

Dünya pandemiyi lojistikle aşıyor. Lojistik Sektörü Değişime Ayak Uydurmalı

Pandemi süreci, lojistiğin sadece taşımacılıktan ibaret olmadığını herkese gösterdi.

✓ Lojistik sektörü zorlayıcı bir süreçten geçti ve zorluklar tam anlamıyla bitmedi. Aşılama süreci başlamasıyla tünelin ucunda ışık görünmüş olsa da daha gidecek çok yolumuz var.

✓ Nihai tüketicilerin market raflarında aradığı ürünü bulabilmesi için sektör hiç durmadan çalıştı. Lojistik şirketleri aşıyı da uygun şartlarda tüm dünyaya ulaştırmak için yine gecesini gündüzüne katıyor.

✓ Pandemi, dijital dönüşümün önemini bir kez daha ortaya koydu. Bu sürecin parlayan yıldızı e-ticaret sektörü oldu. e-ticaret çok kısa bir süre içinde ticaretin kendisi haline gelecek, bu da lojistiğin önemini bir kez daha vurguluyor.



Sertrans Logistics İcra Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, Taşıma Dünyası'na lojistik sektörünün mevcut durumunu ve yaşanması olası değişimi anlattı.

9-10'da



Türkiye Otobüsçüler Konseyi Taleplerini Ulaştırma Bakanı'na aktardı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü'nde Türkiye Otobüsçüler Konseyi heyeti ile bir görüşme yaptı. Heyette TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, TOF Başkan Vekili Tahsin Yücefer ve TOBB Sektör Meclisi Üyesi, İTO Meclis Üyesi ve 22 Nolu Şehirçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Üyesi Levent Birant yer aldı.

15'te

Gürsel Turizm, Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet Turizm Başkanı Levent Birant:



Ulaşım Destek Paketi ve hibe kredisi istiyoruz!

16'da

İETT ve Özal Halk Otobüsçüleri biraraya gldi.

İstanbul'da toplu taşımada yeni dönem



İETT Genel Müdürü Alper Bilgili ve Genel Müdür Yardımcısı Hasan Özçelik, ÖZULAŞ Toplulaşım AŞ Başkanı Göksel Övaci ve Yönetim Kuruluna iade-i ziyarette bulunarak başarı dileklerini sundu.

ÖZULAŞ Başkanı Göksel Övaci, "Yeni sistemle birlikte esnafa ve çalışanlarımıza huzur geldi" dedi. İETT Genel Müdürü Alper Bilgili, "Yeni sistem esnafın lehine oldu" dedi.

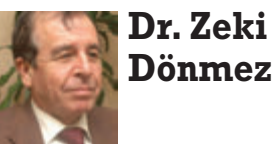
4'te

Emir Günaydın'ın hukuk mücadelesi sürüyor

Havali-manı+karayolu taşımalarında çıkartılan son düzenlemenin iptaline yönelik açılan dava savunma aşamasında.



2'de



Yönetmelikte tanım yanlışları

7'de



Sayın Bakanla buluştuk...

15'te



Korku...

Cumhur Aral

19'da



Sanal Fabrikalar

20'de



İkinci el piyasasında son durum

18'de

Taşımacıya hibe kredi verilsin...

Araçlar bakıma girsin, sigortaları yapılabilirsin!

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, "Herkes önümüzdeki aylara büyük umutla bakıyor. Parklarda yatan araçların tekrar güvenli ve verimli bir şekilde çalışabilmesi için bakıma girmesi zorunluluk. Kamunun taşımacıya nefes alıracak hibe kredi vermesini talep ediyoruz. Taşımacılar araçlarını güven içerisinde tekrar hizmete sokabilirsin" dedi.

17'de

Servis, dolmuş, taksi, minibüslere...

Bir yıl ek süre



İstanbul UKOME toplantısı, yaş sınırında olan servisler, minibüsler, taksi dolmuşlara bir yıl ek süre tanındı.



İSTAB Başkanı Turgay Gül

Hibe kredisi sektöre nefes olur

Taşımacılar, 2021 yılı içinde ticari araç satışlarında KDV'nin yüzde 1'e çekilmesini talep ediyor.

KDV tekrar %1 olsun!

Turizm Taşımacıları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve System-Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık "Taşımacılar araç satıp borç ödemek istiyor ama %18 KDV engel oluyor" dedi.

17'de



NELER VAR?

- 01-Ana sayfa
- 02-Emir Günaydın, İstab Başkanı Turgay Gül
- 03-Ford Trucks
- 04-İETT-Özulaş Ziyareti
- 05-Birollar Otomotiv
- 06-Antalya Oto
- 07-Otokar Kamyon
- 08-Fuso Canter Kamyon
- 09-Sertrans-1
- 09-Renault Trucks
- 10-Sertrans-2
- 11-Lojistik-MAN Trucks
- 12-Lojistik-Iveco Trucks
- 13-Lojistik-Mapar Kamyon
- 14-Lojistik Haberleri
- 15-Ulaştırma Bakanı Hbr.
- 16-Levent Birant Röp.
- 17-Mehmet Öksüz Röp.
- 17-Taşkın Arık Röp.
- 18-Otobüs, İst. Konfor
- 19-Otomotiv Haberleri
- 20-Otomotiv Haberleri
- 21-Otobüsçü-Nakliyeciler Hbr.
- 22-Mercedes-Benz Kamyon

2'de

Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi

Mercedes-Benz Conecto otobüsleri filosuna kattı

Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş, Kahramanmaraş BB Başkanı Hayrettin Güngör'e teslimat töreninde bir otobüs maketi sundu.



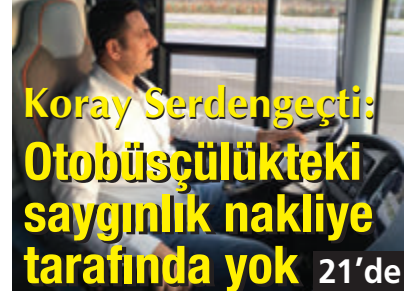
22'de

Nakliyeciler oldular ama Otobüsçülüğü unutamıyorlar



Mustafa Eşsiz (Eşsiz Mustafa)

21'de



21'de

Havalimanı+karayolu taşımalarında çıkartılan son düzenlemenin iptaline yönelik açılan dava savunma aşamasında.

Emir Günaydın'ın hukuk mücadelesi sürüyor

Günaydın Turizm'e bağlı Hava-
taş-Havabüs işletmeleri ile İs-
tanbul Konfor firmalarının
Yönetim Kurulu Başkanı Emir Günay-
dın, 25 Şubat 2021 tarihinde Ankara 8.
Danıştay Daire Başkanlığı'nda görülen
dava ile havalimanı+karayolu taşıma-
larında çıkartılan son düzenlemenin
iptaline yönelik açılan davada sa-
vunma verdi: "Birçok kez bu düzenle-
melerin hukuka uygun olmadığını
kazandığımız davalarla kanıtladık.
Ancak Bakanlık yine hukuka uygun ol-
madığını düşündüğümüz düzenleme-
ler yapmaya devam etti. Biz de
yılmadan hukuk mücadelemizi sürdü-
rüyoruz. Son görülen duruşma da hak-
lılığımızı gösteren bir karar
alınacağına inanıyoruz. Adalete güve-
nimiz tam."

Emir Günaydın, Ulaştırma ve Alt-
yapı Bakanlığı'nın havayolu+karayolu
taşımalarına yönelik çıkartılan düzen-
lemelere karşı yıllardır hukuk mücade-
lesi veriyor. Verdiği mücadele kendi
şirketi için değil, tüm yolcu taşımaları
için de büyük önem taşıyor. Bu hukuk
mücadelesi sırasında birçok kez haklı-
lığını gösteren sonuçlarla davalar ka-
zandı. Ancak her davanın ardından
Bakanlık yeni bir düzenleme çıkardı.
Ancak bu, Emir Günaydın'ı yıldırmadı
ve hukuk mücadelesi hiç durmadan
devam ediyor. Bu hukuk mücadelesi
yolculuğunda en son dava Ankara Da-
nıştay 8. Daire Başkanlığı'nda görüldü.
Yaşanan süreçlerle ilgili Emir Günay-
dın, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda



Emir Günaydın

bulundu.

Çıkartılan bütün zorluklara, engel-
lemelere karşı hukuk mücadelesi ver-
meye devam edeceğini belirten Emir
Günaydın, "Ulaştırma ve Altyapı Ba-
kanlığı'nın havalimanı+karayolu taşı-
malarına yönelik çıkardığı
düzenlemelerin hukuka uygun olma-
dığını kazandığımız mahkeme karar-
ları da kanıtıyor. Ancak Bakanlık her
kaybedilen davanın ardından yine so-
runlu bir düzenleme ile bize engeller
çıkartıyor. Biz de bu engellerle müca-
delemize yine hukuk süreci ile devam
ediyoruz. 25 Şubat Perşembe günü son
davamız görüldü. Orada bizzat, yaşı-
nan süreci mahkeme heyetine aktar-
dım. Bizleri dinlediler. Haklılığımızı
bir kez daha kanıtlayan bir kararın çı-

kacağına inancım tam. Çünkü adalete
güveniyorum" dedi.

Mücadelemiz sürüyor

Çıkartılan düzenlemeler nedeniyle
4 firmasının faaliyetinin durduruldu-
ğunu, bu durumun yarattığı ekonomik
kaybın telafisinin ise mümkün olma-
dığını belirten Günaydın, "Şu anda
Günaydın Turizm'e bağlı Havabüs
markasıyla havalimanlarından şehir
içine taşıma işini İBB'ye çok ciddi kira-
lar ödeyerek yapmaya devam ediyor-
ruz. Üstelik rakiplerimizin 20 yıldır
aynı işi çeşitli illerde kira vs. vermeden
yapmasına rağmen biz hukukun yanı
sıra ikinci mücadelemizi de haksız re-
kabet ortamına rağmen sahada veriyor-

ruz. Biz geri adım atmayınca bu sefer
de mevzuat düzenlemeleri ile karşı-
mıza engeller çıkartılmaya çalışıldı.
Yapılan her düzenlemenin önce eşitlik
içermesi ve diğer mevzuatlarla da çe-
leşmemesi gerekiyor. İşte bizim dava
süreçlerimizdeki kazanmamızı sağla-
yan temel dayanağımız da bu. Birile-
rine yönelik çıkartılan her özel
düzenlemeyi, hukuk mücadelesi vere-
rek iptal ettiriyoruz. Yeni düzenleme
yapılıyor, vazgeçmiyoruz, ona yönelik
de hukuk sürecimizi hemen başlatıyo-
ruz. Biz iş süreçlerimizi iyileştirelim,
ülkemize, yolcumuza daha iyi hizmet
sunalım, daha fazla katma değer üre-
telim derken zamanımızın büyük bö-
lümünü davalarda haklılığımızı
kanıtlamakla geçiriyoruz. En azından
haklılığımızı mahkeme kararları göste-
riyor. Bu bize güç veriyor mücadele
azmi veriyor" dedi.

Hakkaniyetli olmak gerekli

Yaşanan pandemi sürecinin as-
lında öğretilerinin olduğunu belirten
Emir Günaydın, "Salgın süreci de gös-
terdi ki, beklenen sonun başlangıcın-
dayız. Daha adaletli, daha yaşanabilir
bir dünya oluşturmamız gerekiyor. Al-
dığımız her kararda hakkaniyetli dav-
ranmak büyük önem taşıyor. Birilerine
ayrıcalık yaratırken, diğer tarafta ne
kadar büyük bir mağduriyet oluşturul-
duğunu da herkesin çok iyi görmesi
gerekıyor" dedi. ■

Servis, dolmuş, taksi, minibüslere...

Bir yıl ek süre

**İstanbul Ulaşım Koordinasyon
Merkezi (UKOME) toplantısı,
25 Şubat Perşembe günü
Avrasya Gösteri ve Sanat
Merkezi'nde İBB Genel
Sekreter Yardımcısı Orhan
Demir başkanlığında yapıldı.
Gündemde yer alan maddeler
içerisindeki yaş sınırında olan
servisler, minibüsler, taksi
dolmuşlara bir yıl ek süre
tanındı.**

UKOME toplantısı sonrasında
alınan kararlarla ilgili **İSTAB**
Başkanı Turgay Gül, Taşıma
Dünyası'na açıklamalarda bulundu.

Daha önce gerçekleştirilen alt
komisyonda alınan kararların UKOME
gündeminde görüşüldüğünü aktaran
Başkan Turgay Gül, alınan kararları şu
şekilde açıkladı: "Toplu ulaşım
araçlarının yaş sınırının 1 yıl
aranmaması teklifi görüşüldü. Pandemi
şartlarının getirdiği ekonomik
zorlukların devam etmesi sebebiyle
araç yaşını tamamlamış taşıtlara 30
Haziran 2021 tarihine kadar
başvurulması şartıyla mevcut yaş
şartına 1 yıl süre verilerek ruhsatname
düzenlemesi verilmesi kabul edildi.
UKOME kararına göre minibüsler için
12 yaş, taksi dolmuşlar için 10 yaş,



personel servisi için 19 yaş şartı var.
2020/4-7.A sayılı UKOME kararı
kapsamında kazanılacak plaka hakkı
işlemlerinde araç verilmesi ile ilgili tüzel
kişilere TSE veya ISO belgelerini
tamamlamaları için 30 Haziran 2021
tarihine kadar süre verilmesi teklifi de
kabul edildi.

Okul servis araçlarında uygulanan
12 yaş uygulamasının Okul Servis
Araçları Yönetmeliği doğrultusunda

1 Temmuz 2022 tarihine kadar
aranmaması teklifi görüşüldü. Bu teklif
de kabul edildi. 6 Şubat 2020 tarihli
Öğrenci ve Personel Servisi
Yönergesi'nin Madde 6 Servis
Taşımacılığı Esasları revize edildi. Bu
revize uyarınca öğrenci servisi
taşımacılığında kullanılacak fosil yakıtlı
taşıtlar 12 yıl, hibrit taşıtlar 16 yıl,
elektrikli taşıtlar 20 yıl kullanılabilir.
Bir de tahdit kapsamında yer alan servis
araçlarının kapsam dışı kullanılması
durumunda ilgili tüzel kişiye yaptırım
uygulanması teklif edildi. Tüzel kişinin
tahditli kapsamındaki işlerde tahditli
olmayan araçla taşıma yapması
durumunda ilk ihlalde ihtar, ikinci
ihlalde ilgili tüzel kişinin özmal
taşıtlarına ait izin belgeleri 7 gün
süreyle askıya alınır, üçüncü veya daha
fazla ihlalde tüzel kişinin 10 gün süreyle
yetki belgesi askıya alınır" dedi. ■



İSTAB Başkanı Turgay Gül

Hibe kredisi sektöre nefes olur

Pandemi sürecinde servis taşı-
macılarının zaten çok ağır
ekonomik kayıplar yaşadığını
belirten Başkan Gül, "Yaş sınırında
olan araçlara verilen 1 yıllık süre
çok doğru bir adım oldu. Ekonomik
anlamda zor günler yaşayan servis-
çilerin yeni araç alımı mümkün de-
ğil. Biz servis taşımacılarına hibe
kredisi verilmesini talep ediyoruz.
Taşımacının, düşük faizlerle de olsa
verilecek bir krediyi kaldırma şansı
yok. Çünkü zaten mevcut kredileri
ödeme imkânı bulamadı. 1 yıllık sü-
reçte özellikle de okul tarafında hiç-
bir kazanç elde edilemedi. Ancak
bugünlerde normalleşme adımları
atılıyor. Okullar tam kapasite ile
açılmasa da büyük oranda eğitim
başlayacak. İşte tam da bu noktada,
normalleşme sürecinin yaşandığı
bu dönemde taşımacılara verilecek
hibe kredilerle uzun süredir park-
larda bekleyen araçların bakımı ya-
pılabilir, sigortaları yenilenebilir.
Kredi sektöre nefes olur. Taşıma gü-
venliği içinde çok önemli katkılar
sağlar. Öncelikli talebimiz budur"
dedi.

UTİKAD KDV Tevkifatı uygulamasına itiraz etti

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği UTİKAD, 16 Şubat 2021 tarihinde 31397 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Katma Değer Vergisi Tevkifatı Uygulama Tebliği'ne UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener imzalı yazısıyla itiraz etti.



maralı KDV beyannamesi ile beyanname vermek zorunda kalacaklar.

Mevcut beyanname formatında alınan her fatura bilgisine yer verilmesi gerektiğinden ve fiili nakliye işi yapan firma ve kişilerin kısa vadede bu uygulama ile ilgili bilgi eksikliği yaşayabileceğinden hem alınan faturaların kontrolü hem de artacak olan iş yükü konusunda dikkatli olunması gerekiyor.

Sektör daha da zorlanır hale gelecek

Karar ile tüm karayolu taşımacılık sektörü ayrıca devir KDV'leri sebebiyle nakit olarak tahsil edemediği KDV tutarlarını vergi idaresinden istemek için pek çok bürokratik işleme katlanacak, mevcut ekonomik koşullarda zaten maliyetlerini karşılamakta zorlanan sektör daha da zorlanır hale gelecektir.

Böylece taşıma ücretlerinde ilave enflasyonist bir artışa sebep olacağı aşikardır.

Bu düzenleme sonucunda, mevcut hali ile 2 nolu KDV beyannamesine her bir fatura bilgisinin eklenmesi zorunluluğu nedeniyle vergi mükellefleri ilave beyanname hazırlamaktan iş üretemez hale geleceklerdir.

Ağır iş yükü yaratacak

Tüm sektörlerde çalışma sürelerinin az olması da dikkate alındığında, yeni uygulama nedeniyle fatura ve benzeri vesikaların hatalı düzenlenmesi, düzeltme işlemleri ve yaşanacak diğer sorunlarla birlikte ilave beyanname düzenlenmesi süreçlerinin, tüm sektörleri olumsuz etkileyeceği, katma değer yaratılmasında düşüşe neden olacağı değerlendirilmektedir. Genele yaygın hale getirilen bu tip bir düzenleme, mükellefler ve vergi idareleri için ağır bir iş yükü yaratacak, bunun dışında sistemi kilitleyen, hatta kayıt dışılığa sebebiyet verebilecek ve fakat gerçek bir fayda yaratmayan bir uygulama haline gelecektir. KDV tevkifatı uygulamasının tamamen iptal edilmesini veya uygulanabilir bir hale getirilmek üzere tekrar değerlendirilmesini görüşlerinize arz ederiz. ■



Sayısal Takograf Verilerinin Bildirim Zorunluluğu Hakkında Hatırlatma!

UND sayısal takograf verilerinin bildirim zorunluluğu hakkında bir hatırlatma yaptı.

Yapılan açıklama şu şekilde;

Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde 21.11.2020 tarihinde değişiklik yapılmış ve söz konusu değişiklik hükümleri üyelerimize duyurulmuş idi. (Bkz. Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Yayımlandı) Anılan değişiklikler arasında yer alan “Sayısal Takograf Verilerinin İndirilmesi ve Bakanlık tarafından belirlenen kart verme otoritesine gönderme zorunluluğuna” ilişkin hüküm ile yapılan değişiklik ile ilgili hatırlatma yapılmasında fayda görülmüştür.

Söz konusu madde ile yapılan değişikliklere açıklık getirilmesi amacıyla aşağıdaki bilgilerin dikkate alınmasını rica ederiz.

1. Yetki belgesi sahipleri, sayısal takograf kullanılması zorunlu olan ve yetki belgesi eki taşıt belgesinde kayıtlı bulunan taşıtları için sayısal takograf ünitelerindeki verileri, taşıtların trafiğe çıktığı tarihten itibaren 3'er aylık dönemler halinde indirmek ve elektronik ortamda arşivlemek zorundadır.

2. Birinci maddede belirtilen verilerin takip eden ay Bakanlıkça belirlenen kart verme otoritesine gönderilmesi zorunludur.

3. Verilerin kart verme otoritesine gönderilmemesi halinde uygulanacak “2 uyarıma” cezası 01.01.2024 yılına kadar uygulanmayacaktır. ■

Taşımacılık sektöründe beklentiler pozitif

KPMG Türkiye ve İÜ Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi'nin iş birliğiyle hesaplanan Lojistik Güven Endeksi 2020'yi pozitif tamamladı. Lojistik Güven Endeksi 2020 yılının dördüncü çeyreğinde, bir önceki üç aylık döneme kıyasla yaklaşık yüzde 1 artarak 110,38 puan olarak gerçekleşti. Endeks 2019 yılının son çeyreğine oranla ise yaklaşık yüzde 15'lik daha büyük bir artışa işaret ediyor. Sektörün genel durumunu gösteren Mevcut

Durum Endeksi, ikinci çeyreğin başından bu yana iyileşmesini sürdürerek 107,54 puana yükseldi.

2021 yılının ilk çeyreğine yönelik beklentilere bakıldığında, taşımacılık sektöründe iş durumu koşullarına ilişkin endeks, çeyrek bazında yaklaşık yüzde 9'luk artışla, 114,60 olarak ölçüldü. Sektörün gelecek üç aydaki insan kaynakları ihtiyacına yönelik beklenti endeksi de yaklaşık yüzde 18'lik artışla 123,36'ya yükseldi. ■

AB ülkeleri ile TIR sürücülerinin Vize sorunları toplantısı yapıldı

Dışişleri Bakanlığının öncülüğünde, AB Delegasyonunun yanı sıra, 7 ülkenin Büyükelçisi ve 27 Avrupa ülkesi misyonları olmak üzere 70'e yakın temsilcinin toplantı, lojistik sektörünün öncelikli gündeminde yer alan ve hizmet sağlanan Avrupa'daki paydaşlar ile ortak çıkarları ilgilendiren bazı hususları paylaşmak için çok önemli bir fırsat oldu.

Toplantıda konuşan UND Başkanı Çetin Nuhoglu, “Pandemi süreci de göstermiştir ki, profesyonel TIR sürücülerinin vize süreçlerinin kolaylaştırılması ve sorunların aşılmasında tüm taraflara önemli görevler düşüyor ve bu amaç doğrultusunda UND'nin de üzerine düşen her türlü görevi üstlenecektir. Avrupa ülke misyon temsilcilerinden de aynı yaklaşımı bekliyoruz” dedi. ■



PROSPECTS FOR
FRICTIONLESS TRADE
BETWEEN
TURKEY AND THE EU
- SCHENGEN VISA

EXAMPLE CASES/ SUGGESTIONS

FEBRUARY 2021

KUTUPLARDAN ÇÖLLERE TEK DEPOYLA: F-MAX L!

F-MAX'ın genişleyen 1.350 litrelik yakıt tankıyla kesintisiz 5.000 kilometreye kadar giderken Eco+ Mode ile %5'e kadar yakıt tasarrufu sağlarsınız; zamanınız da kazancınız da size kalır. Artan dingil genişliği, yol tutuşu ve stabilite sağlayarak size rahat bir yolculuk sunar.

Konforunuz ve kazancınız gittikçe artsın diye, her yükte birlikte.

444 36 73 / 444 FORD
www.fordtrucks.com.tr

FORD
TRUCKS

Her yükte birlikte

**İETT ve Özel Halk
Otobüsçüleribiraraya gldi.**

**İETT: Yeni sistem esnafın lehine oldu.
ÖZULAŞ: Yeni sistemle birlikte huzur geldi.**

İstanbul'da toplu taşımada yeni dönem

İETT Genel Müdürü Alper Bilgili ve Genel Müdür Yardımcısı Hasan Özçelik, ÖZULAŞ Toplutaşıma AŞ Başkanı Göksel Ovacık ve Yönetim Kuruluna iade-i ziyarette bulunarak başarı dileklerinde bulundular. ÖZULAŞ Başkanı Göksel Ovacık, “Yeni sistemle birlikte esnafa ve çalışanlarımıza huzur geldi. Yeni sistemin eksikliklerini birlikte gidereceğiz” dedi. İETT Genel Müdürü Alper Bilgili, “Yeni sistem esnafın lehine oldu. Pandemi döneminde geçmişe dönük hak ediş oranında artış var. Eksik konuları birlikte gidermeye çalışıyoruz. Görüş ayrılığımız yok” dedi.

ÖZULAŞ denetim personeli ve esnafın da hazır bulunduğu ziyarette Ovacık, memnuniyetini ifade ederek, İETT Genel Müdürü Alper Bilgili ve Genel Müdür Yardımcısı Hasan Özçelik'e teşekkür etti.

İETT'nin çözüm ortağıyız

Kaliteli taşımacılık, yolcu memnuniyeti ile birlikte özel halk otobüsleri işletmecilerinin de haklarını koruduklarını belirten Başkan Göksel Ovacık, “Özel halk otobüsleri toplu ulaşım alanında İETT'nin çözüm ortağı olarak, İstanbul'da hizmet kalitesini daha üst seviyeye çıkartacağız. Yeni sistemle birlikte esnafa ve çalışanlarımıza huzur geldi. Yeni sistemin eksikliklerini birlikte gidereceğiz” dedi.

Yeni sistemle birlikte değişim ve dönüşüm

İETT Genel müdürü Alper Bilgili, sıcak ilgiden dolayı teşekkür ederek, İstanbul'da, toplu taşıma sisteminin Türkiye ve dünyanın önemli metropol şehirlerine örnek teşkil ettiğini, yeni sistemle birlikte değişim ve dönüşüm konusunda planlı ve programlı bir yapılanma ile her gün daha iyiye gittiklerini, özel halk otobüsü camiası ile birlikte kaliteyi daha da artıracıklarını söyledi.



Biz de çözüm istiyoruz

Yeni sistemle ilgili çalışmalarda önemli mesafe aldıklarını belirten Genel Müdür Bilgili, “Çözüm odaklıyız. Biz de çözüm istiyoruz. Bizim sorumlu olduğumuz İBB yönetimi ve meclisi var, meclisten ne karar çıkarsa onu uyguluyoruz. Yeni sistem esnafın lehine oldu. Pandemi döneminde geçmişe dönük hak ediş oranında artış var. Eksik konuları birlikte gidermeye çalışıyoruz. Görüş ayrılığımız yok. Bazı maddelerde kuralına uygun davranıyoruz. İstişare ederek dengeli davranmaya özen gösteriyoruz. Şirket başkanları ve yönetimleri görevlerini yapıyor. Diyalog ve istişare içindeyiz. Bizim kurgumuzda hata yok, haksız bir kesinti olursa düzeltiriz, kimsenin hakkı kimse kalmaz. İETT misyonu ve vizyonu çerçevesinde, hem yeniliği ve hem değişimi savunduklarını, bununla birlikte kaliteli taşımacılık, yolcu memnuniyeti bizim için önemli” dedi.

İETT Genel Müdürü Alper Bilgili, iki saatten fazla yapılan toplantıda hazır bulunan esnafın sorularını samimi bir şekilde yanıtlarak yeni sistemin merak edilen ve çözülmesi gerektiği belirtilen maddeleri hakkında ayrıntılı bilgi verdi.

ÖZULAŞ AŞ çalışmaları ve tarihi hakkında bilgi alan İETT Genel Müdürü Alper Bilgili, idari binayı gezerek Başkan Göksel Ovacık'tan bilgi alarak kurumsal bir yapı ve yönetimi oluşturdukları için tebriklerini ilettili. ■



Başkan Göksel Ovacık, İETT Genel Müdürü Alper Bilgili ve Genel Müdür Yardımcısı Hasan Özçelik'e ziyaret anısına ÖZULAŞ simgeli Kütahya Çinişi hediye ederek teşekkürlerini sundu



İETT standartlarına uygun Mercedes-Benz Conecto özel halk otobüsü renk dönüşümü Birollar Otomotiv’de

8.500 TL’den başlayan fiyatlarla



Mercedes-Benz Yetkili Servis
Standartlarında boyama



80 derece kurutma gücüne sahip
otobüse özel havalandırmalı boya kabini



Yangın ve duman geciktirme
özellğine sahip boya



İETT Şartnamesine uygun
dama ve etiket uygulamaları



İETT Şartnamesine uygun
RAL1018 sarı renk boya

Diğer marka araçlarınız için bizimle iletişime geçiniz.

Mercedes-Benz
The best or nothing.



Birollar Otomotiv Mercedes-Benz Yetkili Satıcı ve Servisi
0 541 911 28 28

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



Yönetmelikte tanım yanlışları

Bu gazetenin yayını boyunca, sanırım her sayıda, bir köşe yazım yer aldı, bunun birkaç istisnası olabilir. Manşette çıkan ana konu, benim adımla yayınlandığında ayrıca köşe yazısı yazmadığım oldu. Birkaç kez de gündemin durumuna göre ihtiyaç olduğunda, eski yazıyı tekrar yayınlama yoluna gittik. Onun dışında hep yeni bir yazı yazdım.

Gündem yoğun olduğunda bazen birkaç konuya birden aynı köşe yazısında yer verdim, ama bazen gündeme göre yazı bulmak zor oluyor. Pandemi döneminde bazı konuların önemi azaldığı için cazibesi kalmıyor. Bir konuda detaylı yazı yazmayı seviyorum. Ancak bu türden yazılar da köşe yazısından çok uzun olduğu için, onları internet sitemize koymak durumunda kalıyorum.

Yazılarımda konunun varsa Karayolu Taşıma Kanunu ve/veya Yönetmeliği ile diğer kanun ve yönetmelik bakımından durumuna yer veriyorum. Böyle yapınca da sık sık ilgili konuya yönelik tanımlar da gündeme geliyor. Böyle olunca da tanımın iyiliği, kötülüğü üzerinde duruyorum. Bu da epey yer tutuyor ve ana konuya yeterince yer kalmayabiliyor.

Terminallerle ilgili detaylı ve bilgilendirici bir yazı hazırladım. Bazı önerilerin de yer aldığı bu yazıyı fırsat olduğunda sizlere ulaştıracğız. Bu yazıda da tanım konusu epey yer tutuyor; böyle olunca, çok yazıda gördüğüm tanım eleştirme ihtiyacını ayrı bir yazı konusu yapmaya karar verdim.

Tanım nedir?

Her şeyin olduğu gibi tanım kavramının da bir tanımı olmalıdır ve bu tanım ara başlıktaki sorunun cevabıdır. “Tanım” kelimesini, Türk Dil Kurumu Sözlüğü, “bir nesnenin, duygu ya da kavramın ana hatları ortaya koyularak özetlenmiş hali” olarak tanımlıyor. Kendi ‘tanım’ımı aktarayım. Tanım; değişik nedenlerle gündeme gelen bir kavramın anlaşılmasını, algılanmasını sağlayıcı, yanlış algılanmaları ve anlaşılmaları önleyici, benzerlerin ayırt edilmesini sağlayıcı özne bir açıklamadır, bana göre.

Tanımın ne olduğunu anlatmaya çalıştıktan sonra Karayolu Taşıma Yönetmeliği’nde sıkça karşılaşılan bir tanımı ele alalım.

Terminal tanımı

Karayolu Taşıma Kanunu’nda terminal tanımı yok. Böyle olunca da bunu tanımlamak Yönetmeliğe kalıyor. Biliyorsunuz, Yönetmelik tanımlamaya gerek duyduğu kavramlardan kanunda olanları ayrıca tanımladığı gibi bunlara tekraren de yer vermiyor. Kanunda olmayanları ise kendisi tanımlıyor. Burada da genel terminal tanımı bulunmayıp yolcu terminali ve eşya/yük terminali ayrı ayrı tanımlanıyor. İşte Yönetmelikteki yolcu terminali tanımı: “Bu Yönetmelikle belirlenen özelliklere haiz ve şehirlerarası, yurtiçi, uluslararası yolcu taşımacıları ve/veya acenteleri ile bunların yolcularına hizmet veren yapı veya tesisi ifade eder.” Benim bu tanımda özellikle dikkat çekmek istediğim husus tanımın başlangıcında yer alan “Bu Yönetmelik ile belirlenen özellikleri haiz” olma konusu. Nitekim Yönetmelikle terminalerin pek çok özelliği açıklanıyor. Yönetmelikte tanımlanan sadece yolcu terminali değil, başka bir sürü var. Bunlardan bizim amacımıza uygun olanların bazılarını seçip üzerinde duracağım.

Taşıma kavramları

Taşıma mevzuatında taşıma (nakliye-transport), (taşıt-vasıta-araç), (taşımacı-nakliyec) gibi kavramların geçmemesi mümkün değil. Nitekim taşıma, taşımacı, taşıma işleri, taşıma işleri işletmecisi, taşıma işleri komisyoncusu, parça başına taşıma, şehir-

lerarası taşıma, uluslararası taşıma gibi içinde taşıma geçen pek çok kavram kanunda tanımlanmış, ama taşıt tanımı yok. Bu bir eksiklik sayılmayabilir, ama taşıtların ayrı ayrı tanımları yönetmeliğe konulmak şartıyla.

Yönetmelik yukarıdaki taşıma kavramlarına ek olarak hususi taşımacılık, ikili taşıma, servis taşımaları, tarifeli kargo taşıma, tarifeli yolcu taşıma, tarifesiz yolcu taşıma, taşıma güzergahı, taşıma hattı, taşıma irsaliyesi, taşıma kapasitesi, taşıma işleri organizatörü, taşıma özel izin belgesi, taşıma senedi, taşıma sözleşmesi, transit taşıma, 3’üncü ülke taşıması, yolcu taşıma bileti gibi içinde taşıma geçen pek çok tanıma yer vermiş. Ne de olsa taşıma mevzuatı. Tabii ki bunlar olacak.

Taşıtlar

Kanunda taşıt tanımı bulunmuyor. Yönetmelikte ise bununla ilgili olarak, taşıt konusunda birim taşıt, elektronik taşıt sözleşmesi, özmal taşıt, resmi taşıt, taşıt belgesi, taşıt kartı, taşıt katarı gibi kavramlar yanı sıra esas olarak taşıt türlerine yönelik olarak motorlu taşıt genel ifadesi yanında harf sırasıyla büyük otobüs, çekici, kamyon, kamyonet, küçük otobüs, otobüs, otomobil, römork, yarı römork gibi gerekli tüm taşıtların tanımları yer almış. Bir de araç takip sistemi var. O da taşıt takip sistemi olarak burada da düşünülebilir.

Otobüs ve otomobil tanımları

Otobüs taşıt kavramının alt kavramı olan motorlu taşıt kavramının içindeki yolcu taşıtı kavramının bir alt kavramıdır. Diğer de otomobildir. Otobüslerin alt kavramları olarak da büyük otobüs ve küçük otobüs yer alıyor. Şimdi otobüs ve otomobil tanımlarına bakalım.

Otobüs: Yapısı itibarıyla insan taşımak için imal edilmiş ve şoförü dahil 9 kişiden fazla yolcu taşımaya uygun olan motorlu taşıt.

Otomobil: Yapısı itibarıyla şoförü dahil en fazla 9 adet oturma yeri olan ve insan taşımak için imal edilmiş motorlu taşıt.

Bu tanımlarda dikkat çekmek istediğim nokta, otobüs ve otomobil tanımında bu yönetmelikte belirlenen şartları haiz ifadelerinin bulunmayışdır. Peki, yönetmelikte otobüs ve otomobille ilgili şartlar yok mu? Hem de çok var. Yaşı, koltuk kapasitesi, özmal veya sözleşmeli oluşu, ticari veya hususi oluşu, tadilat durumu, silindir hacmi gibi alanlarda hem de her belge için değişebilen şartlar bulunuyor.

Esas soru

Şimdi şu soruyu soralım: Yolcu terminali tanımındaki yönetmelikle belirlenen özellikleri haiz ifadesi bu tanıma bir şeyler kazandırdı mı? Aynı soruyu otobüs ve otomobil için de soralım: Bunların tanımında yönetmelikle belirlenen özellikleri haiz ifadesinin bulunmaması bu tanımlara bir şeyler kaybettiirdi mi?

Basit bir örnek daha

Yiyecek, beslenme, gıda vs. ile ilgili bir yönetmelikte elma söz konusu olsun. Bu yönetmelikte sadece bir tür veya bir renk elma şart koşulsun. Örneğin yeşil elma. Size, eğer elma tanımı yapıp yönetmelikteki şartları haiz olma ifadesini koyarsanız, sadece yeşil olanları elma saymış olursunuz. Peki, kırmızı ve sarı olanlar elma değil midir? Değilse nedir? Yeşil elma yönetmeliğe göre tüketilmesi gereken elmadır. Diğerleri ise tüketilmesi yasak olanlardır. Ama hepsi de elmadır. Bezer soruları yönetmeliğe uygun olmayan terminaler için de soralım. Bunlar terminal değil midir? Değilse nedir?

Mevzuatın rolü

Her türlü mevzuat, ilgili konularda düzenlemeler içerir. Bu düzenlemelere aykırılık; ihlal veya suç konusu olup yaptırım gerektirir. Bu yaptırımlara, çeşitli cezalar yanı sıra faaliyetlerde kullanılmama da dahildir. Ancak düzenlemelere aykırılık onun sıfatını veya adını değiştirmez. Bir taşımacı mevzuattaki kurallara uymuyorsa yine taşımacıdır. Ama korsan dediğimiz türden mevzuata



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

aykırı ve suçlu bir taşımacıdır. Bunun tanımına, yönetmeliğe uygun taşıma yapma gibi şartlar koyamazsınız. Koymanız hiçbir yarar da sağlamaz zaten. Hiçbir kimse tanıma aykırılıktan suçlanıp cezalandırılmaz. Tanıma aykırılıkların bir cezası zaten yoktur. Bu aykırılıklar metin içinde ayrıca geçip cezalarının da burada verilmesi gerekir. Bu nedenle terminalin tanımındaki “yönetmelikle belirlenen özellikleri haiz” ifadesi; gereksiz, faydasız ve tanım kavramına da aykırıdır.

Sonuç

Yönetmelikteki şartları haiz olmayan terminaller de terminaldir, ama yönetmeliğin öngördüğü şartlara uygun değildir, o kadar. Buna da bağlı olarak, yönetmeliğe aykırı olma durumu için gereğini yaparsınız, isterseniz taşımalarda kullanırmazsınız, olur biter.

Yetki belgesi

Yönetmelikte taşımacı, acente, komisyoncu, terminal işletmecisi gibi taşıma işleri işletmecileri söz konusu. Bunlarda aranan nitelik ve yeterlilikler de belirtiliyor. Bunlar arasında mesleki, mali saygınlık ve diğer yeterlilikler bulunuyor. Bu yeterliliklere sahip olanlara adeta bir diploma gibi yetki belgesi veriliyor. Yetki belgesi yönetmeliğe uygun yönetmelikteki nitelikleri haiz anlamına geliyor. Bu nedenle eğer bunların tanımlarını yapıp ‘yönetmelikteki nitelikleri haiz’ yerine ‘yetki belgesi sahibi’ deseniz de olur, ama bu da bir şey değiştirmez. Aynı yanlış başka bir türde tekrarlamış olursunuz. Dolayısıyla tanımda yetki belgesi sahibi demek de yanlış ve gereksizdir.

Dr. Zeki Dönmez

Zira belirtmek gerekir ki, yetki belgesi sahibi olmayan taşımacılarda taşımacıdır zaten. Hayır değildir, dersiniz ne olduğunu söylemek zorundasınız. Sadece bu taşımacılar, yönetmeliğe aykırı durumdadırlar, o kadar.

Mesleki yeterlilik belgeleri

Yetki belgeleri gibi sürücü ve yöneticilerde mali yeterlilik dışındaki yeterlilikler aranmaktadır. Bunlar mesleki yeterlilik, mesleki saygınlık ve diğer şartlardır. Bunlardan mesleki yeterlilik ve mesleki saygınlık konuları bir belgede ifade ediliyor. Buna da “mesleki yeterlilik belgesi” deniliyor. Yönetmelikte, bu kişilerin şartlarına, mesleki yeterlilik belgesine sahip olmak şartını koyabilirsiniz. Ama bunları tanımlamaya kalktığınızda bunlara mesleki yeterlilik belgesi sahibi olma ifadesini kullanmamanız gerekir. Mesleki yeterlilik belgesi olmayan sürücüler de, sürücüdür ama kurallara aykırı olup istihdam edilmeleri suçtur.

Bir uyarı

Yönetmelikte taşıt tanımları büyük olasılıkla Karayolları Trafik Kanunu veya Yönetmeliğinden alınmış olmalıdır. Taşımalarla ilgili pek çok tanım da Türk Ticaret Kanunu vs.de bulunmaktadır. Siz eğer bir şeyin tanımını başka yerde bulursanız alın, ayrıca yapmaya kalkmayın. Eğer bir tanımı siz iyi yaparsanız, başkaları alır, aynen kullanır. Bunun tek şartı, tanımın o mevzuat için değil genel olarak yapılmasıdır. Bu yönetmelikteki şartları veya yetki belgelerini haiz gibi ifadelerinin bulunmamasıdır. Ama siz buralardan aldığınız tanımları belli ölçüde kendiniz düzenleyebilir, olmayanların tabii ki tanımını yapabilirsiniz. Sadece sizin mevzuatınıza özgü hususlarda tabii ki daha rahat olabilirsiniz.

Acente örneği

Acente tanımı Türk Ticaret Kanu-

nunda yer almaktadır. Bunun aynısı Karayolu Taşıma Kanunu öncesi hazırlanan eski yönetmeliklerde de bulunmaktadır. Mevcut Taşıma Yönetmeliği bunu taşımaya uygun şekilde yeniden tanımlamıştır. Taşımacılık açısından bu tanım doğrudur. Ancak tanımlanan şey artık acente değil, taşıma acentesidir. Yönetmelikte geçen tüm acente ifadeleri de taşıma acentesini kast etmektedir. Tanımları yaparken hassas olmak, dikkatli olmak, dikkatli kelime seçmek gerekebilir.

Diğer konular

Tanımlarla ilgili tek eksiklik veya yanlışlık yönetmelikte belirtilen şartları haiz olma konusundaki yanlışlık değildir. Bunun dışında da yanlışlar bulunmaktadır. Örneğin; yukarıda belirtilen terminal tanımındaki kimlerin bunlardan faydalanacağı ifadesi gibi... Bu pek de önemli değildir. Bunun yerine terminalin ne olduğunu anlatan şeyler daha da önemlidir. İşte size Karayolu Taşıma Kanunu öncesindeki Yönetmelikteki yolcu terminali tanımı: “Yolcu taşımacılığında indirme, bindirme yapılan, bekleme, haberleşme, şehir ulaşımı ile bilet satışı gibi hizmetlerin sağlandığı yapı veya tesis, yer.”

Yönetmelikte mevcut bu eski terminal tanımının iyi olup olmadığına, siz karar verin. Keza otobüs ve otomobil tanımlarında şöyle bir hassasiyet var: Otomobil tanımında, ‘şoförü dahil en fazla 9 oturma yeri olan’ derken, ‘otobüs şoförü dahil, 9 kişiden fazla’ şeklinde tanımlanıyor. 9 rakamı her ikisinde de ortak. Peki, otomobil için en fazla 9 oturma yeri denirken otobüs için de şoförü dahil en az 10 oturma yeri deseydi daha anlaşılır, daha akılda kalır olmaz mıydı? Bunlar, titizlik gösterenler için önemli konulardır, mevzuatın ve tanımların kullanışlılığını artırır,uyumu da kolaylaştırır. Karayolu taşıma mevzuatındaki kavramların ve bunların tanımlarının yeterliliği konusuna bu yazıda yer kalmadı. Onları da başka bir yazıda ele almayı düşünüyorum. ■

Şimdi alan kazanır!

Gücün konforla bulunduğu Otokar Atlas, şimdi 100.000TL'ye 24 ay ve aylık %0.95 faiz oranlarıyla Otokar bayilerinde sizi bekliyor... Şimdi alın, kazanın!

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📺 /OtokarTicariAraclar

Koç

FOTON

Otokar
— Doğru karar —



İŞLER FARKLI FARKLI **CEVAP HEP AYNI**



Farklı tonajda 3 versiyon, 2 farklı şanzıman, uzun ve kısa şasi seçenekleriyle
Mitsubishi Fuso Canter tam işine göre

CANTER

Mitsubishi Fuso Yetkili Satıcısı
ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Adres: Doğu Mah. E5 Yanyol Pendik Hospital Yanı No: 24 Pendik / İSTANBUL Tel: 0216 354 14 18

www.fusocanter.com

Sertrans Logistics İcra Kurulu Üyesi Batuhan Keleş: 1 Gidecek daha çok yolumuz var

Salgının başında olduğu gibi bugün de yine lojistik sektörü konuşuluyor. Ürünün depolanmasından şehiriçi nakliyesine kadarki tüm tedarik zinciri yönetiminin ne kadar kritik olduğunu hep birlikte deneyimledik. Salgının başında Sertrans olarak 'biz durursak dünya durur' dedik. Geldiğimiz noktada, bu sözün ne kadar anlamlı olduğunu sanırım daha net anlıyoruz. Açıkçası sektör olarak oldukça zorlayıcı bir süreçten geçtik ve süreç tam anlamıyla bitmiş değil elbette. Her ne kadar aşılama sürecinin başlamış olması nedeniyle tünelin ucunda ışık görünmüş olsa da daha gidecek çok yolumuz var.

Röportaj / Erkan Yılmaz

Sertrans Logistics İcra Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, Taşıma Dünyası'nın sorularını cevapladı. Sertrans Logistics 31 yıllık serüvenini aktaran Keleş, pandemi süreciyle birlikte yaşanan değişimi, faaliyetleri de aktardı. Batuhan Keleş, 2030 yılı hedeflerini de açıkladı.



Batuhan Keleş

31 YILDIR GÜVENİLİR ÇÖZÜM ORTAĞIYIZ

■ Öncelikle Sertrans Logistics mevcut durumu ile ilgili bilgiler verebilir misiniz, 1989 yılında bir aile şirketi olarak kurulan Sertrans Logistics'in geldiği noktayı aktarır mısınız? Şu an kaç ülkede, ne gibi çözümler ve farklılıklar oluşturarak faaliyet gösteriyorsunuz?

- Sertrans Logistics, 1989 yılında ağırlıklı olarak uluslararası taşımacılık alanında hizmet veren bir şirket olarak kuruldu. Bugün geline nokta ise uluslararası parsiyel, komple ve multimodal taşımacılık hizmetlerimizin yanında, tedarik zinciri yönetiminde verdiğimiz katma değerli lojistik hizmetleriyle, 31 yıldır ulusal ve uluslararası müşterilerimizin güvenilir çözüm

ortağı olarak çalışıyoruz. 19 ülkede 80'den fazla noktada sunduğumuz kara, deniz, hava taşımacılığı çözümlerimizi; antrepo, e-ticaret ve pazaryeri lojistik çözümleri, serbest depo çözümleri ve özgün ihtiyaçlara göre tasarlanmış katma değerli çözümlerle genişlettik. 100 bin metrekareyi aşan depolama alanımız ve milyonlarca ürün kapasitemizle ülkemizde ve dünyada pek çok markaya hizmet sunuyoruz.

LOJİSTİK SADECE TAŞIMACILIKTAN İBARET DEĞİL

■ 2020 yılını değerlendirir misiniz? Yıla başladığınızda neler düşünüyordunuz, pandemi süreci başladığında neler hissettiniz?

- Açıkçası sektör olarak oldukça zorlayıcı bir süreçten geçtik ve süreç tam anlamıyla bitmiş değil elbette. Her ne kadar aşılama sürecinin başlamış ve tünelin ucunda ışık görünmüş olsa da daha gidecek çok yolumuz var. 2020 yılı, pandemi süreciyle birlikte, lojistiğin sadece taşımacılıktan ibaret olmadığını anlatabilmek için tüm sektör adına önemli bir fırsat oldu diye düşünüyorum. Salgının ilk günlerinde evlere kapandık ve bu süreçte birçok kişi acaba temel gıda maddelerinin tedarikinde bir sıkıntı yaşanır mı diye düşündü. Bu noktada nihai tüketicilerin market raflarında aradığı ürünü bulabilmesi için sektör hiç durmadan çalıştı. Bugün ise aşı tedariğini konuşuyoruz. Lojistik şirketleri uygun şartlarda aşırı tüm dünyaya ulaştırmak için yine gecesini gündüzüne katıyor. Salgının başında olduğu gibi bugün de yine lojistik sektörü konuşuluyor. Ürünün depolanmasından şehiriçi nakliyesine kadarki tüm tedarik zinciri yönetiminin ne kadar kritik olduğunu hep birlikte deneyimledik. Salgının başında Sertrans olarak 'biz durursak dünya durur' dedik. Geldiğimiz noktada bu sözün ne kadar anlamlı olduğunu sanırım daha net anlıyoruz.

DÖNEMİN PARLAYAN YILDIZI E-TİCARET

■ Pandeminin lojistik sürecine getirdiği hareketliliği bekliyoruz

muydunuz, şirketiniz bu hareketliliğe altyapı ve operasyon olarak ne ölçüde uyum sağlayabildi?

- Her kriz ortamı kendi içinde çeşitli fırsatları barındırır. Çoğu zaman içinden geçtiğiniz süreç nedeniyle çok farkına varamadığınız veya günlük bir tedbir olarak devreye aldığınız tedbirlerin günün sonunda işinizi beklendiğinin ötesinde bir noktaya taşıdığını görebilirsiniz. Pandemiyle birlikte yaşadığımız karantina süreci, dijital dönüşümün ne kadar mühim olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Pandemi bize bazı şeyleri zorla öğretti ve bu sürecin parlayan yıldızı e-ticaret sektörü oldu. e-ticareti daha önce deneyimlememiş milyonlarca ifade edilen tüketici kitlesi online alışverişle tanıştı. e-ticaret alışverişinde müşterilerine en iyi deneyimi yaşatabilmek için hem markalara hem de lojistik servis sağlayıcısı olarak bizlere büyük görevler düştü.

Pandemiye rağmen büyüydük

- Sertrans olarak, 2020 yılında, pandemiye rağmen büyüyebilmeyi başardık. Gerek lojistik gerekse taşımacılık operasyonlarında büyüme trendimizi tüm olumsuz şartlara rağmen sürdürdük. Ticaretin en hızlı gelişen alanı e-ticaretin lojistiğine yatırım yapan ilk şirket olarak, 2020 yılında e-ticaret lojistiği depo kapasitemizi yaklaşık yüzde 50 artırdık. Bu yatırım sayesinde adeta bir istihdam merkezi olduk. 100 bin metrekareyi aşan depolama alanımız ve milyonlarca ürün kapasitemizle ülkemizde ve dünyada pek çok markaya hizmet sunuyoruz. e-ticaret lojistiğini yönettiğimiz tüm markalarda süreçlerimiz, alanında uzman ekipler tarafından titizlikle ele alınıyor. Stok doğruluğunda binde 1'lik hata oranı, yüzde 99,9 kargoya zamanında teslimat gibi son derece iddialı hedeflere ulaştık.

YATIRIMLAR VE 2021 BÜYÜME PLANLARI

■ 2020 yılında hangi iş süreçlerine yurtiçinde ve dışında yatırımlar yaptınız, araç ve altyapı, depo yatırımları, istihdam oranları ile ilgili bilgiler verebilir misiniz?

- 2020 yılında pek çok yatırımı aynı anda gerçekleştirdik. Pandeminin gölgesinde önemli bir yatırıma imza atarak Hadımköy tesisimizdeki depo kapasitemizi yaklaşık yüzde 50 artırdık. Aynı süre zarfında gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında daha çok müşteriye ulaşmak amacıyla İzmir ve Almanya'da ofisler açtık. İzmir ofisimizle, Ege bölgesinin tamamını büyüme radarımıza almış durumdayız. Almanya ofisimiz ise Sertrans markasının yurtdışına açılması konusunda büyük bir hamle oldu. 2021 yılının ilk çeyreğinde Almanya'da açmayı hedeflediğimiz depoların, ülkemizdeki e-ihracatın büyüme sürecine destek olacağımıza inanıyoruz. Geçen yıl yaklaşık 5 milyar dolarlık bir ihracat taşımaya gerçekleştirdik. Yıllardır Türk ihracatçısına desteğimizi sürdürüyoruz, önümüzdeki süreçte de çalışmalarımıza devam edeceğiz. Yurtdışında yeni açılacak ofis ve depolarımızla bu alana olan desteğimiz katlanarak devam edecektir. Şu an şirketimizde bin 500 çalışanımız var. Bu sayı yoğun dönemlerde 2 binleri geçiyor. Yeni tesisimiz açıldıktan sonra orada da sabit kadro minimum 350 kişi olacaktır. 2021 yılında her şey planladığımız gibi giderse sadece e-com operasyonlarında anlık çalışan insan sayısı 3 bini aşacak ve bu da 2020 yılına göre istihdamda yüzde 50 büyüme anlamına geliyor. Ekibimizin yaklaşık yüzde 40'ını kadın çalışanlarımız oluşturuyor. 2023 hedefimiz, minimum yüzde 80 kadın çalışan oranına sahip olabilmek.

Devamı: 13'te



RENAULT TRUCKS
T HIGH
ZİRVEDE
SÜRÜŞ KONFORU



renault-trucks.com.tr

UZUN YOLDA KONFORLU SÜRÜŞ

Kabinde karbon rengi kumanda paneli, siyah deri döşemeler, gri tavan kaplama, özelleştirilebilir radyatör ızgarası ve iç-dış dikiz aynalar, sadece geliştirilmiş ayrıntılar... T High çekiciler, her türlü uzun yol koşulunda yüksek performans ve maksimum sürüş konforu sunar.



Sertrans Logistics İcra Kurulu Üyesi Batuhan Keleş: 2 Sertrans Logistics'in 2030 Hedefi

Baştarafı 9'da

ORTAYA YENİ DOĞRULAR ÇIKIYOR

■ **Pandemi bize şunları öğretti dediniz, iş sürecimizde şu farklılığı hayata geçirdik, böylece şu kazanımları elde ettik diyebileceğiniz neler var?**

- Küresel ticarete tarihin en büyük değişimi yaşanırken lojistik dünyasını mevcut alışkanlıkla yönetmek çok zor. Zaten bir süredir yaşanan değişim ve dönüşüm süreci, pandemi ve e-ticaretin inanılmaz yükselişle daha da hız kazandı. Belki artık e-ticaret kavramını kullanmak bile çok doğru değil. Zira e-ticaretin toplam ticaret içindeki payı bir yılda yüzdesel anlamda nerdeyse 10 puan artmış durumda. Büyüme bu şekilde devam ederse e-ticaret çok kısa bir süre içinde ticaretin ta kendisi haline gelecek. Bu durum doğal olarak tüm ticaret dünyasını etkileyeceği gibi lojistik dünyasını da etkileyecektir. Bu nedenle lojistiğin yedi doğrusu kavramı da artık güncelliğini yitiriyor, yeni doğrular ortaya çıkıyor. E-ticaretin dinamiklerine uygun olarak ortaya çıkan bu yeni doğruları; hız, kapasite, stok doğruluğu ve en önemlisi artık lojistik dünyası içinde tüketicinin işin merkezine taşınması olarak sıralayabiliriz. Temel tüketici beklentisini ve ihtiyacını anlamadan lojistik süreçlerini dizayn etmek ve işi yönetmek mümkün olmayacak. Özellikle hız çok kritik bir performans göstergesi haline geldi. Bu hıza ayak uydurmak için tüm lojistik süreçlerinin tek çatı altında çözüldüğü modellere geçişin kaçınılmaz olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca çapraz işbirlikleri, inovatif projelere dair ortaklıklar gibi süreçler önümüzdeki dönemde daha çok konuşulacak.

TÜM ZİNCİRİ TEK ELDEN YÖNETME

■ **Sıklıkla telaffuz edilen iki kavram var: B2B ve B2C. Bunları aktarır mısınız, neler sağlıyorlar?**

- B2B ve B2C hepimizin sıklıkla telaffuz ettiği kavramlar ancak küresel ticarete yaşanan büyük değişimle birlikte bu iki sektörel tanımın ortadan kalkması ve iç içe geçmiş bir sürecin yaşanması kaçınılmaz. Yani 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. Biz bu iki kavramı birleştirerek yeni bir yaklaşım ortaya koyduk ve buna da B4B4C "Business For Business For Consumer" dedik. Lojistik dünyası için yepyeni olan bu kavram öngörümüz odur ki sektörümüz açısından da önemli bir değişimin mihenk taşı olacak ve Sertrans olarak bu yeni yaklaşımın liderliğini üstleneceğiz.

Konuyu biraz daha açacak olursak; teknolojinin ilerlemesi ve pandemiden daha da önce ortaya çıkan e-com dönüşümü, firmaların küresel rekabetten pay alma ve sürdürülebilir kârlılık için iş modellerini değiştirme ihtiyaçlarını kaçınılmaz kılıyor. Bu nedenle bir lojistik firmasının; müşterinin tüm tedarik zinciri süreçlerini tek elden yönetme ihtiyacı bir zorunluluk olarak ortaya çıkmış durumda.

Bu süreçte ister e-com, ister depo operasyonları olsun, müşterilerimizin stoklarını tek çatı altında yönetebilme kabiliyetine sahip olmamız gerekiyor. Ancak sadece bu da yetmez. Aynı müşterinin farklı coğrafyalardaki e-com operasyonlarını yönetebilme, buna ilaveten uluslararası nakliye ve antrepo hizmetlerini tek çatı altında toplama-

bilme kabiliyetlerini de kazanmalıyız.

Tüketici artık merkezdedir

Müşterimizin hayatına bu kadar dahil olunca, artık müşterimizin müşterisinin talep ve ihtiyaçlarını yakından takip etmeli ve bu ihtiyaçlara yönelik hızlı ve sürdürülebilir bir bakış açısıyla çözüm üretmeliyiz. Bu yüzden tüketici artık lojistik dünyasının da merkezin dedir ve sektördeki tüm oyuncular bu yeni duruma göre iş yapış tarzlarını organize etmelidir.

Bu dönüşüm; ürün ya da hizmeti satmakla sınırlı bir anlayıştan uzaklaşıp, ticaretin üretici, marka ve tüketici boyutlarının tamamında katma değer sağlayan bir anlayışa geçmekle mümkün. Lojistik olarak en iyi yaptığımız işi ticaret zincirini güçlendirmek için seferber etmeliyiz ve zincirin halkalarını birbirine daha sıkı bağlayan oyuncu olmalıyız. Bir anlamda B2B anlayıştan B4B'ye ve hatta tüketicilerin ihtiyaç ve taleplerini iş modeline yansıtan B4B4C modeli gibi B2B'de tüketiciyi merkeze alan modellerin daha sıklıkla tartışılacağını düşünüyoruz.

LOJİSTİK HİZMETLERİ TEK ÇATI ALTINDA...

■ **Herkesin söylediği "Hiçbir şey eskisi gibi olmayacak" sözünü siz kendi sektörünüz açısından değerlendirir misiniz?**

- Pandemi hayatımızın her alanını etkilediği gibi lojistik sektörünü de etkiledi. Pandemiyle hayatımıza giren yeni kavramların ne kadar sürdürülebilir olacağını zaman gösterecek. Yani hiçbir şey eskisi gibi olamayacak demek için süreci biraz daha izlemek gerekir. Ancak bazı değişimlerin kaçınılmaz olduğunu da net bir şekilde görüyoruz. Örneğin dağıtmak değil, toplamak vakti geldi diyebiliriz. Şimdiye kadar lojistik sektörünün hizmet kapsamında yer alan konulara dair şirketler birden fazla şirketten hizmet alma alışkanlığına sahipti. Bu özellikle riski dağıtmak açısından anlamlı olabilir ancak hız ve verimliliğin hayatımızın her alanına çok önemli bir KPI olarak girmişken, artık lojistik hizmetlerini dağıtmak değil tek çatı altında toplamayı daha sıklıkla tartışacağız. Hız ve verimliliği sağlayabilmek adına tek çatı altında tüm çözümleri sunabilmek kaçınılmaz gibi görünüyor.

Nihai tüketici artık işin merkezine geldi

- Lojistik sektörü için de nihai tüketici artık işin merkezine geldi. Zira karar verici olarak tüketici işin lojistik süreçlerini de etkileyecektir. Bu nedenle tüketiciyi merkeze alan bir yaklaşımın benimsenmesi gerekiyor. Bu da ciddi

bir değişim sürecine girmek demek. Tabii, bu değişimi hayata geçirebilecek şirketlerin, mavi yakasından beyaz yakasına kadar insan kaynağı organizasyonunu bu yeni düzene uygun hale getirmesi gerekir. Ayrıca bu tür bir yapıyı yönetebilmek ciddi bir operasyonel gereklilik, gelişmiş bir teknolojik altyapı ve sağlam bir finansal gücü olmaksızın sürdürülebilir olamayacaktır. Bu nedenle yeni dönemde bu özelliklere sahip olmayan şirketlerin sistemin dışında kalması kaçınılmazdır. Bu dönüşümle birlikte artık müşterilerimiz lojistik süreçlerini gönül rahatlığıyla bizlere teslim edebilecek ve asıl odaklanmaları gereken konu olan satış ve marka yönetimi süreçlerine odaklanma imkanı bulacaklardır.

TELAFİ İKİNCİ YARIDA

■ **2021 yılına yönelik hangi stratejileri oluşturdunuz? Lojistik tarafındaki hareketliliğin bu yılın geneline yayılarak devam edeceğini düşünüyor musunuz?**

- Dijitalleşme ve sürdürülebilirlik, 2021 yılında da en önemli gündem maddeleri olacak. 2020'nin son çeyreğindeki ihracat rakamlarındaki artış trendi bu yıl da sürecektir. Özellikle yılın ikinci yarısından itibaren birçok sektörde yaşanan azalışın, kayıpların telafi edecek seviyede iyileşmesini bekliyoruz. Avrupa'da Almanya, Benelux, İspanya & Portekiz, İtalya ve Fransa ithalat/ihracat parsiyel ve hızlı taşımada sektör lideri olan bir firma olarak, bu ülkelerle olan hacmimizi sadece tekstil ve otomotiv olarak görmüyor, tüm sektörler olarak büyümeye devam ediyoruz. İzmir'de açtığımız ofisimizle Ege'nin tamamında hizmet ağını genişletmeyi amaçlıyoruz. Fransa, İtalya, İspanya ve Portekiz gibi ülkelere yönelik bölgenin ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Ülke ekonomisine katkı sağlamaya ve yeni iş alanları açarak istihdam yaratmaya devam edeceğiz.

12 MİLYON AVRO'LUK YATIRIM

■ **2021 yılında hangi alanlarda yatırım planınız var? Ne kadarlık bir araç, altyapı ve depo yatırımı planlıyorsunuz?**

- Yurtdışı ve yurtiçindeki büyüme ve yeni açılımlarımız 2021'de devam edecek. 2021 yılının ilk çeyreğinde açmayı hedeflediğimiz Almanya deposuyla ülkemizdeki e-ihracatın büyüme sürecine de destek olacağımıza inanıyoruz. Özellikle yurtdışına açılmak isteyen Türk markaların e-ticaret operasyonlarını bu depo üzerinden yönetmek arzu-sundayız. Yurtdışında açacağımız her bir tesis bize insan kaynağı ihracatı açısından fırsat yaratacak.

Sertrans 31 yıllık lojistik tecrübesiyle adeta bir okuldur ve bugüne kadar sek-

■ **2021 yılına yönelik beklentileriniz neler, daha sonraki yıllara yönelik Sertrans Logistics'i şu seviyede görmek istiyoruz dedığınız nokta ne olabilir?**

- Sertrans'ın 2030 yılı hedefi Türkiye'nin en büyük lojistik şirketi olmak. Bu hedef doğrultusunda ilerlerken gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında önemli yatırımlarımız olacak. Yurtiçinde e-ticaret lojistiği alanında kapasitemizi her yıl biraz daha büyüterek önce 2023 yılında Türkiye'nin en büyük e-com şirketi olmayı, sonrasında da buradan aldığımız güçle 2030 hedeflerimize ulaşmayı arzu ediyoruz. Bu doğrultuda mevcut depo kapasitemizin iki ile üç katına çıkarma planımız bulunuyor. Yurtdışında ise Almanya deposunun açılmasını takip eden süreçte Avrupa'nın diğer ülkelerine yönelik ofis ve depo yatırımlarımız olacak. Söz konusu yatırımlarla hizmet ihraç eden bir şirket olmayı amaçlıyoruz. Bunu yaparak ülkemizin markalarını da operasyonel anlamda dünyaya taşıyacağız



töre önemli yetenekler kazandırmıştır. Sertrans bünyesinde halihazırda çalışmakta olan arkadaşlarımızı değişim programlarıyla yurtdışı ofis ve depolarımıza transfer edeceğiz. Bu modelin hem çalışanlar hem de şirket açısından faydalı bir modele dönüşeceği inancındayız. 2021'in ikinci yarısında hayata geçirmeyi planladığımız bir yurt dışı depo yatırımı daha var ancak henüz ülke belli değil. Bu anlamda çalışmalarımız devam ediyor.

Yine bu yıl, yurtiçinde e-com tarafından yeni bir tesis planımız var. Yaklaşık 12 milyon avroluk bir yatırım ile 70 bin m2'lik yeni tesisimizi yılın ikinci yarısında hayata geçirmeyi planlıyoruz. Bu depo hayata geçtiğinde toplam depo kapasitemiz 200 bin metrekareye yaklaşacak. Bu kapasite bizi e-ticaret lojistiği alanında ülkemizin en büyük depo kapasitesine sahip firma noktasına getirebilir. Her şey planladığımız gibi giderse sadece e-com operasyonlarında anlık çalışan insan sayısı 3 bini aşacak ve bu da 2020 yılına göre istihdamda yüzde 50 büyüme anlamına geliyor. ■





Pirelli, “Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası” aldı

Pirelli Türkiye, Ticaret Bakanlığı tarafından uluslararası ticareti ve ihracatı hızlandırmak amacıyla yürürlüğe alınan, ithalatçı ve ihracatçıya yerinde gümrükleme imkânı sunan “Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası” (YYs) almaya hak kazandı.



bilgi güvenliğinden tesislerimizin fiziki güvenliğine, mali kayıtlarımızın tutulması ve saklanmasıyla İnsan Kaynakları uygulamalarımıza, üretim sürecimizden iç denetim yöntemlerimize kadar yayılan detaylı bir denetimden geçtik. Mutlu ve gururluyuz. İthalat ve ihracat işlemlerimizde bize hız kazandıracak Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (YYs) sayesinde Türkiye’de ürettiğimiz Pirelli markalı lastiklerimiz artık uluslararası rekabette ciddi bir avantaja sahip olacak.” ■

Tıbbi mobilya ihracatı rekor kırdı

Salgın nedeniyle tüm dünyada hastanelerin dolması, tıbbi mobilya ihtiyacını da artırdı. TÜİK verilerine göre geçen yıl Türkiye’nin masa, karyola gibi medikal mobilya ile bunların aksam ve parçaları ihracatı, 2019’a kıyasla yüzde 92 yükselerek 106 milyon dolara ulaştı. Aynı dönemde bu ürünlerin ithalatı ise yüzde 3’lük azalışla 19 milyon dolara düştü.

ISD Logistics CEO’su Korkut Koray Yalça, pandemi nedeniyle birçok alanda olduğu gibi uluslararası taşımacılıktaki ürün yelpazesinde de önemli değişiklikler görüldüğünü belirtti. Yalça, 2020’de 2019 yılına oranla tıbbi mobilya ihracatının yaklaşık 2 katına çıkarak 106 milyon dolara ulaştığını anlattı. Avrupa’da en çok ihracatın Birleşik Krallık, Romanya, Macaristan, Fransa ve Almanya’ya gerçekleştiğini aktaran Yalça, medikal mobilya ihracatının Avrupa’da korona vakalarının ve ölümlerinin en çok görüldüğü Birleşik Krallık ve İtalya’ya 3 katına çıktığını da sözlerine ekledi. ■



Korkut Koray Yalça

Thermo King’den AB uyumlu üniteler

Thermo King, soğuk taşımacılık sektöründe Avrupa Birliği Parlamentosu tarafından yürürlüğe alınan yeni emisyon mevzuatının yükümlülüklerini tam olarak yerine getiren ilk marka oldu. Yakıt verimliliğini arttıran tasarım değişiklikleri sayesinde tüm kamyon ve treyler ürünlerini soğutma kapasitesi veya performansından ödün

vermeden tam uyumlu hale getirdi. Bu sayede, Thermo King üniteleri ile Avrupa Birliği üye ülkelerine hizmet veren müşterilerinin, emisyon kanunlarına uyum sağlamış olduğundan emin oluyor. Diğer şirketler ürünlerini düzenli bakım ve ilave servis gerektirecek ek bileşenler ile donatırken Thermo King, sürdürülebilir bir tasarım çözümü sunuyor. ■



BİRİNCİLİK GELENEĞİMİZ SÜRÜYOR!



MAN; ileri teknoloji ve üstün performansa sahip, yüksek tasarruflu kamyon ve çekicileri ile **Türkiye ithal kamyon çekici pazarındaki geleneksel birinciliğini** 2020 yılında da sürdürmenin gururunu yaşıyor.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

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

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

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey)

[t/mantruckbusturk](https://www.instagram.com/mantruckbusturk)

[@mankamyonotobus](https://www.youtube.com/channel/UCmankamyonotobus)

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



Prestij Dağıtım 10 Renault Çekici aldı

Frigofirik mikro dağıtımda liderliği ile gıda ve perakende sektörü için lojistik hizmeti sunan Prestij Dağıtım, filosunda bulunan Renault Trucks çekicilerden memnuniyetleri doğrultusunda yine Renault Trucks T 460 araçlar alımlarına devam ediyor.

Yeni 10 adet Renault Trucks T460 çekicilerin teslimat törenine Prestij Dağıtım Genel Müdürü Adem Akça, Genel Müdür Yardımcısı Muharrem Baş ve Marmara Bölge Müdürü İbrahim Erdoğan ile Renault Trucks adına Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, Genel Müdürü Mesut Süzer, Bölge Satış Sorumlusu Fuat Kara ve Şube Müdürü Ümit Kilit katıldılar. ■



Rastkaya Nakliyat,

10 adet Volvo Trucks ile filosunu güçlendirdi

AB ülkelerine frigo taşımacılığı yapan Rastkaya Nakliyat, 10 adet Volvo FH460 alarak filosundaki Volvo Trucks araç sayısını 24'e çıkardı.

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü Volvo Trucks, Rastkaya Nakliyat'a 10 adet Volvo FH460 kamyon teslimatı gerçekleştirdi. Böylece firmanın filosundaki Volvo Trucks kamyonların sayısı 24'e ulaştı. Markanın sağlamlığı, verimliliği ve güvenli oluşundan vazgeçmeyen Rastkaya Nakliyat, alımı VFS Finansman A.Ş. (Volvo Finans) desteğiyle gerçekleştirdi.

Rastkaya Nakliyat'ın satın aldığı STEPD yeni nesil motorlu ve dinamik direksiyonlu FH460 Volvo Trucks çekiciler, ileri

derece kabin güvenliği ve yüksek yakıt tasarrufu özellikleri ile uzun yol taşımacılığında tercih ediliyor.

AB ülkelerine ilaç, sebze, çiçek ve dondurulmuş gıda taşımacılığı yapan Rastkaya Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Edip Kaya, Volvo Trucks'ın sunduğu ayrıcalıklı hizmetten memnuniyetlerinin altını çizerek şunları söyledi: "Türkiye'den AB ülkelerine frigo taşımacılığı gerçekleştiriyoruz. Uzun yolda yakıt tasarrufu, şoför arkadaşlarımızın güvenliği ve konforu oldukça önemli. Volvo Trucks markası bize tüm bunları bir arada sunuyor. Ayrıca Volvo Trucks ile satış sonrası hizmetlerde de aldığımız hizmetlerden çok memnunuz. Desteklerinden dolayı çok teşekkür ediyorum. Devam eden ilişkimizi daha nice uzun yıllar sürdürmek en büyük arzumuz." ■

Öztemel Lojistik filosunu Volvo Trucks ile genişletti

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü Volvo Trucks, tehlikeli ve tehlikesiz atık taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Öztemel Lojistik'e 5 adet Volvo FH460 ve 2 adet Volvo

FH500 teslim etti. Bu teslimatla birlikte Öztemel Lojistik'in filosundaki Volvo Trucks sayısı 9 adede ulaştı.

Teslimat sırasında, Öztemel Lojistik firma sahibi Fatih Öztemel markanın sunduğu ayrıcalıklı hizmetten memnun olduğunu dile getirdi: "Volvo'yu tercih etmemizde araçların kalitesi ve performansı kadar, sürücüye sunduğu konfor da etkili oldu. Marka olarak bize sundukları çözüm odaklı hizmetten de memnunuz. Satış sonrasında da yanımızda olacaklarını ve satın aldığımız araçların ikinci el değerlerinin de yüksek olacağını biliyoruz." ■



Renault Trucks D Wide Z.E.

Elektrikli Kamyon, Güneş Panelleri ile donatıldı

Tamamen elektrikli 26 tonluk Renault Trucks D Wide Z.E., İsviçreli nakliye şirketi Rhyner Lojistik'in yüz araçlık güçlü filosuna yeni katıldı. Kamyon, şu anda Zürih ve banliyölerindeki Denner süpermarketlere tedarik sevkiyatı sağlarken, çevreye ve yerel halkın yaşam kalitesine saygılı bir çalışma prensibi uyguluyor.

Rhyner Lojistik, çevreye duyarlı

yaklaşımını bir adım öteye taşımak için soğutucu ünitesine yeşil enerji sağlamak amacıyla kamyonun üst yapısının üzerine güneş panelleri konulmasına karar verdi. Soğutma sistemine en çok ihtiyaç duyulan durumların, dışarıdaki sıcaklığın yüksek ve güneşin en güçlü olduğu zamanlar olması nedeniyle bu sistem, özellikle sıcaklık kontrollü taşımalar için çok uygun. ■

IVECO S-WAY

DRIVE THE NEW WAY

DAHA FAZLA KONFOR, HER ZAMANKİNDEN DAHA FAZLA TEKNOLOJİ.
IVECO S-WAY İLE KİMSE SİZİ DURDURAMAZ

Yolda vereceğiniz bir çay, yemek molası, ya da dinlenme molası dışında kimse sizi durduramaz. Şimdiye kadarki en konforlu, en teknolojik kamyon olan IVECO S-WAY'ı gururla sunuyoruz, o sizi her görevde en iyi şekilde destekleyecek olan seyahat arkadaşınız.

IVECO



MAN TGX YILIN KAMYONU



MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Bayi
MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servis
İstanbul Cad. No: 493A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53
E-posta: mapar@maparman.com

MAPAR İZMİR

MAN Kamyon & Otobüs Bayi
MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10
E-posta: mapar@maparman.com

 www.maparman.com



/maparman





En çok tercih edilen çekici ITOY ödüllü F-MAX oldu

2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY) ödüllü çekicisi F-MAX ile hem yurt dışı hem de Türkiye pazarında büyümesini sürdüren Ford Trucks, yeni başarılarına imza atmaya devam ediyor. 2017'den bu yana pazar payını yaklaşık 3 kat artıran Ford Trucks'ın bu başarısında büyük rol oynayan F-MAX, 2020 yılında bir ilki daha gerçekleştirerek, kendi segmentinde* Türkiye'nin en çok tercih edilen çekici modeli oldu. Bu doğrultuda 2021 yılını avantajlı bir kampanya ile karşılayan Ford Trucks'ın en büyüğü F-MAX, şimdi 500.000 TL krediyeye, 36 ay vadeli, %0,89 çok özel faiz oranı ile müşterileri bekliyor.

Ağır ticari sektörde gerek mühendislik tecrübesi gerekse de 60 yıllık mirası ile öne çıkan Ford Trucks, uluslararası ödüllü çekicisi F-MAX ile önemli başarılarına imza atmaya devam ediyor. Ford Trucks F-MAX, Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) verilerine göre bulunduğu segmentte* en fazla tercih edilen çekici modeli olmayı başardı.

2020 yılını büyük başarılarla geride bırakan Ford Trucks, F-MAX'ın başarısı ve müşterilerden gelen yoğun taleple çekici tarafında önemli bir yükselişe imza attı. Çekici segmentindeki pazar payını 2017'den bu yana yaklaşık 3 katına çıkarmayı başaran marka, 2020 yılı sonunda çekici segmentindeki pazar payını %25,5'e yükseltti. Türkiye ile birlikte tüm uluslararası bölgelerde pazar payını artırdı. 2020 yılında yeni bir rekor kırarak Türkiye ağır

ticari pazarında %31,7 paya ulaşan Ford Trucks'ın bu başarısında büyük rol oynayan F-MAX, 2020'de kendi segmentinde* Türkiye'nin çok tercih edilen çekici modeli unvanına sahip oldu.

Büyük F-MAX'ten büyük kampanya: 500.000 TL, 36 ay vade %0.89 faiz oranı

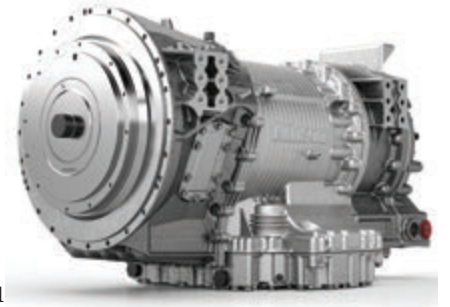
F-MAX'i 2021'de de en cazip ve avantajlı koşullarla müşterilere ulaştırmak için yepyeni bir kampanyayı daha devreye alan Ford Trucks, bu doğrultuda F-MAX'i 500.000 TL kredi, 36 ay vadeli, %0,89 çok özel faiz oranı ile Ford Trucks yetkili satıcılarında müşterilerine sunuyor.

Ford Trucks kampanyaları ve modelleri ile ilgili tüm bilgilere www.fordtrucks.com.tr ve 444 3 673 no'lu çağrı merkezinden ulaşılabilir.



Allison donanımlı yeni KamAZ yük kamyonu

KamAZ Bilim ve Teknoloji Merkezi tarafından geliştirilen yeni KamAZ-65805 yük kamyonu, Allison 4700 tam otomatik şanzıman donanımı ile sunuluyor.



Allison 4700 şanzıman donanımlı yeni KamAZ-65805 Atlant yük kamyonu, taş ocakları taşımacılığı için tasarlandı. Otonom bir araca dönüştürülebilir kabiliyetine sahip bir şekilde tasarlanan bu kamyon verimli, ekonomik ve konforlu yük kamyonu konseptini yansıtıyor.

KamAZ-65805, yeni KamAZ-Atlant yük kamyonu sınıfının ilk temsilcisi. Hidrolik retarder sistemine sahip Allison 4700 tam otomatik şanzıman ve progresif direksiyon ile donatılan bu yeni kamyon, yüksek manevra kabiliyeti, arazi kullanımı yetenekleri ve yüksek güvenlik özelliklerini bir arada sunuyor.

Bu kamyon, 45 ile 70 ton arasındaki yük kapasitesi ile 8x4 veya 10x6 akslı şasi seçenekleri ile sunulacak. ■



‘Küçük’ araçlar ihracatta ‘Büyük’ iş çıkardı

Pandemi tedbirleri, uluslararası ticarette hem aksamalara hem de değişikliklere yol açtı. Ülkelerin uyguladıkları kısıtlamalar sınır kapılarında tır kuyruklarını, hava trafiğinde ise düzensizlikleri beraberinde getirdi. Dış ticarette zaten azalan siparişlerin zamanında teslim edilebilmesi büyük önem taşıyor. İhracatçı ve ithalatçılar bu engelleri minivan taşımacılık seçeneğiyle aşmaya çalışıyor.

Intermax Logistics Yönetim



Kurulu Başkanı Savaş Çelikel, pandeminin uluslararası lojistik operasyonlarında alışlagelmiş düzende ciddi değişikliklere neden olduğunu vurgulayarak,

“Dış ticarete minivan taşımacılığı, pazar kaybının önüne geçilmesi açısından ihracatçımız için de adeta bir can simidi haline geldi. Bu küçük araçlar ihracatta büyük iş çıkardı” dedi. Tüm dünyada uygulanan kısıtlamalar, gümrüklerdeki yoğunluk ve hava trafiğindeki düzensizliklere dikkati çeken Çelikel, dış ticaret firmalarının bin 300 kiloya kadar acil yükleri için minivan taşımacılığına artık çok daha fazla ilgi gösterdiğini söyledi. ■



Mars Logistics'in Otomotiv Yedek Parça Taşımacılığın- daki hacmi arttı

Mars Logistics Otomotiv Grubu Genel Müdür Yardımcısı Abdülkadir Yanık, otomotiv sektörü özelinde bakıldığında, pandemi sebebiyle otomotiv firmalarının yurtiçi ve yurtdışı üretimlerini durdurduğunu, fabrikaların tekrar açıldıktan sonra hem pandemi öncesi alınan siparişlerin hem de yeni siparişlerin oluşmasından dolayı piyasada bir talep patlaması yaşandığını, mayıs ayının ortasından itibaren otomotiv sektörünün ivme kazandığını belirtti.

2019 ile 2020 yılını kıyaslayan Yanık, pandemi sonrası döneme bakıldığında, 2020 yılının önceki yıla kıyasla daha iyi geçtiğini ve hedeflerine ulaştıklarını, 2020 yılında otomotiv Milk Run'ında ciro sal bazda yaklaşık yüzde 10'luk bir büyüme sağladıklarını söyleyen Yanık, “2020 pazar payımız öngördüğümüz gibi yüzde 51 olarak gerçekleşti. 2021 yılında ise bünyemize yeni eklediğimiz firmalar ile pazar payımızın artacağını ve yüzde 55-60 civarında bir pay elde edeceğimizi düşünüyoruz” dedi. ■

Sayın Bakanla buluştuk...

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Adil Karaismailoğlu ile 25 Şubat Perşembe günü Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü'nde bir araya geldik. Meslek örgütleri olarak Bakanlık ile koordinasyon içinde çalışabilmek, TOBB Sektör Meclisi veya federasyonlar olarak ayrı ayrı görüşmeler gerçekleştirmek ve talepler iletmek yerine Türkiye Otobüsçüler Konseyini hayata geçirdik. Bakan'ın karşısına birlikteliğimizi gösteren bir heyetle çıkmamız memnuniyet yarattı. Özellikle Sayın Bakan'dan salgın öncesi ve salgın sürecinde sektörün yaşadığı sorunların çözümü için desteklerini talep ettik, Sayın Bakan'ın kararlı duruşuna ve desteğine ihtiyacımız olduğunu belirttik.

Anadolu Otogarı sorunu

Sektörün uzun yıllardır sorun yaşadığı Anadolu Otogarı konusunu aktardık. Özellikle İBB'nin istediği Pendik'teki yer için Sayın Bakan, oradan otobana direkt bağlantı kurulamayacağı için olumsuz görüş bildirdi. Bakanlık mülkiyetindeki, Pendik Kurtköy'de Mehmetçik Vakfının işlettiği otoyol hizmet tesisinin güneyindeki alanın otogar yapılması talebimize sıcak baktığını ve talimat vereceğini söyledi. Hadımköy'de cep otogarı Trakya bölgesine hizmet verecek, Hadımköy tarafında bir cep terminali



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

inşa edilmesi için Karayolları Genel Müdürlüğü mülkiyetinde bulunan alanın bir bölümüne cep otogarı kurulmasının yeterli olacağını anlattık. Yardımcı olacağını söyledi.

Ulaştırma Şurası

6-8 Ekim 2021 tarihinde yapılacak olan Ulaştırma Şurası'nı da konuştuk. Şura programına, hazırlığını yaptığımız karayolu yolcu taşımacılığının evrimi temalı çalışmamızın alınmasını talep ettik. Kabul etti ve bu şuranın ulaşımın geleceğini belirleyen bir etkinlik olmasını istediklerini ifade etti.

Otogarların inşası

Havalimanı, tren garı ve limanların planlamasının Bakanlık tarafından yapıldığını, otogar planlamalarının da belediyelerin keyfi kararlarına

bırakılmaması gerektiğini belirttik. Planlama ve inşasında sektörün görüşünün alınmasını istedik. Ulaştırma Bakanlığının onayı ile yapılabileceğini söyledik.

Mevzuat taleplerimiz

Sayın Bakan, Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'nde sektörün ihtiyaçlarına yönelik Ulaşım Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Baştör ile ortak çalışma grubu oluşturulması talebimizi de kabul etti. Sayın Baştör ile online bir görüşme gerçekleştireceğiz. Kanun ve Yönetmelikle ilgili Mart ayında yapılacak çalıştayda yönetmeliğin köklü değişiminin adımlarını atacağız.

Turizm taşımacılarına belediyeler tarafından dayatılan yol ve TURSAB belgesi uygulamasının kaldırılması ve Trafik Kanunu Geçici 2-3 maddesinin yürürlükten kaldırılmasını talep ettik.

Taban-tavan fiyat

Taşıma ücretlerinde haksız ve yıkıcı rekabet ortamının sonlandırılabilmesi için taban-tavan ücreti getirilmesini istedik.

Mevzuatlar arası çelişkileri ortadan kaldırmak, yetki ve sorumlulukları tanımlamak adına Toplu Ulaşım Yasası'nın hayata geçirilmesi gerektiğini

vurguladık. UKOME'lerde sektörümüz adına bir temsilci bulundurulmasını istedik. Yolcu Taşımacılığı İstişare Kurulu talebimizin hayata geçirilmesini talep ettik. Tüm modlardaki yolcu taşımacıları altyapı entegrasyonunu değerlendirecek. Temel amacımız ulaşım verimliliği artırmak, kaynak israfını azaltmak ve sürdürülebilir bir ulaşım sistemi oluşturulması.

Acenteler ve bilet satış portalı

Acenteler ve bilet satış portalları konusunu da gündeme getirdik. Sektörümüz ağır kayıplar yaşarken, bilet satış portalları ciddi kazanç elde ediyor. Sektör artık bu acente yükünü taşıyamaz hale geldi. Ulaştırma Bakanlığı ve sektör, ortak bir yazılım geliştirebilir, TURSAB Belgesi'nde olduğu gibi Bakanlıktan F1 yetki belgesi alanların sektörel bu sistemi kullanarak bilet satmaları sağlanabilir.

Özmal kiralık oranı

Sektör mensupları vergi, sigorta ve SSK borçları var. Özmal ve kiralık oranları D1'ler için 1/3 yerine 1/4 olsun. B1-B2 ve D2'lerde ise 1/3 olsun. İnsanlar borçlarını ödeyebilmek için araçlarını sattılar, yeni araç alabilecek durumda değiller.

TÜVTÜRK'ten geçen araçların çalışmasına imkan verilmeli, her araç özmal kaydedilmeli ve özmal yaşı yükseltilmeli dileklerimizi ilettik. ■



Türkiye Otobüsçüler Konseyi

Taleplerini Ulaştırma Bakanı'na aktardı

Türkiye Otobüsçüler Konseyi, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu ile İstanbul'da bir görüşme yaparak otobüsçülerin taleplerini aktardı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, 25 Şubat Perşembe günü Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü'nde

Türkiye Otobüsçüler Konseyi heyeti ile bir görüşme yaptı. Heyette TOBB Sektör Meclisi Başkanı **Mustafa Yıldırım**, TOFED Genel Başkanı **Biröl Özcan**, TOFED Genel Sekreteri **Mevlüt İlgin**, TOF Başkan Vekili **Tahsin Yücefer** ve TOBB Sektör Meclisi Üyesi, İTO Meclis Üyesi ve 22 Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Üyesi **Levent Birant** yer aldı.

İletilen talepler

Toplantı sonrasında, TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, Taşıma Dünyası'na, görüşme ile ilgili bilgiler verdi: "Sayın Bakan ile yaptığımız görüşmede, demiryollarında tam kapasiteye dönüldü. Aynı şekilde otobüs sektöründe de tam kapasiteye dönüşün sağlanması, Anadolu Otogarı sorunu, oto-

garlardaki ticari işletmelerin, lokantaların hizmet vermesine imkan tanınması, yönetmelik ile ilgili taleplerimizi ilettik. Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Baştör başkanlığında sektörümüzün katılımı ile ortak bir çalışma grubu oluşturulacak. Bundan sonra çok daha etkin ve aktif bir çalışma içinde olacağız. Sayın Bakan'dan Anadolu Otogarının yapılacağı arazi ile ilgili yardımcı olmasını istedik. Birkaç alternatif üzerinde duruluyor. Sayın Karaismailoğlu, bize tavsiyelerini söyledi ve yardımcı olacağını ifade etti. Sayın Bakan'a sektör adına çok teşekkür ediyoruz. Çok sıcak karşılama oldu. Bizi dinledi, fikirlerini iletti. Güzel bir görüşme oldu" dedi. ■



Otokar'dan yeni yılda araçları değiştirecek kampanya

Türkiye'nin öncü otomotiv şirketi Otokar, yeni yılda Sultan küçük otobüs ve Atlas kamyon almak isteyenleri cazip fiyat ve ödeme imkanlarıyla araç sahibi yapacak.

Otokar, ürettiği araçlar ve satış sonrası hizmetlerinin yanı sıra düzenlediği kampanyalarla da sektörde öncü işlere imza atmaya devam ediyor. Yaygın satış ve servis ağına sahip öncü otomotiv markası Otokar, küçük otobüs veya hafif kamyon almak isteyen müşterilerini cazip ödeme koşullarıyla buluşturuyor.

Düzenlenen yeni kampanya kapsamında turizm, personel ve servis taşımacılığının en çok satan aracı Sultan'ın Sultan S, Sultan Comfort, Sultan Maxi ve Sultan Mega modellerine 150 bin TL'ye kadar 24 ay, aylık yüzde 0,95 faiz oranlarından başlayarak sahip olunabilecek.

Tasarımı, yüksek torku, güçlü motoru ve üstün standartlarıyla sektörde büyük beğeni toplayan ticaretin güçlü kahramanı Otokar Atlas kamyonlar ise düzenlenen kampanya kapsamında 100 bin TL'ye 24 ay, aylık yüzde 0,95 faiz oranlarından başlayan fırsatlarla satışa sunuluyor.

Cazip fiyat ve ödeme koşullarının yer aldığı kampanya kapsamındaki araçlar, Türkiye genelindeki Otokar yetkili satıcılarında detaylıca incelenebiliyor. ■

Gürsel Turizm, Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant:

Ulaşım Destek Paketi ve hibe kredisini istiyoruz!

Pandemi başladığından beri hem sektör meclisinde hem İstanbul Ticaret Odası platformlarında hem de İSTAB üzerinden dile getirdiğimiz bir destek paketi vardı. Daha önce açıklanan turizm destek paketi gibi ulaşım destek paketinin açıklanması yönünde bir talebimiz var. Seyahat acentelerine 10 milyar TL gibi bir destek paketi açıklandı ama çok sınırlı sayıda firma alabildi. Şimdi TÜRSAB üyesi acentelere böyle bir destek verilecek. Taşımacılar tarafından bakıldığında, ulaştırma destek paketine çok ihtiyaç var. Tüm işletmeler açısından önemli. Ayrıca Mart ayında son kez kullandırılacağı açıklanan Kısa Çalışma Ödeneği'nin en azından Haziran sonuna kadar uzatılması gerekiyor.

Haber / Erkan Yılmaz

Büyük şirketler bir şekilde çözüm üretiyorlar. Ama biraz daha küçük filolar için hibe kredisine çok büyük ihtiyaç var. Küçük işletmelerin tek yatırımları araç. Kazandıkları ile de yeniden borçlanarak araç alıyorlar. Şimdi çalışmayınca kaskosu, trafik sigortası birikiyor. Yatan araçlar teknik olarak da sıkıntı doğurabiliyor, bakıma ihtiyaçları var. Bu araçların tekrar hizmete başlayabilmesi için bir can suyuна ihtiyaç var.

Tüm dünyada 2020 yılının ilk aylarında etkisini göstermeye başlayan pandemi sürecinde ülkemizde vakanın açıklandığı tarih 11 Mart 2020'ydi. Bu tarihten sonra pandemi tüm ülkeye yayıldı ve sokağa çıkma yasakları ile peş peşe kısıtlama kararları açıklandı. Mart 2020'den Mart 2021'e kadar geçen süreci Gürsel Turizm, Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ile konuştuk. Levent Birant, konuşmasına, Taşıma Dünyası'nı ilgiyle takip ettiğini belirterek başladı: "Pandemiye rağmen fazla etkilenmeden yayını devam ettiriyorsunuz. Ben de sizi ilgiyle takip ediyorum. Bütün sektörlerin artık iyi haberlere, olumlu gelişmelere ihtiyacı var. Umarım normalleşme süreci kesintisiz devam eder ve beklediğimiz güzel günlere tekrar döneriz."

Çok zor bir yılı geride bıraktık

Pandemiyle çok zor bir yıl yaşandığını belirten Levent Birant şunları söyledi: "Çok zor bir sene oldu hepimiz için. Okul ve üniversite faaliyeti tamamen durmuş durumda. Parçalı açılıp, kapanmalar da olumsuz etkiliyor. Olumsuzluğu şu açıdan, hem iş yapamıyorsunuz hem de daha önce 15 çocuk taşıdığınız servis aracında 5 öğrenci oluyor. Bu süreçte veliler de servis kullanma alışkanlıklarını azalttılar. Böyle olunca da öğrenciler aracın tüm maliyetine katlanmak zorunda kalıyor tabii, fiyatlar hiç tercih etmediğimiz fahiş noktalara çıkıyor. Birçok firma okullara bu şekilde hizmet veremeye-



Levent Birant

ceğini belirtti. Biz, fazla özel okul olduğu için ücreti karşılığında hizmet vermek durumunda kaldık. Özellikle öğrenci taşımacılığı için çok zor bir sene oldu. Üniversiteler hiç açılmadı. Üniversitelerin bu durumu bizi iki açıdan da olumsuz etkiledi, hem şehiriçi taşımacılık tarafımız hem de şehirlerarası tarafımız etkilendi. Üniversite öğrencileri şehirlerarasının en temel yolcu grubunu oluşturuyor, şehirlerarası tarafındaki hareketliliği üniversite öğrencileri sağlıyor. Bu sene bu neredeyse hiç yoktu. Bundan sonraki süreçte de en azından yeni öğrenim yılına kadar üniversite öğrencisi olmayacak ve kayıp sürecimiz 1,5 yıl olacak. Normalleşmenin üniversitelerin uygulamalı bölümlerinin yüz yüze eğitime açılmasıyla başlayacağı ifade ediliyor. Ama bu da toplam içinde yüzde 10-15'lik bir kısım. Otobüslerin büyük bölümü parkta bekliyor. Haftada bir kontağı açıp araçları çalıştırıyoruz ki, aküleri de boşalmasın.

Beyaz yakalılar evden çalışıyor

Şehirlerarası tarafında şu anda kış mevsimi ve yolculuk talebi çok düşük, araçlar yüzde 20 civarında bir yolcu kapasitesi ile seferlere çıkıyor. Personel tarafında, beyaz yakalılar evden çalışmaya başladı. Bankaların, büyük holdinglerin beyaz yakalı personelinin çok az bir kısmı işe gidiyor. O tarafta da çok ciddi bir boşluk oluştu. Ancak lojistik şirketlerinin personeli ile üretime devam eden şirketlerin mavi yakalı çalışanlarını, ihracata çalışan şirketlerin personeli taşıyoruz. Bir parça tekerlek dönüyor. Personel tarafında yüzde 50 yolcu taşıma şartı yok, ama firmalar daha güvenli bir ortam oluşması için personelin yüzde 50 taşınmasını talep ediyor, boş çıkan araçlarımızın bir kısmını bu şekilde değerlendirme imkanı bulabildik."

Bir miktar ciro kaybı

Levent Birant, 2020 yılını nasıl kapattıklarını da açıkladı: "Yılı, bütün zorluklara rağmen 2019 yılı seviyelerinde kapadık. Biraz ciro kaybımız oldu ama çok kayda değer değil. Aşılama hızlanırsa, Mart-Nisan ile Mayıs ayından sonra bir hareketlenme bekliyoruz."

Kısa çalışma ödeneği uzatılmalı

Levent Birant, Halkbank ve TÜRSAB arasında imzalanan protokolle seyahat acentelerine 100 bin TL kredi paketini de şu şekilde değerlendirdi: "Pandemi başladığından beri hem sektör meclisinde hem ticaret odası platformlarında hem İSTAB üzerinden dile getirdiğimiz bir destek paketi vardı. Daha önce açıklanan turizm destek paketi gibi ulaşım destek paketinin açıklanması yönünde bir talebimiz vardı. Seyahat acentelerine 10 milyar TL gibi bir destek paketi açıklandı, ama çok sınırlı sayıda firma bunu alabildi. Şimdi TÜRSAB üyesi acentelere böyle bir destek verilecek. Bizim taşımacılar tarafından bakıldığında ulaştırma destek paketine çok ihtiyaç var gibi. Tüm işletmeler açısından önemli. Bu destek paketi ciro bazlı olabilir. 2019 ve 2020 sonrasında ciro düşüşü belgelenibilirse işletmeler bu paketten faydalandırılabilir. Kısa Çalışma Ödeneği de çok önemliydi bu süreçte, Mart ayında son kez kullanılacağı açıklandı. Bunun da özellikle taşıma sektörü tarafında Haziran ayına kadar sürdürülmesi gerektiğini düşünüyorum. Hem KGF hem kısa çalışma ödeneği hem de kredilerin ötelenmesi gibi destekler yapıldı. Fakat ulaşım sektörünün büyük bir bölümü zaten kredi ile büyüyordu, hem borçlulardı hem günlük ve aylık kazançlar çerçevesinde çalışma sistemleri vardı. Şimdi ciro üretmeyen sistem ve alınan krediler, ancak mevcut kredilerin yeniden yapılandırılmasına yaradı. 6 ay uzatıldı ama kredilerin tekrar ödenme zamanı geldi, kazanç yok ve bu gerçekten taşımacılar için bir sarmal."

Hibe kredisine ihtiyaç var

Taşıma sektöründe çok büyük filolara sahip firma sayısının az olduğuna dikkat çeken Levent Birant, "Çok parçalı bir yapı var. Büyük şirketler bir şekilde çözüm üretiyorlar. Ama biraz daha küçük filolar için hibe kredisine çok büyük ihtiyaç var. Küçük işletmelerin tek yatırımları araç. Kazandıkları ile yeniden borçlanarak araç alıyorlar. Çalışmayınca kaskosu, trafik sigortası birikiyor. Yatan araçlar teknik olarak da sıkıntı doğurabiliyor, bakıma ihtiyaçları var. Bu araçların tekrar hizmete başlayabilmesi için bir can suyuна ihtiyaç var. Araçların çalış-

KDV tevfikati mağduriyet yaratıyor

KDV tevkifatına yönelik yapılan düzenlemelerde sektörün aleyhine durumun oluştuğunu da belirten Levent Birant, şunları söyledi: "Biz bütün hizmetlerimizi yüzde 18 KDV ile veriyoruz. Harcamalarımızı yakıt, akü, elektrik, bakım ve diğer giderlerimizi yüzde 18 KDV ile yapıyoruz, ama tahsilat yaparken yüzde 8 KDV ile tahsilat yapıyoruz. Bizim gibi şirketler sürekli KDV alacaklısı haline geliyor. Bu alacağın alımı da çok uzun zaman alıyor. Çok ağır bir bürokrasi var. Alamadığınız KDV iadesi çok ciddi mağduriyet yaratıyor" dedi.

madığını takograflar üzerinden belgelemek mümkün. Trafik sigortası, zorunlu koltuk sigortalarının dondurulmasını veya mevcut poliçelerin uzatılmasını talep ettik ama olmadı. Sigorta şirketleri için zaten kazanılmış bir poliçeydi. Üstelik çalışmadığı için sigorta şirketleri hiç tazminat ödemek gibi bir durumla da karşılaşmadı. Sigorta şirketleri taşımacıya yönelik bir adım atıp yeni sigortalarda bir iskonto yapabilir. Bu noktada araçların sınıflandırılmasına ek olarak kasko, trafik sigortası, zorunlu koltuk sigortası ve bakım için de hibe çalışması yapılabilir. Herkes için çok da faydalı olur. Taşımacıya yönelik bir fon oluşturulur, araç bakım ve sigortası yaptırılır, ücretler o fondan ödenebilir" dedi.

Servis araçlarının yaşı uzatılmalı

Servis araçlarıyla ilgili 12 yaş sınırının bir yıl ertelenmesi konusunda, sektörün buna çok ihtiyacı olduğunu belirten Levent Birant, "Artık yeni araç almak çok güç. 240 bin TL'ye aldığımız araç 400 bin TL. 2018'den sonra araba yenileme süreci de çok azaldı. Bir senedir de bu araçlar çalışmıyor. Bir yaş hatta iki yaş da olabilir. En azından 27 kişilik araçlarda 16 yaş olmasında çok fayda görüyoruz" dedi.

2021 yılı araç yatırımları

Levent Birant 2021 yılı araç yatırımları hakkında da açıklamalarda bulundu: "Sene başında 27'lik araçlarımızı yeniledik. HTA tarafında 60 adetlik bir yatırım planımız var, ama Haziran ayını görmeden karar veremiyoruz. Büyük otobüste başlayacak projeler var. Personel tarafında 50 otobüslük bir projemiz başlayacak. Bu arada, 15-20 araçlık ikinci el otobüs yatırımımız da olabilir."

Lojistik sektöründe 10 yıl

Levent Birant'a röportajımızın sonunda, 'bu yılın parlayan sektörü olan lojistik sektörüne yönelik bir yatırım planınız var mı' sorusunu yönelttim: "Biz lojistik işini daha önce düşündük, girdik ve sonra da çıktık. Yaklaşık 10 yıl gibi bir süre oluyor. Ağır proje taşımacılık tarafına girdik, rüzgar enerjisi tarafında montaj ve nakliye yaptık. Bir İspanyol ve bir İtalyan şirketle üçlü bir ortaklık kurduk. Bir müddet yaptık ve çıktık. Şu anda lojistik şirketi gibi bir planımız yok. Hizmet verdiğimiz birtakım kuruluşlar var. Sürücülerimiz ve araçlarımız gündüz boş kalıyor. Bu süreçte onları değerlendirelim yönünde teklifler var ama orada bu sefer mevzuata takılıyoruz. Onun da önü kesildi. Uluslararası alanda Ürdün, Amman'da toplu taşıma işimiz var. O taraf iyi gidiyor. Pandemi de etkiledi. Yüzde 60 kapasite ile çalışabiliyoruz. Metrobüs projeleri var. Biraz ilgilendiğimiz alan da orası." ■

Taşımacıya hibe kredi verilsin...

Araçlar bakıma girsin, sigortaları yapılabilsin

Yolcu taşımacıları uzun süredir parklarda yatan araçların normalleşme süreciyle birlikte güvenli hizmet verebilmesi için bakıma girmesi gerektiğini, bunun için de hibe kredi verilmesini talep ediyor. Taşımacılar, araçların sigorta dönemlerinin de geldiğini, ancak hiçbir taşımacının şu anda yeni sigorta yaptırabilecek maddi güce sahip olmadığını belirtiyorlar. Taşıma güvenliğinin sağlanabilmesi için hibe kredinin verilmesi çok önemli katkı sağlayacak.

2020 Mart ayında başlayan pandemi süreciyle birlikte yolcu taşımacılarının büyük bölümü araçlarını parklara çekti. 1 yıldır parklarda bekleyen araçların normalleşme adımlarının atıldığı bu günlerde bakıma girmeleri büyük önem taşıyor. **Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri, TOBB Sektör Meclisi Üyesi Turizm Taşımacılığı Komisyon Başkanı ve Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz**, pandemi sürecinden yolcu taşımacılarının çok fazla etkilendiğini belirterek, “Bu sü-



Mehmet Öksüz

reçte taşımacıların önemli bir kısmı araçlarını parka çekti. Turizm taşımacıları ve okul işi yapan servisçiler hiç çalışmadılar, hem gelir elde edemediler hem de var olan borçlarını ödeyemediler. Kamu, bu süreçte yeni kredi verse de alınan krediler borçları kapatmaya yetmedi. Taşımacıların borçluluk seviyesi daha da arttı. Pandeminin başlangıcından bu yana 1 yıl geçti, aşılınma başladı. Herkes önümüzdeki aylara çok daha büyük umutla bakıyor. Normal-

leşme adımları peş peşe geliyor. Bu kadar süre parklarda yatan araçların tekrar güvenli ve verimli bir şekilde çalışabilmesi için bakıma girmesi neredeyse bir zorunluluk. Ancak gelir elde edemeyen, üstüne borçlarını bile ödeyemeyen taşımacıların araçlarını bakıma sokabilmesi de çok mümkün görünmüyor. Taşımacıların çok büyük bölümü 2021 Ocak pulunu ödeyemedi. Araçların sigorta dönemleri de geldi. Şu an herkes nasıl sigorta yaptıracağını düşünüyor. Bir çözüm de bulunabilmiş değil. Burada kamunun bir adım atarak taşımacıya nefes aldıracak hibe kredi vermesini talep ediyoruz. Bu, çok önemli bir adım olacak. Taşımacılar araçlarını güven içerisinde tekrar hizmete sokabilecek” dedi.

Bakanlık otobüsçünün yanında değil

Bugüne kadar taşımacıların taleplerine yönelik cevap alamamanın üzüntüsünü de yaşadıklarını belirten Mehmet Öksüz, “Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın havayolu taşımacılığına yönelik destek duyurusunu görünce o sektör açısından mutlu olduk. Çünkü havayolu taşımacılığının bizler paydaşıyız, iş ortağıyız. O sektörün ayakta kalması bizler için de önemli. Bu kararı tabii ki destekliyoruz, ancak üzüntümüzü de belirtmemiz gerekiyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Adil

Karaismailoğlu’nun, bugüne kadar otobüs taşımacılığına yönelik herhangi bir açıklamasını, yanında olduğuna dair bir ifadesini görmedik. Sayın Bakanı, karayolu altyapısına yönelik birçok açılış veya çalışmada görüyoruz. Bu yollar bu ülke için yapılıyor. Bu yolları en çok kullanan da biz ticari taşımacıyız. Kaliteli yolların yapılması çok güzel. Ancak bu yollar çok maliyetli. Bu yolun üzerinde araç sürebilmek maliyeti açısından gerçekten cesaret gerektiriyor. Sayın Karaismailoğlu’na yol maliyetlerimizin aşağıya çekilmesi yönünde taleplerimizi birçok kez ilettik, ancak bir cevap bulamadık. Biz artık Sayın Cumhurbaşkanımıza seslenmek ve taşımacıların yaşadıkları zorlukları dikkatine sunmak istiyoruz. Sayın Cumhurbaşkanımızdan hem taşımacılara yönelik hibe kredilerin verilmesini hem de yol maliyetlerimizin aşağıya çekilmesini talep ediyoruz. Hibe kredi ile hem araçlarımız bakıma girebilecek hem de sigortaları yapılabilir. Yol maliyetlerinin aşağıya çekilmesi seyahatleri daha da arttıracak” dedi.

Üreticiler desteklemeli...

Kamudan bekledikleri desteklerin yanı sıra araç üreticilerinden de araçların bakımının yapılabilmesini sağlayacak kampanyaları başlatması gerektiğini belirten Öksüz, “Taşımacıya bir destek de araç üreticilerinden gelmeli. Kamu, sektöre destek verdiği anda üreticiler de yapacakları kampanyalarla taşımacılara desteklerini göstermeli. Bir yıldır para kazanamayan taşımacılara çok uygun fiyatlarla kampanyalar hayata geçirilmeli” dedi. ■

Taşımacılar, 2021 yılı içinde ticari araç satışlarında KDV’yi yüzde 1’e çekilmesini talep ediyor.

KDV tekrar yüzde 1 olsun!

2021 yılından umutlu olan taşımacılar, mevcut kredilerin faizsiz şekilde 1 yıl veya 2 yıla yayılarak ertelenmesi. Parklarda yatan araçların bakımı için hibe kredi verilmesi. Borç kapatmak için araçlarını satacak taşımacıların yüzde 18 KDV engelinin kaldırılması. 2021 yılı içinde ticari araç satışlarında KDV’yi yüzde 1’e çekilmesini talep ediyorlar.

Turizm Taşımacıları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve System-Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık, 2020’nin taşımacılar için kayıp bir yıl olduğunu belirterek, “2021 yılından herkes çok umutlu. Taşımacılık süreci çok büyük bir ivme kazanmasa da 2020’den daha iyi bir yıl geçirmeyi diliyoruz. Ancak şu bir gerçek, 2020 yılında taşımacılar hem gelir elde edemediler hem de borçlarına



Taşkın Arık

yeni borçlar eklemek durumunda kaldılar. Bu süreçte mevcut gelirlerini kaybeden taşımacılar için yeni kredi imkanları sunuldu ancak bunlar da ödenemedi. Şimdi yapılacak olan ilk iş mevcut kredilerin faizsiz şekilde 1 yıl veya 2 yıla yayılarak ertelenmesi. Ardından parklarda yatan araçların bakıma girebilmesi ve mevcut sigortalarının yenilenebilmesi için hibe kredi imkanı verilmesi. Şu anda borçlarını ödemekte zorlanan birçok taşımacı var. Araçlarını satın borç kapatmak istiyorlar, o zaman da karşılırları yüzde 18 KDV çıkıyor. Kamunun, daha önce yaptığı gibi, 2021 yılı içinde ticari araç satışlarında

cılarının da yanında görmek istediklerini belirten Arık, “Bakanlığın, havalimanlarındaki işletmelerden kiraların yüzde 50 alınması ve işletmelere iki yıl ek süre verilmesi kararı önemli bir adım. Havayolu sektörüne verilen destekler konusunda bir itirazımız yok. Çünkü biz de havayolu sektörünün iş ortağıyız. Havalimanına gelen yolcuların transferlerini biz yapıyoruz. Ancak bu zorlu süreçte Bakanlığın karayolu taşımacıların yanında olduğunu da hissetmek isterdik. Bugüne kadar karayolu taşımacılığı göz ardı edildi, ancak bu sektörün ayakta durması ve hizmet verebilmesi desteklerle mümkün. Tica-

KDV’yi yüzde 1’e çekmesi çok önemli bir imkan yaratır. Böylece aracını satın borcunu kapatmak isteyen taşımacılara bir kolaylık sağlanmış olur” dedi.

Yenilemede indirimde gidilsin

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın havayolu sektörünün yanında olduğuna yönelik açıklamalarını olumlu bulduklarını, ancak Bakanlığın karayolu taşıma-

retin en önemli unsuru karayolu taşımacılarıdır. Bakanlığın bunun bilincinde olduğunu düşünüyoruz. Bugüne kadar bir destek alamasak da bundan sonrası için destekler almak en büyük beklentimiz.

Yenileme ücretleri de yüksek

5 yılda bir değişim süreci gelen yetki belgelerinde belge ücretinin yüzde 15’i alınıyor. B1 yetki belgesi şu an 272 bin 775 TL, yenileme ücreti ise 40 bin 906 TL. B2 yetki belgesi ücreti ise 196 bin 398, yenileme ücreti 29 bin 459 TL. D1 yetki belgesi ücreti 281 bin 220, yenileme ücreti ise 32 bin 733 TL. D2 yetki belgesi ücreti 180 bin 31 TL, yenileme ücreti 27 bin 4 TL. Belge ücretleri yüksek olduğu için yenileme ücretleri de yüksek oluyor. Herkes, ‘aman canım, 5 yıl için’ diyebilir. Ancak şu anda hiçbir geliri olmayan taşımacı 40 bin TL’lere ulaşan yenileme ücretini ödeyemez. Öncelikle, bu yenileme ücretlerinin yüzde 15 değil, yüzde 5’e çekilmesi ve havayolu işletmelerine sağlanan iki yıl ek sürenin yine bu belgeyi kullananlara da verilmesi yönünde bir talebimiz var. Bakanlığın ve Bakanımız Sayın Adil Karaismailoğlu’ndan karayolu taşımacılarının da yanında olduğunu görebilmemiz için bu adımın atılmasını bekliyoruz” dedi. ■



Otokar'dan araçları değiştirecek kampanya

Yaygın satış ve servis ağına sahip öncü otomotiv markası Otokar, küçük otobüs veya hafif kamyon almak isteyen müşterilerini cazip ödeme koşullarıyla buluşturuyor.

Turizm, personel ve servis taşımacılığının en çok satan aracı Sultan'ın Sultan S, Sultan

Comfort, Sultan Maxi ve Sultan Mega modellerine 150 bin TL'ye kadar 24 ay, aylık yüzde 0,95 faiz oranlarından başlayarak sahip olunabilecek.

Tasarımı, yüksek torku, güçlü motoru ve üstün standartlarıyla sektörde büyük beğeni toplayan ticaretin güçlü kahramanı Otokar Atlas kamyonlar ise düzenlenen kampanya kapsamında 100 bin TL'ye 24 ay, aylık yüzde 0,95 faiz oranlarından başlayan fırsatlarla satışa sunuluyor. ■

İkinci el piyasasında son durum

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



Geçen hafta, hareketli olan pazarın ülke genelinde değişik marka ve model çeşitliliğinde alım ve satım işlerini ele almıştık.

Servis plakalı araçlarda başlayan 15 yaş sınırı, firma ve bireysel otobüsçülerin mart sonuna kadar model yükseltmeleri gerekliliği minibüs, midibüs ve otobüs segmentinde marka çeşitliliği fark etmeksizin devam edeceği görülmektedir.

Turizm sektörünün, Nisan ayında başlayacağı tahmin edilen ve birçok bölgede rezervasyon işlemlerinin devam ettiği, ayrıca Akdeniz bölgesinde bazı acentelerin otobüs kiralama işlemine başlayacağı yönünde aylık 20 ila 22 bin

TL civarında kira ücretleri verileceği de konuşulmaktadır.

Şehirlerarası sektörü ile görüştüğüm bazı firma ve bireysel otobüs sahipleri; işlerinin son derece sıkıntılı olduğunu, birçok seferi iptal ettiklerini, yolcudan çok nakliye işi yaparak ayakta durmaya çalıştıklarını anlattı. Bu durumda nasıl bir yatırım yapılabilir, faiz oranları ortada, sıfır araç fiyatlarının kendi araçları ile makas aralığının marka ve modele göre çok açıldığını ve artık dayanacak güçlerinin olmadığını söylediler.

Bunun yanı sıra, sıfır araç yatırımı yapan firmalar ve bireysel otobüsçülerin olduğunu ve üretici firmaların bazı modelleri için Haziran-Temmuz ayına sıra verdiklerini düşünürsek, bu işin artık para gücü ve gelirleri iyi olanların yapabileceğini görürüz. Gücü ve geliri yeterli seviyelerde olmayan firmaların ve bireysel otobüsçülerin de artık bu sektöre ayak uyduramayacağı aşikârdır.

Sistem değişiyor, piyasada ne oluyor ne bitiyor, her şeyi konuşacağız. ■

TEMSA'nın elektrikli otobüsleri

Romanya yollarında



İlk elektrikli otobüs ihracatını İsveç'e gerçekleştiren TEMSA, küresel pazarlardaki gücünü kazandığı yeni ihalelerle pekiştiriyor. Romanya'nın Buzau kentinin açtığı elektrikli otobüs ihalesine Avenue Electron model elektrikli araçlarıyla katılan TEMSA, küresel rakiplerini geride bırakarak ipi göğüsledi. TEMSA, Adana'da geliştirip ürettiği 4 adet Avenue Electron model elektrikli otobüsü 2021 yılı içinde kente teslim edecek. İhale kapsamında aynı

zamanda 2 adet 150kw'lık, 4 adet de 80kw'lık şarj istasyonu da temin edilecek.

Bugüne kadar yurtdışına 6-8 ve 9 metrelik kısa gövdeli elektrikli araç satışları gerçekleştirmeyi başaran Türk sanayisi, böylece ilk kez 12 metrelik alçak taban bir elektrikli otobüsü yurt dışına ihraç edecek. TEMSA söz konusu ihracatla birlikte Avrupa elektrikli araçlar pazarındaki rekabet gücünü de perçinlemiş olacak. ■

Anadolu Isuzu Visigo ile Malta yollarında



Anadolu Isuzu, Ar&Ge merkezinde geliştirdiği ve Avrupa kalite standartlarına uygun olarak ürettiği Visigo Hyper RHD ile İrlanda ve İskoçya'dan sonra ilk kez Malta yollarına çıktı. Hedef pazarlardaki yerel ihtiyaçları göz önüne alarak geliştirdiği araçları ile global bir marka olma yolunda hızla ilerleyen Anadolu Isuzu, Malta'ya üç adet Visigo RHD teslimatı gerçekleştirdi.

320 HP (Horse Power) gücüyle sorunsuz sürüş ve eğimli yollarda daha iyi bir çekiş gücü sunarken, 39 koltuk kapasitesine sahip Visigo Hyper, tıpkı tam boy yolcu otobüsü gibi mürettebatı ve yolcuları için yüksek düzeyde konfor sağlıyor. Otomatik bagaj kapılarına sahip 5,5 metre yükseklikte bagaj bölmesi, aracı düzenli servis, şehirlerarası ulaşım ve geziler için ideal bir ortak haline getiriyor. ■

ESKİŞEHİR'E MÜJDE

Eskişehir-Sabiha Gökçen — 4 Saat

İstanbul Havalimanı — 5 Saat

Harem — 4,5 Saat

Bursa — 1,55 dk.



whatsapp hattı
0(505) 999 16 34

İstanbul konfor
www.istanbulkonfor.com

Brisa, şartlara rağmen Net kârını, 4,7 katına çıkardı

Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, 2020 finansal sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. Brisa, pandemiden kaynaklı şartlara rağmen güçlü bir finansal performans kaydetti. Şirket, geçen yıla göre net kârını 4,7 katına çıkardı ve yılı 539,9 milyon TL net kâr ile kapattı. FAVÖK seviyesinde ise geçen yıla göre yüzde 57,2 artış elde etti ve FAVÖK büyüklüğü 956,5 milyon TL seviyesinde gerçekleşti. Brisa'nın 2020 yılı



cirusu yüzde 15,9 artışla 4,2 milyar TL oldu. Brisa CEO'su Haluk Kürkçü, "Covid-19 pandemisi sebebiyle sosyal ve ekonomik boyutta

kritik değişimlerin ve zorlukların yaşandığı bu dönemde, çalışanlarımız ve tüm paydaşlarımızın sağlığını ve güvenliğini önceliğimize alarak operasyonlarımıza devam ettik. Yurtiçi pazarda, dönemin şartlarına paralel olarak değişen dinamiklere hızla uyum sağlayarak, hem katma değerli ürünlerimiz hem de lastiğin ötesinde sunduğumuz hizmet çeşitliliğimizle liderliğimizi pekiştirdik. Yurtdışı pazarlarda pandemiye rağmen 13 ülkede pazar payımızı artırdık" dedi. ■

Prometeon, ağır vasıtalar için “Pirelli Triathlon™ lastik serisi geliştirdi

Prometeon Lastik Grubunun, ağır ticari vasıtalar için geliştirdiği Pirelli Triathlon™ serisi yüksek kilometre performansı, düzenli aşınma, uzun ömür, yakıt verimliliği ve yüksek kaplanabilirlik özelliklerini bir arada sunuyor. 'Prometeon engineered' damgalı ilk lastik olma özelliğine de sahip olan

Triathlon™, kilometre ve yakıt tasarrufunu dengeli bir şekilde artırmak için özel olarak formüle edildi ve geliştirildi. Triathlon™ için geliştirilen özel hamur karışım reçetesi, kullanıcıların hem yüksek kilometre performansı hem de yakıt tüketiminde beklentilerini üst düzeyde karşılıyor. Pirelli FR:01 Triathlon™, 4 kanallı zik-zak desen ve güçlü

boylamasına kanallar sayesinde kısaltılmış fren mesafesi, artırılmış yol tutuşu ve emniyetli sürüş sağlıyor. ■



Tedarik Zinciri Neden Önemli

Covid-19 salgınıyla paralel düşünüldüğünde bugün ülkemizin hatta dünyanın en önemli, çözüm bulunması gerekli en önemli tedarik zinciri... Sadece normal malullerin değil, salgını önlemek amaçlı üretilen aşıların da yaşayan milyarlarca insana hızlı ve eşit olarak ulaştırılması için gerekli bir şey tedarik zinciri.

Yıllarını bu alana vermiş, projeler yönetmiş ve konusunda uzmanlaşmış Coşkun Soyer, yılların bilgi birikimi ve deneyimiyle ana uzmanlık dallarından birisi olan bu konunun önemiyle ilgili bir kitap yazdı: "Profesyonel çalışma hayatımın ilk yıllarında tedarik zinciri kavramı yoktu ve satış içerisinde konumlandırılmaya çalışılırdı. Zaman içerisinde önemi anlaşıldıkça şu anki bağımsız konumuna geldi, artık iş dünyasında etkili ve vazgeçilmez bir bölüm konumuna ulaştı. Sonuç olarak bu kitabı okuyan siz sayın okurlarımdan talebim, kitabın içeriğini ve derlediğim konuları, içinde bulunduğumuz dönem ve olağanüstü koşulları içerisinde değerlendirmenizdir." ■



Tedarik Zinciri Neden Önemli kitabını;
<https://www.slideshare.net/CokunSoyer/tedarik-zinciri-neden-nemli-yazan-cokun-soyer> adresinden ısmarlayabilirsiniz



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Korku

İnsanlar, bilmedikleri şeylerden korkarlar. Bilinmezlik, insanda her zaman korku oluşmasına neden olmuştur. Hayatın her aşamasında karşımıza çıkan olaylarda, konu hakkında bilgi ve deneyim sahibiyse size çok kolay gelen bir eylem, bilginiz olmadığında korkulacak bir olaya dönüşür.

Sınavda çıkan sorunun cevabını bilmiyorsanız ister istemez korkuya kapılırsınız. Çünkü belki de geleceğinizi etkileyen bir aşamadır. Karanlıktan korkulur, çünkü karanlığın içi sizin için bilinmezdir. Öcünden korkulur. Çünkü öcü ile kafalarında kurdukları hayalden korkar insanlar. Ölümünden korkulur çünkü ölümünden sonra ne olacağını tam olarak bilmiyorsunuz...

Eğitim, korkuyu ortadan kaldıran bir olaydır. Eğitim seviyesinin artmasıyla bazı korkuların yok edilmesi mümkün olmaktadır. Geçmişte de emperyalist güçlerin oluşturduğu korkuyu yok etmek için Mehmet Akif, İstiklal Marşına "Korkma" ile başlamıştır.

Günümüzde, birtakım menfaat grupları korkuyu sürekli pompalarlar. Bunun çok çeşitli nedenleri olabilir, kazanç gayesi, sindirme, tahakküm kurma, yıldırma politikaları gibi... Bu tarz politikalar, dünyada her dönemde ve her toplumda görülmektedir.

Bugün, bir hastalık bahane edilerek -belki de abartılarak- tüm dünyaya bir korku salındı. Ölüm korkusu ile bugün için tam olarak maksadını bilemediğimiz bir senaryo uygulamaya alındı. Pandeminin daha ilk günlerinde daha hiçbir şey tam olarak anlaşılmamışken ortaya çıkan "bundan sonra hiçbir şey eskisi gibi olmayacak" lafı benim için çok etkileyici ve üzerinde düşünülmesi gereken bir ifade oldu.

Bu bir yıl içinde yavaş yavaş bir şeyler yerine oturmaya başlıyor. Birilerinin insanları korkutarak yaptıkları bu eylemden sonra dünyadaki para hareketleri el değiştirmeye başladı. Bazıları çok daha fakirken en tepede olanlar inanılmaz servetlerin sahibi oldu. Bilimin bile, anladığımız manada

"vatan, millet, sakarya" diyerek sadece insanlık hayrına çalışmadığını, başka gayelere de hizmet eden bir anlam ifade ettiğini görüyoruz artık.

Geçenlerde basında yer alan bir haber, söylediklerimin sağlaması niteliğindeydi: "İsrail'de aşı olmayanlar fişlenecek." Bu tarz bir uygulamanın sadece İsrail' ile sınırlı kalacağını düşünmüyorum. Tüm toplumlarda bundan böyle, benzer tavırlar olması çok mümkün. Bir aşı karnesi icat edecekler. Sadece kimlik bilgileriniz yetmediği gibi ilave TC kimlik numarası, yetmedi ilave bir HES kodu, yetmedi oluşturulacak bir aşı karnesi ile tamamen kuşatılmış olacaksınız.

Çok yakında seyahat özgürlüğünüzü elinizden almak için aşı olmayanların seyahat etmesi mümkün hale gelmeyecek. Bugün bile HES kodunuz olmaksızın şehir içinde metro, tramvay veya belediye otobüsüne bile binemiyorsunuz. Aynı şekilde, ne bankaya ne de herhangi bir kamu kuruluşuna, hatta AVM'ye bile giremez haldeyiz. Biraz farklı bakmayı becerebilirsek eğer anlayacağız ki, olay başka yere doğru evriliyor.

Bu konuda söylediklerim, bir komplo teorisi niteliğinde olabilir. Fakat bir müddet sonra komple teorileri gerçeğe dönüşebiliyor. Küçük bir bölgede, sadece bir ülkede değil, tüm dünyada oynanan büyük bir oyun için önce korkunun pompalanması gerekiyor ki arzu edilen zemin oluşabilsin.

Salgının insan eliyle çıktığını biliyoruz değil mi?

Böyle bir virüs laboratuvarında neden üretilmiştir ve dışarı sızması kaza mı sizce? ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 10 • Sayı: 374 • 1 Mart 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

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok.
Manolya Evleri B-17 Blok D: 4
34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

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.

BASKI:
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

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

Mars Logistics'ten sosyal sorumluluk projesi: “Eşitliğin Cinsiyeti Yoktur”

Mars Logistics, 2021 yılı boyunca Birleşmiş Milletler'in belirlediği 17 maddelik Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nden biri olan Toplumsal Cinsiyet Eşitliği hedefi kapsamında çalışmalar yapacak. Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip

Sahillioğlu, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin önlenabilir bir durum olmasına rağmen eşitliğin sağlanması ve eşitsizliğin ortadan kaldırılması adına Türkiye'de ve dünyada yapılan çalışmaların artırılması gerektiğini belirtirken, şunları söyledi: “Kadına yönelik her türlü negatif ayrımcılığın önlenmesi, cinsiyetler arası eşitliğin sağlanması herkesi ilgilendiren toplumsal bir sorundur, kadının güçlenmesi için toplumsal cinsiyet eşitliği bakış açısının, hayatın tüm alanına yansıtılması gerekir.”

Değişimi öncelikli içlerinde başlatacaklarını belirten Sahillioğlu, “Daha sonra çevremize ve toplumun geneline yayılabilecektir. Kadının toplumdaki duruşunu güçlendirmek için #EşitliğinCinsiyetiYoktu. Bu proje ile bugüne dek ‘cinsiyet eşitliği’ anlamında yaptığımız çalışmaları daha da ileri taşıyacağız” dedi.



Garip Sahillioğlu

Mars çalışanlarının da katılabileceği projede katılımcılar arasından her ay bir Mars Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Elçisi seçilecek. Elçiler, oluşturulan proje grubu ile ortak çalışarak toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda şirket içi ve şirket dışında farkındalık yaratma amacıyla her ay en az bir etkinlik düzenleyecek. ■



OTAM 10.000. Testi Elektrikli Araca Yaptı

Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi OTAM, 10 bininci testini başarıyla tamamladı. 10 bininci test, Boyner ve Doğan aileleri tarafından kurulan BD Otomotiv'in elektrikli hafif ticari aracına gerçekleştirildi. Otomotiv sektörünün, elektrikli araçlarda da yeni ürün geliştirme süreçlerinde test çalışmaları için tercihlerinin OTAM olmaya devam ettiğini belirten Genel Müdür Ekrem Özcan, “OTAM yurtiçinde ve özellikle çevre ülkelerde yeni teknolojilerde de bölgesel önemli bir test merkezi olma yolunda başarıyla ilerliyor” dedi.

OTAM, 18 yıldır otomotiv sektörünün yeni ürün geliştirmelelerinde ihtiyaç duydukları test çalışmalarına sunduğu hizmet kalitesi ile fark yaratıyor.

OTAM'da yapılan test sayısı 10 bine ulaştı. Merkezde; 10 bininci test olarak; BD Otomotiv tarafından elektrikli araca dönüştürülmüş hafif ticari aracın tip onay testleri kapsamında; enerji tüketimi ve menzil testleri yapıldı.

Test Yurtdışından da İzlendi

OTAM laboratuvarındaki test süreci aynı anda yurtdışından da takip edildi. Hollanda'dan ve Çin'den teknik servis uzmanları, OTAM'ın Artırılmış Gerçeklik Uzaktan Yönetim Platformu sayesinde laboratuvarlara uzaktan bağlandı ve bu elektrikli aracın tip onayı için testlerini ve sonuçlarını yakından izleyebildi.

10 bin testin yüzde 35'i son 3 senede

OTAM'ın kuruluşundan itiba-

ren geçen 18 senede gerçekleştirilen toplam 10 bin testin yüzde 35'inin son 3 senede gerçekleştirildiğini aktaran OTAM Genel Müdürü Ekrem Özcan, “Gerçekleştirilen 10 bin adet test ile, OTAM, ülkemizde en çok test gerçekleştiren test firması olmayı da başardı. Merkez bünyesinde gerçekleştirilen 10 bin test, ekibimize de büyük bir yetkinlik ve deneyim kazandırdı. OTAM'ın yurtiçinde ve özellikle çevre ülkelerde yeni teknolojilerde de bölgesel önemli bir test merkezi olma yolunda başarıyla ilerlemesinde büyük payı olan TAYSAD, OSD, OİB ile, başta Oyak Renault, Ford Otosan, BMC Power, Tümosan, AVL, FEV, Alkor, Birinci, Ditaş, Mapa gibi onlarca otomotiv ve savunma sanayi firmalarımıza teşekkürlerimizi iletirim” dedi. ■

Teknoloji



Ekrem
Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Sanal Fabrikalar

Bu ayın başında TOSB İnovasyon Merkezi'nde yeni bir birim daha kullanıma açıldı: **Sanal Fabrika Stüdyosu**. Evet, hayatımız sanallaşılıyor derken fabrikanın da sanalını yapıyorlar. Sanal Gerçeklik teknolojili gözlükleri takıyorsunuz, farklı bir dünyanın içinde buluyorsunuz kendinizi. Oyun sektöründen aşinasınızdır. Hatta birkaç AVM'de eğlence parkurunda da var, gözlükleri takıp yarış içine giriyorsunuz. İşte o teknolojinin fabrikaya uyarlandığını düşünün. Gözlüğü takıyorsunuz ve fabrikanın ilgili bölümündesiniz. Sanal fabrika stüdyosu ile üretim simülasyon çalışmalarını, ziyaretçilerin üretim alanına girmeden fabrikayı tüm detaylarıyla gezebilmelerini, hat dengeleme, fabrika içi yerleşim değişiklikleri alternatif senaryoları gibi konulara olan çözümlerine ayrıca gireriz.

Özellikle dikkatinizi çekmek istediğim konular, eğitim ve İşçi Sağlığı ve Güvenliği konuları... Bu iki konunun da en önemli unsurunun pratik yapmak olduğunu düşünüyorum. Vincin fabrika tavanından düştüğüne şahit olan bir çalışanın İşçi Sağlığı ve Güvenliği konusuna vereceği ehemmiyeti düşününüz. İşte, bu gibi senaryoları sanal fabrikada sağlayabiliyorsunuz. Gözlüğü takıyorsunuz, sanal fabrikanın içindesiniz. İSG kurallarına uymadığınızda başınıza gelebilecekleri sanal dünyada tecrübe ediyorsunuz. Forkliftin depodaki raf ayaklarına vurma, baretiniz dolaştığınızda raflardan başınıza düşen parçalar, yaya yolunda değil de araç yolunda gitmeniz halinde forkliftin size çarpması. Bunları o sanal fabrikada tecrübe edebiliyorsunuz. Ya

da bir başka örnek, eğitim; motor parçalarının sökölüp takılması konusu örneğin. Çalışanın pratikle kendini daha da geliştireceği aşikar. İşte sanal gözlüğü takıyor çalışan, sanal fabrikada motoru görüyor, sanal olarak parçalara ayırıyor ve tekrar birleştiriyor. Ve bunu istediği kadar yapabiliyor. Aynı anda birden fazla çalışan, bir odada, gerçekte önlerinde herhangi bir motor olmadığı halde...

Otomotiv Üretim Üssü Türkiye

TAYSAD ve OİB'in öncülüğünde, iki haftalık Türk-Alman Otomotiv Sektörlerinin Geleceği Konferansı ve Çalıştay düzenlendi. Etkinliğin ilk ayağındaki seminerlerden biri de TAYSAD Başkanı Alper Kanca ve TAYSAD Başkan Yardımcısı Albert Saydam'ın Türk Otomotiv Sanayi'nin geçmişini ve bilinmeyen yönlerini katılımcılarla paylaştığı seminerdi. “Otomotiv Sektörü nedir, ne değildir? Güçlü tarafları, becerileri, yetkinlikleri” konularını aktardılar. O sunumda da paylaştıkları gibi, ülkemizin otomotiv üretim sıralamasındaki yeri, 2019 yılında AB'de 4; Dünya'da ise 14. Bu sıralamada da gözüktüğü gibi, özellikle AB'de, ülkemiz bir otomotiv üretim üssü. Peki, satış sıralamasındaki yerimiz nedir diye baktığımızda; bir başka deyişle bin kişiye düşen araç sayısı nedir diye baktığımızda ülkemizde bu sayı 281. Bin kişiden 281 kişiye araç var. AB ortalaması 602. Komşularımız Bulgaristan ve Yunanistan'ın sırasıyla 466 ve 589. Bizdeki sayının 2 katı diyebiliriz. Almanya'nın 605. AB ortalamasını göz önüne aldığımızda, yurtiçinde araç talep potansiyelinin hala yüksek olduğunu görüyoruz. ■

2020'de Yüzde 5,6 Küçülen Operasyonel Kiralama Sektörü 2021'den Umutlu!

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER), 2020 yılına ait sektör verilerini açıkladı. Buna göre, operasyonel araç kiralama sektörü 2020 yılında Türkiye'de satılan yeni otomobillerin yüzde 9,4'ü olan 57 bin 500 adet aracı filosuna kattı. Aynı dönemde, sektörün aktif büyüklüğü 39,6 milyar TL oldu. Geçtiğimiz sene, 2019 yılına göre yüzde 5,6 oranında daralan sektörün filosunda bulunan araç sayısı ise 263 bin adet olarak gerçekleşti.

Sektörün tüm zorluklara rağmen 2020 yılını iyi yönettiğini dile getiren TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı İnan Ekici, “Trafik cezalarıyla ilgili düzenlemenin hemen ardından DHMİ'nin aldığı kira bedelleri kararı, araç



kiralama sektörü olarak 2021 yılına oldukça moralli başlamamızı sağladı. 2021 yılının nasıl geçeceğini ise açıkçası pandeminin seyri belirleyecek. Alınan tedbirler ve aşı uygulamaları ile birlikte pandeminin kontrol altına alınarak hayatımızı aynı düzeyde etkilemeyeceğini düşünüyorum. Bu kapsamda, 2021 kayıpları telafi ve yeniden büyümeye geçiş yılı olacak” değerlendirmesinde bulundu. ■

Nakliyeciler oldular ama Otobüsçülüğü unutamıyorlar

Taşıma Dünyası'nın 15 Şubat 2021 tarihli sayısında otobüsçülükten nakliyeciliğe geçen Kamil Erez ve Ahmet Şahin ile yaptığım röportaj çok yoğun ilgi gördü. Bu sefer yine otobüsçülükten nakliyeciliğe geçen iki isim ile konuştum: Mustafa Eşsiz ve Koray Serdengeçti. Bu iki ismin ortak özelliği, pandemi öncesinde nakliyeciliğe geçmiş olmaları. Röportajda öyle bir ortak nokta daha çıktı ki, bu da başlığı oluşturdu. Mustafa Eşsiz ve Koray Serdengeçti nakliye tarafındalar, ama ikisi de otobüsçülüğü unutamıyor.

Röportaj:
Erkan YILMAZ

Mustafa Eşsiz 33 yaşında. Sektör onu Eşsiz Mustafa olarak tanıyor. “Doğma büyüme Bayrampaşa İstanbulluyum ama aslen Malatya Pötürgeliyim” diyor. Kendisiyle beni Grand Bus Market şirketi sahibi Erman Geyik tanıştırdı. Mustafa Eşsiz’le, İsveç’ten 14 günlük turun Türkiye’ye dönüşünde konuştuk.

Mustafa Eşsiz aslında otobüsçülüğü bırakmış değil. Cityliner otobüsü var, ama şu an uluslararası nakliye tarafında İstanbul Çatalca merkezli Faster Lojistik Depo-lama şirketinde çalışıyor.

Mustafa Eşsiz’in taşımacılık tarafına adım atışı aslında babası Ramazan Eşsiz sayesinde olmuş. Ramazan Eşsiz de nakliyecidir. 1980’li yıllarda Bedford kamyonu varmış, 1985 yılında eşiyle birlikte 302 Mercedes otobüsle hacca gidiyor. “Uçak pahalı olunca...” diyor Mustafa Eşsiz, “Babam orada otobüs şoförlerinin her sene hacca gidebildiklerini düşününce etkileniyor. 1987 yılında Adana’dan Sıfır bir Temsa Prenses alıyor ve daha üçüncü ayında, koltukları poşetliken, hacca gitmek nasip oluyor. Ancak babam



Ramazan Eşsiz

otobüsün başında uzun uzadıya çalışmayı tercih etmedi. Babamla aynı ismi taşıyan abim Ramazan Eşsiz, Dağıstanlı Turizm’de Sam-sun-Terme’den Edirne’ye çalışmaya başlıyor. Dağıstanlı Turizm’in en kral hattıydı. Çok güzel para kazanıyorduk. 8 sene çalıştık. Daha sonra araba satıldı ve 403 aldık. Askerlik dönüşü otobüsçülük aşısı bana da vuruldu. Erman Geyik’ten aldım o zaman BusStore’de çalışıyordu. Çok yardımını gördüm onun. Daha sonra da çok alışverişimiz oldu. Ben otogar tarafını değil, turizm tarafını daha çok sevdim. Çok fazla km yapmıyorduk, yol kovalayan biri değildim ve arabasına çok özen gösteren biriyim. Dörtler Turizm’de çalıştık. Çok ekmeğini yedik.”

2015’te nakliyeciliğe geçiş

2015 yılında turizm sektöründe kriz patlak verince Mustafa Eşsiz nakliye tarafına geçiyor: “Turizm kötü olunca servis çektim bir süre, ama onu sevmedim. Gebze-Çorlu hattında çalışan asker arkadaşım Fatih Göktaş, ‘gel bir tır alalım, çalış’ dedi. 2008 model 480 büyük kabin Volvo aldım. Bu araçla ilk servisim Sivas oldu. Zorlandım mı, zorlandım ilk seferde. 2017 yılına kadar tırcılık yaptım. Turizm hareketlendi. Önce 27 kişilik Sultan, sonra 2010 model Cityliner aldım. Dörtler Turizm’de çalıştım yine. 2020 pandemi sürecine kadar çok iyi iş yaptık. Pandemi ile ben yine tır tarafına geçtim.

Otobüsçülüğün vazgeçilmez

İnsan nasıl çocuğundan vazgeçemezse benim için otobüsçülük de öyle. 60-65 yaşlarını görürsem, evimin önünde bir otobüs olsun isterim. Allah nasip

ederse, işler açıldığında, yine otobüsçülüğe döneceğim. Otobüsçülükle tırcılığı mukayese ettiğimizde tırcılık biraz daha zor. Şu an lojistik, yıldız dönemini yaşıyor. Herkes bir çare peşinde, işsizliğin vermiş olduğu psikolojiyle kâr-zarar düşünülmeden birşey yapmak isteniyor.

Şoförün en yüksek geliri

Bir turumuz maksimum 10 gün. En son İsveç’ten geldim 14 gün sürdü ve en uzun turum oldu. Şu zamanda şoför olarak kazanabileceğiniz en maksimum kazanç lojistik sektöründe. Gittiğim ülkelerden İsveç ve Hollanda’ya bayıldım. Ama Avrupa’da tır şoförlerine gösterilen ilgiden utandım, hatta incindim. Bu adam tırcı, otobüs şoförü gibi küçük görme yok. Sosyal hayatları 10 numara. Ülkemizde bize de çok değer verilsin isterdim, ama öyle değil. Avrupa’da tır şoförleri arabalarına çok iyi bakıyorlar. Para kazanıyorlar ve işlerini de büyük zevkle yapıyorlar. 2020 model Scania Vabis’e 1950 model kemik direksiyon koymuş adamlar var.” ■



İbrahim Şeker

Eşsiz Mustafa: Bana araba sürmeyi en ince ayrıntısıyla İbrahim Şeker öğretti. Hep onu örnek aldım. Onun 1992 model V8 arabası vardı. O arabaya hiç doyamamıştım. 2019 yılında ben bunu Erman Geyik ile paylaştım. İzmir’den bir 1992 model V8 aldık ve bu arabayı öğrendiğim arabanın renginde boyatıp özlem giderdim.

Mustafa Eşsiz (Eşsiz Mustafa)



İlk defa kendi işimde çalışmıyorum. Patronlarımız Kenan Polat ve Uğurcan Derin çalışanlara çok değer veriyorlar. Böyle güzel insanların sayısının artması lazım. Onlar işlerini çok severek yapıyor ve bu da bize olumlu yansıyor.

3 erkek kardeşiz. Bu meslek uğruna okul okumadım ama birgün de pişman olmadım, otobüsçü olduğum için. Şu anki işimi de severek yapıyorum. Hayatta hiçbir zaman arkama dönüp keşke şunu da şöyle yapaydım dediğim olmadı. Aklımda ne varsa, rabbim bana nasip etti.



Otobüsçülüğün saygınlık nakliye tarafında yok

Koray Serdengeçti 48 yaşında, Erzincanlı. Kendisinin bu işin temelinden geldiğini anlatarak başlıyor konuşmasına: “Tamirhanede yetiştim. Maslak Oto Sanayi Sitesi’nde tamircilik yaparken otobüsçü olmaya karar verdim. Çıracılık ile başladım, kendi tamir dükkanım da oldu. 1996 yılında 18 kişilik Peugeot arabalarla servisçilik de yaptım. 1998 yılında 302 Mercedes alıp hac yoluna çıktık. Ondan sonra da devam etti. Turizm taşımacılığı tarafında çalıştım çoğunlukla.

2015’de Rusya ile yaşanan krizle işler kötüleşti, otobüsçü adım atamaz oldu. Kamyon ve nakliye tarafında bir parlama vardı, aynen bugünkü gibi. Bizde nakliye tarafına girdik, otobüsler para etmedi satamadık. 2012 MAN TGX aldım. İstanbul içinde nakliyecilik yapmaya başladım, iş bulmak konusunda acemilik yaşamadım.”

Mesleki saygınlık yok ki...

‘Kamyonculuğu nasıl buldunuz, otobüsçülüğün sonra’ diye sordum: “Mesleki saygınlığının hiç olmadığını gördüm. Heryerde problem yaşıyor kamyoncu. Yük yüklemek, boşaltmak hep sorun.

Otobüsçülüğün gördüğümüz saygınlığı burada göremedik.



Koray Serdengeçti

Otobüsçülüğün döneceğim

‘Keşke otobüsçülüğün kalsaydım, dediğiniz oldu mu?’ “Kesinlikle. Çoksöyledim, hâlâ da söylüyorum, kesinlikle yeniden otobüsçü olacağım. Her an olabilir ama pandemi nedeniyle otobüs tarafı bitik. İyi para kazanabileceğim bir kamyonum varmış diyorum. IVECO 440 Eurostar aracım var. Eski ama orijinal bir araba, 700 bin km’de hiç ellenmedi. Alalı 1,5 yıl oldu, çok da memnunum.

Nakliyeye yoğun ilgi

Şu an nakliye tarafı para kazandırıyor. Yoğun bir ilgi olması nedeniyle burası patlama noktasına geldi. İnşaat sektöründe tekrar hareketlilik başlayınca bu işe talep daha da artabilir. İkinci el, yeni

projelere cevap veremeyeceği için sıfır araç tarafı artacak, artmak zorunda. Bu iş en azından iki sene daha hareketli olur. Ben, 2022 yılında tekrar otobüsçülüğün döneceğim ve turizm işi yapacağım.”

Otobüsçülüğün özlediklerim

‘Otobüsçülüğün en çok neyi özlediyorsunuz’ diye sordum: “Tertemiz pırl pırl kıyafetlerle çalışmayı çok özledim. Yolcuların, tesis çalışanlarının size gösterdiği saygı çok güzeldi. Bunlar hep insanı motive eden durumlar.”

Her meslek evrim geçiriyor

Otobüs kaptanları da saygınlık noktasında şikayetçi sorusuna, onların nakliye sektörü bilmedikleri için yakındıklarını ifade ediyor ve ekliyor: “Ama tabii ki her zaman hep eskiyi arıyoruz, daha iyiydi diye. Zaman içinde her meslek evrim geçiriyor.”

En büyük sorunumuz...

Kamyoncular için şu yapılsa dediğiniz ne var diye de sordum: “Tonaj olayı. Yük aldığın yerde adam fazla yük koyuyor, ‘yapma’ diyorsun, ama illa atacak. Kantara girip ceza yediğinde yükleyen hiç üstlenmiyor. Ceza plakaya yazıldığı için yüklenici firma hiçbir sorumluluk üstlenmiyor. Yetkililerden bu işin bizim sadece taşımacı olduğumuzun bilinenek kendi isteğimizin dışında yük atılmamasını sağlayacak bir düzenleme yapılmasını istiyoruz. Bize kantarda sorulmalı veya bir komisyon kurulmalı. Bunu yükleyen hangi firma ise ona ceza kesilmeli. Ben kendi malımı taşımıyorum. 1860 TL

ceza kesiliyor yüzde 10 yük aşımında. Yılda 5-6 kez bu cezayı yiyoruz. 10 bin liramız gidiyor.

Çocuklarıma ne diyebilirim ki...

Koray Serdengeçti’nin 4 çocuğu var, hayatın odağına çocuklarını koyuyor. “Çocuklarıma da bu işe yönlendirmek istiyorum ama çok da beceremiyorum. Benmi acele ediyorum, bilmiyorum. Bir kızım üniversiteye gidiyor. 2 numara kayış attı, ‘baba, ben okumayacağım’ dedi onu tamirciye verdim. 3 numara da ‘okumayacağım’ dedi onu da tamirciye verdim. Otobüsçü veya nakliyeciler olmak isterlerse onlara yapma demem arkalarında durur destek de olurum. ‘Çocuklarını bu işe buluşturmak istemiyorum’ diyenler boş konuşuyor. Bu ülkede herkes iyi iş bulabiliyor mu? Benim çocuğum, okuma konusunda istekli değilse gelsin sanat öğrensin, tamirci, otobüsçü olsun, nakliyeciler olsun. Ben aslan gibi çocuklarıma bu işe buluşturırım. Bana el, ayak lazım. Yaş 50’ye geldi.” ■



Mercedes-Benz Conecto otobüsleri filosuna kattı

Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi, toplu ulaşım hatlarında kullanılmak üzere 5 adet 2021 model Mercedes-Benz Conecto Solo aracı, Milli İrade Meydanı'nda düzenlenen törenle teslim aldı

Araçlar, Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş ve

Kamu Satış Koordinatörü Doğan Celep tarafından teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş, törende yaptığı konuşmada "Conecto Solo'nun geniş yolcu kapasitesi sayesinde Kahramanmaraş halkı sosyal mesafelerini koruyarak gönül rahatlığıyla ulaşımını sağlayacak. Yeni otobüslerde ayrıca, Covid-19 salgınına karşı yeni antiviral etkili yüksek performanslı aktif filtre yazılımı ve aktif filtreler de kullanılarak hijyen



seviyesi artırılıyor. Düşük yakıt tüketiminin sağladığı uygun işletim maliyetleri ve yüksek üretim kalitesiyle Conecto Solo modelimizin Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi'ne uzun yıllar boyunca hizmet edeceğinden eminiz" dedi.

Yeni güvenlik donanımları

Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi Başkanı Hayrettin Güngör; "Belediye olarak otobüs tercihimizde; dayanıklılığa, konfora, güvenliğe ve işletim maliyetlerine dikkat ediyoruz. Mercedes-Benz markası, Türkiye'de sadece Conecto araçlarda standart olarak sunduğu yeni güvenlik donanımlarıyla hem yolcuları hem de işletmecileri düşünüyor. Euro 6 motoruyla çevre dostu olması ve yakıt ekonomisi, Conecto'yu tercih etmemizde büyük rol oynadı. Araç filomuza 5 yeni otobüs katarak toplamda 70 otobüs ile halkımızın ulaşım ihtiyacını karşılayacağız. Bu teslimatın gerçekleşmesinde emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk yetkililerine teşekkürlerimi sunarken; yeni otobüslerimizin Kahramanmaraşlılara hayırlı olmasını, bu otobüslerle güzel ve sağlıklı günlerde seyahat etmelerini diliyorum" dedi. ■



Mercedes-Benz
444 MB44
İletişim Hattı

Yeni Actros. Siz ofisteyken aklınız hep yolda mı kalıyor?

Yeni Actros her yolda fark yaratmak için tasarlandı. Geleceğin teknolojisini bugüne taşıdı. Sizi ticarete bir adım öne taşırken o hiç yorulmaz.

Güvenliği ve şoföre sağladığı konforu ile gözünüz arkada kalmaz. Siz ofisinizde çalışırken, o her işin üstesinden gelir.

Geleceği bugünden görmek için Mercedes-Benz Türk Bayileri'ne bekleriz.



mercedesbenzkamyon



MercedesKamyon



www.mercedes-benz-trucks.com

#Kafayideğiştirenler

Mercedes-Benz

Trucks you can trust.

