

Yeni düzenlemeler taşımacıların sorunlarına çözüm getirmedi.

YÖNETMELİK İŞİ DAHA DA KARIŞTIRDI

● 15 Kasım 2019'da çıkan yönetmelik dikkatleri otomobille ticari taşımacılığa çekti. Ancak anlaşılamayan veya yanlış anlaşılan pek çok husus bulunuyor.

● Bakanlık belgeli otomobillerin iliçi taşıma da yapabileceği düşüncesi bu alanda faaliyet gösteren taksicilerin tepkisine neden olmuş görünüyor.

● Hangi belgenin hangi taşımayı yapacağı veya hangi taşımanın hangi taşımacı tarafından yapılacağı konusundaki belirsizliklerin giderilmesi gerekiyor.

Mevcut yönetmelik üzerinde iyileştirme yapılması yoluyla sorunların çözülemeyeceği kanaatine varılarak 2018 yılı başında yeni bir yönetmelik yürürlüğe girdi. Ardından bu yönetmelikte iki kez değişiklik yapıldı. Yeni sorun ve beklentiler oluşması üzerine 15 Kasım 2019 tarihinde yeni bir yönetmelik değişikliği ve ardından bunda da geçici düzenlemeler getiren Bakan oluru yayınlandı.

Bütün bunlar sonunda değişikliklerin tam anlaşılamaması ve yanlış değerlendirmeler yapılmasına da bağlı olarak bir memnuniyetsizlik ve belirsizlik ortamının doğduğu görülüyor. Bunun aşılması için kafaları karıştıran aşağıdaki soruların cevaplandırılması büyük önem taşıyor.

- B1, D1'de 9-23 koltuklu taşıtlar niye yasak?
- Bakan oluru geçici mi, kalıcı mı?
- Niye işin esasları öne çıkarılmıyor?
- İliçi taşıma yetkileri kimin?
- Tarifesiz A1 belgeleri; büyükşehir olan illerde iliçi taşıma yapabilir mi?
- Bu taşıma taksi otomobillerin işini yapmak olmaz mı?
- B2, D2 belgelerine kayıt edilecek otomobiller iliçi tarifesiz (grup, turizm) otomobil taşımacılığı yapabilecek mi?
- Büyükşehirlerde bu taşımalar taksi otomobillerin alanına girmiş olmayacak mı?
- Belediyeden izinli taksi otomobillerin kendi alanları dışında faaliyet gösterecek otomobillere karşı çıkmalarının haklı gerekçesi olabilir mi?
- B1-D1'lerin gece iliçi taşıma hakları ne oldu?
- B2-D2'lere servis taşımacılığı yasaklandı mı?
- Servis belgelerinin servis dışı faaliyetine niye özel yasak?
- Kapsam dışı kullanımla ne kast ediliyor?

7'de



Dr. Zeki Dönmez

Yönetmeliğin çelişki ve açmazları

7'de



Cumhur Aral

Pastırma

10'da



Akif Nuray

Bilince ve Bilinince, Küçülüyor Dünya...

8'de



Salim Altunhan

Bakanlık niye geri adım attı?

10'da

MAN 2020'de 500 otobüs, 12 bin kamyon pazarı bekliyor



9'da

Best Van Turizm YK Üyesi İrem Bayram

Otobüsçü 2019'da filosunu korumaya odaklandı. 2020'de yatırımlar olacak

4'te



Fenerbahçe'yi Mercedes-Benz Tourismo Taşıyacak

Fenerbahçe Spor Kulübü'nün karayolu resmi ulaşım sponsoru Gürsel Turizm'in Mercedes-Benz Türk ile yaptığı iş birliği sonucu, 1 adet Tourismo 15 RHD'nin teslimatı yapıldı. Törene, Fenerbahçe Spor Kulübü Başkanı Ali Koç, Gürsel Turizm YK Başkanı Levent Birant, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Fenerbahçe Spor Kulübü YK Üyeleri, Gürsel Turizm YK Üyeleri ve Fenerbahçe Futbol Takımı Oyuncuları katıldı.

kanı Levent Birant, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Fenerbahçe Spor Kulübü YK Üyeleri, Gürsel Turizm YK Üyeleri ve Fenerbahçe Futbol Takımı Oyuncuları katıldı.

Kuruluş belgesini Ali Koç aldı Otokar Kazakistan'da şirket kurdu



3'te

1000'den fazla Temsa Almanya yollarında



Hakan Koralp

TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, "Kaberich'e 20 adetlik bir teslimat gerçekleştirdik. Bu Almanya'da tek bir seferde yaptığımız en önemli teslimat hatta rekor diyebileceğimiz bir teslimat" dedi. ■ 3'te

İstanbul Otogarı İhaleye Çıkıyor

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığının "İstanbul Şehirlerarası Ve Uluslararası Yolcu Ve Otobüs Terminalinin Ticari Alanlarının İşletmeye Verilmesi İş İhale" ilanı 11.12.2019 günü Resmi Gazete'de yayınlanarak duyuruldu. Resmi Gazete'de yayınlanan ilana göre İstanbul Otogarı İşletme Süresi 3 yıl olacak. İhale 26.820.000 TL + KDV muhammen bedelle yapılacak. İhaleye Yeterlik İçin Son Başvuru: 23 Aralık 2019 Saat:15:00 İhale ve son teklif : 25 Aralık

2019 Saat: 11:00 İhale İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığında yapılacak. İhale şartnamesi İstanbul Büyükşehir Belediyesi Emlak Müdürlüğü'nden alınabilir. 100.000.000 TL ciro ve davalı olmaması gerekiyor İhaleye katılacakların bir önceki yıla ait en az 100.000.000 TL ciro elde etmiş olmaları ve 10 yıllık ticari faaliyette bulunmaları ile İstanbul Otogarı'na yönelik dava açmamış olması istenen şartlar arasında. ■

Tırsan'dan ITT Global Logistics'e 10 Tank Konteyner



Tekin Öztanık Didem Öztanık Çetin Nuhoğlu 11'de

İTO Meclis Üyesi ve Gürsel Turizm YK Başkanı Levent Birant:

L plakalı araçlar D2 belgesine kaydedilmeli

5'te

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Mehmet Öksüz:

Bir araba üç işi yapabilmeli, kısıtlama olmasın!

Bir okul aracı, turizm alanında da, personel servis taşımacılığı alanında da kullanılabilir.



7'de

Anadolu Isuzu 2020'den umutlu



Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, "2020'de yatırımların ve satın almaların artacağını öngörüyoruz. 2020'de bütçemizde yüzde 20'lik pazar büyümesi bekliyoruz" dedi. ■ 2'de

Şanlıurfa'ya 27 Isuzu Otobüs

4'te



Ağrı ulaşımına 66 Karsan Jest

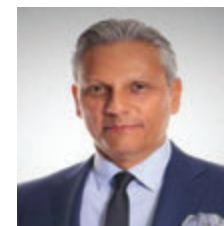
6'da

Çalıkıran Turizm YK Başkanı Salım Çalıkıran:

2019 otobüsçünün altın yılı oldu



2'de



Firuz Bağlıkaya yine TURSAB'ın başkanı oldu

2'de

Flixbus iş ortağı yatırım yapıyor!

MAPAR'dan 2 MAN Lion's Coach



8'de



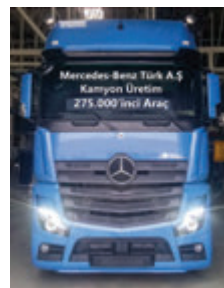
Reysaş Lojistik, 50 Ford Trucks F-MAX aldı Reysaş Lojistik, filosunu 50 adet Ford Trucks F-MAX ile genişletti. Reysaş Lojistik'in filosunda 186 adet Ford Trucks marka araç bulunuyor.

10'da

HNR Lojistik 50 MAN TGX çekici aldı



8'de



Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 275.000'inci kamyon banttı indi

10'da

Firuz Bağlıkaya 2510 oy ile yine TÜRSAB'ın başkanı oldu

24. Genel Kurul'da Firuz Bağlıkaya'nın liderliğini yaptığı mavi liste 2510 oy alırken, diğer üç adayın ortak listesi 1464 oyda kaldı.

TÜRSAB 24. Genel Kurulu mevcut Başkan Firuz Bağlıkaya'nın zaferiyle sonuçlandı. Firuz Bağlıkaya'nın liderliğindeki Mavi Liste oy kullanan 4065 kişinin 2510'unun oyunu almayı başardı. Başkan adaylarından Davut Günaydın, Hasan Erdem ve Tansu Demir'in güç birliği yaptığı Beyaz Liste ise 1464 oyda kaldı. 84 oy ise geçersiz sayıldı.

TÜRSAB Yönetim Kurulu: Detur Turizm - Firuz Barbaros Bağlıkaya, Bilir Turizm - Ali Bilir, Passo Turizm - Abdulhamit Kuk, Emperor Travel Clup - Osman Tolga Gencer, Peninsula Turizm - Diyaeddin Şahin, Sayegrup Turizm - Ceren Sayadoğ, Burkon Turizm - Hasan Eker Vipol Turizm - Soner Bacaksız, Baharat



Organizasyon-Nalan Yeşilyurt Yönetim Kurulu Yedek Üyeleri:

Enderun Turizm-Hüseyin Kurt, Adıyaman Turizm-Rahime Yaşar, İtaki Turizm, Linda Urhan, Arrive Turizm-Deniz Köse, Hit The Road-Ahmet Küçükyıldız, Skyline Travel - Öznur Köse, Agsn Travel-Gülnaz Ademoğlu, Outland Tour & T Travel-Serhat Tosun

Denetim Kurulu Asil: Traum Tur-Ahmet Özden, Midsea Turizm-Yusuf Sandıkcı, Altınoluk Turizm-Abdurrahman Fetullah Aşkın

Denetim Kurulu Yedek:

Ticari Turlar Turizm-Ali Çavdar, Çakıtaşı Turizm-Oya Ebru KüçükeliYusuf Alfati Turizm - Yusuf Alfati

Disiplin Kurulu Asil: Canatan Seyahat-Hacı İbrahim Canatan, Arnika Turizm-İbrahim Tanrıverdi Yoyo Oto Kiralama Turizm-Mustafa Armağan

Disiplin Kurulu Yedek: 58 Vera Turizm-Yasin Öztürk, Lalit Turizm-Emre Özbasan, Elation Turizm- İsa Cam

TÜRSAB'ı Ajansta İbrahim Halil Kalay temsil edecek

Genel Kurul'da TÜRSAB'ı Türkiye Tanıtım ve Geliştirme Ajansı yönetiminde temsil edecek üye de belirlendi. İbrahim Halil Kalay, Emin Çakmak, Erkunt Öner ve Serhat Uslan'ın yarıştığı yönetim kurulu üyeliğini TÜRSAB Yönetim Kurulu üyesi ve Aruşa Turizm'in sahibi İbrahim Halil Kalay kazandı. Yedek üye olarak da Marjinal Turizm'in sahibi Murat Hikmet Boranalp seçildi. ■

Anadolu Isuzu 2020'den umutlu

Anadolu Isuzu yetkili servisleri ve Satış Bayileri, 19-21 Kasım tarihleri arasında Kıbrıs'ta bir araya geldi. "Adımızı Zirveye İlimizi Yollara Kazıyalım" mottosuyla düzenlenen toplantıda 2019 yılı değerlendirildi, 2020 hedefleri belirlendi. **Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan**, 2019'un zor bir yıl olmasına rağmen ana kategorilerde pazar payını artırarak yılı kapatacaklarını ve yılsonundaki kampanyalarla talebin hareketlendiğini belirterek, Anadolu Isuzu'nun söz konusu



kampanyalardan en iyi sonucu alan ticari araç üreticisi olduğunu, yıl boyunca düşük seyreden servis girişlerinin de son çeyrekte artış trendi yakaladığını dile getirdi. Ötelenen talebin yeniden hareketlenmesiyle satış ve servis işbirliğini güçlendireceklerini vurgulayan Tuğrul Arıkan, "Özellikle düşen faizlerin ve artmaya başlayan tüketici güveninin etkisiyle 2020'de yatırımların ve satın almaların artacağını öngörüyoruz. 2020'de bütçemizde yüzde 20'lik pazar büyümesi bekliyoruz" dedi. ■

Bu yıl otobüsçünün altın yılı oldu



Salim Çalıkıran ile Gelecek Otomotiv'in Turizm Taşımacılarıyla Buluşma etkinliğinde görüştük. Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün (Ortada) bizi ağırladı. ERKAN YILMAZ

"Eğri oturalım ama doğru konuşalım. Perondaki arkadaşlarımız da turizm işi yapan arkadaşlarımız da güzel para kazandı. Kazandık. Ben kazandım. Ben peron işi yapmıyorum, ama arkadaşlarımdan 80-90 bin TL ciro yaptıklarını duydum. İyi para. Bu sene otobüsçü altın çağını yaşadı. Bunun sebebi de uçaklardır. Hem uçak bilet fiyatları çok yükseldi hem de havalimanının taşınması talebi etkiledi. Otobüsçü çok uzun süredir görmediği cirolara ulaştı."

26 yıllık taşımacılık süreci olan Ankara merkezli Çalıkıran Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Salim Çalıkıran ile bir söyleşi gerçekleştirdik. 2018 yılına göre filoda araç artışının olmamasına rağmen ciro olarak yükseliş yakaladıklarını belirten Çalıkıran, "Filoya bir iki araba ilave ettik. Güzel cirolar elde ettik. Yurtiçi ve yurtdışı turizm faaliyetim var. Avrupa'ya çok araba verdik. Bu süreçte yatırım yapmadık, ama 2017-2018'den gelen borçlarımızı kapattık. Aslında bir fırsat oldu. Ben böyle yaptım. Burada dürüst olmanız gerekiyor. Ben iki tane araba sıfır aldım. Hesaplı giderek devam ettim. Çoğu arkadaşımız da böyle gitti. En azından mevcut filoyu koruyarak devam ettik. Biz Çalıkıran olarak İstanbul ve Ankara'da günlük ortalama 14-15 bin insan taşıdık. Eğri oturalım ama doğru konuşalım. Perondaki arkadaşlarımız da güzel para kazandı. Turizm işi yapan arkadaşlarımız da güzel para kazandı. Kazandık doğrusu. Ben kazandım. Ben peron işi yapmıyorum ama arkadaşlarımdan 80-90 bin TL ciro yaptıklarını duydum. İyi para. Bu sene otobüsçü altın çağını yaşadı. Bunun sebebinin de uçaklardan olduğunu düşünüyorum. Hem uçak bilet fiyatları çok yükseldi hem de havalimanının taşınması talebi etkiledi. Otobüsçü çok uzun süredir görmediği cirolara ulaştı" dedi.

2020 daha iyi olacak

2020 yılından kendi açılarından hiçbir endişe duymadıklarını belirten Salim Çalıkıran, "Biz kendi sektörel bağlantılarımızın hepsini yaptık. Ekstra bir kriz olmazsa, 2020 daha iyi geçebilir. İstanbul'da da 2020 Nisan ayında açılacak olan Galataport taşımacılık sektörüne çok büyük ivme katacak. Sektörü daraltan unsurlardan biri de kruvaziyer turizminin olmamasıydı. İnşallah kazançlar 2020'de devam eder" dedi.

Çalıkıran pahalı ama hizmeti iyi

"Çalıkıran biraz pahalıdır, ama iyi hizmet alırız" diye söylenir" açıklamasını yapan Salim Çalıkıran, "Bütün acenteler bunu söyler. Evet, doğrudur. Çalıkıran daha pahalı hizmet verir ama daha kaliteli hizmet verir. Ben çünkü 1,5 - 2 milyon TL'ye araba alıp karşımdaki kişi para kazanacak diye, rekabet edeceğim diye bu işi yapmam. Benimle çalışacaksa araba alacaksa biraz fazla ödeyeceğini bilecek, onun karşılığını hizmet ile fazlasıyla alacak" açıklamasında bulundu.

Belge sorunları

Her il belediyesinin taşımacıdan ayı bir belge istediğine dikkat çeken Çalıkıran,

"Ben dünyanın birçok ülkesine B2 belgesi ile taşımacılık yapıyorum. Ama İstanbul içinde taşımacılık yapamıyorum. Havaalanına girmek için yol güzergah izin belgesi istiyorlar. B2 belgesi ile kendi ülkenin havalimanına giremiyorum. Nasıl olacak bu iş? Sizin gazetenizde de zaman zaman taşımacıların dile getirdiği konu bu; 'Bakanlık belgesine sahip çıksın' doğru bir sesleniş. Benim TÜRSAB belgem var, B2 belgem var. Buradan Fransa'ya arabamı gönderip Paris'te tur yapılabiliyoruz. Yurtdışında hiçbir belge sorunu yaşamıyoruz. B2 belgesini yolcu listesi ile ibraz edip devam ediyorsunuz. 8-10 otobüstümüze aynı dönemde bütün Avrupa'da dolaştığımız dönem oldu, oluyor da... Orada her ülke sizden giriş parası alıyor. Venedik'e girecekseniz sizden 350 Euro giriş parası alıyor. Şehrin giriş noktalarında bu tür bir ödeme yerleri var. Her ülkede farklı. Otoban ücretlerine yönelik de her ülkeye girişte bir cihaz alıyorsunuz, ülkede seyahat sürecinde otoban ücreti o cihaza yüklü paranızdan düşüyor, daha sonra çıkışta cihazı iade ediyor, kalan bakiyeniz varsa geri alıyorsunuz" dedi.

U-ETDS bizim menfaatimize

U-ETDS sistemine karşı çıkılmasının anlamsız olduğunu belirten Salim Çalıkıran, "Avrupa'ya çalışan firmalar zaten 10 yıldır bu sistemi uyguluyor. Avrupa'ya gidenler zaten yapmak zorunda. Kimse de itiraz etmiyor. Yolcu listesi oluşturuyor, kimlik no'sunu yazıyorsunuz. O listenin fotokopisini çekip her girdiğiniz ülkenin gümrüğüne teslim ediyorsunuz. Bu, ülkemizin coğrafi konumundan dolayı olması gereken bir uygulama. Göçmen sorunu var, insan kaçakçılığı yapılıyor. Ayrıca bir otele girdiğinizde kimliğimizi vermiyor muyuz? Bazı arkadaşlarımız, 'yok, iş yükü oluyor, personel istihdam etmek zorunda kalıyorum' diye alıyorsunuz... Gerekirse personel de istihdam edeceğiz. Ülkemizin geleceği için bu gerekli. Bu sistem benim de işime geliyor. Kimi taşıdığımı biliyorum. Buna katlanacağız. İşimizi profesyonel yapmak istiyorsak buna uyacağız" diye konuştu.

Bu bilgileri acentelerin sisteme girmesi gerektiği konusunda da değerlendirmede bulunan Salim Çalıkıran, "Ama araba senin. Benim arabama kimi kaydettiğini nereden bileceğim, belki acente art niyetli. Bana bir mülteci taşıttırıyor, olmaz ama yine de benim arabamda kimi taşıdığımı bilmem dezavantaj değil avantaj. Bu, ülkemizin menfaatine ise benim de menfaatime. Otele girdiğinizde ben kimliğimi vermem diyemezseniz, taşıdığınız yolcu da kimliğimi vermem diyemez" dedi. ■

Servis araçlarımızı yenileyeceğiz

Salim Çalıkıran, bu yıl 7 hafif ticari araç ve 2 büyük otobüs yatırımı yaptığını belirtti: "Bunun dışında irili ufaklı 20'ye yakın araç yatırımı oldu. 2020 yılında servis gurubundaki araçlarımızı yenileme ihtiyacımız var, onları yenileyeceğiz. 2 adet özel sipariş görüşmelerimiz var, belli bir noktaya da geldik. Pendik'te yeni ofisimize taşındık. İstanbul'da önemli bir taşıma seviyesine ulaştık. 5 üniversitenin taşımasını yapıyoruz. Üç taşıt kartı aldık, 3 taşıt kartı daha alacağız. Alımlarımızda kendi finansmanımızı kullanıyoruz."

OLAY KAMPANYA KOLAY ÖDEME!

KAMYON VE KAMYONET

Ayda 2.898 TL taksitle

D-MAX

Ayda 2.078 TL taksitle

MİDİBÜS

Ayda 6.185 TL taksitle

Devlet katkısıyla Isuzu pick-up, midibüs, 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
MİDİBÜS	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](#)
[v /IsuzuTr](#)
[@Anadoluluzu](#)
[Isuzu.com.tr](#)

Kuruluş belgesini Ali Koç aldı Otokar Kazakistan'da şirket kurdu

Otomotiv ve savunma sanayiinin öncü şirketi Otokar, yurtdışındaki varlığını kuvvetlendirmeye devam ediyor. Fikri mülkiyet hakları kendine ait ürünleriyle 5 kıtada 60'tan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren Otokar, Fransa, Birleşik Arap Emirlikleri ve Romanya'nın ardından Kazakistan'da da şirket kurdu. Kazakistan Başbakanı Askar Mamin, yeni kurulan "Otokar Central Asia"nın kuruluş belgesini, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Otokar Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç'a teslim etti. Otokar, Kazakistan Nur-

Sultan'daki Astana International Financial Center (AIFC)'da kurduğu "Otokar Central Asia Limited" isimli yeni şirketiyle, başta Kazakistan olmak üzere, Orta Asya Bölgesi'ndeki mevcut ve potansiyel kullanıcılarına yakın olmak ve bölgedeki satışlarını artırmayı amaçlıyor.

Hali hazırda askeri ve ticari ürünleri Kazakistan ve Orta Asya Bölgesi'nde aktif olarak kullanılan Otokar, yeni şirketi ile bölgede ortak ürün geliştirme, yerel iş ortaklıkları, yerel üretim, teknoloji transferi gibi farklı iş birliği fırsatlarını da değerlendirmeyi hedefliyor. ■



Soldan Sağa: Koç Holding CEO'su **Levent Çakıroğlu**, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Otokar Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Y. Koç**, Kazakistan Başbakanı **Askar Mamin**, Astana International Financial Center Valisi **Kairat Kelimbetov**

1000'den Fazla Temsa Almanya Yollarında

Türkiye pazarının lider markası TEMSA, Avrupa'da büyümeye devam ediyor. Otobüsün anavatanı olarak gösterilen ve Avrupa'nın en zor pazarı olarak da bilinen Almanya'da TEMSA yeni teslimatlarla adetlerini büyütüyor. Almanya pazarında binli adetleri geçen TEMSA, Alman otobüs şirketlerinin de gözdesi konumuna geldi. Avrupa'nın en önemli taşımacılık şirketi olan ve bir süre önce de Türkiye'nin en köklü otobüs firması Kamil Koç'u satın alan Flixbus bünyesinde hizmet veren Kaberich filosuna 20 adet TEMSA LF 12 otobüs daha kattı. Kaberich şirketine 20 adetlik TEMSA LF 12 otobüs teslimatı gerçekleştirildi. Şirketin filosundaki TEMSA otobüs sayısı 25'e ulaştı. Filosunda en çok TEMSA araç bulunan şirket

böylece Kaberich oldu. 4 Aralık tarihinde Frankfurt Limburg kasabasında yapılan teslimat törenine Kaberich firma sahibi Thomas Reichwein, TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, TEMSA Yurtdışı Satış Müdürü Umut Kamay, TEMSA Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan Ergene ve TEMSA Almanya Satış Yöneticisi Bulkan Karsak katılım sağladı.

Hakan Koralp, yurtdışı otobüs pazarına yönelik yeni yapılanma süreçlerini devam ettirdiklerini belirterek, "Üretimimizin yüzde 80 gibi önemli bir bölümünü Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, Avusturya ve İsveç gibi Avrupa'nın gelişmiş ülkelerinin yanı sıra ABD'ye ihraç ediyoruz. Geldiğimiz başarılı seviyeyi daha da yukarı taşımak öncelikli



hedefimiz. Kaberich'e 20 adetlik bir teslimat gerçekleştirdik. Bu Almanya'da tek bir seferde yaptığımız en önemli teslimat hatta rekor diyebileceğimiz bir teslimat. 2020 yılında da hem Almanya pazarında hem Avrupa'nın belirli pazarlarında önemli büyümeler elde etmeye devam edeceğiz" dedi.

2020'de 40 araç daha

Kaberich firma sahibi Thomas Reichwein, "TEMSA ile son derece rahat bir iş birliğimiz var. 14 yıl önce başlayan bu birliğimizi 20 araç daha alarak büyütüyoruz. 2020'de bu sayıyı iki katına çıkararak TEMSA'dan 40 araç alımı daha yapmayı planlıyoruz" diye konuştu. ■



busworld®

TURKEY İSTANBUL

05-07 MART 2020

İSTANBUL FUAR MERKEZİ HALL 9-10

www.busworldturkey.org

Silver Sponsor:

汉德车桥
HANDE AXLE

Organizator:

Member
Host of the
79th UFI Congress
in 2019

Fuarcılık A5
Trade Fairs
www.hkftadefairs.com

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

Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram

Otobüsçü 2019'da filosunu korumaya odaklandı

2020'de yatırımlar olacak

“Bu yıl güzel bir yıl oldu. Geçmiş yıllardaki gibi sezonluk firmalar ortaya çıkmadı, bu daha düzgün bir rekabet ortamı getirdi. Havalimanının taşınması ve bilet fiyatlarındaki yükseliş yolcuyla tekrar otobüse yöneltti. 2019'da, otobüsçüler yeni araç almak yerine mevcut filoyu korumaya odaklandı. 2020'de yeni yatırımlar olacak. Best Van Turizm olarak 15 civarında otobüs yatırımı planlıyoruz.”

Best Van Turizm şehirler-arası yolcu taşımacılığında 30'uncu yılını geride bırakıyor. İrem Bayram, şirkette 7 yıldır sorumluluklar alıyor ve yeni stratejileri oluşturuyor. İrem Bayram ile firmanın Aksaray'daki merkezinde görüştük.

Eski nesil çok tutucu

Söleşimize; sektörde, neden hâlâ genç nesli göremediğimizi sorarak başladık: “Yeni nesil jenerasyonun bu sektörden uzak kalmalarında ben, babaları suçluyorum. Benim burada olmam babamın önümü açması, inisiyatif ve yetki devretmesiyle mümkün oldu. Yeni neslin sektörde daha az olmasının ise önceki neslin daha dominant olması ve sonraki nesillere bu dominantlık nedeniyle saha açmamanın kaynaklı olduğuna inanıyorum. Ben inanıyorum ki, yeni nesil bu işi severek ve ileriye taşıyarak yapar.”



İrem Bayram

İrem Bayram'ın, meslek örgütlerinde yeniden görev alma yönünde bir isteği var mı: “Artık gerçekten masa etrafında patronların yer aldığı bir oluşum veya yönetim olursa orada yer almayı düşünebilirim. Yoksa şu anki yapılanmalarda yer almayı düşünmüyorum.”

Sezonluk firmalar yoktu

İrem Bayram'dan 2019'un genel bir değerlendirmesini yapmasını istedik: “Yıl, genel anlamda iyi geçti. Bunu aslında birden çok neden ile açıklamak mümkün. Birincisi; eskiden artan yolcu talebini fırsat bilerek, yol tesislerinden de ‘para alırım nasıl olsa’ diyerek, sezonluk firmalar kurulurdu. Bu yıl biz bunu görmedik. Bu firmaların kurulması daha düzgün bir bilet fiyatlaması ile daha düzgün bir

rekabet ortamı getirdi.

İkincisi; havayolu şirketlerinin bilet fiyatlarındaki yükseliş ve havalimanının taşınması. Bu da bize bir avantaj sağladı. Bölge insanı daha fazla bagaj ile seyahat ettiği ve daha iyi fiyat imkanı sunduğu için otobüsü tercih etti.

Üçüncüsü; seyahat sıklık oranımız artık çok artıyor. Yıl içerisinde bir kişi en az 10 kez seyahat etme alışkanlığı edindi.

Dördüncüsü ise yurtdışından gelenler için ülkemiz çok cazip hale geldi. Dolar kurunda yaşa-

nan artış ile daha önce 3 gün kalan turist, 7 gün kalır hale geldi. Daha çok ziyaret edip, mal alır duruma da geldi.”

Ekonomik krizin öğrettikleri

İrem Bayram, ekonomik krizin sektöre öğretilerinin olduğunu da düşünüyor: “2019 güzel bir yıldır. Saydığım dört nedenin yanı sıra ekonomik kriz de otobüsçüye bazı gerçekleri gösterdi. Bir kere rekabeti sadece bilet fiyatları ölçeğinde yapmamayı öğrendik. Geçmiş yıllara göre kıran kırana bir rekabet ortamı olmadı. Son Sakarya-Harem örneği hariç. Bu da sektörü canlı tuttu. Belki de biz de bir araya olmayı öğreniyoruz...”

Mevcut filoya yatırım

İrem Bayram, ekonomik krizle birlikte sektör mensuplarının yeni otobüs alımı noktasında daha temkinli davrandığına dikkat çekti: “Herkesin gönlünde tabii ki en son model otobüsle hizmet sunmak var. Ama bu yıl herkeste gördüğüm, öncelikli olarak filoyu korumak oldu. Sektör, yeni otobüse değil de mevcut filoya yatırım yaptı, biz de böyle yaptık. Bu nasıl oldu? Araçlarımızı daha iyi bakımdan geçirdik. Araçları daha verimli nasıl kullanacağımızın arayışı içinde olduk. Krizin öğrettiği doğrulardan biri de bu oldu.”

15 otobüs yatırımımız olacak

2019'da yapmayı planladıkları 15 dolayında otobüs yatırımını 2020 yılına ertelidiklerinin bilgisini veren İrem Bayram, “Filomuzda 60 otobüs var. Yüzde 75'i öz mahluz. En eski otobüsümüz de 2015 model. 2020 yılında 10-15 arasında Mercedes otobüs yatırımı planladık ve görüşmelere başladık. Daha önceki yıllarda, otobüs alımında önce bir otobüsümüze altın, diğer yıl siyah inci dedik. 2020'de zümrüt veya elmas diyeceğiz. Mercedes-Benz Finansman ile diyalogumuz çok iyi. Bize en iyi imkanları sundular. 2020, ertelenen yatırımların hayata geçirileceği bir yıl olacak ve her firmanın bir-iki adet de olsa otobüs alacağına inanıyorum” dedi.

Kârlılığımızı yükselttik

Doluluk oranları yüzde 80'ler seviyesinde olan bir firma olduklarını belirten İrem Bayram, “Yolcu sayımız her yıl artıyor. Kârlılığımızı da geçen yıla göre yükselttik. 2018'de 200 TL olan İstanbul-Van bilet fiyatımız 2019'da 250 TL oldu. Maliyetleri daha da aşağı çekmek için çalışmalar yapıyoruz. Akaryakıt konusunda Petrol Ofisi ile çalışıyoruz. Toptan alımlarla birim başına düşen maliyeti de azaltmaya çalışıyoruz” diye konuştu.

Sunduğumuzu geri almamız, 2+1 yatırımlarımıza devam edeceğiz

Bayram, 2+1 trendinin devam edip etmeyeceği yönündeki sorumuzu da cevapladı: “Biz 2+1 otobüs yatırımı yapmaya devam edeceğiz. Yolcuyla daha önce sunduğumuz konforu geri almanın doğru olmadığına inanıyoruz. En kötü strateji ikisini de filoda bulundurmak. Bunu biz yaşayarak gördük. Irak hattında 2 saat sonra kalkan 2+2 otobüsümüz de vardı. Ama yolcu size 2+1 algısı ile geldiğinde siz ona 2+2 sunduğunuzda o kişiye hakaret etmiş gibi oluyorsunuz. Yolcu ciddi olarak tepki gösteriyor. Bu tepkiyi size dile getireceği, daha da kötüsü sizi bir daha tercih etmeyerek gösteriyor. İkisi de filoda bulundurulacaksa en azından hatların ayrıştırılması gerektiğine inanıyorum. Bu da aracınız arızalandığınızda size operasyonel zorluklar getiriyor. 2+1 ile giden yolcuyla siz 2+2 otobüs gönderdiğinizde kıyamet kopuyor. Her firmanın kendini konumlandırması farklıdır. Biz kendimizi konforda konumlandırmaya çalışıyoruz”.



Uzak mesafede zor

Sektörde ikramın, host veya muavinin kaldırılmasının uzak mesafeli hatlar için zor olduğunu belirten İrem Bayram, “Bizim araçlarımızdaki muavinlerinin iş tanımlarında kaptana zaman zaman çay-kahve götürmesi, onunla diyalog içinde olması da var. Kaptanın sefer sırasında uyumaması ve dikkatini vermesi açısından bu önemli. Eskiden yolcular kendilerini kahraman ilan ederdi, ‘en önde oturdum, gece boyu kaptanı uyanık tuttum, ben de uyumadım’ diye” dedi.

%10'u muavinlikten gelme

Sektörde yetişmiş kaptan bulmanın zorluğunun giderek arttığını da belirten Bayram, “Biz hâlâ muavinlik sistemini yaşatarak bu soruna bir nebze olsun çözüm üretiyoruz. Bizim kaptanlarımızın yüzde 10'u muavinlikten gelme. Bu bizim için sevindirici, çünkü işine ve firmasına sahip çıkan, kendisini bu ailenin bir parçası olarak gören bir çalışana sahip oluyorsunuz” dedi.

Çarpık büyüme bitiriyor

İrem Bayram, ulusal firmaların son yıllarda kapanması veya yaşadıkları sorunlarla ilgili de şu değerlendirmede bulundu: “Ulusal firmaların maliyetleri kazançlarının çok üstünde gidiyor ve kontrol mekanizmaları çok eksik. Sektörde hesaplama, maliyet yönetimi ve satın alma planlamalarında ciddi açıklar var. Genelde günü kurtarmaya odaklı anlayış, rakibinden alan çalma çabası çarpık bir büyüme getiriyor.” ■



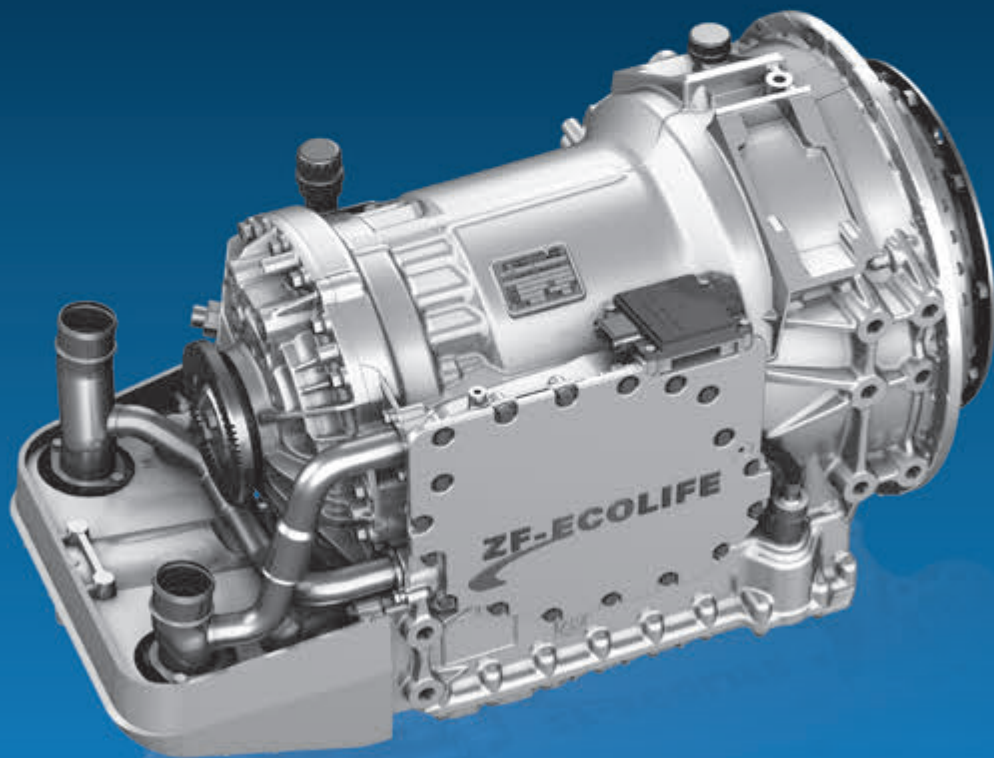
İrem Bayram ile Aksaray'daki Best Van Tur'un ofisinde Muammer Başkan'la birlikte görüştük. ERKAN YILMAZ

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

Şanlıurfa'ya 27 Isuzu Otobüs

Isuzu Novociti Life, Şanlıurfa halkının hayatını kolaylaştırmak üzere yollara çıktı. 23 adet Novo Citi Life AT ve 4 adet Novo Lux aracı 7 Aralık 2019 tarihinde gerçekleştirilen törenle Şanlı Urfa Belediyesi iştiraki olan BELSAN A.Ş.'ye teslim edildi

Teslimat törenine Şanlıurfa Büyükşehir Belediye Başkanı Zeynel Abidin Beyazgül, Ak Parti İl Başkanı Bahattin Yıldız, Karaköprü Belediye Başkanı Metin Baydilli, Haliliye Belediye Başkanı Mehmet Canpolat, Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Mahmut Kırkçı, Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Anadolu Isuzu Şanlıurfa Yetkili Bayisi Dicle FZA'dan İbrahim Dicle ile BELSAN A.Ş. Genel Müdürü Levent Çelik katıldı.

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Başkanı Zeynel Abidin Beyazgül; Şanlıurfalıların her zaman en iyi hizmete layık olduklarını söyledi. Başkan Beyazgül, "Memleketin kangrenleşmiş sorunlarının hepsine el atıyoruz, el atmaya devam edeceğiz. Geldiğimiz gibi hangi sorunlar



var; ulaşım. Hemen araç için alım talimatı verdik. İlk araç kafilemizi Şanlıurfalıların emrine sunduk. Peki bitti mi; hayır bitmedi. Ne kadar araç lazım, hesabını yaptık ve 175 araç daha lazım bize. Urfa geliyor ve Urfa ticaret şehri olacak, sanayi şehri olacak, turizm şehri olacak. Güneşin, enerjinin, toprağın ve genç nüfusunun olduğu bir Urfa'nın önünü kimse tutamaz, Urfa kalkınacak Urfa Değişecek Allah'ın izniyle. Filomuz hayırlı uğurlu olsun” diye konuştu.

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, “23 adet Novo Citi Life AT ve 4 adet Novo Lux aracımız Şanlıurfa yollarında Şanlıurfa halkının hayatını kolaylaştırmak üzere yollara çıktı. Modern toplu taşıma araçlarımızın uzun yıllar bu güzel şehrin insanlarını taşıyacak olmasından dolayı mutluluk duyuyoruz” dedi. ■

İTO Meclis Üyesi ve Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant:

L plakalı araçlar D2 belgesine kaydedilmeli

İstanbul Ticaret Odası 20. Dönem 2. Meclis Çalışma Toplantısı, 6-8 Aralık 2019 tarihleri arasında Bolu Abant'ta gerçekleştirilen toplantıya katılan ve bir konuşma yapan Levent Birant, "9+1 araçların belge sorununa çözüm üretilmesi, hosteslere yönelik getirilen lise mezunu ve 22



yaş şart düzenlemesinin değiştirilmesi, L plakalı araçların O2 belgesinde kalması veya kaydettirilmesine imkan tanınması ve İstanbul Otogarı'nın yerinde kalması ve kiracı-tahsis sahibi sorunun çözülmesini öncelikli konularımız olarak belirledik" dedi.

İTO Meclis Üyeleri olarak yılda iki kez bir araya gelerek değerlendirmelerde bulunduklarını belirten Levent Birant, Taşıma Dünyası'na toplantıda dile getirdiği konular ve sektör sorunlarıyla ilgili özel açıklamalarda bulundu.

2020 çalışma programında öncelikli konuları ve sorunları belirlediklerini ve bunlara yönelik çözüm arayışlarının devam edeceğini belirten Birant, "9+1 araçların belge sorunu ve araçların bağlanma sorunumuz var. L plakalı araçların D2 belgesinden düşürülmesi de önemli bir sorun olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle İstanbul'da, turizm alanında da kullanılan L plakalı araçlar D2 belgesine kayıt imkanı veya belgeden silinmesi halinde çok büyük bir atıl kapasitenin oluşacak. Bu soruna Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın acil bir çözüm üretmesi gerekiyor. Diğer illerde de bu sorun var, ama kapasite büyüklüğü ile İstanbul'da bu sorun çok daha ağır şekilde yaşanıyor. L plakasını söktüğümüz anda servis alanında da büyük bir boşluk olacak.

Bunun yanı sıra 22 yaş ve lise mezunu hostes şartı da hala bir sorun ve çözüme kavuşturulmuş değil. Bu alanda yıllardır hizmet veren ve ekmek yiyen insanlar var. Bir anda bu insanlar işsiz kalacak. Önümüzdeki günlerde Ankara'ya bir ziyaret gerçekleştirip bu sorunun çözümü için girişimlerde bulunacağız. Biz İŞKUR'a mevcut lise mezunu ve 22 yaş şartına uygun personel aradığımızı ilettik, gördük ki buna uygun bir başvuru yok. Sektörün bu yöndeki talebine cevap yok. Mevcut çalışanın en azından değerlendirilip çalışmasına imkan tanınmalı ve lise mezunu şartının orta öğretim olarak değiştirilmesinin daha doğru olacağına inanıyoruz. Bunun yanı sıra İstanbul Otogarı'nın yerinde kalması ve kiracı-tahsis sahibi sorunun da bir anda çözüme kavuşturulması gerekiyor" dedi.

1500 şoför için...

İTO 22. Nolu Meslek Komitesi olarak 2020 yılında güvenli sürüş eğitimleri düzenleyeceklerini belirten Birant, yaklaşık 1500 dolayında kaptana güvenli sürüş eğitimi verilmesi amacıyla bütçe oluşturduklarını açıkladı.

Otomobille taşımacılıkta geri adım

Öte yandan Levent Birant, 15 Kasım'da Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan değişiklikle ilgili olarak bu uygulamanın şehirlerarası için olumlu bulmadığını ifade eden Levent Birant, "Ancak daha sonra Bakan oluru ile yapılan son değişiklikle Haziran ayına kadar bir geçici düzenleme yapıldı. Bununla otomobille taşımacılıktan geri adım atıldığını ve yapılamaz hale getirildiğini düşünüyorum" dedi. ■



Artvin Ses 10 MAN Lion's Coach ile 2020'ye hazır

10 adetlik 2+1 koltuklu MAN Lion's Coach yatırımının 7'incisini teslim alan Artvin Ses Seyahat, 3 Lion's Coach otobüsü de 2020 yılının ilk üç ayında filosuna katmayı hedefliyor. Artvin Ses Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilir, "10 adetlik yatırıma ek olarak 5 adetlik MAN Lion's Coach otobüs yatırım için de görüşmelerimiz devam ediyor" dedi.

Artvin Ses Seyahat MAN Lion's Coach otobüs yatırımlarıyla filosunu güçlendirmeye devam ediyor. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin İkitelli'deki merkezinde düzenlenen törenle Lion's Coach otobüs MAN Kamyon Ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Bölge Koordinatörü Önsel Demircioğlu ve MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin tarafından Artvin Ses Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilir'e teslim edildi.

2019'un verimli bir yıl olduğunu ve yeni yatırımlarla filoyu güçlendirmek istediklerini belirten Hüseyin Bilir, "Bu yatırımları hem 2020'ye hazırlık olarak görmek mümkün olabilir. MAN Lion's Coach otobüsler rakiplerine göre gerçekten üstün özelliklere sahip. En öne çıkan unsurlardan birisi konfor düzeyi. Bakım maliyetlerinde önemli bir avantaja sahip. Toplam 7 MAN Lion's Coach otobüs yatırımı ile filomuzdaki özmal otobüs sayısı 10'a ulaştı. 3 Man Lion's Coach otobüsü 2020'de teslim alacağız. Bu 10 adetlik yatırıma ek olarak gelecek yılda 5 MAN otobüs yatırımımız daha olabilir" diye konuştu.

MAPAR sektörün lokomotif

MAPAR ile çok güzel bir işbirliği gerçekleştirdiklerini de belirten Hüseyin Bilir, "MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Yalçın Şahin bu sektörün gerçekten



önemli bir lokomotif. Sektörde her biriminde olan, sektör mensuplarına her süreçte destek veren, yanında olan biri. Sektörün olmazsa olmaz unsurlarından bir tanesi. 24 saat kendisine ulaşabiliyoruz. Gerçek bir otobüs dostu. Gerçek bir ticaret adamı. Sürekli iş yapmak istediğimiz biri" dedi.

Borcumuzu da ödedik, yatırımımızı da yaptık

2019'un verimli geçtiğine dikkat çeken Hüseyin Bilir, "Hem borcumuzu ödedik, hem yeni yatırımlarımızı yaptık. Beklediğimizin üstünde geçti diyebiliriz. 2020 yılının 2019'dan daha iyi geçeceğini düşünüyoruz" dedi. ■

MAN TGE İLE MESAFELER KISALIR!

MAN kalitesini arkasına alan yeni **MAN TGE**'nin sağladığı konforlu yolculuk ile zamanın nasıl geçtiğini anlamayacaksınız.

- Yatar Mekanizmalı, 3 Noktalı Yüksekliği Ayarlanabilir Emniyet Kemerli, Konfor Tipi Koltuk
- Geniş Bagaj Hacmi
- Yolcu Bölümü Yan Duvarda USB Şarj Noktaları
- Acil Fren Desteği (EBA)
- Aktif Şerit Takip Asistanı
- Otomatik Güvenlik Kilitli Kayar Kapı
- Açılır Acil Çıkış
- Ön ve Yolcu Bölümü Ek Isıtıcı ve Klima
- 16+1 ve 19+1 Koltuk Seçenekleri



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Balıkhisar Mahallesi Özal Bulvarı No: 576/1 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 14 95 Fax: 0312 556 10 43 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [t/mantruckbusturk](https://www.instagram.com/mantruckbusturk) [i/mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

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



TEBRİK

Sayın Firuz Bağlıkaya,

Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB), 24. Olağan Genel Kurulu'nda TÜRSAB Başkanı olarak yeniden seçilmenizden dolayı sizi ve Yönetim Kurulu Üyelerini tebrik ediyor yolunuzun açık olmasını temenni ediyoruz.

Ülkemizi kalkındıracak yegane sektörü turizmin, elinden tutacak ve sorunlarını çözmek amacıyla kaldığınız yerden devam edeceğinize inanıyoruz.

Turizm sektörünü geliştirmek, faydalı işler kotarmak için işbirliğine her zaman hazır olduğumuzu bildirir, yeni çalışma döneminde başarılar dileriz.



**Tüm Üyelerimiz Adına Yönetim Kurulu Başkanı
Sümer Yıgıcı**



Güvenle Ulaşın

Şehir içi 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 güvenli ulaşımı sağlanırken güzergah programlarına sadık kalınıyor.



allisontransmission.com



© 2019 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.



Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Mansur Yavaş, Hacettepe Üniversitesi Ekonomi Topluluğu üyeleriyle sohbet programına katıldı. Beytepe kampüsündeki Tunçalp Özgen Kongre ve Kültür Merkezi'nde düzenlenen etkinlikte, öğrencilerin sorularını da cevaplayan Yavaş, belediye yönetimi hakkında bilgi verdi.

Öğrencilerin ulaşımında yaşadığı sıkıntıların farkında olduğunun altını çizen Yavaş, "Otobüs sayısı 1540 ve günlük 40 tanesi tamire gidiyor. 200 tanesi de ilçelere hizmet veriyor. Biz geriye kalan 1300 otobüsle hizmet vermeye çalışıyoruz. Otobüs alınacağına dinazor alınmış. Bir giriş kapısına 100 milyon lira harcadı. Şehrin önceliklerini tespit ederken kendi keyfimize göre değil, vatandaşların ihtiyaçları doğrultusunda tespit etmemiz gerekiyor." diye konuştu. ■



Ağrı ulaşımına 66 Karsan Jest

Ağrı Belediyesi filosuna kattığı 66 Karsan Jest Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Berat Albayrak'ın katılımıyla hizmete girdi.

Ağrı Belediyesini ziyaret eden Bakan Albayrak, burada belediye tarafından kentte ulaşım hizmetlerinde kullanılacak 66 yeni aracın hizmete başlama törenine katıldı. Törene Bakan Albayrak'ın yanı sıra Ağrı Valisi Süleyman Elban, Ağrı Milletvekili Ekrem Çelebi, Belediye Başkanı Savcı Sayan, katıldı.

Ağrı Belediyesi'ne alınan 66 araç ertesi gün Belediye Başkanı Savcı Sayan öncülüğünde hizmet binası önünden hareket ederek merkez ve mahallelerde konvoy halinde şehir turu attı.

Ağrı Belediyesi trafik aracının direksiyonun başına geçen Belediye Başkanı Savcı Sayan, konvoyla öncülük etti. Ağrı'nın tarihi bir gün yaşadığını vurgulayan Başkan Sayan "66 aracımızla ulaşım da yeni bir tarih ve süreç başladı. Bugün Allah'ın izniyle startımızı veriyoruz. Şehir turuyla araçlarımızı da halkımıza tanıtıyoruz. İki gün boyunca ücretsiz bir şekilde araçlarımızdan faydalanabilirler. Hepimize hayırlı uğurlu olsun" dedi. ■

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Mehmet Öksüz: Bir araba üç işi yapabilmeli, kısıtlama olmasın!

Araçların kullanım alanlarına yönelik sınırlama, kısıtlama olmasını çok yanlış buluyoruz. Bir okul aracı, turizm alanında da, personel servis taşımacılığı alanında da kullanılabilir. Buna imkan tanıyacak mevzuat değişikliklerinin bir an önce yapılması için Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na çağrı da bulunuyorum. Tahditli plakalı araçlarda D2 belgesine kayıt edilmeli. Ülke kaynaklarımızı daha verimli, daha akılcı kullanalım.

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri (TTDER) Mehmet Öksüz, taşımacılık alanının en önemli sorununun mevzuatların sektöre getirdiği kısıtlamalar olduğunu belirterek, "Biz ülke kaynaklarımızın daha doğru kullanılması gerektiğine inanıyoruz. Neden taşıtların kullanım alanlarına yönelik bir kısıtlama, sınırlama getiriliyor. Şimdi birçok ilde tehditli plakalar nedeniyle Bakanlık belgesine kayıt imkanından mahrum. İstanbul'da da aynı sorun var. Peki öğrenci taşımacılığı yapan bir araç okul dönemi bitince ne yapacak? Birçok küçük ilde zaten kapasite belli. Okullar kapandıktan sonra neden bu araçların çalışmasına engel olunuyor? Nedir bunun gerekçesi? Yıllardır buna cevap verilmiş değil. Bu araçları iş yapamaz hale getirerek ülke kaynaklarına, milli servetimize zarar vermiş olmuyor muyuz. Bir araç üç işi de yapabilmeli. Okul aracı turizm de, personel servis taşımacılığında da kullanılabilir. Biz



sınırlamalarla aksine korsan taşımacılığı teşvik ediyoruz" dedi.

Toplu ulaşımda insan unsuru

Başkan Ekrem İmamoğlu'na bir önerileri olduğunu da belirten Mehmet Öksüz, "Toplu ulaşımda insan kalitesi verilen hizmet kalitesini belirleyen en önemli unsur. Sayın Başkan'dan toplu ulaşımda hizmet veren kaptan arkadaşlarımızın da hem kılıkiyafet hem diyalog ve davranış biçimi açısından bir düzen içerisinde çalışmalar için bir adım atmasını bekliyoruz" diye konuştu.

TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya'ya tebrik

1 Aralık Pazar günü TÜRSAB seçimlerinin yapıldığını ve mevcut Başkan Firuz Bağlıkaya'nın seçimi büyük farkla kazandığını belirten TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, "Buradan Sayın Başkan Firuz Bağlıkaya'yı ve yönetim kurulu üyelerini tebrik ediyor ve başarılar diliyorum. Turizm sektörünün yaşadığı sorunlara çözüm arayışında destek vereceğimizi de belirtiyorum" diye konuştu. ■

Turizm Platformu

Başkan Ekrem İmamoğlu'nun talimatıyla İstanbul Turizm Platformu'nun kurulmasının çok önemli olduğunu belirten TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, "İstanbul Turizm Platformu'nun tanıtımına katıldım ve Başkan Ekrem İmamoğlu'nu da bu adımdan dolayı tebrik ettim. İstanbulpotansiyel olarak çok daha fazla turisti kendine çekebilir. Yeter ki buna uygun çalışmalar yapılsın. Turizm Platformu'na biz de turizm taşımacıları olarak elimizden gelen bilgi ve desteği vereceğiz. Sayın Başkan'ın toplantıda Galataport ile ilgili düşüncelerine katılıyoruz. 2020 Nisan ayında açılışı gerçekleşecek olan Galataport kruvaziyer turizmini İstanbul ile tekrar buluşturacak. Burada turistlerin İstanbul içine transferi konusunda nasıl bir çalışma yapılacak, asıl sorun bu. Bizde görüşlerimizi ifade etmek ve bu sürecin başarılı olması için de elimizden gelen desteği vermek istiyoruz" dedi.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

15 Kasım 2019 tarihli Yönetmelik değişikliği hakkındaki görüşlerimi basılı veya dijital ortamda sektörel gazetelerde ve toplantılarda açıkladım. Şimdi buna Bakanlık oluru eklendi. Bunu da dikkate alarak bir özet değerlendirme yapacağım.

B1, D1'de 9-23 koltuklu taşıtlar niye yasak?

B1 ve D1 belgelerinde 24 yolcudan daha az kapasiteli taşıtların kullanılmasını önceden beri savunurum. Buna ilişkin yasağı bir anlamı yok. Bazıları büyük kapasiteyle taşımacılığın daha ekonomik olacağını söyleyebilir. Çok sayıda yolcu olan bir hatta hiç kimse düşük kapasiteli taşıt çalıştırmaz. Ama yolcu azken yolcuları bütün gün bekletip akşam bir otobüsle taşımak da akıl kârı değildir. Rekabet içindeki taşımacı da akıllıdır, seçimi ona bırakın. Şimdi 8 yolcuya kadar taşıtlar da kullanılabiliyor. 9-23 arasını engellemenin hiçbir anlamı yok.

Bakan oluru geçici mi, kalıcı mı?

Bakan oluru ile yapıpı yapılamayacağı bir yana, Yönetmelikteki düzenlemelere geçici maddeler yoluyla yavaş geçiş yapılması uygun ve doğru olabilir. Bu kapsamda otomobille taşımacılıktaki taşıt yaşlarını ve B, D belgelerine kaydedilebilecek taşıt sayısını geçici olarak düşürmek mümkündür. 1 Haziran'da, zamanı gelince bunun etkileri ortadan kalkacaktır. Yeter ki, bunlar kalıcı düzenlemeye dönüşmesin. Ancak silindirden hacminin 1900 cm3'ten 2500 cm3'e yükseltilmesi kalıcı etkiler yapar. Bu işi zorlaştırmaktan başka anlam taşımaz.

Niye işin esasları öne çıkarılmıyor?

Yönetmeliğe ve buna ilişkin tartışmalara doğru yaklaşabilmek için iki hususu iyi bilmek gerekir: Yetki belgesi kapsamı ve belediyelerin yetkileri. Yetki belgesi sahiplerinin almış oldukları yetki belgesinin kapsamı dışında faaliyette bulunamayacakları hususu ilk yönetmeliklerde daha görünür yerlerde olmak üzere tüm yönetmeliklerde yer almaktadır. Mevcut yönetmeliğin 40'ıncı maddesinin 17'nci fıkrası da böyledir. Belediyelerden alınan yetki/izin belgelerinin geçerliliği belediye alanıyla sınırlıdır. Bir belediyeden alınan belge ile başka yerde faaliyette bulunulamaz. Önceki yönetmeliklerde yer alan bu husus, şimdi Yönetmelikte yazılı değilse de geçerliliğini koruyor. Bu kapsamda bir büyükşehir belediyesinden alınan herhangi bir belge, örneğin taksi belgesi belediyenin alanı dışında geçerli değildir. Büyükşehir olmayan illerde de gerek il merkezi gerekse ilçe merkezi belediyelerinin verdikleri belgeler de belediye alanıyla sınırlı olup bu il veya ilçe merkezinin belediye sınırları dışında kalan alanlarında dahi kullanılamaz.

İliçi taşıma yetkileri kimin?

Bakan olurunda "KTY kapsamında düzenlenecek A1(T) yetki belgelerine iliçi hat verilmemesi" düzenlemesi yer almaktadır. Yetki belgesi türleri yönetmelikte yer almakta olup bunlar arasında A1(T) yer almadığından tam anlamını bilemiyoruz. İfadeden bunun tarifeli A1 belgesi olduğunu çıkarabiliyoruz. Buna göre şu sorular akla geliyor:

- A1 belgelerinin tarifeli ve tarifesiz hatta kamuya hizmet veren türleri var mıdır?
- A1(T)'lere ilişkin kısıtlama hem büyükşehir olan hem de olmayan illeri kapsamakta mıdır?
- Büyükşehir olmayan illerde iliçi tarifeli otomobil taşımacılığı yapılamayacak mıdır?
- Belediye izinli taşıtlar belediye alanı dışına çıkarak taşıma yapabilir mi?
- Tarifesiz A1 belgeleri; büyükşehir olan illerde iliçi taşıma yapabilir mi?
- Bu taşıma taksi otomobillerin işini yapmak olmaz mı?
- B1, D1 belgelerine kayıt edilecek otomobiller iliçi hat yasağı kapsamının dışında mı?
- Böyle ise büyükşehirlerde belediyenin yetki alanına girilmiyor mu?
- B2, D2 belgelerine kayıt edilecek otomobiller zaten hat yasağı kapsamında olamayacağına göre bunlar iliçi tarifesiz (grup, turizm) otomobil taşımacılığı yapabilecek mi?
- Büyükşehirlerde bu taşımalar taksi otomobillerin alanına girmiş olmayacak mı?
- Belediyeden izinli taksi otomobillerin kendi alanları dışında faaliyet gösterecek otomobillere karşı çıkmalarının haklı gerekçesi olabilir mi?

Yönetmeliğin çelişki ve açmazları

B1ve D1'lerin gece iliçi taşıma hakları ne oldu?

Son Yönetmeliğin ilk şeklinde 41'inci maddenin 5'inci fıkrasıyla B1 ve D1'lere 22:01-04:59 saatleri arasında taşıma imkanı verir mahiyette, bu saatler dışında 100 km'ye kadar illerarası ve iliçi taşıma yasağı getirildi. 2018 sonunda yapılan değişiklik ile bu saatler dışındaki 100 km'ye kadar taşıma yasağı yönetmelikten çıkarıldı. Son değişiklik de bu saatler dışındaki iliçi taşıma yasağı da yönetmelikten çıktı. Bu yasakların kaldırılması adı geçen taşımacıların saate bağlı olmaksızın serbest olacağı anlamında mıdır? Yoksa hiç yapılamayacağı anlamına mı gelmektedir?

B2, D2'lere servis taşımacılığı yasaklandı mı?

Geçici 3'üncü maddeye, "Bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihten önce servis taşımacılığı faaliyetinde bulunan D2 yetki belgesi sahipleri, durumlarını 31.12.2021 tarihine kadar bu Yönetmeliğe uygun hale getirmek zorundadırlar" fıkrası eklendi. D2 yetki belgesi sahiplerine servis taşımacılığı veya başka bir konuda uyulması gerekli yeni bir düzenleme yapıldığını görmüyoruz. Böyle ise bunlar neye uyacaklar? Bunun anlamı servis taşıması yapmayacaklar, olabilir mi? Eğer böyle ise ve servis taşıması D2 belgesinin faaliyet kapsamı dışında ise ayrı bir yasaklama getirmeksizin zaten yapmamaları gerekmez mi?

Servis belgelerinin servis dışı faaliyetine niye özel yasak?

Yönetmeliğin 41'inci maddesine eklenen fıkra ile servis taşımaları yapmak üzere yetki belgesi alanlar, bu yetki belgesiyle servis taşımacılığında başka faaliyette bulunamıyorlar. Belge kapsamı dışında faaliyet herkese yasakken bunun servis taşımacıları için özel olarak belirtilmesine gerek var mı? Yönetmelikte sadece özel D4 belgeleri için servis taşımacılığında söz ediliyor. Yani servis taşımacılığı sadece belge türleri arasında yer almayan bu özel belgelerin hakkı oluyor. Öyle ise D2'lerin bunu yapmaması zaten zorunlu olmuyor mu?

Kapsam dışı kullanımla ne kast ediliyor?

Yeni değişikliğin 10'uncu maddesiyle Yönetmeliğin 30'uncu maddesinin 4'üncü fıkrası değiştirildi:

A1, B2, D2 ve servis taşımacılığı yapmak üzere D4 yetki belgesi olan yetki belgesi sahipleri, yetki belgesi eki taşıt belgelerinde kayıtlı taşıtlarını, taşıtın kayıtlı olduğu yetki belgesi kapsamı dışında ve/veya yetki belgesi olmayan gerçek veya tüzel kişilerin faaliyetleri için kullanılamazlar. Bu fıkra uymayan yetki belgesi sahiplerine 50 uyarma verilir...

Bu düzenleme içinde iki husus yer alıyor: Birincisi; yetki belgesi sahiplerinin kayıtlı taşıtlarını yetki belgesi kapsamı dışında kullandırma yasağı. Yetki belgesinin kapsamı belli olup taşıtların da bu kapsamda kullanılması, kapsam dışı faaliyet genel yasağı içinde değil midir? Yetki belgesi kapsamı içinde olan her türlü taşıma faaliyeti için taşıtlarını kullandırmaları kadar doğal bir şey olamaz.

İkinci husus; yetki belgesi olmayan gerçek veya tüzel kişilerin faaliyetleri için kullandırma yasağıdır. Yetki belgesi sahipleri taşıma yapmak için belge alırlar ve kapsamlarına uyan her türlü taşıma faaliyeti için hizmet verir, taşıtlarını kullandırır. Taşıma hizmeti talep eden kişinin yetki belgesi sahibi olup olmaması diye bir durum düşünülemez. Bu, sadece bunu talep eden kişinin kendisinin de taşımacı olması halinde önem kazanır. Böyle bir durumda da yetki belgesi sahibi olması dahi taşıtların onun taşımalarında kullandırılmasına imkan vermez. Bu husus zaten başkalarının taşıtlarını kullanma yasağı kapsamına girer ve kullandırmanın değil kullananın suçu olur. Madde metninden anlaşılanlar bunlar olup bunlar dışında bir kasıt var ise ifadenin ona uygun şekilde yapılması gerekir.

Ne yapılmalı?

Tüm taşımalar;
- Taşınana göre yolcu veya yük oluşu...
- Taşımanın yapıldığı yere göre uluslararası, illerarası, iliçi, ilin büyükşehir oluşu ve olmayışı, belediye alanı dışı veya içi oluşu...
- Taşımanın türüne göre tarifeli, tarifesiz ile servis oluşu...
dikkate alınarak hangi belge ile hangi taşımaların yapılabileceği ve/veya hangi taşımaların hangi belgeyle yapılabileceği net biçimde belirlenmeli ve ilan edilmelidir. Aksi halde tartışmalar ve itirazlar sürecektir, taşımacılar arasında barış sağlanamayacaktır. ■

Turizm taşımacılığı

Öğrenci taşımacılığı

Personel taşımacılığı

SULTAN COMFORT

Tek araç çok kazanç!

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

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

444 6857 1444 OTKR

www.otokar.com.tr

/OtokarAS

/OtokarTr

/OtokarTicariAraclar

Flixbus iş ortakları yatırım yapıyor.

MAPAR'dan 2 MAN Lion's Coach

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ bayii MAPAR yılın son günlerinde de teslimatlarını sürdürüyor. MAPAR, 2 MAN Lion's Coach 2+1 otobüsün teslimatını Muğla Kamil Koç İşletmecisi Haluk Beyimoğlu-Emre Oskay ortaklığına yaptı.

Araçların teslimat töreni MAN Kamyon ve Otobüs AŞ'nin İkitelli'deki merkezinde yapıldı. Teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ve Bölge Müdürü Önsel Demircioğlu, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Kamil Koç Muğla İşletmecisi Haluk ve oğlu Kıvanç Beyimoğlu katıldı. Baba Beyimoğlu, yeni yatırım süreçleri ve sektördeki gelişmelere yönelik Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

İnşaat işiyle uğraşırken 2009 yılında şehirlerarası yolcu taşımacılığına adım attığını belirten Haluk Beyimoğlu, "Asıl işimiz inşaat. İkinci el galericilik işimiz de vardı. Bursa'da kat karşılığı daireler yapıyorduk. 155 m2'nin altında dairenin KDV'si yüzde 1. Yüzde 18 ile inşaat malzemesi alıyorsunuz ama satarken yüzde 1. Yüzde 17 KDV alacağınız oluyor. Bunu mahsuplaşmak adına otobüs almına yöneldim. Zaten küçükken otogar berberinde tıraş olur, otobüsleri izlerdim. 2009 yılında bir otobüs alarak bu alana adım attım ve Kamil Koç şirketinde çalıştırmaya başladım. Başka firmada da çalışmam. 2011 yılında ikinci otobüsümüzdü aldık. Bu arada MAN otobüsleri de aldık. 2014 yılında Muğla acenteliğini üstlendik. Şu anda Türkiye ortalamasında en yüksek yolcuya sahip acentelerden birisiyiz. 4 yıl Muğla Spor Kulübü'nün de



başkanlığını yaptım. Muğlaspor, biz yönetime gelmeden önce 18 yıl ikinci ligde mücadele ettikten sonra amatör liglere düşmüş durumdaydı. 2015 yılında başkanlığım dönemimde Muğlaspor'u tekrar profesyonel liglere çıkartmak bana nasip oldu. Şampiyonlukları seviyorum. Şu an inşaat işinde yaşanan sıkıntılar nedeniyle ana işimiz artık otobüsçülük" dedi.

MAN fabrikasından etkilendim

Haluk Beyimoğlu, MAN Lion's Coach tercihinin nedeni de şu şekilde açıkladı: "İkinci el MAN otobüs almak için arayış içindeydim. MAN fabrikasına gittiğimde gerçekten çok etkilendim. Fabrikanın girişten güvenlikten, çalışma prensiplerinden etkilendim. MAN'da ikinci elde çalışan Metin Bey var. Onun odası üretim tarafına bakıyordu. Her odada otobüs koltuklarından var. Ben diğer markalardan da araba aldım ama MAN'dan çok etkilendim. Benim aklımda başka bir seviyeye geldi MAN. Yeni yatırımlarla

kapasiteyi büyütüyorlar. 17,5 olan günlük üretimi 20 adede çıkarıyorlar. Çok etkilendim ve iki tane sıfır MAN Lion's Coach yatırımları yaptım. MAPAR ile de 2 Lion's Coach için anlaşma yaptık. MAN yatırımı yapmaya devam edeceğiz. Çok keyifli bir araba. Ben de kullandım yeni otobüsleri. MAN'ı seviyoruz biz. Yolcu da seviyor. Ayrıca kışın yatırım yapmayı daha çok seviyorum. Ortalık sakin oluyor, iş telaşından kurtulup yatırımlarla ilgilenilebiliyorsunuz."

MAPAR yanımızda

MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'in otobüs satıcısı konumunun yanı sıra sektörde en önemli ve ne büyük yatırımcıları arasında yer aldığını belirten Haluk Beyimoğlu, "Biz MAPAR'dan iki otobüs almıştık daha önce. O zaman tanıştık Sayın Yalçın Şahin'le. Şimdi iki otobüs daha aldık. Yalçın Şahin'in bizimle kurduğu diyalog ve ilgiden çok memnunuz. Bizim araçlarımız MAPAR İzmir'de bakımdan geçer. Satış sonrası süreçlerde de her zaman bizim yanımızdalar" dedi. Otobüsçülüğün zor bir meslek

olduğunu, sevilmeden yapılamayacağını da belirten Beyimoğlu, otobüsçülüğün çok ciddi maliyetleri olduğunu belirterek, "Benim Marmaris'ten 23-24 sıra seferim var. Çoğu İstanbul bunların. Marmaris Otagarı'ndan çıkan bir arabamın köprü ve otoyol maliyeti 500 TL. Bu işin daha da yapılabilir hale gelmesi ve desteklerin sağlanması gerekiyor. Bu maliyetin içinde yakıt yok. Ama yine de bunlara rağmen otobüsçülüktan para kazandık. Her sektörde dönem dönem kârlılık ve hareketlik yaşıyor. Kasım ayında ben para kazanamadım diye ağlarsanız bu işi yapmayacaksınız. Bu işte 4 ay çok büyük zarar etmeden geçirirseniz diğer aylar artıya dönüyor zaten. Ben aza kanaat getirdiğim için mutluyum. İnsanları kandırıp bu işi yapma şansınız yok. Herkesin severek yaptığı bir iş var, hobi var. Benim isim de otobüsçülük ve çok seviyorum bu işi" dedi.

Flixbus, "iş ortağımızsınız"

Kamil Koç'u Flixbus şirketinin almasına yönelik açıklamada bulunan Haluk Beyimoğlu, "Toplantı yaptık ve Flixbus yöneticileri bize, 'siz bizim iş ortağımızsınız' diye seslendi. Şu an 5 stratejik bölge belirlendi. Bunlardan biri de biziz. Biz ilk başta, 'ikram, hostes kalkacak bu iş sektöre uyar mı, yolcu bize gelir mi' endişesi yaşıyorken, Flixbus üst düzey yöneticisi bize, 'Siz bu işi doğru yapaydınız, Flixbus şirketini satın alırdınız, Flixbus doğru yaptığı için Kamil Koç'u satın aldı' dedi. Bu çok doğrudu ve endişelerimizi giderdi. Bende de taşlar yerinde oturdu. Şu an da hostes ve ikram olmayan seferlerimiz var. Koltuk arkası ekranı olmayan bir aracımızı da deniyoruz. İnternet satışından da acenteler açısından bir sorun yok. Komisyonumuzu alıyoruz. Önümüzdeki süreçte her sokak arasında acente olmayacak bu kesin" diye konuştu. ■

HNR Lojistik 50 MAN TGX çekici aldı

HNR Lojistik, MAN'dan, 30 adet TGX 18.460 LLS-U (Euro 6C) ve 20 adet TGX 18.470 LLS-U (Euro 6D) satın aldı.

MAN'ın İstanbul, İkitelli'deki tesislerinde 26 Kasım Salı günü gerçekleşen törene, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal, İstanbul Şube Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun, Uzman Müşteri Temsilcisi Özgür Tutumlu ev sahipliği yaptı. Törene, HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Melisa Hüner, Genel Müdür Ercan Kulaksız ve Kara Nakliye Direktörü Sedat Geyik'in yanı sıra Antoto'dan Satış Müdürü Onur Ertaş ile Satış Yetkilisi Adnan Sarıyerde katıldı.

50 araçla kuruldu

HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner, 2012 yılında 50 araçla kurulan şirketin bugün



500 araçlık bir filoya ulaştığını söyledi. Arda Hüner, "MAN'ın ekibiyle bizim şirket kültürümüz örtüşüyor. Alımlarımızda bu çok etken oldu. Biz de kendi sektörümüzde verdiğimiz hizmete çok güvendiğimiz için iyi bir marka olan MAN'ı tercih ettik. Bu alımda takas imkanı da kullanıldı.

MAN'ın güçlü bir ikinci el yapılanması olduğunu da gördük. Araçlarımızı peşin aldık. MAN araçları, üstün nitelikleriyle birlikte işletme giderleri, yakıt ekonomisi açısından tasarruf sağlıyor, şoförlerimizin de temel ihtiyaçlarını karşılıyor" dedi.

HNR ile iş ortaklığını çok istedik

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'den Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, HÜNER ve HNR Lojistik'in hedef müşterileri arasında olduğunu ve iş ortaklığı yapmayı çok istediklerini belirterek, "İş ortaklığını gerçekleştirmeyi hep planladık. Şartlar bir şekilde keşişti. Bugün HNR Lojistik'e 50 araçlık bir teslimat gerçekleştirdik. Bu iş ortaklığının uzun yıllar süreceğine inanıyoruz. Sadece satarken değil, satış sonrasında da iş ortağımızın yanındayız. Toplam yaşam maliyetinde çok uygun bir marka olduğumuzu, en ekonomik marka olduğumuzu iddia eden bir markayız" dedi.

Takas olmazsa olmaz koşul

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İkinci El Direktörü Aydın Yumrukçal da, "Finansman maliyetlerinde çok ciddi farklar bulunan bir süreç yaşıyoruz.

Finansman maliyetlerinin düştüğü ortamda kredi kuruluşlarının müşterilerini finanse etmediğini veya finanse etmekte çok zorlandığını görüyoruz. Böyle bir ortamda ikinci el çok önemli hale geliyor. HNR Lojistik iş ortaklığının olmazsa olmaz koşulu takastı. Biz MAN'ın hem Türkiye ve Avrupa'daki gücünü kullanarak ikinci el araçları dünya pazarlarına satarak müşterilere destek veriyoruz. Bu ticarete herhangi bir kâr amacı da yok. Bunun altını çizmek istiyorum" dedi. ■



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Bilince ve Bilinince, Küçülüyor Dünya...

Bilişim ve iletişim her kişiye, her kuruma, her düşünceye, her harekete yarıyor. Her harekete yarıyor, ayırmadan! Hem kadrolara yarıyor, hem kitlelere yarıyor. Kitle ile Kadro arasındaki her fark azalıyor ve denkleşme ilerliyor.

Şili'de binlerce kadının şiddete karşı yaptıkları organize gösteriyi, umarım kaçırmamışsınızdır, <https://www.birgun.net/haber/silili-kadinlarin-baslattigi-protestolar-tum-dunya-ayayiliyor-lastesis-278260> üzerinden izleyebilirsiniz.

Bu gösteri, gün geçmeden dünyaya yayıldı, batı ülkelerindeki kadınlar da şiddetti lanetliyor. Gösterilerin olduğu ülkelerin arasında erişilmez kilometreler var, ama Bilince Bilinince, Küçülüyor Dünya!

Amerika ile Çin'in ticaret kavgasını mahallemizdeki emlak satışları kadar yakından biliyoruz...

İngiltere'nin AB'den çıkamayışını, AB'nin İngiltere'yi çıkaramayışını pazarıcı kavgasını izler gibi merakla izliyoruz.

"Bilmemek ayıp değil, öğrenmemek ayıp" diyen atasözümüz bile artık geçerli değil.

Bilmemek ayıp, niye bilmeyecekmışsınız ki! Her bilgi yapışık taşıdığımız telefon denen aygıtın ekranında.

Herkes her yeri biliyor, dünyanın her yerinde, her yerin insanını görmek mümkün. İnsanlık tarihinde üç tane dönüm noktasını anlatır Jared Diamond, "Tüfek-Mikrop-Çelik" adlı araştırma kitabında. Çeliği ilk kullananlar, çıplak savaşanları çabukça alt etmişler, yeni bir denge kurulmuş. Tüfeği (ateşli silahlar) ilk kullananlar ok-yay ile savaşanları dümdüz etmişler, yeni ülkeler doğmuş. Gezintisi, erişimi artan insanlar başka ülkeleri dolaştıkça oraların mikroplarını tanımış, ama herkes kendi mikrobu da taşımış yanında. Büyük zayıflatlar yaşanmış. Yeni dünya doğmuş.

Dördüncü dönüm noktası da, bugünlerde bilişim ile geliyor. Bugünün tüfeği de, mikrobu da, çeliği de; yararlı veya zararlı diye ayırmadan bilişim ile yayılıyor.

Nasıl bir dünya geliyor? Uçurumların küçüldüğü, çatlakların puntalandığı, safraların atıldığı bir normalizasyon dünyası geliyor. Evvelden dizlerini kırarak, gözlerini oyarak aldıklarını bugün ancak ve ancak taşeron örgütler ile almaya çabılıyor emperyalizm. Bugünün bölgesel çatışmaları normalizasyon çağının habercileri.

Haydi, yere basalım biraz da... Kredi derecelendirme kuruluşları Türkiye yorumlarını olumlaya çeviriyorlar. İhracat artmaya devam ediyor. Kredi kullanımında artış başladı. Sanayi üretiminde artış (yüzde 1,9 olarak) geldi. Bankacılığımız yüksek sermaye yeterlilik oranı ile (yüzde 18,5) devam etmektedir. Uluslar ailesindeki konumumuz kuvvetlenmeye devam ediyor.

Turizmde, 5 önemli kısıttan ikincisi Eğitimli Personel kısıdı idi 2018'de. Bu nokta 2019'da dördüncü sıraya geriledi.

Bir yılda bu derecede önemsizleşme doğru değil. Zira; uluslararası ortaokul değerlendirme sınavı diyebileceğimiz yıllık PISA sınavında, uluslararası kötü durumumuz kötüleşmedi!

Her birimiz bu kötü sonuçtan sorumluyuz, 1/80 milyon oranında. Bilişimli haftalar dilerim... ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!



- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterebiliriz.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takma zorunluluğunu unutmayınız.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. 2019 yılını değerlendirdi.

MAN 2020'de 500 otobüs, 12 bin kamyon pazarı bekliyor

2020'de otobüs pazarı 450-500 adet seviyesinde olacak. 12 ton ve üzeri kamyon pazarında ise 12 bin adetlere ulaşılması bekleniyor. MAN TopUsed hizmet noktasına 2020 yılında Mersin'i ekliyor. MAN TGE tek teker 2020 yılında pazara sunuluyor. Yeni TGE bir roadshow ile tanıtılacak. MAN seyahat otobüslerinde 48 ay ve 1 milyon 200 bini km'yi aşan kullanımlar için garantili bakım paketi teklifleri veriyor.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin geleneksel yıl sonu değerlendirme toplantısı, 11 Aralık Çarşamba günü The Marmara Taksim'de gerçekleştirildi. Toplantıda, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'den Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekincioglu ve Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Cumhuri Kutlubay 2019 yılını değerlendiren, 2020 yılına ilişkin öngörülerini paylaştılar.



2019 330 seyahat otobüsü ile kapanıyor

2018 yılında yaklaşık yüzde 30 daralan seyahat otobüsü pazarı 2019 yılını da yüzde 27 daralma ile 330 yeni seyahat otobüsü satışı ile tamamladığını belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, "11 aylık verilere göre MAN ve NEOPLAN markalı seyahat otobüsleri, yüzde 12 pazar payını korudu. Nisan 2018 de dünya lansmanı yapılan ve büyük beğeni toplayan Yeni MAN Lion'sCoach ile bir önceki sene lansmanı yapılan NEOPLAN Tourliner seyahat otobüsleri şu anda sektördeki en genç ve en yeni tasarımlı seyahat otobüsleridir. Her iki marka da müşteriler tarafından yoğun talep görüyor" dedi.



2020'de 450-500 adetlik otobüs pazarı

Türkiye pazarındaki durgunluğun yavaş yavaş aşılabacağını öngördüklerini belirten Can Cansu; 2019 otobüsçüler açısından iyi geçti. 2020'de 450-500 dolayında bir otobüs pazarı bekliyoruz. Kentiçi ulaşımına yönelik belediyelerin alımları pazarın büyümesine katkı yapacak" dedi.



MAN, ithal kamyon pazarının lideri

MAN'ın, 2019'da da üstün özellikler ve ileri teknolojilerle donattığı araçları ile pazar payını korumayı başardığını belirten MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, "MAN, ithal kamyon pazarındaki daimi liderliğini bu yılda sürdürdü ve birinciliği kimseye



kaptırmadı. Bizim için çok önemli bir kriterdi. 50 kadar yeni müşteriye araçlarımızı sattık. MAN kamyon, Euro 6D normlu ve daha yüksek motor gücü ile daha az yakıt tüketen, ileri teknolojiye sahip araçlarıyla 2020 yılında da pazardaki öncülüğünü bir kez daha gösterecek" dedi.

2020'de 12 binlik pazar

Türkiye'deki kamyon pazarında çok yoğun bir rekabet yaşandığını kaydeden Serkan Sara, "2019 yılı 12 ton ve üstünde 7 bin 500 adet ile kapanıyor. Ancak sevindirici olan nokta artık çıkışa geçtik. 2020 yılında toplam pazarın 12 binli adetler seviyesine geleceğini, 2021'de ise bu rakamın 20 binler seviyesinde olacağını düşünüyoruz" dedi.

2020'de Mersin'de TopUSED hizmet noktası

MAN TopUsed Türkiye, MAN Almanya merkez ve global pazarlar ile iş birliği içerisinde müşteri ve araç portföyünü her geçen gün geliştiriyor. 2019 yılında pazarda iş ortakları ve müşteriler ile yapılan iş birliğinin önemine işaret eden MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal, şunları söyledi: "2013 yılında sadece Ankara fabrika merkezinde 2 personel ile başladığımız yolculuğumuza İstanbul Asya ve Avrupa yakaları, Ankara Kayaş ve merkez, İzmir ve Konya'daki ilave satış noktalarımız ile birlikte Türkiye'de toplam 6 şubemizle müşterilerimize hizmet veriyoruz. Ayrıca uzun bir süreden beri bayimiz ile yakın iş birliği içerisinde önemli bir iş hacmi yarattığımız Mersin bölgesinde 2020 yılının ilk yarısında ilave bir satış noktası da açacağız."



Son 4 ay ikinci el çok hareketlendi

Faizlerin düşmesi ve ekonomideki toparlanma sinyalleri ile birlikte eylül ayından itibaren ikinci el piyasasında gözle görülür bir hareketlenme başladığını belirten Aydın Yumrukçal, "Bu çerçevede MAN TopUsed'in 2019 yılının son 4 ayında, ilk 8 aylık satış hacmini geçen bir performans yakalayarak kapatacağını öngörmekteyiz. 2019 yılının başından itibaren bir taraftan üreticilerin yurt içi piyasasına kısıtlı sayıda araç üretmeleri, diğer taraftan da son yıllarda biriken otobüs stokunun yurt dışı ve diğer pazarlara satılmasıyla birlikte azalan stoklar seyahat otobüsü pazarına önemli bir hareket getirdi. Yurt içi pazarına yapılan satışlar ve yurt dışına devam eden satışlar ile birlikte MAN TopUsed, 2019 yılını da, 2018 yılına yakın adetlerde bir satış rakamı ile kapatacak" dedi.

Garantili bakım paketleri

MAN'ın satış sonrası hizmetler alanında 2019 yılını hedeflerine ulaşılarak kapattığını belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekincioglu, "Yaşam boyu iş ortaklarımız, yani müşterilerimizin memnuniyeti bizler için birincil önceliğimiz, bunun için kimi zaman yerinde hizmet veriyoruz, kimi zaman da araç yaşlarına göre yüzde 90'a varan işçilik indirimleri ile onların MAN Yetkili Servisleri'nden en ideal şekilde yararlanmalarını sağlıyoruz. Müşterilerimiz araçlarının teknik ya da finansal risklerini bize devredebiliyorlar.



Çok sayıda müşteride yapılan anlaşmalar ile gelirleri ortak bir havuzda değerlendiriyoruz. 2019 yılında bu fiyatları meydana gelen masrafların azlığını gözetenek düşürmek yönünde revize ettik. Seyahat otobüslerinde 48 ay ve 1 milyon 200 bini km'yi aşan kullanımlar için garantili bakım paketi teklifleri verebiliyoruz. Satıcılarımızın elinde kamyon ve çekiciler için çok seçenekli standart bakım paketi fiyatları bulunuyor."

MAN TGE, 2020'de Roadshow'da

MAN TGE'nin müşterilerden büyük bir beğeni aldığını söyleyen MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Cumhuri Kutlubay, "2020 için de iddiamızı koruyoruz. Çift teker minibüslerimize ilave olarak önümüzdeki sene tek teker minibüslerimizi de müşterilerimizin beğenisine sunacağız. Araçlarımızı ise, Türkiye çapında bayi, müşteri ve iş ortaklarımızın da katılım sağlayacağı bir Roadshow ile tanıtacağız" dedi.



Bir ilki başardık

MAN TGE araçların teknolojisi, yakıt tasarrufu, üstyapısı ve satış sonrası süreçleri ile pazarda fark yarattığına dikkat çeken Cumhuri Kutlubay, "2019 yılında üzerine en çok eğildiğimiz, en çok meşgul olduğumuz ve Ar-Ge kaynaklarımızı neredeyse en yoğun şekilde kullandığımız ürün TGE minibüs oldu. MAN bünyesinde konusunda uzman bir ekip ve yine konusunda uzman ve öncü bir üstyapı şirketi ile el ele vererek, ortaya harika bir ürün çıkardı. Biz de, bu ürünü müşterilerimize sunmanın mutluluğunu ve gururunu yaşadık. Geride bıraktığımız senede ağırlıklı olarak çift teker 19+1 ve 16+1 minibüslerimizle pazarda yerimizi aldık. MAN dünyasında minibüs ürününü piyasaya sunmayı başaran ilk ülke de Türkiye oldu" diye konuştu. ■



YENİ DAILY 4X4

4 TÜM YOLLAR İÇİN
TÜM ŞARTLAR İÇİN

DİLEDİĞİNİZ HER YERE GÖTÜRÜR

Arazi ve düz yol, 7 ton AYA'ya kadar farklı versiyonlar

HER GÖREVE HAZIR

Geniş panelvan ve şasi ürün grubu

SINIRSIZ ÇOK YÖNLÜLÜK

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

RAKİPSİZ PERFORMANS

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

Sürdürülebilir taşımacılık için en iyi iş ortağınız



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Deprem günümüzün gerçeği!

1999'da yaşanan Büyük Marmara Depremi, aslında hepimizin aklını başına getirmiş olmalıydı. Ancak hep olduğu gibi sadece o günlerde aklımızın bir köşesinde takılı kaldı, ardından unuttuk. Oysa uzmanlar 30 yıl içinde yeni bir deprem olasılığından söz ediyordu... Pekî, ne oldu da bir önlem alınmadı?

İnsanlar unutabilir, zaten geçen 20 yıl aslında bir kuşak demek, ancak devletin unutmaması gerekir. Kentsel dönüşüm, bir anda rantsal dönüşüm oldu. Depremde zarar görme olasılığı yüksek semtlerde, bölgelerde değil rant sağlayacak yerlerde başlatılan dönüşüm yaşamı garanti altına almaya(!) yol açtı. Üç, dört katlı kâğır binalar yüksek apartmanlara dönüştü. Bırakın toplanma alanlarını ağaç altında nefes alacak küçücük bir yer bile bırakılmadan hem de.

Bugün yaşanan depremin öncü mü, tetikleyici mi, artçıların şiddetinin ne olacağı gibi soruların yanıtını uzmanlara bırakıp biz, kendi durumumuza bakmalıyız.

Ben yine kendi açımdan, çevreci yaklaşımla bakacağım. Beton yığını bu Bizans eskisi kentte, her şey çıkar amaçlı yapıldığı için altyapı neredeyse hiç yok. Bizim oturduğumuz sokakta 20 yıl öncesinde neredeyse bina yoktu, seyyar satıcılar bile girmezdi... Bugün hepsi dörder katlı, her katta dörder daire bulunan sakı bahçeli (yeşil alan bırakma zorunluluğu olsa da, o alanın altını beton yapıp üstüne bir metre kadar toprak döküyor müteahhitler) binalar yükseldi. Suyu, elektriği, kanalizasyonu hiç değişmedi. Yılların yorgunluğunu taşıyan o altyapı bu yoğunluğu kaldıracabilir mi? Binalar (pek sanmıyorum, çünkü müteahhitlik biraz da göz boyama sanatıdır) depremde yıkılmasa bile suyu, elektriği, doğalgazı, yolu olmayacağı için aynı sıkıntıları yaşayacağız. İçecek su, yiyecek ekmek bile bulamayacağız, yıkıntı altında kalmaktan beten.

Bütün gelişmiş ülkelerde, önce altyapı hazırlanıyor... Yol açılıyor, su, elektrik, doğalgaz, kanalizasyon tamamlanıyor, kimin nereye nasıl, kaç katlı bina yapabileceği belirleniyor, inşaat ruhsatı ona göre veriliyor. Bizdeyse, görüyorsunuz, dere yataklarına bile çok katlı binalar dikiliyor, derelerin suyu küresel iklim değişikliğinin de etkisiyle yükselince önüne geleni alıp götürüyor. İstanbul'un birbirinden uzak semtlerinde binalar yıkıldı. Cörece şiddeti zayıf bu depremde de okullar zarar gördü. İçlerinde yaşadığımız evleri gözlerimiz görmezden geldi, olası sorunları aklımızdan sıldık. Çünkü işin ucu ekonomiye gelip takılıyor. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Bakanlık niye geri adım attı?

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı 15 Kasım 2019 tarihinde bir sürprize imza atmış ve Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde değişikliğe giderek otomobille taşımacılıkla ilgili bir düzenleme yayınlamıştı. Bu düzenleme ile şehirlerarası ve turizm taşımacılığı için daha önce olmayan otomobille taşımacılık imkanı getirilirken, uzun süredir gündemden düşen hatta Bakanlığın belge veremeyi durdurduğu A1 belgelerine yeniden yol açılmıştı.

Bu hafta çıkacak gazetemizde, ben bu düzenlemenin sektöre getireceği olumlu tarafları yazmayı planlarken, bir sürpriz daha yaşandı ve geçen hafta bir Bakan Oluru ile otomobille taşımacılık imkanı getiren düzenlemeden geri adım atıldı.

Şimdi cevabını merak ettiğim bazı sorular var. Bakanlık 15 Kasım'da yaptığı değişikliği niye yapmıştı, daha sonra da bu düzenlemeden niye geri adım attı? Burada hemen sizin 'canım çok basit işte taksici lobisi Bakanlığa geri adım attırdı' dediğinizi duyabiliyorum. Bu mudur? Bir düzenleme çıkaracaksınız, sonra bir grup gelecek ve hemen geri adım atacaksınız. Bu kadar etkili mi gerçekten taksiciler? Bu gücü nereden alıyorlar? Biz yılarca A1 ile mücadele ettik, davalar açtık, bir sonuca ulaştık ama çok uzun zaman oldu...

Burada bir başka soru takılıyor aklıma; otobüsçüler lobisi niye taksici lobisi kadar etkili değil? Bunun sizin de aklınıza geldiğini düşünüyorum. Otobüsçülerin bir değil iki federasyonu var. Acaba bu düzenleme yapılırken onların görüşü alındı mı? Alınmıyorsa, hatta alındıysa da bu federasyonlar buna ne diyor? Gerçekten görüşü alınmayan bu federasyonlar sektörde temsil ediyor mu? Sorular, sorular... Bitmek bilmeyen, birbirini doğuran bu sorulara bir tane daha ekleyip yazıma son vereyim.

Ben Bakanlığın bu düzenlemeyi neden gündeme getirdiğini ve daha sonra da neden geri adım attığını merak ediyorum. Sayın Bakan veya Karayolu Düzenleme Genel Müdürü'nün bu soruma bir cevap vermesini önemle rica ediyorum.

Herkes iyi haftalar diliyorum... ■



Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda

275.000'inci kamyon banttan indi

Mercedes-Benz Türk'ün 1986 yılında kurulan Aksaray Kamyon Fabrikası 275 bininci kamyonunu üretti. Üretimde emeği geçen fabrika çalışanları ile Mercedes-Benz Türk yöneticileri fabrikada düzenlenen törende bir araya geldi.

Fabrika çalışanlarının emekleriyle tamamlanan 275 bininci Mercedes-Benz Actros 1853 LS 4x2 model araç, ihraç edilmek üzere banttan indirilerek Almanya'ya uğurlandı. Mercedes-Benz'in belirlediği uluslararası yüksek kalite standartları çerçevesinde yerli üretim yapan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, ürettiği kamyon ve çekicileri Türkiye pazarına sunmanın yanı sıra başta Batı Avrupa olmak üzere AB ülkelerine ihraç ediyor.

Mercedes-Benz Türk Aksaray'da 33 yılda 1,7 milyar TL'lik ekonomi yaratırken; ilin sosyal kalkınmasını da destekliyor

Mercedes-Benz'in tüm dünyadaki 3 kamyon fabrikasından biri olan ve bugün Türkiye'deki her 5 kamyonun 4'ünü üreten Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkı sağlamayı sürdürüyor. Aksaray Kamyon Fabrikası, sadece 2018 yılında yaklaşık 877 milyon dolar seviyesinde ihracat gerçekleştiren Aksaray ilinin tek başına gerçekleştirdiği 113 milyon dolarlık toplam ihracat tutarının yaklaşık 9 katını ülke ekonomisine sağladı.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Üretimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Dr. Andreas



Bachhofer, "1986 yılından günümüze pek çok ilke ve başarıya imza atan fabrikamızda önemli bir kilometre taşını daha geride bırakmanın gururunu yaşıyoruz. 33 yıllık fabrika tarihimizde emeği olan ve bugün bu başarıyı devam ettiren tüm çalışanlarımızı tebrik ediyor ve en içten dileklerle kutluyorum" dedi. ■

Mercedes-Benz Actros, beşinci kez ödül aldı.

"Yılın Kamyonu"

Mercedes-Benz Yeni Actros, 2020 Yılın Uluslararası Kamyonu ödülünü aldı.

1977'den bu yana yapılan kesintisiz seçim kurallarına göre Avrupa'nın 24 ülkesinin ticari araç uzmanı gazetecisi tarafından, yıllık "Kamyon Oscarı", son on iki ay boyunca yol verimliliği açısından en fazla ilerleme kaydeden araca verildi. Mercedes, yarı-özerk sürüş alanındaki önemli yenilikler, uydu tabanlı seyir kontrolü ve aktarma organları ve aynı zamanda kırsal yollardaki işlevleri, kentte, dokunmatik tabanlı kontrol ünitesi yeni yorumlanmış kokpit ve yeni elektronik ayna camlarıyla jüriyi etkiledi.

Lyon'da düzenlenen Solutrans Fuarı'nda Uluslararası Yılın Ticari Araç Jüri Başkanı (ITOY) Gianenrico Griffini, Ticari araç dünyasındaki en önemli ödülü Mercedes-Benz Kamyonlarının Geliştirme Müdürü Prof. Uwe Baake'e sundu. ■



Reysaş Lojistik, 50 Ford Trucks F-MAX aldı

Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen araç teslimat töreninde 50 araçlık alımın ilk 17'si gerçekleştirilen, Ford Trucks yönetimi tarafından Reysaş Lojistik'e teşekkür plaketi takdim edildi.



Reysaş Lojistik, filosunu tam 50 adet '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY)' ödüllü Ford Trucks F-MAX ile genişletti. Reysaş Lojistik'in filosunda 186 adet Ford Trucks marka araç bulunuyor.

Ford Trucks teslimat törenine Reysaş Yatırım Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, şunları kaydetti: "Reysaş Lojistik olarak, 2020 sonuna kadar soğuk hava depo alanlarımızı yüzde 10, frigo taşıma hizmetlerimizi yüzde 7 ve likit taşıma operasyonlarımızı da yüzde 5 oranında artırma kararı aldığımızı açıklamıştık. Bu doğrultuda filomuzu, 50 adet Ford Trucks F-MAX ile genişletme kararı aldık. 1990

Otokoç Otomotiv Sultanbeyli Şube Müdürü Orhun Özkan ve katıldılar.

29 yıllık Reysaş -Ford Trucks işbirliği

Reysaş Yatırım Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, şunları kaydetti: "Reysaş Lojistik olarak, 2020 sonuna kadar soğuk hava depo alanlarımızı yüzde 10, frigo taşıma hizmetlerimizi yüzde 7 ve likit taşıma operasyonlarımızı da yüzde 5 oranında artırma kararı aldığımızı açıklamıştık. Bu doğrultuda filomuzu, 50 adet Ford Trucks F-MAX ile genişletme kararı aldık. 1990

yılından bu yana Ford Trucks ile iş birliği içindeyiz. Gerek sunduğu satış sonrası servis ve hizmetler gerekse de 60 yıllık kamyon üretim, ürün geliştirme ve çözüm üretme yetkinliği bu kararımızda önemli bir etken oldu."

'2019 Uluslararası Yılın Kamyonu' ödüllü F-MAX araçlarının güç, konfor ve ekonomi yönünden en üst seviyede olduğunu vurgulayan Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören de F-MAX'ın Reysaş Lojistik filosuna değer katacağını inandığını belirterek, iş birliğinin daha da büyüyerek devam etmesini diledi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Pastırma

Mercedes-Benz'de çalışmaya başladığım yıl, Bodrum'da bir toplantıya gidildi. Şirkette yeni olduğum için belli insanlar dışında pek çok kimseyi tanıımıyordum. Birlikte gittiğimiz elemanına gerektiğinde "kim kimdir?" diye soruyordum.

Toplantının bir bölümünde, sarışın, yakışıklı ve mükemmel Türkçesi olan bir adam konuşmacıydı.

Dinleyicilere "siz pastırmayı bilir misiniz?" diye bir soru sordu. Pastırma nereden yapılır ve lezzetli midir soruları akabinde geldi. Tabii ki herkesin yanıtı "Evet" oldu. "Pastırma lezzetlidir ama onun lezzetini maksimize eden, üzerine kırılan yumurtadır" dedi.

"Sizin sattığınız ürün, pastırma, benim ürünüm onu daha lezzetli hale getiren yumurtadır" diye devam etti.

Bu betimlemeden çok etkilenmiştim. Arkadaşıma sordum: "Kim bu adam?" "Bay Koller, abi" diye yanıtıladı.

"Nasıl yani, bu adam Türk değil mi? Yanıt, "Hayır, Alman!" oldu.

Bir yabancınnın, Türk dili, Türk örf ve adetleri ve lezzetlerine bu kadar hâkim olması ve Türk dinleyicilere böyle bir vurucu örnek vermesi, bende ona karşı büyük hayranlık uyandırdı.

Bay Koller, o gün Mercedes-Benz Finans'ın başındaki adamdı. Satılan ürünlere finans desteği sağlıyordu. Müşteri, ürünü ve finansı aynı çatı altında kolaylıkla temin ediyordu.

Bu organizasyonun, satışlara olan desteğinin, marka için bir ivme sağladığı asla yadsınamaz. Çünkü finasta çalışan arkadaşlar, satıştan gelmiş -değilse bile- satış ile iç içe oldukları için müşteri hakkında sadece kâğıt üstündeki bilgilerden ziyade nasıl bir kişilik ve piyasa itibarı hakkında bilgileri ve dolayısıyla fikirleri vardı.

Müşteri, kapı kapı dolaşıp kendini anlatarak kredi temin etmek için uğraşmıyordu. Tek elden ürünü ile kredisini muhatap olduğu satıcı üzerinden hallediyordu.

Bugün, maliyetler dolayısıyla fiyatların aşağı çekilmesini beklemek hayalcilik olur. Yani satılan ürün, o gün dendiği gibi "pastırma" ise bugün, pastırma gerçekten çok pahalı. İşin kötüsü üzerine kırılacak yumurtanın maliyeti, pahalıyı daha da pahalı hale getiriyor.

Yeni yeni kredi maliyetleri aşağı çekilmeye çalışılıyor. Umarım ki ekstra durumlar oluşmaz ve bu gayretler pazara canlılık getirir. Umarım ki, bizi derinden etkileyen, ekonomik çalkantılar, kaos ortamı dağılır ve önümüzdeki yıl daha iyi bir tablo görme şansımız olur.

Sektörde son yıllardaki satış rakamlarındaki düşüş nedeniyle, filolar yaşanmaya ve sorunlar çoğalmaya başladı. Sektörün verimliliği, ekonomisi yanı sıra imajının güçlü olması için kullanılan araçların güncel ve bakımlı olması kaçınılmazdır.

Bugün şirket ve ülkelerin en büyük sorunu, finans temini ve finansı efektif kullanamamaktır. Pastırmayı daha lezzetli kılan yumurtanın maliyetlerinin aşağı çekilmesiyle pastırma daha lezzetli hale gelebilir.

Bu vesile ile yazıma ilham kaynağı olan ve her zaman saygı ile hatırlayacağım güzel adam "Bay Koller"e sevgi ve saygılarımı yolluyorum. Biliyorum ki, onun bu ülke ile irtibatı asla kesilmez. Bir şekilde bu yazıdan da haberi olur.

Tüm camianın her seviyesindeki güzel insanlarına...

Ümitsizlik, gelişmeye manidir. Ümitlerimizin hiç sönmemesi ve 2020 yılının daha verimli ve keyifli geçmesi dileğiyle...

Saygılar sunuyorum. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 9 • Sayı: 352 • 09 Aralık 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**

Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı, **Piyas**

Yayınçılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL

EDİRNE Hüseyin TOPÇU

MALATYA Mehmet Anıl ÖZDOĞAN

Tırsan'dan ITT Global Logistics'e 10 Tank Konteyner

ITT Global Logistics, 10 adet Tırsan Tank Konteyner alarak filosundaki Tırsan ürün sayısını 59'a çıkardı. ITT Global Logistics Kurucu Başkanı Tekin Öztanık, "Tırsan ile biz bir aileyiz. Tırsan bizim çözüm ortağımız, güvendiğimiz iş ortağımız. Her zaman tercih edebileceğimiz bir marka. Bu yatırımları yaparken başka firmalardan teklif almayı bile düşünmedik" dedi.

Araçların teslimatı 6 Aralık Cuma günü ITT Global Logistics'in Gebze Dilovası'ndaki genel merkezinde yapıldı. Törene Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhuğlu, ITT Global Logistics

Kurucu Başkanı Tekin Öztanık ve ITT Logistics Global Genel Müdürü Didem Öztanık katıldı.

Tehlikeli madde taşımacılığı ve kimyasal tank ve gıda tank yıkama hizmeti veren ITT Global Logistics yatırımlarını kesintisiz sürdürüyor. Tırsan'dan aldığı yeni nesil Tırsan Tank Konteyner Taşıyıcılar, 3 bin 200 kg ağırlığıyla Avrupa'nın sınıftaki en hafif araç olarak çıkıyor.

Türkiye'de örnek firma

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhuğlu, önemli olanın ileriye yönelik büyüme planlarıyla pazarı iyi algılamak olduğunu vurgulayarak, "Son dönemlerde Türkiye'de örnek firmalar var, biri de ITT Global Logistics. Uluslararası standartları takip etmek zorundayız. Kendi bölgeden değil de dünyanın en iyilerini seçmek çok önemli. İşbirliğini onlarla yapmak çok önemli. İşbirliğini de yaparken de

nasıl daha iyi olurum, nasıl onları geçerim, nasıl daha iyi hizmet sunarım diye bakmak önemli. Dünya küreselleşti. Artık Türkiye her şeye entegre. Türkiye'deki oyunculara baktığınızda Avrupa'daki oyunculardan farklı değil. Geleceği planlarken bu standartları yakalamanız lazım. Standartları yakalarken de ileriye de geçecek hedefleri de bugün öngörmeniz gerekiyor. Bugün var olan sisteminizi tamam budur diyerek değil, üç yıl sonra bu sektörde ne değişir, beş yıl sonra ne değişecek. Bunlar bir ihtiyaç. Herkesin sorumluluğu" dedi.

Türkler yabancı ülkelerde yatırım yapsınlar

Türkiye'de mal ve hizmet üretenlerin standartlarını Avrupa normlarına taşınmasının önemine değinen Çetin Nuhuğlu, elektrikli araçlar, otonom sürüş, paylaşım, akıllı sistemler gibi yeni trendlerin her geçen gün yaşamımızda büyük yer tutuyor. İyi firmalarımız sadece burada değil, Avrupa'da iyi olduğunu göstermesi, iyi yaptığını söylemesi lazım. Bütün çalışanlarına özgüven verecek. Oradaki gelişimleri, talepleri daha önce görecektik ve burada uygulayacak. Benim hayalim Türk şirketleri dışarıda yatırım yapsınlar. Çünkü lojistik şirketlerimizin çok ciddi bir yetkinliği, ciddi birikimleri var. Lojistik sadece bir taşımacılık değil, her süreçle çok ciddi bir katma değer sağlıyor. Bu işte çok ciddi fırsatlar var. Bu yetkinliğin yurtdışına

taşınması hem çalışanlar hem de patronlar için çok önemli. Bu sürdürülebilirliği de sağlayacak. O yüzden de bu törenin burada olmasını özellikle istedim" dedi.

Tırsan çözüm ortağı

ITT Global Logistics Kurucu Başkanı Tekin Öztanık, Tırsan tercihlerini şu şekilde açıkladı: "Tırsan ile biz bir aileyiz. Tırsan inandığımız, güvendiğimiz iş ortağımız, çözüm ortağımız. Her zaman tercih edebileceğimiz bir marka. Çok güçlü bir Tırsan ailesi var, biz bu aile içinde olduğumuza inanıyoruz. Bu yatırımları yaparken başka firmalardan teklif almayı bile düşünmedik" dedi.

35 milyon TL yatırım

35 milyon TL yatırımla hayata geçirdikleri ve Eylül ayında hizmete soktukları Tank Yıkama Tesisi hakkında da bilgi veren Öztanık, "Türkiye'de çok ihtiyaç olan özellikle gıda ihracatında şart koşulan gıda yıkamaları için ayrılmış bir tesis yok. Bizim tesiste böyle bir bölüm mevcut. Türkiye içinde gıda ihracatı yapan şirketler için çok önemli bir kazanım oldu. Tesiste 4 adet kimyasal tank ve tanker yıkama peronu var. Global firmalar tanklarını yıkamak için bizimle görüşmeye başladı yoğun tekliflerle geliyorlar. Sistemimiz Avrupa standartlarının çok üstünde" diye konuştu. ■



10 Kässbohrer K.SWAU C+ Swap Body aldı

Uluslararası karayolu taşımacılığı alanındaki yatırımlarını hızlandıran TTS Lojistik, filosunu 10 adet Kässbohrer K. SWAU C+ Swap Body aracı ile güçlendirdi. Tırsan'ın Samandıra lokasyonunda gerçekleştirilen teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhuğlu, TTS Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ferhan Demirel, TTS Lojistik CFO'su Şahver Demirel, TTS Lojistik Operasyon Müdürü Hakan Çil, TTS Lojistik Satış Müdürü Halil Şahbazoğlu, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Treyler Satış

Yöneticisi Akgün Nuhuğlu katıldı.

Çetin Nuhuğlu, "Filo yatırımında tercihini Tırsan kalitesinden yana kullanan TTS Lojistik'i en kaliteli araçlarımız ve geniş satış sonrası servis ağımızdaki hizmetler ile desteklemeye devam edeceğiz" dedi.

Ferhan Demirel de, Türkiye'den İtalya, Almanya, Hollanda, Belçika, Fransa, İngiltere, İspanya ve İsviçre gibi Avrupa ülkelerine taşımacılık yaptıklarını belirterek Tırsan'ın, son teknolojiye sahip kaliteli ürünleriyle filolarının verimliliğini artırıyor ve operasyonel işleri kolaylaştırdığını söyledi. ■

GBU Lojistik 17 adet Yılın Kamyonu ödüllü F-MAX aldı



Durduğundaki lojistik faaliyetlerinin yanı sıra kurumlara özel proje bazlı nakliyat operasyonları gerçekleştiren GBU Lojistik, filosunu 17 adet '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (IToy)' ödüllü Ford Trucks F-MAX ile genişletti. Şirket, ayrıca 2009'dan bu yana filosunu 50'yi aşkın Ford Trucks marka araçla büyüttü.

Düzenlenen araç teslimat töreninde GBU Lojistik kurucuları Gürol Başar Ülger ve Adem Ülger'in yanı sıra Ford Trucks Türkiye Satış Müdürü Murat Bakış ile Ford Trucks Başar Oto Genel Müdürü Ömer Faruk Başer hazır bulundular.

Ülger: "F-MAX, şirketimizin ve kaptanlarımızın büyük beğenisini kazandı"

Teslimat töreninde değerlendirmelerde

bulunan GBU Lojistik kurucusu Gürol Başar Ülger, "GBU Lojistik olarak, 2009'dan bu yana filomuzu Ford Trucks marka araçlarla büyütme devam ediyoruz. Bu kararlarımızda hem Ford Otosan'ın 60 senelik tecrübesiyle kamyon üretim, ürün geliştirme ve çözüm üretme yetkinliğini hem de Ford Trucks'ın sunduğu satış sonrası servis ve hizmetlerin faydasını göz önüne alarak ilerliyoruz. Şimdi de filomuzu Türk mühendislerin geliştirdiği ve ülkemizde üretilen '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu' ödüllü Ford Trucks F-MAX ile genişletmekten memnuniyet duyuyoruz. F-MAX, 500 PS güce sahip, düşük yakıt tüketimiyle dikkat çeken yüksek performanslı motoru ve ileri teknolojik donanımları ile şirketimizin ve kaptanlarımızın büyük beğenisini kazandı. Lojistik operasyonlarımızda bize çok önemli bir katkı sunacağına inanıyoruz" dedi. ■



Hollandalı Taşımacılık Devi Jan De Rijk'in

Filo Yatırımında Tercihi Yine Tırsan

Avrupa'nın önde gelen taşımacılık firmalarından Jan de Rijk Logistics, Tırsan bünyesinde yer alan Talson ile işbirliğini güçlendirerek, filosuna 20 adet hava kargo aracı TAG TAL ve 6 adet TAM TAL kattı.

Dünyanın önde gelen kutu üreticisi ve Avrupa'da hava kargo taşımacılığı segmentinin pazar lideri Talson, kaliteli araçlarla müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaya devam ediyor. Treyler İnovasyon 2019 Ödülleri Konsept kategorisinde 3. luk elde eden Talson, Hollandalı Jan de Rijk Logistics ile olan işbirliğini güçlendiriyor.

Son yapmış olduğu yatırım ile Jan de Rijk Logistics, filosunu 20 adet hava kargo aracı TAG TAL ve 6 adet Hava Kargo Aracı TAM TAL ile güçlendirdi. Böylece, Jan de Rijk Logistics'in son 8 yılda yatırım yaptığı Talson araç sayısı 250'ye ulaştı. Gerçekleşen teslimat törenine; Jan de Rijk Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Sjel Wijngaards, Filo Yöneticisi Johan Martens ve Talson Kilit Müşteriler Satış Muduru Johan Verdonshot katıldı. ■



Karayoluyla ilaç taşımak için gerekli

GEFCO GDP sertifikasını aldı

GEFCO Grubu, Türkiye dahil 9 ülkede ilaçların karayolu taşımacılığını yapabilmek için Bureau Veritas'tan İyi Dağıtım Uygulamaları (GDP) uygunluk sertifikasını aldı. Bu sertifikasyonla birlikte GEFCO'nun 15 ülkede GDP uygunluğuna sahip olması, gittikçe kompleks bir yapıya dönüşen pazarda GEFCO'nun kalite yönetimi süreçlerine olan bağlılığını gösteriyor.

Bureau Veritas tarafından yapılan sıkı denetimler sonrasında, GEFCO; Bulgaristan, İtalya, Fas, Polonya, Sırbistan, Slovenya, İsviçre, Türkiye ve Birleşik Krallık olmak üzere 9 ülkede karayolu taşımacılığı sertifikası aldı. Bu sertifikalar geçtiğimiz yıl GEFCO'nun Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Macaristan, Yunanistan, Romanya ve Grup merkezinin bulunduğu Fransa'daki sertifikasyon süreçlerini takiben gerçekleşti.

3 yıl boyunca geçerli olan GDP sertifikasyonu, GEFCO'nun Avrupa Komisyonu Kılavuzu'ndaki insan kullanımına uygun ilaçların İyi Dağıtım Uygulamaları hakkındaki yükümlülüklerini yerine getirdiğini gösteriyor. Bu, GEFCO'nun yüksek kaliteye olan bağlılığını ve taşınan malların takibi, sahteciliğin önlenmesi gibi müşterilerinin karşılaşılabileceği birçok sorunu anladığını gösteriyor. ■

Uluslararası Yılın Kamyonu ödüllü F-MAX Ocak Trans'ın da tercihi oldu



Deneyimli kadrosu ile taşımacılık, paketleme ve depolama ile gümrükleme süreçleri dahil 360 derece hizmet sunan Ocak Trans, filosunu 12 adet '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (IToy)' ödüllü Ford Trucks F-MAX ile genişletti. Teslimat törenine Ocak Trans Yönetim Kurulu Başkanı Muhittin Ocak, Ford Trucks Türkiye direktörü Burak Hoşgören, Satış Müdürü Murat Bakış'ın yanı sıra Ford Trucks Kemak Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Doğan katıldı.

Teslimat sonrası Başkan Ocak, "F-MAX, 500 PS güce sahip, düşük yakıt tüketimiyle dikkat çeken yüksek performanslı motoru ve ileri teknolojik donanımları ile şirketimizin ve kaptanlarımızın büyük beğenisini kazandı" dedi. Ayrıca, Ford Trucks'ın sunduğu satış sonrası servis ve hizmetlerin de tercihlerinde etkili olduğunu ifade eden Ocak, Ford Otosan'ın 60 senelik tecrübesiyle kamyon üretim, ürün geliştirme ve çözüm üretme yetkinliğini de göz önünde tutarak tercihlerini bu yönde kullandıklarını belirtti. ■

Etkinliğin ev sahipliğini Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Beşir Acar, Genel Müdür Bekir Koman, Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Gökhan Mede, Otomobil Satış Müdürü Cüneyt Kural yaptı. Etkinliğe Turizm Taşımacıları Derneği Başkanı Sümer Yıgıcı, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, yönetim kurulu üyeleri ve çok sayıda turizm taşımacısı katıldı.

Gelecek Otomotiv Vadi İstanbul Nisan 2018’de açıldı

Gelecek Otomotiv Genel Müdürü Bekir Koman, turizm taşımacılarına şirketi tanıtan bir sunum gerçekleştirdi. 15 yıl önce Mercedes-Benz Türk bayilik sürecinin başladığına dikkat çeken Bekir Koman, “Diyarbakır’da başlayan süreç Erzurum, Malatya ve İstanbul ile devam etti. 16 Nisan 2018 tarihinde İstanbul lokasyonlarının açılışını gerçekleştirdik. Otomobil satış ve servis olarak başladık. Bu yılın başında hafif ticari araç satış ve servis hizmetine başladık. Türkiye’nin can damarı turizm sektörü. Bizler içinde çok değerli bir taşımacı grubusunuz. Sizlerle tanışmak, sizleri dinlemek ve kendimizi size tanıtmak, mevcut hizmet kalitemizi nasıl artırabiliriz düşüncesiyle böyle bir etkinlik gerçekleştirdik” dedi.

Hizmet için tesis

Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Beşir Acar madencilik, akaryakıt ve otomotiv alanında faaliyet gösterdiklerini belirterek, “Sizleri burada ağırlamak bizim için büyük bir şereftir. Bu tesisleri sizlere hizmet sunmak için hayata geçirdik. Mercedes ile sizin aranızda bir köprüyüz” dedi.

Gelecek Otomotiv Turizm taşımacıları ile buluştu

Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv, İstanbul lokasyonunda turizm taşımacılarına yönelik bir etkinlik düzenledi.



Pazarda hareketlilik başladı

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, her zaman

taşımacıların yanında olduklarını belirterek, “2020 çok daha iyi olacak. Turizm çok iyi gidiyor. Antalya’da çok iyi sinyaller alıyoruz. Taşımacılarla yeni araç yatırımını

tekrar konuşmaya başladık” dedi.

Şirket tanıtımının ardından turizm taşımacılarına Kaşbeyaz Restaurant’ta bir yemek verildi. ■



Otobüs pazarına belediye dopingi

Büyükşehir Belediyeleri 2020’de otobüs yatırımları yapmak için kolları sıvadı. 4 belediyeden yapılan açıklama da toplam otobüs yatırımlarının 680 adet olduğu görülüyor.

Belediyeler 2020 yılında kentiçi ulaşımına yönelik yatırım atağına başlaması ile bu pazarda çok büyük bir hareketlilik yaşanması bekleniyor.

680 adet otobüs alımı yatırım programında

Ankara Büyükşehir Belediyesi 300 otobüs, Mersin Büyükşehir Belediyesi 100 otobüs, İzmir Büyükşehir Belediyesi 20’si elektrikli olmak üzere 100 otobüs, İstanbul Büyükşehir Belediyesi de 50’si metrobüs, 130’u

otobüs olmak üzere toplam 180 adetlik bir yatırım gerçekleştirecek.

Belediyeler kentiçi ulaşımına yönelik yatırım kararlarını açıklamaya başladılar. Otobüs yatırımlarında startı ilk veren Ankara Büyükşehir Belediyesi oldu. Başkan Mansur Yavaş, EGO filosunun eskidiğine dikkat çekti ve 300 otobüs yatırımının zorunlu olduğunu belirtti. Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Vahap Seçer de 12 ve 18 metrelik 100 otobüs alımı için ihaleye çıkacaklarını söyledi.

İzmir Büyükşehir Belediye

Başkanı Tunç Soyer de yaptığı açıklamada, 20’si elektrikli 100 otobüsün ESHOT filosuna katılacağını vurguladı. İstanbul Büyükşehir Belediyesi İETT Genel Müdürü Hamdi Alper Kolukısa’da belediye meclisinde İETT’nin yatırımlarına yönelik yaptığı açıklamada ilk etapta 50 metrobüs alınacağını ve süre zarfında metrobüslerin tamamının yenileneceğini belirtti. İETT’nin 50 metrobüsün yanı sıra 130 otobüs daha yatırım yapmayı planladığı da belirtiliyor. ■



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 %0,49 Faiz

Kullanılan kredi tutarının %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 Celep - 0531 684 68 50

Mercedes-Benz

