

MAN, 2020'yi değerlendirdi 2021 beklentilerini açıkladı



Taşımacıların 2020 değerlendirmelerini ve 2021 beklentilerini derledik

2020 büyük hayal kırıklığı, 2021 umutların başlangıcı

2019'un iyi geçmesi sonrası 2020'ye yüksek beklentilerle giren taşımacılar, önce işlerinde sonra da hükümetten beklentilerinde aradıklarını bulamadı.

2021 yılında aşı başarısının çok önemli olduğunu belirten sürprizlere açık temkinli bir iyimserlik içindeler.

Taşıma Dünyası, farklı taşıma türlerindeki sektör mensuplarının 2020'nin değerlendirmelerini ve 2021'den beklentilerini açıklamalarıyla yansıtıyor.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı

Kamil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan, Metro Turizm Genel Müdürü Mehmet Pervaz, Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram, Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Tekeli...

Turizm taşımacılığı

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri ve Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz, Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı, SystemTransport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık, Aker Otobüs İşletmesi Yönetim Kurulu Başkanı Emre Ak, Turse Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Efe Ünver, Via Transport ve Progo Genel Müdürü Kerem Serkan Çoban...



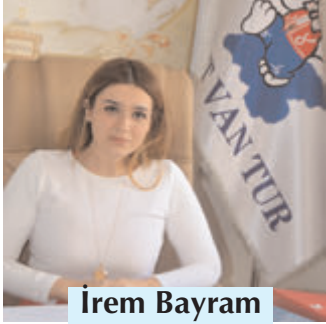
Kadir Boysan



Mehmet Pervaz



Levent Birant



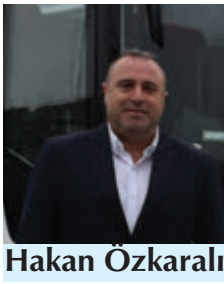
İrem Bayram



Mustafa Tekeli



Mehmet Öksüz



Hakan Özkaralı



Taşkın Arık



Emre Ak



Efe Ünver



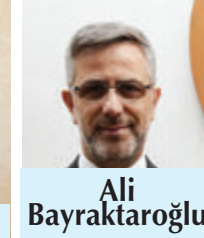
Kerem Serkan Çoban



Hamza Öztürk



Turgay Gül



Ali Bayraktaroğlu



Tuncay Elmadağlı

Servis ve personel taşımacılığı

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, Ankara Servis Aracı İşletmeleri Esnaf Odası Başkanı Tuncay Elmadağlı, İSTAB Başkanı Turgay Gül, Gürsel Tur Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, İlkem Turizm Ali Bayraktaroğlu...

Özel halk otobüs taşımacılığı

İstanbul Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası Başkanı Göksel Ovacık...



Göksel Ovacık



Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel
100 araçlık şirketin
Yıllık kârı 2 milyon TL 27'de

Hüseyin Öztürk yaşama veda etti

Düzce Güven Turizm Kooperatif Yön. Kur. Başkanı Yardımcısı Hüseyin Öztürk 25 Aralık 2020 tarihinde hayatını kaybetti. 24'te

Türkey Saltık sonsuzluğa uğurlandı



Koluman Holding'in kurucularından Türkey Saltık, 24 Aralık 2020 Perşembe günü 85 yaşında vefat etti. Merhumun cenazesi 26 Aralık 2020 Cumartesi günü Zincirlikuyu Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından Zincirlikuyu Mezarlığı'na defnedildi. 24'te



Tırstan'dan Bulung Logistics'e 100 adetlik dev teslimat

- NELER VAR?**
- 01- Ana Sayfa
 - 02- İSTAB, System, EgeHakan, Grandbus
 - 03- Mapar Yeni Yıl Kutlaması
 - 04- MAN Yılı Değerlendirdi
 - 05- Bayraktarlar Merkon - Gürsel Turizm
 - 06- Tuncay Elmadağlı, Ankara Servis İşletmecileri Odası Başkanı
 - 07- Otokar Yeni Yıl Kutlaması
 - 08- Kodnova, servis firmalarını dijital dönüşüme hazırlıyor
 - 09- Çavuşoğlu Otomotiv Yeni Yıl Kutlaması
 - 10- Otobüs Piyasası
 - 11- Pilavcı Otomotiv Yeni Yıl Kutlaması
 - 12- TOF Yeni Yıl Kutlaması
 - 13- Metsan Otomotiv Yeni Yıl Kutlaması
 - 15- Halk Otobüsçüleri Yeni Yıl K.
 - 16- 17-18-19-20- Manset
 - 21- Mercedes-Benz Türk: Türkey Saltık başsağlığı
 - 22- Mercedes-Benz Türk: Hüseyin Öztürk başsağlığı
 - 23- MAPAR: Türkey Saltık başsağlığı
 - 24- TOF-TTDER-IPRU-TOSEV:: Türkey Saltık başsağlığı



Selami Güner

Günsel Group 28 YILDIR UKRAYNA YOLLARINDA



28 - 29'da



Temsis İş Makinaları'nın distribütörlüğünü üstlendiği Volvo Trucks Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya, "Bu yıl 16 ton ve üzeri pazar, 16 bin adet seviyesinde kapanıyor. Volvo Trucks olarak yılı 850 adet ile kapatıyoruz" dedi. 25'te



Yönetmelik düzenleme kılavuzu

7'de



2020'yi geride bırakırken...

12'de



2020'yi nasıl geçirdik? 2021'den beklentilerimiz...

14'te



Yeni yıl yazısı

27'de



Şehirlerarası Otobüslere Kış Lastiği

26'da



Bi git 2020!

15'te



2020 kayıp yılda son hafta!..

14'te



Dijital Dönüşüm

26'da



2020 yılını geride bırakırken,
2021 yılının sizlere ve tüm dünyaya
sağlık, mutluluk ve bereket getirmesini dileriz.

*Birlikte
nice mutlu yıllara...*

www.istab.org.tr



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 gelecek dileriz.

TAŞKIN ARIK

Yönetim Kurulu Başkanı

www.systemtransport.com.tr



Turizme hizmet üreten meslektaşlarımızın,
iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın
Yeni Yılını kutlar,
sağlıklı, mutlu ve huzurlu bir gelecek dileriz.

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı



www.hakanturizm.com



2021

**Bugün bütün dertleri bir yana bırakın,
Bugün gözyaşlarınızı unutun
Bugün daha sağlıklı yarınlar için
İnadına hayata gülümseyin.
2021 kutlu olsun!**



**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alın Satım'da Güvenilir Adres

Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com



2021

Mutlu Yıllar!

Yeni yılda sağlıklı,
huzurlu, bol kazançlı,
sevdiklerinizle ve
ailenizle mutlu
olduğunuz bir yıl dileriz.

.....



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

MAN, 2020'yi değerlendirdi

2021 beklentilerini açıkladı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ yöneticileri; Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekincioglu, Hafif Ticari Araç Ülke Satış Müdürü Cumhuriyet Kutlubay 2020 yılını değerlendirdi ve 2021 beklentilerini, 21 Aralık Pazartesi günü düzenlenen online basın toplantısı ile açıkladılar.

HABER: ERKANYILMAZ



Kamyonda beklenti 20 bin

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara: "Pandemiye rağmen bu yıl ağır ticari araç pazarı 17 bin 500 adet seviyesinde kapanıyor. Yılı yüzde 8 pazar payı ile kapatacağımızı düşünüyoruz. 2021'e aşıyla ilgili umut verici gelişmelerle başlıyoruz. Beklentimiz, 2021'de pazarın yüzde 15-20 daha büyüyeceği ve 20 bin adetler seviyesine ulaşacağı yönünde. Bu yıl, yerli üreticilere, devlet destekli kampanyalar yapıldı. İthal araç üreticilerini kapsamadı. Buna rağmen biz kendi gücümüzle kampanyalar, müşteriye özel seçenekler sunmaya çalıştık. 2021 yılında benzer kampanyaları yapmaya devam edeceğiz."



Yılın Kamyonu

'International Truck of the Year 2021 - Yılın Kamyonu' ödülüne layık görülen MAN TGX aracımıza sektörden de yoğun ilgi oldu. Eyüp Lojistik, Erhanlar Lojistik ve Egelim Lojistik'e teslimat yaptık. Müşterilerimizden yüzde 8 daha düşük yakıt tüketimi olduğuna yönelik çok olumlu geri dönüşler aldık. 2021 yılı başında yeni seri araçlarımızı satmaya başlıyoruz. Stoklu olarak da getirmeye başlayacağız. Ancak tabii ki, pandemi nedeniyle alışılagelmiş lansmanı yapma şansımız yok. Bir raod show tur planımız var, daha az müşteri katılımlı organizasyonlar ile online olarak eğitimler ve müşteri buluşmaları da planlıyoruz."



Seyahat otobüs pazarı 500 adet

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu: "2020'ye çok umutlu girdik. Bizim gibi, yolcu taşımacılarının da '2020 bizim yılımız olacak' dediği anda salgın ile karşılaştık. Eski pazar seviyeleri olmasa da



700-800 adet otobüs satılacak düşüncesiyle stoklarımızı ve siparişlerimizi hazırlamıştık. Biz de 180-200 dolayında otobüs satarız diyorduk. Fakat ilginçtir ki, bütün kısıtlamalara rağmen otobüs sektörü 2019'da 355 adet ile en dibi görmüşken 2020'de 530 adetlere ulaşarak yüzde 50 büyüme elde etti. Bu yıl toplam pazarda gerçekleştirdiğimiz 99 adetlik satış ile yüzde 21 pazar payı elde ettik. İki aks 13 metre seyahat otobüs pazarında ise yüzde 25 gibi paya ulaştık. 10 ayı kapalı bir 2020'de 530 oluyorsa en kötümser ihtimalle 6 ayı açık olabilecek bir ülkede 500'den daha düşük bir pazar beklemek bize gerçekçi gelmedi."



İkinci el için ilginç bir yıld

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal: "Özellikle Mayıs ayından itibaren çekiciye olan talep arttı. 2020 yılındaki satışlarımızın yüzde 75'ini çekici segmenti oluşturdu. Sektörün bir diğer lokomotif olan inşaat grubu ve damperli araçlara olan ilgi ise, yılın genelinde düşük seyretti. TGE için de takas ve serbest alım satışlarına başladık. Bu çerçevede takasa aldığımız ikinci el MAN TGE koltuklu minibüs araçlarımızın ilk ihracatını da Avrupa pazarına gerçekleştirdik."

Şehirlerarası otobüs pazarında 2019 Kasım ayında başlayan hareketlilik, 2020 yılının ilk iki ayında da devam etti. Bu hareketlilik alımlara ve fiyatlara yansdı. Aslında bu dört ay otobüsün değerini bulduğu bir dönem oldu. 20 yıldır yaşamadığımız bir dönem. Otobüsçü aldığı otobüsten para kazandı. Ancak Mart ayından itibaren başlayan kısıtlamalar nedeni ile ikinci el otobüs pazarı da ciddi bir durgunluk içine girdi ve fiyatları çok ciddi düştü. Arz talep dengesi çok ciddi bozuldu. Dövizdeki artışla birlikte sıfır araçla ikinci el arasındaki makas açılrsa da sıfır fiyatlarında da bir gerileme var.

2021 Nisan ve Mayıs ayı ile birlikte

özellikle aşı tarafındaki gelişmeler çerçevesinde, turizmin ve seyahatlerin daha normal hale gelmesiyle sektörün canlanacağını düşünüyoruz. Umarım sektör Kasım-Şubat dönemindeki kadar olmasa da çıkışa geçecektir. MAN ToPUsed olarak ikinci el araçlarda başlangıç yaşına bakılmaksızın 36 ay ve 1.100.000 kilometreye kadar uzatılmış garanti hizmeti de sunmaya başladık."

Pandemi sürecinde kesintisiz hizmet

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekincioglu: "MAN servisleri; 2020 yılında COVID-19 önlemlerini alarak, yurt çapında kesintisiz hizmet vermeyi sürdürdü. Müşterilerimizin yedek parça, bakım ve onarım gereksinimleri bu yılın zorlu koşulları altında sistemli ve özverili bir ekip çalışmasıyla karşılandı. Bu yıl İspanya'nın Bilbao kentinden düzenlenen MAN buluşmasında müşteri memnuniyeti performans değerlendirmelerinde MAN Kamyon ve Otobüs Türkiye, 22 ülkenin satış sonrası hizmetleri arasında çeşitli kriterlere bağlı olarak ölçülen 'Customer First', Türkçe adıyla 'Önce Müşteri' programındaki başarısıyla birincilik ödülünü aldı. Yine MAN bünyesinde yetkili servislerin garanti kararlarının değerlendirildiği denetlemelerde Türkiye yetkili servislerimizin aldığı notlar ile dünya birinciliğini elde ettik. MAN olarak, orijinal parçaya iki sene yedek parça garantisi veriyoruz. Türkiye'nin çeşitli illerinden eğitim için merkeze gelen teknisyenlerin yol zamanlarından kaybetmemeleri için yetkili servislerimizde standart video konferans ekipmanları ile donanımlı yerel eğitim bölümlerini kurmuş-tuk. Bölgesel katılımlı online eğitimleri başlatmıştık. Bu altyapı bize, 2020 yılında büyük yarar sağladı."

Panelvan kamyonet ve minibüs pazarı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Hafif Ticari Araç Ülke Satış Müdürü Cumhuriyet Kutlubay: "Yük taşımacılığı alanındaki panelvan, kamyonet satışlarında yüzde 120'lere varan artışlar söz konusu. Minibüs tarafında ise bu, yüzde 10 oldu. Yılın ilk iki ayında gerek talep gerekse de üretim anla-



İspanya'nın Bilbao kentinden düzenlenen MAN buluşmasında müşteri memnuniyeti performans değerlendirmelerinde MAN Kamyon ve Otobüs Türkiye, 22 ülkenin satış sonrası hizmetleri arasında çeşitli kriterlere bağlı olarak ölçülen 'Customer First', Türkçe adıyla 'Önce Müşteri' programındaki başarısıyla birincilik ödülüne layık görüldü. Plaketi, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu aldı.



mında hızlı bir dönem yaşadık. Ancak ülkemizde Mart ayı ortalarından itibaren başlayan pandemi önlemleri ile pazardaki olumlu hava da bir anda son buldu, durgunluk başladı. Turizmde yaşanan olumsuzluklar ve ardından da okulların kapanması ile durgunluk had safhaya ulaştı. Bu iki gelişme özellikle yolcu taşımacılığı yapan firmaların yatırım kararlarını ertelemelerine veya tamamen iptal etmelerine yol açtı.

Elimizde daha fazla panelvan ve kamyonet olsaydı satabilirdik. 2021 yılına yönelik siparişlerimiz daha çok panelvan ve kamyonet yönünde. Soğuk zincir tarafına yönelik de araç sunmak için çalışmalar yapıyoruz. 4x4 araç getiriyoruz. Bu yıl 8 adet getirdik, bir kısmını sattık. MAN hafif ticari araçlar segmenti olarak, gelecek yılın ilk çeyreğinin görece yavaş bir toparlanmaya sahne olacağını tahmin ediyoruz. Buna karşın genel olarak 2021'in, ülkemiz ve hafif ticari araçlar pazarı için güzel bir sene olacağını düşünüyoruz." ■





'in tüm insanlık için
daha iyi bir yıl
olması dileğiyle...

Mutlu yıllar



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

Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Mot Araç. Tic. ve San. AŞ. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Horozluhan Mahallesi Çevreli Sokak No: 2A 42110 Selçuklu, Konya Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Faks: 0332 248 23 80

Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Tuncay Elmadağlı:

Servisçiye özel kredi verilmeli

Servisçi esnafının yaşadığı ekonomik kayıpların giderilmesine yönelik daha kalıcı çözümler bulunması gerektiğini belirten Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Tuncay Elmadağlı, “Servisçiler şu an borçlarını ödeyemiyor. Servisçiye acilen bir yıl geri ödemesiz, faizsiz kredi imkanı sağlanmalı. Bu kredinin alt limiti 30 bin üst limiti de 50 bin TL olabilir. Yalnız, bu kredi verilirken sicil konusunda da bir düzenleme yapılması ve sicile bakılmaması gerekiyor. Servisçi borçlarını ödeyemediği için sicili de bozuldu” dedi.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Tuncay Elmadağlı ile Ankara Büyükşehir Belediyesi’nin gıda yardımı dağıtımına yönelik servis araçlarını kullanma kararı almasının ardından bir görüşme gerçekleştirdik. Başkan Elmadağlı, “Bu adım 28 araçlık ve günlük 450 TL’lik bir kiralama içeriyor. Süresi de 25 günlük. Çok küçük bir adım olsa da servisçiler için bir nefes olacak. Bu 28 araçlık ve 25 günlük işte, 5’er günlük periyotlarla araçların değişimini sağlayarak daha fazla servis esnafımızın faydalanmasını sağlayacağız. Başkanımız Mansur Yavaş, çok ağır ekonomik kayıplar yaşayan servis esnafına yönelik destek taleplerimizi cevapsız bırakmadı. Servis esnafımıza yönelik ilk olarak ramazan ayında 500 servis esnafımıza maddi yardımda bulunuldu. Yine 2 bin 500 servis aracımıza ücretsiz panel takıldı. En son olarak da 1255 servis şoförümüze 550 TL maddi yardımda bulunuldu. Odamıza belediye tarafından 4 bin adet her biri 5 litrelik dezenfektan gönderildi. Bunun yanında maske taleplerimiz karşılandı. Yine yol güzergah izin



Tuncay Elmadağlı

belgesi ücreti 530 TL iken bu ücret yüzde 50 indirildi. Hiç almayan iller de var. Bizim de talebimiz bu yöndeydi, ama Meclisten bu şekilde karar çıktı” dedi.

Sicile bakılmadan kredi

Servis esnafına yönelik yapılan yardımların sadece nefes aldırıldığını ancak daha kalıcı çözümler sağlanması gerektiğini vurgulayan Tuncay Elmadağlı, “Mevcut kredilerin acilen 2021-2022 eğitim-egretim döneminin başlamasına kadar ertelenmesi gerekiyor. Nisan-Mayıs-Haziran borçları ödemesi Ekim ayında başlamak üzere ötelenmişti. Ancak okullar tam olarak açılmadan karar kapandı. Esnafımız şu anda çok ciddi mağduriyet yaşıyor. Uzun süredir hiçbir gelirleri yok. Borçlarını ve aldıkları kredileri ödeyemiyorlar. Hibe kredisi olursa güzel olur, olmazsa bile 1 yıl geri ödemesiz, faizsiz kredi olursa çok güzel olur. Bunun alt sınırının 30 bin üst sınırının 50 bin TL olması gerektiğine inanıyoruz. Bu noktada sicil konusunun da bir çözüme kavuşturulması gerekiyor. Zaten hiçbir geliri olmayan servisçinin, borçlarını ödeyemediği için sicili bozuldu. Bu krediler sicile bakılmadan verilmeli” dedi.

Esnaf Sandığı

Gaziantep Oda Başkanı İsmet Özcan’ın Bağ-Kur’lu olarak ödeme yapan esnafın SSK’lılar gibi işsizlik ödeneğinden faydalanması gerektiği yönündeki Taşıma Dünyası’nda yayınlanan açıklamalarını okuduğunu belirten Tuncay Elmadağlı, “Bu çok güzel olur. Ancak daha önce bir esnaf sandığı kurulması yönünde bir çalışma vardı. Bu tür durum-

larda esnafa destek çıkılması sağlanabilecekti. Bunun kuruluşu ertelendi. TESK’in programında buna benzer bir sistem vardı. Kanuni bir çalışma yapılması gerekiyordu. Bunun kanun hükmünde bir kararname ile hayata geçebileceğini düşünüyorum.

Bu süreçte en önemli olan insanların yaşamasını, ayakta kalmasını sağlayacak adımları atabilmek. Bu tür düzenleme yapılabilir. Bu süreçte mağdur olmayan çalışabilen servis esnafı da var. 5 bin TL ve altında fatura kesen servisçiye bu desteğin verilmesi gerekiyor. İş gücü kötü olmayan kimsenin de öldüm, bittim demesinin anlamı yok. Sadece personel taşımacılığı olan servis esnafının çok fazla problemi yok. Ama bir personel, bir de okul yapan servis esnafı var. Öğrenci tarafı bitti. Personelde bir iş yapıyor, ancak şoför maaşını çıkartabiliyor. Şoförü çıkaramadığı için şoförün maaşını vererek devam edebiliyor. Aslında para kazanmıyorlar, sadece araçları çalışmış görünüyor. Öbür tarafta okul tarafı yapan servisçi esnafı çok daha fazla mağdur. Evden çalışma Ankara’da çok etkili olmadı. Yüzde 20 civarında araç boşa çıktı. Geçen seferki kısıtlamada 50 araçlık iş 10 araca, 80 araçlık iş 30 araca düşmüştü. Şu an esnek çalışma sürecinde çok mağdu-

riyet yaşanmıyor, ama yüzde 20 boşa çıkan araç sıkıntısı var” dedi.

Plakaların askıya alınma talebi

Aracını satıp çıkmak isteyen çok fazla olduğunu da vurgulayan Tuncay Elmadağlı, “Kredisini ödeyemeyen birçok esnafımız var. Bu insanlar araçlarını satarak borçlarını ödeme arayışı içinde. Bu plaka fiyatlarını da düşürüyor. Bizim, plakaların askıya alınması yönünde bir talebimiz var. Bu kararın ilk UKOME toplantısında alınmasını bekliyoruz” dedi.

Yüz yüze eğitim başlayabilir

2020’nin hem dünya hem de ülkemiz için sorunlu bir yıl olarak geride kalacağını belirten Elmadağlı, “2021’den, ilk önce, Allah’tan sağlık bekliyoruz. Korona düzelirse bizim bunları konuşmamızın hiçbir anlamı kalmayacak. Korona biterse bunları konuşmayacak ve işimize döneceğiz. Yine de kredilerimiz 2022’ye ertelenirse çok olumlu olacak. Aşı ile ilgili olumlu gelişmelerle birlikte sömestr tatili sonrasında 25 Şubat’ta okullarda yüz yüze eğitimin başlayacağını umuyoruz” dedi. ■



Ankara Büyükşehir Belediyesi gıda yardımı dağıtımına yönelik servis araçlarını kiraladı

Tuncay Elmadağlı: “28 araçlık ve günlük

450 TL’lik bir kiralamayı içeriyor. Süresi de 25 günlük. Çok küçük bir adım olsa da servisçiler için bir nefes olacak. Bu 28 araçlık ve 25 günlük işte, 5’er günlük periyotlarla araçların değişimini sağlayarak daha fazla servis esnafımızın faydalanmasını sağlayacağız.”

TEMSA’dan Turex Turizm’e 20 Prestij SX

Taşımacılık sektörünün güçlü ve köklü markası Turex Turizm, yılın son ayında filosuna 20 adet TEMSA Prestij SX araç ekledi. Toplam Prestij SX sayısı 175’e ulaşan

firma, 2021’de de TEMSA markalı araçlarla filosunu büyültmeyi hedefliyor.

Sabancı Holding ve Skoda Transportation’ın ana ortağı PPF Group ortaklığı bünyesine katılan TEMSA Ulaşım Araçları, son olarak İsveç

ve Belçika’ya ihraç ettiği otobüslerle yurtdışında atağa geçerken yurtiçinde de araç parkını genişletmeyi sürdürüyor. Turizm şirketlerinin yeni yatırımlarla filolarına büyültmeye gitmesiyle birlikte tercih sebebi olan TEMSA, Şehiriçi ve personel taşımacılığının önde gelen firmalarından Turex Turizm’in filosuna 20 adet Prestij SX ekledi.

2021’de de yatırım tercihi Temsa olacak

Teslimat sırasında açıklamada bulunan Turex Turizm Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Celal Kalkan, “Turex Turizm olarak hizmet ve yatırımlarımızda en büyük önceliğimiz mutlak kalite ve yüksek standartlardır. TEMSA bu noktada önemli paydaşlarımızdan biri. Araçların işletim sürecinde özellikle düşük yakıt tüketimi, finansman koşulları ve satış sonrası hizmetleri tercih sebeplerimizin başında geliyor. Yılın son ayında teslim aldığımız araçlarla birlikte filomuzdaki Prestij SX sayısını 175’e çıkardık” dedi. 2021 yılında da yeni araç yatırımı yapacaklarına dikkat çeken Kalkan, “80 adet Prestij SX daha alımımız olacak” diye konuştu.

Midibüs pazarının lideri: Prestij Sx

TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, “Prestij SX aracımız, geçtiğimiz yıllarda taşımacıların en çok tercih ettiği ürünler arasında yer almakla birlikte 29 kişilik midibüs pazarının da lider aracı olmasının gururunu yaşıyoruz. TEMSA Prestij araçlarımız, düşük yakıt tüketimi, güçlü performansı ve sürüş konforunun yanı sıra yüksek manevra yeteneğiyle zorlu koşullara uyum sağlaması ve yaygın servis ağıyla da tercih sebebi oluyor. Tureks Turizm uzun yıllar iş birliğinde olduğumuz bir firma. TEMSA tercihlerinden dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Teslimini gerçekleştirdiğimiz 20 adet TEMSA Prestij’in firmaya hayırlı olmasını diliyorum”

TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ ise, “Tureks Turizm ile uzun yıllardır sürdürdüğümüz iş birliğinin artarak devam ettiğini görmek bizler için işimizi doğru yaptığımızın en önemli göstergesi. Türkiye’nin iki köklü firması olarak, bu iş birliğimizi gelecekte daha da geliştirecek ve daha nice araç teslim törenlerinde yine hep birlikte olacağımıza inanıyorum.” diye konuştu. ■



Yönetmelik düzenleme kılavuzu

Mevzuat, iş başarısı açısından önemli olup taşımacıların kendileri için daha iyi bir mevzuat talep etmeleri ve bunun için çalışmaları normaldir. Nitekim bunun paralelinde mevzuat konusu özellikle de yolcu taşımacılarının hep gündemindedir.

Bazen pek bilinçli olmasa da değişiklik talep ederler. Son zamanlarda bazıları mevcut Yönetmelik üzerinde değişiklik, bazıları da yeni bir Yönetmelik hazırlanması şeklinde değişik düşüncelerin olduğunu biliyorum. Zaten bir belge çalışması da gündemde. Ben de bu değişikliklere ilişkin kendi temel görüşlerimi yazmak gereğini duydum.

Değişiklik amaç ve kapsamı

Yönetmelik hazırlanırken veya değiştirilirken aşağıdaki hususlara dikkat edilmesi gerektiğini düşünüyorum.

1- Yönetmelik değişikliği ile sadece Taşıma Yönetmeliği'nin yanlış ve eksikliği düzeltilebilir.

2- Taşıma Kanunu'ndaki eksik ve yanlışlar Taşıma Yönetmeliği ile giderilemez.

3- Başka kanunlar ve bunların yönetmeliklerindeki taşımacılığı da ilgilendiren yanlış ve beğenilmeyen hususlar yine Taşıma Yönetmeliği değişikliği ile giderilemez.

4- Taşıma Kanunu hatta ilgili diğer kanunlara aykırı hususlara Yönetmelikte yer verilemez.

5- Kanunun yetki vermediği hususlar, Yönetmelik ile düzenlenemez. Taşıma Kanunu'nun Yönetmelik maddesinde özellikle belirtilen belirli hususların yanında, "kanunun uygulanmasıyla ilgili diğer esas ve usuller" dense de bu, her şeyin düzenlenebileceği anlamında yorumlanamaz.

6- Taşıma Kanunu'nda Yönetmelik ile düzenlenmesi öngörülme-yen hususlar da gerekirse açıklayıcı bir biçimde olmak üzere yer almalıdır. Böylece Taşıma Kanunu hükümlerini de kapsayan tam ve bütün bir mevzuat oluşturulmuş olur.

Serbest piyasa

Taşıma Kanunu'nda taşımacılık faaliyetlerinin serbest rekabet ortamında gerçekleşmesi öngörülmüştür. Beğenmeyenler de dâhil, buna herkes uymak zorundadır. Serbest piyasayı yanlış bulanlar isterlerse kanun koyucu iradeyi ikna edip bunu değiştirebilirler. Bu da yetmez ve bu yolla başarılı olamazlarsa; yine isterlerse başka bir iradenin veya ekonomik rejimin yasal yollarla irade sahibi olmasını, güçleri yeterse, sağlayabilirler. Bu kapsamda aşağıdaki sınırlamalar yapılamaz.

Taşıma belgesi, belgelere kayıtlı taşıt, taşıma hatlarındaki taşımacı, taşımacıların hatlarındaki sefer sayıları ile taşıma ücretlerinin Bakanlıkça süresiz veya uzun süreli olarak belirlenmesi. Özel hallerdeki geçici sınırlamalar zaten Kanunda var.

Yukarıdaki sınırlamalar yapılacak olursa, bunu belgelerin ve sınırlanan diğer imkânların devri istenecektir. Bu da geri planda satış demektir. Şüphesiz, serbest piyasanın bu olmadığı ve bunları kapsamadığı iddia edilebilir. Böyle düşünenleri biraz ekonomi öğrenmeye veya uzmanlara danışmaya davet ederim. Bunların ötesinde esas olan sizin ahladığınız değil



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

kanun koyucu iradenin serbest piyasadan ne kast ettiğidir. Keşke bu anlayış tanım ve açıklama olarak mevzuatta yer alabilse. Böylece tartışma biterdi.

Genel olarak söylenen; serbest piyasanın kaynakları boşa tükettiği, taşımacılıkta ise özellikle akaryakıt işgücü ve taşıtların verimli kullanılmadığı, çevre kirliliği ve trafik yoğunluğu yaratıldığı vs. iddiaları bazen karar vericiler tarafından da itibar görür. Ancak bu da sonucu değiştirmez. Karar vericiler de genel esaslara tabidir. Bu arada bu ifadelere ilişkin kendi kişisel görüşlerim saklı olup, kişisel görüşlerime göre bu iddialarda bulunmadığımı belirtmek isterim.

Hak ve menfaat dengesi

Mevzuatlar, kapsamlarında mal ve hizmet üretenlerin burada ise taşımacıların hak ve menfaatlerinin ötesinde sorumluluklarını da belirtirler. Diğer taraftan bunlar taşıma hizmetlerinden faydalananların hak ve menfaatlerini koruma amacını da güderler. Herkes sonunda bir tüketicidir ve sonunda hiçbir üretici tüketicilere ilişkin sorumluluklardan özel olarak muaf tutulamaz. Taşımacılarımızın "Bizim Bakanlığımız" türünden ifadeleri yanlıştır. Bakanlık, tüm ülkenin bakanlığıdır.

Yöntem konusu

Eski yönetmeliği bir kenara atıp, yeni bir yönetmelik ile bunun istenmeyen hususlarından kurtulunması söz konusu olamaz. Yeni yönetmelik hazırlanacak olsa da eski yönetmelikteki her hususun değerlendirilmesi ve aksine karar verilmedikçe yeni Yönetmeliğe aktarılması gerekir. Bu kapsamda eski yönetmeliğin üzerindeki değişikliklerle iyileştirilmesi uygun ve yeterli görülmesi dahi yeni yönetmelik hazırlanmasının eskisi üzerinden aşağıdaki anlayışa göre yapılmalıdır:

- Yenisine aktarılmayacak (iptal edilecek) düzenlemeler
- Değiştirilerek yenisine aktarılacak düzenlemeler ve bunların değiştirilmiş şekilleri
- Aynen korunan düzenlemeler
- Eskisinde hiç olmayıp yenisine eklenecek düzenlemeler

Şekil konuları

Yönetmeliklerin ifade kalitesi ile konu ve şekil düzeni; istenilene kolay erişilmesi, kolayca anlaşılabilmesi ve yanlış anlamaların önlenmesi bakımından önemlidir. Bu nedenle mevcut üzerinde iyileştirme yapılması sonrasında, eskisinde var olan yanlışlar ile yeni düzenlemeler sırasında oluşabilecek yanlışların giderilmesi gerekir. Buna göre önce yeni Yönetmelik için gerekirse yeni bir düzen tasarlanmalı ve sonra bu düzene göre maddeler yerleştirilmelidir.

Gereksiz düzenlemeler

Giriş, kapsam, tanımlar, dayanak, yürürlük, yürütme gibi her mevzuatta bulunması şart olan düzenlemeler ile diğer düzenlemelere esas olacak anlaşılır-lığı sağlayacak ifadeler (yetki belgesi türleri, denetim esasları, uluslararası taşımaların kapsamı gibi) dışında yaptırımı olmayan kurallara mümkün olduğunca yer verilmemelidir. Yönetmelikler faydalı olabilecek gibi gerekçelerle her şeyin yazılabileceği hatırlatma kitapçıkları değildir.

Mevzuatlarla ilgili hususlar

Şüphesiz ki, taşımacıları Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği dışında ilgilendiren pek çok düzenleme vardır ve taşımacılar bunlara uymak zorundadırlar. Ancak bunlarla ilgili ifadelere yer verip taşımacıların bunlara uymak zorunda olduklarını tekrarlamak kanaatimce lüzumsuzdur. Bunların bilinmesi ve uyulması zaten zorunludur. Buna mukabil, ilgisi bakımından önemli mevzuatın uygun şekillerde Yönetmelikte ifade edilmesi faydalı olabilir.

Şeffaflık

Yönetmelikleri herkese duyurmadan ve tartışmadan kaçınarak hazırlamak hiçbir şekilde

kabul edilemez. Bunu isteyenlerin yaptığı eğer sorumsuzluk değilse iddia sahibinin kendi yararına gördüğü düzenlemelerdeki yanlışların ortaya çıkması ve bunların savunulamaması korkusudur. Özellikle de bu türden bilgileri edinmesi istenmeyen kişilerden, yangından mal kaçırır gibi düzeltme, tasarı ve taslakların saklanması mutlaka engellenmelidir.

Benim bakışım

Bu düşünceler çerçevesinde mevzuat hazırlama veya iyileştirme çabalarına isteyen arzusuna da bağlı olarak, açık veya gizli destek sunmaya, katkı vermeye hazırım. Savunamayacağı, iyi (!) düşüncelerin ortaya çıkıp hayata geçirilemeyecek olmasından korkanlara bir desteğim olamayacağı gibi imkânlar nispetinde karşı çıkıp bunları sergilemek isterim. Küfür dâhil hiçbir şey beni bunlardan alıkoyamaz.

Son söz

Mevzuat hazırlama, mevzuatı kapsamında hazırlanmış olmasa da bu yazı özü itibarıyla; bilgim ve tecrübeler ışığında katkı sunmak amaçlı, sadece Zeki Dönmez kapsamlı, vatandaşlık hak ve sorumlulukları dayanaklı ve tarafımdan yürütülen bir Taşıma Yönetmeliği düzenleme Yönetmeliği mahiyetindedir, en azından bir rehber niteliğindedir. ■

Not:

14 Aralık 2020 tarih ve 370 sayılı gazetede yayımlanan “Herkesse sadece bir belge” adlı yazıya ek:

Geçen yazımda unuttuğum belge düzenlemesine ilişkin Yönetmelik değişikliklerini kısaca aktarmak istiyorum.

1- B1 ve D1 belgelerinin tanımındaki tarifeli kelimesinden sonra ve/veya tarifersiz ifadesi eklenecek.

2- Özmal karşılığı çalıştırılabilir taşıt sayısındaki farklılıklar giderilecek; tüm belgelerde 1 özmal karşılığı 2 veya 3 sözleşmeli uygun olabilir. Çok belgeli büyük firmalarda bütün taşıtlar aynı belgeye yazılıp tüm taşımalarda kullanılabileceği için eskisine göre çok daha avantajlı durum doğacak.

3- Tarifeli belgelere sadece 25 koltuk ve üstü taşıtların yazılması ifadesi kalkacak. Bana göre gerek yok, ama eğer gerekli görürse tarifeli seferlerde sadece “25 koltuk ve üzeri taşıtlar kullanılabilir” şeklinde yer alabilir. Bu durumda da nereden çıktığı belli olmayan 25 rakamının 18’e (minibüsten sonrası) düşürülmesi uygun olur.



Mutlu Yıllar

Sosyal mesafelerin kalktığı, sağlıklı, mutlu ve bol bereketli bir yeni yıl dileriz.

Yeni yılınız kutlu olsun.

Kodnova, servis firmalarını dijital dönüşüme hazırlıyor

17 bin 420 aracın yönetim sürecini geliştirdiği yazılım sistemi üzerinden takip eden Kodnova Yazılım Hizmetleri, servis firmalarını dijital dönüşüme hazırlarken iç ve dış etkenlerinden kaynaklanan kayıplarını kontrol altına almalarını sağlıyor. Kodnova Yazılım Hizmetleri, değişen koşullara istinaden gelişen ihtiyaçlara güncel çözümler üretmeyi, bunu yaparken de donanım ve kurulum maliyetleri oluşturmamak üzere teknolojiyi servis sektörüne entegre etmeyi hedefliyor.

Şirketlerin günümüz dünyasında varlıklarını sürdürmelerinde en önemli koşul değişen teknolojiye uyum sağlamaları. İşte bu noktada Kodnova Yazılım Hizmetleri yaşanan değişim sürecine şirketlerin uyum sağlamasına öncülük yapıyor. Kodnova Yazılım Hizmetleri sundukları teknolojik yapı ile şirketlerin hem maliyetlerini yönetmesini hem de karlılığını artırmayı sağlıyor.

Kodnova Yazılım Hizmetleri yaptıkları çalışmaları ve farklılıklarını anlatıyor:

■ **Öncelikle şirketinize yönelik bilgiler verir misiniz, ne zaman kuruldu ve faaliyet alanınız nedir?**

- **Kodnova Yazılım Hizmetleri**, 2012 yılında yolcu taşımacılığı hizmeti veren bir firmanın bünyesinde çalışmaya başlayan yazılım ekibi tarafından, 2017 yılında kuruldu. Yolcu taşımacılığı sektöründe uzun yıllar boyunca deneyim kazanan ekibin, bilgi ve becerisi ile günümüz teknolojisine uygun web ve mobil tabanlı öğrenci taşımacılığı, personel taşımacılığı ve transfer taşımacılığı sektörüne uygun yazılım ve uygulamalar geliştiriliyor.

■ **Günümüzde artık şirketler içinde dijitalleşme olmazsa olmaz koşullar arasında yer alıyor. Siz faaliyet alanınızdaki şirketlere ne gibi çözümler sunuyorsunuz? Servis alanında bireysel olarak faaliyet gösteren taşımacılara yönelik de bir çalışmanız var mı?**

- Bizi sektördeki diğer yazılım firmalarından ayıran en önemli özelliğimizin, sektörü yakından tanımak olduğuna inanıyoruz. En çok sorun ve kayıp yaşanan durumları bilerek, özellikle bu konulara eğiliyoruz. Malum, sektör dış etkenlerden olduğu kadar, iç etkenlerden dolayı da yara alıyor. Amacımız, servis firmalarını hem dijital dönüşüme hazırlamak hem de iç ve dış etkenlerden kaynaklanan kayıplarını kontrol altına almalarını sağlamak.

Bunun için, detaylı raporlama ve ölçme araçları ile işletme durumunu kolayca görüntüleme ve sektörel pozisyon almanın yanı sıra, coğu noktada sistem önermeleri ile işletmelere kolaylık sağlıyoruz. Örneklendirecek olursak;

- Otomatik Çetele Sistemi
- Mobil Yolcu Biniş Sistemi
- Mobil Araç Takip Sistemi
- Öğrenci Servis Takip ve Kontrol Sistemi
- Online Mutabakat Sistemi
- Öğrenci Online Ödeme Sistemi
- Güzergah ve Maliyet Optimizasyonu
- Otomatik Araç, Güzergah ve Fiyat Önergeleri

Bireysel taşımacıların da ihtiyaçla-

rına yönelik basit ama kapsamlı bir uygulama çalışmamız var. Tamamlandığında paylaşmayı daha uygun görüyoruz.

■ **Bu çözümleri sunmanızı kabul eden şirketler ne gibi avantajlar elde edebiliyorlar? Maliyetlerini yönetme veya düşürebilme açısından neler sunuyorsunuz?**

- **vita ERP**, müşteri taleplerini en makul biçimde karşılamayı amaç edinmiş bir sistemdir.

Sunduğumuz avantajları özetlemek gerekirse, şunları söyleyebilirim;

- Optimize rotalama özelliği ile güzergah sürelerinin kısılmasına ve yakıt maliyetinin azalmasına katkı sağlayarak, işletmenin etkinliğini ve verimliliğini büyük ölçüde artırır.
- Yapay zeka destekli sistem önermeleri ile araç, sürücüvs. gibi işletme kaynaklarının etkin ve verimli kullanımını sağlar.
- Herhangi bir yer ve zamanda, tek bir sistem üzerinden gerekli bilgilere ulaşma imkânını olası hale getirir. Bu da iletişim sürecinin iyileşmesine, departmanlar, tedarikçiler ve müşteriler arası iletişimin gelişmesine ve yüksek bir bilgi entegrasyonunun sağlanmasına katkıda bulunur.
- Dosya yapısı güvenilir bir yazılımdır ve veriler kişisel verilerin korunumu kapsamına göre işlenir.
- Artan etkinlik dolayısıyla azalan maliyetler söz konusudur.
- Esnek yapısı sayesinde değişen iş koşullarına kolayca adapte edilebilir.
- İş süreçlerinde zaman kaybının azaltılmasını, personel tasarrufu ile toplam operasyonel ve yönetimsel maliyetlerin azalmasını ve etkili bilgi iletişiminin sağlanmasını yerine getirir.
- Sistemin en önemli avantajlarından biri de bilgilerin müşteriler, yolcular ve tedarikçilerle paylaşılabilmesidir. **vita ERP** sistemi, şirketlerin tüketici ihtiyaçlarını daha iyi bir şekilde karşılamasını sağlar ve müşteri memnuniyetinde çok büyük oranda artış meydana getirir.
- Güzergahların gerçek mesafesinin, kaç hareket yapıldığının, araçların doluluk oranlarının ve toplam maliyetlerin kolaylıkla hesaplanabilmesi sayesinde; kontrol edilebilir, ölçümlenebilir, öngörülebilir ve finansal ve operasyonel açıdan yönetilebilir standartlara ulaşılmasını sağlar.

vita ERP sisteminin getirdiği başka avantajlar da vardır. Bunlardan bazılarını süreçlerde standardizasyon sağlanması, merkezi denetim imkanı, esnek ve kolay raporlama, birtakım rapor geliştirme işlemlerinin son kullanıcı seviyesine indirgenebilmesi, sistemin tüm kullanıcılar tarafından kolaylıkla öğrenilmesini sağlayan dokümantasyon, eğitim kayıtları, canlı destek ile arşiv sisteminden araç takibine kadar ofis içerisindeki birçok sistemle entegrasyon imkanı sağlama olarak sayabiliriz.



■ **Bu süreçte sizi farklı kılan teknolojik çözümler anlamında da, yenilikler anlamında da unsurlar var mı?**

- Yazılım sürecindeki yolculuğumuza ilk başladığımızda bile, mevcut taki yazılımların birkaç adım önünde başladık. Sektörün öncü firmalarından biri ile çıktığımız bu yolculuk, bize çe-



şitli müşteri beklentilerini yerinde tecrübe etme imkânı sağladı. Sektörün ihtiyacına, tam olarak sektörün göbeğinde ve zamanın teknolojiyiyle çözüm sağladık.

Dolayısıyla günümüz koşullarına ayak uydurmak ve yenilikleri bünyemize katmak konusunda sınırsız sayılabilecek bir alt yapıya sahibiz. Yeni modüller için de test aşamaları konusunda hassas davranarak yavaş ama emin adımlarla ilerliyoruz.

Sektörde ilk olduğuna inandığımız bazı uygulamalarımız ise şöyle;

- **Mobil tabanlı araç ve iş takip sistemi**
- Mobil Yolcu Biniş Sistemi
- Araç içi Kontrol Sistemi
- Koltuk Barkodu
- Güzergaha en uygun aracın sistem tarafından önerilmesi
- Yolcuya en yakın güzergahın sistem tarafından önerilmesi
- Otomatik Çetele Sistemleri
- Temassız ön kayıt
- Araç denetim ve dezenfektasyon takibi uygulaması
- U- EDTS Entegrasyonu ile Canlı Transfer Takip Sistemi
- Temaslı yolcu Raporu
- 7/24 Canlı destek hizmeti

■ **Kaç şirkete şu an hizmet sunuyorsunuz ve hedefiniz neler?**

- Pandemi sürecinde faaliyetlerine ara veren firmalar olsa da toplamda 87 şirket, 897 firma ve 103 adet okula dolaylı veya doğrudan hizmet vermekteyiz. Toplamda 17.420 aracın hak edişi her ay vita ERP üzerinden hesaplanmaktadır.

Hedefimiz, öncelik mevcut müşterilerimizi, yeni geliştirmelerimizle doyurmak ve sürdürülebilirliklerine katkıda bulunmak. Müşteri sayımızın artış hızından memnunuz, bu ölçüde devam etmesini umuyoruz.



■ **Pandemi sürecinde şirketlerin farklı çözüm talepleri oldu mu? Sizin bu süreçte yeni çözümler içeren çalışmalarınız oldu mu?**

- En önemli misyonumuz, değişen koşullara istinaden gelişen ihtiyaçlara

güncel çözümler üretmek, bunu yaparken de donanım ve kurulum maliyetleri oluşturmamak üzere teknolojiyi servis sektörüne entegre etmek. Bu misyonumuzu pandemi sürecinde hayata geçirdik. Olası bir COVID-19 riskine maruz kalan kişilerin belirlenmesi amacıyla, vita APP Yolcu Mobil Uygulaması sayesinde, ek bir maliyete katlanmadan, yolcuların araç binişleri ve yemekhane kullanımlarını kontrol etmek ve araçların anlık doluluk oranlarını, hangi yolcunun nereden, ne zaman, hangi araca biniş yaptığını, hangi koltuğa oturduğunu ve kimlerle temas ettiğini raporlamak üzere geliştirme yaptık.

■ **Önümüzdeki süreçlere yönelik ne gibi çalışmalar içindesiniz, ne gibi yeniliklerle şirketlerin karşısına çıkmayı planlıyorsunuz?**

- Bir kısmı projelendirme aşamasında, bir kısmı da test aşamasında olan yeni modüllerimiz var. Çalışmalarımız tamamlandığında duyurularını yapacağız ve çalışma modelimize uygun olarak, mevcut müşterilerimize bu geliştirmeleri sistem kullanımları dahilinde ücretsiz olarak sunacağız.

■ **Faaliyet alanınızı genişletme planınız var mı, taşımacılık alanında farklı modlara yönelik çözümler sunma konusunda çalışmalarınız olacak mı?**

- İlerleyen dönemlerde farklı sektörler için de ürün ve hizmet sunmayı hedefliyoruz. Ancak varlığımızı sürdürdüğümüz süreç, servis sektörüne ve hizmet alan firmalara çok yönlü kazanç sağlamak üzere uygun çözüm önerileri sunmaya devam edeceğiz.

■ **Koşulların giderek zorlaştığı bu dönemde dijitalleşmeyi veya teknolojik gelişmeyi sağlamayan şirketlerin varlığını sürdürmeleri noktasında düşünceleriniz neler?**

- Gelecek ile ilgili emin olduğumuz ve tartışmaya açık olmayan bir şey var, oda dijital dönüşüme ayak uyduramayan sektörlerin veya şirketlerin yok olup gidecek veya şekil değiştirecek olmasıdır. Bu sebeple servis taşımacılığı hizmetini yönetilebilir bir dijital tabana yaymak ve bu hizmeti şirketlere uygun maliyetler ile sunmayı amaç edindik.

■ **En son olarak sizin aktarmak istediğiniz düşünceler nelerdir?**

- Öncelikle sayfanızda bize yer verdiğiniz için teşekkür ediyoruz. Geliştirmelere ve yeniliklere uygun alt yapımızın da bize sağladığı imkanlar sayesinde, müşterilerimizden gelen her türlü talep ve öneriye açık bir firma olduk. Bundandır ki müşterilerimiz gelişmemizdeki payı çok büyük. Bize inandıkları ve güvendikleri için-kendilerine içtenlikle teşekkürlerimizi iletiyoruz. ■





2021 YILINDA DA HEP BİRLİKTE AYNI YOLDAYIZ.

2020 acılarımızla, sevinçlerimizle geride kalıyor.
2021 daha fazla sağlık, daha fazla sevinç,
daha fazla kazanç getirsin.
Yeni yılınız kutlu olsun.

temsa.com



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı
Doğu, 24, E-5 Yanyolu Üzeri,
34890 Pendik / İstanbul
Tel: 0 216) 354 14 18
www.cavusoglu.com.tr

Temsa MD9 electricITY Belçika yollarına çıkıyor

Sabancı Holding - PPF Group çatısı altında faaliyet gösteren TEMSA, İsveç'e yaptığı ilk elektrikli otobüs ihracatının ardından bu kez de Belçika'da toplu taşıma hizmeti veren OTW şirketine ilk etapta 4 adetlik otobüs ihracatı gerçekleştirdi. 2021 Nisan ayında 22 adetlik teslimat daha yapılacak. Gelen siparişlerle bu sayının 40'a ulaşması bekleniyor.

TEMSA ve OTW arasında imzalanan sipariş sözleşmesine göre önümüzdeki Nisan ayında 22 adetten oluşan ikinci parti teslimat gerçekleştirilecek. 2021 yılının sonuna kadar gelecek devam niteliğindeki siparişler ile Wallonie yollarına çıkacak TEMSA markalı araçların sayısı 40'ı bulmuş olacak.

TEMSA'nın kısa zamanda ciddi bir ihracat atağına kalktığına dikkat çeken



TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, "TEMSA'nın küresel pazarda daha fazla söz sahibi olacağı bir dönemin içindeyiz. Bu açıdan Belçika'ya yapılan bu teslimat bizler için büyük bir mutluluk ve gurur kaynağı. İsveç'e, 6 adetten oluşan MD9 electricITY araçlarımızı ihraç etmiştik. İkinci ihracat rotamızın Belçika olmasından dolayı son derece mutluyuz. Bir kamu şirketi olan OTW, toplamda bin 543 araçtan oluşan toplu taşıma filosuyla yılda 159 milyon yolcu taşıyor. Taşımacılık hizmetlerinin büyük çoğunluğunu otobüsler ile gerçekleştiriyorlar. Bunun yanında Charleroi bölgesinde tramvay ve metro taşımacılığı da yapıyorlar. Adana'da ürettiğimiz araçlarımızı Avrupa Birliği'nin merkezinin bulunduğu ülkeye ihraç etmek memnuniyet verici" diye konuştu. ■



Karsan'dan Fransız SAVAC Grubu'na 5'inci Jest

Karsan, Fransa'nın en büyük taşımacılık şirketlerinden SAVAC Grubu'na 5'inci Jest Electric'i teslim etti. Geçtiğimiz dönemde firmaya 4 adet Jest Electric teslimatı gerçekleştiren Karsan'ın 5'inci teslimatında, Jest Electric'in olumlu geri dönüşler alması ve sorunsuz şekilde hizmet vermesi etkili oldu.

Fransa'daki Ekonomik Faaliyet Bölgeleri'ne ulaşımı yüzde 100 elektrikli ve sıfır emisyonlu Jest Electric'lerle sağlayan SAVAC Grubu, böylece eko-mobilite farkındalığına katkıda bulunmayı hedefliyor. ■

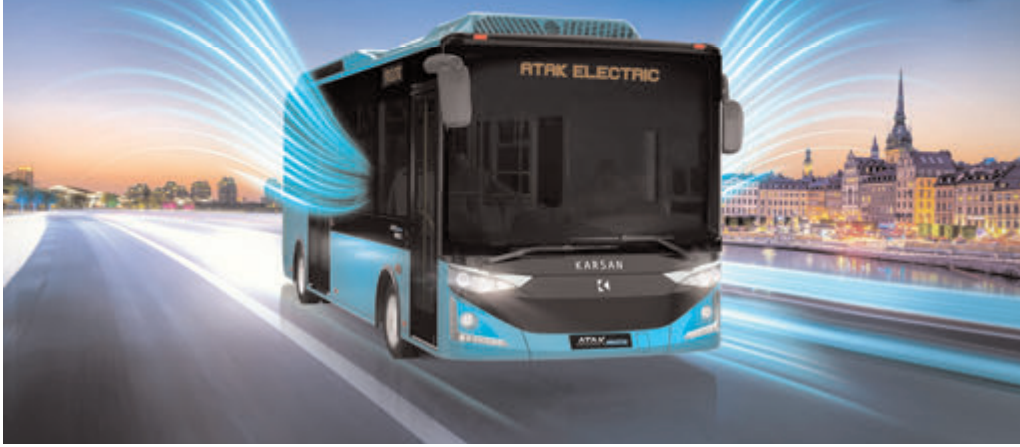


Bursa ulaşımına Karsan otobüsler

Bursa'da ulaşım sorununu en aza indirmek amacıyla yol genişletme, yeni yollar, köprü ve kavşaklar ile raylı sistem optimizasyonu gibi çalışmaları sürdüren Büyükşehir Belediyesi, toplu taşıma araçlarındaki konforu en üst seviyeye çıkarıyor. Bir süre önce 124 Nolu Barakfakih Taşıyıcılar Kooperatifi tarafından alınan 26 adet Karsan mikrobüs hizmete alınırken, şimdi de 94 Nolu Kumla Taşıyıcılar Kooperatifi tarafından alınan 16 adet 8,5 metrelik klimalı, alçak tabanlı, engelli rampalı sıfır araç filoya dâhil edildi.. ■



Karsan'dan Romanya'ya 20 adet elektrikli araç



Karsan, Romanya'nın Dej Belediyesi'ne 14 adet Atak Electric ve 6 adet Jest Electric teslimatı gerçekleştirdi.

Dej Belediyesi'ne ait toplu taşıma sistemlerinin modernize edilmesi kapsamında Avrupa Birliği

Bölgesel Kalkınma Fonu desteğiyle açılan ihalenin kazanımı olan Karsan, 20 elektrikli aracın da teslimatını gerçekleştirmiş oldu. Karsan, distribütörü Anadolu ROM'la Dej Belediyesi'ne ait toplu taşıma sistemlerinin modernize edilmesi kapsamında Avrupa Birliği Bölgesel Kalkınma Fonu desteğiyle açılan ihalenin kazanımı olmuştur. ■

Anadolu Isuzu'nun çevre dostu aracı Kendo Kuzey Makedonya yollarında



Anadolu Isuzu'nun Avrupa kalite standartlarına uygun olarak ürettiği Kendo'nun ilk teslimatı Kuzey Makedonya'nın Bitola şehrine yapıldı. CNG motoruyla çevre dostu bir yapıya sahip olan Kendo, 6 araçla REK Bitola Enerji Santrali'nde hizmet vermeye başladı.

Anadolu Isuzu, geleceğin toplu taşıma trendlerine uygun olarak tasarladığı CNG motora sahip çevre dostu aracı Kendo'nun ilk teslimatını gerçekleştirdi. Şubat ayında Kuzey Makedonya ile imzalanan anlaşma kapsamında 6 adet Kendo, Bitola şehrindeki REK Bitola Enerji Santrali'nde hizmet vermek üzere teslim edildi. REK

Bitola Enerji Santrali'nde 19 Aralık 2020 tarihinde düzenlenen teslimat törenine Kuzey Makedonya Başbakanı Zoran Zaev katıldı. ■





2021 YILINDA DA HEP BİRLİKTE AYNI YOLDAYIZ.

2020 acılarımızla, sevinçlerimizle geride kalıyor.
2021 daha fazla sağlık, daha fazla sevinç,
daha fazla kazanç getirsin.
Yeni yılınız kutlu olsun.

temsa.com



PİLAVCI OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

İstasyon Mahallesi, No:150, Güney Yanyol Cd.

41400 Gebze / Kocaeli

Tel: 0262 656 46 44

www.pilavci.com.tr

2020'yi geride bırakırken...

2020 yılı, genel olarak bakıldığında, otobüsçülük tarihi açısından görülmemiş bir şekilde zorluklarla tamamlandı. 2020 yılında düşük kapasite ile çalışma, yasaklar, ekonomik sıkıntılar, seyahatlerin azalması, salgın nedeniyle yolcuların toplu ulaşımı tercih etmemesi ve binek otomobile yönelmesi sektördeki yolcu sayısını çok aşağıya çekti. Tabii, haziranda normalleşmeyi bekleyen sektör mensupları sezon sürecinde de hayal kırıklığı yaşadı.

Uçaklarda ve kent içinde tam kapasite ile yolculuk yapılırken, şehirlerarası otobüslerde yüzde 50 sınırlaması devam etti. Daha sonra, taleplerimiz neticesinde aynı aile bireylerinin yan yana oturmalarının sağlanması kapasiteyi yüzde 60 seviyelerine getirdi, ama bu doluluk bile maliyetleri karşılamaya yeterli olmadı. Akaryakıt fiyatlarında indirim olmasını beklerken, aksine fiyatlar yükseldi. Köprü ve otoyollarda indirim yapılmadı.

Sektör, en derin darbeyi yediği bir yıl yaşadı. Bu durum, sektörün 2021 yılına çok büyük yaralarla girmesine neden oldu. Bu süreçte devletten taleplerimizin bir kısmı karşılandı. Direkt olarak alınan destekler olmadı.

Turizm taşımacıları tarafında ise B2 ve D2 belgesine yönelik yol belgeleri sorunumuz devam etti. Ulaştırma Bakanlığı'ndan B2 ve D2 belgesi alan grup ve arızı taşımacılar hiç ihtiyaç yokken yol belgesi şartına tabi tutuldular.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Hatta TÜRSAB belgesi alınması yönünde de uygulamaların da yapılması gündeme geldi.

Bir taşımacının TÜRSAB kartına neden ihtiyacı var, bunu anlamak mümkün değil. O zaman D2 ve B2 belgeleri ne işe yarıyor? Belgeli taşımacılara illa bir seyahat acentesi ile çalışmayı kimse dayatamaz. 2020 yılında korsan taşımacılar sorununu da yoğun olarak yaşadık. Özellikle Trakya tarafında, olan yolcuyu da korsan taşımacılar aldı.

2021'e başlarken

2021 yılının ilk yarısında da düşük kapasite ile çalışmak zorunda kalacağız gibi görüyor. Sektöre yönelik beklenen destekler sağlanmazsa iflaslar başlayacak. Aşılar beklenen sonucu verirse 2021'in üçüncü çeyreğine doğru tekrar toparlanma yaşanabilir, ama sektörün yaralarını ve ekonomik kayıplarını sarması için daha uzun bir süre gerekecek.

Acente ve servis yükünü sektörün üstünden kaldıramazsak erime devam edecek. İnternette

portallar üzerinden her firmanın bileti satılabilirken bir acentenin 10 firmanın biletini satabiliyor olması doğru değil. Şehir içlerindeki acenteler yerine belli noktalarda biletlerin satıldığı merkezler oluşmalı. Bu merkezlerde aynen havayolunda olduğu gibi bilet satış bedeli yolcudan alınmalı. Firmalar acentelere komisyon vermek yerine acentelerin firmaya pay vermesi artık gündeme gelmeli.

Servislerin ortak bir şirket çatısı altında yapılması ve hizmet alanın, aldığı hizmetin bedelini ödediği bir sürecin hayata geçmesi gerekiyor. Sektörün, ikram yerine de otomat makineleri koyarak servis memuru kullanımına artık son vermesi gerekiyor. Bunlar, yapıldığında, otobüsçüye aylık 15-20 bin TL bir maliyet avantajı sağlayacaktır. Atıl kapasite sorununu da çözmek amaçlı hat esasının getirilmesi, her önüne gelenin istediği yere hat açmaması, arz talep dengesinin sağlanarak zararına seferin yapılmasının önüne geçilmesi gerekiyor.

Ben, 2021 yılında, Ulaştırma Bakanlığı Yönetmelik üzerinde yapılacak düzenlemeler ile bazı sorunların önüne geçileceğine inanıyorum.

Bu arada Anadolu Otogarı yapımı olumlu bir süreçte taşındı. İlgili bakanlıklar ve İBB ile gerekli çalışmaları sürdürüp Anadolu yakasındaki dağınık yapının bir an önce sona erdirilmesi için çalışacağız.

Herkesin yeni yılını kutluyor, 2020 gibi bir yılı bir yılı bir daha yaşamamak dileğiyle, herkese mutlu ve sağlık dolu bir yıl diliyorum. ■



İstanbul Vergi Dairesi Başkanı Rıza Bilgiç'e nezaket ziyareti yaptık, "Hayırlı olsun" dileklerinde bulunduk. Kayıt dışı taşımacılar ve ticaretle ilgili konuları konuştuk.



İBB Ulaşım Daire Başkanı ile ücretsiz servis, ulaşım altyapıları, Anadolu Otogarı yapımı konularını görüştük. TOF-TOFED ve TOBB Sektör Meclisi'ndeki arkadaşlarla birlikte Ocak ayında bir çalıştay yapılmasına karar verdik. Kısıtlı sayıda insanla, İBB birimleri ile bir araya geleceğiz.



Sağlıklı yıllar, bol kazançlar dileriz.
Yolunuz açık olsun!

Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

Sümer YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



2021 YILINDA DA HEP BİRLİKTE AYNI YOLDAYIZ.

2020 acılarımızla, sevinçlerimizle geride kalıyor.
2021 daha fazla sağlık, daha fazla sevinç,
daha fazla kazanç getirsin.
Yeni yılınız kutlu olsun.

temsa.com



METSAN OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Kuzey Mahallesi, Cahit Zarifoğlu Cd. No:8

41780 Körfez / Kocaeli

Tel: 0 262 527 45 39 Gsm: 0532 791 09 35

www.metsanotomotiv.com.tr

2020'yi nasıl geçirdik? 2021'den beklentilerimiz...

Pandemi sürecinin getirdiği yükleri azaltmak adına yıl boyunca kamu tarafıyla görüşmelerde bulunduk. Son olarak, Aralık'ta İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile yoğun bir görüşme trafiği yaşadık. Önce İBB Ulaşım Daire Başkanı Utku Cihan, ardından İBB Genel Sekreter Yardımcısı Orhan Demir ile bir araya geldik. Bu görüşmelerde önceliğimiz Anadolu yakasındaki otogarın yapımı ve işletimi konusu oldu. Belediye, Anadolu yakasında otogar yeri olarak 4-5 yer belirlemiş. Biri de VIAPORT yanındaki arazi. Bu arazi 90 dönüm, 40 dönümünde otogar projesi var. Biz, o bölgede otogar yapılması konusunda olumlu görüş belirttik. Otogarı sektörün ve belediyenin kura- cağı şirket tarafından işletilmesini de konuştuk. Arsanın mülkiyeti Maliye Bakanlığı'nda. Bu arazinin devri konusu var. Maliye Bakanlığı ile bu konuyu da görüşeceğiz.

Şehirici acenteler

Görüşmemizde, 1600 civarında şehirici acentenin birleştirilerek ilçe bilet merkezleri oluşturulması görüşünü dile getirdik. Bunun da İSPARK'ın park alanlarında yapılması konusu konuşuldu. Bir diğer konu ücretsiz servisler oldu. Bunun da Havaist modeli gibi oluşturulması, ancak İETT ve halk otobüslerinin bilet fiyatlaması şeklinde olması



Mevlüt İlgin
TOFED Genel Sekreteri

görüşünü aktardık. Bu konuda firma sahiplerinden imza toplayacağız. Belediye bu noktada elini taşın altına koyacak ve ücretsiz servisler ücretli hale gelecek.

Cep terminali, ara duraklar ve konuların tümü için Ocak ayının 3'üncü haftasında bir otogar çalıştay yapılacaktır.

Alibeyköy Terminali kiralari

Yılın son haftası İSPARK'ın işletimini gerçekleştirdiği Alibeyköy Terminali'ne yönelik görüşmek üzere İSPARK Genel Müdürü Sayın Murat Çakır ve Genel Müdür Yardımcısı Derya Atacan'ı zi-

yaret ettik. Burada İstanbul Otogarı'nda kiralara yüzde 75'inin alınmaması kararının Alibeyköy'de de hayata geçirilmesi konusundaki teklifimiz kabul gördü. Ayrıca İBB'nin İstanbul Otogarı'ndan Mart ayından beri otogar çıkışı almadığını, Alibeyköy Terminali'nde alınan 21 lira ücretin alınmamasını da talep ettik. Bunu İBB ile görüşeceklerini ifade ettiler.

Pandemi süreci ve 2020

2020 yılını sektörümüz çok ağır kayıplarla geçirdi. Seyahat yasakları, yüzde 50 doluluk şartı hepimizi zora soktu. Yüzde 50 doluluk şartı havayoluna uygulanmadı. Yüzde 18 KDV havayolunda yüzde 1'e çekilirken taleplerimiz sonucunda bu bizde yüzde 8 oldu. Başta TOFED olmak üzere meslek örgütleri sektörün taleplerini sürekli olarak gündeme getirdi. Yılın son günlerinde yine Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Baştor ile belgelerin birleştirilmesine yönelik bir araya gelindi. 2021 yılında Ocak-Mart dönemini kapsayacak bir asgari taban fiyat yayınlanması talebi gündeme getirildi.

2021 beklentileri

2021 yılında beklentimiz: yeni Yönetmelik hazırlanırken veya değişiklikler yapılırken sektörel mesleki örgüt-

lerin görüşlerinin alınması ve bir çalıştay düzenlenmesi. Sektör örgütlenmesinin, sektöre giriş ve çıkışlarda söz sahibi olunacak bir yapıya kavuşması. Toplu Ulaşım Yasası hazırlanırken bu talebin de yer almasını istiyoruz. Bu olmaz ise TOBB içinde "Otobüsçüler Odası" gibi yapılanmaya müsaade edilmeli. Yine beklentilerimizden birisi de akaryakıttan alınan ÖTV'den devletin fedakârlıkta bulunması. Bir diğer talebimiz de otogarların yapımında ve işletiminde belediyenin tek yetkili olmaması.

Belgeler

Bakanlık taşımacılığı belgelendireceğim derken ipin ucunu kaçırdı ve 53 belge çıkarıldı. Sektörden para alınma aracı haline gelen bu belgelerden kurtulmak gerekiyor.

En büyük beklentimiz pandemi belasının bitmesi. İstanbul Büyükşehir Belediyesi bu süreçte sektöre önemle destekler verdi; Nisan-Mayıs-Haziran'da 3 ay kira almadı. Mart ayından bu yana çıkış ücreti alınmıyor. Mevcut kiralara yüzde 75 indirimli alınacak. AŞTİ'de kiralarda yüzde 50 indirim haberi geldi. Bunun diğer illere de örnek olmasını bekliyoruz.

2021 yılında seyahatlerin tekrar yükselişi pandeminin seyrine bağlı olacak. Aşılarla ilgili olumlu haberler geldikçe, seyahat kısıtlamaları kalktıkça sektörün önü açık olacaktır. Hatta geçmiş yazlardan daha iyi bir yaz sezonu geçirilebilir. Uçakla yolculuk bir aciliyettir. Otobüsle yolculuk seyahat demektir. Seyahat otobüsle yapılır.

Yeni yılınız kutlu olsun.
Sersala we piroz be. ■



İstanbul Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Orhan Demir ile bir araya geldik.



Alibeyköy Terminali ziyareti.

Umutlarımız ve beklentilerimiz 2021'de neler olacak?

2020 kayıp yılda son hafta!!!

Aşı bulundu... Çin, Almanya, Amerika, Rusya, Norveç, Türkiye (çalışmalar devam ediyor) vb. birçok ülke aşı konusunda belli noktalara geldi ve birçoğunda aşılama işlemleri başlamak üzere,

Umutlarımız;

- * Bir an önce karabulutların dünya üzerinden kaybolması
- * İnsanların normal yaşantılarına yavaş yavaş adaptasyon olmaları
- * Sağlıklı, mutlu ve huzurlu yaşamamız

Beklentilerimiz;

- * İşlerimizin normalleşerek tüm sektörün kazanır hale gelmesi...

Bunlar benim naçizane düşüncelerim.

Tabii ki beklentilerimiz ve umutlarımız bunlarla sınırlı değil, sayfalar almaz. Ancak önümüzde güzel günler olacak derken yeni haberler çıkmaya başlayınca kaygılanmamak mümkün değil. Mesela; İngiltere'de

İkinci El

Sami

Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com

mutasyona uğrayan yeni korona virüsü nedeniyle, bazı ülkelere seyahat yasağı kararı alındı. Türkiye'nin de aldığı kararlarda hangi ülkeler var: İngiltere, Danimarka, Hollanda, Güney Afrika...

Bu ülkelere uçuşlar da geçici olarak durduruldu. Peki, şimdi beklentilerimiz ve umutlarımız ne olacak?

Yakın zamanda, haberlerde vizonlardan bahsediliyordu, şimdi bu ülkeleri sıralayınca, hatırlarsanız Danimarka ve Hollanda milyonlarca vizonu telef edip toprağa gömmüştü. Sağlık örgütleri, hastalığın topraktan suya karışacağını ve çok büyük salgına sebep olacağını ileri sürerek, topraktan çıkartılıp yakılmaları için senato veya meclislerden onay alınmasını istedi. Bu arada, İngiltere de vizon yetiştiren bir ülke, diye biliyorum. Demem O ki;

Dağ gibiydim,
Yorulдум, duruldum, toz oldum.
Buğday gibiydim,
Ezildim, dövüldüm, un oldum.

Demem o ki;
Karşıdaki şu garibin
Bağındaki acılardan kalan baki,
Hesap kimindir, kimin...

Türküden alınmış bu cümleler tam da bizi yansıtıyor: "hesap kimindir, kimin?"

2019 sonu, 2020 başlarında üstümüzde biriken karabulutları -alınan ekonomik ve kişisel önlemlerle- uzaklaştırmak isteyen ve bir o kadar da zor şartlarda hayatlarını idame ettmeye çalışan bizler...

Oturdukları yerde zengin olanlar, krizi fırsata çevirenler, aşığı bularak ilk 5'e giren zenginler, zamansız kaybettiğimiz tanıdığımız, tanımadığımız canlar, hayal kuran gençlerimiz, yeni doğan evlatlarımız, iş bulamayan açlık sınırında olan insanlarımız, işini kaybedenlerimiz, iflas eden firmalarımız vb. gibi daha sayamadığım, tükenen umutlar... Bu yaşadıklarımızı kara bir

sayfa olarak bir daha açmamak üzere kapatalım. Beklentilerimiz de iyi olur inşallah.

2021 yılı sektörümüzde neler olacak?

- İlk çeyrek; ocak, şubat, mart ayları aşılama ve takibi olarak bakıldığında yatay geçer
- İkinci çeyrek; nisan, mayıs, haziran aşılama başarılı olursa...
- 1- 2020'de araçlarını satanlar, sattıkları rakama geri araç alamayabilir.
- 2- 2020 yılı sonlarına doğru uygun rakama araç alanlar, kârlı bir iş yapmış olabilir.
- 3- 2021 yılı yeni araç yatırımları durağan geçebilir?
- 4- 2021 yılı, firmaların yatırımdan çok kiralama yapacağı bir yıl olabilir.
- 5- Aşılama işlemleri başarılı olup iç ve dış turizm, şehirlerarası dolaşımda artışlar yaşanır, ikinci el fiyatları 2019 yılını yakalamasa da yukarı doğru bir eğme kazanabilir.
- Üçüncü çeyrek; temmuz, ağustos, eylül ayları; ikinci çeyrekteki aşılama işleminde bir başarı olursa, sektörün yukarıya doğru bir tırmanışı olabilir.
- Dördüncü çeyrek; ekim, kasım, aralık, ilk üç çeyrekte yaşanan olumlu veya olumsuz hava son çeyrekte, 2022 için yatırımların yapılıp yapılmayacağı son düzlük olabilir.
- 2021 yılı dünyamıza ve ülkemize hayırlı olmasını temenni eder, tüm sektörümüze hayırlı işler ve başarılar dilerim. ■

Koluman Motorlu Araçlar'dan

Adıyaman Gül Aras Turizm'e 2 Tourismo 16

Adıyaman Gül Aras yeni yıla Mercedes Tourismo 16 2+1 araç yatırımı ile giriyor. Araçları Mercedes-Benz Türk bayii Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek teslim etti.

Adıyaman Gül Aras Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Harun Dinç, yeni yatırımla ilgili Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu. Yeni yatırımlarla birlikte filolarındaki araç sayısının 33 olduğunu belirten Harun Dinç, "Mercedes tercihimizde en önemli etken yaygın ve kaliteli servis ağı ve araçların düşük yakıt tüketimi. Pandemi süreci

sektörümüzü çok olumsuz etkiledi. Ancak aşı süreciyle birlikte 2021'in daha olumlu olacağını düşünüyoruz. Bizde yolcumuza kaliteli ve güvenli bir hizmet sunabilmek adına yeni yatırımlarda bulunduk. Umarız 2021 hem ülkemiz için hem de sektörümüz için çok daha olumlu bir şekilde geçer. Buradan tüm sektörümüzün de yeni yılınızı kutluyorum" dedi.

2021'de 20 adetlik yenileme yatırımı

Harun Dinç, 2021 yılında yatırım planladıklarını ancak bunların yenileme yatırımı olacağını belirtti: 2021 yılına yönelik yatırım planımız filoyu gençleştirmeye yönelik olacak. Burada hedefimiz 20 araçlık bir yenileme yatırımı yapmak.

Tourismo 16 araçlar hayırlı olsun

Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek, "Adıyaman



Gül Aras Turizm'e yeni yatırımlarında bizi tercih ettikleri için teşekkür ediyoruz. Yeni Tourismo 16 2+1 araçlarımızın hayırlı, uğurlu

olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Öncelikle bu süreçte en büyük isteğimiz; yeni yılda salgın sürecinin sona ermesi ve sağlıklı bir

şekilde hayatın devam ediyor olması. Bu vesileyle tüm sektörümüzün yeni yılını kutlar, bol kazançlar dilerim" dedi. ■



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



Göksel OVACIK

*İstanbul Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası Başkanı
Özulaş Toplutaşım A.Ş. Başkanı
TÖHOB Başkan Vekili*



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Bi git 2020!

Her yenilik büyük umutlarla gelir. Bizler her yeniliği yeni yılla özdeşleştirerek, topluca bir umut besliyoruz.

Ancak 2020 beklendiği, istendiği, arzu edildiği, talep edildiği gibi olmadı. Pandemi, depremler, yangınlar ve tabii ekonomik kriz... Hepsi bir yıla sığdı. Siyasi çalkantılarla yaşanan sıkıntıları anmıyorum bile...

Yıl bitince sorunlar da biter mi? Bıçakla kesilir gibi olur mu? Yok, sorunların da umutlar gibi akışkanlığı vardır ve sızar yanına yöresine. Peki, o zaman ne yapmak gerekir?

Öncelikle umudu üzmemek gerekiyor. Ardından da benzer durumlarla karşı karşıya kalma olasılığına hazırlık anlamında dikkatli ve titiz olmak gerekli.

Uzmanlar sorunların bitmediğini, artarak devam edeceğini söylüyor. Tamam, pandeminin hızı bulunan aşılara kesilebilir. Bunun için muhakkak aşı olunması gerektiği gerek ve yeter şart. Her kim ki, genel anlamda aşı karşıtıdır, o hem halk hem sağlık düşmanıdır. Hızla üretilen üç aşı arasından birinin tercih edileceğine göre - tıpkı otobüsünüz, eviniz veya bir başka eşyanız gibi marka seçimi sizin- birinde karar kılacaksınız. Ayrıca yeni aşılarda geliyor.

Burada üzerinde önemle durulması gereken, yetkililerin hazırlık ve anlaşma yapıp yapmadıkları... Siz, üreticilerle zamanında ihtiyacınız kadar aşı için anlaşmamışsanız, vatandaşın "bana gelecek mi" kaygısına cevap veremezsiniz.

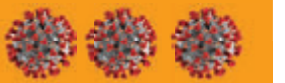
Bunlarla birlikte hepimizi, ülkenin dört bir yanındaki herkesi kesin ilgilendiren bir konu da kuraklık ve bağlı olarak susuzluk. Kim ne derse desin, birileri birbirinin üzerine yıkabilir sorumluluğu, ama eski/yeni tüm yöneticilerin suçu var. Doğayı korumadığınız, iklim krizini dikkate almadığınız, küresel ısıtma sorununa çözüm amaçlı çalışmadığınız için yaşıyor bu sorun. Hepsi birbirine bağlı olduğu için kuraklık tarımsal üretimi düşürecek, tüketici o ürünleri bulamayacak, dolayısıyla ederinden daha pahalı olacak, hatta belki ithal edilecek, bu da hepimizi bir kez daha yoksulluk düzeyine indirecek. Yaşam kalitesi düşünce insanların mutlu olması, refaha ermesi, işlerinde başarılı, hatta kârlı olması çok da kolay değildir.

İşte, en tam da bu nedenlerle 2020'nin arkasından el sallıyor; 2021'i umut, heyecan ve merakla karşılıyoruz.

Her şey layığınca olsun, adil ve sevinçle... ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

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



2020 nasıl geçti? 2021 beklentileri neler?

ÖZEL
Taşıma Dünyası
DOSYA

HAZIRLAYAN:
ERKAN YILMAZ

1

Taşıma Dünyası olarak, 2020 yılını geride bırakırken şehirlerarası taşımacılık, turizm taşımacılığı, servis taşımacılığı ve özel halk otobüs taşımacılığı firmalarıyla yılı değerlendirdik.

Kamil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan

■ Kamil Koç için 2020 nasıl geçti? Nasıl bir yıla giriyoruz?

- 2020 yılı tüm insanlık için zor bir yıl oldu. Hepimiz sevdiğimizlerimizi ve tanıdıklarımızı Covid-19 salgını nedeniyle kaybettik. Yaşam şeklimizi ve tercihlerimizi değiştirmek zorunda kaldık. Sektörümüz bu salgından en fazla etkilenen sektörlerden biri oldu. Yolcu sayılarımız yarıdan fazla düştü. Otobüs kapasite kısıtlamasıyla bir otobüsten elde edebileceğimiz gelir yüzde 60-70 ile limitlendi. Hijyen gereklilikleri maliyetlere eklendi. Sonuç olarak maliyetler enflasyon üzerinde artarken gelirlerimiz radikal olarak azaldı. İşletmeler, sermayeden harcadı, hatta yeni sermaye girişi yaparak otobüslerin yürümesini sağladı. Biz de sefer yapmadığımız dönemde verimlilik artırıcı projelere ağırlık verdik.

Böylesine zor bir yılda, Kamil Koç olarak önceliğimiz yolcularımız, çalışanlarımız ve iş ortaklarımızın sağlığı oldu. İş ortaklarımız ve çalışanlarımızla hizmet kalitemizi arttırmaya odaklandık. Artvin'den Tekirdağ'a, Bodrum'dan Bartın'a tüm çalıştığımız hatlarda pazar payı kazandık.

■ 2021'den beklentileriniz nelerdir? Aşı ile birlikte normalleşmenin yaşanması durumunda nasıl bir yıl bekliyorsunuz?

- 2021 yılının Covid-19 salgının kontrol altına alındığı bir yıl olmasını bekliyoruz. Aşının etkili olarak milyonlara ulaşmasını ümit ediyoruz. Ben şahsen



Kadir Boysan

aşıya inanıyorum. Sağlık Bakanlığı'nın Çin'den getirdiği SinoVac aşısının faz3 çalışmasına denek olarak katıldım. Etkili olacağına inanıyorum.

Normalleşmeyle birlikte, 2021 yaz aylarında ciddi bir hareketlilik bekliyoruz. Sektörümüz bu artacak hareketliliği karşılayacak kapasiteye sahip.

Kamil Koç olarak biz, büyüme odaklı strateji uygulamaya devam edeceğiz. İş ortaklarımızla her bir ilimize Kamil Koç kalitesini ve standartını götürmek için çalışacağız. Aynı zamanda da hizmet kalitemizi her yolcumuz bizden memnun oluncaya kadar arttırmaya devam edeceğiz.

■ Yeni yılda yatırım planlarınız nelerdir?

- 2019 ve 2020'de olduğu gibi, 2021'de de yatırım yapmaya devam edeceğiz. Covid-19 salgının kontrol altına alınması ve hareketliliğin artmasına paralel olarak Kamil Koç olarak yatırım yaparak, filomuzdaki özmal araçlarımızı yenileyeceğiz. Ayrıca yeni iş ortaklıkları ile hizmet kalitemizi hem arttırmaya hem de memleketin her köşesine ulaşmak üzere çalışmalarımız devam edecek. ■



Tasima
Dünyası

28 Aralık 2020

Pandemi dönemi ve sonrası için... Filoları hem korumak hem hazırlıklı olmak ön planda

Gürsel Turizm, Efe Tur, İzmit Seyahat Ve Öz Emniyet Turizm Yön. Kur. Başkanı Levent Birant

2020'nin başında Taşıma Dünyası'na verdiğim röportajda, 'bizim için bir kayıp yıl olacak' demiştim, Hakikaten de dediğimiz gibi oldu, şaşırtmadı bizi bu süreç. Tabii ki bizler krizlere, sıkıntılı süreçlere alışkınız, ama böylesini görmedik. 2020 hakikaten çok zor bir yıldır. Öncelikle Allah sağlığımızı muhafaza etmemize yardım etsin. Birinci öncelik o. Bizim taşımacılık alanındaki yelpazemiz çok geniş. Üniversite ve okullar 8 aydır faaliyet göstermiyor. Şehirlerarasında kapasite şu anda yüzde 10-15 seviyesine düştü. Personel taşıma tarafı sürükleyici bir durum oluşturdu. Orada da beyaz yaka tarafı azaldı, mavi yaka taşımamız ise arttı, yüzde 50 kapasite uygulaması nedeniyle. 100 araçla taşıdığımız personeli, 200 araçla taşıyoruz. Müşterilerimizin ağırlığı temizlik ürünü ve sağlık malzemesi üreten şirketler. Burada üretim hiç durmadı. Üniversite ve okullardan açığa çıkan işi bir miktar bu şekilde giderdik. Yurtdışı operasyonlarımızın da



katkısıyla, buradaki kurun yüküselişi de olumlu etkiledi ve yılı 2019'un cirosuna göre yüzde 7-8'lik artış ile kapatıyoruz.

Eş değerde değerlendirme yapıyoruz

2021 yılında çok da farklı bir gelişme beklemiyoruz. Salgın

süreci farklılaşarak devam edecek gibi görünüyor. 2021'i 2020'ye eş değerde görerek bir değerlendirme yapıyoruz; bütçemizi, çalışmalarımızı tamamladık.

2021 Eylül ayına kadar okul tarafında bir iş olmayacağını düşünüyoruz. Okul kısmı bizim işlem hacmimizin yüzde 20-25'i zaten. Şehirlerarasını iyi görüyoruz, beklentilerimizin altında gidiyor. 2021 yılında da şehirlerarası tarafın çok iyi olmayacağını düşünüyorum. Taşımacılık sektörü çok zor bir dönemden geçiyor. Mali yapısı zayıf ve borçlanma oranı yüksek firmalar için çok zor bir döneme giriyoruz. Kredilerin ödenme zamanı geldi. Ciro elde edemeyen firmalar bunları nasıl ödeyecek. Firmaların çok ciddi sıkıntıda olduğunu duyuyoruz, biliyoruz. Bunların da hayata dönüşleri kolay olmayacak. Kurumsal yapısı, sermayesi, organizasyonu, ekibi, araç yapısı buna uygun olan firmalar için 2021 ve sonrasında fırsatlar olacağını düşünüyorum. ■

Ankara Ticaret Odası Meclis Üyesi Ve Tokat Seyahat YK Üyesi Mustafa Tekeli: Otobüs Camiası Neler Yapmalı!

2020 birçoğumuzun hayatının en kötü yılıydı, hem özel hem ticari hayatlarımızı olumsuz etkiledi. Eşimizi, dostumuzu ve akrabalarımızı kaybettik. Çoğu hastalığı atlatsa da etkileri devam edenler de çok. Ticari olarak pandemi döneminde kaybolan gelirlerimizden dolayı birikimlerimizi eridi ve erimeye devam ediyor. Oldukça zorlu günlerden geçtik ve daha dibini görmüş değiliz. Daha kötünün gerçekleşeceğine dair emareler de var.

Firma olarak biz, toplam yolcu sayımızı yüzde 50 düzeyinde kaybettik. Sefer sayımız, 2 ay tamamen kapalı olamızla orantılı yüzde 30 azaldı. Kapasite kullanımının yarı yarıya olmasına rağmen çoğu hatta bu yarı kapasite bile dolmadı.

Yaz aylarında artan binek araç talebi satış ve kiralama adetlerini arttırdı. Bunun bir neticesi olarak da toplu taşımaya olan talep iyice daraldı.

Sezonu göremedik

Mayıs ayı sonunda beklentimiz evlerine kapanan insanların kendini yollara vuracağı ve özellikle sahile giden araçlara talep patlaması olacağı yönündeydi. Talep patladı, ama binek



Mustafa Tekeli

araca olan talep patladı. Otobüslere yine büyük bir talep olmadı. 1 Haziran- 30 Eylül dönemine bakacak olursak da yolcu sayısındaki daralma yüzde 60 civarındaydı.

2021 beklentileri

Aşı, pandemi ile mücadelede çok önemli bir yer tutuyor. Hepimiz bir umut aşısı bekliyoruz. Bakanlık 50 milyon doz aşılama Nisan ayına kadar bitirmeyi hedefliyor. Tedarik ve uygulama sorunları olmazsa da 2021 sonuna kadar aşılabilir nüfusun yüzde 60-70'i aşılanmış olacak (18 yaş altı ve aşılamayacak durumda olanlar hariç).

Bu durumda bizi en çok etkileyecek olan üniversitelerin açılmaması. 65 yaş üstü aşılanlara seyahat kısıtlamaları uygulanmayacak olursa ancak

o zaman bu yolcularımız rahatlıkla seyahat edebilir hale gelecek.

Otobüs Camiası Neler Yapmalı?

Maliyet düşürücü önlemleri çok önce aldık. Bu durumda; genel olarak bakacak olursak otobüs camiası neler yapmalı?

1. O-bilet ve biletall gibi platformlar tıpkı yemeksepeti ve getir benzeri uygulamalar gibi komisyon almadan çalışmalı.

2. Büyükşehirlerde şehiriçi servis maliyeti önemli bir yük. Özellikle İstanbul'da servis hizmetine ara vermek lazım.

3. Firmalar arası rekabete ara vererek, yönetmelik iznine de bağlı olarak sefer iptalleri ve sefer birleştirmeler yapılmalı.

4. 31 Temmuz'da biten Tavan Fiyat Tebliği yeniden yayınlanarak hem otogar çıkış fiyatları hem de bilet fiyatlarına yeniden standart getirilmeli.

5. Bilette sağlanan KDV indirimi, acentelerin kestikleri hizmet bedeli faturaları için de geçerli olmalı.

6. HES kodu ile seyahatin güvenli seyahat olduğu Ulaştırma Bakanlığı tarafından kamu spotları ile duyurulmalı. Üvey evlat muamelesine son verilmeli. ■

2020 nasıl geçti? 2021 beklentileri neler?



HAZIRLAYAN:
ERKAN YILMAZ

2

17 »

Tasima
Dnyası

28 Aralık 2020

Pandemi yavaşladığında seyahatler tavan yapacak

Metro Turizm Genel Müdürü Mehmet Pervaz

2020'yi geride bırakırken karışık duygular içindeyiz. Pandemi süreci herkesin psikolojisini çok olumsuz etkiledi. Hizmet var, emek var ama karşılığı yok. 2020'nin getirdiği olumsuzluklardan tüm dünya hâlâ çıkabilmiş değil. Oysa bu yıla büyük umutlarla girilmişti. Tam anlamıyla da yolcu taşımacılığının para kazanabileceği bir kıvama gelinmişti. 32 yıldır bu sektördeyim, böyle bir sezonu hiç kimse yaşamadı.

Tedbirler almaya devam

Mart ayında bu süreç başladığında bunun daha da büyüyeceğini ve uzun süreli olacağını öngördük. 2021 yılı için de bu yönde öngörümüz var. Hâlâ ilacı bulunmuş değil. Aşılma süreci çok kısa sürede tamamlanmayacak. Biz bu yüzden 2021 yılına da tedbirlerimizi alarak giriyoruz. Özellikle tedbirsiz, plansız, programsız çalışanlar, hedeflerini akışa bırakanlar bedelini daha ağır ödecek. Aldığımız tedbirlikle 2021 yılının ilk 3-4 ayında toparlanmayı hedefledik.

Bireysel otobüsçüler

Pandemi ile birlikte bireysel otobüsçülerimize yönelik "yaşat ki, yaşayasın" stratejisi oluşturduk. Onların çalışma koşullarının iyileştirmeye yönelik adımlar attık. Bireysel otobüsçüler yaşayamazsa bizim yaşama şansımız olmaz. Bizde araçlarını parka çekip tamamen çıkan bireysel otobüsçü olmadı. Tabii ki sıraları azaldı. Hatta diğer firmalardan bize gelenler var. Biz bu noktada ayağımızı daha sağlam bastık. Komisyon alalım, otobüsçü ne yaparsa yapsın anlayışında değiliz.

Taban fiyat

Sektörde yıkıcı rekabetin yaşanması noktasında devletin de, meslek örgütlerimizin de hataları var. Taban fiyat yayınlanmadı ve hayata geçirilemedi. Farklı firmalarda bir araba 32 kişi gidiyor, 36 kişi dönüyor, ama sefer zarar çünkü bilet fiyatları maliyetin altında. Bizim bilet fiyatlarımız ise birçok firmaya göre daha iyi seviyede. Otobüsçünün yanında havayolu sektöründe bir taban fiyatın yayınlanması da çok önemliydi ama bu da yapılamadı.

Ücretsiz servisi sunma lüksü yok

Ayrıca ücretsiz servisler de çok ciddi maliyet konusu. Biz son süreçte



hafta sonu yasakları kararı gelmeden yaklaşık 40 gün önce servisleri kaldırma kararı aldık. Şu anda ücretsiz servis bulunduran her firma zarar yazıyor. Artık bu sektörün bedava bir hizmet verme lüksü yok. Yolcu varken evet, bu belki telafi edilebiliyordu, ama şu an bu maliyetleri kaldıramaz sektör. Servisleri kaldırarak kâra geçtik, kendimize geldik. Servisler kaldırıldığında bahsedilen düzeyde yolcu kaybı da olmadı. Hesabını yaptığında çok ciddi kâra geçtik. Burada biz risk alarak hamle yaptık. Hafta sonu yaşağının olması, özel otomobille seyahatin izinle yapılması bize avantaj sağladı. 2021 yazında o günkü şartlar servislerin durumunu belirleyecek. Ben zarar ederken ücretsiz hizmet vermek istemiyorum, bu net. Şu anda servisin getirdiği zararları firmalar yazın elde ettikleri gelirlerle de kapatamayacaklar.

Seyahatler yine tavan yapacak

Şu hastalık sürecinde, biraz iyileşme olduğunda, seyahatlerin biz yeni tavan yapacağını düşünüyoruz. Türk insanını artık evde tutmak zor olur. Otobüs bulamaz bu sektör. Cuma günü Antalya, İzmir'e hafta sonu tatili için gidip, hafta başı dönenler biliyorum. En çok gezen ve tatil imkanı yaşayan devlet memurları. Ayrıca iyileşme ile birlikte en ekonomik çözüm otobüsler olacak. Öyle özel araçla veya uçakla bir yere gitmek çok da ekonomik olmayacak. İkramlarıyla, çok konforlu otobüsleriyle böyle bir hizmet veren otobüs sektörü de dünyada yok. Biz de biraz özümüze dönmeliyiz. ■

Best Van Turizm Yön. Kur. Üyesi İrem Bayram



Best Van Turizm olarak 2020'den güçlenerek çıktığımızı düşünüyorum. Biz zorlu dönemlerde güçlü olmayı, mücadele etmeyi kendimize misyon edindik. Bu dönemde de aynı şekilde davrandık. Zannediyorum ki, bu dönemi yapabileceğimizin en iyi şekliyle kapatıyoruz. Yolcu memnuniyetinde, acentelerimiz ve taşıdığımız yolcu sayısı açısından 2020'de 'elimizdeki malzemeler eşliğinde en iyi yemeği çıkardık' diyebilirim. Bunda en önemli etken çok fazla sahada olduk, sahadan ayağımızı hiç çekmedik. Birazcık el ele, kol kola çalıştık. Bu dönem, kendi içimizdeki enerjiyi daha da arttırarak çalıştık. Hizmet kalitemizi arttırmak zorundayız diye ayaklandık ve bunu tüm teşkilat olarak hepimiz aynı amaca hizmet ettik ve sonuçlarında da iyi kapattığımızı da düşünüyorum. Taşıdığımız yolcu sayısı olarak, geri dönüşler aldığımız yolcu memnuniyet anketlerine baktığımızda iyi bir yıl geçirdik. Yılgınlık yaşamadık, daha çok enerjiyle çalıştık. Tam tersine, bomba gibi geliyoruz. 2021'e çok hazırız.

Hakikaten tarif edilmesi çok güç, ama anlaşılması çok kolay çünkü sadece bu süreci biz yaşamadık. Bütün dünya, bütün iş kolları hepimiz aynı durumu yaşadık, onun için çok bu durumdan da çok da yakınmanın gereği olmadığını düşünüyorum.

2021 yılından umutluyum

2021 yılına çok çok olumlu bakanlardanım. İlk 3 ayını saymıyorum. Mart ayından sonrası için gerçekten pozitifiz. Aşı süreci başlıyor. Güçlü bir nüfusumuz var. Türkiye'nin turist anlamında sıkıntısı yok. Ülkemize yine turistler gelecek, biz yine hareket halinde olacağız. Yolcu sayımız artmaya devam edecek. Bu nada süreci bizi güçlendirdi, işimizin kıymetini de anlamamızı sağladı. Yolcunun ne kadar kıymetli olduğunu bence sektör olarak anladık. Ne olursa olsun sadece kapalı dönemlerde değil yolcu hareket etmeyi kestiği anda ne kadar zor duruma düşebileceğimizi anladık. Bu da demek oluyor ki, yolcuya daha fazla değer vereceğiz, daha da iyi hizmet yapmamız gerekiyor, bunu da gördük.

Bu süreçte hepimize yerleşen bir

sosyal mesafe oldu. Bu değişmeyen bir gerçek. Bundan sonra daha sosyal mesafeli yolculuklara hazır olmamız gerekiyor. İnsanların birbirinin özel alanına girmek istemediği bir döneme geçiyoruz. Yani 2+1 araçlarla, bu duruma karşı filo alarak, yıllar öncesinden uyum sağlamaya başlamıştık. Ama bundan sonra da ivmenin radikal olarak devam edeceğine inanıyorum. Onun dışında, kısa mesafelerde toplu ulaşım yerine bireysel araçlarla yolculuk gözlemliyoruz. Ne kadar sürer, bunu çok kestiremiyorum. Çünkü bir taraftan da dünya paylaşım ekonomisine doğru kayıyor. Artık araç satın almak değil de araç kiralamak ya da koltuk kiralamanın daha mantıklı geldiği bir evredeyiz. Daha ekonomik olduğu anlamında değil, daha özgür olduğu düşünüldüğü için de bu gelişiyor. Onun için bireysel araçlarla yolculuk yapmak ne kadar devam eder onu kestiremiyoruz. Ama şunu çok rahat görebiliyoruz. Bundan sonrası sosyal mesafe hayatımızın her alanında olacak.

Bizim yurtiçi ciro kaybımız yüzde 28 bandında. Yurtdışında yaklaşık 7 ay hiç çalışmadığımız için ciro kaybımız yüzde 55. Ben 2021 yılında ya 2019'u yakalayacağız ya da yüzde 25 artış olabileceğini öngörüyorum.

Yılı 5 adet Turismo 2+1 araç yatırımı ile kapatıyoruz

Bu yıl için 19 araç yatırımımız oldu. Tabii ki araç alırken ne Best Van ne de diğer firmalar aracı 3 ay için almıyor. Biz aracı en azından 3 yıl kullanmak için alıyoruz. Pandemi var; her şeyi durdurun, seferleri durdurun, kepenkleri kapatın mantığını doğru bulmuyoruz. Biz tam tersi daha da üzerine gitme, daha iyi hizmet verme, daha iyi araç olsun, yolcu daha rahat yolculuk yapabilsin mantını doğru buluyorum. Onun için yatırımlara ara vermeden devam ediyoruz 2021 yılı içinde 10 ve üzeri yeni araç yatırımımız olacak. Son yatırımımız filomuzu büyütme değil gençleştirme adımı oldu. Yine 85 araçta kalacağız. Ben pandeminin sonuna doğru geldiğimizi de düşünüyorum. Hepimiz için dersleri de oldu. Buradan herkes bir şeyler aldı. Daha güzel günlerde görüşmek dileğiyle. ■



2020 nasıl geçti? 2021 beklentileri neler?



HAZIRLAYAN:
ERKAN YILMAZ

3

18 »

Tasıma
Dünyası

28 Aralık 2020

Şoklara karşı... Kısa vadeli borçlanma ve güçlü firma yapısı gerekli

Ege Hakan Turizm Yön. Kur. Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı



2020, sektörün tarihinde ilk defa bütün bir yılı sıfır geçirdiği bir sene. Daha önce de krizler yaşadık, ama hiçbir kriz bu kadar uzun süreli ve sonunun belli olmadığı bir kriz değildi. Yılın ilk aylarında yeni araç yatırımları yapmıştım. Ben ticari hayatımda hiçbir şeyden pişmanlık duymadım. Ama hiçbirimiz bu hastalığın bu kadar uzun süreceğini tahmin etmedik. En fazla 4-5 ay sürer, en kötüsü Eylül ayında çalışmaya başlarız diye düşünüyorduk. Hiçbirimizin hesapları tutmadı. Hepimiz ters köşe olduk.

Ciolarar yüzde 10'larda

2020'de Antalya, Marmaris, Bodrum tarafı 3-4 ay hareketlilik yaşadı. Kültür turizmi yapan bizler sadece Ocak ve Şubat ayını yaşadık. Ancak şu da bir gerçek ki, bu hastalık daha önce başladığı için eski Ocak-Şubat seviyesi de yoktu. Bence kültür tarafı 2019 ciolarının yüzde 10'unu bile elde edemedi.

Uzakdoğulu turistler

2021'de de ilk 8 ayımızı kaybederiz, belki son 3-4 ay işler açılır. Güney Koreli müşterilerim, dışarıdan aşı kullanılmayacağını kendi aşılarının Haziran veya Temmuz ayında hazır hale gelebileceğini, insanların aşı olmasının ise 2021'in sonunu bulabileceğini söylüyorlar. Buna bağlı olarak Uzak Doğulu turistlerin, özellikle Güney Koreli turistlerin yılsonundan önce Türkiye'ye gelemeceğini ifade ediyorlar.

Kültür turizmi 2021'de de aynı olacak

Benim gibi kültür turizmi işi yapanlar için 2021, 2020'den çok farklı olmayacak. Ama deniz, kum, güneş işi yapanların işleri haziran itibarıyla daha iyi olur. O taraftaki turist tatil anlayışından çok vazgeçmiyor. Bizim iç turizm bir parça hareketli olur, ama şu kesin: çok parlak bir turizm hareketliliği olmayacak. Temennim kültür turizm tarafı için Eylül'de normale dönmek.

Kısa vadeli borçlanma

Bundan sonraki süreçte salgınların yaşanma ihtimali daha da fazlaştı. Salgın öncesinde en büyük korkum İstanbul depremiydi ve İstanbul depremi bekleniyor. Benim iş mantığım, bundan sonra her zamanki borçlanma miktarının ancak 3/1'ini borçlanmak. Bu vade için de geçerli. 3 araç alıp 3 yıl ödeyeceğime 1 araç alır, 1 yılda öderim.

Alışkanlıklar hemen değişmez

Pandeminin seyahat alışkanlıklarını değiştireceği yönündeki düşüncelere katılmıyorum. Nasıl geldiyse öyle gider. İnsanlar alışkanlıklarından kolay kolay vazgeçmez. Alışkanlığın değişmesi cebindeki parayla ilgili. Hele ekonomik kriz bu seviyeden hiç sanmıyorum. ■

System Transport Yön. Kur. Başkanı Taşkın Arık

2020'ye 2019'un tadıyla girdik. Bu tat damağı-mızda güzel de bir yer etmişti. Mart ayında başlayan pandemiyle içimizde kaldı. Yıl içinde ha bugün, ha yarın işlerimiz düzelecek diye bekledik. Tabii, bu beklentimiz de gerçekleşmedi. Aynı beklenti şehirlerarası tarafta da oluştu. Haziran ayından sonra çok güzel geçecek düşüncesiyle yatırım yapanlar oldu.

Doğa olayları

Pandeminin yanı sıra, beni 2020'de doğa olayları çok fazla etkiledi. Ülkenin her yerinde kuraklık ile ilgili sorun gündemde. Bu beni de korkutan bir süreç. Bir de 2020 yılında devletin bize sahip çıkması yönünde beklenti çok tavan yaptı. Bu zamana kadar pandemi gibi bir durumla karşılaşmadığımız için nasıl bir reaksiyon göstereceğimizi de bilemedik.

'yüzde 30 borçlanma ile hareket edin'

Pandemi ticaretimizi nasıl yapmamız gerektiğini de gösterdi. Ekonomistler 'yüzde 30 borçlanma ile hareket edin' derdi. Ben de bütün yatırımımı bunun üzerine kurgulamıştım. Hatta 2019'un vermiş olduğu olumlu hava ile yüzde 45-50'lere kadar da çıktım. Durum böyle olunca hızlı bir reaksiyon göstererek yüzde 20'ler civarına, hatta yüzde 10'lara bile indirdim. Ben bugün bu yüzde 10 borçlanmanın bile büyük olduğunu düşünüyorum. Çünkü hem ülkenin jeopolitik durumu, hem ekonomi, hem de doğa



olaylarının olumsuz seyrettiği bir süreçte fazla borçluluk doğru değil. Sonuçta suyun olmadığı yere turist gelip ne yapacak? Bundan sonra ticari hayat Covid-19 sonrası olarak değişecektir diye düşünüyorum. Artık uzun vadeli çalışmalar, borçlanmalar, hafi ticari araç grubunda 24 ay, büyük otobüs tarafında 36 ay borçlanmalar yaşanmıyordu. Büyük otobüste en fazla vadenin 18-24 ay arası yapılması ve yüzde 60 civarında peşinatla araç alınması gerektiğini düşünüyorum. Bundan sonraki süreçte herkes kayıplarını yerine koyma çabası içine girecektir. Hizmet alımlarının daralacağını düşünüyorum. Bizim de büyük yatırımlar yaparak para kazanabileceğimizi düşünmüyorum. 2020 yılında saçma sapan şekilde para satıldı, bu paralarla araçlar alındı. Çok ciddi ekonomik hasarlar alındı. Bir sonraki dönemde bunun sonuçlarını göreceğiz.

Pandeminin bize öğretileri var

Birçok hocadan ders alarak öğrenemeyeceğimiz şeyleri bu dönemde öğrendik. Bu öğretiler çerçevesinde iş süreçlerimi

ve yatırımlarımı planladım. Bu saatten sonra da oğluma ve kızıma, 'paran varsa alacaksın, yatırım yapmak istiyorsan riski dağıtacaksın' şeklinde öğüt vereceğim. 2020 yılı yıllarca konuşulacak dersler bıraktı bizlere.

Turizm 3 yıl önceden satın alınır

Turizmde hareketlilik, 3 yıl önceden satın alınır. 2021 yılı için de 2018 yılında yapıldı bunlar. Bunların hepsi şu an iptal oldu. 2021'de anlık gelişmeler yaşayacağız. Güçlü olanın ayakta kalacağı bir yıl olacak. Aşıların yapılması, mutasyon süreçleri ile arada derede bir yıl olacak. 2020 yılında 14 milyon turist geldi. 2021'de ise iyi çalışma yapılırsa bu sayı 30 milyon civarı olabilir. Büyük organizasyonların ülkemize gelmesi için politikalar üretmemiz gerekiyor. Ama her şeyden önemlisi sağlık ve doğa. Doğa olayları her şeyin önüne geçmeye başladı. Bunun önlemini bir an önce almamız gerekiyor. Bugün alınmayan önlemlerin acısını çekeceğiz. 2022-2023 planlamalarınızı bunun üstüne kurmalıyız. ■

Aker Otobüs İşletmesi Yön. Kur. Başkanı Emre Ak

2020'yi sağlığı-mızın ne kadar önemli olduğunu hissederek, karayolu yolcu taşımacılığında yer almanın ne kadar zor olduğunu bir kez daha anlayarak uğurluyoruz. Devletin karayolu yolcu taşımacılığına bakışının nasıl olduğunu anlayarak ve çok büyük yaralar, darbeler almış şekilde uğurluyoruz. Tünelin sonundaki ışığı henüz görememiş şekilde uğurluyoruz. Sektör bu süreçte yüzde 80 kayıp verdi. Sektördeki firma sahipleri arkadaşlarımla görüştüğümde 2019 ciolarının yüzde 15 ile 20 arasında yapabildiklerini söylüyorlar. 2021'in ilk çeyreğinden herhangi bir şey beklemek



yanlış, bugünden çok farklı olmayacak. Bizim sektör için ocak-mart dönemi zaten düşük geçirdi. Bu şartlarla birleştiğinde herhangi bir beklenti de olmaması lazım. 2019'un ilk çeyreğinin yine yüzde 10'u civarında bir gelir ile 2021'in ilk çeyreği devam edecek gibi görünüyor. Bunun üzerine çıkma şans yok.

2019 ciolarının yüzde 50'si ancak

Nisan-Haziran dönemi için umut beslemek ne kadar doğru, bilemiyorum. Sonuçta AB ülkelerinin aşılama programlarına bakıyoruz. Nüfusun büyük bölümüne, 2021 sonunu bulacak. Bu planlamalarda ilk hedef kitle sağlık çalışanları ve belli yaş üstü kronik hastalığı olan insanlar. Potansiyel müşteri sağlık çalışanları oluyor, kronik

hastalığı olanlar bizim müşteri grubumuz değil. Kaldı ki, daha yaşlı grubun seyahat dönemi de daha çok kişim. Bu grupta nisan ve eylül arasında müşteri-miz olmayacak. Pandemi ve bu sürecin öğrettikleriyle birlikte yeni seyahat etme alışkanlıkları oluşunca hareket etmeye başlayacaklar. 2021, 2020'nin iki katı civarında olur. Yani 2019'un yüzde 40-50'si oranında olur.

Piyasayı domine eden büyükler değil, küçükler

Bizim sektör diğer sektörlerdeki gibi güçlü olanın rol model olduğu, güçlü olanın domine ettiği bir sektör değil. Güçlü olan kazanımı yukarı çekmek için hamleler yapar. Bizim sektörde küçük olanlar büyük olanların paçasından çekip onu aşağıya gelmeye zorlar. Bu onun kabiliyetinden değil daha küçük olanın günlük dükkanı açma maliyeti daha düşük olduğu için olur. Küçük işletme günü

kurtarma adına piyasada daha uygun fiyatlarla hareket alanı yaratabiliyor. Bu hareket alanından yararlanan da turizm acentesi oluyor. Turizm acentesi tedarikçisinin karşısına alternatif fiyatlarla çıkıp, 'duruma göre değerlendireceğim' dediğinde aslında elma ile armudu tartıya koymuş oluyor. Böylece her zaman küçükler piyasayı domine edenler küçükler oluyor.

Şu anda seyahat kısıtlamaları kalktıkça bir seyahat dilinin oluştuğunu görebileceğiz. Henüz bir seyahat özgürlüğü oluşmadığı için bu dil yok. Yeni dil oluşacak, ama bunun için de zaman gerekecek. ■



2020 nasıl geçti? 2021 beklentileri neler?

ÖZEL
Tasima Dünyası
DÜŞÜYÜ

HAZIRLAYAN:
ERKAN YILMAZ

4

Via Transport Ve Progo Genel Müdürü Kerem Serkan Çoban

2020 turizm ve turizm servisleri için yüzde 80'ler civarında ticari kayıpla geçti. Kendimizi, garajımızı bir yıl yaşlanmış, şirketimizi bir yıl kaybetmiş olarak görüyoruz. 2020'i belirsizlikler ve kayıplar yılı olarak özetlemek mümkün. Umudumuz nispeten 2021'i 2020'ye göre daha az kayıpların olduğu bir yıl olarak geçirmek. İşin açıkçası; 2021 öyle bir belirsizlikle geliyor ki, veri tahmini yapmak mümkün değil. 2021 Ocak ayı 2020 veya 2019 Ocak ayı da değil. Çünkü 2021 Ocak ayında pandemi süreci var. Tahminlerin artık gerçekten zor olduğu bir yıla giriyoruz.

Daha önce bir yıldan beklentimiz işimizi yüzde 25 iyileştirebilmek yönünde olurdu. Ben



2021'in Mart ayından sonra umutluyum, ama 2021 bizim beklenti yöntemlerimizi değiştirdi. 2021'de beklenti olarak, 2020 gibi erimemeyi planlıyoruz. Çünkü 2020'de 2019'a göre yüzde 80 kayıp yaşadık. 2021'de ise 2019'dan yüzde 30 kaybedersek bu bizi umutlu kılar. Ben 2021'de aşı ile ilgili olumlu geri dönüşlerin alınması ile normalleşme dönemine girebileceğimizi düşünüyorum. Daha çok iç turizmin öne çıkacağı bir yıl olur. ■

Turse Turizm Yön. Kur. Başkanı Efe Ünver

Dünyada seyahat edenlerin azaldığı, buna bağlı olarak Türkiye'ye gelen turist sayısında da düşüş olduğu konusunda hemfikiriz. Tabii, bu süreçte başta Antalya olmak üzere Türkiye'de önemli tedbirler alındı. Örnek vermek gerekirse şirketimizin ileri görüş politikasıyla ülke çapında SAFE TURİZM sertifikasını alan ve uygulamaya koyan ilk firmayız. Bu nedenle ki yabancı ülkelerin elçiliklerini tüm ülke adına Turse AŞ olarak alnımız ak ve gönlümüz rahat bir şekilde ağırlamış olmaktan gururluyuz. Ayrıca bu süreçte 2020 sezonunda 3,5 milyonu civarı turisti misafir eden Antalya, Türkiye'ye duyulan güvenin sembolü şeklinde. Hazırlıklı olmamıza ve engörmemize rağmen turizm pastasındaki payın nasıl küçüldüğünü ve işimizin giderek zorlaştığını söylemeden edemeyeceğim. Bizler işimizi severek ve her zamanki özveriyle yapmaya devam ediyoruz. Her zamanki gibi geleceğe umutla bakıyoruz.

Hiçbir şeyi bırakmadık

2021 sezonu için ise gerek devletimizin almış olduğu önlemler gerek aşı çalışmaları gerekse geride bıraktığımız ba-



şarılı sezon sınavımızın daha güzel geri dönüşümlerle sonuçlanacağı şeklinde. Hâlihazırda Turse ailesi olarak hiçbir şeyi bırakmış değiliz. Şöyle ki eğitimlerimiz sezon değerlendirme-lerimiz ve yeni sezon hazırlıklarımız son sürat devam ediyor.

Hazırlıklara, araç filomuza 5 adet Neoplan Tourliner ve 15 adet Mercedes Vito ilave ederek başladık. Hizmet sektöründe eğitim ve inovasyon çok önemli. Bu aşamada kış ayını boş geçirmeyerek, başta şirket içi yöneticilerimiz olmakla beraber ofis personeli ve sezonluk katılımcılarımıza profesyoneller tarafından hazırlanmış online eğitimler vererek sezona ve ülkeye katkıda bulunmaya devam ediyoruz. Hazırdaki partnerlerimiz ile 2021 yılı sezonu için gerekli değerlendirmeler yapıldı. Her sezon olduğu gibi 2021 turizm sezonu için heyecanımız ve umudumuz katlanarak artıyor. ■

19 »

Tasima
Dünyası

28 Aralık 2020

Servis Taşımacıları: Şehir içinde her tür ulaşımı servis araçlarıyla yapabiliriz



İSAROD Başkanı Hamza Öztürk

Bu yıl, 'kâbus mu, sefalet mi' hangi kelimelerle anlatılır bilmiyorum. Ama 56 yaşındayım, böyle bir yıl geçirmedim. 2021'den en büyük beklentimiz; korona illetinden tüm dünyanın bir an önce kurtulması, bizim de bir an önce işimize dönebilmemiz. Ne evde ne de işte huzurumuz var. 3 aylık hibe desteği açıklandı. İyi, hoş cebimize ekstra her ay 1000 TL girecek ama Ocak ayında bandrol alınacak, fiyatı da 1574 TL. Buradan bir şey çıkmaz ki, yine eksideyiz. Teşekkür ediyoruz, bir destek verildi, ama yeterli mi? Asla değil. Hiçbir açığımızı kapatmıyor. Biz çalışırsak, kimseden bir şey istemiyoruz. Taşıma suyuyla değirmen dönmeyeceği için bize isterse 5-10 bin 20 bin hibe verilse de yine biz bir süre sonra kapının eşiğine bakmaya başlarız.

Bu eğitim dönemi bitmiştir

Benim için bu eğitim dönemi bitmiştir. Mart'ta başlayan süreçte hep 10 gün sonra Nisan sonu, Mayıs sonu, Ağustos sonu denildi durdu. Bu arada servisçi esnafı da uzun soluklu bir iş bakamadı. İki arada bir derede kaldı. Bu krizi fırsata çevirenler de oldu. Yevmiyeleri düşürmeye başladılar. Kâğıthane'den Sancaktepe'ye geçen yıl 380-400 lira olan ücret bu yıl 220 liraya düştü.

İBB'ye teklifimiz

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne bir teklif sunduk; **şehir içinde her ne tür iş varsa servis araçlarını değerlendirmesini istedik.** Burada zabıta denetimi olabilir, **cenaze işleri** olabilir. **'Halk ekmek'** tarafına lazım olduğunda servisçi kullanılabilir.

Devletten taleplerimiz

Seyyar aşı ekipleri düşünülüyor. **Filyasyon ekipleri** var. Bunları dağıtabiliriz. **Vefa destek grubunun taşınmasını** yapabiliriz ve biz de evimize bir lokma ekmek götürürüz. Bunun yanında **e-ticaret dağıtımını** servisler vasıtasıyla yaparak dağıtım hızını arttırabiliriz.

Mazot yüzde 5 düştü diye yevmiyeyi düşürdüler. Mazota yüzde 30 zam geldi, yevmiye artmadı. Yılbaşında bile zam vermeyi düşünmüyorlar. Teklif şu: işine geliyorsa devam et, gelmiyorsa Allah yolunu açık etsin. 2021'in yüzde 80'i servisçi için başlamadan bitti. ■

İlkem Turizm Yön. Kur. Başkanı Ali Bayraktaroğlu

2020 yılı için söylenecek bir şey yok. Herkes kaybedeceği kadar kaybetti, bunu yaşadık ve gördük. İnsanlar canını, sağlığını, parasını ve hatta umudunu kaybetti. Şimdi bu yaşananlardan gerekli dersleri çıkarabildik mi, onun muhasebesini çok iyi yapmamız lazım.

Bence 2021 yılının üçüncü çeyreğine kadar sıkıntılar azalarak devam eder. Okullar açılıp hayat normale döndüğünde işler

düzelir. Ama insanlığın yaşadığı bu travma düzelir mi? Bence bu bir müddet daha devam eder. Tabii ki, umudumuzu kaybetmeyelim derim, çünkü hayat bir şekilde devam ediyor.

Ne güzel söylemiş Hz Mevlana:

"Her şeye canını sıkma ey gönül
Ne bu dertler kalıcı ne de bu ömür" ■

İSTAB Başkanı Turgay Gül



2020 yılında beklenmedik bir şekilde bütün dünyayı etkileyen Covid-19 salgını yaşandı. Bu süreç bütün sektörleri kötü etkiledi. Her şeyden önce; sağlık çalışanlarımıza bu süreçte verdikleri özverili mücadeleden dolayı sektörümüz adına teşekkür ediyorum.

Salgın sürecinde en ağır darbeyi yiyen okul taşımacılarımız oldu. Okul taşımacılığı yapan, 15-17 bin aracın tamamı çalışmadı. Personel taşımacılığında ise 45-50 bin aracın yüzde 50'si çalışmadı. 2020, sektörümüz adına çok kötü bir sene olarak bitiyor. 2020 yılı uzun seneler unutulmayacak, kötü anılara sahip olarak herkesin aklında kalacak.

2021'den beklentimiz

2021'in en azından 2020'den daha iyi geçmesini bekliyoruz. Pandemi sürecinin, en iyimser tahminle, 2021 Mart-Nisan ayına kadar devam edeceğini düşünüyorum. Burada aşı çalışmalarından nasıl verim alınacağı da önemli. En büyük temennimiz, aşının bir an önce bu süreci bitirecek seviyeye gelmesi. Okulların açılması ile ilgili bir öngöründe bulunamıyoruz ama eğitim sürecinde hizmet veren öğretmenlerin, okul personelinin ve servis şoförlerinin de öncelikli aşılınması önem taşıyor. Servis şoförleri aşılınmadan

sistemin çalışır hale gelmesi çok mümkün olmayacak. Ben okul tarafında normalleşme döneminin 2021-2022 eğitim döneminde olabileceğini düşünüyorum.

Bu süreçte belli krediler verildi ancak bu kredilere ya ulaşmakta sorunlar yaşandı ya da kredi maliyetlerinin yüksekliği sıkıntılar yarattı.

Bu süreçle ilgili beklentimiz

1) Sektöre özel bir hibe ya da çok düşük faizli bir kredinin verilmesi

2) Pandemi süreci boyunca Vergi ve SGK ödemelerinin alınmaması ya da pandemi sonrası faizsiz olarak taksitle alınması

3) Mevcut kredilerin ödemelerinin faizsiz bir şekilde ötelenmesidir. Yaklaşık 1 yıldır büyük sıkıntılar yaşayan sektörümüzün pandemi dönüşünde nasıl bir pozisyonda başlayacağımızı öngöremiyoruz. Kaliteli iş gücünü kaybetmek tehlikeli, sektörümüz eğitilmiş personelini kaybetmek durumunda kaldı. Okul taşımacılığı ile ilgili bu sezona bitti gözüyle bakıyoruz. Sektörün toparlanması 3 yıldan daha fazla zaman alacak. Bütün bu olumsuzluklara rağmen yine de geleceğe umutla bakıyor, 2021 senesinin ülkemize ve tüm insanlığa sağlık ve mutluluk getirmesini temenni ediyorum. ■



2020 nasıl geçti? 2021 beklentileri neler?

ÖZEL
Taşıma Dünyası
RÖPORTAJ

HAZIRLAYAN:
ERKAN YILMAZ

5

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Ve Mini Tur Yön. Kur. Başkanı Mehmet Öksüz



2020 yılı çok zor bir yıl oldu. Ancak 2021'in 2020'den daha kötü geçme ihtimali yüksek. Pandemi, seyahatlerin şeklini de hızla değiştiriyor. Dijitalleşme de inanılmaz hız kazandı, bütün iş süreçleri ve yaşamın kendisi tamamen dijital bir alan oldu. Şirket toplantıları da artık yüz yüze değil, online gerçekleştiriliyor.

Turizm hareketliliği anlık gelişecek

Bu süreç seyahatlerin de değişimini getirecek. Eskisi gibi büyük gruplarla turizm hareketliliği yerine daha küçük grupların hareket ettiğini görebileceğiz. Bu arada seyahate çıkma tamamen bireysel bir şekle dönüşecek. İnsanlar aplikasyon üzerinden uçak biletini alıyor, havalimanına iniyor bir araç kir alıyor, otelini de yine aplikasyon üzerinden ayarlıyor. Acente ve taşımacı süreçleri bu noktada eski yerini almaktan çok uzak. Turizm hareketliliğinin anlık gelişmeler çerçevesinde olduğunu göreceğiz. Dijitalleşme süreci ile insanlar aldıkları hizmetin bedelinin ne olduğunu biliyor. Teknoloji geliştiğçe bilinçlenme de arttı.

Pandeminin ekonomide yarattığı sarsıntı birçok insana da işini kaybettirdi. Herkes bu süreçte borçlanarak yaşamını sürdürüyor. 2021 yılında insanların ilk hedefi tatile çıkmak değil, borçlarını ödemek olacak. Turizm tarafında toparlanmanın 2021'de olması mümkün değil. 2023-2024'e kadar sürecek. Bunda da en büyük etken aşının olumlu sonuç vermesi.

Okul ve personel tarafı

Herkes çocuğunu bölgesindeki en yakın okula kaydetmeye çalışıyor. Çocuğunu okul servisi aracı yerine kendi aracıyla okula bırakma oranı da artacak. Yani yüz yüze eğitim başlasa da kapasite eskisi gibi olmayacak. Personel tarafında ise; şirketler evden çalışmanın maliyet avantajını gördü, verimliliği de ölçebiliyorlar. Evden çalışma süreci pandemi bitse bile devam edecek.

Taşımacı 2019 borçlarını ödeyemedi

Ben bu işe 1986 yılında başladım araba yetiştiremiyorduk. 2000'li yıllarda bir gemi gelirdi, İstanbul'da otobüs bulamaz başka ilden getirirdik. Şimdi ise 10 bin araçlık kapasite yeterli, 60 bin araçlık kapasite var. Bu araçlar nerede iş bulabilecek, belli değil. Taşımacının 2021'de yeni araç yatırımı yapabilmesi zor. 2019 borçlarını ödeyemedi. 2021, bu borçları ödeme çabası ile geçecek. Çok fazla taşımacı aracını satmak istiyor, ama alıcı yok. Ben takasla yeni araç alayım dedim, bir araç almak için 2016 model 3 hafif ticari aracımı vermem gerekince vazgeçtim. Yüzde 30 peşinatla sıfır araç alırsa 4 araç bile onun taksitlerini ödeyemez.

Vergiler yüzde 50 indirimli olsun

Ocak ayı motorlu taşıtlar vergisinin ilk taksitini ödeme zamanı geldi. Ancak bizim taşıtlarda yüzde 50 kapasite şartı var. Biz niye vergileri yüzde 100 üzerinden ödüyoruz? Aynı durum sigortalar için de geçerli. Vergilere de sigortalara da yüzde 50 indirim sağlanmalı. ■

20 »

Tasima
Dünyası

28 Aralık 2020

Özel Halk Otobüs İşletmecileri: Ücretsiz taşımalar, ÖTV'siz akaryakıt, gelir desteği ve statü farklılığı taleplerimiz var



İstanbul Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası ve Özulaş Toplu Taşıma A.Ş. Başkanı, TÖHOB Başkan Vekili Göksel Ovacık

Toplu Ulaşımında 2021 Hedefleri

Toplu taşıma sektörünün daha güçlü bir hale gelmesi ve sektörle ilgili olarak izlenecek politikaları oluşturmak, gündemdeki toplu taşıma kanun tasarısını değerlendirmek ve acil ihtiyaç duyulan "Toplu Taşıma Kanunu" esaslarını belirlemek üzere Tüm Özel Halk otobüsleri Birliği (TÖHOB) organizasyonu ile Türkiye genelinde toplu ulaşım hizmeti veren kurumlarla birlikte konunun uzmanları, akademisyenler, bürokratlar ve hukukçuların katılımı ile Ankara'da bir çalıştay gerçekleştirdik.

Bu çalıştay, amaçlarımız doğrultusunda, son derece verimli ve başarılı geçti. Özellikle Toplu Taşıma Kanunu konusu detaylı bir şekilde masaya yatırılarak tartışıldı.

Bu çalıştayda, sadece Toplu Taşıma Kanunu değil, sektörün bütün ihtiyaç ve sorunları tartışıldı. Burada Hükümetimiz tarafından belediyelere, sadece toplu taşımada kullanabilecekleri ek bütçe sağlanması, Ücretsiz

Taşıma Kanununun yeniden düzenlenmesi ve kart sahiplerine gelir durumuna göre serbest biniş hakkı verilmesi gibi önerilerde bulunuldu.

Kanuna bağlansın

İnsanların temel ihtiyaçlarından biri olan toplu taşımada, özellikle sabah ve akşam çalışan ve eğitim gören insanımızın hareket halinde olduğu zirve saatlerde ücretsiz uygulamadan kaynaklanan keyfi binişlerin özellikle pandemi şartları da göz önüne alınarak engellenmesi, toplu taşıma konusunda farklı bakanlıklar tarafından yürütülen iş ve işlemlerin, kanunla düzenlenerek tek bakanlık koordinasyonunda yürütülmesi konusunda mutabakat sağlandı.

Toplu taşımanın artık bir kanuna bağlanması lazım, çünkü içinde barındırdığı aktörler çok fazla. Çıkarılacak kanunun temel ilkelerinin ardından yönetmelikler ile her ilde, o ilin şartlarına uygun standartlar oluşturulmalıdır.

Vergi indirimleri konulmalı

Kamu hizmeti yapan kentiçi toplu taşıma sektörü için vergi indirimleri ve teşvikler ortaya konulmalıdır. Akaryakıt alımında özel bir indirim toplu taşıma niteliğini arttıracaktır. Toplu taşımayı desteklemek adına özel ve kamu toplu taşıma yatırımları teşvik edilmelidir. Yasal düzenleme ile toplu taşıma

sektörüne yapılacak yatırımlara kaynak sunacak yeni kanallar açılmalıdır.

Toplu Ulaşım Yasası

Ücretsiz taşımalar, ÖTV'siz akaryakıt, gelir desteği ve statü farklılığı konuları sektörün talepleridir; 2021 yılında da bu hedeflerimizi gerçekleştirmek için gayret göstereceğiz.

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi ile de yaptığımız toplantılar ile de bu konuları gündeme getirdik. Ayrıca "Toplu Ulaşım Yasası" çıkarılarak Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının sorumluluk alanındaki, 4925 sayılı Kanunla belgelendirilen taşımalar birbirinden ayrıştırılmalı ve sektör temsilcilerinin istek ve talepleri yerine getirilmelidir.

İstanbul'da uzun bir süre üzerinde çalıştığımız Yeni sistem sürdürülebilir bir hizmet ve işletmecilere gelir garantili hak ediliş sağlaması yönüyle çok önemli olması ile birlikte toplu ulaşım ağı içinde, kaynakları daha verimli kullanacak ve maliyetleri düşürecek bir sistem olacaktır.

İşletmeciler, gelecek kaygısı yaşamadan huzurlu bir çalışma gerçekleştirecektir. Bu sistemi 2020 yılında hayata geçirdik. 1 Aralık itibarı ile sistem başladı. Yeni yılda takip ederek sistemde olabilecek aksaklıkları da gidereceğiz.

Hedefimiz toplu ulaşımı daha güçlü bir hale getirmektir.

Yeni yılınızı kutluyor, sağlıklı günler temenni ediyorum. ■

Özel toplu taşıma esnafına üç aylık ödeme

Ankara Büyükşehir Belediye Meclisinin aldığı karar sonrasında toplu taşıma hizmeti veren özel toplu taşıma araçlarına akaryakıt desteğinin ardından nakdi destek de sağlandı. İlk üç aylık dönem için merkezde hizmet veren özel toplu taşıma araçlarına günlük 400 TL, çevre ilçelerde hizmet veren kooperatiflere bağlı özel toplu taşıma araçlarına ise günlük 120 TL nakdi destek yardımı yapıldı. Böylece toplu taşıma esnafına, 21 Aralık 2020 tarihinde yaklaşık 10 milyon TL nakdi yardım desteği sağlanmış oldu.

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Mansur Yavaş, Başkent'te ihtiyaç sahibi vatandaşlar başta olmak üzere tüm toplum kesimlerine zor zamanlarında destek olmaya devam ediyor.



Pandemi sürecinde vatandaşlar kadar esnafı da yalnız bırakmayarak sosyal belediyecilik anlayışıyla destek projelerini hayata geçiren Başkan Yavaş, çeşitli meslek grubu çalışanları ile iş yerlerini kapatan ya da işleri azalan esnafı da unutmuyor.

Ankara'da sosyal dayanışma kampanyaları başlatarak tüm Türkiye'ye örnek olan Başkan Yavaş, daha önce nakliyecilere, kağıt toplayıcılara, taksicilere ve servisçilere gelir desteği

verilmesini sağlarken şimdi de Başkent'te toplu taşıma hizmeti veren özel toplu taşıma araçlarına nakdi yardımda bulundu.

Başkan Yavaş'a teşekkür

18 Temmuz-15 Ekim 2020 tarihlerini kapsayan nakdi yardımı almaya başlayan Özel Toplu Taşıma Esnafı, Başkan Yavaş'a teşekkür mesajlarını ilettiler.

Ankara Özel Halk Otobüsü Esnaf Odası resmi sosyal medya hesabından yapılan paylaşımında ise, "Son derece zor günler geçiren esnafımıza, Ankara Büyükşehir Belediyesi tarafından gelir desteği verilmeye başlandı. Can suyu olan ödemelerin yapılmasını sağlayan ABB Başkanımız Sayın Mansur Yavaş, grup başkan vekillerimiz ve meclis üyelerimize teşekkür ederiz" denildi. ■

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayii Koluman Motorlu Araçlar
Tic. ve San. A.Ş.'nin de bünyesinde bulunduğu
Koluman Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve
saygıdeğer büyüğümüz

Türkay Saltık'ın

vefatını büyük üzüntü içinde öğrendik.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine
ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Düzce Güven Seyahat
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Hüseyin Öztürk'ün

vefatını büyük üzüntü içinde öğrendik.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine
ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Koluman Motorlu Araçlar
Tic. ve San. A.Ş.'nin de bünyesinde bulunduğu
Koluman Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve
saygıdeğer iş insanı

Türkay Saltık'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayii Koluman Motorlu Araçlar
Tic. ve San. A.Ş.'nin de bünyesinde bulunduğu
Koluman Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve
saygıdeğer iş insanı

Türkay Saltık'ı

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine,
sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.



Mustafa Yıldırım
Yönetim Kurulu Başkanı



Sümer Yiğci
Yönetim Kurulu Başkanı

Koluman Grubu Yön. Kur. Başkanı

Türkay Saltık sonsuzluğa uğurlandı

Mercedes-Benz'in en büyük yetkili bayilerinden, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin en büyük yerli ortağı Koluman Holding'in kurucularından Türkay Saltık, 24 Aralık 2020 Perşembe günü 85 yaşında vefat etti. Merhumun cenazesi 26 Aralık 2020 Cumartesi günü Zincirlikuyu Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından Zincirlikuyu Mezarlığı'na defnedildi.

Türkay Saltık, kayınbiraderi Mustafa Koluman ile birlikte 1965 yılında mümesillik ve ithalat alanında çalışmak üzere Koluman şirketini kurdu.

Koluman 1984 yılında Otomarsan'a ortak oldu. Koluman Mercedes-Benz'in Türkiye'de yeniden yapılanması sırasında otomotiv sektöründe önemli bir sorumluluk aldı. Koluman Motorlu Araçlar Mercedes-Benz Türk'ün ana bayilerinden olup Mercedes-Benz marka araçların



satış ve satış sonrası servis hizmetleri vermesinin yanı sıra araç üst yapısı ve montaj işleri yapıyor.



Türkay Saltık, kayınbiraderi ve iş ortağı Mustafa Koluman'ın, 7 Temmuz 2016'da vefatının ardından 11 Temmuz'da Tarsus ve Mersin'de yapılan cenaze töreninde bir konuşma yapmıştı.

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayii Koluman Motorlu Araçlar
Tic. ve San. A.Ş.'nin de bünyesinde bulunduğu
Koluman Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve
saygıdeğer iş insanı

Türkay Saltık

Hakk'ın rahmetine kavuşmuştur.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, sabır ve başsağlığı dileriz.

Fatih Tamay
IPRU Başkanı



BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayii Koluman Motorlu Araçlar
Tic. ve San. A.Ş.'nin de bünyesinde bulunduğu
Koluman Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve
saygıdeğer iş insanı

Türkay Saltık'ı

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, sabır ve başsağlığı dileriz.

Latif Karaali
Yönetim Kurulu Başkanı



Düzce Güven Turizm
Kooperatif Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

Hüseyin Öztürk yaşama veda etti

Düzce Güven Turizm Kooperatif Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Öztürk 25 Aralık 2020 hayata gözlerini yumdu. Merhum Hüseyin Öztürk'e Allah'tan rahmet sevenlerine ve Düzce Güven Turizm çalışanlarına başsağlığı diliyoruz. ■



Volvo Trucks 2020'yi 850 çekici satışı ile kapatıyor

Temsa İş Makinaları'nın distribütörlüğünü üstlendiği Volvo Trucks Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya, "Bu yıl 16 ton ve üzeri pazar, 16 bin adet seviyesinde kapanıyor. Volvo Trucks olarak yılı 850 adet ile kapatıyoruz. Pazar payımız da yüzde 7,4 seviyesinde oldu. 2021 yılında ise yüzde 15 civarında büyüme ile 18 bin adetlik bir pazar beklentimiz var, biz de yüzde 7 ve daha üstü bir pazar payı bekliyoruz. Yeni ürünlerimizi de Nisan veya Mayıs ayında tanıtmayı planlıyoruz" dedi.

2017 yılı itibarıyla Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü Volvo Trucks Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya 2020 yılı pandemi sürecini ve gelecek hedeflerini 24 Aralık Perşembe günü düzenlenen online toplantıda değerlendirdi.

Emin adımlarla ilerliyoruz

2021'e yönelik umutlu olduklarını dile getiren Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü, basın toplantısında Volvo Trucks işbirliğiyle ilgili şunları aktardı: "İsveç'in güçlü markası Volvo Trucks ile 2017 yılında stratejik bir işbirliğine imza attık ve 3 yılı geride bıraktık. Temsa İş Makinaları olarak teknolojiye yatırım yapan ve oyunun kuralları yeniden belirleyen Volvo Trucks'ın geniş ürün gamını Türkiye'deki müşterilerle buluşturmak hedefimizdi ve bunu başardık. Çift haneli pazar payına doğru emin adımlarla gidiyoruz. Eylül ayında adetsel anlamda rekor seviyeye ulaştık. Türkiye çekici pazarı yüzde 150 büyümeye kaydetti. 35 yıllık satış ve sonrası hizmetler bu büyümemizde önemli etken, bu büyümede 7,4 pay elde ettik."

Vazgeçilmez yapan 4 unsur

Volvo Trucks'ı vazgeçilmez yapan 4 unsurun olduğunu belirten Kıvanç Kızılkaya, "Bunlardan birincisi güvenlik. Güvenlik denince akla gelen ilk markalar arasındayız. Bunun altyapısında çok ciddi ar-gemiz var. Otomotiv sektörüne emniyet kemerini kazandıran marka olmak bizim bakış açımızı da gösteriyor. İkinci unsur; müşterilerimizin araçlarının maksimum sürede çalışır durumda olmasını sağlamaktaki başarımız. Bu konuda sektörde lider konumdayız. Volvo Trucks müşterileri periyodik bakım dışında servise uğramıyorlar. Hem yurtiçinde hem de uluslararası tarafta 7 gün 24 saat müşterilerimizin yanındayız. 3'üncü unsur; yakıt ve performans. Biz terzi usulü olarak araçlarımızı piyasaya sunuyoruz. Müşterilerimizin yol koşullarına, taşıma kapasitesine göre ayarlıyoruz. En uygun komponentli aracı sunuyoruz. Bu da çok verimli bir performans sağlıyor. 4'üncüsü de şoför arkadaşlarımız çok iyi biliyor: Konfor" dedi.

Noktalarımızın sayısı artacak

Daha fazla hizmet noktası açmaya yönelik yapılanmalarının olduğunu aktaran Kıvanç Kızılkaya, "Bizim en büyük gücümüzü satış sonrası hizmet



Kıvanç Kızılkaya, Türkiye'nin 16 ton ve üzeri pazarında gerçek potansiyelin hala gerisinde olduğunu belirterek, "Pazarın gerçek seviyesi 25 bin adetler. Her yıl bu seviyeye doğru yavaş yavaş yükseliyor" dedi.

ve yetkili satıcılarımız oluşturuyor. 10 yetkili servisimiz ve 2 yetkili satıcı olmak üzere 12 hizmet noktamız var. 2021 yılında bir bayimiz hem satış hem satış sonrası olarak hizmet verecek. Bunun dışında iki yeni daha yetkili servis aramıza katılacak. Müşterilerimize daha fazla yerlerde hizmet verebileceğiz" dedi.

En başından beri söylemlerinin müşterinin çözüm ortağı olmak olduğunu vurgulayan Kızılkaya, "Bu anlayış doğrultusunda müşterilerimize yönelik oluşturduğumuz mavi kontrat hizmeti. Yaptığımız satışların yüzde 57 civarı mavi kontratlı. 1000'inci mavi kontrata ulaştık. Bu kontrat ve randevu sistemi çerçevesinde araçların bakımlarının hepsi yetkili servislerde yapıldığı için ikinci elde de önemli bir artı değer yaratıyor. Pandemi sürecinde yedek parça stok yapısına çok dikkat ettik. Parça bulunurluk seviyesi şu anda da yüzde 95. Gerçek bir hizmet şirketi olma yolunda devam ediyoruz. Volvo Finans ile finansman çözümleri ile kredilerde avantajlı imkanlar sunuyoruz. Satış ağındaki organizasyon yapımızı takas ve ikinci el konusunda ihtiyaca cevap verebilecek şekilde kurguluyoruz. Yol yardım ve iletişim hattı ile ücretsiz sürücü eğitimi gibi hizmetlerimizle de müşterimizi desteklemeye devam ediyoruz. Tüm bunların yanı sıra; Volvo Trucks Action Service hizmetimizle, uluslararası nakliye yapan araçların Avrupa sınırları içinde arıza yaşaması durumunda da yanındayız. Müşterilerimize her alanda artı değer yaratmayı hedefliyoruz" dedi.

18 bin adetlik pazar

Bu yıl 16 ton ve üzeri pazarın, 16 bin adet seviyesinde kapandığını belirten Kıvanç Kızılkaya, 2020 ve gelecek yıla yönelik şunları söyledi: "Mart-Nisan aylarında 2019'a göre bir düşüş vardı, Hazirandan sonra pazar çok hızlı toparlandı. Temmuz ayında yüzde 442'lik bir büyüme oldu. Geçen seneye göre hacim, 4,5 kat büyüdü. Şu anda normal seyrinde devam ediyor. Geçen seneye göre biz yüzde 75 büyüdük. Kasım ayında 122 adet çekici satışımız var. Yılı 850 adetlik bir satış ile kapatıyoruz. Bunu bir kez 3'üncü havalimanı yapımının başladığı 2014 yılında yaşamıştık. 16 ton üzeri pazarda çekici grubunun yüzde 70 ağırlığı var. Kamyon ve inşaat grubu ise yüzde 30'larda. Müşteriler filo büyütmeekten ziyade filo yenilemeye gittiler. İkinci el değerlerinin artması araç yenilemesini de getirdi.

2021'de yenileme ve filo büyümelerinin yüzde 10-15 civarında olacağını, pazarın da 18 bin adetler seviyesinde olacağını düşünüyoruz. Biz de yine yüzde 7'ler üstünde bir pazar payı hedefledik. Çift haneli pazar paylarına önümüzdeki iki veya üç yıl içinde ulaşmak istiyoruz."

Faiz artışları

Kızılkaya, faiz artışlarının uluslararası nakliyeciyi çok olumsuz etkilemeyeceğini ama yurtiçi tarafında olumsuzluk yaratabileceğini belirterek, "Faiz artışları uluslararası nakliyecinin iştahını kapatacak gibi görünmüyor. Bu noktada Volvo Finans ve Volvo Trucks olarak biz faize nasıl destek verebileceğimizi planlıyoruz" dedi.

İkinci el ve yeni kampanyalar

2020 yılında ikinci el pazarında çok yüksek hareketlilik yaşandığını aktaran Kıvanç Kızılkaya, "Sabah alıp ve öğleden sonra satışını yaptığımız ikinci el araçlar oldu. Şu an ikinci eldeki seviye yavaş yavaş yerine oturdu, Haziran ve Temmuz'daki gibi hızlı değil. Böyle devam edeceğini düşünüyorum. 2021 yılında yeni kampanyalar planlıyoruz. Özellikle yılın ikinci çeyreğinden sonra araçların birçoğunu mavi kontratla birlikte satma yönünde bir düşüncemiz var, bunu tartışıyoruz. Firma sahipleri sadece şoförlere, işleriyle ilgilensinler araçlar bize kalsın istiyoruz. Mavi kont-

rat müşterilerinin yüzde 65-70 filo, yüzde 30'u da perakende müşterisi.

Elektrikli kamyonlar

2021 yılında Avrupa'da elektrikli versiyonların tanıtımı yapılacak ve yılsonunda ticarileşecek. Ülkemizde elektrikli ve çevreci araçlara uygun altyapı sağlanması halinde sağlanacak teşviklerle müşterilerimizi elektrikli ve otonom araçlarla buluşturabiliriz. Biz kendimizi bu yönde programlamaya başladık. Sıfır karbon salınımı Avrupa'da bir numaralı öncelik. Aslında Volvo Trucks olarak taşımacılığın geleceğini de planlıyoruz. Vera ismini verdiğimiz araç İsveç Terminali'nde denenmeye başladı. 10 yıl içerisinde zorlu koşullara ve uzun yol taşımacılığına yönelik, daha uzun menzile sahip elektrikli ve yakıt hücreli elektrikli kamyonları da satışa sunacak. Bu sürecin ikinci yarısında ise hidrojen yakıt hücreli elektrikli kamyonların satışına başlanması planlanıyor. 2040 yılına katarsa, Volvo Trucks ürün yelpazesinin, fosil yakıt kullanmayan kamyonlardan oluşması hedefleniyor" dedi. ■





Alpay Lök

Mak. Yük. Müh.

alpay@frenteknik.com

Trafikte 2020 hedefi:

Türkiye 31.07.2012 tarihli “**Karayolu Trafik Güvenliği Stratejisi Eylem Planı**” ile trafik ölümlerini 2020'ye kadar 2010'un yarısına indirmeyi hedefledi. 2020 sonunda bu hedef yakalanacak. Bu hedefe ulaşmak için **Kış Lastiği** önemli bir araç olduğu için stratejik plan hedeflerinden birisi 2015 yılı sonuna kadar **Kış Lastiği** mevzuatının Trafik Kanunu'na girmesiydi. Bu hedef iki yıl gecikmeyle ve özel otomobiller dışarda bırakılarak gerçekleştirildi.

KHK ve Kış Lastiği:

9.2.2017'de yayınlanan KHK'da 2918 sayılı Trafik Kanununa eklenen **65/A** maddesi ile kışın ticari araçlara **Kış Lastiği** zorunluluğu getirildi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının 1.4.2017 tarihinde yayınladığı tebliğde **M+S Lastiği** Kış Lastiği olarak yorumlandı ve şehirlerarası otobüslerde sadece çeker dingilde **M+S Lastiği** olması yeterli görüldü.

M+S Lastiği:

“Her havada ve her yolda gidebilir” diye pazarlanan **SUV**'ların tüm tekerlerinde, kamyon ve çekicilerin çeker dingillerinde **M+S** lastikleri fabrika çıkışı olarak takılıyor. Her araç veya lastik üreticisinin kendi standartlarına göre üretilen ve uluslararası bir teknik mevzuatı olmayan **M+S** lastikleri, Almanya hariç, Orta Avrupa mevzuatlarında “**kış şartları için uygun lastik**” sayılıyor. **M+S** lastiklerinin bir sertifika veya standardı yok. Çok iyi olan istisnalar olduğu gibi, sipariş üzerine yaz lastiği üzerine **M+S** logosu vurulmuş uzakdoğu malı olanları da var.

AB ve Kış Lastiği:

AB'de **Kış Lastiği** zorunluluğu konusunda ortak bir karar yok; daha çok ulusal kararlar var. Almanya 1.1.2018'den itibaren motosiklet dahil tüm araçlara 3 tepeli dağ içinde kar tanesi (**3PMSF**) logolu **Kış Lastiği** zorunluluğu getirirken, Kuzey Avrupa ülkeleri Kış Lastiği ve belirli yollarda çivili kış lastiği istiyor. AB'de **Kış Lastiği** tanımında tek bir görüş var; **3PMSF**.

Kışın Bolu'nun doğusu Orta Avrupa değil:

Ocak ve Şubat aylarında İç ve Doğu Anadolu'da buzlanma nedeniyle ne yazık ki ciddi

Şehirlerarası Otobüslere Kış Lastiği

ve ölümlü şehirlerarası otobüs kazaları oluyor. 1.4.2017 tarihli tebliğe göre şehirlerarası otobüslerin sadece çeker dingillerinde yeterli görülen **M+S** lastikleri kazaları önlemeye yetmiyor. Çünkü:

- İç ve Doğu Anadolu'nun iklimi **M+S**'in yeterli görüldüğü Orta Avrupa'dan daha sert, kışın Bolu'nun doğusu Orta Avrupa değil, Kuzey Avrupa iklimine daha yakın,
- 7°C altında lastiğin sertleşmesi sonucu azalan yola tutunmayı artırmak için **Kış Lastiği** karışımındaki gibi kauçuğa Silika karışımı gerekli,
- **Kış Lastiği** otobüsün tüm tekerlerine takılmalı. Kış lastiğinin sadece çeker dingile takılması **gitmesine**, tüm tekerlere takılması **gitmesine ve durmasına** yarıyor.

2020-2021 kışı için acil iki öneri:

- Bolu'nun doğusuna gidecek şehirlerarası otobüslerin birinci ve üçüncü dingillerine yeni, çeker dingiline *yeni veya kaplama* **3PMSF** (3 tepeli dağ içinde kar tanesi) logolu **Kış Lastiği** takılmalı,
- Çeker dingilde kaplama lastik kullanılacaksa lastik yavaşta **Kış Lastiği** logosu ve **ECE R 109** tip onayı damgası aranmalı ve geçerliliği mutlaka denetlenmeli.

Kış Lastiği = 3PMSF
“M+S” ≠ Kış Lastiği
Kış Lastiği = Risk Yönetimi

www.kislastigi.com
www.3pmsf.com



Teknoloji



Ekrem Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Dijital Dönüşüm

“Dijital dönüşüm” en az pandemi kadar duyduğumuz bir kavram, değil mi? İyice kanıksadık da.. Gündelik hayatımızda da babaan-nemiz whatsapp'tan sevgilerini gönderiyor, facetime'dan görüntülü konuşma yapıyor, torununu da görmek istiyor; “Getir”den market siparişini yapıyor. Tek ihtiyacı, yazıları rahatça okuyabileceği, torununu rahatça görebileceği büyük ekranlı bir telefon. Sektörlerimizde de durum benzer. QR kodla firmalarımıza girişlerden, maskeyi takmayı unuttuğumuzda uyarı yapan yapay zekalı kameralara kadar. Dijital dönüşüm, en az pandemi kadar bir geçişimiz...

Dijital dönüşümün de ilk fazı, tüm çalışmalarımızda olduğu gibi, ihtiyaçlarımızın belirlenmesi ve analizi. Bu kapsamda Bilişim Vadisi, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) ve TOSB İnovasyon Merkezi örnek bir projeye imza attılar: “Firmalarda Dijital Dönüşüm Analiz Programı”. Lansmanı TOSB'da düzenlenen programda TOSB üyesi 6 firmaya dijital dönüşüm analiz çalışması yapılacak. İlk iş, danışmanlarla firma yet-

kilileri bir araya gelecekler ve önce dijital dönüşüm üzerine eğitim sağlanacak. Ardından saha incelemeleri ve sonrasında da firmanın dijital dönüşüm ihtiyaç analiz programı çıkartılacak. Projenin ilk programına dahil olan firmalar; Cavo, Birinci, Egebant, Sistem Teknik, Alba ve TOSB'un kendisi. Ocak ayının ilk haftası firma ziyaretleri ve saha incelemeleri ile başlayacak program, çoklanabilir güzel bir deneyim olacak.

Otonom Araçlarda 5G'nin Rolü

3G, 4G, 4.5G derken..5G'yi de sık kullanır olmaya başladık. Peki, nedir otomotiv sektörüyle daha çok anılır olan 5G? Ayrıca ‘Otonom Araçlarda 5G'nin Rolü’ nedir? İşte bu soruların yanıtlarını 5G'nin teknik tarafındaki yetkilileriyle görüşeceğimiz bir webinar var. Webinarı TOSB İnovasyon Merkezi ve OTAM'ın koordine ettiği, Bağlantılı ve Otonom Araç Kümelenmesi etkinliği olarak, kümelenme üyelerinden Turckcell verecek. 30 Aralık 14:00'te zoom üzerinden verilecek webinara linkedin sayfamda yayınladığım linkten erişebilirsiniz. ■



TOSB İnovasyon Merkezi Genel Koordinatörü **Ekrem Özcan**, MARKA Genel Sekreteri **Dr. Mustafa Çöpoğlu**, TOSB Yönetim Kurulu Başkanı **Dr. Mehmet Dudaroğlu**, TOSB İnovasyon Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi **Ömer Burhanoglu**, Bilişim Vadisi Genel Müdürü **Serdar İbrahimcioğlu**

OTAM VENTURES KURULDU

Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi, OTAM, kurumsal girişim sermaye kolu OTAM Ventures'i hayata geçirdi. Otomotiv teknolojilerindeki yenilikleri değerlendirmeye ve yatırım yapmaya odaklanmayı sağlayacak OTAM Ventures, mobilite çözümleri sunan erken aşama startaplara yatırım hedefiyle kuruldu.

Gelişim ve büyümenin en önemli unsurunun günümüz dünyasında farklılık yaratan yeni bilgilere ve teknolojilere sahip olmak olduğunu belirten OTAM Genel Müdürü Ekrem Özcan, “OTAM bünyesinde kurulan OTAM Ventures ile otomotiv sektöründeki bilgi birikimimizi, deneyimimizi, networkümüzü yeni teknolojiler, iş modelleri sunan startaplar ile buluşturmayı hedefliyoruz. OTAM Ventures ile bu oluşumlara sermaye desteği vermeyi ve böylece onların gelişimine katkı sağlayarak daha büyük katma değerler elde etmeyi hedefliyoruz” dedi.

30 şirket arasına girdi

“Ülkemizde kurumsal girişim sermaye kolunu kurmuş 27 firma



bulunuyor” açıklamasını yapan Genel Müdür Ekrem Özcan, “Otomotiv sektöründe bu sayı şimdilik bir elin parmakları kadar. OTAM olarak biz de sektörde ilk 5, genel kategoride ilk 30 firma arasına girmiş bulunuyoruz” dedi.

Bilgi birikimi ve sermaye desteği

OTAM Ventures ile erken aşama startaplara yatırım yapmayı planladıklarını belirten Ekrem Özcan, “Dünyadaki yeni ekonomik düzen, teknoloji ve inovasyon temelinde yükseliyor. En değerli kaynak artık yeni bilgi ve bu bilgiyi yeni teknolojilerle buluşturacak oluşumlar. OTAM Ventures ile OTAM'ın sermaye desteğini bu oluşumlara sağlamak ve OTAM'ın



otomotiv sektöründeki bilgi birikimi, deneyimini ve networkünü bu oluşumlarda buluşturmak istiyoruz. Böylelikle hem OTAM yetkinliklerini dönüşen teknolojiler doğrultusunda artırırken hem de yenilikçi startapların başarılı olmalarına katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Yatırım yaptığımız startupa, ürünlerinin ticarileşmesinde, kanal ortaklıkları kurulmasında, müşteri bulunmasında, sektörel bilgi birikiminin paylaşılmasında katkıda bulunmayı ve en önemlisi stratejik bir ortak olarak şirketlerin geleceğine yön vermeyi hedefliyoruz” dedi.

Başarılı girişimciler öncelikli

OTAM Genel Müdürü Ekrem Özcan, otomotivin günümüzdeki dönüşümü doğrultusunda yatırım planladıkları alanın mobilite çözümleri olduğunu vurgulayarak önceliklerini açıkladı: “İTÜ Çekirdek ve Otomoti İhracatçılar Birliği'nin (OİB) işbirliğiyle otomotiv özelinde geliştirilen girişimciler başta olmak üzere, TOSB İnovasyon Merkezi, Bilişim Vadisi gibi merkezlerin değerlendirmelerinden geçmiş başarılı girişimciler önceliğimiz.”

Hedefimiz otomotivdeki dönüşümde aktif rol oynamak

Yaptıkları modernleşme yatırımları ile cirolarını 5 kat arttırdıklarını belirten Ekrem Özcan, OTAM Ventures ile otomotivdeki dönüşümde aktif rol oynamak istediklerini söyledi. “OİB, OSD, TAYSAD ve İTÜ Vakfı'nın ortak iştiraki olarak kurulan OTAM, 2018 yılında da yüzde 100 İTÜ Vakfı şirketi olarak çalışmalarına devam ediyor. 2018 yılında OTAM'a yaptığımız modernleşme yatırımı sonrası 3 vardiya hizmet vermeye başlamıştık. Bu dönem içerisinde ciromuzu 5 katına çıkarmayı başardık. Şimdi sıra bu büyümenin yanında, kurumsal girişim sermaye kolumuzu da kurarak otomotivdeki dönüşümde aktif rol oynamak. İlgili startaplara yatırım yaparak hem OTAM olarak yetkinliklerimizi artırmak hem de yenilikçi startapların başarılı olmalarına katkıda bulunmak hedefimiz” dedi. ■

Görüşmeler başladı

Otomotiv sektöründeki dönüşümün, dünyadaki ekonomik dönüşüm gibi teknoloji ve inovasyon temelinde yükseldiğini açıklayan Özcan, “OTAM'ı bu dönüşüme adapte edecek, ülkemizde de öncülük edecek şekilde yapılandırmaya devam ediyoruz. Şu an görüşmeye başladığımız 3 teknolojik girişim var” dedi.



100 araçlık şirketin Yıllık kârı 2 milyon TL

Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel, Türkiye’deki en iyi filo hizmet çeşitliliğine ve her müşteri segmentine uygun hizmet gamına sahip olduklarına değinerek, “Toplam 15 bin 354 kayıtlı filo müşterimiz var. 94 kişilik Profleet saha ekibimiz ile bugüne kadar 3,5 milyon km yol kat ederek dünyayı 100 kere turladık, toplam 4 milyon lastik ölçümü ve 243 bin 286 müşteri ziyareti gerçekleştirdik. Bris-a’nın sunduğu tüm hizmetlerden faydalanan 100 araçlık bir filonun yıllık ortalama kârı 2 milyon TL oldu” dedi.

Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel, sektörel basınla online toplantıda bir araya gelerek Brisa’nın yürüttüğü çalışmaları aktardı. 2020 yılındaki lastik pazarını da değerlendiren Güzel, geleceğe yönelik beklentileri de aktardı.

Lastik pazarı daralıyor

Dünya ağır ticari araç lastik pazarının yüzde 2020’yi yüzde 11 daralma ile kapatacağını öngördüklerini belirten Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel, Türkiye ağır ticari araç pazarındaki durumu da açıkladı: “Pandemi etkisiyle, 2020 yılını yüzde 11 düşüşle 182 milyon adet ile kapatması öngörülen dünya ağır ticari lastik pazarının gelecek 5 yılda toparlanarak yıllık bazda yüzde 4 artışla 227 milyon adede ulaşacağı öngörülüyor. İkinci en büyük ticari araç parkına sahip Türkiye pazarının, 2020 yılında yaşanması öngörülen yüzde 7 daralmaya rağmen önümüzdeki 5 yıl içinde yıllık bazda yüzde 3 büyüme ile 2,4 milyon adede ulaşması bekleniyor” dedi.

3 lastikten biri Brisa

Brisa’nın ağır ticari ürün grubunda 2020 yılında güçlü bir performans sergilediğini de aktaran Evren Güzel, “Brisa’nın sunduğu tüm hizmetlerden faydalanan 100 araçlık bir filonun yıllık ortalama kârı 2 milyon TL oluyor. Bridgestone, Lassa ve Dayton markalarıyla Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, 2020 yılında akıllı hizmetleri, ürün çeşitliliği ve sahadaki güçlü varlığı ile ağır ticari araç lastik pazarında güçlü performansını devam ettirdi. Pazarda her 3 lastikten birinde tercih edildi.

Mobilite dönüşüme öncülük

Brisa’nın sektördeki mobilite dönüşüme öncülük yaptığını belirten Evren Güzel, “Pandeminin de etkisiyle otomotiv sektörü, elektrikli ve otonom araçlar ile bağlanabilirlik teknolojileri etrafında yeniden şekillenirken ticari araçlarda rota optimizasyonu, platooning gibi teknolojiler hızla önem kazandı. Filoların tüm operasyon maliyetlerini aşağı çeken ürün ve hizmetler, pazarda her zamankinden daha fazla talep görüyor. Bu süreçte çevik iş modelleri ve yeni nesil teknolojilerden faydalanma anlamında önemli deneyimler kazanan Brisa, yeni normalin mobilite açısından getirdiği dönüşüme öncülük etmeye hazırlanıyor” dedi.

Dijital Filo uygulaması

Dijital Filo, Brisa’nın sürekli gelişen ve son teknoloji ürünler içeren, her ticari araç segmentine uygun dijital hizmet gamı. Brisa müşterileri filo analizi, lastik incelemeleri, kaplama analizi, hurda sorunları gibi Brisa’nın yaptığı saha çalışmalarını şeffaf bir şekilde anlık görebiliyor ve sahadaki sorunlardan anında haberdar olabiliyor.

Brisa, 2020’de, sahadaki başarılı uygulamalarından biri olan Filofix yol yardım hizmetinin çok daha gelişmiş versiyonunu kullanıma açtı. Brisa müşterileri Dijital Filo mobil uygulaması sayesinde yalnızca bir telefonla 7/24 yol yardım hizmetini alabiliyorlar. ■



Evren Güzel

Brisa’da Üst Düzey Atama

Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel, yeni oluşturulan Pazarlama ve Uluslararası Pazarlar Genel Müdür Yardımcısı görevine atandı.

Bridgestone Corporation ve Sabancı Holding ortak kuruluşu, Türkiye lastik pazarı lideri Brisa’da üst düzey bir atama gerçekleşti. 2017 yılından itibaren Pazarlama Direktörü görevinde önemli başarılarla imza atan Evren Güzel, yeni oluşturulan Pazarlama ve Uluslararası Pazarlar Genel Müdür Yardımcısı görevine atandı. Güzel, 1 Ocak 2021 itibarı ile yeni görevine başlayacak.

Evren Güzel

Evren Güzel, Galatasaray Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun olduktan sonra Birmingham Üniversitesi Avrupa Birliği bölümünde yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır. İş hayatının başlangıcında ITO Emniyet ve Güvenlik Sis. San. Tic. A.Ş. bünyesinde Dış Ticaret Yönetmeni olarak çalışmıştır. Brisa bünyesine Mayıs 2006 yılında Dış Satış Koordinatörü görevi ile katılan Evren, 2010-2017 yılları arasında Dış Satışlar Müdürü (Bölge 1) olarak görev yapmıştır. Evren, Ağustos 2017 tarihinden bu yana Pazarlama Direktörü görevini yürütmektedir.

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

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



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

YENİ YIL YAZISI

Her yeni yıl öncesi insanlar, gelecek yıl için ümit vaat eden sözler ile hem kendilerinin hem de temasta oldukları kişilerin motivasyonlarını yükseltmeye çalışır.

Son derece anlamlı olan bu davranış, 31 Aralık gününü yılın son günü; 1 Ocakta ise yeni bir başlangıç olduğuna inanıldığı için yapılır. Bugün kullandığımız takvim, Romalılar devrinde Julius Sezar döneminde Mısırlı bir bilgine sipariş edilmişti. Başlangıç olarak Ocak ayı seçilmiş 365 gün 12 aya bölünmüş tek aylar 31 çift aylar ise 30 gün olarak planlanmıştı.

O gün de, bugünden farksız yönetici gücün kendini her şeye muktedir görme egosu mevcut idi. Siparişi yerine getiren bilim insanı muhtemelen yaranmak için olmalı, temmuz ayına, Julius Sezar’a ithafen July, ağustos ayına da Sezar’dan sonra gelen ve halen iktidarın başında olan imparator Augustus’un ismini vermeyi uygun bulmuştu.

Ancak o iyi bir astronomi ve iyi bir matematikçi olsa da hesap edemediği bir ayrıntı işin bitiminde sunum yaparken imparator Augustus’un gözünden kaçmamıştı. Sezar’ın ayı 31 gün, buna karşılık kendi ayı ise 30 gün olarak planlanmıştı. Halbuki Augustus, Sezar’dan daha küçük bir adam mıydı ki Sezar’ın ayı ondan fazla olacaktı.

Buna itiraz edince, ister istemez beklentisine uygun değişiklik hemen yerine getirildi. Zaten eksik olan Şubattan bir gün çalınarak İmparatorun gönlü hoş edildi. Böylece dizilim siyasetçinin beklentisi doğrultusunda yeniden güncellendi. İki 31 çeken ay peş peşe geldi. Sonrasında ise çift aylar 31 çeker oldu. 2020 yıldır da böyle devam ediyor.

Bu hikayeyi okuduktan sonra insan icadı olan her şeyin çok da önemli olmadığına inandım. Günün şartlarına göre yapılmış ve bazı defolarına rağmen hala bu takvimi kullanmaya devam ediyoruz. Hala, yıldan artan 6 saatleri biriktirip 4 yılda bir şubata ekleyerek eritiyoruz. Saçma ve doğru olmadığını bilmemize rağmen böyle inandırıldığımız için normal geliyor.

En baştan belirttim. Her yılbaşı, radikal bir değişikliğin olacağına inanıyoruz. Ancak kendi adıma söylemeliyim ki, en çok dumura uğramam 2000 yılında oldu. Dijital kıyamet senaryolarının havada uçtuğu bir güne yatıp da sabah değişen hiçbir şeyin olmadığını görmek büyük hayal kırıklığı idi. Güneş yine her zamanki gibi doğmuştu, hayat tüm olağanlığı ile devam ediyordu.

En son böyle bir yazıyı geçen yılbaşı öncesi, kendi isteğimle değil ama adet yerini bulsun diye yazdığımı biliyorum. Bırakın iyi dileklerin gerçekleşmesini; neslimiz için facia bir yıl oldu. İtiraf etmeliyim ki bu yazımın utancını taşıyorum. Eğer benim gibi bir insanın dilekleri kabul olsaydı, başta bu hastalıktan ve diğer bazı taçlı, taçsız mikroplardan kurtulmayı çok isterdim.

2020 faciasından sonra hiçbir şey değişme de 2021 için güzel dilekler dilemeye devam edelim. Ümidimizi hep yüksek seviyede tutmaya devam edelim. Buna ihtiyacımız var çünkü. Ümitsizlik gelişmeye manidir. İnsanlık ise sürekli gelişmeye mecburdur. Ancak bu gelişimin erdemli insanlar tarafından yapılmasını beklemek de hakkımızdır. Nedense, günümüzde çözüm olarak sunulan bazı icatların uzun vadede başka sorunları getireceği endişesini taşıyan insanların sayısı epeyce arttı.

Hakim güçlere hakimiyet yetmemeye; sahiplenme duygusu daha ağır basmaya başladı. Sahip olan, kimin yaşayacağına, kimin öleceğine karar verebileceğini sanıyor. Yaratma özelliği olmayan insanın öldürme yetisinin pek gelişmiş olduğunu zaten biliyoruz.

2020 yıldır devam eden normalin yerine doğruların yaşanacağı bir dönemin başlamasını canı gönülden isterim. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 371 • 28 Aralık 2020

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Editör
Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

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.
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

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 **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**’ya aittir. İzni alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

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



ÖZEL
ERKAN YILMAZ
HABER

1992 yılından beri Ukrayna’da yolcu taşımacılığı sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Günsel Group Yönetim Kurulu Başkanı Selami Güner ile görüştük. Selami Güner, Ukrayna yolculuğunun nasıl başladığını, hangi noktaya geldiğini ve Ukrayna’daki otobüs taşımacılığını, Taşıma Dünyası okurları için anlattı.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ
FOTO: NAİM ARIOĞLU

Ukrayna haberimizde Günsel Group Yönetim Kurulu Başkanı Selami Güner’e ulaşip röportajı gerçekleştirmeme TOFED Genel Başkan Yardımcısı Hasan Kurnaz ve Şerif Turhan yardımcı oldu. Fotoğrafları ise Naim Arioğlu çekti. Üçüne de katkıları için çok teşekkür ediyorum.

Bavul ticareti döneminde başladı

Günsel Group Yönetim Kurulu Başkanı Selami Güner, Ukrayna yolculuğunun nasıl başladığını şu sözlerle anlattı: “1992 yılında bavul ticareti ile Ukrayna-İstanbul arasında başlayan taşımacılık sürecimiz günümüzde ortaya çıkan fırsatlar ve pazar talepleri neticesinde, Ukrayna içinde yolcu ve kargo taşımacılığına dönüştü. O dönemde Ukraynalılar yurtiçinde otobüsle seyahate pek sıcak bakmıyorlardı, genelde trenle yolculuk yapıyorlardı. Kiev Otogarı’ndan kalkıyorduk, ama yolcu yok veya çok az oluyordu. Türk pratik zekâsıyla araçlarımızı tren garının önüne çekip, büyük



Selami Güner

tabelalarla sefer düzenlediğimiz yerleri yazdık. Önce şaşırdılar, ‘gerçekten sefer yapıyor musunuz’ diyenler oldu. Buradaki araçlar çok eski ve çok yıpranmıştı. Yaptığımız bu tanıtım olumlu sonuç verdi ve biz yolcu almaya başladık. Tren garından yolcu alıp otogara getirince, diğer firmaların da dikkatini çekti ve onlar da başladı.”

Otogarlar özelleştirildi

Ukrayna’da otobüs biletlerini o dönemde otogar işletmesinin kestiğini anlatan Selami Güner, “Şirketler kendi biletlerini kesemiyordu. Biz de, bunu kırmak için Bakanlığa baskı yapmaya başladık; böyle olmamasını, mutlaka bir düzenleme getirilmesi gerektiğini anlattık. Otogarlar o dönemde özel işletmeler elinde değildi, Ulaştırma Bakanlığı yönetiyordu. Kamunun yönetiminde en son Kiev Otogarı kalmıştı. O da 2020 Mart ayında özelleştirildi, 5 yıl boyunca özel şirket tarafından işletilecek. Önceden otogar çıkış ücreti yoktu, biletlerden komisyon alınıyordu. Özelleştirilince bilet komisyonu kalktı, çıkış ücreti alınmıyor” dedi.

500 km mesafe 15 dolar

Selami Güner, bilet fiyatlarına yönelik şu bilgileri verdi: “500 km’lik me-

safe için belirlenen bilet ücreti 15 dolar civarında. Akaryakıt daha önce ucuzdu, ama şu an Türkiye seviyelerinde. Dolar kuru nedeniyle daha da pahalı olduğu aylar oldu.”

50’ye yakın otobüsümüz var

Ukrayna’da, taşımacılık sektöründe tek Türk şirketi olduklarını belirten Selami Güner, “50’ye yakın otobüsümüz var. Ayrıca şehirlerarası kargo taşımacılığı da yapıyoruz. Kamyonlarla birlikte 100 araçlık bir filoya sahibiz. Filomuzda MAN ve Mercedes araçlar bulunuyor. Son üç yıldır Mercedes araç yatırımı yapıyoruz. Araçları da Türkiye’den alıp Ukrayna’ya getiriyoruz. Filomuzun yaş ortalaması 8” dedi.

Hat ihaleleri oluyor

Ukrayna’da yolcu taşımacılığı yapabilmek için öncelikle lisans alınması gerektiğini belirten Güner, “Çalışabilmek için lisans alıyorsunuz. Ama sefer düzenlemek için hatlarla ilgili saatlerin ihalesi oluyor, ihaleye girerek bir hatta belirli bir saati alıyorsunuz. O saatte başka firma sefer yapamıyor. Burada kalkış saatiniz, uğrayacağınız şehirdeki saat ve son duraktaki yere varış saatiniz belli. Bu saatler arasında seferinizi gerçekleştiriyorsunuz. Bu ihale daha önce 3 yıllıktı yeni düzenleme ile 5 yıla çıkardılar” dedi.

Pandeminin sektöre etkisi

Pandemi nedeniyle Ukrayna içinde yolcu kısıtlaması olmadığını, ancak sefer sayılarını azalttıklarını belirten Güner, “Pandeminin başladığı dönemde seferler 3 ay durdu, Haziran ayı ile birlikte yeniden başladı. Ancak normal dönemlere göre yolcu sayımız çok düşük. Yurtdışı seferlerde ise yüzde 50 yolcu kısıtlaması var” dedi.

UKRAYNA

Doğu Avrupa’da yer alan ülke 50 milyonluk nüfusa sahip. Ancak Avrupa’ya serbest dolaşım hakkının verilmesi ile bunun 35 milyon civarına gerilediği ifade ediliyor. Başkent Kiev’in nüfusu ise yine resmi rakamlara ve 2019 verilerine göre 2 milyon 950 bin, ancak bunun da 4,5 milyon civarında olduğu söyleniyor. Kiev Metro’su dünyanın en büyük metrolarından biri. Ayrıca otobüs, tramvay, trolleybüs gibi vasıtaları kullanarak da ulaşım sağlanabiliyor.



Otobüsçü olmak çok zor

Ukrayna’da mı, Türkiye’de mi otobüsçü olmak zor sorusunu yönelttim bu kez... Yanıt açık ve netti: “Yaşanan bu pandemi sürecinde her ikisinde de otobüsçü olmak çok zor. Yolcu taşımacılığı en zor dönemlerinden birini yaşıyor. Ama normal bir süreç için değerlendirirsek Ukrayna’da otobüsçülük yapmak daha zor. Mevzuat, izinler, ihaleler daha zor. 5 yıl ihale ile aldığınız hattı bir sonraki ihalede rakibinize kaptırabilirsiniz. Siz bu hattı hırsızlamış, ona vermiş olabilirsiniz. Tamamen ihale komisyonunun alacağı karar bu. Fakat bu durum yeni düzenleme ile değişti. 5 yıllık sürenizin bitmesine 3 ay kala evraklarınızı tekrar güncelleyip, vererseniz otomatik olarak, o hattı, tekrar size veriyorlar. Bir hat için aldığınız saatle ilgili ödediğiniz ücret çok yüksek değil, ama sizin o hattı geliştirmek adına harcadığınız emek, kurduğunuz düzen çok önemli.”

Devamı 29. sayfada



Günsel Group

Ukrayna'da otobüsçülük Türkiye'den zor

Baştarafı 28. sayfada

Korsan taşımacılar sorun

Ukrayna'da Türk otobüsçüsünün derdi yine korsan taşımacılar: "7-8 yıldır korsan taşımacılık çok arttı. Çok büyük mücadeleler verdik, gerekli yerlerle yazışmalar da yapıyoruz, ama korsanlar bazı yerlerden aldıkları desteklerle çalışabiliyorlar. Korsan taşımacılar istedikleri saatte kalkıyor, dönüyorlar ve çok fazla müdahale ile karşılaşmıyorlar. Bunun haricinde bizim gibi düzenli çalışanlara müsaade edilmiyor, kalkış ve varış saatiniz belli. Önceden aynı hatta rakip firma ile kalkışta aramızda 2 saat varken değişti, yarım saat sonraki saati alıp kalkış yapan var. Biz de yolcuyla çekmek için kampanyalar yapıyoruz. Aynı hatta aynı saatte 4-5 araç kalkmasından çok daha verimli bir çalışma sistemi bu."

Havayolu çok pahalı

Selami Güner, demiryolu ve havayolu taşımacılığına yönelik bilgiler de verdi: "Şehirlerarasına belli hatlarda hızlı trenler koydular. Kış sezonunda tren yoğun talep görüyor. Otobüs bilet fiyatlarına göre de yüzde 20 daha pahalı. Havayolu bilet fiyatı yerine göre otobüs biletine göre 10 kat daha pahalı olabiliyor. Biz Türkiye'deki otobüsçülere göre bu açıdan daha şanslıyız. Türkiye'de havayolu taşımacıları otobüs firmaları ile rekabet ediyor. Ayrıca onlar ötv'siz yakıt alıyorlar."

Minibüs hatları da satılıyor

Kent içinde metro ağı çok gelişkin, olmayan yerlerde de çalışmaları var. Minibüs hatları da satılıyor. Bir firma ihaleye girip şehir içindeki bir hattı alıyor, Esenler-Topkapı hattı gibi. Başka kimse çalışmıyor. Burada şehirlerarası gibi saat uygulaması yok. Hatta tek firma çalışıyor. Biz de bir dönem Ukraynalı arkadaşlarımızla bir hat aldık, 250'ye yakın minibüsle çalıştırdık ama daha sonra devrettik.

Altyapı problemleri

Ukrayna'da yol şartları ağır. Yol altyapısı iyi değil. Uzun süren kış mevsimi bu şartları daha zorlu hale getirmekte. Mevcut hükümet yolların yapımına yönelik iyi bütçe ayırdı. Altyapının iyileşmesine göre yatırım planımızı oluşturacağız. Kötü yol maliyetlerimizi arttırıyor, yedek parça anlamında da sorun yaşıyor.

Bakımını biz yapıyoruz

Türkiye'de imkânlar daha geniş aslında. Türkiye'de otobüsçü sadece kendi işine odaklanabiliyor, oysa burada A'dan Z'ye biz uğraşıyoruz. Arabanın bakımına yönelik atölyeniz olmak zorunda. Servis ve bakım çok yetersiz. Araçların bakımını biz yapıyoruz, stokta yedek parça tutuyoruz. Burada, araçlarımız bakım yerinden çıktığı anda, evraklarına yetkili kişi kaşe vuruyor. Şoförlerin tansiyonu ölçülüyor, alkol kontrolleri yapılıyor.

Filomuzda 2+1 de, koltuk arkası ekran ve diz mesafesi geniş otobüslerimiz var. Ukrayna'da şehiriçi servisler yok, ama halimanı-otogar servislerimiz var. Araç içinde pandemi öncesinde ikram da veriyorduk, pandemi ile kaldırmak zorunda kaldırdık. Sadece su veriyoruz. İnternetten bilet satışına yönelik portallar var. Şehir içinde kargo ofislerimiz var, aynı zamanda bilet de satıyoruz.

Umutlarımız büyük

2019 yılında 500 bin civarında yolcu taşıdık. 2020 yılında yolcumuz yarından daha fazla düştü. Ukrayna içinde 3 ay çalışamadık, yurtdışına 6 ay sefer yapamadık. Şu an yurtdışına başladık, ama yüzde 50 kısıtlama nedeniyle yolcu sayısı düşük.

2021 yılına yönelik umutlarımız büyük. Aşı ile ilgili olumlu haberler geliyor. Aşılanmanın hayata geçmesi ile insanlar bu psikolojiyi atıp, korkuyu yenip tekrar seyahate yönelecekler. 2021 için, Mart ayına kadar öngöründe bulunamıyoruz. Mart ayından itibaren coğrafyamızda normalleşme olursa, belki seyahat anlamında hızlı bir yükselişi yaşayabiliriz. Bu vesileyle de herkesin yeni yılını kutluyorum. ■



Şu anda Ukrayna Cumhurbaşkanı olan Volodimir Zelenski, 2018 yılında Günsel Turizm ile yolculuk yaparak seyahat konforuyla tanışmıştı.



Altyapı problemleri

Ukrayna'da yol şartları ağır. Yol altyapısı iyi değil. Ama yolların yapımına yönelik iyi bütçe ayırdılar. Altyapı iyileşirse bizde yatırım planımızı ona göre oluşturacağız. Kötü yol maliyetlerimizi arttırıyor, yedek parça anlamında da sorun yaşıyor.



FOTOĞRAFLAR: NAİM ARIÖĞLU



Kiev Otogarı

ALIŞAN FİLOSUNU HAMA İLE BÜYÜTÜYOR

1985 yılından bu yana başta Hızlı Tüketim Malları (FMCG) ve Kimyevi Maddeler Lojistiği alanında attığı başarılı adımlarla adından sıkça söz ettiren Alışan Lojistik, yılın son yatırımını Koluman Grup şirketlerinden Hama ile yaptı. İki şirket arasındaki iş birliği kapsamında Mercedes Benz marka Actros 1845 çekiciler Alışan Lojistik filosuna katıldı

Geleceğe Yatırım Yapıyoruz

Mercedes Benz Actros 1845 LS tipi Euro 6 normlarında ADR donanımlı yeni çekicilerin teslimat töreninde **HAMA Genel Müdürü Kenan Çetin** ile birlikte hazır bulunan **Alışan Lojistik İcra Kurulu üyesi Ayhan Özekin**, kuruluşlarının 35. yılını kutladıkları 2020 yılında da büyüme hedefine ulaştıklarını belirtti. “Yurtiçinde işlerimizin büyük çoğunluğu kara

yolunda. Senelerdir hepimizin gündemi, daha çok demir yolunu, deniz taşımacılığını ve dolayısıyla intermodal taşıma modlarını kullanmak. Yeni yılda da bu alanlarda gelişmek, ülke çapındaki coğrafi büyümemizi sürdürmek, filomuzu gençleştirmek, VAS operasyonlarında yenilikler yaratmak, teknolojik altyapımızı güçlendirmek gibi hedeflerimiz var” diyen Özekin, 2020’nin son günlerinde filoya katılan son model çekicilerle 2021 hedefleri doğrultusunda ilk adımları atmış olduklarını da sözlerine ekledi.

Alışan Lojistik Bizim İçin Güvenilir Bir İş Ortağıdır

Türkiye’nin en büyük operasyonel ağır vasıta kiralama şirketi olan **HAMA’nın Genel Müdürü Kenan Çetin**, söz konusu teslimatın HAMA



için değerini şu şekilde açıkladı: “Uzun yıllardır güvene dayalı bir iş ortaklığımız bulunan Alışan Lojistik ile operasyonel kiralama olarak süren projemizin giderek kusursuz bir işbirliğine dönüşmesi ve seneyi yine

yeni bir yatırımla kapatarak Alışan Lojistik gibi geniş operasyon kabiliyetine sahip bir markanın, bizi tercih etmesi bizim ve iş modelimizin başarısının göstergesi oluyor.” ■



Ata Petrol 8 adet IVECO S-WAY çekici aldı

IVECO’nun 2020 yılında satış faaliyetine başlayan Trabzon yetkili satıcısı 8 adet S-WAY AS440S48 T/P çekiciyi Ata Petrol İnşaat’a teslim etti.

Geçmiş 1950’li yıllara dayanan Ata Petrol İnşaat, bugün inşaat sektörünün önemli oyuncularında yer alıyor. Türkiye’nin farklı illerinde faaliyet gösteren Ata Petrol’ün 2003 yılında başlayan yatırımları petrol, yap-sat, dere ıslahı, HES, toplu konut vb. hizmetlere kadar uzandı.

Trabzon’da Armutçuoğlu’nun yeni tesisi önünde gerçekleşen törene Ata Petrol sahibi Ali Haydar Baş, IVECO Bölge Satış

Müdürü Deniz Çetinkaya, Armutçuoğlu SSH Müdürü Ali Armutçu, Armutçuoğlu Satış Danışmanı Akın Cesur, İpek İnan katıldı.

Ata Petrol firma sahibi Ali Haydar Baş daha önce filolarında IVECO çekici bulunmadığını, yeni aracı dikkat çeken kabinini beğendikleri için ve yakıt ekonomisi konusunda olumlu yorumlar aldıkları için tercih ettiklerini ifade etti.

IVECO Bölge Satış Müdürü Deniz Çetinkaya, Armutçuoğlu’nun yeni yapılanması ile artık daha güçlü olduğunu, satış sonrasında da Ata Petrol’e en iyi hizmeti vereceklerine inandığını ifade etti.

IVECO Trabzon yetkili satıcısı Armutçuoğlu, 8 adet S-WAY çekiciyi Ata Petrol’e teslim etti. ■



OPET istasyonları

Kargo paketleri de teslim edecek

OPET, pandemi döneminde artışa geçen e-ticaret alışverişlerinin kargo teslimatı konusunda yeni bir hizmete başladı. OPET, Kargopark ile yaptığı işbirliği ile kargo teslimatı konusunda mesai saatleri içinde evde bulunmadıkları, işyerlerine kargo teslimatı yapılmasına izin verilmediği veya pandemi sonrası temas konusunda hassasiyeti

arttığı için sorun yaşayan tüketiciler için paketlerine 7/24 kolayca ulaşabilecekleri bir çözüm getiriyor.

Ultrakargo projesi İstanbul’daki 5 OPET istasyonunda başlayacak. Projenin çok yakında Ankara, İzmir, Antalya, Bursa, Kocaeli gibi büyük şehirlerde 150 lokasyona yaygınlaştırılması hedefleniyor. ■

İhracatın ‘ilacı’ var

Türkiye’nin ilaç ihracatı 2020 yılının Ocak-Ekim döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 artış gösterdi ve tüm zamanların 10 aylık dönem rekorunu kırdı. Dünyanın birçok noktasına ilaç taşımacılığı gerçekleştiren **Fevzi Gandur Logistics’in İş Geliştirme ve Özel Projeler Direktörü Ralph Hemmerling**, bu rekorun, Türkiye’nin sağlık alanında dünyanın en büyük 10 ekonomisinden olma hedefi için önemli bir adım olduğunu vurguladı.



Türkiye’nin ilaç ve medikal pazarında küresel çapta 14’üncü sırada yer aldığını belirten Hemmerling, 2023 yılı hedefinin ise ilk 10 olduğunu hatırlattı: “Türkiye’nin ‘ilaçlar’ kategorisindeki Ocak-Ekim dönemi ihracatı 861,5 milyon dolara çıktı ve 10 aylık dönem açısından rekor kırdı. İlaç ithalatı ise yüzde 8,2 azalarak 2 milyar 61 milyon dolara düştü.” ■

Teknolojik ürün ithalatı

“Taşımalarımız yüzde 60 arttı”

2020 yılının ilk on ayında bilgisayar ithalatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 77,1 artarak, 1 milyar dolar sınırına geldi. **ISD Logistics CEO’su Korkut Koray Yalça**, ithalatın geçen yıla göre yaklaşık iki kat artarak 945 milyon dolara ulaştığını dile getirdi. Uzmanlık alanlarından birinin de elektronik eşya taşımacılığı olduğunu ifade eden Yalça, “Şirket olarak teknolojik ürün ithalatı taşımalarımız da yaklaşık yüzde 60 düzeyinde arttı” dedi. Bu artışta, uzaktan eğitim ve uzaktan çalışma uygulamalarının önemli etkisi olduğunu ve taşıma oranlarında da yüzde 60 düzeyinde artış yaşandığını kaydetti.



IVECO’dan Sitnak’a 10 adet S-WAY çekici teslimatı



IVECO’nun İstanbul yetkili satıcılarından İstanbul Fiat satışı gerçekleştirdiği 50 adet S-WAY AS440S48 T/P çekiciden 10 adetini Sitnak Uluslararası Nakliye firmasına teslim etti. Sitnak Uluslararası nakliye A.Ş.’nin 50 Adetlik S-way yatırım planı kapsamında S-WAY çekici teslimatları devam ediyor. Firmanın Çatalca merkezinde yapılan teslimat törenine IVECO Türkiye adına ağır vasıta bölge satış müdürü Yusuf

Pekel, Sitnak Uluslararası nakliye firması sahipleri Ahmet Kınacı ve Melih Kınacı ayrıca satın alma müdürü Murat Çulhacı katılırken, İstanbul Fiat adına firma sahibi Cem Arı, genel müdür Hikmet Yılgör ve ağır vasıta satış müdürü Alper Akbay katıldı. Sitnak yetkilileri özellikle yakıt verimliliği, Avrupa’da bulunan geniş servis ağı ve km maliyetinin düşük olması sebebiyle yatırımlarını IVECO S-WAY çekici üzerine yaptıklarını ifade ettiler. ■



Tırsan'dan Bulung Logistics'e 100 adetlik dev teslimat

Uluslararası lojistiğin önde gelen firmalarından Avusturya merkezli Bulung Logistics, Türkiye'deki operasyonlarına yönelik filosunu 100 adetlik Tırsan aracı ile güçlendirdi. Firma, yapmış olduğu dev teslimat ile filosuna 100 adet daha Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treyler ekledi.

Tırsan, lojistik firmalarının ilk tercihi olmaya devam ediyor. Treyler teslimatlarına aralıksız devam eden Tırsan'ın Adapazarı

fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine; Bulung Logistics Genel Müdürü Savaş Kasap, Filo Yönetim Uzmanı Ergün Gengönül, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Satış Temsilcisi Orkun Demir katıldı.

Duyduğumuz güven sonsuz

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan **Bulung Logistics Genel Müdürü Savaş Kasap**, “Firmamız Avusturya merkezli olup, hızlı ve güvenilir şekilde Türkiye’den ve Avrupa’dan kara taşımacılığı ve intermodal taşımacılık hizmeti vermektedir. Filomuzda, EURO-6 normlu araçlar kullanarak, demiryolu ve karayolu taşımacılığı kombinasyonu ile çevreye duyarlı taşımacılık gerçekleştirmekteyiz. Yurt dışı operasyonlarımızda olduğu gibi Türkiye operasyonlarımızda da Tırsan araçlarını tercih ettik. Tırsan ürünlerinin başarılı performansı, yüksek ikinci el değeri, firmamıza

sağladığı kaliteli, hızlı satış sonrası hizmetler ve Tırsan’a duymuş olduğumuz sonsuz güven, yatırımlarımızda ilk tercihimiz olarak Tırsan markasını seçmemizde büyük rol oynuyor” dedi.

Savaş Kasap Bulung Logistics’in hedeflerine dikkat çekerek, “Firmamız, pazardaki çevre dostu ulaşım süreçlerini operasyonlarına entegre etmeyi amaçlayarak, müşterinin ihtiyaçlarını sürdürülebilir bir şekilde karşılamayı hedefliyor. Bu noktada Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treylerler, operasyonlarımıza ihtiyacımız duyduğumuz her çözümü ve verimliliği bize eksiksiz sağlamaktadır” açıklamasında bulundu.

44 yıldır, müşterilerimizin ihtiyaçları için geliştiriyoruz

Tırsan araçları hakkında bilgi veren **Tırsan Treyler Satış Koordinatörü**

Ertuğrul Erkoç, “Tırsan olarak, 44 yıldır müşterilerimizin ihtiyaçları için geliştiriyor, üretiyor ve 55’ten fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Bulung Logistics’e daha önce yapmış olduğumuz yurt dışı teslimatlarının yanı sıra bugün burada Türkiye operasyonlarını da güçlendirmek adına, 100 adetlik Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride araçlarımızın teslimatlarını gerçekleştiriyoruz. Tırsan Perdeli Multi Ride araçlarımız tren yükleme ve farklı çekicilerle de kullanım olanağı sağlayan, çok fonksiyonlu süspansiyon özelliğine sahip. Bu sayede iş ortağımız, intermodal taşımalarında araçta bulunan tren yükleme sistemi opsiyonu ile müşterilerine daha kaliteli ve hızlı hizmet sağlayabilecektir. Ayrıca araçlarımızda bulunan Lastik Taşıma Sertifikası ile Bulung Logistics’e operasyonel çeşitlilik avantajı da sunmaktayız” dedi. ■

Tırsan ve İbrahim Şeflek’ten üç jenerasyondur devam eden güçlü iş birliği



İbrahim Şeflek, üç jenerasyondur olduğu gibi araç yatırımında tercihini yine Tırsan’dan yana kullanarak, filosunu 30 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ treyler ile güçlendirdi.

Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine; İbrahim Şeflek Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şeflek ve Treyler Satış Yöneticisi Osman Keleş katılım gösterdi.

İbrahim Şeflek Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şeflek, “1993 yılında dedem İbrahim Şeflek tarafından kurulan firmamızın, Tırsan ile 27 yıldır sürdürdüğü başarılı iş birliğini bugünde devam ettirmekteyiz. Treyler yatırımlarımızda tartışmasız ilk tercihi-

miz her zaman Tırsan. Tırsan araçları, dayanıklılığı, hafifliği ve esnekliği ile filomuzda verimlilik ve hız kazandırıyor. Öte yandan sahip olduğu geniş satış sonrası hizmetleriyle de tüm operasyonel süreçlerimizde her zaman ve her koşulda yanımızda” dedi.

İbrahim Şeflek, “Müşterilerimize yurt içi tanker taşımacılığı, gıda taşımacılığı ve Avrupa ülkelerine eşya taşımacılığı hizmeti vermekteyiz” ifadelerini kullandı.

Teslimat töreninde teslimatı yapılan Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ treylerler hakkında bilgi veren **Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Osman Keleş**, “Tırsan araçlarının sahip olduğu seviyeli çatı kaldırma sistemi ile müşterimiz, aracın içinde maksimum seviyede yük taşıyabilecektir. Ayrıca treylerler Gümrük Mevzuatı kurallarına tam uyumu sayesinde, uluslararası yük taşımacılığı gerçekleştiren müşterimiz için doğru çözümdür” dedi. ■