



2019'dan memnun olan taşımacılar, geleceğe iyimser bakıyor...

2020 UMUT VERİYOR!

Yeni yıl hem taşımacılık açısından hem de ticari araç satışı açısından umut veriyor. Yolcu ve yük taşımacıları daha fazla taşıma gerçekleştireceğine inandıklarını belirtirken, otobüs ve kamyon tarafında üretici firma yetkililerinde 2019'un çok daha üzerinde bir satış seviyesi elde edileceği beklentisi var.



Taşıma Dünyası, ülkemizin bir değerine sahip çıkıyor

#TEMSAdanYoluGeçenler yazı dizisinde anılar, düşünceler ve duyguları www.tasimadunyasi.com sitesinden takip ediniz. Siz de anılarınızı, düşüncelerinizi yazın, yayımlayalım.

Yazı ve fotoğraflarınızı editor@tasimadunyasi.com mail adresine bekliyoruz.

2019 yılını geride bırakırken, 2020 yılına yönelik taşımacıların görüşleri çok olumlu. Özellikle 2019 yılında, otobüs yatırımlarının geçmiş yıllara göre daha az yapılmasının pozitif sonuçlarının olduğu da ifade ediliyor. Sektör mensuplarının mevcut filolarıyla yetinmesi, borçlarını ödeme imkanı sundu. Ayrıca azalan otobüs kapasitesi de mevcut araçların yatırım değerini arttırdı. Bu da otobüscüyü memnun etti. 2019 yılının son üç ayında faizlerdeki gerileme tekrar yatırımın yolunu açtı, ancak çok fazla üretim olmaması talebin 2020'ye sarkmasına neden oldu.

2019'u 300 seyahat otobüsü ile kapatan pazarmın, 2020 yılında kimi görüşlere göre 400-450 adetlere çıkacağı kimi görüşlere göre ise 600-650 adetler ve üstüne çıkacağı ifade ediliyor. Aynı şekilde 12 ton ve üzeri kamyon tarafında da yılın 8 bin 500 adetler seviyesinde kapanacağı düşünülürken 2020 yılında bunun 12 binli adetlerin üzerine çıkacağı görüşünü ifade edenler de var.

Taşımacılar ne diyor?

Taşımacıların 2019 değerlendirmeleri ve 2020'ye yönelik beklentileri özetle şöyle:

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant: İyi bir yıl geçirdik. Çok kötü geçen iki yılın ardından, şehirlerarasında toparlanma yılı oldu. Bilet fiyatları belli bir noktaya geldi. 2020'nin de iyi geçeceğine inanıyoruz. 2020 yılına yönelik 150 midibüs ve 30 büyük otobüs yatırımımız olacak.

Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram: 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.

Artvin Ses Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilir: 2019 hem şehirlerarası hem turizm taşımacılığı açısından verimli geçti. 2019'da hem borcumuzu ödedik hem yeni yatırım yaptık. 2019 beklediğimiz üstünde geçti diyebiliriz. 2020 yılının 2019'dan daha iyi geçeceğini düşünüyoruz.

Çalıkıran Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Salım Çalıkıran: Şehirlerarası da turizmci arkadaşlarımız da güzel para kazandı. Kazandık. 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. 2020 yılından hiçbir endişe duymuyoruz. Ekstra bir kriz olmazsa, 2020 daha iyi geçebilir. 2020 Nisan ayında açılacak olan Gala-taport turizm taşımacılığına çok büyük ivme katacak. ■



Mercedes-Benz Türk 2020'den çok umutlu

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Sür Sülün her yıl otobüs ve kamyon fabrikasına yönelik 40-50 milyon Euro yatırım gerçekleştirdiklerini

belirterek, "Yatırımlarımıza devam ediyoruz. 8 milyon Euro'yu aşan yatırım bedeli ile Türkiye'nin otomotiv endüstrisindeki en büyük yedek parça merkezine sahip olduk.

3'te



Sena Turizm 40 Sprinter, 10 Vito aldı

9'da



Altur 2020'de en az 500 otobüs alacak

Her yıl çok yüksek adetlerle otobüs yatırımı gerçekleştiren ve Türkiye'nin en büyük araç filosuna sahip şirketler arasında yer alan sektörün öncü şirketi Altur Turizm 2020'de de otobüs yatırımlarını hız kesmeden sürdürecektir. Şirket, yeni yılda minibüs, midibüs ve otobüs segmentlerinden oluşan en az 500 adet araç yatırımı yapmayı planlıyor.

2'de

Ali Osman Ulusoy 11 Tourismo aldı



10'da

Gelecek Otomotiv'den Gürsel Turizm'e 3 Tourismo



6'da



6'da

Metro Turizm'e Tourismo

Volkswagen pazara sunacak İki yeni Crafter modeli daha geliyor

5'te



4'te



Dr. Zeki Dönmez

2019'dan 2020'ye geçenken

7'de



Mustafa Yıldırım

2020 iyi geçti, 2020'den umutluyuz

8'de



Mevlüt İlgin

TOFED 15 yaşında!

2'de



Cumhur Aral

İki sıfır iki sıfır

10'da



Akif Nuray

Bir Şeyler mi Oluyor?

10'da



Salim Altunhan

TEMSA ülkemizin değeridir ve YAŞAMALIDIR

10'da



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

TOFED 15 YAŞINDA

2019'da şehirlerarası yolcu taşımacılığı çok önemli dönüşümler yaşadı. Bir geçici bir rahatlama olarak görünüyor, ama otobüs üreticilerinin seri üretim yapmak yerine ihracata yönelmeleri, ikinci el otobüsün değerini arttırdı. Havaalanının taşınması da kısa mesafeli hatlarda yolcu artışı getirdi ki, bu da geçici bir rahatlama dır.

Otogarın devri

2019'da en önemli süreç İstanbul Otogar'ının yap-işlet-devret sürecinin tamamlanması ile yaşandı. Sözleşmede, taraşardan birisinin en az bir ay önce yenileme talebinde bulunması imkanı vardı. UATOD bu imkanı kullandı ve talepte bulundu. Belediye reddetti. Fazla yatırımdan kaynaklı, daha fazla işletme süresinin alınmasına yönelik açılmış davalar var devam eden. Otogarın kanunen yap-işlet-devret süresi bittince törenle devredildi. Burada Belediyenin otogar işletmeciliğine yönelik tecrübesizliğinden kaynaklı bir acemilik yaşandı.

1.5 milyar dolarlık tesis

Tarafsız işletmelerce belirlenene göre 1,5 milyar dolarlık bir tesis belediyeye geçti. Ondan sonra kaos başladı. Bu otogarı yapan yazıhane sahipleri ve ticari işletme sahiplerinin kiracılık hakları ortadan kaldırılmak istendi. Bu kaos hala devam ediyor. 2 binden fazla (700'ü faal) dükkan, 320 Şrmanın bulunduğu 169 yazıhane, yapıp-işletip zamanı bitince belediyeye devredildi. Bu süre bittiğinde biz kiracı olamıyorsa bu haksızlık. Belediyeye ile yaptığımız görüşmelerde yazıhane sahiplerine yönelik olumlu ancak dükkan sahiplerine yönelik olumlu bir gelişme yok.

Otogar ikiye bölündü

İstanbul Otogarı, otogar işletmecisi ve otopark işletmecisi olarak ikiye bölündü. Otogar kısmını belediye kendisi işletecekse, yürürlükteki mevzuata göre ecrimisil uygulanması lazım. Ecrimisil uygulaması işgalci konumundakilere uygulanır. Oysa biz işgalci değiliz.

Boğaziçi AŞ almasaydı...

Belediyenin ticari işletme tarafını ihale etmesi gerekiyordu ki, bu gerçekleşti. Boğaziçi AŞ'nin ihaleyi almasını olumlu karşılarıyoruz ve destekliyoruz. Bizim de talebimiz buydu. Boğaziçi AŞ dışında herhangi bir farklı kurum bu ihaleyi alsaydı biz tepki olarak kiralari ödemeyecektik. Otogar 27 milyon TL'ye verilmiş, bu 27 milyon, sadece ticari alanlar için. Benzinlik, otel, tuvaletler ticari alanlar sayılmıyor. Bunlar da ticari alanlardır. Bunlar ticari alanlar sayılmadığında bizim kiramız yükseliyor. Ayrıca otoparklar da ticari alanlardır. İSPARK buradan gelir elde ediyor. Buranın gelirleri 27 milyon TL'den düşmesi lazım. 168 yazıhane ve dükkanlardan 27 milyon çıkması mümkün değil. Biz bunu kabul edemeyiz. Bu alanların ticari alan sayılmamasının mantığı yok. Bunlar hesaplandığında bizim yazıhanelerin kira bedeli 2 bin, 3 bin TL çıkar. Sayılmadığında maliyet çok ağırlaşır. Bununla ilgili görüşmelerimiz sürüyor.

Bizim en büyük eylemimiz kendimizi doğru ifade etmektir. Kontak kapatırız demiyoruz. Biz çalıştay ve panellerle kendimizi ifade etmeye çalışacağız. İTO ve TOBB Sektör Meclisi'nin bu konuya titizlik göstermediği kanısındayım. 2020'de bunları düzeltmeye çalışacağız. Otogarlar, ara duraklar, transfer merkezleri konusunda Belediyeye çalıştay yapılmasını önerdik.

Belediyenin dikkatini çekiyoruz

TOFED, 5 Ocak 2015'te kuruldu. TOFED'in 15'inci yılını 7 Ocak Salı günü Polat Renaissans Otel'de bir gala yemeği ile kutlayacağız. Aynı gün Merkez Yönetim Kurulu toplantımız da olacak. 15 yılımızı anlatacağız. Bu federasyonun hak ettiği değeri görmesi lazım.

Herkesin yeni yılını kutlar, sağlık ve mutluluklar dilerim. ■



Büyük İstanbul Otogarı'nın ihalesi yıllık 27 Milyon TL bedel ile 3 yıllığına İBB iştiraki Boğaziçi A.Ş.'ye verildi.

İBB Genel Sekreteri Yavuz Erkut başkanlığındaki İBB Encümeni'nin Saraçhane binasında düzenlenen ihale, açık teklif yöntemiyle yapıldı. Platform Turizm Taşımacılık AŞ yeterlilik alamadığı için ihaleden elendi. İhalede İBB kuruluşu Boğaziçi Konut Hizmet ve Yönetim İşletme ve Ticaret AŞ

yıllık 26 milyon 850 bin lira teklif verdi.

Açık artırma ile yapılan ihale Boğaziçi Yönetim AŞ, İstanbul Otogarı'nın ticari alanlarını, 27 milyon lira yıllık bedelle ve 3 yıl süreyle işletme hakkı kazandı. Otogar'da otoparklar ise yine İBB kuruluşu olan İSPARK tarafından işletiliyor.

İmzaların ardından

değerlendirmelerde bulunan Boğaziçi A.Ş. Genel Müdürü Ethem Pişkin, otogar yazıhane sahiplerinin istediği kira bedellerinin çok düşük olduğuna dikkat çekerek, nihai karar ve açıklamanın İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu tarafından yapılacağını söyledi. Pişkin, "Uzlaşma sağlamaya çalışacağız" dedi. ■

Altur 2020'de en az 500 otobüs alacak

Her yıl çok yüksek adetlerle otobüs yatırımı gerçekleştiren ve Türkiye'nin en büyük araç filosuna sahip şirketler arasında yer alan sektörün öncü şirketi Altur Turizm 2020'de de otobüs yatırımlarını hız kesmeden sürdürecektir. Şirket, yeni yılda minibüs, midibüs ve otobüs segmentlerinden oluşan en az 500 adet araç yatırımı yapmayı planlıyor.

ÖZEL HABER/ ERKAN YILMAZ

Altur Turizm yönetimi ve çalışanları, düzenlenen bir gece ile yılın yorgunluğunu attı. Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Albayrak, yöneticiler ve 550'yi aşkın beyaz yakalı çalışanın katıldığı etkinlikle 2019 yılı uğurlandı ve yeni yıla "merhaba" denildi. Gece Altur Turizm'in 43 yıllık hikayesinin anlatıldığı bir film gösterimiyle başladı.

2020 muhteşem geçecek

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, 2019'un başarılı bir yıl olduğunu belirtti. Altur çalışanları ile bir arada olmaktan duyduğu mutluluğu dile getiren Abdurrahim Albayrak, "43 yıl önce bir araba ile çıktığımız bu yolda binlerce araçlık bir filo ulaştık. Birbirinden çok değerli evlatlar yetiştirdik. Türkiye'de çok iyi bir marka olmanın gururunu yaşıyoruz. Değerli yol arkadaşlarım, iyi ki varsınız. İyi ve kötüleriyle, bütün zorluklara rağmen başarılı bir yıl geçirdik. Çalıştık, yorulduk ama ürettik ve evimize ekmek götürdük. Herkes gecesini gündüzüne katarak Altur Turizm'e katkı sağladı. Yeni yılın herkese sağlık, mutluluk ve huzur getirmesini diliyorum. Böyle bir aileye sahip olduğum için dünyanın en şanslı insanlarından birisiyim" dedi. Albayrak, ve 2020'nin de Altur için muhteşem



geçeceğine inandığını ifade etti: "2020 yılı çok zor geçecek. Allah, kimsenin işini gücünü bozmasın. Ben çalışanlarımıza güveniyorum, bizde bu birlik beraberlik oldukça, bu hirs oldukça, bu çalışma ve inanç oldukça karşımızda hiçbir zorluk duramayacak. Sabah 06.00'da çalışanlarımızla birlikte güne başlıyorum, çalışanlarımın



azmine hayranım. Altur ailesi olarak 2020'yi de muhteşem şekilde geçireceğimize inanıyoruz" dedi.

En az 500 araçlık yatırım

Altur Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Albayrak da Taşıma Dünyası'na yaptığı açıklamada, "Altur Turizm olarak her yıl filomuzu yeni araç yatırımları yapıyoruz. 2020 yılında da yeni araç

yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. 2020 yılında minibüs, midibüs ve otobüs segmentlerinden olmak üzere en az 500 araçlık bir yatırım gerçekleştireceğiz" dedi.

Gecede Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, çocuklarıyla, çalışanlara yönelik hediye çekilişi gerçekleştirdi. Gecede, Altur Turizm yönetimi ve çalışanları sanatçı Dilan Çıtak'ın söylediği güzel şarkılarla eğlenerek yılın yorgunluğunu attı. ■

İkinci el otobüs pazarında

Dengeler yerine oturdu

Son yıllarda sıfır otobüs pazarında yaşanan daralmanın ikinci el otobüslerin fiyatlarını daha iyi bir seviyeye getirdiğini belirten **Grand Bus Market şirketinin sahibi Erman Geyik**, "Bu daralmayla otobüsçüler yatırımlarını korudu, hatta araçları, aldıkları fiyatların da üzerine çıktı. Aslında sıfır pazarındaki daralma ikinci eldeki dengelerin de yerine gelmesini sağladı" dedi.

İkinci el otobüs sektörünün deneyimli ismi Erman Geyik, 2019 yılını ve 2020 beklentilerini açıkladı. Daha önceki yıllarda 1000'li adetlerin üzerinde seyreden seyahat otobüs pazarının iki üç yıldır 300-600 dolayında seyrettiğine dikkat çeken Erman Geyik, "Sıfır otobüs pazarında 2019 yılı da 300 adet seviyesinde kapanacak gibi görünüyor. Sıfır otobüs pazarının bu seviyeye gelmesi ikinci el otobüslerle olan ilgiyi arttırdı. Artık araçlar çok daha değerli ve sıfır ile arasındaki fiyat

makası da azaldı. Bu çok daha sağlıklı bir yapıyı da beraberinde getiriyor. İkinci elini satarak, sıfır araç almak çok daha kolay hale geldi. Biz otobüs parklarında yüzlerle ifade edilebilecek sayıda ikinci el otobüs stoklarını da gördük. Şu andaki seviye, otobüsçüyü mutlu eden bir nokta. Araçlar hem yatırım değerini koruyor hem de satmak istediğinizde aldığınız fiyatın üstünde satabiliyorsunuz. 2020 yılında sıfır pazarı 400-450

arasında olur düşüncesindeyim. İç pazardaki daralma üreticileri ihracata yönlendirdi ve şu anda faizlerin düşmesi ile birlikte araca olan talep arttı ama sıfır araç bulmak çok kolay değil. Üreticiler buna göre bir planlama yapmamıştı. Yine de görünen o ki, 2020 yılı 2019'dan çok daha iyi olacak" dedi.

Grand Bus Market dijital ortamda

www.grandbusmarket.com internet sitesi ile müşterilere daha yakın olmayı hedeflediklerini belirten Erman Geyik, "Satış süreçlerinde, dijital ortamda da müşterilerle iletişim halinde olmak büyük önem taşıyor. Biz de grandbusmarket internet sitemizi yayına aldık. İkinci el otobüs arayan, aracı satmak isteyen müşterilerimiz, sitemiz aracılığıyla da bize ulaşabilir" dedi. ■



GRAND BUS MARKET

www.grandbusmarket.com

*Dost ve müşterilerimizin,
Yeni Yılını kutlar, sağlıklı, huzurlu,
bol bereketli günler dileriz.*

ERMAN GEYİK

Cihangir Mah. Onurlu Sok. Çelebi Apt No: 10/A Avcılar - İstanbul
0532 342 68 35 ermangeyik@hotmail.com

Mercedes-Benz Türk 2020'den çok umutlu

Mercedes-Benz Türk, yürüttüğü "Genişleme Projesi" kapsamında; Genel Müdürlük Kampüsü'nde 8 milyon Euro'yu aşkın bir yatırımla hayata geçirdiği Yedek Parça Dağıtım Merkezi'ni 27 bin 500 m2'den 34 bin 500 m2'ye çıkararak, Türkiye'nin en büyük otomotiv yedek parça dağıtım merkezlerinden birinin açılışını yaptı.

Yatırımlarına devam eden ve sektörde inovasyon alanındaki öncülüğünü koruyan Mercedes-Benz Türk, Yedek Parça Dağıtım Merkezi'ni genişletti. Genel Müdürlük Kampüsü'nde 20 Aralık'ta gerçekleştirilen açılış törenine Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü Can Balaban, Mercedes-Benz Türk Yöneticileri ve proje ekibi katıldı.

En büyük yedek parça merkezi

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün her yıl otobüs ve kamyon fabrikasına yönelik 40-50 milyon Euro yatırım gerçekleştirdiklerini belirterek, "Yatırımlarımıza devam ediyoruz. 8 milyon Euro'yu aşan yatırım bedeli ile Türkiye'nin otomotiv endüstrisindeki en büyük yedek parça merkezine sahip olduk. 15 aylık bir süreçte bu merkez hayata geçti. Hayırlı, uğurlu olsun. Projede emeği geçen herkese teşekkür ediyoruz" dedi.

11 ay 2001'den de kötü

Süer Sülün, konuşmasına yılı değerlendirek devam etti: "2019 yılını kapatıyoruz. 11 ay sonu itibariyle baktığımızda 2001'den daha kötü bir yıl geçirdik. Ümit ediyoruz, 2019 yılını da son ayını hızlı bir koşu ile 2001'in üzerinde bir seviyede kapatacağız. En azından ağır ticari araç için. Son üç ayda kamu bankalarının yaptığı finans kampanyaları özellikle tüm sektöre merhem oldu, yöneticilerini tebrik ediyorum. Son yıllarda



yapılan en isabetli teşvik kampanyası oldu."

İşler iyi olsun, talebi karşılarsız

2020'den çok çok umutlu olduklarını belirten Süer Sülün, şu anda ticari araç alımına yönelik artan bir talep olduğunu belirterek şunları söyledi: "Otomotiv endüstrisinin üretimi artırma veya bir fren yapma için en az üç dört ay gerekiyor. Normal yıl dediğimiz Türk ekonomisinin 3,5 ve üzerinde büyüdüğü süreçte tüm markalar için şehirlerarası ve turizm otobüsü adeti 1100 adet civarında olurdu. Bunun daha da üzerine çıktığımız dönemler oldu; 1700 adetler gördük. Ancak bu yıl 270-300 adet ile kapanacak. Normal yıldan yüzde 70 gerideyiz. Böyle bir süreçte tabii ki üç ay evvelinden stok için araç yapmak çok akıllıca değil. Ümit ediyoruz 2020'de talep çok çok yüksek olur. Daimler dünyasında en yüksek otobüs üretim kapasitesine sahibiz. Toplam kapasite yıllık 4 bin 500. Bizim konuştuğumuz pazar 300 adet. Talebin yükselmesi işlerin iyiyi gittiğini gösteriyor. Kamyon pazarına baktığımızda ise 2015 yılında Mercedes-Benz Türk olarak 20 bin adet kamyon sattık. Bu sene toplam bütün markaların satış adeti 8 bin 500. Bizim üretim kabiliyetimiz var, yeter ki işler iyi olsun biz bir şekilde üretim kapasitemizle bu talebin hepsini karşılarız."

13 bin kamyon ihraç ettik

Süer Sülün ihracat rakamları ile

ilgili de şu bilgileri verdi: "2015 yılında ihraç ettiğimiz kamyon sayısı 1000'nin altındaydı, 2019 yılında yaklaşık 13 bin adet. Toplam otobüs üretiminin yüzde 98'ini kamyonun da yüzde 96'sını ihraç ediyoruz. İhracattan çok memnunuz. 2019 yılı sonunda toplamda 2 milyar dolarlık ihracat seviyesine ulaşacağız. Aksaray fabrikamızdan da 900 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaşacağız. Bu çok önemli ve gurur veriyor."

34 bin 500 m2'lik alanda

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü Can Balaban ise Yedek Parça Dağıtım Merkezi'ni hem Daimler AG'de gerçekleşen yeniden yapılanma hem de artan sevkiyat hacmine uygun olacak şekilde baştan tasarladıklarını söyledi: "Şirketimizin faaliyetlerinde 53'üncü yılı geride bırakıyoruz. Yine bir ilke imza atıyoruz. Türkiye'nin en büyük otomotiv yedek parça dağıtım merkezini hizmete açtık. 8 milyon Euro'yu aşan bir yatırım bu. Buraya 7 bin m2'lik bir alan daha ekledik. Merkezimizin büyüklüğü 27 bin m2'den 34 bin m2'ye çıktı. Sadece ilave edilen alan bile Türkiye'deki birçok otomotiv şirketinin toplam yedek parça deposundan daha büyük."

Ciromuzu beşe katladık

Can Balaban, yatırımın neden ihtiyaç duyduklarını da şu sözlerle açıkladı: "Mercedes-Benz Türk olarak son 15 yılda yedek parça ciro-

muzu beşe katladık. Bu yıl tarihimizin en yüksek yedek parça cirosunu yapıyoruz. Hizmet verdiğimiz müşterisi sayısını 3'e katladık. Geleceğe güvenle bakıyoruz. Ayrıca tüm müşterilerimizin uzun vadeli yedek parça ihtiyacını teminat altına alıyoruz. Satış sonrası hizmetlerde öncü kimliğimizi sürdürüyoruz. Proje kapsamında kullanılan hacmi maksimize etmek adına 8 ve 10 metre olan raf yüksekliği 12 metreye çıkarıldı. Ayrıca depolama kapasitesini genişleten dar koridor raf sistemleri inşa edilerek hem birim metrekarede depolanabilen hacim iki katından fazla artırıldı; hem de 180 derece çatal döndürme özelliğine sahip özel ekipmanlarla bu dar koridorlarda çalışma imkânı yaratıldı. Yedek Parça Dağıtım Merkezi'nde büyük hacimli parçalar için 13 bin adet ambar gözü bulunurken bu sayı 22 bin 800'e çıkarıldı. Bu da hacimli parça depolama kapasitesinin yüzde 90 oranında artış göstermesine olanak sağladı."

Barkod sistemli entegrasyon

Mercedes-Benz Türk'e özgü geliştirilen barkod sistemi sayesinde; tam bir entegrasyonun sağlandığı bilgisini de veren Balaban, "2020 yılı itibarıyla yedek parça envanter kontrol sistemi ile raf sistemlerinin tam entegrasyonu gerçekleştirilecek. 34 bin 500 m2'lik alanın tamamı kablosuz internet altyapısı ile donatılarak görevlilerin son teknoloji dokunmatik el terminalleri ile tüm stok ve lokasyon bilgilerine ulaşması sağlanacak. Giriş operasyonlarında parçaları depolamak için kullanılan 500 bin dolayında kullanılan etiketler kaldırılarak yılda 1 tona yakın kağıt tüketiminin, yani 15 adet ağacın kesilmesinin önüne geçilmiş olacak. Bu sayede depolama süreci hem daha verimli hem de daha çevre dostu hale getirilecek. Depoya girişinden çıkışına kadar geçen tüm süreçte yedek parçaların takip edilebilirliğini sağlayacak bu sistemle çevik yedek parça dağıtım merkezi optimizasyonu uygulamasının da altyapısı oluşturulacak. Bu yatırımlar kapsamında gerçekleştirilen

Dinamik Raf ve Konveyör Sistemi ile Mercedes-Benz yedek parçalarının rota önceliğine göre önce hangi parçaların paketlenmesi gerektiğine karar verilecek ve harcanacak eforu minimize edecek şekilde iş istasyonlarına görev ataması yapılabilecek. Ayrıca bu sistem; yaya yolu ve forklift yolunu birbirinden ayırarak görevlilerin daha ergonomik ve güvenli bir ortamda çalışmalarna olanak sağlayacak. Bütün bu teknolojik gelişmelere ek olarak; 2019 yılında hayata geçirilen Akıllı Bakiye Takip ve Raporlama Projesi kapsamında da müşterilerin yurt dışından gelmesini bekledikleri parçaların sevkiyat durumu, temin zamanı gibi tüm bilgiler sistem üzerinden hiçbir aracı ile görülmeye gerek kalmadan görüntülenebilecek" dedi.

Servise giriş yüzde 97

Can Balaban servis girişleri ile ilgili bilgi de verdi: "2016 yılında Euro 6'ya geçtik. 2016'da üretilen 500 adet Euro 6 otobüsün 2019'da, yüzde 97'si hâlâ servislerimize geliyor. Yüzde 3'ü ise ya ihraç edilmiş ya da kaza sonucunda pert olmuş. Gelmeye devam eden yüzde 97, hizmetteki kaliteden memnun. Bizim hedefimiz 2020 ve 2021'de de aynı müşterileri yine servislerimize çekebilmek."

101 noktaya sevkiyat

Can Balaban, her gün 101 noktaya yedek parça sevkiyatı yapıldığını da söyledi: "Yedek parçaların yüzde 20'sini ya biz üretiyoruz ya da tedarikçilerden alınan ürünler. Bayilerimiz yedek parça stoklarını görebiliyorlar. Türkiye'de 101 noktaya her gün yedek parça çıkışı yapılıyor. Erzurum ve Diyarbakır hariç, bütün yedek parçalar 24 saat içerisinde ulaştırılıyor çok acil durumlarda uçakla sevkiyat yapılıyor. Yedek parça stokumuzla ciromuzu yılda 7 kere çeviriyoruz. Hedefimiz daha fazla çevirebilmek." ■

HASAR GARANTİSİYLE BÜTÇENİZİ KONTROL ALTINDA TUTUN




385 / 65 R22.5 BFG ROUTE CONTROL T
385 / 55 R22.5 BFG ROUTE CONTROL T

HASAR DURUMUNDA 500 TL DEĞERİNDE TİCARİ İNDİRİM*

1/ agirvasita.michelin.com.tr adresinde **MyAccount** kaydı oluşturun.

2/ MyAccount'a giriş yapın ve BFG ROUTE CONTROL T lastiklerinizi kaydedin.

3/ Lastiklerinizde hasar meydana gelmişse MyAccount bölümüne giderek hasar garantisini etkinleştirin.

4/ Talebiniz onaylandığında, garantinin onaylanmış olduğunu belirten bir mesaj ile birlikte iade tutarınızı da belirten bir e-posta alacaksınız.

5/ E-posta çıktısı ile iadenizi bir sonraki BFG ROUTE CONTROL T Lastik alımında KDV dahil 500 TL ticari indirim olarak kullanabilirsiniz.

*MyAccount bölümünden teklife ilişkin genel hükümlere göz atın.

BFGoodrich
Tires

Avek Otomotiv'den

İlkem Turizm'e 4 Yeni Crafter

Doğuş Otomotiv yetkili satıcısı Avek Otomotiv, İlkem Turizm'e 4 Yeni Volkswagen Crafter satışı gerçekleştirdi. Araçlar düzenlenen törenle İlkem Turizm'e teslim edildi.

ÖZEL HABER- ERKAN YILMAZ

Okul ve personel taşımacılığının önde gelen firmaları arasında yer alan İlkem Turizm, yeni yıla Volkswagen Crafter araç yatırımları ile giriyor. İlkem Turizm, Avek Otomotiv'den 4 Yeni Crafter aracını teslim aldı.

20 Aralık Cuma günü Avek Otomotiv merkezinde düzenlenen törene İlkem Turizm Genel Müdürü Volkan Kurtuldu, Lojistik Müdürü Atakan Oskay, Doğuş Otomotiv Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Taner Kozlan, Bölge Satış Yöneticisi Onurcan Tosun, Planlama ve Lojistik Yöneticisi Ömer Madazhoğlu, Avek Otomotiv Genel Müdürü Engin Yazıcı, Satış Müdürü Hasan Ali Çetin katıldı.

Araç olsaydı daha fazla alacaktık

Araçların teslimatı öncesinde İlkem Turizm Genel Müdürü Volkan Kurtuldu açıklamalarda bulundu: "Yeni Volkswagen Crafter araçları filomuza katmayı çok istiyorduk. Bugün 4 adet araç alıyoruz, ama çok daha fazla araç alım planımız vardı. Araç olmaması nedeniyle bu sayı 4'te kaldı. Yine de çok mutluyuz. 2020 yılında bu alımlarımızı daha da artırmak öncelikli hedefimiz."

2020'de İlkem Turizm büyüyecek

Volkan Kurtuldu, faizlerdeki düşüşün de yatırım kararının alınmasında etken olduğunu belirtti: "Nedenlerden birisi bu, ama yatırım



kararımızın ana nedeni bu değil. Bu yatırımda takas yok, direkt büyümeye yönelik bir yatırım. 2020 yılına yönelik yeni projelerle ilgili anlaşmalar yaptık. Bizim taşımasını yaptığımız firmalarda hizmet kalitesini öncelikli görüyor. Crafter bu önceliğe uygun araçlar. Ben de inceledim ve çok beğendim. 2020 yılı bizim için durağan değil büyüme yılı olacak. 2020 yılında Crafter tercihli alımlarımız olacak. Çünkü belli bir ciro artışı hedefi koyduk. Bu 41 P plakalı araçlarla İzmit bölgesinde Türk Telekom personelinin taşıyacağız."

14 yıl sonra teslimat

Doğuş Otomotiv Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Taner Kozlan, uzun yıllar sonra İlkem Turizm ile tekrar gerçekleştirdikleri ticari işbirliğinden mutluluk duyduklarını belirterek, "Bu teslimatın kahramanı Bölge Satış Yöneticimiz Onurcan Tosun'dur.

İlkem Turizm ile uzun yıllardır ticari bir faaliyetimiz olmamıştı. 2019 yılında tekrar İlkem Turizm'e araç satışı gerçekleştirmek yeni Crafter ile mümkün oldu. Müşterilerimizle sürekli diyalog halindeyiz. Alsa da almasa da ikili ilişkilerimizi sürekli canlı tutmaya çalışıyoruz. Kendimizi, ürünlerimizi, fiyat politikamızı anlatıyoruz. Filo yöneticilerimiz bu noktada çok önemli görevler üstleniyor" dedi.

İlkem Turizm sektörün rol modeli

İlkem Turizm'in hizmet anlayışı ile öne çıktığını ve sektörün örnek gösterilmesi gereken firmaları arasında yer aldığını belirten Taner Kozlan, "Son 2 yıldır bu sektörün büyük değişim içinde, sektörde bulunan oyuncu sayısının azalıyor, İşletme sermayesi güçlü olan firmaların ayakta kaldığını görüyoruz. İlkem Turizm hizmet anlayışı ile öne

çıkan bir şirket. İlkem Turizm'in büyüme stratejilerine her zaman destek vermek isteriz. İlkem Turizm her zaman sektörde bulunduğu konum nedeniyle araç satışı gerçekleştirmek istediğimiz firmaların içindeydi. Çünkü sektörde bazı firmalar rol model olur. Bu anlamda İlkem Turizm bu firmalardan birisi. Bu satıştan mutlu ve gururluyuz. Bu sıcak işbirliğini önümüzdeki yıllara da taşımak istiyoruz. Biz her zaman iki tarafında kazanmasını istiyoruz. Böylece sistem kendini daha güçlü kılacak. İlkem Turizm yönetimine Crafter tercihlerinden dolayı teşekkür ediyoruz" dedi.

2018'in birincisi Avek

Satışı gerçekleştiren Doğuş Otomotiv bayisi Avek Otomotiv Genel Müdürü Engin Yazıcı da açıklamalarda bulundu: "Bizim personelimizi yıllardır İlkem Turizm taşıyor. Gayet mutlu huzurlu bir işbirliğimiz var. Bugüne kadar İlkem

Turizm'e araç vermek kısmet olmamıştı, bu yıl nasip oldu. Ürünlerimizle ilgili hiç mütevazı olmamıza gerek yok. Kalitesi ortada. Taşınan personel memnuniyeti çok üst düzeyde. Crafter, üstyapısı anlamında da çok önemli bir kalite sunuyor.

Avek Otomotiv üç şube ile faaliyet gösteriyor. İlk şubemiz bulunduğumuz Tekstilkent noktası. Burada Doğuş Otomotiv'in 5 markasına hizmet veriyoruz. 2018 yılını en çok HTA ürünü satan, servis giriş sayısı olarak da birinci olan bayi olarak tamamladık. 2019 yılında biraz kayıplarımız olacak, ama 2020 yılında yine birinci olmak istiyoruz. Yeni araç siparişimizi artırıyoruz. Türkiye'de satılan HTA Volkswagen ürünlerin yüzde 6'sını biz satmak istiyoruz. Türkiye'de Volkswagen ticari araç tarafında pazar günü servis hizmeti veren tek bayiyiz. Ayrıca gezici araçlarımızla da yerinde hizmetlerde veriyoruz." ■



Tüm yolcularımızın, meslektaşlarımızın ve taşımacılara hizmet veren kamu çalışanlarımızın yeni yılını kutlar, sağlık ve mutluluklar dileriz.

Sümer YIĞCI

**Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı**

Volkswagen pazara sunacak

İki yeni Crafter modeli daha geliyor

Yılın son çeyreğinde eksta uzun şasi tek çeker Crafter aracı pazara sunduklarını belirten Doğu Otomotiv Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Taner Kozlan, “Daha rekabetçi fiyatlarla pazarda olmak için ürün gamlarını genişletmeye çalıştıklarını, 2020 yılında iki yeni Crafter modelini daha pazara sunarak Crafter ürün ailesinin tamamlamayı hedeflediklerini belirtti.

ÖZEL HABER / ERKAN YILMAZ

2020 yılında pazarda talebin artarak devam edeceğini vurgulayan Taner Kozlan, “En önemlisi de artan talep sürecinde biz Crafter ürün ailesini tamamlamış olarak müşterimizin karşısında olacağız. 2020 yılında Crafter modelimizin satışlarımız üzerinde yaratacağı pozitif etki ile pazar payımızı arttırmayı hedefliyoruz” dedi.

Doğu Otomotiv Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Taner Kozlan, İlkem Turizm Crafter teslimatında 2019 yılını değerlendirdi ve yeni yıla yönelik beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıkladı.

Ticareten para kazanma süreci

Faizlerdeki düşüşle birlikte yeni bir sürecin başladığına değinen Kozlan, tekrar, ticaret yaparak para kazanma sürecine girildiğini, bunun da ticari araçlara olan talebi arttırmaya başladığını, son dönemdeki satışlardaki artışın en büyük nedeninin faizlerde yaşanan hızlı düşüşün olduğunu ifade etti: “Bu yıl ilk etapta çiftteker crafter modelimizi pazara sunduk, Geçmiş yıllarda çiftteker araçların Crafter satışlarımız içindeki payı yüzde 5 idi. Dar bir pazara girip bu pazarda oyuncu olmak durumunda kaldık. Tabii, bu bizden değil tamamen üreticiden kaynaklı bir durumdu. Bu yılın son çeyreğinde, tek teker ekstra uzun şase aracımızı pazara sunduk. Ürün gamımız genişletmeye devam edeceğiz.”



İki yeni ürün gelecek

Taner Kozlan, 2020 yılında iki yeni ürünü daha pazara sunacaklarını söyledi: “2020’de yine arka uzun şase tek teker aracımızı sunacağız. Daha rekabetçi fiyatlarla pazarda olmak için önden çekiş uzun şase araçlarımız da olacak. Özellikle bu araçlar okul taşımacılığının çok fazla olduğu İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir gibi büyük şehirlerde öne çıkacak. Hem teknik donanımıyla hem de fiyat politikasıyla müşterilerin beğenisi kazanacak. Bu iki yeni model ile Crafter ürün ailesi de tamamlanmış olacak. Gönül isterdi ki bu yeni modelleri daha önce pazara sunabilseydik. Sürecin üretici kaynaklı uzamasının bedeli de ağır oldu. Hem adet hem pazar payı kaybı yaşadık. Önümüzdeki yıl müşterilerimizi geri kazanmak için her türlü aksiyonu alacağız.”

Son üç ay tahmin edilemezdi

İlkem Turizm’e daha fazla araç verebilecekken yılın sonunda tedarik sıkıntısının çekildiğini belirten Taner Kozlan, “Otomotiv sektöründe çalışan hiçbir yöneticinin, son üç ayda faizlerin yüzde 24’ten yüzde 12’lere, tüketici kredilerinin de yüzde 1’in altına ineceğini tahmin ettiğini düşünmüyorum. Tabii ki bu, talebi artıran tek

etken değil. İkinci el ile sıfır arasındaki araç makasının daraldığını da görebiliyoruz. Bu durum müşteriye sıfıra yönlendirdi” dedi.

2020 öngörüsü: 115 bin araç

2020 yılı toplam hafif ticari pazar öngörülerinin 115 bin adet ticari araç seviyelerinde olduğunu belirten Kozlan, “2019 yılında pazar 87-89 bin aralığında kapanacak. C-D segmentinin ticari araç satışları içindeki payının giderek büyüdüğünü görüyoruz. Satılan her 100 araçtan 26’sının C-D segmentinde olduğu görülüyor. Bu oran, son 4-5 yılda yüzde 30’lardan yüzde 21-22’lere kadar gerilemişti. Şirketlerin filolarında kullandığı araçlar eskidi, bu araçların değiştirme zamanı geldi. Bu nedenle C-D segmentinin 2020 yılında da yükselişine devam edeceğini öngörüyoruz. Biz aslında ürün ailemizi de çok doğru zamanda tamamlamış oluyoruz. Pazarın hareketlenmeye başladığı bir dönemde, bu bize de yeni satışlar getirecek. Hafif ticari araç pazarının 10 yıllık ortalaması 215 bin seviyelerinde. Geçen yılın ikinci yarısı ve bu yıl yaşanan durumu talep ertelemesi olarak görüyorum. Önümüzdeki yıl hafif ticari araç pazarını 115 bin olarak ön görsek de 150 binli

adetlere gitme potansiyeli de var. Bizde pazar doğrultusunda pazardan payımızı artırma yönünde olacağız. Son üç aylık talep bizi umutlandırıyor. Zor günlerin geride kaldığını düşünüyoruz. İnşallah bol satışlı bol kazançlı bir yıl olur. Yeni yıla çok pozitif bakıyoruz” dedi.

Volkswagen Ticari araç olarak 12,5-15 bin araç satış hedefi

Taner Kozlan, 2020 satış hedefini de açıkladı: “İlk çeyreği görerek konuşmak lazım, ama şu anda öngörülerimiz çok olumlu. 115 bin adetlik bir pazarda biz 12 bin 500-15 bin adet arasında araç satma potansiyelimiz olacağını düşünüyoruz. Son aylarda yaşanan talep artışını bir köpük mü,

yoksa bu talep önümüzdeki dönem devam edecek mi, yaşayarak göreceğiz. Biz ithalatçı firma olarak kura bağlı olarak çalışıyoruz. Bu nedenle biraz da temkinli olmak gerekiyor. Önümüzdeki yıl Crafter’in etkisiyle pazar payımızı yüzde 12’ler seviyesine getirmek istiyoruz. Bu yıl ise yüzde 10,6 seviyesinde kapatacağız.”

Üstyapıda üst düzey kalite

Yaklaşık 12 yılı aşkın süredir araçların üst yapısına yönelik Bursa’da faaliyet gösteren Aunde firması ile işbirliği içinde olduklarını belirten Kozlan, “Burada üst yapılandırılan araçlar fabrika üretim kalitesinde. Burada üretilen ürünler ve üretim kalitesi Volkswagen Almanya tarafından da çok takdir ediliyor. Birçok müşterimiz, aracın Almanya’ dan bu şekilde gelip gelmediğini soruyor. Hayır, araçlar Almanya’ dan bu şekilde gelmiyor. Biz burada araçları üst yapılandırıyoruz, bir nevi yerli üretim yapıyoruz. Ortalama üstyapı maliyeti 60 bin TL’nin üzerinde... Bu aracın yüzde 30’u yerli aslında. Bursa’da birçok yan sanayi kuruluşu ile çalışıyoruz. Aracın üstyapısında tamamen Türk işçiliği var. Yan ve tavan trimleri de artık Türkiye’de yapılıyor. Daha önce Almanya’ dan geliyordu” dedi. ■



Tüm Dost ve Müşterilerimizin
yeni yılını kutlar,
sağlıklı ve mutlu bir çalışma
ortamı dileriz.

Gelecek Otomotiv'den Gürsel Turizm'e 3 Tourismo



Personel ve okul taşımacılığının en önde gelen şirketlerinden Gürsel Turizm, yeni yıl öncesinde filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Şirket filosuna 3 Tourismo kattı. 2020 yılında 10 Tourismo daha alacak. 3 Tourismo'nun satışını Gelecek Otomotiv gerçekleştirdi.

26 Aralık Perşembe günü Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle, Gürsel Turizm, filosuna 3 Tourismo kattı. Araçları, Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Gürsel Turizm Şirket Araçları Müdürü Umut Demircan'a teslim etti.

Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Umut Demircan, "2020 yılı öncesinde ve 2020 yılı içinde tüm grup şirketlerimiz için belirlediğimiz 150 araçlık bir yatırım hedefimiz bulunuyor. Bu yatırım hedefimizin bir kısmını daha önce gerçekleştirdik. Bu yatırım hedefi içinde de 30 Mercedes-Benz

Tourismo planımız bulunuyor. Bu hedefin ilk partisini 3 Tourismo alarak gerçekleştirdik. 2020 yılı içinde, ilk etapta yine Gürsel Turizm'e yönelik 10 Tourismo daha alım planımız var. Daha sonra Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet Turizm filosunu güçlendirmeye yönelik yatırımlarımız olacak. Alınan bu 3 Tourismo otobüs turizm taşımacılığı alanında hizmet verecek" dedi.

Mercedes-Benz Finansman kredisi

Mercedes alımına yönelik tercihlerini de açıklayan Umut Demircan, "Mercedes zaten teknolojik donanı ve kalitesi ile fark yaratan araçlar. Yakıt tüketimi ile işletme sürecinde ekonomiklik sağlıyor. Ayrıca bu süreçte Mercedes-Benz Finansman uygun kredi seçenekleriyle önemli avantajlar da sundu. Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv'e yakın ilgisi ve desteği için teşekkür ediyoruz" dedi.

Müşterimizin yanındayız

Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, belki de 2019'un son teslimatını yaptıklarını açıkladı: "Türkiye'nin en önde gelen şirketlerinden, hizmet süreci ve kalitesi ile öncü durumundaki Gürsel Turizm ile işbirliği yapmaktan çok mutluyuz, gururluyuz. Yılın son aylarında özellikle faizlerin düşmesi pazara çok önemli hareketlilik getirdi. 2020 yılından bizim de beklentilerimiz büyük. Gelecek Otomotiv olarak Diyarbakır, Erzurum ve Malatya lokasyonlarımızın ardından İstanbul lokasyonumuz ile müşterilerimizin hizmetindeyiz. 2020 yılı içerisinde yolcu taşımacılarına yönelik özel etkinliklerde onlarla birlikte olmayı, onları dinlemeyi, ihtiyaçlarına uygun özel çözümler sunmayı hedefliyoruz. Gürsel Turizm ile yeni alımlarında işbirliği yapmak bizim önceliğimiz. Mercedes ve Gelecek Otomotiv tercihlerinden dolayı Gürsel Turizm yönetimine teşekkür ediyor ve yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz. Tüm sektör mensuplarımızın da yeni yılını kutluyoruz" dedi. ■



Bayraktarlar Merkon Konya'dan

Metro Turizm'e Tourismo



Şehirlerarası otobüsçüler 2019 yılının son günlerinde yatırımlara hız verdiler. Bayraktarlar Merkon Konya, Metro Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü Hüseyin Yaman'a Tourismo teslim etti.

Yeni Tourismo, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle bireysel otobüsçü Hüseyin Yaman'a Bayraktarlar Konya Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş tarafından teslim edildi. Yeni Tourismo'nun teslimatında Hüseyin Yaman Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu. Otobüsçülüğün baba mesleği olduğunu belirten Hüseyin Yaman, "Babam 65 yaş nedeniyle otobüs kullanmayı bıraktı. Bizim bu işe girmemizi de her zaman destekledi. Biz de babamızın mesleğini yapmak istedik. Bizi hep cesaretlendirdi. O aracın sesinden arıza olup olmadığını anlar. Bu aldığımız 6'ncı otobüs. 1,5 ay önce siparişimizi verdik, yıl bitmeden alabildik. Faizlerdeki düşüşün bu yatırıma önemli etkisi oldu. Bu satışta takasta yok. 6 otobüsümüzün tamamını Mercedes Tourismo ve hepsi de Metro Turizm filosunda çalışıyor. 2020'de, yine, bir Tourismo yatırımını daha yapacağız. Bu satışta Mercedes-Benz Finansman kredi imkanı da sundu" dedi.

Ekmek yediren araç

Mercedes'in arabasını; fakirin arabası, ekmek yediren araba olarak gördüğünü belirten Hüseyin Yaman, "Yakıt tüketimi de dayanıklılığı ile bakım masrafının az olması da bizi mutlu ediyor. Ayda 45 bin km yol yapıyoruz. Konya-İstanbul arasında git-gel 100 litre daha az yakıt tüketimi elde ediyoruz. 2019'dan çok memnunuz. 38 yaşındayım. 10 yaşından beri sektördeyim, bu yıl daha farklı, güzel geçti diyebilirim. Bilet fiyatlarımız daha iyi seviyeye geldi. Şu an Konya-İstanbul arasında bilet fiyatı 130 TL. Tourismo otobüsümüz 2+1 koltuklu. Hem tren hem uçakla rekabet ediyoruz. 2+1'den vazgeçmek zor. Bireysel otobüsçüler de azaldı. Tarlasını satan bu işe giriyordu. Şimdi krizle birlikte, bu işi bilenler yapmaya başladı. Biz işimize çok özen gösteriyoruz. İnsanlar hizmet almak için bize bir bedel ödüyor, biz de onlara en iyi hizmeti sunmalıyız. Artık seyahat sıklığı artıyor. Uçak daha önce iki seferken şu an günde 7-8 sefere çıktı. Tren yoktu o da 4 sefer yapıyor. Ona rağmen işlerimiz gayet iyi. Metro Turizm'den, işletmeciliğini yapan Yılmaz Koyuncu'dan çok memnunuz. Bize her zaman ağabeylik yapıyor, yol gösteriyor. Bayraktarlar Merkon ve Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş'ın da ilgisine ve desteğine çok teşekkür ediyorum" dedi.

Yaman ailesinin bir diğer üyesi de kaptan olarak çalışıyor. Osman Yaman, "Muavin olarak başladım ve kaptan oldum. Çok seviyorum, bu meslek hastalık... Sevmeyen bu işi yapamaz. Muavin olmadan sefer olmaz. Aracın temiz tutulması ancak muavinle mümkün olur" dedi.

2020 otobüslerini de sattık

Bayraktarlar Konya Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş da, "Yılın son üç ayında beklenenin de üzerinde araç talebi oldu. 2020 yılına yönelik şimdiden sözleşmesini yaptığımız, kaporasını aldığımız araçlar var. 2020'nin araçlarının satışı bile bitmiş durumda. Ocak-Mart arasında 5 arabamız var. Onlar satıldı. 2020'de 12 otobüs satışı yapacağız. 2019'da 6 otobüs satışı yaptık. Yeni Tourismo aracın hem Metro Turizm'e hem Yaman ailesine hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz" dedi. ■



Dost ve müşterilerimizin yeni yılını
en içten dileklerimizle kutlar sağlık ve
mutluluk dolu günler dileriz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Mot Araç. Tic. ve San. AŞ. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Horoğluhan Mahallesi Çevreli Sokak No: 2A 42110 Selçuklu, Konya Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Faks: 0332 248 23 80

Kaptan Taşımacılık, 8 MAN TGE minibüs aldı



Türkiye'nin birçok noktasında personel, öğrenci taşımacılığı, tur organizasyonları ve şoförlü transfer hizmetleri veren Kaptan Taşımacılık, filosuna 8 adet MAN TGE minibüs kattı. Kaptan Taşımacılık'ın satın aldığı 4 adet MAN TGE çiftteker 16+1 turizm paket minibüs ile 4 adet MAN TGE çiftteker 19+1 turizm paket küçük otobüs, MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde düzenlenen törenle teslim edildi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ adına Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Cumhuriyet Kutlubay ve Hafif Ticari Araç Satış Ürün Yöneticisi Kaan Yılmaz'ın ev sahipliğinde düzenlenen teslimat törenine, Kaptan Taşımacılık'tan Yönetim Kurulu Başkanı Vahit Çekmez, Yönetim Kurulu Üyeleri Zafer Çekmez ve Sinan

Çekmez'in yanı sıra firma yetkilileri de hazır bulundular. Törene ayrıca satışa aracılık eden MANCI KEMAL adına Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ufuk Akdemir, Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Akdemir ile Satış Yetkilisi Mehmet Altıntop da katıldılar. Minibüslerin satışı, VDF'nin sunduğu uygun finansal çözümlerle gerçekleştirildi.

Vahit Çekmez, "Faaliyetlerimizi; teknolojinin sektöründe uygulanabilir tüm cihazlarını da kullanarak en kaliteli araçlar ile daha güvenli, daha güçlü ve daha büyük parolası ile yürütüyoruz. Bu doğrultuda filomuza kattığımız son 8 minibüslük satın alma kararımızda da, bugüne kadar kalitesi ve teknolojisi ile tanıdığımız MAN markasını tercih ettik" dedi. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

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



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

2019'dan 2020'ye geçerken

Yeni yıla girerken 2019'da meydana gelen ve 2020'de meydana gelecek önemli altyapı gelişmelerini ve bunların taşımacılığa etkilerini gözden geçirmek istiyorum.

Havayolu...

En önemli gelişme İstanbul Havalimanı'nın tam kapasite çalışmaya başlaması oldu. Bu gelişmenin havacılığa önemli katkısı olması ve otobüsçülüğü olumsuz etkilemesi beklenir idi. Aksine burayı kullanmaktan kaçınanlar, otobüsleri tercih edince otobüsçülükte canlanma oldu. Yeni havalimanına erişimin henüz çok gelişmemiş olması nedeniyle 2020'de de bu olumlu durum otobüsçüleri memnun edebilir. Ancak bu yıl içinde Sabiha Gökçen Havalimanı'nın açılacak olması İstanbul Havalimanı yanında otobüsçüleri de olumsuz etkileyebilir.

Demiryolu

İstanbul-Ankara yüksek hızlı tren hattının şehrin merkezine hatta Avrupa yakasına erişmesi İstanbul-Ankara ve İstanbul-Konya taşımalarından buraya önemli kayma sağladı. Ancak hızlı trenin istenen hıza, bitmeyen yollar nedeniyle henüz ulaşmadığını biliyoruz. Bunlar giderildiğinde, bu hatlarda hem karayoluna hem de havayoluna olumsuz etkisi artabilir. Banliyö hattının da devreye girmesi, Anadolu yakası kalkışlı kara ve havayolu yolculuklarını artırdı.

Karayolu

Geçen yıl İstanbul-İzmir otoyolu tamamlandı. Bu gelişme seyahat süresi ve taşıma güvenliği açısından iyi olacak. Ancak bu hattın ne kadar kullanılacağını önümüzdeki yıl anlayabileceğiz. Kuzey Marmara otoyolunda ilerleme sürüyor. 2020'de Trakya'daki bölümün tamamlanmasını ve Anadolu yakasında da Kocaeli'ye ulaşmasını bekleyebiliriz. Bunun bölge trafiğine katkısı olacaktır, ancak ne kadar olacağı kullanım miktarına bağlı.

Zorunlu kullanımlar...

Yap-işlet-devret gibi modellerle adı geçen otoyolların ve köprülerin yapıldığını biliyoruz. Bütçeye yük getirmemesi ancak yeterli sayıda aracın belirlenen yüksek ücretleri ödeyerek geçmesi ile mümkün olacağını düşünürsek, bu yönde arayışlar olabilir. Zira yüksek kullanım ücretleri nedeniyle kullanımın sınırlı kalması muhtemel. Ücretlerin düşürülmesi gelir kaybı yaratıyor. Ücret düşmeden geçiş sayısının artırılması ise bazı taşıtlara bu yolları kullanım zorunluluğu getirebilir. Bu yönde getirilecek zorunlu kullanımlar da mağduriyet yaratabilir.

Şehirlerarası otobüsler

Bilindiği üzere tarifeli/düzenli taşıma yapan şehirlerarası otobüsler Yavuz Sultan Selim Köprüsünü ve bunun ücretli olan erişim yollarını kullanmak zorunda. Yolcu taşıtları arasında sadece bu türden taşıma yapan otobüslerin bu zorlamaya tabi tutulması açık bir haksızlık. Toplu taşıma anlayışına da tümüyle aykırı. Bu yönlerdeki yanlışlığın giderilmesi beklenirken trafik yoğunluğu gerekçesiyle otobüslere ilave olarak yeni açılacak otoyolların kullanım zorunluluğunun da getirilmesi hepten taşınmaz yükler yol açabilir. Bu nedenle böyle ayrıcalıklara gidilmemesi, aksine mevcut mağduriyetlerin giderilmesi önem taşıyor.

Turizm

2019 yılında özellikle dış turizmde ülkemize ilginin arttığını gördük. Bu gelişme tarifesiz (grup, turizm) taşımalarını olumlu yönde çok etkiledi. Buraya yönelik sonrasında tarifeli (bireysel faydalanmalı, düzenli) taşımalar da daha fazla sefer yapıp doluluklarını ve kazançlarını arttırdı. Herkesi memnun eden bu gelişmenin önemli bir kriz hali doğmadığı süreçte 2020'de de sürmesi beklenir.

Öte yandan uzun süredir ülkemize pek uğramayan yapı ve yolcu kapasitesi açısından çok büyük olan Cruise gemi seferlerinin yoğunlukla İstanbul olmak üzere ülkemiz limanlarına tekrar döndüklerini öğreniyoruz. 2020'de başlayıp 2021'de artacak olan bu ziyaretlerin uğradığı limanlarda ticareti canlandırması yanında önemli bir şehirci tur taşımacılığı getirmesini bekleyebiliriz.

Yeni sefer anlayışları

Benim öteden beri savunduğum ekspres seferlerin artmakta olduğunu memnuniyetle görüyoruz. Bu gelişme, sefer sürelerini kısalttığı ve sık sık durmaların biktiriciliğini giderdiği için taşımacılığa olumlu yansıyacak. Buna imkan veren otoyollardaki artışlar sonrasında, bu seferlerin daha da çoğalacağını düşünüyorum. Bir de bu seferlerden bazılarının ikram, muavin, host-hostes gibi giderler olmaksızın daha düşük maliyetle yapılması taşıma ücretlerini düşürüyor. Havayolundaki ucuz seferlerin benzerinin yaygınlaşması yolcu talebini arttıracaktır. Bazıları bunu eleştirebilir. İsteyen daha çok hizmetin sunulduğu veya bol molalar verilen eski taşıma modeline yönelme hakkına sahip. Zira yukarıda belirttiğim gelişmeler hiçbir kişi veya kuralın zorlaması olmadan taşımacının tercihi ve yolcunun talebine göre şekilleniyor.

Akaryakıt fiyatları

Öncelerde 70 doları aşan petrol fiyatları, geçen yıllarda 60 doların epey altına inmişti. Şimdi yeniden 70 dolarlara tırandığını görüyoruz. Bunun yanı sıra kısmen de olsa artan döviz fiyatları da düşünüldüğünde akaryakıt fiyatlarının ve maliyetlerin artmasını beklemek gerekir. Dövizdeki hızlı yükselişlerin akaryakıt fiyatlarına birebir yansımaları önlemek üzere bütçede gelir kaybı yaratması pahasına getirilen, artışların vergilerden karşılanmasını sağlayan eşel mobil sisteminde de sona yaklaşıldığını görüyoruz. Yeni bir düzenleme yapılmadığı takdirde petrol artışlarının aynen pompa fiyatlarına ve maliyetlere yansındığını görebiliriz.

Bitirirken...

Taşımacılarda umut yaratabilecek önemli fırsatlar yanında bazı riskleri de bulunan yeni bir yıla giriyoruz. Başarı her durumda çaba gerektirir. Rekabet ortamında bu zaten kaçınılmazdır. Bu zorluk bazılarında rekabetsiz ya da az rekabetli çalışma arzusu doğurabilir. Yolcuların menfaati açısından bu arzuya asla cevap verilmemelidir, özellikle de taşıma güvenliğini ilgilendiren konularda...

Bu düşüncelerle, öncelikle kazaların azaldığı, taşıma güvenliğinin arttığı ve ardından da iyi kazançların elde edildiği bir yıl dilerim. Bu arada, taşımacılığa katkı sunan trafik polislerine, Karayolları çalışanlarına dahil Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı görevlilerine de iyi yıl dileklerini sunarım. ■

İspanya'nın tercihi

İspanya'dan Fransa'ya, Almanya'dan Belçika'ya Avrupa'nın dört bir yanında hizmet veren otobüslerimizle gurur duyuyoruz.

Siz de Otokar'a gelin, Türkiye'nin gururu Doruk T ile tanışın.



☎ 444 6857 [444 OTKR] 🌐 www.otokar.com.tr 📱 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📺 /OtokarTicariAraclar



Otokar
Doğru karar



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

2019 iyi geçti, 2020'den umutluyuz

2019 yılını geride bırakıyoruz. 2019 yılını, sektörümüz açısından değerlendirdiğimizde, ülkenin içinde bulunduğu duruma rağmen iyi geçti diyebiliriz. İyi geçmesinin bazı nedenleri var. Uçak bileti Şatların artması ve havalimanının taşınması İstanbul çıkışlı Şirmalarda ciddi yolcu artışına neden oldu. Onun dışında hem seyahatlerin sıklığı arttı, turizm tarafı da çok olumlu seviyede geçti. Bunun yanı sıra, yeni otobüs yatırımının geçmiş yılların çok altında kalması ile arz dengesi çok daha iyi şekilde oturdu. Üretici Şirmaların içinde bulunduğu durum da belli.

Atıl kapasite harekete geçti

Yeni otobüs yatırımı olmadığı için de atıl kapasite harekete geçti. İkinci el otobüs Şatları da yükseldi. 2019 yılı hem Şatlar hem doluluk açısından iyi geçti. 2020 beklentileri de aynı yönde. Yine iyi bir yıl geçireceğimize inanıyoruz. Turist sayısı da artacak. Sıkıntılı olan noktalar yok mu, var. Özellikle otoyol ve köprü ücretleri ile akaryakıt Şatlarındaki artışlar sektörün maliyetlerini artırıyor. Bizi kaygılandıran en önemli noktalardan; özellikle İstanbul-İzmir otoyolundaki maliyet yükü. Bu hatta 3'üncü köprü ve Osmangazi Köprüsü'nü de kattığımızda bir otobüsün gidiş-geliş maliyeti 1100 TL. Otagar paralarını koyduğumuz zaman çok yüksek bir maliyet ortaya çıkıyor. Evet, iş var ama kârlılık zayıf. İşlerin iyi olmasına rağmen kârlılığın zayıf olması sektörü sıkıntıya sokuyor. Sektör maliyetleri taşımakta zorlanıyor. Bana göre sektörümüzün bu maliyetleri gözden geçirmesi gerekiyor.

Maliyetleri azaltmak

Servis hizmetlerini birleştirmek, "kullanan öder" mantığı ile ücretli hale getirmek gerekiyor. Bu Kayseri'de, Ankara'da ve bazı Doğu illerimizde hayata geçti. Geleneksel anlayıştan kurtularak yenilik yapmamız gerekiyor. Artık elektronik bilet zorunlu oldu. Onu da yenden gündeme taşımak gerekiyor. Bu noktada acentelik sistemi nereye kadar işe yarar. Bilet satış portallarını daha verimli kullanmamız gerekiyor. Bilet satışını elektronik ortama taşımamız ve bu maliyetten kurtulmamız gerekiyor. Otobüslerdeki ikram konusu zaman zaman gündeme geldi. Bunu kaldıran da olabilir, devam eden de, ona göre bilet Şatını belirleyen de olabilir. Sektörde bir inovasyon gerekiyor. Zamanın ruhuna uygun hareket etmemiz şart artık. İşimizi doğru yapmamız ve maliyetleri düşüren, kârlılığı arttıran ve sürdürülebilirliği sağlayan bir yapıya kavuşmamız gerekiyor.

İstanbul Otagarı ve otagarlar

Bir başka konumuz İstanbul Otagarı ve yeni otagarlar ile bunların ulaşım entegrasyonu. Bütün bunların değerlendirilmesi ve entegrasyonun sağlanmadığı bir durumun bedelini otobüsçüler ve yolcular ödüyor.

İstanbul Otagarı da belediyeye teslim edildi. Bu otagarın yapımını üstlenen bazı insanların haklarını ko-

rumak adına girişimlerde bulunduk. Belediye Başkanı Sayın Ekrem İmamoğlu da kimsenin mağdur olmayacağı ve herkesin mutlu olacağı bir yapı oluşturulmasını istiyor. Buna yönelik adımlar atıldı. Biz de, bu mesleğe hayatını veren insanların haklarını koruyacağımıza inanıyoruz. Bu noktada kiraların yüksek oluşu sektörü zorlayacak. Otagar 27 milyon TL yıllık bedelle devredildi. Tuvaletler ve istasyonlar çıkarılmış, bunların da hepsinin içinde olması gerekiyordu. İstanbul Otagarı'nın ıslah edilerek yerinde kalması konusu da var. Ben yerinde kalacağına inanıyorum.

Sayın İmamoğlu'nun da başkan olmadan önceki ile başkan olduktan sonraki düşünceleri farklı. İstanbul Otagarı'nın modern bir otagara dönüşmesinin önünde hiçbir engel yok. Belediye bu konuda adımlar atıyor. Ancak 27 milyon TL'lik yıllık kira bedelinin bölüştürülmesinin sıkıntı yaratacağını düşünüyorum. Belediye ile görüşmelerimiz devam ediyor. Anadolu Otagarı'nın adımlarının atılması, şehiriçi transfer merkezlerinin yapılması lazım. Bu merkezlerin yapılması ile maliyetler düşecek, ortak servislere geçilecek ve servislerin çalışma alanı daraltılacak. Toplu ulaşım sistemlerine entegre bir yapı için görüşmeler yapacağız.

Hazırladığımız projeyi de belediyeye paylaşıyoruz. Proje genelde kabul gördü. İstanbul'a ulaşım kimliği kazandıracak ciddi bir model oluşturacak bir projedir bu.

İkinci köprü ve yol belgesi sorunu

İstanbul çıkışlı otobüslerin ikinci köprüyü kullanması konusunda bir mesafe aldık. Önümüzdeki yıl umarız bunu başarırız. Bu yolcu artışı da getirecektir.

Turizmde yol belgesi nedeniyle bağlanan araçların sorununu çözmek için de İçişleri Bakanı, Büyükşehir Belediyesi ve Valilik nezdinde tüm girişimlerimizi yaptık. Bu sorunu en kısa sürede çözeceğiz. D2 belgeli araçların ne yol güzergah belgesi ne de TÜRİSAB belgesine ihtiyacı var. Bunlar son derece yanlış anlayış. Ulusal taşımacılık Ulaştırma Bakanlığı'nın yönetiminde. Tabii ki, biz sıkıntılı sorunları çözmek için TÜRİSAB ile işbirliği yapmaya devam edeceğiz. Taşımacılık hizmetleri 4925 sayılı yasaya, acentelik hizmetleri 1618 sayılı yasaya bağlıdır. Bunları birbirinden ayırmamız gerekiyor. Yetki karmaşasına ve kurumları çarpıştırmaya gerek yok. Biz barış içerisinde TÜRİSAB ile her türlü işbirliği yapmaya hazırız. Sayın Başkan Firuz Bağlıkaya ile bir araya gelerek kurumlar arası işbirliğini daha fazla geliştirmek istiyoruz.

Bakanlık ile çalıştay

Son olarak Kanun ve Yönetmeliklerle ilgili olarak, Ocak ayında, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile bir çalıştay gerçekleştireceğiz.

Herkes sağlıklı, mutluluk ve bol kazançlı bir yıl diliyorum. ■



Dijital Ulaşım Partneriniz System Transport!

Turizm sektörüne her çeşit araç parkı ile hizmet sunan System Transport Yönetimi ve çalışanları

olarak Yeni Yılınızı kutlar,

sağlık ve mutluluk dolu bir yaşam dileriz.

TAŞKIN ARIK

Yönetim Kurulu Başkanı

www.systemtransport.com.tr



*Servis Taşımacılığı Sektörüne;
Ege Bölgesi ve İzmir'de
sonsuz hizmet üreten
Taşımacı Camiasının ve Yolcularımızın
Yeni Yılını
kutlar, sağlıklı yaşam, mutlu ve
huzurlu çalışmalar dileriz.*



COŞKUN ALTIN
İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



*Turizm Taşımacılığı Sektörüne;
Ege Bölgesi ve İzmir'imizde
Yön Veren Tüm Taşımacı
Camiasının ve Yolcularımızın
Yeni Yılını
kutlar, sağlıklı yaşam, mutlu ve
huzurlu çalışmalar dileriz.*



RIDVAN KOÇ
Ege Turizm Taşımacılar Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Sena Turizm 40 Sprinter, 10 Vito aldı

Mercedes-Benz Türk bayii Hastalya Otomotiv Sena Turizm'e 40 Sprinter minibüs ve 10 Vito olmak üzere toplamda 50 adet araç teslim etti. Şirket 2019 yılında filosuna 90 dolayında Mercedes marka hafif ticari araç ekledi.

Antalya, İstanbul ve Mersin illerinde turizm ve taşımacılık alanlarındaki faaliyetleriyle sektörün lider şirketleri arasında yer alan Sena Turizm, 40 Sprinter ve 10 Vito, alımlarında Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in avantajlı kredi imkânlarından yararlandı.

Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Hastalya'da gerçekleştirilen teslimat töreninde, Sena Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Ünver ve Genel Koordinatör Tolga Okan'a araçları Mercedes-Benz Türk A.Ş. Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Serdar Yaprak, Hafif Ticari Araçlar Pazarlama Müdürü Onur Ahi, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Direktörü Uğur Erdiñç, Pazarlama ve Otomobil, Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Meltem Gürsoy, Hastalya Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tüzün, Genel Müdür Kadri Kaplan ve Hafif Ticari Araçlar Grup Satış Müdürü Ömer Küçükyavuz tarafından teslim edildi.

Yeni araçlar hayırlı, uğurlu olsun

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak: "Pazar payımızı korumamızda büyük etkisi olan yeni Sprinter'in teslimatlarından bir yenisini Sena Turizm'e gerçekleştirdik. Sena Turizm'in yeni Sprinter ve Vito araçlarıyla gücüne inanıyor, toplamda 50 adetlik teslimatımızın şirkete hayırlı uğurlu olmasını diliyorum, Mercedes-Benz'i tercih ettikleri için teşekkür ediyorum" dedi.

25 yıldır taşımacılık alanında

Sena Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Ünver: "Antalya, İstanbul ve Mersin'deki turizm ve taşımacılık faaliyetlerimizi 25 yılı aşkın süredir sürdürüyoruz. Sadece 2019 yılında filomuza kattığımız araçların büyük bir bölümünü Mercedes-Benz olarak tercih etmemizde, markaya olan güvenimiz, satın alma sürecinde sağladıkları finansal avantajlar ve güvenlik ile konforu bir arada sunan, işletim maliyetlerimizi düşüren ürünlerin etkisi oldu. Sprinter ve Vito araçlarımızın satın alınma sürecinde katkılarından dolayı Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Hastalya'ya ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e sağlamış oldukları destek ve kredi imkânları için teşekkür ediyoruz." dedi. ■



Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Hastalya'da gerçekleştirilen teslimat töreninde, Sena Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Ünver ve Genel Koordinatör Tolga Okan'a araçları Mercedes-Benz Türk A.Ş. Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Serdar Yaprak, Hafif Ticari Araçlar Pazarlama Müdürü Onur Ahi, Mercedes-Benz

Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Direktörü Uğur Erdiñç, Pazarlama ve Otomobil, Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Meltem Gürsoy, Hastalya Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tüzün, Genel Müdür Kadri Kaplan ve Hafif Ticari Araçlar Grup Satış Müdürü Ömer Küçükyavuz tarafından teslim edildi.



Sena Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Ünver'e Serdar Yaprak, Uğur Erdiñç ve Mehmet Ali Tüzün günün anısına birer plaket sundular.



Tüm yolcularımızın, meslektaşlarımızın ve taşımacılara hizmet veren kamu çalışanlarımızın yeni yılını kutlar, sağlık ve mutluluklar dileriz.

Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüscüler Federasyonu
Genel Başkanı


**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Bir Şeyler mi Oluyor?

Merhaba. Bir yoğun yılı bitirdik. Makro-ekonomik açıdan tüm taraflar somut olarak memnun. İhracat arttı, krediler arttı, yatırım maliyetleri azaldı, bankacılık kârlı, şirketler kârlı, cari açık düşük, faizler düşük.

2020 yılının benzer geçeceğini, makro-ekonomik dengesizlik beklenmediğini dinliyoruz, bilenlerden. Verimli olsun 2020 yılı, bize ve tüm dünyaya.

* * *

Dünya ayakta da, Bir şeyler mi oluyor, ya da ne oluyor? Her şey normal aslında, hep olanlar tekrar ediyor. John Perkins anlatıyor, sıralı 4 kitabında... Metot kısaca şu: Önce elçi geliyor, gelişmeye açık bir fikir atıyor ortaya. Ardından bir danışman geliyor, konu hakkında ayrıntılar, sunumlar, öğretimler yapıyor. Üçüncü posta kişiler geliyor, proje sunuyu yararlarını, gereklerini, süresini, ekonomikliğini, maliyetini, finansmanını, ödemesini, siyasal iktidara yararlarını anlatıyor.

Devlet bu projeyi kamuoyunda ilerletiyor ve usulünce sunuyor, zamanı geldiğinde.

John Perkins, Ekonomik Tetikçinin İtirafları (ISBN: 9 789 756 00 6030) adlı, 4 kitaplık serisinde anlatıyor, uygulanmış hallerini. Bu kitaplarda Türkiye'ye rastlamadım. Belki onun görev kapsamında değildir. Ama muhakkak birileri bölgemizde kafalarımızı kanştırıyor. O ülkelerin bankaları, sigorta şirketleri, finans şirketleri bizi yüzde 75 oranında begeniyor ama biz kendimizi yerden yere vuruyoruz.

Bu bilmeler Bilişim sayesinde oluyor. Artık her olanı erkenden öğreniyoruz, biliyoruz, hatta olurken izliyoruz. Mesela İngiltere gözümüzün önünde AB'den çıkmak için çabılıyor...

Güvenlik Konseyinin 5 daimi üyesi, gözümüzün önünde yığılıyor Kıbrıs dolaylarına, sözüm ona doğalgaz paylaşmak için. Söz konusu gazın miktarı sadece 1 yıllık dünya tüketimine eşit. Gaz satan ülkelerde ise bu miktarın binlerce katı var. Zaten o ülkeler de aynı üşüşmenin kurbanı. Mesele gaz değil, alan.

Çin ile Amerika'nın bugünlük uzlaşması Amerika'nın yerli ve milli üretimini kurtarmayacak. Yeni kavgalar sonunda yeni dengeler oluşacak. Çin kazanacak.

Libya ile deniz sınırı kurmamıza İtalya, Yunanistan ve hatta Fransa karşı duruyor. Bizim sınırlarımıza gelişlerine de karşı duruyoruz. Bunları şimdi yerimizden günlük biliyor ve değerlendiriyoruz.

IMF Başkanı, Hazine Bakanı, Başkan Danışmanı Prof. Dr. John Stiglitz diyor ki: "Her gittiğimiz ülkede bizim işimizi bizim kadar bilen kişiler artıyor ve işimiz her yıl zorlaşıyor."

Bilenler artıyor, sırlar dökülüyor... Araştırmalarda, demokrasisiyi her insana eşit hak ve özgürlükler tanıyan bir toplumdan ziyade bir tür "çoğunluk diktatörlüğü" olarak anlayanlar artıyor. Talepler yükseliyor, yaygınlaşıyor.

* * *

Otomotivde 8 ayın stokları iki ayda satıldı. Krediler normalleşince müşteri ortaya çıkıverdi ve şimdilerde iki aylık sıra olan modeller oluştu. Otomotivden konuşurken TEMSA'yı anmak gerek. TEMSA pek çok ülkede yerli markamızı başarı ile dolaştıran, ihraç geliri sağlayan, bağımsız ve ulusal markamız. Uzun yol otobüsü üreten tek markamız. Türkiye pazarında etkili bir üretici. Mali durumunu düzeltmesini dilerim.

Konut satışları da geçen ayların adetlerini katladı. Taşıma dünyamız, 150 yıl öncesinde düşünülmüş İstanbul kanalı ile galiba 10 yıl sonra tanışacak. Konuyu anlatanlar bilmiyor, bilenler anlatmıyor. Öğrene öğrene ilerliyoruz. Bilgi her yerde var araştırınca.

* * *

Bir de karşılaştırma çıktı, dünün haberlerinden. İyi yönetilen bir banka sadece yüzde 5 tahsilata memnun oluyor. Yüze 95'i alan veresiyeciler rahatla.

Bakkal bile veresiye hesaplarda yüzde 70 tahsilat yapıyor. Neler oluyor, orada?

Yeni yılımız verimli ve sağlıklı gelsin... ■


**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

TEMSA ülkemizin değeridir ve YAŞAMALIDIR

Bugünlerde herkes, 27 Aralık'ta tanıtımı Sayın Cumhurbaşkanlığı tarafından yapılan yerli otomobili konuşuyor. Gelen bilgiler arasında, üretiminin Bursa'da ve devlet teşviklerinin 22 milyar TL civarında olacağı yer alıyor. Ancak çok önemli bir gelişmeyi de yerli otomobil gündeminin peşine takılarak unutmuş gibiyiz. Sosyal medyada Temsa çalışanları ve gönüllüleri tarafından yapılan uğraşlar, gazetemiz Taşıma Dünyası'nın Yolu Temsa'dan Geçenler adında başlattığı yazı dizisi dışında çok da fazla bir çabanın olmadığını görüyoruz.

Ulusal medyada ise Temsa ile ilgili gelişmeler, geçen hafta Perşembe gününe kadar çok da iç açıcı değildi. Son gelişmeye göre Temsa'nın geçici konkordato aldığı ve bir süre sonra üretime başlayacağı belirtiliyor. Umarız bu gerçekleşir ve sektörümüzün en önemli markalarından ülkemizin 51 yıllık değeri bir an önce üretime yeniden başlar. Burada beni en çok rahatsız eden iki nokta var. Birincisi kamu tarafının Temsa'nın bu zor duruma düştüğü andan itibaren kaldığı sessizlik -ki Simit Sarayı ve başka şirketler kurtarmada çok hızlı hareket eden, daha sonra kamuoyu baskısıyla vazgeçen bir taraf var. Neden burada bu kadar yavaş veya sessiz kalınıyor bunu anlamak mümkün değil.

İkinci nokta da biz yıllarca Temsa ürünlerini Sabancı markası olarak aldık. Rahmetli Özdemir Sabancı'nın gayretile kurulan bu marka sektörümüzdeki gelişime çok önemli ivmeler kattı. Sektör mensupları şunu çok iyi biliyor: Temsa markası olmasaydı, bugün otobüs fiyatları ne durumda olurdu? Sabancı burada neden sesiz kalıyor? Sabancı 51 yıllık değere sahip çıkıyordu. TEMSA'nın sonunda SA olduğu sürece Sabancı ailesinin de sorumluluğu var. Buradan Sayın Güler Sabancı'ya sesleniyorum: 51 yıllık markamıza sahip çıkın, bu değerleri yaratmanın ne kadar zor olduğunu en çok siz bilirsiniz. Bu değer, 60'dan fazla ülkeye Türk işçisinin üretimini gerçekleştirdiği otobüsleri ihraç ediyor. Avrupa'ya ürettiğimize gerçekten bir Temsa otobüsü gördüğümde gurur duyardım.

Kamu tarafı ve Sabancı bir an önce hareket geçip Temsa'nın üretime tekrar başlamasını sağlamalı ve işçisi, yan sanayisi. Bayisi, tamircisi, kullananı ile yüz binlere varan Temsa ailesini 2020'nin ilk günlerinde mutlu etmeli. Biz bunu bekliyoruz.

Herkesin yeni yılını kutlar, sağlık, mutluluk ve bol kazanç dilerim. ■

Ali Osman Ulusoy 11 Tourismo aldı



Mercedes-Benz Türk Ali Osman Ulusoy Seyahat'e 2019 yılında toplam 20 adetlik Travego ve Tourismo teslimatı gerçekleştirdi. 20 adetlik teslimatın son ayağı olan 11 adet Mercedes-Benz Tourismo teslimatı 27 Aralık 2019 tarihinde Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde gerçekleştirdi.

Ali Osman Ulusoy Seyahat, 11 adet Tourismo'yu filosuna ekleyerek gücüne güç kattı. Hassoy tarafından yapılan satışın ardından 27 Aralık Cuma günü Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde gerçekleştirilen törene Ali Osman Ulusoy Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy ve Genel Müdürü Eray Eray, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan katıldı.

Ali Osman Ulusoy Seyahat'in teslim aldığı otobüslerden 5 adedi Tourismo 15, 6 adedi ise Tourismo 16 olarak tercih edildi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, törende yaptığı konuşmada "Şehirlerarası otobüs pazarında 2019 yılını da liderlikle tamamlamak üzere olduğumuz şu günlerde Ali Osman Ulusoy Seyahat'e yaptığımız teslimat ile uzun yıllara dayanan iş birliklerimizden birini daha sürdürmenin gururunu yaşıyoruz. Tourismo 15 ve Tourismo 16 modellerimizdeki güvenlik, konfor ve ekonomik işletim maliyetleri sayesinde işletmelerin verimli hizmet vermesinin destekçilerindeniz. Ali Osman Ulusoy Seyahat'in, teslim aldığı 11 yeni araç ile işlerini daha da büyüteceğine ve Türkiye taşımacılık sektöründeki konumunu daha da güçlendireceğine dair inancımız tam. Sürdürülebilir iş birliğimizin gelecek yıllarda Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan katıldı.

bu satışın gerçekleşmesinde emeği geçen tüm Hassoy çalışanlarına teşekkür ediyoruz." dedi.

Ali Osman Ulusoy Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy; "Şirketimizin kurucusu Ali Osman Ulusoy'un başlattığı yolcu taşımacılığında önderliğimizi Mercedes-Benz markalı otobüslerimizle geleceğe taşıyoruz. Filomuza eklediğimiz 11 yeni Tourismo modelini tercih ederken otobüslerin yolcularımıza yaşattığı konfor ve güvenlik özellikleri etkin oldu. Müşterilerimizden aldığımız olumlu geri dönüşler doğrultusunda Mercedes-Benz markasının en yeni modelleriyle filomuzu yenilemeyi sürdürmeye karar verdik. Tourismo modellerinin düşük işletim maliyetleri ve ikinci elde değerini koruması, Mercedes-Benz ile iş birliğimizin devam etmesinde etkili oldu. Yeni araçlarımızın üretilmesi ve satışında emeği geçen tüm çalışanlara, Hassoy'un değerli ekibine ve Mercedes-Benz Türk yöneticilerine teşekkür ediyoruz." dedi. ■

Ford Trucks'tan

Arkas Lojistik'e 55 adet F-Max teslim etti

Arkas Lojistik, 4 milyon 750 bin Euro değerinde 55 adet '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOOY) ödüllü F-MAX kamyonlarının tamamını teslim aldı.

Arkas Lojistik, filosunu güçlendirmek ve verimliliğini artırmak amacıyla 4 milyon 750 bin Euro değerinde 55 adet '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOOY) ödüllü F-MAX yatırımı yaptı. Teslimatın tamamlanmasının ardından Arkas Lojistik ve Ford Trucks yöneticileri 27 Aralık Cuma günü Ford Otosan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nde bir araya geldi.

Ziyarete Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez, Arkas Lojistik Genel Müdürü Serhat Kurtuluş'un yanı sıra Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören ve Ford Trucks Türkiye Satış Müdürü Murat Bakış katıldılar.

Ford Trucks tarafından Arkas Lojistik'e plaket



takdim edilirken, Arkas Lojistik yöneticileri Ford Otosan'ın 1960 yılından bu yana devam eden Ar-Ge fonksiyonları ve tesislerini yakından inceleyerek ITOOY ödüllü F-MAX'ın 5 yıl süren geliştirme süreciyle ilgili önemli bilgileri aldı.

Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez, "Filomuzu büyötmek ve verimliliğini artırmak üzere 55 adet ITOOY ödüllü F-MAX'ın siparişi için Ford Trucks'la geniş çaplı bir işbirliği gerçekleştirdik. F-MAX, lojistik operasyonlarımızda bize önemli bir verimlilik ve maliyet tasarrufu sağlıyor,

gücümüze güç katıyor. Özmal kara filomuz, uzman iş ortaklarımız ve çalışanlarımız ile lojistiğin arkasındaki güç olmaya ve büyük taşıma projelerinde yer almaya ve ekonomimize değer üretmeye devam ediyoruz" dedi.

Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören de, "Arkas Lojistik'in F-MAX'ı tercih etmelerinden dolayı mutluyuz. Arkas Lojistik'le halihazırda uzun yıllara dayanan bir işbirliğimiz var. Şimdi, F-MAX ile bu işbirliğinde yeni bir sayfa daha açıldı" diye konuştu. ■


**Cumhur
Aral**

cumhuraral@gmail.com

İki Sıfır İki Sıfır

Doğarken bindiğimiz trende, önce anne ve babamızla tanıştık. O zamanlar, onların hep bizimle seyahat edeceklerini sanıyorduk. Oysa onlar istasyonun birinde trenden inceklerdi ve bizi yolculuğumuzda yalnız bırakacaklardı.

Zamanla trenle başkaları da bindi ve bizim için önemliydiler. Kardeşlerimiz, arkadaşlarımız, çocuklarımız, hatta hayatımızın aşkı. Birçoğu indiler, hem de arkalarında kalıcı bir boşluk bırakarak. Kimisinin de eksikliği fark edilmez oldu, yerlerinin boşluğunu fark bile edemedik...

Bu tren yolculuğu neşe, keder, hayaller, beklentiler, merhabalar ve vedalarla doludur. Burada başarı, tüm yolcularla iyi ilişkiler içinde olmaktır. Bunun için de elimizden gelenin en iyisini yapmalıyız. Ancak hepimizin karşı karşıya olduğu bir bilinmezlik var. Hiçbirimiz hangi istasyonda ineceğimizi bilmiyoruz. İşte bunun içindir ki, en iyi şekilde yaşamalı, en iyi şekilde sevmeli, affetmeli, olduğumuzun en iyisini yansıtmalıyız. Burası çok önemli, çünkü trenden inip de yerlerimizi boş bıraktığımızda, yaşam treninde yolculuğa devam edeceklerde güzel anılar bırakmalıyız.

Öyleyse hepimiz için... Yaşam treninde size iyi yolculuklar diliyor; benimle birlikte yolculuk eden her birinize ayrı ayrı teşekkür ediyorum.

Şahsen, trenden bu yakınlarda inmeye hiç niyetim yok. Yine de ola ki indim, bilirsiniz ki, sizinle seyahat bir zevkti, iyi ki binmişsiniz...

Beklenti ile hayal kırıklığı arasında doğru bir orantı vardır. Beklentileriniz ne kadar büyükse hayal kırıklığı yaşama riskiniz de o kadar yüksektir. Şahsen bu saatten sonra, beklentilerimin hayal kırıklığı yaşatacak şekilde olmaması için özen gösteriyorum. Kalan ömrümde "huzur" en büyük beklentimdir. Huzurumu kaçırarak kişileri ya trenle almamak ya da trenden hemen indirmek gerekiyor... Tabii ki, trenin rotasını da kaotik manzaralar yerine, dingin ve keyif veren manzaraları içeren yörelere çevirmek önemli.

Çok kısa bir süre önce sevdiğim arkadaşlarımla bir arada oldum. Her şeyden uzak tamamen anın keyfini çıkararak çocukluk günlerimizi yaşadık. Yine sektörden sevdiğim arkadaşlarım bir arada iken beni aradılar. Telefonla bile olsa onlara kısa süreliğine eşlik ettim. Bana göre bunlar parayla satın alınamayacak kadar değerli şeylerdir. Bu yıl bazı arkadaşlarım yurtdışından döndü, bazıları terfi ettiler, bazılarının çocukları oldu veya çocuklarını evlendirdiler...

Kısaca her şekilde hayat devam ediyor. Sağlık olduğu sürece, mücadele hep olacaktır. Bana göre bu yıl sektörde en keyif kaçırılan haber Temsa'nın içine düşürüldüğü durum oldu. Asla ümitsizliğe kapılmadan söylüyorum ve göreceksiniz ki... Çok yakın zamanda hoş gelişmeler olacak. Çünkü ümitsizlik gelişmeye manidir.

2020'nin rakamsal dizilimi bile ahenk dolu. Nasıl ki 1919, kaostan çıkışı ve yaşanacak güzelliklerin başlangıcı olduysa inşallah 2020 için de aynı ümit ve dileklerimiz taze turalım.

Nasibe inanan yolda, duaya inanan darda kalmaz.

Güneş her gün yeniden doğar, dünya her gün yeniden kurulur, hayat her gün yeniden başlar.

Huzur, sağlık, mutluluk ve başarı dileklerimizle... Yeni yılınızı kutluyorum. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 9 • Sayı: 353 • 30 Aralık 2019

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Editorler
Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türü telif hakkı **Pivot**

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi kitbas

edilemez.

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

Lojistik devi DSV Tırsan ile güçlendi

90'dan fazla ülkede, yaklaşık 60 bin çalışanı ile hizmet veren DSV, filo yatırımında tercihini Tırsan kalitesinden yana kullandı ve filosuna Kässbohrer K.SCS M Mega Tenteli Perdeli araçlar ekledi.

Teslimat törenine; DSV Equipment Kıdemli Direktörü Sören Lund, Equipment Direktörü Flemming Steiness, DSV



Ekipman Departmanı Müdürü Ronni Rosendal ve Tırsan Treyler Kilit Müşteriler

Satış Koordinatörü Mehmet Önen katıldı. Teslimat töreninde

açıklamalarda bulunan DSV Equipment Kıdemli Direktörü Sören Lund, kaliteli ürünler sunan, verimli çalışan ve müşterilerine değer katan yeni iş birliklerine verdikleri önemi vurgulayarak, "Tırsan, firmamızın ihtiyaç duyduğu her konuda bize hızlı çözüm sunuyor. Tırsan ile işbirliği yapmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz ve filomuzu Tırsan'ın kaliteli araçları ile güçlendirmeye devam edeceğiz" açıklamasında bulundu. ■



ATP/FRC Sertifikalarını Thermo King Veriyor

Soğuk zincir taşımacılığı yapan firmaların en önemli referanslarından biri olan ATP sertifikasını Türkiye'de verme yetkisine sahip Thermo King tarafından verilen ATP sertifikası, konvansiyona üye 50 ülkede geçerli oluyor.

Türkiye pazarında bulunan tüm soğutucu ünite ve kasalar için verilen ATP Sertifika kontrol ve test işlemleri, Gebze, Sakarya ve Hatay Thermo King Yetkili Servislerinde gerçekleştiriliyor. Belgeler Türk Standartları Enstitüsü'ne (TSE) iletiliyor ve işlemleri tamamlanarak, ATP sertifikası olarak kullanıcıya teslim ediliyor. Thermo King servislerinde bugüne kadar toplam 167 adet ATP belgesi tanzim edildi.

Gıda endüstrisinin gelişmesi ve pazarın büyümesinin yanı sıra gıda üretiminin en temel sorunlarının başında gelen gıdaların bozulması ve kalite kaybının önlenmesi adına çok önemli bir adım olan ATP, ayrıca tüketici sağlığını tehdit etmeyecek ürünlerin tüketiciye ulaştırılmasında önemli bir rol oynuyor. ■



Tırsan, Fransız Bils Deroo ile işbirliğini, 40 adetlik Kässbohrer Perdeli Tenteli K.SCH X treyler teslimatı ile güçlendirdi. Bils Deroo Grup Başkanı Jimmy Bils, "Bu aracın kalitesinden ve verimliliğinden duyduğumuz memnuniyeti, son alımını

yapmış olduğumuz 40 adet Kässbohrer Perdeli Tenteli K.SCH X araçlarında da gördük, şuanda filomuzdaki Kässbohrer markalı araç sayısı 61'e yükseldi" dedi.

Sunduğu kaliteli, yenilikçi, geniş ürün gamıyla 55'den fazla ülkedeki müşterilerinin tercihi olan

Tırsan, Avrupa'daki teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Fransa'nın önde gelen lojistik firmalarından Bils Deroo, tercihini yine Tırsan kalitesinden yana kullanarak, filosuna 40 adet Kässbohrer Perdeli Tenteli K.SCH X treyler ekledi. Teslimat

törenine, Bils Deroo Grup Başkanı Jimmy Bils ve Kässbohrer Yönetim Kurulu Üyesi İffet Türken de katıldı.

Bils Deroo Grup Başkanı Jimmy Bils, Tırsan'ın kalitesini ve sağladığı operasyonel verimliliği vurgulayarak, "Treyler yatırımlarımızda önceliğimiz araçların sağladığı operasyonel kolaylık, üstün güvenlik özellikleri ve uzun ömürlülük. Kässbohrer araçları, tüm bu önceliklerimizi karşılıyor. Tırsan'ın müşteriye özel sunduğu çözümler de bu markayı tercih etmemizin önemli nedenlerinden biri. Öte yandan Tırsan, Fransa'daki geniş satış sonrası ağı ve kaliteli hizmetleri ile bizi operasyonlarımızda da destekliyor" dedi. ■

Mars Logistics, 30'uncu yılında Yönünü İspanya'ya çevirdi



Avrupa'nın önemli konumlarından İspanya'da şirket kuran Mars, büyümesini sürdürüyor. Şirket, pazar lideri olduğu İspanya ile Türkiye arasındaki trafiği geliştirmeyi ve diğer ülkeler arasında yeni hatlar açmayı hedefliyor. Her yıl

sürdürülebilir bir büyüme gösteren Mars Logistics, 2019'u 1,8 milyar TL ciro ile kapatmayı öngörüyor. Mars, İspanya'daki şirketi ile de yılda 10 milyon euro ciro hedefliyor.

Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioglu, "Üretimin yanı

sıra pazarların çok çeşitlenmesi ve büyümesi ile birlikte global ticaret trafiğinde, lojistik her geçen gün daha fazla kilit rol üstleniyor. 30 yıldır genç filomuz ve güçlü ekibimizle birlikte müşterilerimize hizmet veriyoruz. İspanya'daki şirketimiz,

hedeflerimiz doğrultusunda yaptığımız ve çok önem verdiğimiz bir yatırım olma özelliği taşıyor. İspanya'daki yeni şirketimiz sayesinde, müşterilerimize daha hızlı ve güvenilir taşıma garantisi sunmaya ve Türkiye dışı yeni hatlar oluşturmaya devam edeceğiz" dedi. ■



STOKLAR AZALDI

Parsiyel taşımalara talep arttı



Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasında parsiyel ve komple taşımalar gerçekleştiren Intermex Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Çelikel, üreticilerin stok tutmadın üretim yapmaya çalıştığını ifade etti.

Bu durumun özellikle parsiyel taşımalara olan talebi arttırdığını dile getiren Çelikel, "Şirketler bu sayede stok maliyetlerini kontrol altında tutabiliyor. Biz de şirketlerin üretim planlamalarına uygun taşımalar gerçekleştirerek onlara destek olmaya çalışıyoruz" diye konuştu.

Türkiye ile yoğun ticaret yaptığı Almanya, İtalya, İspanya ve Benelüks ülkeleri arasındaki taşıma sürelerinin kara yoluyla geçmişte 8-9 gün, şimdilerde ise 4-5 gün olduğunu ifade eden Çelikel, bu gelişmenin de parsiyel taşımalara ve karayolu taşımacılığına olumlu yönde etki ettiğini söyledi.

Parsiyel yük taşımacılığında birden fazla şirketle ve temsilciyle muhatap olmanın bazı zorlukları olduğuna değinen Çelikel, yük yoldayken bile müşterilerden birinin anlık talebine Avrupa ülkelerindeki güçlü networkleri sayesinde hızlı çözümler üretebildiklerini sözlerine ekledi. ■

Ford Otosan, liselerin motor ve teknik bölümlerinin geliştirilmesi amacıyla 80 Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesine yeni nesil teknolojilerle donatılmış araçlar bağışladığı projesini hız kesmeden sürdürüyor.

Şirketin 80 araç bağışlayacağı projede; son olarak 25 Aralık Çarşamba günü Ford Trucks İskenderun Ovalı Bayii işbirliği ile İskenderun Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne Ford Cargo 3530 D LR 6X4 model bir kamyon bağışlandı. Gerçekleştirilen teslimat törenine İskenderun Kaymakamı İskender Yönden, İskenderun Belediye Başkanı M. Fatih Tosyalı, Hatay İl Milli Eğitim Müdürü Kemal

Karahan, İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı Murat Yüksel, İskenderun İlçe Milli Eğitim Müdürü Kemal Köseoğlu, İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı L. Hakkı Yılmaz, Hatay Büyükşehir Belediyesi İskenderun Zabıta Müdürü Mehmet Kaplan'ın yanı sıra Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, Ford Trucks İskenderun Ovalı Bayi Yönetim Kurulu Başkanı Gazi Osman Ovalı ve okul yöneticileri katıldılar.

Uygulamalı eğitime destek

Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, "Ford Otosan olarak, sektörümüzün dünya çapında rekabet edebilmesinin kalifiye çalışanlar yetiştirerek ve eğitime yatırım yaparak gerçekleşeceğinin bilinciyle hareket

ediyoruz. Bu bilinçle liselerin motor ve teknik bölümlerinin geliştirilmesi, buradaki öğrencilerimizin sadece teorik değil, pratikte de uygulamalı eğitimlerle inovatif bakış açısını geliştirmelerini arzu ediyoruz. Geçen yıl, mesleki ve teknik liselerde uygulamalı eğitim konusunda seferberlik başlattık. Bu projeye ana hedefimiz, meslek ve teknik liselerin ilgili bölümlerinden mezun olanları kendi işlerini yapmaları konusunda cesaretlendirmek ve gençlerin teknik uzmanlık konusundaki algısını iyileştirmek. Ayrıca, yetkili servislerimiz için eğitimli personel istihdamını sağlamak da çok önemli. Bu sebeple, projeyi sadece eğitim aşamasında bırakmıyor, eğitim alan öğrencilerimizi, Ford Trucks yetkili satıcı ve servislerinde istihdam etmeye de devam ediyoruz" dedi. ■



Prometeon ve Netlog Lojistik'ten

Dev işbirliği...

2004 yılından bu yana tedarik zinciri yönetimi, depolama, dağıtım, taşımacılık, uluslararası taşımacılık ve satın alma alanlarında faaliyet gösteren Netlog Lojistik Grubu lastiklerini dünyanın endüstriyel lastik odaklı tek şirketi Prometeon'a emanet etti. İş birliği kapsamında Prometeon Türkiye, Netlog'un 2400 aracı kapsayan 15 bin lastiğinin yönetimini üstlenecek.

Dört yıl boyunca sürecektir bu büyük çaplı işbirliği kapsamında; Prometeon Türkiye, Netlog Lojistik'in yurtiçi ve yurtdışı operasyonlarında hizmet veren araçlarına, tamamen Netlog Lojistik'e özel 9 lastik uzmanından oluşan ekibiyle, 7/24 özel hizmet verecek.

Netlog Lojistik'in 2400 aracındaki 15 bin lastiğin yönetimini üstlenen Prometeon, tamamen öngörülebilir ve şeffaf bütçelerle Netlog'a özel çözümler sunacak. Prometeon Türkiye'nin, lastiğin fiyatını kilometre fiyatına dönüştürdüğü, kilometre başı maliyetlendirme anlaşması kapsamında; doğru servis ve filo yönetimi ile lastiğin performansı ve yapacağı kilometre garanti altına alınıyor. ■



Ford Trucks Öğrencilere kamyon hibe etti

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank ve Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın da katılımıyla Ankara YHT Garı'nda düzenlenen Lojistik Master Planı'nın tanıtım toplantısında, Türkiye'nin bölgesinde lojistik üs olmasını hedeflediklerini söyledi.

Bakan Turhan, Türkiye'nin bölgesel lojistik üssü olma hedefine ulaşmayı hızlandıracak ve lojistik alanında daha verimli hale gelmesini sağlayacak yol haritasını belirlediklerine işaret ederek, bunlardan en önemlisinin transit ticaret olduğunu, dünyada ticaretin rotalarının

bugün yeniden çizildiğini dile getirdi.

Turhan, lojistiğin çok boyutlu bir alan olduğuna dikkati çekerek, üreticiden tüketiciye, taşımacıdan ihracatçıya, diğer hizmet sağlayıcılara ve düzenleyicilere kadar çok sayıda paydaşın bu alanda atılacak adımlarda söz sahibi olması gerektiğine inandıklarını kaydetti.

Planın uygulanmasıyla hedefledikleri kazanımları 2023, 2035 ve 2053 yılları bazında ele aldıklarını belirten Turhan, elde edilecek maddi kazanımlara ilişkin de, "İhracat odaklı lojistik altyapısını, uzun vadede yaklaşık 1 trilyon dolar ihracatı destekleyecek altyapıyı kurmamız gerekiyor. Transit koridorların ülkemiz üzerinden geçmesi sayesinde, üreticilerimizin ihracatı artırıcı avantajlar elde etmesini sağlayacağız."



Planla ulaşım modlarının birbirini desteklemesini ve esnek ulaşım hizmetinin sunulmasını sağlayacaklarını anlatan Turhan, demiryolu kullanımını artırarak taşıma maliyetlerini azaltacaklarını ve zamanında teslimat perfor-

mansına katkıda bulunacaklarını, mevcut liman yatırımlarının verimliliğini yükselteceklerini, hava kargo, posta ve yer lojistiği arasında sinerjiyi artırarak uluslararası entegrasyonu da gerçekleştireceklerini bildirdi. ■

Kurul icracı rol üstlenecek

Lojistik Koordinasyon İcra Kurulu ve alt komitelerine ilişkin bilgi veren Turhan, buralarda Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Ulaştırma ve Altyapı, Hazine ve Maliye, Ticaret, Sanayi ve Teknoloji, Dışişleri, İçişleri, Çevre ve Şehircilik Bakanlıkları, Türkiye Varlık Fonu, TOBB, TİM'in bulunarak daha icracı bir rol üstleneceğini belirtti.

Turhan, kurulun stratejiler doğrultusunda Türkiye Lojistik Master Planı'nın hayata geçirilmesinden ve gerekli durumlarda zaman planı, aktiviteler ve rollerle sorumlulukların

güncellenmesinden sorumlu olacağına işaret ederek, programın ilgili kurumlarla plana uygun gerçekleştirilmesinin takip edileceğini söyledi: "Türkiye'nin 2053 yılındaki 1 trilyon dolarlık ihracat hedefine ulaşmak için lojistik altyapının güçlendirilmesi gerekiyor. Ülkemizin küresel ticarete kendi bölgesinde lojistik üs olabilmesi için bu hamleye ihtiyacımız var. Bir Kuşak Bir Yol, Trans-Avrupa Ulaştırma Ağları, Avrupa-Kafkasya-Asya Ulaştırma Koridoru gibi güzergahlarda, yeni gelişen Rusya-Afrika hattında transit ticaretin Türkiye üzerinden geçmesini sağlamak için bu hamleye ihtiyacımız var."

Sayısal Takoğraf 1 Ocak 2020'de başlıyor

Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü resmi internet sitesinde yapılan bilgilendirmeye göre, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 40. Maddesinin 31. Fıkrası gereğince; yetki belgesi sahipleri, sayısal takograf kullanılması zorunlu olan ve yetki belgesi eki taşıt belgesinde kayıtlı bulunan taşıtlarının sayısal takograf ünitelerindeki verileri, taşıtların trafiğe çıktığı tarihten itibaren aylık dönemler halinde elektronik ortamda arşivlemek ve bu veriyi, en geç takip eden ayın sonuna kadar Bakanlıkça belirlenen kart verme otoritesine (TOBB) göndermek zorundadır. Bu fıkra uymayan yetki belgesi sahiplerine her taşıt için 2 uyarı verilmesi uygulamasına 1/1/2020 itibarıyla başlanılacaktır.

Buna göre, yetki belgesi sahipleri Ocak-2020 içerisinde* indirdikleri sayısal takograf verilerini, en geç Şubat-2020 sonuna kadar ve aynı şekilde sonrasında da her ay

indirdikleri verileri en geç takip eden ayın sonuna kadar göndermekle yükümlüdür.

Sözkonusu veriler, takograf.tobb.org.tr adresine gönderilecek olup detaylı bilgilere bu adres üzerinden erişilebilmektedir.

Ayrıca 444 95 59 numaralı çağrı merkezi ve staum@tobb.org.tr adresinden konu ile ilgili sorular yanıtlanmaktadır.

Bunun yanı sıra, taşımacılarımızın yetki belgelerinde kayıtlı olan ve sayısal takograf kullanma zorunluluğu bulunan mevcut taşıt plakalarını 31 Ocak 2020 tarihine kadar, daha sonra olacak değişiklikleri de değişikliğin meydana geldiği tarihi takip eden ayın sonuna kadar ilgili Bakanlığa bildirmeleri durumunda, sayısal takograf kullanma zorunluluğu bulunmayan taşıtları için işlem yapılmaması sağlanacaktır.

Taşımacılarımıza saygıyla duyurulur. ■



* Verinin hangi gün indirildiğine bakılmaksızın sadece bir aylık dönem süresince indirilip indirilmediği kontrol edileceğinden

verinin sadece ayın son günü, ilk günü veya her hangi bir belirli günde indirilmesi gibi bir zorunluluk bulunmamaktadır.

Taşımacı/sürücü tarafından aylık dönem içerisinde istenilen gün veri indirme işlemi yapılabilecektedir.

Dost ve müşterilerimizin,
taşıma ve otomotiv sektörümüzün
Yeni yılını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
umutlarımızın gerçekleşmesini
dileriz.



mapar
www.maparman.com info@maparman.com

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI