profesyonel firmaların altından kalkabileceği bir sektör haline geldi. Dünya ve özellikle Ülkemiz

için ithalat ve ihracatın can damarlarıdır ve ülkemizde döviz kazandırıcı hizmetler alanında önemli bir katma değer yaratıyor. Stralis'in ikinci elde de sınıfının en iyilerini birisi olması sebebiyle Iveco markasını tercih ettik"

Filosunda 1017 araç bulunuyor

Firma yetkilileri şu şekilde devam etti: "Filosunda yeni yatırımlarla çekici, konteyner, Swap body ve Treyler olarak toplam 1017 adet araç filosu bulunan, hem yurt içi hem de yurt dışı lojistik sektöründe faaliyet gösteren Çoban Tur / Boltas Grubu satın almış olduğu 60 adet Stralis'i yurt içi ve yurt dışında uluslararası taşımalarında kullanacak. Bu işbirliğinin her iki taraf için de hayırlı olmasını temenni ederiz". ■



Hödlmayr

Mercedes-Benz tırların teslimat taşımasını yapıyor

Hödlmayr Nakliyat ve Ticaret Ltd. Mayıs 2019'dan itibaren Mercedes-Benz müşterilerine Mercedes-Benz marka tır teslimatlarını üstlendi.

Merkezi İstanbul Ümraniye'de bulunan, özellikle kapıdan kapıya teslimat konseptiyle beğeni toplayan Hödlmayr, çekicileri Mercedes-Benz'in Türkiye'de Aksaray'da bulunan fabrikasından teslim alıp gemi yoluyla Trieste'ye nakledecek ve oradan da Avrupa ülkelerine teslimatını gerçekleştirecek. Hödlmayr Nakliyat ve Ticaret Ltd. Genel Müdürü Hande Çarıkçı, "Biz, Hödlmayr şirketinin Türkiye iştiraki olarak, bu süreçte Aksaray'dan Trieste'ye nakliyatı organize ediyoruz; kardeş şirketimiz Hödlmayr High & Heavy ise Trieste'den ilgili nihai hedef noktasına teslimatı gerçekleştiriyor" bilgisini verdi. ■

Yurtdışında 43 ülkeye açılan Ford Trucks, yurtiçinde 10 ayda yüzde 31.7 pazar payı elde etti.

25 yılın en yüksek pazar payına ulaştı

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, “İnişlerin sert olduğu bir pazarda çıkışların da sert olacağını düşünüyoruz. Yaklaşık 5 yıl, 30 bin adetlerde giden bir pazar seviyesi vardı, sonra 18 bin temposuna düştü. Bu yıl ise 7 binler seviyesine geldi. Bunun dip noktası olduğunu söyleyebiliriz. 2020 yılı itibariyle biz marka olarak bütçelerimizi yükselişe yönelik oluşturduk” dedi.

ERKAN YILMAZ

2008 yılından itibaren yaptıkları hamlelerde pazar payını 14,7’ler seviyesinden 28,5’ler noktasına getirdiklerini ifade eden Tufan, “Geçen yıl hedefimizin 30 üzeri olduğunu söylemiştik. Şu an 10 aylık süreç itibariyle pazar payımız 31,7. Bu pazar payı son 25 yılın en yüksek seviyesi. Pazar payımızın artmasında ödüllü aracımız F-MAX’in de önemli katkısı var” dedi.

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, Uluslararası Pazarlar Direktörü Emrah Duman 5 Kasım Salı günü düzenlenen basın toplantısı ile 2019 yılını yurtiçi ve yurtdışı pazardaki gelişmeler ve bu pazarlara yönelik hedefleri aktardılar. Çok yoğun bir yıl yaşadıklarını belirterek konuşmasına



Tekrar 25 binlik adetler gelecek

Türkiye’de 25 bin adetlik oturmuş bir pazar var. Biz bu pazarın tekrar 25 bin adetlerine tekrar taşınacağına inanıyoruz. Biz marka olarak planlarımızı bu şekilde yaptık. Pazar payında da hedefimiz daha ileriye gitmek. Bu seviye bizi liderliğe götürür mü bilmiyoruz, ama hedefimiz bulduğumuz pazarların hepsinde lider olmak. Yol kamyonu segmentinde uzun yıllardır lideriz. İnşaat segmentinde geçen yıl lider olduk. Geriye çeki pazarı kaldı. Biz F-MAX aracımıza çok güveniyoruz.”

başlayan Serhan Turfan, “Devamlı bir büyüme halindeyiz. Çok ciddi bir tempomuz var. O yüzden nefes alamaz haldeyiz. 7 günde 4 ülkeyi ziyaret ettiğimiz oluyor” dedi.

10 ayda 5190 kamyon satıldı

Serhan Turfan konuşmasına 16 ton ve üstü segmente yönelik 10

aylık pazar seviyesi ile ilgili bilgiler vererek başladı: “Bu yıl pazanın 7 bin adetler civarında olacağını öngörmüştük. Ekim ayı itibariyle toplam satış 5190. Yıl 7 bin ile kapanacak gibi. Bu bizi üzmemeli, biz ileriye her zaman umutla bakıyoruz” dedi.

Bu seviyeler dip nokta

Ford Trucks olarak son 25 yılı kendileri açısından değerlendirdiklerinde inişli çıkışlı süreçlerin bulunduğunu belirten Turfan, “İnişlerin sert olduğu bir pazarda çıkışların da sert olacağını düşünüyoruz. Yaklaşık 5 yıl 30 bin adetlerde giden bir pazar seviyesi, daha sonra 18 bin temposuna düştü. 7 binler seviyesinin dip nokta

olduğunu söyleyebiliriz. 1999 ve 2001 yılında da 6-7 bin adetler olmuştu. 2020 yılı itibariyle biz marka olarak bütçelerimizi yükselişe yönelik oluşturduk. Faizler ve kredi oranlarındaki düşüşün bir hareket getireceğini düşünüyoruz. 400-500 adetlerle giden pazar Ekim ayında 700 adede geldi. Bu da biraz hareket olduğunu gösteriyor” dedi.

F-MAX pazarı yükseltti

Serhan Turfan, “2008’den itibaren yaptığımız hamlelerde pazar payımızı 14,7’ler seviyesinden 28,5’ler noktasına getirdik. Geçen yıl hedefimizin de 30 üzeri olduğunu söylemiştik. Şu an 10 aylık süreç itibariyle pazar payımız 31,7. Bu pazar payı son 25 yılın en yüksek

seviyesi. Bu sene ödüllü aracımız F-MAX pazar payımızın artmasına önemli derecede yardımcı oldu” dedi.

Yol kamyonunda artış

Serhan Turfan segment bazlı olarak da pazardaki durumu açıkladı: “2017 yılında inşaat segmentinde bir parlama olmuş ve segment yüzde 46’ya ulaşmıştı. 2018’de ise bu oran yüzde 30’lara geriledi, şu anda da seviye aynı. Yıllardır yüzde 16-17’ler seviyesinde giden yol kamyonu bu yıl yüzde 24’lere kadar çıktı. Burada belediyelerin kullandığı çöp ve temizlik araçları dikkati çekiyor. Çekici segmenti ise yüzde 45 pay alıyor. F-MAX aracımıza odaklandık. Hannover’de aldığı 2019 Yılın Aracı Ödülü’ne yenilerini ekledi. Rusya’da, Avusturya’da, Slovenya’da yılın kamyonu ödülü unvanını aldı. Bu bizim yurtdışı planlarımızı erkene çekti.” ■

İkinci elde

4 yılda 5 bin alım satım

Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören de ikinci el faaliyetlerine yönelik açıklamalarda bulundu: “2015’te Truck Market yapılanmasını kurduk, 4 yılda 5 bin adetlik alım satım oldu. Geçen seneyi 760 adetlik satışla birinci kapattık. Bu sene 700 adetlere doğru gidiyoruz.

Yurtdışı Pazarlar

2023’de 81 ülke

Batı Avrupa pazarının bu işin kalesi olduğunu bildiklerini de vurgulayan **Serhan Turfan**, yurtdışı pazarlara yönelik şu bilgileri verdi: “Akdeniz’de dikkat çekici pazarlardan birisi İspanya. Yaklaşık 20 bin adetlik bir seviye var. Avrupa’nın beş büyük pazarından birisi. Distribütörümüzle görüşmelerimiz yaklaşık bir yıl sürdü. En son 4 Ekim’de Madrid’de lansman yaptık, 8 noktada faaliyete başladık. Girmiş olduğumuz her pazarda yüzde 5 pazar payı elde etme hedefimiz var. Operasyonumuzu bu hedef doğrultusunda belirliyoruz.

Diğer pazar Portekiz. Burada seviye 5 bin adet. Rekabetçi bir pazar. Distribütörle görüşmelerimiz Mart 2019’da başladı ve 3 Ekim’de Lizbon’daki tesisini açtık. 2020’de 4 noktada faaliyet göstereceğiz.

İlk defa sizlere duyurduğumuz çalışmamız da İtalya. Stratejik bir pazar. İspanya gibi 20 bin adetlik seviyesi var. Aralık ayında tesisimizin açılışını yapacağız. İtalya’da en az 20 noktada hizmet vereceğiz.

2020’deki hedefimiz Fransa’ya girebilmek. Benelüks yine hedefimiz arasında, Almanya pazarı 2021’de... Daha kuzey ülkeleri en sona bırakmak istiyoruz. Burada bir başarı hikayesi oluşturacağız. Avrupa pazarında büyümemizde olmazsa olmaz kurallardan birisi servis noktası. 72 noktada servis verir hale geldik. Bu servislerin hepsine yedek parça gönderildi ve personeli eğitildi. Hedefimiz 150-200 km’de servis noktası oluşturmak. Ana yollarda bunu başardık.

İki önemli pazar daha

Polonya pazarı. Avrupa’da dördüncü büyük ve yüzde 80’i çekici olan bir pazar. Kara taşımacılığında kilit bir ülke. Almanya ile çok hacim gerçekleştiriyor. Burada güçlü bir distribütörle olmak istedik ve 13 Haziran’da anlaşmayı yaptık ve 17 Ekim’de Varşova’da açılış yaptık. Burada 9 noktada operasyona başlıyoruz. Litvanya pazarına da adım attık. Ortalama 8 bin adet araç satılıyor. Buradaki çekici pazar seviyesi yüzde 95. F-MAX aracımız için burada olmak çok önemliydi. Mayıs ayında anlaşmayı yaptık. 18 Ekim’de Kaunas tesisimizi açtık. 4 noktada hizmet veriyoruz.

2019 yılı sonunda 43 ülkeye ulaşmış olduk. 233 noktada satış ve servis hizmeti veriyoruz. Son iki yılda bu kadar hızlı büyümek hiçbir markaya nasip olmaz. Bu çok gurur verici. Hedefimiz bu 43 noktayı 2023 itibariyle 81 ülkeye çıkarabilmek. 360 noktada satış ve servis hizmeti veriyor olacağız. Satış rakamlarında her yıl yüzde 50 büyümelerle gidiyoruz. Şu an 3155 adetlik bir satışa ulaştık. 2020’de de aynı büyüme oranı ile devam edeceğimize inanıyoruz.”

Yurtdışı daha kârlı

Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü Emrah Duman, yurtdışı çalışmalarına yönelik bilgiler verdi: “Biz yurtdışında adım adım büyütüyoruz. İşin ihtiyacından çok büyük ekipler koymuyoruz. Pazarda yoğunluğumuz arttıkça büyütüyoruz. Kârlılık açısından yurtdışı daha kârlı, Ortadoğu ve Afrika’da kârlılık daha az, Avrupa’da çok daha yüksek.Yedek parça konusunda Polonya’da bir depo kurduk. Sipariş edildiğinde yedek parça ertesi gün teslim ediliyor.

Farklı ürünleri tercih ediyorlar

Aks anlamı açıklığında farklı ürünler talep ediyorlar. 3600 mm aks açıklığı olan F-MAX modelinin 1050 litre yakıt deposu var. Yakıtın ucuz olduğu ülkelerden geçen müşteriler daha büyük yakıt tankı istiyor. 3750 mm aks açıklığı ve 1350-1400 litre yakıt versiyonunu ilk etapta devreye alacağız.

TIRSAN



DIŞI TAŞ, İÇİ ÇİÇEK KENDİ GÜÇLÜ, YÜKÜ NARİN

2.500 mm iç genişlik ve sağlam izolasyon ile çiçek taşımacılığı Tirsan’da. Çiçek Taşıyıcı Frigo; gömme ray sistemi ile yüksek iç genişlik, güçlendirilmiş kapısı ile uzun kullanım ömrü sağlıyor. Kompozit profiller ile güçlendirilmiş CTP panel tasarımı ile gücünün zirvesinde. Soğuk zincirin ustalarını dinledik, tasarladık, test ettik ve yaptık.

Tirsan Çiçek Taşıyıcı Frigo Nisan ayı itibariyle karşınızda!



tirsan.com.tr

sales@daftirsan.com



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Çalışma, Şans ve Danışma

İnsanın hayatı, mümkün olan sayısız seçenekten sadece birini yaşamaktan ibarettir. Kismetinize çıkan sizi olumsuzluğa sevk eden bir durum ya da son anda kendi iradenizden çok başkalarının ısrarıyla vazgeçilen yatırım sayesinde olumlu bir kazancı yaşamak gibi durumlar hayattaki söylemlerinizi, konumunuzu ve duruşunuzu çok etkiler.

İnsanlar genellikle başarılı olduktan sonra başarıyı sadece kendi gayreti ve aldığı kararların isabeti sayesinde elde ettiklerini zannederler. Aslında başarılı olmalarında şanslarının yanı sıra etrafta görüş alışverişinde bulundukları insanların büyük payı vardır ama başarının sadece kendilerinden kaynaklandığı yanılsamasına kapılırlar. Çoğu patronun iş dergilerine verdiği röportajlar bu anlayışın ürünüdür. Onun için kendilerini öve öve bitiremezler.

Başarılı olanlar elbette çalıştıkları, gayret gösterdikleri için başarılı olmuşlardır ama başarı için bunlardan daha önemlisi hayatın insana nasıl davrandığıdır. Hayat bazılarına hoyrat bazılarına şefkatli davranır.

Çoğu yönetici kendi yaptığı işin genellenemeyecek kadar özel bir iş olduğuna inanır. İnsanın kendisini ve yaptığı işi “bir istisna” olarak görmesi, çok yaygın bir durumdur. İnsanın kendini bir istisna olarak görmesi bir akıl sapmasıdır. Ama bu akıl sapması, hem insana hem de şirketlere büyük zararlar verebilir.

Teori, bazen gözle görünenenden farklıdır. Dünyanın güneşin etrafında döndüğü doğruluğu kanıtlanmış bir teoridir ama insan dünya üzerinden baktığı zaman, güneşin kendi etrafında döndüğü yanılgısına kapılır.

Başarılı girişimciler ve yöneticiler, kendi düşüncelerine ve yargılarına inandıkları kadar, teoriye ve kitaba da inanan insanlardır. Onlar, teoriyi yok saydıklarında kendilerinden önce benzer yollarıdan geçmiş insanların elde ettikleri çok değerli bilgilerden yoksun kalacaklarını bilirler.

Başkalarının hatalarından ders çıkarmak, insanın yolunu kısaltır, yoldaki riskleri azaltır, insanı başarılı kılar. Bu nedenle, teorik bilgidен olabildiğince yararlanmak ve bu bilgileri sağlayanlara minnet duymak gerekir.

İnsanlar, “başkasının aklından yararlanmasını bilenler” ve “bilmeyenler” olarak da ikiye ayrılır. Hayatta bazı insanlar, başkasının aklından yararlanma aklına sahipler. Onlar başkalarının yaşadıklarından öğrenebilen, kendi yollarını bu öğretilere göre çizebilen insanlardır.

Başkasının aklından yararlanan bir akla mı sahipsiniz?

Yoksa sadece kendi aklınıza mı güveniyorsunuz?

Kitabı uygulamak yerine her şeyin kitabını kendiniz mi yazmak istiyorsunuz? ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Kim bunlar, Bakan açıklasın...

Geçen hafta bir haber dikkatimi çekti. Haberde UBER ve benzeri sistemlerle kayıt dışı/gayri resmi taşımacılık faaliyetleriyle ilgili yeni yasal düzenlemeler yapıldığı belirtiliyordu. Nasıl bir düzenleme olduğunu hem merak ettim hem okumaya devam ettim.

Bakan'dan şaşırtan yanıt

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Cahit Turhan, CHP Tekirdağ Milletvekili Sayın İlhami Özcan'ın soru önermesine verdiği cevapla, doğrusu beni çok şaşırttı. Yanıtta, tarifesiz yolcu taşımacılığı faaliyetinde bulunmak üzere düzenlenen A1 yetki belgeleri ile ilgili olarak; belediye sınırları içerisinde yürütülen tahditli ticari taksiyle yapılan taşımacılık faaliyetleri, UBER ve benzeri sistemlerle kayıt dışı/gayri resmi olarak yürütülen taşımacılık faaliyetleri ile taşıma sektöründe oluşan ihtiyaçlar ve mahkeme kararları dikkate alınarak yeni yasal düzenlemeler, değişiklikler yapıldığı yer alıyordu.

VIP lüks taşımacılık izni

2900 cc motor gücüne sahip taşıt edinerek A1 yetki belgesi almak için Bakanlığa başvuran firmalar olduğuna işaret edilen yanıtta, 3 firmaya VIP lüks taşıma yapmak üzere A1 yetki belgesi düzenlendiği belirtiliyordu. Ayrıca A1 yetki belgesi ile ilgili Bakanlığa iletilen talep, şikâyet ve öneriler doğrultusunda gerekli çalışmaların yapıldığı da ifade ediliyordu.

Ben de Sayın Bakan Turhan'a, Taşıma Dünyası aracılığıyla sesimi duyurarak soru yönelmek, ama cevabını da beklediğimi belirtmek istiyorum.

Sayın Bakan, öncelikle A1 belgesi, yıllardır Bakanlık tarafından sadece kamu taşımacılığına yönelik izinlerle veriliyordu. Yıllardır özel sektöre verilmeyen belge ne oldu da, 3 taşımacıya verildi?

Bu taşımacılar kimler, bunları doğrusu çok merak ediyoruz ve açıklanmasını bekliyoruz. A1 belgeli taşımacıların; şehirlerarası taşımacıların ekmeğine göz koyup, tarifeli şekilde bir şehir merkezinden diğer şehir merkezine taşımacılık yaptıkları dönemde en büyük mücadeleyi verenlerden biri de bendim. Büyük uğraşlarla Bakanlığın bu belgeyi vermesini durdurmuştuk. Belge verilen şirketlerin de süreleri tamamlandığında belgelerinin yenilenmeyeceği ifade ediliyordu. Ancak A1 belgesi verilmediği dönemde de birçok taşımacı bu yolu görmüş ve bu tür bir taşımacılığa devam etmişti. Halen de bu tür taşımacılık var. Biz bunların önüne geçmek için çabalarken şimdi yine yeni bir yol açılıyor. Bunun neden olduğunu Sayın Bakan'ın açıklamaları ile öğrenmek istiyorum. Gelişmeleri takip edeceğiz ve köşemde paylaşacağım. ■

IVECO 4x4 Daily araçlarını tanıttı



Iveco tarafından ilk defa 7 tonluk, 4 bin 300 kg yük taşıma kapasiteli, 5 metreye varan kasa seçeneklerine sahip 4x4 pazara sunuldu. Off-road ve all-road araçlardan oluşan Daily 4x4'ler panelvan, şasi kabin ve çift kabin versiyonlardan oluşuyor.

7 Kasım Perşembe günü Adile Sultan Korusu'nda gerçekleştirilen Yeni Daily 4x4 ailesini tanıtm toplantısına Iveco Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak, Genel Müdür Yardımcısı Tansu Giz, Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Er, Hafif Ticari Araç Ürün Müdürü Süha Yılmaz, Hafif ve Orta Araç Satış Müdürü Erkan Erşin ve Sürücü Eğitim Yöneticisi Mehmet Er katıldı.

Öncü marka

Iveco Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak, hep ilkeri getirme ve geniş bir ürün yelpazesini sunma gayreti içinde olduklarını belirterek, “Iveco'nun sloganı 'sürdürülebilir olmak'. Biz hep geleceğe bakıyoruz. Ciddi ekonomik daralmanın yaşandığı bir dönemde ürün yelpazesini daraltmaktansa daha çok arttırmaya gidiyoruz. Yeni Daily ile hem 4 çeker hem de tonajı bir arada sunuyoruz. Her iki özelliği de bir arada sunan ender markalardan biriyiz. 3,5 tondan 72 tona kadar ürün çeşitliliğimiz bulunuyor. Ciddi bir eko-

nomik daralma döneminden geçtik. Önümüzdeki yıl, bu seneye göre daha iyi bir pazar bekliyoruz. Yaptığımız çalışmalarda birtakım fırsatları gördük, 80 binlere çıkan pazar, bugün 25 binler seviyesinde. Türkiye her zaman bu tip daralmalardan güçlenerek çıkmıştır. Daha çok pazar payı elde edeceğiz. Biz ürün çeşitlendirmenin peşindeyiz. Ne kadar çeşitlendirirseniz müşteriye ne kadar alternatif sunarsanız, onun da işini geliştirmek için imkanlar sunarınız. Biz sadece araç satıcısı değil, çözüm ortağıyız” dedi.

Iveco'nun farkı...

Iveco Genel Müdür Yardımcısı Tansu Giz de, Iveco'yu farklı yapan özelliği açıklayarak başladı konuşmasına: “Tek işi ticari araç üretmek olan yegane markalardan bir tanesiyiz. Diğer özelliğimiz de geniş bir ürün yelpazesine sahip olmamızdır. Bu özelliğimizle de rakiplerden ayrılıyor. Iveco Türkiye'yi rakiplerinden ayıran özellik, niş ürünleri yani az satan ama müşteriler için çok önemli olan ürünleri de satışa sunmasıdır. Hafif ticari araç pazarında hiç otomatik araç yokken biz satış yapıyorduk. Toplam Daily satışlarımızın yüzde 6'sı otomatik şanzımanlı. Sattığımız tüm ağır vasıtaları otomatik şanzımanlı. Geçen sene bir ilke imza attık. Doğalgazlı bir çekicinin yani Stralis'in satışını gerçekleştiren ilk marka olduk. Daily 4x4'ü biz ilk 2008'da Türkiye'ye getirmiştik. Bugün pazara sunduğumuz Yeni Daily, çok çeşitli alanlarda kullanı-

lıyor. Son olarak Türkiye 3,5 ton ve üstü ticari araç pazarında Ekim ayı sonu itibarıyla biz şu an üçüncü sıradayız. Geçen yılı da 3'üncü olarak tamamlamıştık.”

Yepyeni bir seri...

Yeni Daily 4x4 hakkında bilgi veren Iveco Hafif Ticari Araç Ürün Müdürü Süha Yılmaz da şunları söyledi: “Iveco Türkiye olarak şu ana kadar Türkiye'de 150'den fazla Daily 4x4 sattık, bu araçlar hali hazırda maden sahalarında, kar küremeden yangın ile mücadelede kadar farklı misyonlarda kullanılıyorlar. Şu an ise 7 ton azami yüklü ağırlığa ulaşan kapasitesi ve panel van versiyonları ile yepyeni bir seri sunuyoruz.”

Yeni Daily 4x4 ailesi

Iveco tarafından ilk defa 7 tonluk, 4 bin 300 kg yük taşıma kapasiteli, 5 metreye varan kasa seçeneklerine sahip 4x4 pazara sunuldu. Yeni Daily 4x4 ürün grubu, 3,5, 5,5 ve 7 tonluk tek teker off-road ve çift teker all-road konfigürasyonlarını barındıran kabin, şasi kabin ve yolcu kabini modellerinden oluşuyor. IVECO yeni Daily 4x4, 180 beygir ve 3 litrelik Euro VI motorundan güç alarak her türlü görevi, her türlü zeminde kolaylıkla tamamlayabiliyor. Müşteriler, 12 ileri 2 geri manuel ya da sınıfına özel 16 ileri 2 geri Hi-Matic otomatik vites arasında seçim yapabiliyor. Yeni Daily 4x4 araçlar tamamen IVECO tarafından üretildi ve üst yapı dönüşümüne ihtiyaç duymuyor. ■



Allison şanzıman donanımlı Grove GMK6300L-1 W arazi tipi vinç: Uzun, şarsınsız, üstün manevra kabiliyeti ve müşteriye özel yükseklıklar sunuyor. Allison 4500 Özel Seri™ tam otomatik şanzıman donanımlı altı aklı Grove GMK6300L-1 arazi vinci, 2018'den bu yana Almanya'daki

Wiesbauer filosunun bir parçası oldu. Bu araç, filoda yine Allison şanzıman donanımlı GMK6300L modelin yerini almıştı. Sınıfında tek tam otomatik şanzıman donanımlı olan bu vinç, 300 tonluk kapasite sunuyor. Güvenilirlik, performans ve karlılık anlamında eşsiz avantajlar sağlıyor. ■



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Rekabet Her Adımda!

10 Kasım büyük Atatürk'ün yaşamını bıraktığı ve ülkesini bize emanet ettiği günler. Dünyanın bu hasın hallerinde bu emanete daha titizlik ve dikkatle sahip çıkmalıyız.

Bu önemli günü saygı ve minnetle hatırlamak ve hatırlamak geleceğe giden yolumuzun nirengisidir.

"Beni görmek, doğrudan yüzümü görmek değildir; düşüncelerinizi anlıyorsanız bu yeterlidir" der Gazi Mustafa Kemal Atatürk. Her şeyi kendimizden beklemeliyiz.

* * *

Birkaç gün evvel, insan tarihinde ilk kez, Asya'dan gelen tren kesintisiz olarak Avrupa'ya gitti.

Çin'den yükünü alan İpek Demiryolu treni iki kıtayı ayırmış olan İstanbul Boğazı'nı Marmaray hattı ile kesiksiz geçti, Tarihte ilk. Son durak Londra.

İstanbul Boğazı'nı karayolu ile kesiksiz geçmek, ilk kez 1974 yılında 15 Temmuz Şehitler köprüsü ile gerçekleşmişti. O zamanki adı Boğaziçi Köprüsü idi. Sonraki yıllarda Avrupa'nın ülkeleri karayolundan kesiksiz bağlamanın projesi TEM oldu: Trans European Motorways.

Daha önceki zamanlarda, 1850'den bugüne doğru bakarak, Avrupa'yı Asya'ya bağlamak amacıyla Berlin-Bağdat Demiryolu yapıldı, ama Birinci Dünya Savaşı yüzünden tamamlanamadı.

İpek Demiryolu hattı ise çok daha derin etkiler yapacak bir stratejik hat. Geçmiş yıllarda, bu hat hakkında burada yorumlar yapmıştık. Yorumlarımız geçen hafta gerçek oldu... Artık Londra-Pekin arasında tek trenle gidebileceğiz. Bu hat dünya ticaretinin şimdilik yüzde 30'unu ve dünya nüfusunun yüzde 60'ını etkiliyor.

Bu hat ile kombine çalışabilecek dikey hatları düşündüğümüzde, soğuk Sibirya'nın sıcak Hint Okyanusu'na erişeceğini planlarımıza almamız doğru olacak.

Bu hat tarih boyunca ve halen de çok stratejik olan iki bölgeyi de hafifletecek;

Afganistan ve Kaşmir. Bu iki noktada kavranın hiç bitmediğini sadece kavgacıların değiştirdiğini biliyoruz.

Bu derece ticari, stratejik, demografik, politik önemi olan İpek Demiryolu hattı Türkiye köprüsünden işleyecek ve tabii, bizim komşu ve çevre ülkelerimizden geçecek.

Küresel tartışmaların ağırlık merkezinden! Ağırlık merkezinin de merkezinin Türkiye olduğunu dünya siyaseti öğrenmiş durumda. Görevimiz Çok Stratejik.

* * *

2019 yılını 52 milyon turist sayısı ile rekor kırarak tamamlayacağız. Turist başına ciromuz 670 dolar düzeyinde olacak. Bu kadar çok zorluk içinde 52 milyon kişiye huzurlu birkaç gün sunabilmemiz büyük başarı.

52 milyon demek ülkeye giriş yapan tüm pasaportlar demek. Sektörün kurumları bu rakamı 1 gece kalanlar, 2 gece kalanlar, çok gece kalanlar, dışarda yaşayan yerliler, aktarma yapanlar şeklinde kırılımlara ayırabiliyorlar.

Bazı Avrupa ülkeleri 2 gece dahil olarak daha fazla kalanları turist sayıyor, çünkü oralarda sınırlar pek yakın, akşam sabah sınır geçen çalışanlar bile var.

* * *

Turizme Taşımacılık'tan bakarsak, turizm taşımacıları turist rekoruna rağmen bu yıl pek de otobüs almadılar. 25 milyon turist geldiği yıllarda 250 otobüs alırlardı. Turizmin hizmetler bütünü olduğunu biliyoruz. Bu bütünde belediyelerin etkisi ve sorumluluğu çok büyük. Şehiriçine girmesi yasak olan otobüsteki turistlerin şehre erişmelerini bile henüz çözmemişiz... Otobüsü şehrin içinde yürütmüyoruz, durduramıyoruz, bekletemiyoruz, dakikasında yansıtamıyoruz!

Sektörün kamusal ilişkileri yeterli olsa çözümler gelecek.

Turizm, ülkemizde ve bölgemizde büyük potansiyel.

Turizm konumuzu ancak Kamu - Akademi - Sektör üçlüsü güncel şekilde çözer.

Koordinasyon şart!
Koordine haftalar dilerim. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 9 • Sayı: 351 • 11 Kasım 2019

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

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ** Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Editorler **Korkut AKIN** Teknoloji Editörü **Ekrem ÖZCAN**

Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82** İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**

Dağıtım: **Mikail BAYAT** Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**

Yönetim Yeri Atakent Mah. 234. Sok. Manolya Evleri B-17 Blok D: 4 34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779 Csm: +90.0832 779 21 82 editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad. İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL** EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** MALATYA **Mehmet Anıl ÖZDOĞAN**

Gürsel Turizm

150 araçlık yatırımın ilk partisini aldı

Otokar bayi MKC Otomotiv tesislerinde düzenlenen törenle, Gürsel Turizm filosuna 7 Otokar Sultan kattı. Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, 150 araç yatırıma yönelik hedeflerini ilk kez Taşıma Dünyası'na açıklamıştı. Gürsel Turizm bu yatırımın ilk partisini 7 Otokar Sultan, 2 Isuzu Novo alarak gerçekleştirdi.

Otokar Sultan'ların teslimatına yönelik 30 Ekim Çarşamba günü bir tören düzenlendi. Otokar bayii MKC Otomotiv tesislerinde düzenlenen törenle Sultan otobüsler Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Birant ve Gürsel Turizm Operasyon Direktörü Umut Demircan'a Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı ve Otokar Satış Müdürü Murat Torun, MKC Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kerim Civelek tarafından teslim edildi. 150 araçlık

yatırımının ilk partisini filoya katmaktan dolayı mutluluk duyduklarını belirten Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Birant, "Yatırımlarımız, oluşturduğumuz hedefler

doğrultusunda devam edecek. 7 Otokar Sultan yatırımımızın yanı sıra filomuza, 2 adet Isuzu Novo daha kattık. 150 araçlık yatırımın ilk partisi gerçekleşmiş oldu" dedi. ■

Otokar'da hummalı çalışma
Sırbistan'a 10 KENT otobüs
ihraç edildi

Otokar, Sırbistan bayisi kanalıyla kazandığı ihale kapsamındaki otobüslerin teslimatını gerçekleştirdi. Otokar, Subotica şehrinde kullanılmak üzere 8 adet Kent U, 2 adet Kent LF olmak üzere toplam 10 şehiriçi otobüsü düzenlenen törenle teslim etti. Teslimat törenine Subotica Belediye Başkanı Bogdan Laban ve JP

Subotica-Trans firmasının genel müdürü ile yetkilileri de katıldı.

Sırbistan'da en çok satış yapan markalar arasında ilk üçte yer alan Otokar'ın farklı modellerdeki pek çok aracı, ülkenin farklı şehirlerinde toplu taşımacılık alanında kullanılıyor. Sırbistan caddelerindeki Otokar markalı otobüs sayısı her geçen gün artıyor. ■

Birincilik ödülü **temsa.com'a**

2tobüs pazarının lider markası TEMSA, başarısını ödülleriyle de taçlandırmaya devam ediyor. www.temsa.com internet sitesi Altın Örümcek Ödülleri'nde Otomotiv kategorisinde birincilik elde etti.

Sektörün öncü markası

www.temsa.com web sitelerinin 4 bölge ve 5 dilde faaliyet gösterdiğini belirten TEMSA CEO'su Aslan Uzun, "Bu ödül şirketimizin dijitalleşmede başarısının tasdiklendiğinin de bir göstergesi aslında. TEMSA

olarak her alanda öncü marka stratejisi ile hareket ederken günümüzün en önemli konusu haline gelen dijitalleşmede de öncü olmak, bu alanda 1469 proje arasından 245 proje ile finale çıkmak ve finalde de otomotiv alanında birincilik ödülü elde etmek gerçekten bize gurur veriyor. Tabi ödüller yeni sorumluluklar da getiriyor. Müşterilerimize her zaman her alanda en iyiyi sunmak, en hızlı çözümleri hem sahada, hem dijital ortamda sunabilmek en öncelikli hedefimiz oldu. Bundan sonra da olmaya devam edecek" dedi. ■

Touristalia 5'inci Safir yatırım

2006 yılında İstanbul merkezli olarak faaliyetine başlayan Touristalia şirketi filosuna Temsa Safir marka bir araç daha ekledi. Bu yılın 5'inci Safir yatırımını olduğunu belirten Touristalia şirket sahibi Harun Bakır, "2020 yılında 10 Temsa Safir yatırımını yapmayı hedefliyoruz" dedi.

Filolarında 8'i büyük otobüs olmak üzere toplam 12 araç bulunduğunu belirten Bakır, "Uzakdoğu ve Rus turistlere hizmet veriyoruz. 2019 yılında iş hacmimiz yüzde 50'den fazla büyüdü. Bu büyümenin en büyük göstergesi ise 2018 yılında 3 Temsa Safir yatırımı yaparken, 2019'da bu sayı 5 Temsa Safir yatırımı şeklinde oldu" dedi. "Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci'nin hakkını teslim etmeliyiz. Her zaman yanımızda oldu, destek verdi. Temsa Safir araçlar da kalite düzeyi ile de bizi memnun etti. Yolların uzmanı, şoförün dostu Temsa diyoruz" diye konuştu. ■

TEMSA'nın
MD9 Electricity
Otobüsü Avrupa
yollarına çıkıyor

TEMSA, bir ilke daha imza atıyor ve MD9 Electricity aracını Avrupa yollarına çıkartıyor. 9 metrelik elektrikli otobüs MD 9 Electricity İsveç'e ihraç ediliyor. İsveçli Connectbus şirketinin filosuna 6 adet MD 9 Electricity katılıyor. TEMSA CEO'su Aslan Uzun, TEMSA'nın geniş ürün yelpazesi ve müşteri taleplerine hızlı cevap verme yeteneği ile otomotiv sektöründe öncü bir şirket olmaya devam ettiğini belirtti.

TEMSA, geniş ürün gamı ile yurtdışı pazarlarda da söz sahibi olmaya devam ediyor. TEMSA'nın üretimini gerçekleştirdiği MD9 Electricity araca Avrupalı taşımacıların ilgisi de çok büyük. Avrupa'da fuarlarda tanıtımı gerçekleşen MD 9 Electricity araca ilk sipariş İsveçli şirket Connectbus'dan geldi. Araçlar Ekim 2020'de şirkete teslim edilecek ve Aralık ayında da yollarda hizmet vermeye başlayacak. Connectbus isimli şirket MD 9 Electricity otobüsleri Göteburg yakınlarındaki Öckerö adasında yer alan operasyonlarında kullanacak.

TEMSA sektörde öncü oluyor

TEMSA'nın geniş ürün yelpazesi ve müşteri taleplerine hızlı cevap veren otomotiv sektörünün öncü bir şirketi olduğunu belirten **Temsa CEO'su Aslan Uzun**, "TEMSA, geniş ürün yelpazesi ve



müşteri taleplerine hızlı çözümler üretme yeteneği ile sektörde fark yaratan bir marka. Elektrikli araçlar konusunda Arge merkezimiz ile çok önemli çalışmalar yürütüyoruz. Özellikle elektrikli araç ürün gruplarımız temiz enerji, sıfır emisyon noktasında dünyada fark yaratıyor. Elektrikli otobüs konusunda büyük bir başarıya imza attığımız MD 9 Electricity aracımız ile TEMSA tarihinde bir ilke de imza atıyoruz ve aracımız Avrupa yollarına çıkıyor. MD9 Electricity, 2020 yılında İsveç yollarında hizmet vermeye başlıyor. İsveçli Connectbus şirketi ile ilk etapta 6 adetlik bir anlaşma yaptık. Bu şirket 700 araçlık filoya sahip. Önümüzdeki süreçte artan bir işbirliği ile Connectbus şirketinin filosunda elektrikli otobüs sayımızın da büyüyeceğine inanıyoruz. Avrupa'da özellikle de 2020 ve sonrasında elektrikli otobüs pazarında öncü şirket olmayı hedefliyoruz" dedi. ■



Güvenle Ulaşın

Şehiriçi toplu taşımada otobüs işletmeleri, güvenli ve planlı ulaşım için Allison tam otomatik şanzımanları tercih ediyor. Otobüsler için en geniş ürün yelpazesini sunan Allison, daha düşük bakım-onarım gerekliliği ile serviste zaman kaybının önlenmesine ve artan yakıt tasarrufu sayesinde filoların toplam sahip olma maliyetlerinin azaltılmasına katkıda bulunuyor. Yolcuların konforlu ve güvenle ulaşımı sağlanırken güzergah programlarına sadık kalınıyor.



allisontransmission.com



© 2019 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.

Transay Taşımacılık, 10 adet 15+1 koltuklu Yeni Sprinter yatırımını yaptı.
Mengerler İstanbul'un takassız gerçekleştirdiği satışla
Transay'ın özmal Mercedes-Benz marka araç sayısı 260'a yükseldi.

Transay Taşımacılık 10 Yeni Sprinter yatırımını yaptı

Servis taşımacılığının en önde gelen firmaları arasındaki Transay Taşımacılık'ın filosunda 500'ü aşkın özmal olmak üzere 10 bini aşkın araç bulunuyor. İstanbul merkezli firma, Kocaeli, Manisa ve İzmir başta olmak üzere birçok ilde faaliyet gösteriyor.

10 adet yeni Sprinter, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Mengerler'in Davutpaşa'nın tesisinde 6 Kasım Çarşamba günü gerçekleşen törenle Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın'a teslim edildi.

Teslimat törenine Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, Transay Taşımacılık Genel Müdür Yardımcısı Okan Çalıkoglu, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Pazarlama ve Otomobil, HTA Satış Müdürü Meltem Gürsoy, Mengerler İstanbul Genel Müdür Yardımcısı Burak Ataman, Mengerler Davutpaşa Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Hüseyin Özcan katıldı.

"Sprinter sana yakışır"

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, "Mayıs ayında 'Sprinter Sana Yakışır' sloganı ile satışa sunduğumuz yeni Sprinter aracımız ile müşterilerimizden hep olumlu geri dönüşler aldık. Yılın ilk yarısında bazı teslimatlar için bir araya geldik ama son dönemde yatırım yapan şirket sayısı çok az. Bu nedenle Sayın Halim Aydın'ı cesaretinden dolayı tebrik ediyorum. Yeni araçlarında hayırlı olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi.

Faizlerin düşmesi olumlu

2017 yılında 230 bin, 2018 yılında 130 bin hafif ticari araç satıldığını belirten Serdar Yaprak,



"Bu sene pazar 90 bine gidiyor. Bir taraftan baktığınızda pazar düşüyor. Olumlu tarafı ise pazar geri gelecek. Bu insanlar taşınacak. Eski araçlarla bu hayat devam etmez. 230 bin ile 130 bin arasındakile 130 bin ile 90 bin arasındaki fark bir yıl içerisinde olmasa bile daha sonraki yıllarda yeni alımlarla kapanacak. Yılın başında müşteriler bize 'bu arabayı nasıl alacağız' diyordu. Çünkü bu araba 300 bin TL idi. İki faiz oranı 2 idi. Sonra 1,5'e, şimdi de 1,2'ye indi. Müşteriler de 'fiyat fena değil, konuşmaya başlayabiliriz' demeye başladılar. İki ay önce 70 bin olur dedğimiz pazara, şimdi 90 bin diyoruz. Faizlerin düşmesi ile olumlu bir iyileşme var. Biz önümüzdeki süreçte pazarın geri geleceğine inanıyoruz" dedi.

Mengerler İstanbul Genel

Müdür Yardımcısı Burak Ataman da, "Mercedes-Benz Türk yönetimine, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e ve en önemlisi de markamızı tercih eden Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Halim Aydın'a teşekkür ediyoruz. Piyasa şartları tabii, zorlu ama bir miktar iyileşmeyi biz de görüyoruz" diye konuştu.

Biz ülkemize güveniyoruz

Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, "Mercedes-Benz Türk HTA satış ekibi ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler her zaman bizim yanımızda. Biz ülkemize güveniyoruz. Bizim için krizler problem değil, önemli olan onu aşmak. Her kriz döneminde yatırım yapmamız ülkemize olan güvenin

de göstergesi. Karamsarlığa kapılmadan işimizi sürdürüyoruz. Bini aşkın bordolu çalışana sahibiz. Bir kişi daha fazla istihdam edebilmenin gayreti içindeyiz. Yaptığımız işin zorluk derecesi yüksek. Biz her yeni yatırımda her markadan alımlar yapıyoruz, ama ağırlıklı tercihimiz Mercedes oluyor. Filomuzda özmal 500'ü aşkın araç bulunuyor. Bunun 3/2'si Mercedes. Hizmet verdiğimiz müşterilerimizin de araç yönündeki taleplerine dikkat ediyoruz. Bu bir kazan-kazan işbirliği. Mengerler Ticaret HTA Satış Müdürü Sayın Hüseyin Özcan bize sürekli destek verdi. Onun ilgisi de bu tercihte önemli bir etken oldu" dedi.

100-150 araç yatırımı olabilir

Yatırımlarının iki şekilde



Serdar Yaprak

Halim Aydın

gerçekleştiğini belirten Aydın, "Yatırımımız filo yenileme ve ihtiyaçlara göre şekilleniyor. 2015 ve 2016'da büyük alımlar yapmıştık. Bizim her üç, dört yılda bir araç yenileme sürecimiz oluyor. 2020-2021 yılları için de 100-150 arasında bir araç alımı söz konusu. Daha fazlasını da alabiliriz. Faizler yüksek olduğu zaman biz alım yapmıyoruz. Tercih edilebilir finans olduğu zaman fırsat görüp yatırım yapıyoruz. 0 faiz olsa 100 araç daha alabiliriz. Mercedes-Benz Finansman her zaman bize destek oldu" diye konuştu.

Güçlü bir işbirliğimiz var

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Pazarlama ve Otomobil, HTA Satış Müdürü Meltem Gürsoy, "Bizim asıl faaliyetimiz bankacılık değil. Biz markaya bağlı bir finans şirketiyiz. Markamızın yollarda olması, müşterimizin de para kazanmasını sağlamak bizim öncelikli hedefimiz. Müşterilerin çıkarlarını da gözeterek finans imkanları sunmaya devam ediyoruz. Transay ile güçlü bir işbirliğimiz var. Bundan sonra da bu işbirliğinin süreceğine inanıyoruz" dedi. ■



Kazanç hattına hoş geldiniz.

Ziraat Bankası ve VakıfBank otomotivde yerli üretimi destekliyor, işinde bir adım önde olmak isteyenler Mercedes-Benz Conecto'lara 900.000 TL'ye varan kredi tutarları, birbirinden cazip vade farkı ve faiz oranları ile sahip oluyor.

60 Ay Vade %0,49 Faiz

Kullanılan kredi tutannın %0,5'i tutarında kredi masrafı müşteriye aittir. Finans kampanyası Ziraat Bankası ve VakıfBank işbirliği ile düzenlenmektedir. Kampanya 31.12.2019 tarihine kadar geçerlidir. %0,49 faiz oranı, 60 ay vade ve 500.000 TL kredi tutarı için geçerlidir. Belirtilen koşullar bilgilendirme amaçlı olup, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin kampanya koşullarında ve fiyatlarda değişiklik yapma hakkı saklıdır. İletişim Bilgileri: Can Okumuş - 0532 297 05 15 / Doğan Celap - 0531 684 68 50

Mercedes-Benz

