



Pandemi süreciyle zor günler geçiren turizmciler ve taşımacıların 2021 beklentileri yüksek.

TAŞIMACILIĞIN AŞISI TURİZM OLACAK



Aşı sürecinin tüm dünyada başlaması ile birlikte, pandeminin ekonomiler ve seyahatler üzerinde yarattığı baskının önümüzdeki aylarda azalması herkesin ortak beklentisi. 2020'yi büyük ekonomik kayıplarla geçiren turizmciler ise 2021 yılı beklentilerini arttırmış durumda.

Yeni sezonun geçen seneden daha iyi olacağına inandıklarını belirten sektör temsilcileri şimdiden rezervasyon sayılarının artmaya başladığını ifade ediyorlar.

✓ Sektör temsilcileri; Dünya Kardeş Şehirler Turizm Birliği Genel Sekreteri **Hüseyin Baraner**, Kuşadası Otelciler ve Yatırımcılar Derneği Başkanı **Tacettin Özden**, Alaçatı Turizm Derneği Başkanı **Celal Bayraktaroğlu**, Denizli Turistik Otelciler ve İşletmeciler Derneği Başkanı **Gazi**

Murat Şen, Fethiye Otelciler Birliği Başkanı **Bülent Uysal**, İzmir Aşçılar Derneği Başkanı **Turgay Bucak**, Turizm ve Gastronomi Duayeni **Rahmi Yılmaz**, rezervasyonların şimdiden yapılmaya başladığını, çok zorlu bir süreç yaşanan bu ortamda ekonominin aşısının turizm olacağını belirttiler. Yeni sezonda otellerde doluluk oranlarında yüzde 40'a varan artış öngördüklerini de ifade eden sektör temsilcilerinin ortak isteği, yeni sezonun Nisan ayında başlaması Kasım ayına uzaması.

✓ Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Bodrum merkezli Asist Turizm Başkanı **Mehmet Fakkasoğlu** ve İstanbul ile Bodrum merkezli DAE Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Barış Coşkun**'un beklentileri de turizmcilerle aynı çizgide.

✓ 2021 turizm sezonuna yönelik acentelerden ve tur operatörlerinden çok olumlu sinyaller aldıklarını belirten taşımacılar, yatırımlarını bu perspektifle yaptıklarını açıkladılar.

4 - 8 - 11'de

Asist Turizm'in Başkanı Mehmet Fakkasoğlu:

2021 Turizm Sezonu için sinyaller olumlu



17 Temsa Prestij SX yatırımı

Bodrum'da VIP transfer ve araç kiralama alanında hizmet veren Asist Turizm, filo-suna 17 adet 2021 model Prestij SX daha ekledi. Araçların satışını Temsa bayi **Antalya Oto** gerçekleştirdi. Araçları **Temsa Yurtiçi Satış Müdürü İrfan Özsevim**'den teslim alan **Asist Turizm Başkanı Mehmet Fakkasoğlu**, büyük acenteler ve tur operatörlerinden gelen rezervasyon verileri iyiye gidilen bir seviyeyi gösterdiğini söyledi.

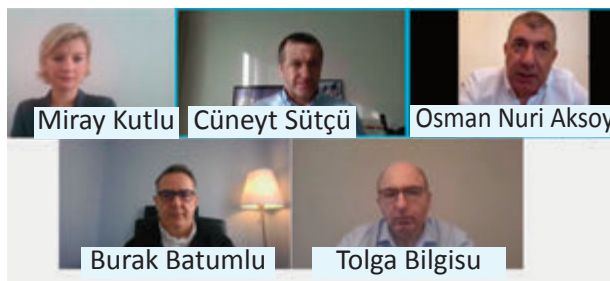
4'te

Mercedes-Benz Travego ve Turismo otobüsler

Sahada tespitler ve 1,5 yıl süren geliştirme çalışmalarından 41 yeni- liğin bulunduğu Travego ve Turismo otobüslerin müşterilerle buluşma zamanı geldi.

41 yeni donanımla müşterilerle buluşuyor

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, "Bu donanımlar hem güvenlik hem ekonomik anlamında sektöre çok önemli kazanımlar sağlayacak. Sigorta şirketleriyle toplanıp bu güvenlik donanımlarını anlatarak, sigorta primi maliyetlerinin aşağıya çekilmesi için çaba göstereceğiz. Artık bu donanımlarla kaza riski minimize edilmiş oluyor" dedi.



3'te

MAPAR Otomotiv Başkanı Yalçın Şahin:

2019'un yüzde 50 potansiyelini yakalarsak



Yalçın Şahin

MAPAR Otomotiv Başkanı Yalçın Şahin, yılın ilk toplantısında satış ekibiyle bir araya geldi. 2020 yılının değerlendirildiği toplantıda, 2021 yılına yönelik stratejiler de belirlendi.

6'da

Mapar'dan DAE Turizm'e 20 otobüs



MAPAR Otomotiv, İstanbul ve Bodrum merkezli DAE Turizm'e ikinci el 10 adedi MAN Lion's Coach, 10 adedi Temsa Safir otobüs satışı gerçekleştirdi.

DAE Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Barış Coşkun**: "Ağırlıklı olarak turizm taşımacılığı alanında çalışıyoruz. Kamu kurumlarının ihalelerine

katılıp taşıma hizmeti de sunuyoruz. Kamil Koç bünyesinde otobüslerimiz çalışıyor."

Barış Coşkun, "Araçlarımızın yüzde 100'ünü MAPAR Otomotiv'den temin ediyoruz. Özellikle **Yalçın Şahin** alım öncesinde, teslim alırken ve sonrasında çok yakından ilgileniyor. Teşekkür ediyoruz" dedi.

8'de



MAN cazip fırsatlarla çekici sahibi olma imkanı sunuyor

6'da

Otobüşçüydüler, nakliyeciler oldular...



Kamil Ezer

13'te

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'den Kamyon ve otobüs modellerinde Şubat ayına özel fırsatlar

1.750.000 TL kredi, 2 ay ödemesiz, 48 ay taksitli ve % 0,79 faiz oranı...



15'te



Dr. Zeki Dönmez

Korona günleri

7'de



Mustafa Yıldırım

İstanbul Ulaşım Platformu örnek olmalı

12'de



Mevlüt İlgin

İstanbul Ulaştırma Platformu hayırlı olsun

12'de



Cumhur Aral

Şapkalar...

15'te

İkinci El Sami Acerüzümoğlu

İkinci el otobüs pazarında hareketlilik

10'da

Yolcu taşımacı yazıhaneleri şehirlerarası yolcu taşıyan eski, yeni firma ve acentelerine kiraya veriliyor

Büyük İstanbul Otogarı'nda Yeni Dönem Kiralamaları Başladı

Geçirdiği değişim her kesim tarafından hayranlıkla izlenen **Büyük İstanbul Otogarı'nda, yeni kiralama dönemine girildi. Aralık 2019'da, 3 yıllığına "İBB Büyük İstanbul Otogarı Ticari Alanları İşletme Ve Kiraya Verme İşi İhalesi"ni kazanan Boğaziçi Yönetim AŞ, kiralama işlerini yürütmeye başladı. Ayrıca, otogarda kiralama işlemleri 2020'nin fiyatları üzerinden yapılıyor.**

Yapı işlet devret modeliyle inşa edilen, mülkiyeti İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nde (İBB) olan Büyük İstanbul Otogarı'nın 25 yıllık işletme dönemi 5 Mayıs 2019 sona erdi. Otogarda yepyeni bir dönem ise İBB'nin 9 Eylül 2019'da işletmeyi devralmasıyla başladı.

İhale Canlı Yayınlandı

Bu devir işlemlerinin ardından İBB, otogardaki ticari alanların kiralanmasına esas kira bedellerinin tespiti için profesyonel bir değerlendirme şirketine çalışma yaptırdı. Değerleme şirketinin ortaya koyduğu kira bedelleri referans alınarak 25 Aralık 2019'da, "İBB Büyük İstanbul Otogarı Ticari Alanları İşletme Ve Kiraya Verme İşi İhalesi" gerçekleştirildi. Canlı olarak İnternet üzerinden yayınlanan ihaleyi, 16 Ocak 2020'de başlamak üzere 3 yıllığına İBB iştiraki Boğaziçi Yönetim AŞ kazandı.

Öncelik Eski Kiracıların

Yeni dönemle birlikte kiraya verme işinde tek söz sahibi olan Boğaziçi Yönetim AŞ, en baştan itibaren, dükkân ve ticari alanların kiralınmasında, (aynı zamanda kiralama öncesine ilişkin ecimisile esas muhatap olan) içinde fiilen faaliyet yürüten işletmecilere öncelik verildi.

25 Yıllık Sözleşmeler Bitti

Büyük İstanbul Otogarı İşletme Müdürü Fahrettin Beşli, eski kiracıların elinde yer alan, "Ticari İşyeri Tahsis Belgesi"nin, yalnızca otogarın geçmiş dönem işletmecisi ile kendi aralarında tesis ettikleri kiralama işlemine ilişkin olduğunu belirterek, İBB'nin bu kira ilişkisinin ve tahsisin tarafı veya garantörü olmadığını söyledi. Beşli, açıklamasını şöyle sürdürdü:

"Her 'Ticari İşyeri Tahsis Belgesi' eki olan 'Kesin Tahsis Belgesi Şartları'nın 1, 2 ve 9.cu maddelerinde, iş bu tahsis işleminin 25 yıllık olduğu ve eski işletmecinin sözleşme süresi bitiminde sona erdiği açık hüküm olarak yer almaktadır."

Kiracılar Sektörden

Otogarda yolcu taşımacı yazıhanelerinin sadece şehirlerarası yolcu taşıyan eski, yeni firma ve acentelerinin yetkililerine kiraya verildiğinin altını çizen Beşli, "Sektörün özellikleri ve işleyişi, bir taşımacı yazıhanesinde birden fazla firma bileti satışı yapılabileceği veya hizmet verebileceği gerçeğinden hareketle yalnızca taşımacı yazıhanelerinde alt kiracılık olanağı sağlanmıştır. Bu yöntem, otogardaki kiracılarımızın geriye kalan



4/5'lik kesimde uygulanmamıştır" dedi.

2020 Fiyatları Uygulanıyor

Yazıhane alt kiralalarının 5 bin ile 15 bin lira arasında olduğunu ve 26 bin lira bedelle kiralama duyumu aldıklarını söyledi. Rakamlardaki bu değişimin, alt kiracı firma büyüklüğü veya içinde bulunan firma sayısından kaynaklandığının altını çizen Beşli, kira bedellerine dair şu rakamları verdi:

"Taşımacı yazıhaneleri kiraları 2020 yılı için 8.500 TL + KDV + Genel Gider Payı olarak belirlenmiş; bu tutarın 5.250

TL si peşin nakit, kalan kısmı "15 TL/Peron Tahsis Bedeli x Sefer Sayısı" şeklinde tahsil edilmektedir. Kiracı ile alt kiracı arasındaki kira bedelleri geçmişten gelen taraflar arası mutabakatlar doğrultusunda belirlenmiş ve uygulanmıştır. Uygulanan kira bedellerine tarafımızca 2020 yılı için artış kısıtlaması getirilmiştir. Büyük İstanbul Otogarında, 166 adet taşımacı yazıhanesinde kiracılarımız firma ya da acente olarak şehirlerarası yolcu taşımacılığı hizmeti vermekte; bunlardan D1 / F1 / F2 belge alma süreçleri devam eden 61 adedinde alt kiracılar hizmet vermektedir." ■



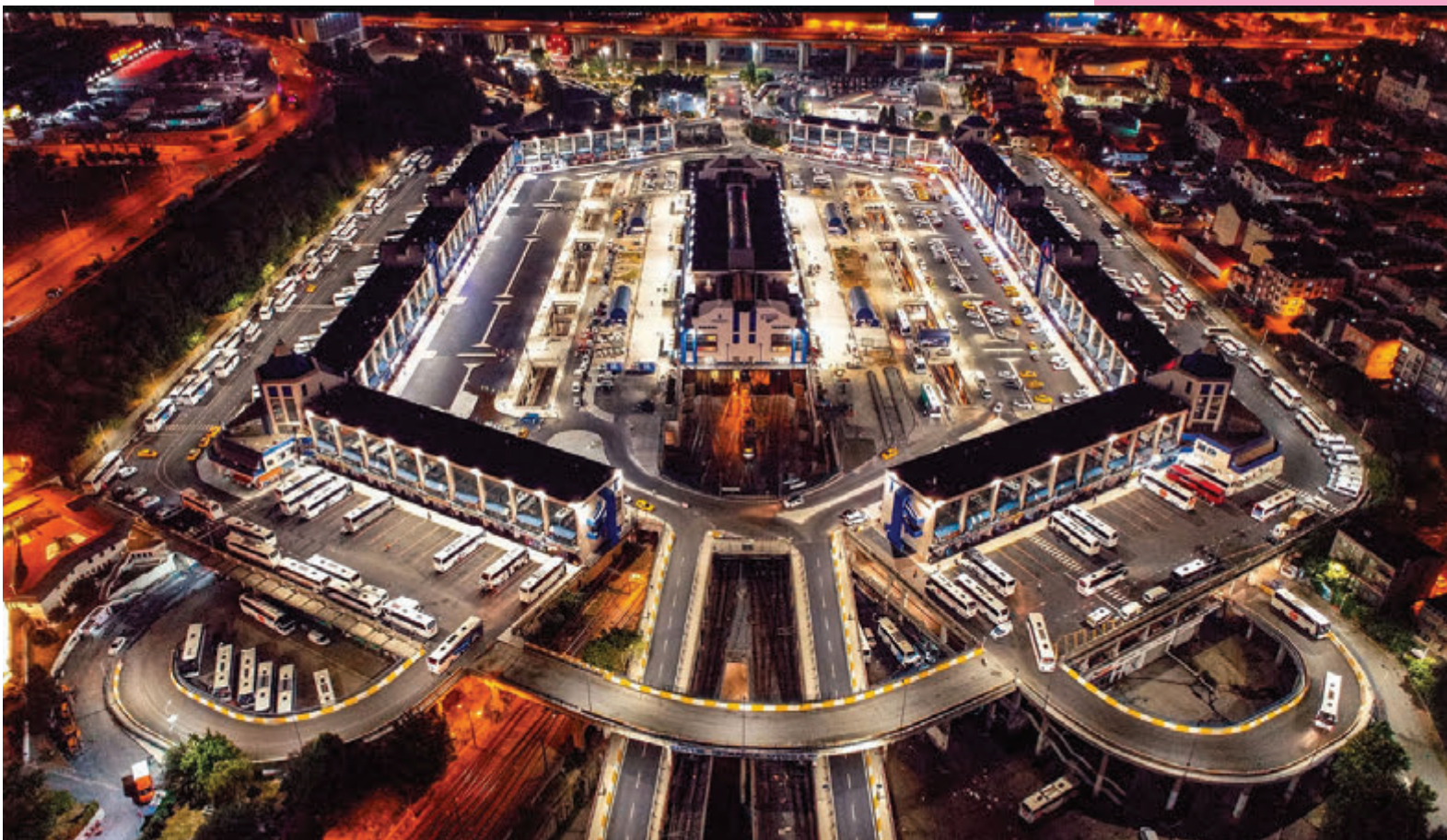
"Kadınların özgürce dolaşabildiği her yer, artık olmuştur"

İBB, Büyük İstanbul Otogarı'nı baştan aşağı yeniledi. İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu, önceden korkunun kol gezdiği alanlarda canlı müzik performansları gerçekleştirilen, resim sergileri açılmaya başlanan otogarda yaşanan değişimi, yerinde

incelemişti. İmamoğlu'na, daha önce otogarın metruk haldeki bodrum katlarındaki bir işletmede çalışan ve o dönemde sosyal medyada verdiği röportajla gündeme gelen, **Elif Can**, eski iş yerinde yaşanan değişimi, "Güvenlik, temizlik, her şey had safhada gerçekten. Otogar, İstanbul'un kalbi ya; İstanbul'un kalbi güzelleşti. Bana göre, kadınların özgürce dolaşabildiği her yer, artık olmuştur. Bence otogar, şu an tam anlamıyla çok güzel oldu. Benim için en büyük değişim, kadın olarak söylüyorum bunu; güvenlik. Etrafta saçma sapan insanların gezmemesi. Bir de en önemlisi, koku. Çok kötü kokuyordu otogar. Şu an asla bir koku alamazsınız. Her yer yenilendi, her yer temizlendi" sözleriyle dile getirmişti.



Elif Can



Mercedes-Benz Travego ve Turismo otobüsler

41 yeni donanım ile müşterilerle buluşuyor

Mercedes-Benz Türk, 2019 Şubat ayında Travego ve Turismo araçlarda yenilenme sürecini başlatmıştı. Sahada tespitler ve 1,5 yıl süren geliştirme çalışmalarının ardından 41 yeniliğin bulunduğu Travego ve Turismo otobüslerin müşterilerle buluşma zamanı geldi.

Travego ve Turismo araçlarda yapılan 41 yenilikle ilgili Mercedes-Benz Türk, online basın buluşması gerçekleştirdi. 15 Şubat Pazartesi günü gerçekleşen basın toplantısına Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Tolga Bilgisu, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Ürün Yöneticisi Cüneyt Sütçü ve Kurumsal İlişkiler Müdürü Miray Kutlu katıldı.

Yenilikler kazanım sağlayacak

41 yeniliğin birçok ilkleri de içerdiği belirten Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, "Bu donanımlar hem güvenlik hem ekonomik anlamında sektöre çok önemli kazanımlar sağlayacak. Güvenlik konusundaki donanımlar sektörde bir ilk ve tüm araçlarımızda standart olarak sunuluyor. Sigorta şirketleriyle toplanıp bu güvenlik donanımlarını anlatarak, bir şekilde sigorta primi maliyetlerinin daha aşağıya çekilmesi için çaba göstereceğiz. Artık bu donanımlarla kaza riski minimize edilmiş oluyor" dedi.

Yeni donanımlar ve kullanımları

Araçların geliştiğini, ancak kullanıcıların da gelişime uyum sağlaması gerektiğini belirten Aksoy, "Bu bilincin oluşması da çok önemli. Kaptanların alışkanlıklarını kırmak da çok zor. Sektörde, yakıt ekonomisi anlamında, yük taşımacılığına göre çok daha az ekonomik sürüş standardı var. Burada firma sahiplerine çok iş düşüyor. Eğitim departmanımızın eğitimleri çok önemli katkılar sağlıyor" dedi.



Aksoy, araçlardaki tüm kablo altyapısının değişmediğini de belirtti: "Araçlarımızdaki kablo altyapısı son derece sağlam ve güvenilir. Biz sadece sonradan müdahale edilen yerlerde ileride riskler oluşmaması için, bazı kablolar altyapı sağladık, bazılarının da kabloların gereken noktaları belirgin bir noktaya getirdik. Multimedya kablo altyapısında da gelişmeler sağlandı."

Teslimatlar çok yakında

Yeni donanımlara sahip araçların teslimatının çok yakında başlayacağını vurgulayan Aksoy, "Biz yeni araçları pazara sunmaktan mutluyuz. Yükselen faizlerle birlikte bir kampanya ile alım imkanı sunabilmek adına bir özel fon getirdik. İki ay uğraştık bunun için. İlk ürün de çıktı. Kırmızı bir araç. Çok kısa sürede teslimatlar yapacağız" dedi.

Her zaman öncü marka

Mercedes-Benz Türk Ürün Yöneti-

cisi Cüneyt Sütçü, 2019 yılında araç yenileme çalışmalarına başladıklarını belirterek, "Öncelikle sahada tespitler yaptık, müşterilerle, bayilerle konuştuk, tüm ekip bir Giresun seyahati yaptık. Bu seyahatte yolculardan, şoförlerden, muavinlerden geri bildirimler aldık. Kendi aramızda toplantılar yaparak bu geri bildirimleri değerlendirdik. Bu geri bildirimlerin yanı sıra zamanı yakalamak için de teknolojiyle ilgili yapılması gereken değişiklikler olduğunu düşündük. Sahadan aldığımız geri bildirimlerin yüzde 80-90'ı araçlarımıza yansdı. Hostes ile ilgili değişikliklerin hepsi, kablo altyapı uyumunun da sağlanması sahadan geldi. Bu nedenle değişik kapsamda çok yenilik var. Bugüne kadar büyük oranda bir değişim de olmamıştı. 2021 yılı ile birlikte araçlarımızı kullanıma sunar hale geldik. Bu süreçte 75 kişilik bir ekip çalıştı. Mercedes-Benz Türk her zaman güvenlik ve konfor odak merkezine almış ve bu konularda öncülük yapmış bir marka. Bu donanımlar arasında güvenlik önemli yer tutuyor. Araçlarımızı 41 yenilikle müşterimizin karşısına çıkarıyoruz. Bu hepsi çok önemli yenilikleri sınıflandırmak gerekirse, güvenlik, ekonomiklik, konforu sayabilirim. Ayrıca Covid süreci nedeniyle birtakım güvenlik değişimleri yapıldı. Klima ile ilgili özel antiviral filtreyi araçlarımızda standart olarak sunuyoruz. Şu an, bildiğim kadarıyla, sadece Mercedes-Benz tarafından şehirlerarasında uygulanıyor. Klimaları müşterinin isteğine bıraktık, havayı yüzde 33 daha hızlı temizliyor ve ücretsiz yaptık. Marka olarak multimedya sistemleri ile daha fazla uyumlu bir altyapı oluşturduk.

Geri bildirimleri değerlendirdik

İlave bir akü verme söz konusu ola-

bilir, bunu değerlendiriyoruz. Akü ile ilgili yanlış kullanımlar da söz konusu. Araç park halindeyken multimedya sistemlerini açıyorlar, akü boşalmıyor ama arızaya geçmesi söz konusu oluyor. Motor bölümünde yangın söndürücü bir yasal zorunluluk. Ayrıca bagaj yatma yerinde bir duman detektörü-müz var, otomatik yangın söndürücü zaten standart bir özellik" dedi.

Eğitim başlayacak

Cüneyt Sütçü, araçlardaki yeniliklerin aktarılması adına kaptanlara yönelik sistematik biçimde eğitim verileceğini açıkladı: "Eğitim çok önemli. Siz istediğiniz kadar donanım devreye alın, eğer bu doğru anlaşılma-mış, doğru kullanılmamış ise veya kullanımı tercih edilmemişse, devreye aldığınız fayda ve iyileştirme, sahada karşılık bulmuyor. Eğitim departmanımız yoğun bir şekilde çalışıyor. Bir iki ay içerisinde bu eğitimlerin başlama-sını planlıyoruz. Öncesinde bayileri-mize eğitimler verdik."

Teşvik ediyoruz

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, eğitimin çok önemli olduğunu ve müşterileri bu eğitimleri alması için sürekli teşvik ettiklerini belirterek, "Belirli tarih aralıkları ile bir kontenjanımız var, ancak o eğitim sürecinde konten-janı dolduramıyoruz. Şoförlerin genelde tavrı, 'ben zaten biliyorum' oluyor, zaman zaman da 'müsait değiliz, seferimiz var' deniyor. Ama bu eğitimleri almak çok önemli" dedi.

Bir fark var, odağımız artık insan

Bir farka dikkat çekmek istediğini de belirten Burak Batumlu, "Bu yenilikleri satışlarımızı artırsın diye hayata geçir-medik. Öncelikli amacımız, tamamen müşteri memnuniyeti ve daha fazla güvenlik sunmaktı. Bu yeterli midir, tabii ki hayır. Yıllarca odağımıza ürünü koymuştuk, fakat odağa insanı koyunca o tarafı dinlemek çok önemli hale geldi. Daha önce de dinliyorduk, ama biraz daha fazla dinler olduk. Odağa en güvenli, en konforlu araçlarla seyahat deneyimi sağlanmasını koyunca donanım geliştirmeleri zorunluluk haline geldi. Çok detaylı bir çalışma yapıldı. Burada herkese dokunuldu. Şunu da söylemek gerekiyor; Avrupa'ya göre donanımlarımız çok daha fazla" dedi. ■

41 farklı yenilik

3 ANA BAŞLIKTAKI 41 YENİLİK

Sunulan tüm yenilikler 'Yeni Güvenlik Standartları', 'Yeni Konfor Standartları' ve 'Yeni Ekonomik Sürüş Standartları' olarak 3 ana başlık altında özetleniyor.



YENİ EKONOMİK SÜRÜŞ STANDARTI

Powershift otomatik şanzıman da 2021 yılı itibarıyla, yeni ekonomik sürüş paketinde standart olarak sunuluyor. PPC Öngörülü sürüş sistemi, otomatik karoser indirme, lastik basınç izleme ve Eko sürüş asistanı, Adaptif hız sabitleme sistemi...



YENİ GÜVENLİK STANDARTLARI

İlk olarak ve şimdilik sadece Mercedes-Benz şehirlerarası otobüslerde sunulan donanımlar arasında Dönüş Asistanı (Side Guard Assist), Dikkat Asistanı (Attention Assist), Dönüş farı ve Dur & Kalk (Stop & Go) özelliği sunulurken; Park Sensörü/Asistanı ve Yokuş Kalkış Desteği de



otobüslere eklendi. Park Sensörü/Asistanı, Yokuş Kalkış Desteği de standart olarak sunulmaya başlandı. Bi-Xenon farlar yıkama özellikli, LED takip lambası ve geri görüş kamerası bulunuyor. Covid-19 salgınına karşı yeni antiviral etkili yüksek performanslı partikül filtreleri standart olarak sunulurken, yeni iklimlendirme sistemi de opsiyonel olarak sunuluyor

YENİ KONFOR STANDARTLARI

Tüm yolcu koltuklarında USB üniteleri standart. 2+1 koltuk düzeninde yeni koltuk ray sistemi sayesinde koltukların yeniden konumlandırılması kolaylaşıyor ve değer kayıplarının önlenmesi amaçlanıyor. Özel donanımlar arasında koyu renkli camlar, koyu renkli çift camlı tavan kapakları ve Lounge koltuklar yer alıyor. Sürücü konfor paketi deri direksiyon simidi, sürücünün yatma yerinde perde yerine rulo sürgü kapak kullanılarak

bir ilk daha Mercedes-Benz ile gerçekleştiriliyor... Hostes konfor paketinde genişletilmiş çift kol dayama desteği ve koltuğun 50 mm aşağı indirilme imkanı sunuluyor. Turismo modellerinde de genişletilen ayak dayama yeri, bardak tutucu ve hostes çağırma düğmesi sayesinde konfor ve fonksiyonellik artırıldı. Mutfak üstü dolap, Genişletilmiş çift kol dayamalı koltuk sunuluyor. Ayrıca Turismo 15 modellerinde otobüs içindeki anonslar için sunulan kablosuz mikrofon da bir ilk olarak standart olarak sunuluyor. Kablo altyapısı ile wifi, server, anten ve FMS altyapısı güçlendirildi.



Bodrum
merkezli

Asist Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Fakkasoğlu:

2021 Turizm Sezonu için sinyaller olumlu

Herkes umutlu bu yıl için. Bodrumlu turizmciler pandemiye rağmen 2020'den memnun, çünkü pandemi vesilesiyle hiç beklentisiz girdikleri sezon umulmadık derecede iyi geçti. Ekim ve Kasım ayında hâlâ çalışıyorlardı. 2021 yılına yönelik değerlendirme yapmak henüz erken, ancak Nisan ayında biraz daha belirginleşir. Ama alınan sinyaller olumlu. Büyük acenteler ve tur operatörlerinden gelen rezervasyon verileri iyiye gidilen bir seviyeyi gösteriyor.

Röportaj: Erkan Yılmaz

Asist Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Fakkasoğlu, 17 adet Temsa Prestij SX araç yatırımının ardından Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

En iyi savunma saldırıdır

Mehmet Fakkasoğlu, yaşanan bu zorlu süreçte yatırım yapmasını, 'En iyi savunma, saldırıdır' olarak açıklıyor: "Bu doğrultu da ilerliyoruz. Saldırı yapacak alanları da yaratıyoruz. Arabaları kapının önüne koymak için almıyoruz, hepsi görevinin başında, çalışıyor. Aynı işi 20 yıldır yapınca bilinen bir marka haline geliyor-sunuz. Hizmeti nasıl verdiğiniz çok iyi biliniyor ve tercih sebebi de oluyorsunuz."

Bodrumlu turizmci 2020'den memnun

Bodrumlu turizmcilerin pandemiye rağmen 2020 yılından memnun olduğunu belirten Mehmet Fakkasoğlu, "Dünyadaki pandemi vesilesiyle hiç beklentisiz girdiğimiz sezon umulmadık derecede iyi geçti. Aradaki fark sezonun uzamasıyla kapatıldı. Biz Ekim ve Kasım ayında hâlâ çalışıyorduk. Bodrum'da, diğer turizm merkezlerinin aksine, birçok otel açtı. Açılmayanların payını da diğerleri alınca doluluk daha da yüksek oldu. Bodrum'da esnaf arkadaşlarımızdan aldığımız bilgiler ışığında 2020 yılından herkes memnun. Beklentiler karşılandı, hedefler tutmuş durumda" dedi.

Bu yıl için de herkes umutlu

2021 yılına yönelik değerlendirme yapmanın henüz erken olduğunu belirten



Mehmet Fakkasoğlu, "Nisan ayında biraz daha önümüzü görebiliriz. Ama aldığımız sinyaller olumlu. Herkes umutlu bu yıl için. Büyük acenteler ve tur operatörlerinden aldığımız rezervasyon verileri iyiye gidilen bir seviyeyi gösteriyor. İnsanlar artık pes etmiş durumda. Bir yerden sonra, 'ne olacaksa olsun' kıvamında. Ben inanıyorum ki insanlar son 3 aydır 'aşı bulundu, şunu bir görelim buraya kadar dayandık, bir iki aya kadar şu aş sürecini takip edelim' diyerek kendini dışarı atmıyor. Ama bu süreç Mayıs ayına kadar ne olursa olsun, zihniyetine dönüşecek. Bunu zengin müşteri tarafında da, daha az gelir grubunda da gördük. İnsanlar tatile çıkıyor, alışkanlıklar değişiyor ama neticede tatil yapılıyor. İnsanlar villa kiralamayı tercih ederek tatilini yaptı. Lüks taşımacılık tarafımız görebileceği maksimum düzeyi gördü. Umudumuz iyi bir sezon olması. Temennim, kazasız belasız, herkesin mutlu olacağı bir sezon. Yola umutsuz şekilde çıkarsak zaten başarıyı elde edemeyiz. Umutlu olmak bir mecburiyet. Her şeyden önce umudumuz olacak. Biz mücadele edeceğiz. Şartlar zor, ülkenin ekonomisi ortada. Zaten birkaç sıfır yeniğiz, ama bu bile umudumuzu yitirmemiz için yeterli gerekçeler değil. İnsanlar bunun farkında; bununla yaşamayı öğrenmek gerekiyor. Hiiyen, hayatımızda daha önemli bir yer kaplıyor. Bu virüs var ve bununla yaşamayı öğrenmek zorundayız. Biz sağlıklı taşıma sürecine yönelik birçok makine aldık. Günde bir kere değil, kimi zaman üç kez ilaçlama yaptık. Verebildiğimiz kadar önem verdik ve çok şükür bu süreçte kötü bir sonuç yaşamadık" dedi.

Taş yerinde ağırdır

Mehmet Fakkasoğlu, Bodrum dışında

faaliyet göstermemelerini 'Biz açgözlü değiliz' diyerek açıklıyor: "Yoksa İstanbul'da da iş var. Tanıdığımız insanlar, 'gel bu operasyonu burada da oturt' diyorlar ama yaptığımız iş yeterli. Bizim için bu iş kâfi. Taş yerinde ağırdır. Biz buradaki operasyonu layıkıyla yapabiliyoruz. Yoksa diğer illerdeki operasyonunu buradaki kadar yapıp yapamayacağımız muamma. Hiç denemedik. Mahçup olmak korkutur beni" dedi.

İş süreçlerinde değişen bir şey olmayacak

Mehmet Fakkasoğlu, herkes tarafından dile getirilen 'Hiçbir şey eskisi gibi olmayacak' cümlesini de değerlendirdi: "Ben bunu duyduğumda 'eskisi gibi olmayacak olan ne' diye soruyorum. Eski hayatımızı yaşıyoruz. Maske mi eskisi gibi olmayacak dedirten? Bir süre sonra o da normalleşecek. İş süreçlerinde, benim bildiğim kadarıyla, değişen bir şey olmayacak. Yatırım yapıp yapmamak, az veya çok yapmak kişinin bireysel tercihi. Bunu genele yaymak zor. Neticede herkes ticaret yapıyor, aldığınız gelir oranında risk alıyorsunuz. Bu tercih. Kimisi hiç borçlanmaz, kimisi risklere sonuna kadar göğüs gerer. Eskisi kadar yapmadığım ne var benim hayatımda, onu ben bilmiyorum. Hijyen süreçleri, araçların temizliği denilirse, aslında bu bizim faydamıza. Pandemi olmasa da yapsaymışız daha iyi olurmuş. ■

Antalya Oto

Asist Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Fakkasoğlu, araçların satışını gerçekleştiren Antalya Oto'dan memnuniyetini de dile getirdi: "Antalya Oto henüz yeni bir bayi olmasına rağmen son derece dikkatli şekilde her aşamayı takip ederek, sıfır hata ile süreci tamamladılar. Tebrik ediyorum kendilerini."

Midibüslerin tamamı Temsa

Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, "Asist Turizm, Bodrum'un en önde gelen firmaları arasında, her zaman iş birliği içinde olmaktan mutluluk duyduğumuz bir firma. Araç parkını sürekli büyüten firmanın 57 araçlık midibüs segmentinde tek marka olmak bizim için çok kıymetli. 17 adet Temsa Prestij SX'in firmaya hayırlı olmasını diliyorum. Umarız 2021 yılında pandemi sürecini atlattırız ve ülkemizin en önemli sektörleri arasında yer alan turizm özlediği hareketliliğe kavuşur" dedi.

Doğru çözümler üretmek önemli

Temsa Yurtiçi Satış Müdürü İrfan Özsevim, "Asist Turizm, verdiği kaliteli hizmetle fark yaratıyor, tam anlamıyla VIP hizmet sunuyor. 10 yıldır devam eden işbirliği sürecinden tabii ki çok memnunuz. Her koşulda yanında olmaya özen gösteriyoruz. Yatırım kararı aldığında doğru çözümler üretmek amacıyla elimizden gelen çabayı gösteriyoruz. İşbirliğimiz 17 adet ile kalmayacak, yine yeni araç teslimatları yapacağız. Prestij SX araçların Asist Turizm'e hayırlı olmasını diliyorum" dedi.



Temsa'dan Asist Turizm'e 17 Prestij SX



Bodrum'da VIP transfer ve araç kiralama alanında hizmet veren Asist Turizm, tamamı Temsa'dan oluşan araç filosuna 17 adet 2021 model Prestij SX daha ekledi. Araçların satışını Temsa bayii Antalya Oto gerçekleştirdi. Asist Turizm'in yeni alımla birlikte filosundaki Temsa markalı araç sayısı 57 oldu. Firma 2021 yılı içinde 12 adet Prestij SX alımı daha planlıyor.

Asist Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Fakkasoğlu:

Araçları düzenlenen törenle Temsa Yurtiçi Satış Müdürü İrfan Özsevim'den teslim alırken, "Temsa'dan ilk aracı 2011 yılında aldım. 10 yıldır işbirliği sürecimiz sorunsuz devam ediyor. Temsa ter-cihimizde diyalog süreçlerinin çok

önemli payı var. Otobüs tarafında, yeni yatırım süreçlerinde tercihi daha çok ikili ilişkiler belirliyor. İrfan Özsevim yeri geliyor, bizim için çözümler üretiyor. Satış öncesinde de, sonrasında bu destekleri görüyoruz. Daha araç alımı konuşulurken, teklifler verilirken projeler üretiliyor. Bu çok önemli. Bir araç almak herkesin yapabileceği bir adım. Ama araçları doğru zamanda doğru şekilde almak çok önemli. Temsa Prestij araçların en belirgin özelliği muadillerine göre yüzde 10'luk bir fark sağladığı yakıt tasarrufu. Prestij'lerde, bugüne kadar, ikinci el konusunda da herhangi bir sıkıntı yaşamadık, karar verdiğimiz anda zorlanmadan sattık. Temsa yönetimine de bu işbirliği sürecinde gösterdikleri ilgi ve destekler için teşekkür ediyorum. Yatırım süreci bununla da bitmeyecek 12 adet Temsa Prestij SX alım planımız daha var" diye konuştu.

TEMSA İLE YOLA AVANTAJLI ÇIKIN!



ANTALYA OTO SATIŞ VE SONRASI HİZMETLERİNDEN YARARLANIN,
BİR ADIM ÖNDE OLUN.



KAHVEYE BEKLİYORUZ

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZ İLE
TÜM ANTALYAYI BEKLİYORUZ



MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin:

2019'un yüzde 50 potansiyelini yakalarsak, 2021 her esnaf için iyi bir sene olur

Çok uzun süredir, yıla yönelik strateji oluşturmanın bu kadar zor olmadığını vurgulayan Yalçın Şahin, “Hiç kimse, 2020 yılında bir salgın süreci yaşanacak, bu süreç tüm dünyayı etkileyecek ve aylarca sürüp, hatta bir sonraki yıla taşınacak, maskesiz sokağa çıkılmayacak, evlere kapanılacak diye düşünemezdi. Biz pandemi süreciyle birlikte neleri daha doğru yapabiliriz, nerelerde kısıntıya gidebiliriz çabası içinde olduk. Yılı çok zarar etmeden, çok da kârlılık elde etmeden kapattık. 2021 yılı için beklentimiz ise bu pandemi tamamıyla bitmese bile, biz 2019 yılının yüzde 50 potansiyelini yakalarsak, 2021 her esnaf için iyi bir sene olur” dedi.

Röportaj / Erkan YILMAZ

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, yılın ilk toplantısında satış ekibiyle bir araya geldi. 2020 yılının değerlendirildiği toplantıda, 2021 yılına yönelik stratejiler de belirlendi. Toplantıya MAPAR Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin, Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır, İzmir Genel Müdürü Caner Perk, Otobüs Satış Müdürleri Ender Keskin, Gökhan Çerioğlu, Özgür Sarıncı ve Aydın Çakmak, Kamyon Satış Müdürü Şevki Atalay, Kamyon Satış Danışmanları Bilal Sürmen ve İnan Yücesan, İkinci El Yurtdışı Satış Sorumlusu Mehmet Akın Şahin katıldı.

Her yıl 3 toplantı

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, yaptıkları toplantı ve değerlendirmeleri Tasima Dünyası ile paylaştı. 10 yıldır düzenli olarak her yılın başında bir önceki yılı değerlendirdiklerini belirten Yalçın Şahin, “Aslında her yılın başında 3 toplantı düzenliyoruz. Bu toplantıları birer hafta veya 10 gün arayla yapıyoruz. Birinci toplantımız satış ekibiyle; 2020’yi değerlendiriyor ve 2021’ye yönelik bir strateji oluşturuyoruz. Bunun akabinde servis ekibiyle bir toplantı gerçekleştiriyoruz. Burada müşterilerimize nasıl bir hizmet sunmuşuz, araç girişlerinde nasıl bir seviye elde etmişiz ve araç girişlerini nasıl daha yukarıya çekebileceğimizi konuşuyoruz. Son toplantımız da genel müdürlük üst düzey toplantımız oluyor. Bu toplantıda da bütçemiz belirleniyor” dedi.

2019’un yüzde 50’si...

Çok uzun süredir yıla yönelik strateji oluşturmanın bu kadar zor olmadığını vurgulayan Yalçın Şahin, “Artık her an her şeyin olabileceğini gördük, yaşadık. Hiç kimse 2020 yılında, bir salgın süreci yaşanacak, bu süreç tüm dünyayı etkileyecek ve aylarca sürüp, hatta bir sonraki yıla taşınacak, maskesiz sokağa çıkılmayacak, evlere kapanılacak diye düşünemezdi. Biz, pandemi süreciyle birlikte neleri daha doğru yapabiliriz, nerelerde kısıntıya gidebiliriz çabası içinde olduk.



Yılı çok zarar etmeden, yüksek kârlılık da elde etmeden kapattık. 2021 yılı için beklentimiz ise; bu pandemi tamamıyla bitmese dahi, 2019 yılının yüzde 50 potansiyelini yakalarsak, 2021 her esnaf için iyi bir sene olur. Hedefimiz ve odaklandığımız: Araç satışlarımız, ikinci el süreçlerimiz, araç yenileme, servis girişlerimizde hedefimiz 2019’un yarısı kadar seviyeye ulaşmak. Öyle büyük bir büyüme beklentimiz yok. ‘Yıl çok iyi olacak’ demiyoruz. Aşılama süreçleri başladı, ancak mutasyon da konuşuluyor. Bir anda evden herkesin çıkabileceği bir ortam oluşacak diye düşünmüyoruz. Biz bütçemizi 2019’un yarısına göre yaptık. Bunun daha yukarısı biraz da Milli Pi-yango’nun çıkması gibi çok zor. Ocak ayı verilerimiz de bizi haklı çıkarıyor. 2019’un yarısı seviyesinde gelir-gider rakamlarımız. Yeni araç sayısı daha az olurken, burada kaybettiğimizi ikinci el talebi ile dengelemişiz. Emsal aynı değil ama kârlılık aynı” dedi.

İkinci elde karşılığını alıyoruz

Stoklarında 55 adet ikinci el otobüs bulunduğunu belirten Yalçın Şahin, “Bu çok büyük bir stok değil. 2020 Ocak-Nisan döneminde 66 sıfır otobüs satışı yapmıştık. Şimdi ise tam tersine, Ocak ayında 60 adet ikinci el otobüs sattık. Eğer siz hedefinizi dışarıya göre belirlerseniz, ciro bazında, bir şekilde masraflarınızı da biliyorsanız, tabloyu çıkartabiliyorsunuz. 2020 yılında da

söylediğimi tekrar etmek istiyorum: faizlerin 1,70 - 1,90 seviyesinde olduğu bir dönem yaşıyoruz. Bir marka, faizleri 0,79’da düşürdü, bu hamle doğrudur. Olması gereken de budur. Piyasada sıfır otobüslerin 2-2,5 milyon TL arasında fiyatla olduğu bir süreçte, faizler 1,70 ise otobüsçünün sıfır araç alma şansı yoktur. Siz konuşlanmanızı ikinci ele yaparsanız ki, biz bunu 2020 yılında fark ettik, ikinci el alımı yaptık ve bu alımın meyvelerini de alıyoruz. İkinci el otobüs tarafında hareket başladı, fiyatları da artıyor. Sıfır araç konusunda tamamını ödeyebilse bile, otobüsçünün doğru işlem yapacağını düşünmüyorum. 2 milyon TL parayı verdiniz, ama faize yatırırsanız 400 bin TL kazanacaksınız, hiçbir otobüs yılda 400 bin TL kazandırmıyor. Niye şoför ve muavinle uğraşacaksınız. Bu yüksek faizlerle yeni araç almak doğru değil. Burada belki otobüs firmaları marka değerini koruyacaktır, ikinci el aracını verecektir, bu araç da sıfırın maliyetinin yüzde 50’den fazlasını karşılayacaktır. Yeni alım o zaman olabilir, bunun haricinde alım yapanlar hata içindedir” dedi.

Büyük otobüs projeleri

2021 yılında çok kötü gelişmeler olmadığı takdirde, sıfır otobüs pazarının 400 adetler seviyesinde olacağını düşündüğünü belirten Yalçın Şahin, “Üreticiler faizleri daha aşağı çekerse bu pazar seviyesi elde edilebilir, 400 adede çıkarsa da çok iyi olur.

Firma ismi söylemeyeceğim, ama 4 veya 5 firmada çok büyük proje var. Eğer bu projeler 50-100 aralığında olursa, belki pazar 500-600’leri zorlar. Bu projelerin olması çok önemli, olmaz ise 400 bile zor olur” diye konuştu.

2021 lojistik yılı olacak

Yalçın Şahin, MAPAR Otomotiv’in 2021 yılına yönelik ne gibi adımlar atacağını da açıkladı: “Kendi içimizde iyileştirmeler yapmaya devam edeceğiz; araç yenileme, yurtdışı tarafıyla, servis girişleriyle, araç kiralamayla ilgili. Araç kiralamanın boyutlarını büyütüyoruz. Her türlü kamyon kiralama işine de girdik. Bir lojistik şirketi kurduk. Ek işler yaparak, kaybedilen hacmi yakalamaya çalışacağız. Otobüste yaptığımız işin benzerini damperli kamyonlarda, dorseli kamyonlar için de geçerli şekilde yapacağız. Pandemi süreciyle herkesin evine kapanması sonrasında lojistik sektörü çok hareketlendi. 2021 lojistik yılı olacak.”

Araçların servise getirilmesi

Yalçın Şahin, parklarda yatan otobüslere yönelik sezon öncesinde servislere çağırma yönünde bir çalışmanın olacak mı, sorumuza da cevapladı: “Tanıdığımız ve işbirliği yaptığımız bütün firmalara söyledığımızı, kendi arabalarımıza da yapıyoruz. Araçlarımızı yürüterek haftalık çalıştırıyoruz. Şubat ayına geldik, bu araçların sezon öncesinde bir bakımdan geçmesi çok önemli. Çünkü sezonda oluşacak bir arıza ciddi ekonomik kayıplar getirecektir. İkinci elde olan bütün araçların yatar halden çıkıp biran önce servislere hazır hale getirilmesi önem taşıyor. Biz bakım ve onarımlarda zaten müşterilerimize yönelik çok ciddi ekonomikklik sağlıyoruz. Araç sayısına göre de özel fiyatlar veriyoruz, müşterilerimiz de bunu biliyor. 2020 yılında servis girişlerimizde planlarımızın yüzde 100’ü gerçekleşti. Bu süreçte insanlar araçlarına gerçekten iyi bakmaya da çalıştı.” ■



İnsanlık olarak bilinmezlerle dolu kötü günler yaşıyoruz. Öncelikle bilinmesi gerekir ki, bu insanlığın başına gelen ilk büyük felaket değil. Klasik olarak, “son felaket olmayacak” demek gerekir. Ama bunu dahi diyemiyoruz, zira son felaket demek bir daha felaket olmayacak demektir. Bu ancak insanlığın sonu ile mümkün olabilir. İnsanlık yaşayacak, ama felaket olmayacak demek zaten mümkün değildir.

Uzun geçmişinde dünyamız çok felaketler yaşadı. Çok uzun süren bir buzul çağı olduğunu biliyoruz, iklim değişiklikleri nedeniyle önceden var olan pek çok canlının neslini sürdürmeyi yok olduğunu da biliyoruz.

İnsanlığın bilinen tarihinde çok kötü doğa olayları olduğunu unutmak mümkün değil. Bunlar içinde seller, depremler, volkanlar ilk akla gelenler. Bunların iki ana özelliği var: Birincisi etkisinin sınırlı oluşu. Ne kadar yaygın ve etkili olurlarsa olsunlar, belli bir bölgeyi ve nüfusu etkilerler. İkincisi ise, bunların çoğunlukla tekrarlanabilir olmasıdır. Neredeyse bunların hiçbirine “geldi geçti” diyemeyiz. Örneğin bazı volkanların söndüğünü biliyoruz. Bu tam olarak tehlikenin geçtiği anlamına gelmez. Bir gün az da olsa tekrarlanma olasılıkları vardır. Bir de hiç görülmedikleri bir yerde ortaya çıkabilirler.

İklim koşulları hep önemli olmuştur. Zaten sel türü felaketler tümüyle iklim sonuçları değil mi? Bir de kuraklık şeklinde görülen iklim olaylarının kıtlık, açlık gibi çok kötü sonuçlar getirdiğini biliyoruz. Bunda da az acılar yok.

Buraya kadar anlatılan hususlar, doğa olayları olarak adlandırılıp içinden çıkılmaya çalışılabilir. Ancak iklim ve sonuçları konusunda insanlar pek de masum değildir. Artan nüfus ve istenen yaşam tarzı ile standartları, insanlığın doğaya zarar vermesine yol açmıyor mu? Bu husus yakın dönemde önemini iyice hissettirdi, yakın gelecekte daha da ağırlaşan sonuçlar vermesi en büyük olasılıktır.

İnsanlığın artan ihtiyaçları doğayı daha çok tüketmesini gerektiriyor. Buna rağmen yeterli besin ve diğer ihtiyaçları elde edemiyoruz. Yakın gelecekte beslenme sorunları artabilir. Hele bir de yukarıda sözünü ettiğimiz kurak iklimler etkili olursa. Ağır kuraklığın henüz olmadığı günümüzde bile su imkanlarının hem doğrudan tüketim hem de besinler ve endüstriyel ihtiyaçlar için yetmemeye başladığını görmekteyiz. Ya kötü dönemler gelirse.

Doğa olayları konusunda insanlığın sorumluluğunun az olduğu akla gelebilir. Belki geçmişte bu biraz doğrudur. Bugün ise dünyanın ve üzerindeki kaynakların çok ve kötü kullanımı şeklinde faydalanma tarzı, çevre felaketlerini yaratıyor. Bu felaketler de tabii, diğer felaketleri çoğaltıyor, etkinleştiriyor. Bunun bir önemli yanı da bireysel kurtuluşun olmaması. Kötülerin yaptıkları yanlışlar iyileri de olumsuz etkiliyor. Dünyanın bir yerindeki olumsuzluklar başka yerdeki şartları da bozuyor.

İnsanların bunlardaki payının son zamanlarda artmış olması geçmişin tam ak-

Korona günleri



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

lanmasını getirmiyor. Bu konuda insanların geçmişten beri yaptığı özel bir yanlışlık var: savaşlar. İnsanlar çeşitli gerekçelerle hep birbirleriyle savaşmışlar. Sorarsanız herkes kendince haklı, suçlu başkası. Kaybeden daha çok zarar görebilir, ama kazananın da uzun vadeli zararları yok mu? İşin ilginç yanı, bunun bugün de sürmesi. İnsanlığın geldiği medeniyet düzeyi bunu çözmeye yetmiyor, yetecek gibi de değil.

Salgın hastalıklar

Bugün de içinde yaşadığımız bu türden felaketler geçmişten beri var. Peki hep aynı mı? Diğer felaketlerle benzer mi, şu anda yaşadığımız virüs felaketi doğal kaynaklı mı, yoksa insan müdahalesi var mı, yoksa tümüyle insan kaynaklı diyebilir miyiz? İnsanlar şunu yapmasalardı, olmazdı denebilir ama bu yanlışlarda da doğanın kullanılması şart. Diğer taraftan doğa kaynaklı olanlarda da insanın rolü olmaması ihtimali pek az. Geçmişte yaşanan salgınların nereden nasıl çıktığı, zararları anlaşılmış, belki bugünkü salgın için de bu açıklamalar gelecekte yapılacak, ama ne zaman? Bu husus salgının pek çok bilinmezi ile birlikte çözülmesi anlamındadır. Belki de bunları hiçbir zaman öğrenemeyiz. Bizim ömrümüzün yetmesi bizim için hiç öğrenmemeye eşit değil mi?

Geçmişte pek çok salgının kendiliğinden söndüğünü biliyoruz. Bazıları çok da etkili olamadan bitmişler. Yapılan aşı ve ilaç çalışmaları da boşa gitmiş. Bugün de böyle olabilir mi? Bugün de salgın bitebilir mi? Evet, ama artık çok yaygın boyuta geldi zaten. Aşı çalışmaları sonuç verdi bile. Bitse de ağır sonuçları oldu, şimdiden. Bitmeme, daha da artma, yaygınlaşma, hatta da daha da kötü şekillere dönüşme olasılıkları vardı ve bu kısmen de olsa yaşıyor.

Bu şartlar altında nasıl bir mücadele yöntemi seçeceğiz. Fazla sürmez, daha fazla zarar ver(e)mez, sonu yakın deyip, bunun için fazla çaba ve kaynak harcamaya, kısacası geçiştirmeye mi çalışacağız? İkinci olarak, bu zaten ağır, daha da kötü olacak deyip üzerinde daha çok mu yoğunlaşacağız? Son olarak da çok kötü şekiller alıp hepimizin yaşamını tehdit edebilir diyerek her şeyi bırakıp bununla mücadeleye mi odaklanacağız? Bu düşünce tarzları gelecekteki yaşam tarzlarımızı çok etkileyecek.

Bunların her birinin getiri, götürüleri ve riskleri farklı. Virüsün aniden yok olması, sürmesi ve hatta uzun süre hep olması seçeneklerinin olasılık payları ne? Bunları da bilmiyoruz. Bir hareket tarzı daha var; ‘olacağına varır’ demek. Bunu diyenler hiçbir şey yapmaya gerek yok deseler de her türlü olumlu sonucu gözlerinin ucu ile izleyip faydalanmaya çalışıyorlar. Bana göre bu salgının iki belirgin yanı var. Birincisi, bilinmeyenlerin çok oluşu.

Peki, gelecekte nasıl baş edeceğiz? Bugün bulunan aşılardan dahi ne kadar süreyle koruma sağlayacağını, gelecekte koruma sağlayıp, sağlamayacağını bilmiyoruz. Yeni aşılardan ilaçlar bulunup, bulunmayacağını da bilmiyoruz.

İkinci belirgin yanı, salgının yayılma şekli. Bugün esas olarak insandan insana olduğunu biliyoruz. Bunun gelecekte de böyle sürüp sürmeyeceğini bilemesek de bunun süreceğini kabul edip buna göre mücadeleye hazırlanmak zorunluluğu tek seçenek. Bu şartlar altında bugün de virüsün bulaşmasını önleme çabası içinde olmak gelecekte de bunu sürdürmeye yönelmek kaçınılmaz oluyor. Ta ki, yeni bilgilere ulaşana kadar. Virüsün risk olmaktan çıktığı ana kadar bu değişmeyecek gibi.

Bulaşmayı önlemenin tek yolu temasızlık. Diğer bir ifadeyle izolasyon yani yalıtma. Bugün mesafe dediğimiz şey tam izolasyon değilse de virüsün bulaşma ihtimalini aza indirecek kadar yakın temastan kaçınmak. Peki, tümüyle yalıtma mümkün mü? Bence değil. Hayat devam edecek. İnsanlardan tümüyle yalıtılmış bir yaşam mümkün değil. Örneğin aile ve iş çevresi. Hatta bu mücadeleyi uzun zaman sürdürebilmek için belirli sosyal ilişkilere ihtiyacımız var.

Mesafe dışındaki maske ve temizlik tedbirleri zaten yalıtım çabalarının yetersiz kalması, bazı kaçaklar olması halinde geçerli. Önce, gelen virüsün hastalık yapacak yerlere girmesini önleyici maske kullanıyoruz. Hastalık yapacak yerlere gelmeyen virüslerin de oraya aktarılması için de geldikleri yerlerde temizlikle yok etmeye çalışıyoruz. Bunları özetlersek, elden geldikince yakın temastan kaçınacağız. Bu kaçınmalardaki açıkları maske ve temizlik ile kapatmaya çalışacağız.

Sanırım mücadelenin özü bu olacak ve bu olmaya devam edecek. Bunlar bulaşmayı önlemek için. Bulaşma halinde hasta olmamak için aşı ve hasta olunca da tedavi bunun takip eden aşamaları. Bunlar bireysel değil, toplu çabalar. Bize düşen, bize sunulan mümkünse ücretsiz, gerekirse ücretli mücadele yöntemlerinden kendimize göre seçim yapıp, faydalanma, kullanma sorumluluğu. Sağlıklı bir yaşam sürdürmemiz dileğiyle...

Ulaşım

Taşıma insanların yer değiştirmesidir. Her değişiklik ve hareket az da olsa risk içerir ancak bazı riskler pahasına bazı yer değiştirmeler ve seyahatler olmak zorundadır. Geriye bu riskleri azaltma kalıyor. İsteyen riske girip aksini seçebilir. Bu yanlış da değil. Yaşama bakış açısı. Hani çılgın yaşayıp, genç ölmekte bazıları için seçenektir ve ben bunu anlarım.

Yeter ki, bu seçiminde başkalarının riskini arttırmasın veya en az artırsın. Yolcu taşımacılığında taşınan yolcu sayısının azalması kaçınılmazdır. Bugün biraz daha ötesi olarak riskin az olduğu ulaşım yöntemleri elden geldiğince seçiliyor tabii imkanı olanlar için. Bunlar kendine ait araç kullanma, yakın teması olmayan ulaşım aracı kullanma gibi.

Seyahat süresinin kısa olduğu uçak gibi hızlı ulaşım araçları riski azaltabilir mi! Herkes kendine ait bağımsız villada dışarıya çıkmadan oturma imkanına sahip olmadığı gibi herkesin hiç seyahat etmeme, kendine ait özel araçlarla çok korunmuş şekilde seyahati de mümkün değildir ve seyahat zorunludur. Peki araçlar değişecek mi! Daha iyi havalandırma vs.. olabilir ama çok fazlasını ben şimdilik beklemiyorum.

Eskiden trenlerde 4,6,8 kişilik kompartımanlar vardı sonra bunlar azaldı. Vapurlarda da kamaralar vardı ve hala bazılarında sürüyor. Geçen yıl Şubat ayında salgın öncesi Kars-Van turu yaptım. Riskli iş yaptığımı sonradan anlamam ama döndükten sonra risksiz olarak bunu geçirdiğim içinde seyahat yapmaktan pişman olmadım. Şimdi böyle bir imkanım hiç yok. Bu seyahatin gidiş veya dönüşten birinin iki kişilik kompartımanlı ekspres ile yapılması makbul. Bende öyle yaptım. Virüs endişesi olmadığı halde yataklı kompartıman çok büyük keyif verdi. Tabii birde trenin iki-üç saatlik duraklamalarındaki gezilere bayıldım. Çok güzel yerler gördüm. Birde trende hizmet ve temizlik iyi olsaydı, daha iyi olurdu ama buna rağmen gittiğim güzel yerleri görmekten ve seyahati tren ile yapmaktan hala da memnunum. Pişman da değilim. Belki şimdi trenle seyahat edecek olsam ne yaparım; geçen yıl zorunlu bir şekilde kompartımanı seçmişim ama şimdi varsa iki kişilik kompartımanda seyahat etmek isterim. Bu bir ulaşım tarzı olur mu? Diğer araçlarda buna göre yapılır mı, salgın hep sürse uzun mesafelere gitmek için buna göre otobüsler yapılıp işletilir mi? Zor ama neden olmasın. Bundan sonrası ayrı bir uzmanlık konusu. Ben falcı veya gelecek bilimci değilim.

Buna rağmen birşeyler söyleyeyim; aşı yaygınlaşır risk düşer seyahatler epey artacak. Risk tamamen veya büyük ölçüde kalkarsa hala harcayacak parası kalanlar seyahatler, geziler dahil çokca tüketime yönelecekler. Ama bu dönemin alışkanlıkları kısmende olsa sürecek. Evden çalışma, internet alışverişi, küçük araç kullanımı gibi alışkanlıklar epey sürecek. Ayrıca seyahatlerin yazlık bölgelerde yılın geneline yayılması da mümkün olabilecek.

Ben ne yazık ki, iyi günlerin yakın olduğunu düşünenlerden değilim. ■

Taşımali eğitimde hizmet veren servisçinin sorunlarına çözüm arayışı

Orhangazi Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Üyesi ve Orhangazi Servisçiler Kooperatif Başkanı Muhammet Ali Varlı, taşımali eğitimde yaşanan sorunları Milli Eğitim Bakanlığı Destek Hizmetleri Genel Müdürlüğü'ne ilettiklerini söyledi. Varlı, servis esnafının iflasa sürüklendiği yönündeki değerlendirmelerin ve sorunların tarafların katılımının olacağı bir Çalıştay ile konuşulması gerektiğini söyledi.

Muhammet Ali Varlı, Bakanlığa sundukları yazıda madde madde sorun tespiti yaptıklarını belirtti.

Başkan Varlı, “Taşımalı eğitim öğrenci taşıma ihalelerinde yaklaşık maliyet hesaplama formülü” cetvelinin kullanılması ile ortaya çıkan taşıma fiyatlarının piyasada geçerli olan ve uygulanan servis taşıma fiyatlarını yansıtmadığı, taşımacı esnafının maliyetini karşılamadığı ve esnafın bu taşıma hizmetini ifa ederken iflasa sürüklendiği hususunun araştırılmasını ve gerekli düzenlemenin Bakanlıkça yapılması ile ilgili yazımızı Milli Eğitim Bakanlığı Destek Hizmetleri Genel Müdürlüğü'ne sunduk” dedi.

Orhangazi Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Üyesi ve Orhangazi Servisçiler Kooperatif Başkanı Muhammet Ali Varlı, yaptıkları tespitleri maddeler halinde Taşıma Dünyası için de aktardı. Varlı, sorunların tam olarak tespitinin de tüm tarafların katılacağı bir Çalıştay ile değerlendirilmesini istediklerini de belirtti.

Taşımali eğitimde yaşanan sorunlara yönelik işte tespitler

1) KDV FARKI; Yaklaşık maliyet cetvelinde motorin fiyatının KDV hariç alınması ile oluşan kayıp motorin KDV oranı %18 iken taşıma KDV oranı %8 kesilmesi ile %10' luk bir kayıp oluşmaktadır.

2) ARAÇ NİTELİĞİ; Araç katsayısı ola-

rak formülde ifade edilen ve araç kapasitesini belirleyen etken de reel taşımacılık esasları ve mevzuata aykırıdır. Piyasada 14 kişi kapasiteli servis aracı bulunmamaktadır. Formülde 14 kişi kapasiteli olarak tespit edilen güzergâha taşımacı 17 kişilik araç ile hizmet vermektedir. 17 yolcu kapasiteli araç ile 23 yolcu kapasiteli aracın aynı çarpan ile hesaplanması doğru değildir. Ehliyet sınıfı farklıdır, sigorta maliyetleri farklıdır, bakım onarım maliyetleri farklıdır, yakıt km birim maliyeti çok farklıdır bu ve diğer sebeplerden dolayı 17/23 araç katsayısı aynı grupta olması doğru değildir.

3)TABAN KATSAYISI; Aynı formülde taban katsayısı olarak belirlenen ve asgari ücreti temsil eden rakam asgari ücretin günlük tutarının altında kalmaktadır. Ayrıca yıl içerisinde oluşan asgari ücret artışı yansıtılmamaktadır.

4) MESAFE ÖLÇÜMÜ; Yaklaşık maliyetin hesaplanmasında yerleşim birimi ile taşıma merkezi okul arasındaki mesafe ile hesaplama yapılırken, araç yerleşim birimine o mesafenin çok çok üstünde yol giderek ulaşabilmektedir.

5) DAMGA VERGİSİ; Sözleşme bedeli üzerinden ödenen DV aynı iş için kesilen fatura üzerinden tekrar alınmaktadır.

6) EKSİK ÇALIŞMA; Sürücü ve perso-

nelimize tam ücret ödememize rağmen kurumdan 178 iş günü ödeme alıyoruz. Personel ve kiralık araç sözleşmeleri yıllık yapılıyor ancak taşımali eğitim iş günü 180 günü tamamlamıyor bile.

7) YOL KATSAYISI; Yaklaşık maliyet formülünde bulunan yol katsayısı seçeneklerinin uygulanmasında yolun, karayolları veya ilgili kurum tarafından tespit edilmiş durumu, mevcut tabelalara göre kullanılmadığı görülmektedir. Kış tabelası olan yolda kar yağmıyor diye “zincir bağlanıyor” seçeneğinin seçilmemesi hak kaybidir.

8) TEMSİL KURUMU; Taşımalı Eğitim sözleşmeleri gözden geçirildiğinde görülecektir ki sözleşmelerin %80'i TOBB'A bağlı işletmeler tarafından imzalanmaktadır. Bu durum göz önüne alınarak yapılacak çalışmalara, toplantılara, çalıştaylara TOBB ve Bağlı odalar davet edilmelidir. Bunlar ve daha pek çok etken için makamınızdan सहara araştırma inceleme ve çözüm için ÇALIŞTAY talep ediyoruz. ■



MAPAR'dan DAE Turizm'e 20 otobüs

2021 yılına büyük adetli teslimatlarla giren MAPAR Otomotiv, İstanbul ve Bodrum merkezli olarak faaliyet gösteren DAE Turizm'e ikinci el 20 otobüs satışı gerçekleştirdi. Bu otobüslerin 10 adedi MAN Lion's Coach, 10 adedi Temsa Safir oldu. DAE Turizm, bu yıl yine MAPAR Otomotiv'den 10 adet ikinci el otobüs alımı daha planlıyor.

Haber / Erkan Yılmaz

MAPAR Otomotiv, 2021 yılının ilk iki ayında teslimat rüzgarı estiriyor. Mersin Vif Turizm'e Ocak ayında yapılan 10 adetlik araç teslimatının ardından bu sefer İstanbul ve Bodrum merkezli DAE Turizm'e 20 adetlik ikinci el otobüs satışı gerçekleştirildi. Otobüsler 12 Şubat Cuma günü MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi **Hıdır Erdi Şahin** tarafından DAE Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Turgut Coşkun**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Barış Coşkun** ve **Soner Coşkun**'a teslim edildi.

Müşterimiz iş ortağımız

Düzenlenen törende, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulunan **MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin**, DAE Turizm ile uzun yıllara dayanan işbirlikleri bulunduklarını belirterek, "Pandemi ortamına rağmen taşımacılar filolarını büyötmeye devam ediyor. Bu da işlerini ne kadar tutkuyla ve özveriyle yaptıklarının göstergesi. DAE Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Turgut Coşkun hem şehirlerarasında hem de turizm taşımacılığı tarafında yıllarını bu sektöre vermiş çok değerli bir isim. Sayın Barış Coşkun ve Sayın Soner Coşkun da her zaman en iyi hizmeti vermeye özen gösteriyor. Müşterimizin sadece araç satış sürecinde değil, her an her sorununda yanında bulunmaya, iş ortağı olmaya özen gösteriyoruz. Bu olumlu yaklaşım yeni işbirlikleri getiriyor. DAE Turizm'e teslim ettiğimiz araçların hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz. En büyük dileğimiz bir an önce pandemi sürecinin sona ermesi ve taşımacılık sektörünün eski hareketli günlerine dönmesi" dedi.

53 yıldır otobüs sektöründe

Taşımacılığın baba mesleği olduğunu belirten **DAE Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Barış Coşkun**, yeni otobüs yatırımları, MAPAR Otomotiv işbirliği ve sektörün mevcut durumunu Taşıma Dünyası'na şu sözlerle açıkladı: "Yönetim Kurulu Başkanımız, babamız Turgut Coşkun özellikle şehirlerarasında 53 yıl aktif şekilde çalıştı. 1980 yılında Mersin Expres firmasını kurdu, 4 yıl kadar işlettikten sonra devretti. Bugün bu firma Mersin Vif olarak faali-



yet gösteriyor. Daha sonra da Kamil Koç'un İstanbul ve Ankara bölge müdürlüğünü, Uludağ Turizm'in genel müdürlüğünü yaptı. 10 yıl önce DAE Turizm'i kurduk. Bir tekne vardı onun adı da DAE idi. Bu ismi şirketimize de koyduk. Uğurlu da geldi. Ağır-lıkla olarak turizm taşımacılığı alanında çalışıyoruz. Kamu kurumlarının ihalelerine katılıp taşıma hizmeti de sunuyoruz. Bunun dışında Kamil Koç bünyesinde otobüslerimiz çalışıyor. Yine Kamil Koç'un Bodrum Yazıhanesi-nin işletmeciliğini yapıyoruz."

MAPAR hep yanımızda

MAPAR Otomotiv ile işbirliklerinin 6 yıldır devam ettiğini belirten Barış Coşkun, "Araçlarımızın yüzde 100'ünü MAPAR Otomotiv'den temin ediyoruz. Çünkü her konuda, her süreçte bize çok ciddi kolaylıklar sağlıyorlar. Özellikle Yalçın Şahin alım öncesinde, teslim alırken ve sonrasında çok yakından ilgileniyor. En ufak bir sıkıntı da hemen çözüm üretiyorlar. Bize çok yardımcı oldukları için bundan sonraki süreçte de ikinci el olsun, sıfır olsun yine MAPAR Otomotiv'den almayı planlıyoruz" dedi.

İkinci el prim yapacak

Barış Coşkun, 20 adetlik ikinci el otobüs yatırımı yapmalarının nedeni de şu şekilde açıkladı: "Pandemi süreci ikinci el otobüslerin fiyatlarını çok ciddi gerilettili. Sıfır araçların fiyatlandırılması Euro karşılığında olduğu için kendini korudu. Önümüzdeki süreçte prim yapacak araçlar ikinci eller. Sıfır araca ulaşmak kolay olmayacak. Bu yüzden ikinci ele yöneldik. 2019 ve 2020'de bi-



reysel otobüsçüler de azaldığı için sektöre yeterli derecede araç girişi olmadı. 2019'da araç ihtiyacını gördük, piyasa biraz hareketlenirse yeniden araç ihtiyacının olduğunu görebileceğiz. Aşılma süreçleri olumlu seyrederse şehirlerarası tarafta Mayıs ayında, bayram öncesinde, yüzde 100 kapasiteye dönülebileceğini düşünüyorum."

Kamil Koç'ta hizmet verecek

Yeni alınan otobüslerin Kamil Koç bünyesinde hizmet vereceğini belirten Barış Coşkun, "13 otobüsümüz vardı. Bu yeni alımla birlikte 33 adetlik bir filo-ya ulaştık. 10 adetlik bir alıma yönelik bir anlaşma daha yaptık, yani toplamda 30 adetlik yatırım. Bunların tamamı ikinci el. 23 araç Kamil Koç bünyesinde hizmet verecek. Yeni gelen araçlar, Kamil Koç ihtiyaç duyarsa filo-ya katılacak. Yoksa ihalelerde ve turizm tarafında kullanacağız. Böylesi etkin bir pandemi sürecinde yeni yatırım yapmak gerçekten cesaret işi. Ancak babamız Turgut Coşkun'un, 53 yıllık tecrübesi ile sektöre yönelik öngörülleri var, hep 'krizler akıllı insanlar için, yatırımcılar için çok büyük fırsatlar sunar, bunları değerlendirmek gerekir' der. Biz de bu öngörüyle yatırıma yöneldik, çünkü ihaleler normal süreçlerine döndü. Ülkemizde yeni otobüs yatırımı yapılmıyor, çok ciddi araç sıkıntısı yaşanacağını düşünüyoruz. Biz bu yatırımı sadece şehirlerarasına güvenerek yapmadık, turizm tarafında ve ihalelerde de değerlendirme şansımız var" dedi.

Kamil Koç ile büyüdük

Barış Coşkun, Kamil Koç işbirliklerini şu şekilde anlattı: "Zaten araçlarımız Kamil Koç'un Bodrum ve İzmir hattında çalışıyordu. Babamız,

Bodrum'a yerleşme kararı alınca 1 yıl önce Kamil Koç'un Bodrum yazıhanesi işletmeciliğini aldık. Artık bir ayağımız Bodrum'da, bir ayağımız İstanbul'da. Babamızın 22 yılı Kamil Koç'ta geçti. Bundan dolayı bir sıcaklığımız var. Biz Kamil Koç ile büyüdük. Kamil Koç'un kanıtlanmış bir ismi var. Ayrıca Kamil Koç'un üst yönetimi gerek Kadir Bey, gerek Çağatay Bey, gerek Baki Bey, gerekse de Aydın Bey ile babamız çok iyi görüşüyor. Bu da bizim için bir avantaj oldu, sorunlarımıza çok hızlı çözümler bulabildik. Birçok firmada bunu yakalayamazsınız. Kurumsal çalıştığı için her süreç nizami yürüyor. Kurallara şartlara uyduğunuzda sıkıntı yaşamıyorsunuz."

Acentelerden olumlu sinyal

Barış Coşkun, pandemide ne yaptınız sorumuzu ve 2021 beklentilerini açıkladı: "Şirketimizin çok ciddi dış borcu yoktu. Bu süreç ilk başladığında biz var olan borçları da hemen kapattık. Sonra da kendimizi korumaya aldık. Yaz sezonunda bir iki ay araçlarımızı değerlendirdik. Devam eden ihalelerde araçlarımız çalıştı. Araçlar 5-6 ay da parkta bekledi. 2020 yılı 2019'a göre yüzde 40 düşük geçti. Sadece Bodrum ve Antalya için iyiydi. Ancak 2021 yılına yönelik çok olumlu sinyaller alıyoruz. 2019'un yüzde 10 üstünde bir seviye bekleniyor. Acentelerin birçoğu garantiye girdi, pek çok otelde yatak satın almalar yapıldı. Rus, İngiliz ve Arap turist ağırlıklı bir hareketlilik bekliyoruz. ■

DAE Turizm YK Üyesi Barış Coşkun

Bu işi severek yapıyoruz

Babamız bu işin temelinden gelme. Biz gözümüzü açtık sektördeydik, yazıhaneler içinde büyüdük. Babamız bizi sektörden uzaklaştırmak için bir çaba göstermedi. Bize tavsiye de etmedi, ama ben de kardeşim de bu işi severek yapıyoruz. Benim ikiz çocuklarım var biri iç mimar diğeri doktor olmak istiyor. Bakalım kısmet. Hiçbir zaman şu olsun demiyorum, kendi tercihleri olacak.

Çok fazla olmasa da olur

Bizim iş kapasitemiz normal dönemlerde 80-90 otobüsü kaldırabilecek seviyede. Ancak babamızın da, benim de, kardeşimin de öngörüsünde araç sayısını çok fazla büyötmek yok. Biz bu sene otobüs sayımızı 40'a tamamlayıp birkaç yıl bekleme sürecine gireceğiz. Sektörün gidişatına göre araç filomuzu yenileyeceğiz.





2. EL 'de KALİTE ve GÜVEN



MAPAR BURSA

İstanbul Yolu Cad. No: 493A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53
24/7 : 0 533 931 99 00
E-posta: mapar@mapar.com.tr

MAPAR İZMİR

7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10
24/7 : 0 530 373 93 93
E-posta: mapar@mapar.com.tr



mapar2.el

www.mapar.com.tr



NEOPLAN



İkinci el otobüs pazarında hareketlilik

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



2021'in bizler için hayırlı, bereketli, sağlıklı ve eski günlerimize yakınlaşacağımız başlangıç yılı olmasını istiyor ve ülkece, yapılan aşılama ve kısıtlamalar ile yavaş da olsa iyileşme sürecini bekliyoruz. Zaten bu beklentileri fırsatlara, bu fırsatları da fırsatçılığa çevirme konusunda, uzmanlaşmış bir milletiz...

Neden mi?

İkinci el ticari araçlarda, özellikle otobüs sınıfında görülen hareketlilik bir anda 50 ila 200 bin TL. arasında fiyatların yükselmesine sebep oldu.

Tabii, bu kendiliğinden olmadı, nasıl oldu? Baktık, piyasada biraz hareketlilik var; madem talep var, hemen geçtik bilgisayarın başına, satılık araçlarımızın rakamlarına ufacak(!) dokunuşlar yaptık.. Yanlış anlamayın şöyle 50 ila 200 bin TL... Bir şey değil canım, nasıl olsa alacaklar. Yok böyle bir şey! Tamam, araç sahipleri şunu söyleyebilir: "Kardeşim, üretici firma sürekli zam yapıyor, bizim araçlarımız onların yanında eriyor." Çok haklısınız ve yürekten katılıyorum. Ancak üretici firmalar sizlere imkanlar yaratıyor, cazip krediler, katkılar, ödemesiz aylar, yazlık-kışkık ödeme, balon ödeme, buy-back satış, kiralama vb. alternatifler sunabiliyor. Bu arada aracın garantisini uzattığı gibi bakım hediyeleri ve kampanyaları ile müşteriye cazip gelebilecek sistemler geliştirebiliyorlar. Ayrıca üretici firma istediği zaman araç üretir (talebe göre) istemediği zaman üretmeyebilir. Neden bu tür açıklamada bulundum? Çünkü bizlerin böyle alternatifi yok.

Haberlerde bir süredir market ve buna benzer alışveriş merkezlerinde yaşanan fiyat dengesizliklerini izliyoruz değil mi? Arkadaşlar neler oluyor Allah aşkına, ne oldu şehirlerarası yolcu sayısı mı arttı, veya turizm mi patladı? Yapmayın lütfen, böyle kendimizi kandırırız. Bizler bu fiyatlara müşteri beklerken yükü alan Üsküdar'ı geçmiş olur, bizler de arkasından bakarız. Elbette malımızı değerinde satalım ve bu günlerde gelen fırsatları makul şekilde değerlendirelim.

Evet, bir hareketlilik oldu bizler de böyle girmesi için dua ediyoruz. Neler oldu?

Her sene olduğu gibi ihaleye çıkan özel ve kamu kurumları ile yeni sözleşme imzalayarak işlerine başlayan personel taşımacılığında eski veya yeni işletme sahiplerinin, kiralayacağı araçların model yıllarını bölgesel olarak değiştirmeleri pazara biraz hareket getirdi. Güzel de oldu... Ancak fiyatları yukarı çıkartacak bir durum yok.

Örneğin, ben bir müşterimin, fizyonomisi düzgün, bakımları yapılmış, kazası olmayan 2015 model Travego 15 S aracını 1 milyon 350 bin TL'sına satıyorum, hatta 1 milyon 225 bin TL'sına kadar fiyatı düşürdüm... Bir müşterimiz araca bakmaya geleceğini, fakat Gaziantep bölgesinde aynı tip araca 1 milyon 215 bin TL. fiyat teklif ettiklerini, önce o araca bakıp olmaz ise bana geleceğini söylediler. Nihayetinde 1 milyon 185 bin TL'sına anlaşış aracı aldığını söyledi. Bana, "hayırlı olsun" demek düşer. Rabbim kaza bela vermesin. Bereketli bol kazançları olur inşallah...

Takaslı/takasız bir şekilde ticaret hareketliliği devam ediyor. Ben de birçok araç paylaşıyorum. Uygun olan araçlar satılıyor. Bölgesel olarak, 2000 ile 2015 model aralığında araçlar, el değiştiriyor, bilgilerinize... ■

Anadolu Isuzu'nun Yeni Modeli Grand Toro

Allison Konforu ile Yollarda

Anadolu Isuzu'nun Türkiye ve Avrupa pazarındaki personel ve turizm taşımacılığı uygulamalarının ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği Grand Toro modeli, 8,5 metre midibüs segmentine yeni bir soluk getiriyor. Grand Toro, dahili retarderli Allison T3270R xFE™ tam otomatik şanzıman donanım opsiyonu ile sunuluyor.

Allison Transmission Türkiye Satış Müdürü Meltem Darakçı, "Grand Toro'nun gelişmiş özellikleri doğrultusunda Allison'un midibüs pazarındaki kanıtlanmış başarısı ile dahili retarderli Allison T3270R xFE tam otomatik şanzıman opsiyonunun hem yurtiçi hem de yurtdışı pazarda talep göreceğine inanıyoruz" dedi.

Allison tam otomatik şanzımanlar, hidrolik tork konvertörü sayesinde hem sarsıntısız vites geçişleri ile sürücü ve yolcu konforunun

mümkün olan en üst seviyeye çıkarılmasına, hem de turizm ve personel taşımacılığının en önemli gider kalemlerinden biri olan bakım maliyetlerinin azaltılmasına katkıda bulunuyor. ■



AC Turizm'in tercihi yolların Sultanı oldu



Yüksek yolcu kapasitesi, motor gücü, zengin aksesuarları ve üstün güvenlik özellikleriyle göz dolduran Sultan otobüsleri, AC Turizm'in de tercihi oldu. Filosuna 5 adet Sultan Mega katan AC Turizm'in filo teslimatı, Otokar bayilerinden Cansın Otomotiv tarafından gerçekleştirildi.

Otokar, müşteri beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği Sultan ile turizm ve servis taşımacılığında trendleri belirlemeye devam ediyor.

Tasarım ve teknik özellikleri ile Türkiye'nin yanı sıra dünyanın dört bir yanında büyük ilgi gören Sultan, çeyrek asra yakın süredir turizm, öğrenci, personel taşımacılığı ve transfer hizmeti sunan AC Turizm'in filosuna katıldı.

Otokar bayilerinden Cansın Otomotiv tarafından gerçekleştirilen teslimat töreni AC Turizm'in sahibi Derviş Ögüt ve Cansın Otomotiv'in sahibi Ali Can Ünal'ın katılımı ile gerçekleşti. ■

Zafer Uşak Otomotiv'den

Paşa Arı Tur'a Turismo

Samsun merkezli turizm şirketi Paşa Arı Tur filosuna 2020 model Turismo 16 RHD 2+1 otobüs kattı.

Aracın teslimatını Zafer Uşak Otomotiv Otobüs Satış Yetkilisi Sami Acerüzümoğlu, Paşa Arı Tur sahibi Paşa Arı'ya yaptı. Teslimatta Paşa Arı Tur kaptanları Çetin Zorlu, Murat Buğaz, muavin Oğuzhan İvgen, Zafer Uşak Otomotiv sahibi Zafer Uşak, Sigorta Yetkilisi Bulut Candansayar ve Baş Kaptan Necati Dede hazır bulundu.

İkinci el otobüs pazarının yıla hareketli başladığını belirten Sami Acerüzümoğlu, "Bu satışta takas işlemi de yapıldı. 2011 model 2+1 koltuklu Travego 15 SHD aracı takasa aldık. 2020 yılında ikinci el otobüs pazarı çok önemli bir hareketlilik yaşadı. Otobüsçü, aracının değerlendirildiğini gördü. Pandemi ve getirdiği olumsuzluklar ile ikinci el otobüs pazarında gerileme yaşandıysa da



2021 yılına herkes umutla girdi. Aşılmanın artmasıyla bu umut daha da büyüdü. Şu anda 2021 yılında umut verici bir hareketlilik var. Pandemi sürecinin atlatılması ve sektörümüzün eski hareketli günlerine dönmesi en büyük isteğimiz. 2020 model Turismo'nun Paşa Arı Tur'a hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

Paşa Arı Tur firma sahibi Paşa Arı, Samsun bölgesinde taşımacılık faaliyetinde bulunduklarını belirterek, "2020 yılı tüm ülke için zorlu geçti. Pandeminin getirdiği olumsuzluktan yolcu taşımacılığı da çok olumsuz etkilendi. Ancak 2021 yılına daha büyük bir umutla girdik. Aşılama süreçleri başladı. Bu umutla yeni model araçlara yatırım yapıyoruz. Umarız pandemi bir an önce biter, biz de yine Karadeniz bölgesinde yoğun bir şekilde turlar gerçekleştiririz" dedi. ■



Isuzu Turkuaz Sırbistan yollarında



Geleceğin toplu taşıma trendlerine uygun olarak tasarladığı araçlarıyla Avrupa'da en çok tercih edilen ticari araç markalarından biri olan Anadolu Isuzu, 700'den fazla aracıyla Sırbistan'ın en büyük operatörlerinden biri olan Lasta'ya 28 Ocak 2020 tarihinde gerçekleştirilen teslimat töreni ile 10 araçlık Turkuaz

teslimatı gerçekleştirdi.

Sırbistan'da 2000'li yıllardan itibaren birçok modeli ile hizmet veren Anadolu Isuzu'nun test edilmiş ve güvenilir orta boy turizm aracı Turkuaz, 2600 rpm'de 190 PS üreten Isuzu motor tarafından destekleniyor. Turkuaz, şık iç tasarımı ve çok çeşitli konfor ekipmanları ile şoföre ve yolculara keyifli bir yolculuk sunuyor. ■

Ekonomisinin aşısı turizm olacak

Türkiye turizm sezonuna hazırlanıyor. Turizmciler 2021'den umutlu. Sektör temsilcileri yeni sezon doluluk oranlarında yüzde 40'a varan artış öngörüyor.

Pandemiyle birlikte durma noktasına gelen dünya turizmi için turizmciler yeni dönemde yeni kararlar almaya başladı. Yeni sezonun geçen seneden daha iyi olacağına inandıklarına dikkat çeken turizmciler, aşılanmayla birlikte düşen vaka sayılarının şimdiden rezervasyonlara yansımaya başladığını söyledi. Sektör, sezon açılışı öncesinde düzenlenecek turizm fuarlarında ise gövde gösterisine hazırlanıyor. İzmir'in ev sahipliği yapacağı HORECA Fair'de doluluk oranı yüzde 60'ı geçti. Sektörün önemli bileşeni gastronomi dünyası da sezonun erken açılıp geç kapanmasının önemine dikkat çekerek, "Pandemi kurallarına ne kadar iyi uyulursa, sezon açılışı o kadar erken olur" çağrısı yaptı.

İşte turizm sektör temsilcilerinin 2021 sezonu ile ilgili değerlendirmeleri:



Dünya Kardeş Şehirler Turizm Birliği Genel Sekreteri Hüseyin Baraner:

Türkiye çok daha olgun bir master destinasyon olarak Dünya'ya açılacak. Artık temiz, yeşil ve sürdürülebilir destinasyon devri başlıyor. Yabancı turist, güneşe kavuşmak istiyor, hareket istiyor. Bu Türkiye için çok güzel bir sinyal. Sezonda yurt dışından ciddi sayıda rezervasyon alacağımızı ve Türkiye'nin pandemi sonrası ikinci baharının başlayacağını söyleyebilirim.

Tam da bu noktada fuarlar bir anahtar görevi görüyor. Turizm sektörünün buluşma noktası "HORECA Fair" bu açıdan önemli. Hem bilgi alışverişini hem de Türkiye'ye yönelik Haziran satışlarını da hızlandıracaktır. Bu fuarın gerçekleşmesi piyasalar için büyük önem arz ediyor.

Tüm planlar Nisan ayına göre

Kuşadası Otelciler ve Yatırımcılar Derneği Başkanı Tacettin Özden:

Yeni sezonun Nisan ayında başlayacağını düşünüyor ve buna inanmak istiyoruz. Aşılamaların da başarılı sonuçlar vermesiyle bu konudaki umutlarımız arttı. Planlarımızı da Nisan ayına göre yapıyoruz.



"Yurtdışı bağlantılarına öncelik verilmeli"

Alaçatı Turizm Derneği Başkanı Celal Bayraktaroğlu:

Yeni sezonda özellikle yurtdışı turizmüne yönelik bağlantılara öncelik verilmeli. Türkiye'de sıkı bir denetim mekanizması var, bu sayede yerli ve yabancı turistlere 'güvenli turizm' uygulamaları ile hijyenik bir tatil ortamı sunuyoruz. Tedbirleri elden bırakmazsak olumlu dönüşler alacağımıza inanıyorum. En önemlisi de sezonun Kasım ayı sonuna kadar uzaması gerekiyor ki kayıplarımızı geri kazanabilelim. Fuarlar da bu kapsamda hem tanıtım hem de sektörel güçbirliği için çok önemli.



"Doluluk oranı 2020'den iyi olacak"

Denizli Turistik Otelciler ve İşletmeciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Gazi Murat Şen:

Sezon açılışını dört gözle bekliyoruz. Nisan ayında çok hızlı bir açılış olmasa da kademeli olarak önce yerli, ardından da yabancı turisti ağırlamaya başlarız diye ön görüyoruz. Bu aşamalı açılış da uzun zamandır kapalı kalan tesisler için sezon hazırlığı niteliğinde olur. Bu yıl doluluk oranımızın geçen yıla oranla daha iyi olacağına inanıyoruz.



"Sezon iki ay uzatılsın"

Fethiye Otelciler Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Uysal:

Turizm sezonun Nisan ayından açılması beklentimiz. Haziran'a kayma ihtimalinde



sezonu iki ay uzatarak bu açığı kapatabiliriz. Temmuz sonu Ağustos başı gibi tüm tesislerimiz dolmuş olur diye düşünüyorum. Ülkemize gelmek isteyen yabancı misafirlerimiz hava trafiğinin açılmasını bekliyor. Rusya'dan, Almanya'dan özellikle de İngiltere'den çok fazla talep geliyor ancak hem onların hem de bizim aşılamayı tamamlamamız gerekiyor ki uluslararası hava trafiği açılabilsin. Yurtdışında çalıştığımız acentelerle bu yönde görüşmeler yapıyor, yeni adımlar atıyoruz.

"Rekabetten geri kalmamalıyız"

İzmir Aşılar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Bucak:

Uzun süredir uygulanan pandemi kısıtlamaları ile turizm sezonunu kaybetmemek adına sağlam adımlar atıldı. Nisan ve Mayıs aylarına rezervasyonlar başladı. İnanıyoruz ki bu ayların olumlu etkileri tüm sezona yansır. Olur da sezon açılışı Haziran'a kalırsa, turizmde rekabette olduğumuz ülkelere kayar. Her şey yolunda giderse geçen seneye oranla yaz döneminde doluluk oranlarımızda yüzde 30-40 oranında artış bekliyoruz.



Aşı çalışmalarıyla umutlarımız yeşerdi

Turizm ve Gastronomi Duayeni Rahmi Yılmaz :

Artık insanlar hem gıda hem turizm hizmetinde sağlığı, çevreyi ve sürdürülebilirliği çok daha fazla ön planda tutuyor. Tam bu noktada Türkiye olarak çok şanslıyız. Turizmin ihtiyaç duyduğu benzersiz destinasyonlara ve en iyi hizmeti sunabilen otellere sahibiz. Yeni sezon öncesi aşı çalışmalarının giderek hızlanmasıyla 2021 için umutlarımız yeşerdi. Yerli turistin büyük bir turizm hareketi oluşturacağını ve yabancı turist akışının başlayacağını düşünüyoruz.



Fuarlar sezonu ateşleyecek

GL Platform Genel Müdürü Gül Ceylan:

Pandemi sürecinde Türkiye'nin turizm planlamasını son derece iyi yaptı. Sezon aslında şimdiden hazır. Tek beklentimiz vaka sayılarının hızla düşmesi. Bu konuda iyi bir tablo ortaya konuyor. Ama rehavete kapılırsak hepsi tersine döner. Sezon öncesi İzmir'de düzenleyeceğimiz Horeca Fair, tem sektörün sesi olacak. Uzun bir aradan sonra ilk kez fiziksel bir fuar olacak. Biz hazırlıklarımızı bu yönde sürdürüyoruz. Fuara katılım açısından yüzde 60'a ulaşan doluluk oranlarını şimdiden yakaladık. Bu yıl için iyi bir sezon bizi bekliyor. Yeter ki şu kritik dönemde herkes pandemi kurallarını uysun. ■



İstanbul Ulaşım Platformu örnek olmalı

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin daha önce planladığı İstanbul Ulaşım Platformu'nun kuruluşu gerçekleşti. Meslek örgütleri, sivil toplum örgütlerinin katılımıyla kurulan bu platform inanıyorum ki, katılımcı bir anlayışla sorunların çözümüne yardımcı olacaktır. Biz Türkiye Otobüsçüler Konseyi olarak bu platforma katılmayı uygun gördük.

Platformun ilk toplantısı 11 Şubat 2020 Perşembe günü yapıldı ve TOBB Sektör Meclisi, TOF, TOFED, servisçiler, turizm taşımacıları katıldı. Özel halk otobüsçüleri toplantıda yoktu. Onların da ben komisyonlara alınması önerisinde bulundum.

Platform büyük bir şans

Sorunların katılımcı bir anlayışla çözülmesi için platform ile taraf olanlara fırsat verilmesini büyük şans olarak görüyorum. Bu modelin Türkiye'de örnek olmasını istiyoruz ve tüm yerel yönetimlerde uygulanmasını bekliyoruz. Kararlar sektörlerin görüşü alınarak uygulamaya konulsun istiyoruz.

Toplantıda, benim dışımda, TOFED



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclisi Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Başkanı Sayın Birol Özcan, TOFED Genel Sekreteri Sayın Mevlüt İlgin talepleri aktardılar. Taleplerimizden biri ücretsiz servislerin belediye üzerinden kurumsal bir şirket tarafından yapılması oldu. Sektörün artık bu yükü taşıyamayacağını ifade ettik. Platform gerçekten bundan sonraki süreçte birçok soruna çözüm arayışında çok ciddi katkılar sağlayacaktır.

Dönüşüm süreci

Mart ayında başlayan pandemi süreci çok şey öğretti. Birçok hizmet sektörü değişime uğradı. Evden çalışma süreci kalıcı hale geliyor. Bu sektörde de artık geleneksel çalışma

modelinden zamanın ruhuna uygun çalışma modeline geçilmeli. Sektörün yol haritası ve vizyonunu Türkiye Otobüsçüler Konseyi ile birlikte belirleyeceğiz. Konseyde, şu anda kurucu firmalar yer alıyor daha sonra sektörün tüm paydaşları bulunacak ve katkı sağlayacak.

Sektör menfaatlerini ön planda tutacak adımları atacağız. Hat esası, sınıflandırma ve haksız rekabet konusunu iyice irdelleyeceğiz. Konsey ile otogar çıkışı ücretleri ve işletme modelleri konusunda adımlar atacağız. Sektörde ciddi daralma var. Çok firma kapandı, ulusal firma sayısı arttı. Sektörde ciddi bir kaynak israfı ve verimsizlik var. Öte yandan sektör Ankara merkezli hatlarını yeni tren hatları ile kaybediyor, ama tren taşımacılığı da çok ciddi sübvansane ediyor. Aynı şekilde THY de zarar ediyor. Bir an önce sübvansiyonlar kaldırılmalı.

Bu arada iki dönem İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı yapan Kadir Topbaş'ın vefat haberi geldi. İstanbul'a büyük hizmetleri var. Kendisine Allah'tan rahmet, ailesi ve sevenlerine başsağlığı diliyoruz. ■



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu (TOFED)
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

İstanbul Ulaşım Platformu hayırlı olsun

TOFED ve TOBB Sektör Meclisi Başkanlığı olarak ayrı ayrı, daha sonra da ortak müracaatlar ile karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün sorunları ile diğer ulaşım alanında gerek yük gerekse yolcu taşımacılığı paydaşları ile uyum içerisinde çözüm sağlayabilmek adına İstanbul Büyükşehir Belediyesi öncülüğünde bir istişare kurulu kurulmasını talep etmiştik.

Bu kurulda sektördeki meslek örgütleri, ihtisas dernekleri ile Büyükşehir Belediyesinin bu alandaki ulaşım alanıyla ilgilenen tüm birimlerinin yer almasını istedik. Büyükşehir Belediyesi, daha önce farklı bir yapıda, bizi de içine alan bir ulaşım platformu kurulmasına yönelik bir çalışma yapmış. Bu platformun kuruluşu gerçekleşti. Önce koordinasyon kurulu oluşturuldu. İlk toplantı da 11 Şubat 2021 Perşembe günü online ortamda yapıldı.

Türkiye Otobüsçüler Konseyi

Bu toplantı öncesinde TOFED ve TOBB Sektör Meclisi Başkanlığı, oradaki sivil toplum örgütü ve firmaların katılımıyla Türkiye Otobüsçüler Danışma Kurulu'nu oluşturduk. Konsey, İstanbul'daki otogarlar, cep terminaleri, sektöre yönelik çıkartılacak yasa, yönetmelik noktasında sektörün dağınık bir yapıda hareket etmesi yerine ortak bir şekilde hareket edilmesi amacıyla kuruldu. Bu kurulun adını geçen hafta değiştirdik ve Türkiye Otobüsçüler Konseyi yaptık.

TOBB Sektör Meclisi Başkanı Sayın Mustafa Yıldırım aktif çalışmalar yapıyor. Bazen sektör meclisi başkanı olarak girişimlerde bulunuyor. Bu girişimler yapılırken bunlar TOF girişimi olarak lanse ediliyor bilerek veya bilmeyerek. Bazen aynı konularda TOFED de girişimlerde bulunuyor. Bu müracaatlar bazen birbiri ile uyumlu olabiliyor bazen de çelişiyor. Bunları önlemek adına, TOBB Sektör Meclisi Başkanı ve TOFED Başkanından birinin imzasını taşımayan bir girişimin sektörün girişimi olmadığı konusunda uzlaştık. Bu konseyde 40 büyük firma yer alıyor. Bu oluşumu İBB'ye de bildirdik. İBB'nin platformun koordinasyon toplantısına da Türkiye Otobüsçüler Konseyi adına katıldık. Bu platformda yolun tüm paydaşları var. Toplantıda katılımcıları görünce kendi adıma mutlu oldum. Bu platformda IPRU'nun da yer alması noktasında talebimiz oldu, değerlendiriliyor. İlk toplantı tanışma ve değerlendirme toplantısı oldu.

Platformdan beklentimiz

Bu platformdan beklentimiz şehirlerarası ve uluslararası tarifeli, tarifesiz yolcu taşımacılığının sorunlarını aktararak İBB nezdinde çözüm bulunmasını sağlamak. Toplantıda Genel Sekreter Yardımcısı İbrahim Orhan Demir ve Ulaşım Daire Başkanı Utku Cihan katılımcıların taleplerini dinledi. Bu platformun hayata geçmesi, çalışmalarda, hem İBB'yi rahatlatacak hem de bizi. Bu platform ile sağlanacak en ufak başarı Türkiye'deki tüm yerel yönetimlere örnek teşkil edecek. Ben platformun çok başarılı olacağına inanıyorum. Kamunun, meslek örgütlerinin ve tarafların katılımı ile ortak akıl çerçevesinde alınacak kararlar çok önemli katkılar sağlayacaktır. İstanbul Ulaşım Platformu hayırlı olsun. ■

İBB İstanbul Ulaşım Platformunu kurdu

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı, sürdürülebilir ve kapsayıcı ulaşım politikalarının oluşturulmasına ve uygulanmasına destek olacak İstanbul Ulaşım Platformu'nun kuruluşunu tamamladı.

Platforma yönelik İBB tarafından meslek örgütlerine davetler yapıldı. Davette, İstanbul Ulaşım Platformu'nun tüm paydaş ve vatandaşların katkı sunabileceği geniş tabanlı bir platform olmasının amaçlandığı vurgulandı. Platform çalışmalarının katılımcı ve kapsayıcı İstanbul vizyonunun ulaşım alanında da tesis edilmesine ve sürdürülebilir hale gelmesine destek olmasının hedeflendiği belirtildi. İstanbul Ulaşım Platformu ulaşım alanına yönelik farklı birimlerde yapılan çalışmaları ortaklaştırmak ve stratejik hedefleri belirlemekle sorumlu olacak. İstanbul Ulaşım Platformu'nda yerel yönetimden yetkililer, akademisyenler, meslek kuruluşları, odalar, uluslararası örgütler, ticari işletmeler, sivil toplum kuruluşları ve vatandaşlar da yer alıyor. Platform Üst Kurulunda İBB Başkanı, İBB Genel Sekreteri, İBB Genel Sekreter Yardımcısı, Başkan danışmanları ve sektör temsilcileri bulunuyor. Yine platform bünyesinde danışma kurulu, platform direktörü ve platform sekreteryası bulunuyor. Platform direktörlüğünün altında koordinasyon kurulu, onun altında çalışma komisyonları yer alıyor. 1-8 Şubat danışma kurulu ve koordinasyon kurulu açılış toplantıları, 15-22 Şubat'ta ise komisyon toplantıları planlandı. Mart ayı içinde Ulaşım Çalıştay yapılması planlanıyor.

İlk toplantı

İstanbul Ulaşım Platformu, ilk



toplantısını 11 Şubat Perşembe günü İBB Genel Sekreter Yardımcısı İbrahim Orhan Demir ve Ulaşım Daire Başkanı Utku Cihan başkanlığında, zoom telekonferans üzerinden yapıldı. Toplantıya İBB ulaşım ile ilgili birim yöneticileri, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Başkanı Birol Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, İstanbul Taşımacılar Birliği Başkanı Turgay Gül, İSTESOB temsilcisi, İstanbul Taksiciler Esnaf Odası temsilcisi ve çok sayıda meslek örgütü yöneticisi, Sokak Bizim Derneği temsilcisi, Şehir Hatları temsilcisi, Ulaşım AŞ temsilcisi, Yaya Derneği temsilcisi de katıldı.

Platform büyük bir şans

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, "Bu platform, inanıyorum ki, katılımcı bir anlayışla sorunların çözümüne yardımcı olacaktır. Sorunların çözümünü için büyük bir şans. Bu modelin Türkiye'de örnek olmasını istiyoruz ve tüm yerel yönetimlerde uygulanmasını bekliyoruz" dedi.

Platform örnek teşkil etmeli

İSTAB Başkanı Turgay Gül, "Toplantıda çalışma esaslarımızı

ve sektör taleplerini dile getirme fırsatı bulduk. Platformun Türkiye genelinde örnek teşkil etmesini, sektörümüze ve İstanbul'a hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Platform çalışmaları rahatlatacak

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, "Bu platformun hayata geçmesi, hem İBB'yi çalışmalarında rahatlatacak hem de bizi. Bu platform ile sağlanacak en ufak başarı Türkiye'deki yerel yönetimlere örnek teşkil edecek. Ben platformun çok başarılı olacağına inanıyorum" dedi.

Diyalog süreci için önemli

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, "Bu platformun katılımcı kapsamının daha geniş tutulması önemli olacak. Bu oluşumun, turizm taşımacılarının yıllardır yaşadığı sorunlarına kısa sürede çözüm bulunmasını sağlayacağına inanıyorum. Çünkü orada İstanbul'un gerçek ulaşım sorunları konuşulacak. Kamu ve sektörün daha iyi bir diyalog kurabilmesi adına çok önemli bir adım atıldı. Bu adım Türkiye'de tüm yerel yönetimlere örnek olmalı" dedi. ■

Otobüsçüydüler, nakliyeciler oldular...

Son dönemlerde birçok bireysel otobüsçünün sektörden çekildiği, farklı alanlara adım attığı söyleniyor. Bu yönelimin de çoğunlukla nakliye tarafına olduğunu duyuyordum. Yakın dönemde yolcu taşımacılığından nakliyeciliğe geçen Hataylı Kamil Ezer ve Kahramanmaraşlı Ahmet Şahin ile konuşma fırsatı buldum. İki bireysel otobüsçü neden otobüsçülüğü bırakıp, nakliyeciler olduklarını anlattılar.

39 yıllık otobüsçülük serüveni

Hataylı Kamil Ezer 47 yaşında. 1982 yılında babası Nedim Ezer'in sektöre adım atmasıyla, 1987 yılında muavin olarak işe başlamış. Kamil Ezer o dönemi anlatıyor: Lider Adana, Lüks Adana, Pamukkale Turizm, Metro Turizm'in de yer aldığı birçok firmada çalıştım. En son olarak da Lüks Adana Turizm'de çalıştım. 1995 yılından başla-



Kamil Ezer

38 yıllık otobüsçülük hayatının ardından 15 Ocak 2021'de bu işi bırakıp nakliye işine girdi. Kamil Ezer, 2011 ve 2005 model iki tırıyla işe başlamanın hazırlıklarını yapıyor.

arak geriye giden otobüsçülük, 2005 yılından sonra hepten dibe çöktü. Ne kadar mücadele ettiyseniz olmadı, 'aman' dedik, 'devam edelim' dedik, ama olmadı, sıyırlamadı geriye gidişinden. Çalışma koşulları, baskılar gibi çok zor süreçler yaşadık. Devletin sahihsiz bıraktığı bir meslek otobüsçülük. Meslek örgütlerinin sahip çıkmasını bekledik, o da olmadı. Lüks Adana Turizm firmasında Hatay'da yöneticilik yapıyordum. Kendi otobüsüm de firmada çalışıyordu. En son 'pes artık' dedim ve otobüsçülüğü de, yöneticiliği de bıraktım. 15 Ocak'ta bir anda düşünmeden

karar verdim. Bana bu kararı alırdan öncelikle pandemi, otobüsçüsünün bu zorlu dönemde de sahihsiz bırakılması, cezalar oldu. Öyle ki, yolcu maske takmıyor, ben şoförleri yolcunun maske takması konusunda uyarıyorum, ama akşam otobüse ceza yazıldığını öğreniyorum. Artık gına geldi, bu kadar mı, bireyselcinin

sırtına vurulur diye vazgeçtim bu işten.

Dönen tekerin hesabını bilirim

Kamil Ezer'e, 'peki, neden nakliye işi de başka bir iş değil' diye sordum: "Yıllarca otobüs taşımacılığında dönen tekerin hesabını yapabilen bir insanım. Bana 1 milyon TL'lik bir market verseniz, belki bir gün içinde o marketi batırabilirim. Oysa bana 10-20 otobüsü teslim edin, nereye gittiğini, ne yaptığını, ne gelir getirdiğini, ne kadar masrafı olacağını oturduğum yerden hesaplayabilen bir insanım. Düşündüm nakliye işi de taşıma sektörü. Yolcu taşımacılığından yük taşımacılığına geçiş yapayım, bunu deneyeyim dedim. İki tır aldım. Birisi 2011, diğeri 2005 model. 2008 model Travego 2+2 otobüsüm duruyor, keyfim geldiğinde onu satacağım. Şu an aldığım tırların hazırlığını yapıyorum. Tırlardan biri yurtiçi, diğeri yurtdışı çalışacak."

Ben çok direndim...

Çevresinde 'otobüsçülüğten ayrılan başka meslektaşları var mı' sorusunu da yöneltiyorum: "Hatay'da, son iki yıldır otobüsçülüğü bırakıp nakliye işine dönen otobüsçü arkadaşlarım

var. Onların arasına en son ben katıldım. Çok direttim, yapayım dedim, ama olmadı, koronanın son yükselişi bana bu kararı verdirdi."

Babam bile uzaklaştıramadı ama

Çocuklarının bu mesleğe bakışını da öğrenmek istedim: "İki evladım var. Birisi Konya Selçuk Üniversitesi Sağlık Bilimleri'nde, 3'üncü sınıfta okuyor. Kızım da bu sene üniversite sınavına hazırlanıyor ve doktor olmak istiyor. Ben onları hiçbir şekilde bu işe yanaştırmadım. Ben babam tarafından muavinlik sürecinde çok ezildim. 1987 yılında babam benim bu işe girmemi hiç istemedi, okumamı istedi, yapmamam için de özellikle ezdi, ama maalesef vazgeçemedim. Bu sefer başarılı oldum, uzaklaştım. Çocuklarımı hiç yaklaştırmadım, okumalarını istedim ve okudular.

Otobüsçülükte gözüm kalmadı

Kamil Ezer'e, 'bir daha otobüsçülüğe döner misiniz' diye de sordum: "'Tilkinin dönüp dolaşacağı yer yine kürkçü dükkanıdır' derler ya, hiç belli olmaz. Ama ben otobüsçülükte gözümün kalmadığının farkına vardım. Otobüsçülükte çok büyük mücadeleler verdim, çok zararlar yazdım. Çok geriye gittim. Son iki yıldır otobüslerin fiyatları prim yaptı. Daha önce 400 bin TL'ye aldım, 150 bine sattım. Bunu gördüm, yine de inat ettim, ama bu sefer gönlümün çok kırıldığını hissettim. Bunun tek nedeni sahihsiz bırakılmak. Bırakmak istediğimde, etraftan bırakmam yönünde çok ısrarlar oldu, ama vazgeçemedim. Keşke bize sahip çıksaydı. Şu pandemi sürecinde devletimizden bir yetkili bu sektörü bir kez savunsaydı keşke. Taşıma sektörünün yanında olduklarını görmeyi çok istedim, ama olmadı. ■



Otobüsçülük ► nakliyecilik ► otobüsçülük ► yine nakliye...

Kahramanmaraşlı Ahmet Şahin 45 yaşında. Ahmet Şahin'in otobüsçülük ve nakliyecilik serüveni daha farklı. O da muavin olarak başlamış, daha sonra uluslararası nakliye işine girmiş, yine otobüsçülüğe dönmüş; son kararı yine nakliye tarafında olmuş.

Ahmet Şahin, bu süreçleri şu şekilde anlattı: "1993 yılında otobüslerde muavin olarak başladım. Babam otobüsçü değildi, amcam otobüsçüydü. Ama kimse beni bu işe yönlendirmedi, ben bir hevesle girdim. 3 yıl muavinlik yaptım. Askerlik dönüşü tekrar sektöre girdim ama nakliyecilik fırsatı çıktı ve Avrupa'ya gitme imkanı oldu. Sertrans Lojistik şirketinde çalıştım, uzun süre tır kullandım. 2015 yılının Mart ayında Şerif Turhan'ın yardımıyla bir otobüs aldık. Güzel bir sezon geçirdik. Kış sezonuyla birlikte para kazanamamaya başladık. 2010 model Travego aracımı 2016'nın Temmuz ayında sattım. Eylül ayında Mercedes kamyon alarak tekrar nakliyeciliğe döndük. O günden bugüne yurtiçi nakliye tarafında çalışıyoruz" dedi.

En azından zarar etmiyoruz

'Nakliyecilik tarafından memnun musunuz' sorumuzu da cevapladı: "En azından nakliye tarafında otobüsçülük



Ahmet Şahin

Ahmet Şahin 2015 yılında geri döndüğü otobüsçülükte aslında iyi iş yaptıklarını, ama 2016-17 kış sezonunda, işlerin azalmasıyla aracını satıp nakliye tarafına döndüğünü anlattı.

gibi zarar etme durumunuz yok. Çok büyük kâr edemiyorsunuz, ama zararınız da yok. Memnunum. Korona sürecinde de çok aktif bir süreç oldu. Ambar çekiyoruz biz. Kahramanmaraş-İstanbul hattında çalışıyoruz. Şehrimizde 800 tekstil fabrikası var, irili, ufaklı. Günlük nakliye araç trafiği 200 dolayında. Burada her firmadan parça parça yük alıp yola çıkarsınız. Tarladan çıkan ürünleri de toplayıp yola çıkıyorsunuz.

Otobüsçülüğe döner miyim?

Şu anda öyle bir düşüncem yok. Zaten otobüslerin büyük bölümü park-

larda yatıyor. Pandemi biter, devlet turizm sektörüne bir teşvik verir, seyahat kısıtlamaları da kalkar ve işler hareketlenirse düşünür müyüm, düşünürüm tabii. Otobüsçülük güzel bir meslek. Hangisini seviyorsanız dersiniz, otobüsçülük daha ağır basar. İnsanlarla ilişki içindesiniz, saatiniz belli, işiniz belli. Nakliye tarafı çok meşakkatli, çok daha zor bir süreç. Arkadaşlarım arasında otobüsçülüğe devam edenler de, nakliye tarafına girenler de var.

İyi şoför bulmak zor

Kamyonlarla canlı hayvan taşımak bile zor bir iş. Bizim buralarda 'her şoföre sığır teslim edilmez' denilir. Gerçekten de ani bir fren yapsa, kamyon içindeki hayvanlar üst üste yığılır, zarar görürler. Otobüsle taşımacılıkta da iş hiç kolay değil. Ani fren yaptığımızda biri arkadan bağırır, 'yavaş kaptan!', biri bağırır 'çok sıcak oldu'. İnsan ilişkileri hep zordur. Ama şu bir gerçek ki, nakliye tarafında da, otobüsle taşımacılıkta da iyi kaptan bulmak zor artık. Çocuklarımla bu işe hiç merakı yok. Hiç ilgilenmiyorlar.

Köprü ve otoban maliyeti ağır

Şu an için en büyük sıkıntımız yüksek maliyetler. Bunun içinde, köprü ve otol maliyeti büyük yer tutuyor. Kahramanmaraş-İstanbul hattında Kartepe açıldı. Adapazarı-Akyazı hattı da açıldı. Biz şimdi mecbur olmadıkça girmiyoruz, ama yarın orayı da mecbur ederlerse, bil-

miyoruz. Sabiha Gökçen tarafında otobana girdiğimizde ve çıktığımızda köprü ve otoban maliyeti geliş-gidiş 900 lira. Akaryakıt maliyeti geliş-gidiş 5 bin 500 civarında. Fatih Sultan Mehmet Köprüsü serbest bırakılsa akaryakıtta 100 litre fark eder. Bu da 500 lira eder. Köprü ve otoban zorunluluğu da olmasa maliyet 500 lira daha düşer. 1000 TL çok önemli. Taşıma maliyeti düşerse bu, ürün fiyatlarına da yansır. Hayat ucuzlar." ■



Ahmet Şahin 2019 model Ford-Trucks F-Max aracıyla nakliyecilik yapıyor. Kazancından da, aracının verimliliğinden de şu an çok memnun.

Mercedes-Benz Türk, kamyonunda da lider

2020 yılında 6932 satışa ulaştı

Mercedes-Benz Türk, Türkiye’de ürettiği kamyonların ihracatından elde ettiği gelir ile ülke ekonomisine katkısını aralıksız devam ettirirken, kamyon ürün grubunda, 2020 yılında da tartışmasız pazar liderliğini sürdürdü.

Aksaray Kamyon Fabrikası’nda üretilen, Şubat 2020’de satışa sunulan yeni Actros, yüzde 6,3 yakıt ekonomisi sağlayan MirrorCam ve Öngörülü Sürüş Sistemi gibi ileri teknolojik özellikleriyle kısa zamanda yeni siparişlerin alınmasını sağladı. Mercedes-Benz’in Arocs, Actros ve Atego modelleri, 2021 yılı için kapsamlı yenilikler sunarak pazarın her segmentinde değişen müşteri beklentilerine karşılık vermeye devam ediyor.

Satışlar arttı

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, “Pandemi sebebiyle farklı koşullarda tamamladığımız 2020 yılında,



Alper Kurt

Türkiye iç pazarında kamyon satışlarımızı 2019’a göre yüzde 141 arttırarak 6 bin 932 adede ulaştık ve bir kez daha Türkiye kamyon pazarının lideri olduk. Aksaray Kamyon Fabrikamız; ürettiğiyle, istihdamıyla, Ar-Ge faaliyetleri ve ihracatı ile Türkiye’nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına önemli katkılar sağlamayı sürdürdü. Şirketimiz, 2020 yılında Türkiye’den ihraç edilen her 10 kamyonun 8’inin üretimine de imza attı” dedi.

Kamyon pazarının kamu bankalarından yerli üretim araçlara özel kredi desteğinin etkisiyle hareketlendiğini söyleyen Alper Kurt, Aralık 2019’da ‘Hepsi bir. O benzersiz’ sloganıyla Türkiye lansmanını gerçekleştiren yeni Actros’un, pazarın odak noktası olduğunu açıkladı. 2021 yılında tüm model-

lerde yenilikler sunacaklarını, müşterilerin beklentilerini en kapsamlı şekilde karşılayarak liderliklerini sürdüreceklerini ifade etti.

Yeni Actros ile yeni standartlar

Yeni Actros çekici ailesi; yakıt ekonomisi, teknoloji, güvenlik ve konfor odaklı yapılan standart donanım değişiklikleri ile ön planda. Araçların motor güçleri ve performansları artırılırken, MirrorCam ve Öngörülü Sürüş Sistemi gibi donanımları, Economy/Power sürüş programı ve optimize edilmiş arka aks tahvil oranlarıyla yakıt ekonomisi sağlanıyor.

Yeni Actros’ta geleneksel yan aynaların yerini alan MirrorCam teknolojisi, seri üretim kamyonlarda dünyada bir ilk olma özelliğini taşıyor. MirrorCam, geniş açılı kameralar ve yüksek çözünürlüklü ekranlarla, aynalara kıyasla çok daha geniş bir görüş alanı sunuyor.

Araçın hızını ve vites geçişlerini hassas bir şekilde ayarlayan Öngörülü Sürüş Sistemi ise yüzde 5’e varan yakıt tasarrufu sağlıyor.

Teslimatlar hız kesmedi

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ile sağlanan destekler, satış sonrası hizmetlerin yaygın servis ağı ve ilgisi ile Mercedes-Benz’in ikinci el değerini koruması gibi faktörler sayesinde kamyon teslimatları 2020 yılında da hız

kesmedi.

Mercedes-Benz Türk yetkili servis ve bayi ağındaki çalışanlar Yeni Actros’u yeni eğitim modeliyle deneyimledi.

Pandemi nedeniyle eğitimler, bütünsel bir eğitim modeli geliştirilerek hem fiziksel hem de online platformlarda gerçekleştirildi. Tüm Mercedes-Benz Türk kamyon yetkili servislerinin aracı deneyimlemesi sağlandı.

Bir ay süren Türkiye turunda, Yeni Actros roadshow ekibi toplamda 6 farklı şehirde 7 lokasyonda müşterileri ile buluştu.

Güvenilir TruckStore imzası

Kamyon alanında 2. el faaliyetlerini sürdüren TruckStore markası, 2020 yılında hem iç pazar hem de ihracat pazarlarında faaliyetlerini aralıksız sürdürdü. TruckStore, ihraç edilen kamyonlar sayesinde Türkiye ekonomisine de katkıda bulundu.

İnovasyon Ödülü’nü kazandı

IToY -Uluslararası Yılın Kamyonu-jürisinin verdiği karara göre, elektrikli geleceğin en yenilikçi kamyonları Mercedes-Benz yıldızı taşıyor. Jüri, prestijli 2021 Kamyon İnovasyon Ödülü’nü Mercedes-Benz’in iki elektrikli kamyonu olan batarya elektrikli Mercedes-Benz eActros’a ve yakıt hücreli konsept araç Mercedes-Benz GenH2 Kamyon’a verdi. ■



Mercedes-Benz Türk Kamyon Ürün Grubu Yöneticileri



Mercedes-Benz otobüsler

41 farklı yenilikle pazara sunuluyor

Yeni donanımlar, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Ar-Ge Merkezi’nin Almanya’daki ekiplerle ortak çalışması sonucunda geliştirildi.

Mercedes-Benz Türk, otobüs modellerinde; yolcular, muavinler, kaptanlar, işletmeler ve müşterilerden gelen geri bildirimler ışığında, 2021 yılı için 41 farklı yenilik sunuyor. Odağına insanı koyan Mercedes-Benz Türk, güvenli ve konforlu seyahat deneyimi hedefi doğrultusunda otobüslerinde sunduğu yenilikleri ile seyahatlerde “Yeni Standartlar”ı belirliyor. Covid-19 pandemisine karşı geliştirilen yeni donanımlarıyla da daha sağlıklı yolculukları garanti ediyor.



Yeni güvenlik standartları

Şimdilik sadece Mercedes-Benz şehirlerarası otobüslerinde sunulan güvenlik donanımlar arasında Dönüş Asistanı, Dikkat Asistanı, Dönüş farı ve Dur & Kalk özelliği sunulurken; Park Sensörü/Asistanı ve Yokuş Kalkış Desteği de eklendi.

Dönüş Asistanı: Otobüslerin sağa dönüşlerinde ve sürüş sırasında, hem sürücünün hem yayaların hem de diğer sürücülerin güvenliğine katkı sağlayan bu donanım sayesinde; daha güvenli sollamalar, kalkışlarda ve düşük hızlı sürüşlerde kaza riskinin azaltılması ve trafik ışıklarında bekleyen yaya ve araçların daha iyi algılanması sağlanıyor.

Dikkat Asistanı: Dinlenmeden sürüş yapan sürücülerin uyarılmasıyla birlikte sürüş güvenliğinin artırılmasının amaçlandığı bu donanım, 60 km/s’in üzerinde seyredilirken sürücü davranışlarını izliyor ve görsel ve titreşimli uyarı ile sürücünün mola vermesini öneriyor.

Dönüş farı: 40 km/s’ten düşük hızlarda veya sinyal aktif hale geldiğinde devreye giriyor. Bu anlarda sis farları dönüş farı özelliğine geçiyor. Aydınlatma etkisi artırılırken, sürücü güvenli ve pratik şekilde manevra yapabiliyor.

Dur & Kalk Asistanı: Sürüş konforuna ve güvenliğe katkı sağlıyor. Araç 2 saniyeden daha kısa süre hareketsiz kaldığında otomatik olarak yeniden hareket edebiliyor.

Antiviral etkili yüksek performanslı partikül filtreleri standart olarak sunulan yeni iklimlendirme sistemi sayesinde otobüslerin içindeki hava, her iki dakikada bir tamamen değiştirilebiliyor.



Yeni konfor standartları

Sadece yolcular için değil, otobüs içindeki herkese daha fazla konfor donanımı sunuluyor. Tüm yolcu koltuklarında standart USB ünitelerinde akıllı telefon, tablet vb. aletler şarj edilebiliyor.

2+1 koltuk düzeninde, yeni koltuk ray sistemi sayesinde koltukların yeniden konumlandırılması kolaylaşıyor ve değer kayıplarının önleniyor.

Otobüs sürücülerinin konforu da artırıldı. Sürücü konfor paketi ile sürücünün yatma yerinde perde yerine rulo sürgü kapak kullanıldı, sürücünün yatma yerine uzun ve kalın bir minder konuldu. Ayrı bir hoparlör, çift USB, yeni bir evrak cebi, deri direksiyon simidi ve radyonun konumunun yukarı alınması gibi detaylar da bulunuyor. Anonslar için kablosuz mikrofon da standart olarak sunuluyor.



Yeni ekonomik sürüş standartları

Öngörülü sürüş sistemi, otomatik karoser indirme, lastik basınç izleme ve Eko sürüş asistanı aracılığıyla yüzde 4+’a varan oranda yakıt tasarrufu



sağlıyor. Powershift otomatik şanzıman da standart olarak sunuluyor. MB GO 250-8 Powershift, 8 ileri 1 geri oranlı otomatikleştirilmiş bir şanzıman sistemi olarak çalışıyor. Yeni şanzıman ile beraber sürücü, vites değiştirme ve debriyaja basma yükünden kurtulduğu için yola daha fazla yoğunlaşabiliyor, sürüş kondisyonu artıyor.

Öngörülü Sürüş Sistemi (PPC) sayesinde, yakıt ekonomisi ve konfor alanında bir diğer yenilik de GPS bilgileri kullanılarak Avrupa ve Türkiye otoyollarının yüzde 95’ini kapsayan dijital yol haritaları. Hız sabitleme sisteminde kaydedilen hızın belirli bir tolerans değerinde üzerine çıkabiliyor veya altına inebiliyor. Araç 80 km/s hızla ulaştığında, otomatik olarak, 20 mm alçalan karoser sayesinde hava sürtünmesinde avantaj sağlanıyor. ■

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'den

Kamyon ve otobüs modellerinde Şubat ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, 2020 model çekici/inşaat ve kargo kamyonlarında Şubat ayına özel, kasko ve servis paketli kampanya sunuyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in, Aksaray üretimi Mercedes-Benz 2020 model yılı Çekici/İnşaat ve Kargo kamyonları için, Şubat ayında geçerli olacak servis paketli, kaskolu finansman kampanyası



ile kurumsal müşteriler 700.000 TL kredi tutarı, 36 ay vade ve % 0,89 faiz oranı ile Mercedes-Benz kamyon sahibi olabiliyorlar.

2021 model Travego ve Turismo otobüslerinde ise Şubat ayına özel, 1.750.000 TL kredi tutarına kadar finansman kampanyası sunuluyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in, 2021 model yılı Travego ve Turismo otobüs modelleri için, Şubat ayında geçerli olacak finansman kampanyası ile 1.750.000 TL kredi tutarına kadar, 2 ay ödemesiz (İlk ödemesi mayıs ayında olacak şekilde),



maksimum 48 ay eşit taksitli ödeme ve % 0,79 faiz oranı ile yeni bir Mercedes-Benz otobüs sahibi olmak mümkün.

Detaylar için www.mbfh.com.tr sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■

Otomobil ve Hafif Ticari Araçlarda özel fırsatlar

Otomobil kampanyaları

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Şubat ayına özel yeni otomobil alımlarında avantajlı finansman seçenekleri sunuyor.



Mercedes-Benz C-Serisi otomobillerde 335.000 TL krediye bu aya özel, 12 ay, %0 faizli kredi fırsatları sunuluyor.

Mercedes-Benz E-Serisi otomobil sahibi olmak isteyen müşteriler için Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Şubat ayına özel, 380.000 TL'ye, 12 ay, %0,99 faiz oranı fırsatı sunuyor.

Mercedes-Benz B-Serisi için ise %0,99 faizli ve 12 ay vadeli, 260.000 TL kredi imkanı mevcut.

Mercedes-Benz GLC Serisi'nde, 480.000 TL krediye bu aya özel, 36 ay, %1,49 faiz oranı fırsatı sunuluyor.

Yeni Mercedes-Benz GLA için ise Şubat ayına özel, 285.000 TL, 12 ay, %0,99 faizli kredi imkanı mevcut.

Mercedes-Benz CLA'da ise 285.000 TL için, 36 ay vadeli, %1,49 faizli kredi imkanı sunuluyor.

Hatchback veya Sedan bir Mercedes-Benz A-Serisi sahibi olmak isteyenler için ise 260.000 TL krediye, 36 aya kadar %1,49 faiz oranı uygulanıyor.

Yeni Mercedes-Benz GLB ise Şubat ayında 335.000 TL, 12 ay, %0,99 faizli kredi imkanı ile satışa sunuluyor.

Sertifikalı Kullanılmış Otomobiller'de ise Şubat ayına özel 12 aya kadar %1,63 faiz fırsatı sunuluyor.

Ayrıntılı bilgi için en yakın Mercedes-Benz bayisi ya da www.mbfh.com.tr/otomobil ziyaret edilebilir.



Hafif Ticari Araç kampanyaları

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ayrıcalığıyla, Şubat ayı boyunca esnek ödeme planı avantajı ve düşük aylık ödemelerle şimdi bir Vito sahibi olunabiliyor. Düşük ilk satın alma maliyeti, yüksek kalite standartları, yakıt ekonomisi,

arttırılan güvenlik donanımları, farklı kullanım alanlarına uygun geniş ürün yelpazesi ile segmentinin en iddialı aracı olan Vito'ya sahibi olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettiği takdirde, 150.000 TL kredi için, 36 ay vade ve % 0,99 faiz avantajından yararlanabiliyorlar.



Far ve yağmur sensörü, rüzgar savrulma asistanı ve şerit takip asistanı gibi standart güvenlik özellikleri ile Sprinter'e sahip olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettikleri takdirde 200.000 TL kredi için, 36 ay vade ve %0,99 faiz avantajından faydalanabilirler.

Mercedes-Benz Certified araç alımlarında, avantajlı fiyatlara ek olarak, Mercedes-Benz Kasko'ya özel, 60.000 TL kredi için, 10 ay vade ve %0 faizli kredi imkanı ile ikinci el alımlarında da fırsatlar devam ediyor.

Detaylar için www.mbfh.com.tr/hafif-ticari-araclar sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Şapkalar

Dünyanın en yaratıcı düşünürü olarak kabul edilen Edward de Bono'nun gurusu olduğu "Altı şapkalı düşünme tekniği"nde (şirket içi eğitimlerde bende derin iz bırakmıştır), bilginin tek başına, bir düşünme süreciyle desteklenmediği zaman herhangi bir değeri olamayacağı, zekâ katsayısı yüksek insanların aynı zamanda iyi birer düşünür oldukları yönündeki iddianın geçerli olmadığına dikkat çekilir.

Altı şapkalı düşünme tekniği, değişik renkli şapkalar ile olaylara farklı perspektiflerden bakmayı, analiz etmeyi, sonrasında ise beyin fırtınası ile kaliteli ve doğru bir sonuca ulaşmayı hedefler. Ben de bu defa bir olay üzerinde değil de üstlenilen misyon gereği şapkaların kullanımı üzerine birkaç söz etmek isterim.

Bugün, her birimizin şartlar gereği birden fazla farklı şapkası olabilir. Her işveren veya yönetici, aynı zamanda bir baba (veya anne) ise duruma göre baba figürü için farklı, yönetici figürü için ayrı şapkalar takması gerekir. Eğer siz, çocuğunuza işinizde sahip olduğunuz pozisyonla yaklaşırsanız, ebeveyn-çocuk ilişkisinden faydalı bir sonuç elde etmeyi beklemek büyük bir hayal olur. Çalışanlarınıza yaklaşma biçimi ile çocuklarınıza aynı şapkayı takarak davranmak hatalı sonuçlar verir. Çalışanlarınızda da ancak baba şefkati ile ama işveren şapkası ile yaklaşmak doğrudur.

Örnekleri, her alanda yaygınlaştırabilir, iş hayatındaki yönetimden tutun ülke yönetimine kadar çok geniş yelpazede dilediğiniz gibi kullanabilirsiniz.

Bu siyasetçiler için de geçerlidir. Siyasetçi, eğer iktidara gelmiş ve devlet yönetiminde bir görev almışsa, üstlendiği görev

gereği, siyasetçi şapkasını bir kenara koyarak liyakatli bir yönetim için devlet adamı şapkasını takmalıdır. Siyasetçinin, devlet adamı şapkasını takıyor olması herkese aynı mesafede yaklaşması, ülke menfaatleri gereği bir misyon üstelenmesi, genel olarak kabul görürken; bir devlet adamının da siyasetçi şapkası ile dolaşıyor olması hiç de makbul bir düşünce olamaz.

Geçenlerde, Ankara Büyükşehir Belediye Başkanının, "rozetsiz siyaset" ifadesini gerçekten takdir ettim. Devlet yönetiminde görev alan tüm siyasetçilerin, oy versin vermesin tüm vatandaşlarına, ayırım yapmaksızın yaklaşması önemlidir ve gereklidir. Tıpkı bir babanın evlatları arasında ayırım yapmaması gibi...

Bunun tam tersi olduğu dönemlerde, kamu görevlisinin -siyasetçi olsun olmasın- siyaset bazlı yaklaşıyor olması, itici, iğrenç ve insanları soğutan bir yöntemdir.

Adil davranmak her yönetici için çok doğru bir davranıştır. Adalet herkese gereklidir ve bir gün herkesin adalete yolu düşecektir. Bunu akılda tutmak iyi olur ki, gün gelir takke düşerse kel görünmesin.

Kırkpınar'daki yağlı güreşlerde, cazgırların söylemi bu alanda emsal olacak niteliktedir.

"Pehlivan, Alta düştüm diye yerinme, üste çıktım diye sevinme... Yenen de pehlivan, Yenilen de pehlivan.

Gün gelir devran döner... Ne oldum dememeli, ne olacağım demeli..."

Bu güne kadar ne çok şey görsek de bildiklerimiz bilmediklerimizin yanında inanın ki çok azdır.

Bugün üstte olanın yarın alta düşmeyeceğini kim bilebilir.

Yaşayıp göreceğiz... ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Yeni Actros eğitimleri 7 lokasyonda yapıldı

Mercedes-Benz Türk tarafından; Türkiye'de ilk defa 2008 yılında piyasaya sunulan ve 2010 yılında Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretimine başlanan Actros, Euro 6 motorlarla üretilmeye başlandığı 2016 yılından sonraki en büyük değişimini 2019 yılının sonuna yaşadı. Üstün yakıt ekonomisi ve eşsiz bir konfor sunan; örnek niteliğindeki güvenlik donanımları ve ileri teknolojik özellikler ile donatılan Yeni Actros çekiciler, "Hepsi bir. O benzersiz." sloganıyla 2020'nin başında Türkiye'de satışa sunuldu.

Tüm yıl devam eden uygulama eğitimleri ve Nisan ayı itibarıyla devreye alınan online eğitimler ile tüm

Mercedes-Benz Türk kamyon yetkili servislerinin aracı deneyimlemesi sağlandı.

Mercedes-Benz Türk, gerçekleştirdiği fiziksel eğitimler ile 7 farklı lokasyonda Yeni Actros eğitim aracı ile 4 bin km'nin üzerinde yol kat ederek tüm bayi ağına ulaştı. Seçilen bu lokasyonlar sayesinde, diğer bayi teşkilatından katılımcılar konaklamaya ihtiyaç duymadan, pandemi koşullarına uygun olarak fiziksel eğitim-

lere katılabildi. Düzenlenen bu fiziksel eğitimler sayesinde Mercedes-Benz Türk Yetkili Servis ve Bayi ağındaki ilgili bütün çalışanlar yüksek teknolojiyi Yeni Actros çekicilerini deneyimleme şansına erişti.



Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 373 • 15 Şubat 2021

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. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

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



Oğuzhan Ağır Nakliyat,

15 MAN çekici ile güçlendi

Filosundaki 100 adet MAN aracın, sağladığı yüksek verimlilikten memnun kalan Oğuzhan Ağır Nakliyat, yeni yıl araç yatırımlarında yine MAN'ı tercih etti, filosuna 15 adet yeni MAN çekici kattı. Firma, yeni araçlarını törenle teslim aldı.

Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Oğuzhan Ağır Nakliyat adına

Yönetim Kurulu Başkanı Oktay Kılıç, Nedim Kılıç, Şerafettin Kılıç, Oğuzhan Kılıç, Bedirhan Kılıç, Efe Metehan Kılıç, Melik Vatan Kılıç, Alpay Kılıç ve Mesut Bilici ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Bölge Satış Koordinatörü Ferit Aslan Akman ve Kamyon Satış Uzmanı Engin Karaoğlu katıldı. ■

Scania, İsveç Otoyollarında Otonom Kamyonları Test Edecek

Scania, teknoloji liderliğini ortaya koyduğu otonom sürüş projesi kapsamında İsveç'te Södertälje ve Jönköping şehirleri arasındaki E 4 otoyolunda sürücüsüz kamyonları test etme izni aldı.



Otonom sürüş özelliğine sahip Scania araçları, Scania Transport Laboratuvarı ile ticari hizmete girecek ve üretim operasyonları için gerekli malzeme nakliyesini gerçekleştirecek.

Testler, otonom araçlar için 5 noktalı SAE ölçeğindeki seviye 4'e göre teknolojiyi kapsayacak şekilde yapılıyor. Bu da kamyonların otonom olarak sürüldüğü, ancak güvenlik nedenleriyle bir sürücü tarafından denetleneceği anlamına geliyor. Otonom sürüşü mümkün kılan sensörlerden kamyonu iletilen bilgileri izlemek ve doğrulamak için Scania'nın testleri sırasında bir test mühendisi de kabinde yer alacak. Scania'nın halka açık otobanda, yük ile gerçekleştirdiği bu otonom sürüş testi Avrupa sınırlarında bir ilk olacak. ■



MAN cazip fırsatlarla çekici sahibi olma imkanı sunuyor

MAN'dan yeni çekici alacaklara 2'li fırsat; yüzde 0,99 faiz oranı ile 500.000TL'ye kadar kredi ya da 3 yıllık bakım & uzatılmış garanti hediye

Ticari araçların köklü ve güçlü markası MAN, yeni yılda müşterilerine birbirinden cazip fırsatlarla çekici sahibi olma imkanı sunuyor. Yapı Kredi, Türkiye İş Bankası ve Garanti BBVA ile varılan anlaşma ile müşterilerine 36 ay vade ve 0,99 faiz oranıyla 500.000TL'ye kadar kredi sağlayan MAN, ayrıca finansal desteğe ihtiyaç duymadan yeni çekici alacaklara da 3 yıllık bakım ve uzatılmış garanti fırsatını ücretsiz sağlıyor.

Üstün nitelikli araçları, satış sonrası hizmetler ve finansal çözümlerde sunduğu ayrıcalıklarla güvenilir çözüm ortağı olmaya devam eden MAN Kamyon ve

Otobüs Ticaret A.Ş., müşterilerine yeni yılda da birbirinden cazip avantajlarla çekici sahibi olma fırsatı veriyor.

Bireysel ve kurumsal müşterilere cazip fırsatlar

Kampanya kapsamında 2021 model MAN çekici sahibi olmak isteyen müşterilere; Yapı Kredi, Türkiye İş Bankası ve Garanti BBVA'dan 0,99 faiz oranı ve 36 ay vade ile 500.000 TL'ye kadar kredi imkânı sağlanıyor.

MAN ayrıca finansal desteğe ihtiyacı olmayan müşterileri için de yeni çekici alımlarında 3 yıllık bakım ve uzatılmış garanti seçeneğini ücretsiz olarak sunuyor.

MAN'ın zorlu pandemi sürecinde müşterilerini düşünen birbirinden cazip kampanya seçenekleri; bireysel müşterilerin yanı sıra filolarını yenilemek, güçlendirmek isteyen kurumsal firmalara da yeni fırsatların yolunu açıyor. ■

IVECO'nun Antalya'daki Yeni yetkili satış ve servis noktası ANTOTO oldu

3.5 ton ve üstü kamyon pazarında yüzde 7'lik pazar payı ile 3. sırada yer alan IVECO, 2021'e önemli bir işbirliğine imza atarak girdi. IVECO, Antalya ve çevresinde 17 yıldır hizmet veren ANTOTO ile 3S Yetkili Satıcı ve Servis sözleşmesi imzaladı.

Hikmet Göksoy: "Antalya çevresinde 17 yıldır hizmet veriyoruz"

Online olarak gerçekleştirilen imza töreninde bir açıklama yapan ANTOTO ortaklarından Hikmet Göksoy, ANTOTO olarak Antalya çevresinde 17 yıldır hizmet verdiklerini hatırlatarak, "Müşterilerimizi ve IVECO markasını desteklemek için bu tesisimize yatırım yaptık. Bu iş birliğinin her iki tarafa da hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Yıldırım Tanılkan: "Iveco olarak Türkiye'nin en hızlı büyüyen markasıyız"

IVECO Türkiye Bayi Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Tanılkan ise, "IVECO olarak Türkiye'de çok hızlı büyüyen bir markayız. Pazar payımızı 9 yılda ikiye katladık. Türkiye'de 3.5 ton ve üstü kamyon pazarında yüzde 7'lik pazar payı ile 3. sıradayız. ANTOTO gibi tecrübeli iş ortaklarımızın başarımıza

etkisi, katkısı büyük olacaktır. Bu doğrultuda IVECO'nun 2021 mottosuna uygun olarak daima müşterilerimize yakın olmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Antoto'nun 3S tesisinde aynı anda 10 araca hizmet verilecek

ANTOTO hafif, orta ve ağır vasıta segmentlerindeki 3S tesis yatırımıyla tüm IVECO araçları için müşterilere satış hizmeti verecek. Tesiste yapılacak tadilatların bitmesine müteakip, Mart sonunda Servis ve Parça desteği de sağlanmaya başlanacak. ANTOTO, yaptığı yatırımla 17 yıllık tesisini yeniliyor. Yenilenen tesis 1462 metrekarelik kapalı olmak üzere 9460 metrekarelik bir alana sahip. Tesiste aynı anda 10 adet araca hizmet verilebilecek. Antalya'yı komşu kentlere bağlayan yol üzerinde kurulu tesis, lojistik operatörleri için de ideal bir konumda bulunuyor. ■



50 adet Tırsan Multi Ride ile

Ünal Lojistik Avrupa yollarında

Tırsan, Covid-19'a karşı tüm güvenlik önlemlerini alarak, lojistik sektörünün önde gelen firmalarından Ünal Lojistik'e Tırsan Adapazarı Fabrikası'nda, Ünal Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Ferhat Ünal, Ünal Lojistik Genel Müdürü Bülent Cingöz ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Özgür

Ayçiçek'in katıldığı teslimat töreni gerçekleştirdi. Tırsan, Ünal Lojistik firmasına 50 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride Treyler siparişinin 25 adedini teslim etti.

Ünal Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Ferhat Ünal, "Tırsan araçları operasyonlarımızın esnekliğini destekler

şekilde tasarlanmış ve en kaliteli sağlam şekilde üretildi. Araçlar, yük güvenliğini tam sağlıyor, yükleme ve bağlama sırasında da esneklik sunuyor. Tırsan'ın sahip olduğu geniş servis ağı ile firmamıza verdiği kaliteli hizmetlerden memnunuz" ded. ■



Sertrans Logistics 40 Renault Trucks aldı



Yurt içi ve yurt dışında hizmet ağını genişleten Sertrans Logistics, gücünü global pazara taşımaya devam ediyor. 2020 yılında gerçekleştirdiği yatırımlar doğrultusunda filosunu da güçlendiren Sertrans, yeni teslim aldığı 40 adet Renault Trucks T 460 4x2 X-Low Euro 6 çekicileri, yoğunlukla Avrupa taşımacılık

faaliyetlerindeki rotalarında kullanacak.

Covid-19 önlemleri kapsamında düzenlenen yeni araçların teslimat törenine Sertrans Logistics İcra Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, Transer Genel Müdürü Murat Cömert, Sertrans Mali İşler Direktörü Burak Gezer katılırken Renault Trucks adına Renault

Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Filo Satış Müdürü Ziya Çolak, Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, Genel Müdürü Mesut Süzer ile Renault Trucks Finansal Hizmetler (RTFS) Satış ve Pazarlama Direktörü Ertan Çolak bulundular. ■

Yepyeni bir bakış açısı: B4B4C

Tüketici lojistik sektörünün merkezinde

Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, Echo Summit'te lojistik dünyasının merkezine tüketiciyi aldıklarını söyledi.

Sorumlulukların en iyi ve sürdürülebilir şekilde yerine getirilmesinin yolunun yepyeni bir bakış açısı kazanmakla mümkün olduğunu belirten Nilgün Keleş, “B2B ve B2C; hepimizin sıklıkla telaffuz ettiği iki kavram. Küresel ticarete yaşanan büyük değişimle birlikte bu iki sektörel tanımlamanın ortadan kalkması ve iç içe geçmiş bir sürecin yaşanması kaçınılmaz. Yani günün sonunda tüketicinin (consumer) talep ve isteklerini anlamadan, daha da önemlisi bu taleplere uygun çözümleri ortaya koymadan, işi (business) yönetmek artık mümkün değil. B2C için tüketici uzun süredir iş modelinin merkezindeydi. Artık B2B'nin merkezine de tüketici geldi veya gelmek zorunda. İşte biz bu yeni yaklaşıma B4B4C ‘Business For Business For Consumer’ diyoruz” dedi. ■



Renault Trucks T ve D serisi 2021’de de öne çıkacak

Renault Trucks, kamyon ve çekicilerinin yanı sıra sunduğu toplam çözümlerle pandemi dönemine rağmen büyüyen ticari araçlar pazarında başarılı bir yıl geçirdi. Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, “Türkiye’de kamyon pazarında, güçlü bayi ağımla, büyümeye devam edeceğiz. T serisi uzun yol çekicilerimiz, sektörde önemli bir yere sahip. 2021 yılında D serisi dağıtım kamyonlarımız için de aynı başarıyı göstermek üzere odaklanacağız. Renault Trucks 13 litre T serisi çekicilerimiz, segmentinde çok özel bir konuma sahip ve lojistik sektöründe yüksek talep gören araçlar olmasıyla Türkiye’de de ön plana çıkıyor. Bu grafiğin 2021 yılında da devam etmesini bekliyoruz” dedi.

Renault Trucks, kamyon ve çekicilerinin performansını, üstün yakıt tasarrufunu, dayanıklılıklarını, sürüş konforu ve güvenliğini, sunduğu finansal çözümler ve satış sonrası hizmetleri ile optimize ediyor. 2020 yılında Covid-19 pandemi döneminde yaşanan tüm zorluklara rağmen araçları ve sunduğu satış sonrası hizmetleri sayesinde Renault Trucks, filoların en ideal toplam sahip olma maliyeti ile operasyonlarını yürütmelerine destek olmayı başardı.

16 ton ve üzeri ağır ticari araç

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, 2020 yılında 16 ton üzeri ticari araçlar pazarını değerlendirerek; “Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de bu yıl farklı dinamikler yaşandı. Aslında ticari



araçlar sektöründe son beş yılda düşüş gösteren eğilim, pandemi sürecinde birçok etken ile yükselişe geçti. 2020 yılı 16 ton üzeri ağır ticari araç pazarı, 7300 adetten 16 bin 270’e yükselerek bir önceki yıla göre yüzde 122,9 oranında arttı. 2020’nin ilk iki ayı yüksek satış adetleriyle başlayarak güzel bir yıl olacağı sinyali verdi. Ancak Mart 2020 itibarıyla Türkiye’de de Covid-19 pandemi etkileri başladı ve tüm dünyada araç üreticilerinin ortalama iki ay boyunca üretimlerinin durduğu bir süreç yaşandı. Bu süreçte ikinci el değerleri de yükseldi. Üretimlerin başlamasına rağmen ikinci el değerlerinin düşmemesi, uygulanan düşük faiz oranları ve arzın da düşük seyretmesi nedenleriyle ertelenen talepler, satış olarak yansıdı. Bu arada pandemi sürecinde değişen tüketici alışkanlıkları ile lojistiğin öneminin daha da artması bu duruma ayrı bir ivme kattı” diye belirtti.

Tüketici alışkanlıkları değişti

Yaşanan tüm sıkıntılara rağmen e-ticaret başta olmak üzere tüm lojistik alanlarında büyüme yaşandığına değinen Delepine, “Özellikle karantina dönemi ve çalışma şekillerinin değişmesi ile e-ticaret ve eve teslimatlar büyük bir önem kazandı. Bu da dağıtım alanına yansıdı, ancak lojistikte tüm halkalar iç içedir. Dolayısıyla tüm zorluklara rağmen değişen eğilimler, lojistiğin halkalarına pozitif talep olarak döndü” dedi.

Müşteri memnuniyeti öncelikli

Delepine, “Türkiye’de kamyon pazarında önemli bir oyuncu olarak güçlü bayi ağımla büyümeye devam edeceğiz. Pandemi dönemi de dahil olmak üzere son dört yıldır yükselen satış grafiğimiz bizleri daha da motive ediyor. Tabii ki en önemli taahhütlerimizden biri, müşteri

memnuniyeti ve müşterilerimizle yakın olarak çözümler üretmek. Pandemi döneminde de müşteri memnuniyeti asıl önceliğimizdi ve 7/24 hizmet vererek müşterimizin yanında olmayı başardık” şeklinde açıkladı.

Dağıtım alanı önem kazandı

Sebastien Delepine, “Araçlarımızın performansı, yakıt tasarrufu ve avantajlı toplam sahip olma maliyetleri sayesinde Türkiye pazarında en iyi lojistik çözümleri sunarak Renault Trucks markası olarak ön plana çıkmayı başardık. Renault Trucks T serisi uzun yol çekicilerimiz, sektörde önemli bir yere sahip. 2021 yılında D serisi dağıtım kamyonlarımız için de aynı başarıyı göstermek üzere odaklanacağız. Şehir içi ve şehirlerarası dağıtım segmentinde üstün avantajlar sunan D serisi kamyonlarımızı, yollarda daha çok göreceğiz” dedi.

13 litrelik çekicilerin başarısı

Delepine, “Renault Trucks 13 litre T serisi çekicilerimiz, segmentinde çok özel bir konuma sahip ve lojistik sektöründe yüksek talep gören araçlar olmasıyla Türkiye’de de ön plana çıkıyor. Bu grafiğin 2021 yılında da devam etmesini bekliyoruz. T serisi çekicilerimiz, üstün özellikleri, yüksek performansı, yakıt tasarrufu ve konforu ile hem lojistik şirketlerinin operasyonlarına hem de sürücülerin konfor ve verimliliğine katkı sağlıyor” şeklinde açıkladı. ■

Yönü gelecek, yolu teknoloji.

Mercedes-Benz 2021 model otobüsleri gördüğünüz anda, zamanın ilerisinde bir teknolojiyle karşılaştığınızı hissedeceksiniz. Dünyanın saygı duyduğu mühendislik, hayranı olunacak detaylar, güven veren standartlar ve ekonomik sürüşün verdiği gönül rahatlığı. Mercedes-Benz 2021 model otobüsler, işini geleceğe taşımak isteyenler için şimdi yollarda.



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz
The standard for buses.

