



Tolga Kaan Dogancioglu, Cenk Alper, Cevdet Alemdar

Sabancı ve Skoda Transportation ortaklığında TEMSA yeniden yola çıktı

Temsa Ulaşım Araçları'nın Sabancı Holding ve Skoda Transportation tarafından satın alınması konusunda tüm resmi süreçler tamamlandı. TEMSA'da yeni yatırımların önü açıldı. Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper, "Skoda Transportation ve TEMSA'nın şehir için ulaşımın farklı alanlarında sahip olduğu yüksek bilgi birikimi ve teknolojinin, TEMSA'nın gelecek yolculuğunda farklı ufuklar açabileceğini düşünüyoruz" dedi.

4'te

Kemal Erdoğan Varan Turizm'den ayrılışının ardından ilk kez konuştu



Varan'dan ayrılmam tamamen manevi

19'da

facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi | instagram.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

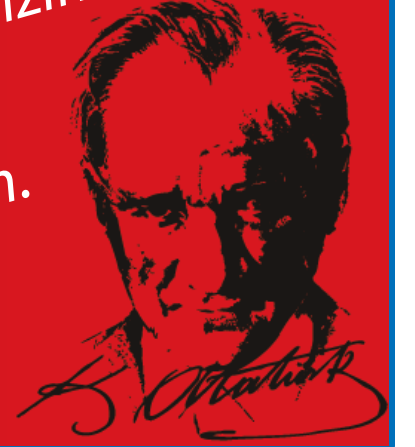
www.tasimadunyasi.com

Yıl: 10 • Sayı: 367 • 29 Ekim 2020 • Fiyatı: 50 Kr

www.tasimadunyasi.com

Cumhuriyetimizin
97. yaşı
kutlu olsun.

29 Ekim 1923
29 Ekim 2020



Keyfi terminal ücretleri yüksek maliyetlere yol açıyor. OTOBÜSCÜYE AĞIR YÜK

Tarifeli yolcu taşımalarında, kalkış/varışlarda hatta ara duraklardaki indirme/bindirmelerde dahi kullanımı zorunlu olan terminallerdeki işletmeciler tekel konumlarından faydalanıp terminal ücretlerinde tam bir başıboşluk veya keyfiligi sürdürerek yüksek maliyetlere yol açabiliyor.

Otobüsçüler her zaman yüksek işletme maliyetlerinden şikayetçidirler. Pandemi koşullarında bu problem daha da ağır hissediliyor. Tarifeli düzenli taşımalarda kalkış/varışlarda hatta ara duraklarda bile indirme/bindirmelerin terminallerde yapılması zorunluluğu mevzuatta yer almakta olup bu kullanımın bedeli yüksek maliyetlere ulaşabiliyor. Bakanlığın bu duruma müdahale etmesi gerekiyor.

Bizde terminal ücretlerini gündemimize aldık ve değerlendirmelerde bulunduk.

5'te

Turizm Destek paketindeki Ciro aralıkları revize edilmeli

Türkiye Bankalar Birliği, salıngından en çok etkilenen turizm sektörü için destek paketi açıkladı. TURSAB Başkan Danışma Kurulu Üyesi ve System Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık, destek paketini Taşıma Dünyası'na değerlendirdi.



Dr. Zeki Dönmez

İyimser olmak kolay değil

7'de



Mustafa Yıldırım

Günü kurtarmak ve geleceğe bakmak

10'da



Mevlüt İlgin

TOFED taleplerini iletti

12'de



Cumhur Aral

İmha Ve İnşa

22'de



Korkut Akın

Laik ve demokratik hukuk devleti...

22'de



Bireysel otobüsçüler konuşuyor:



İstanbul Otogarı çıkış ücretini indirdi, diğer otogarlarda bu uygulama yok?

Pandemi sürecinde en çok mağdur olanlar arasında yer alan bireysel otobüsçüler taleplerini dile getiriyor. Ömer Yıldızbaşıoğlu, "Bu süreçte İstanbul Otogar çıkış ücretini indirirken, bu uygulama her otogarda niye hayata geçmedi?" dedi.

16'da



Taşkın Arık

6'da

Arıkan Turizm YK Başkanı Murat Arıkan:



Artık hızlı büyüyen şirket göremeyeceğiz

Murat Arıkan, "Pandemi, çalışma biçimimizi, hayat tarzımızı değiştirdi, değiştirmeye de devam edecek. Aşı bulunsa bile bu değişim sürecek. Bizim sektörde, özellikle çok hızlı büyüyen şirketleri görme imkanı olmayacak. Herkes bu süreçten kendine iyi dersler çıkardı. İnsanlar bu süreçte yaşadıkları zorlukları düşünerek hareket edecekler. Şirketini yüzde 25-30 küçülttüler, ama 'ayakta kaldı' dediğimiz şirketler, bence pandemi sürecinin şampiyonudur."

8'de

Mercedes-Benz Türk'ten yılın en büyük kamyon teslimatı

Hüner Grup'a 300 adet Actros 1848 LS



Süer Sülün

İbrahim Hüner

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda Hüner Grup'un talep ve ihtiyaçları doğrultusunda, özel olarak üretilen 300 adet Actros 1848 LS çekici, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı avantajlı kredi desteğiyle satın alındı. Uluslararası nakliye faaliyetlerinde kullanılacak 300 adet çekicinin eklenmesiyle Hüner Grup filosundaki çekici sayısı 521 adede yükseldi.

24'te

Ford Trucks,



9 ayda yüzde 30,9 pazar payı elde etti

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Tufan, "2021 yılı bir geçiş yılı olacaktır. 2022'de pazarın 25 bin-30 bin seviyelerini planlarımız arasına koyduk" dedi.

23'te



25'te

Tirsan 4 Ödül Birden Kazandı



İBB, 6 bin yeni taksinin yönetim sistemini tanıttı

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Ulaşım Daire Başkanlığı, UKOME'de görüşülen 6 bin yeni taksi teklifi ile yeni taksi yönetim sisteminin detaylarını, kamuoyuna tanıttı. İBB, UKOME onayının ardından plaka kiralama yöntemiyle taksi işletmeciliği yapacak. İBB Genel Sekreter Yardımcısı Orhan Demir, "Bu 6 bin taksi kamunun elinde olacak ve bu diğer taksilerin kalitesini de yükseltecek" dedi.

Toplantıda İBB Ulaşım Daire Başkanı Orhan Demir, İBB Ulaşım Daire Başkanı Utku Cihan, İBB Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürü Barış Yıldırım, İBB Meclisi İyi Parti Sözcüsü Suat Sarı ve esnaf odası temsilcileri, taksiciler ve basın mensupları bulundu.

İstanbul Ulaşım AŞ'den Elçin Lale Toktay'ın yaptığı sunumda, taksilerin mevcut sorunları aktarıldı, dünya şehirlerindeki kaliteli taksi yönetim sistemlerinden örnekler sunuldu ve İBB'nin yeni taksi yönetim modeli anlatıldı. UKOME'nin onaylanması durumunda uygulamaya konulacak yeni sistemde, sistemin sahibi olan İBB, ihaleyle bir iştirakini yetkileyecek.

Plaka kiralama yöntemiyle

Plaka kiralama yöntemiyle çalışacak 6 bin yeni taksi ile hizmet ka-

litesinin artırılacağı bir model oluşturulacak. Ücret ödemesinde; İstanbulkart, kredi kartı, online ödeme ve QR seçeneklerinin tamamı olacak.

Ulaşım akademisi ile taksi şoförlüğü standartlarını belirlenecek ve kapsamlı bir sınav süreci yapılacaktır. Kurumsallık avantajları ile kalite ve performansın artması, araç bakım maliyetleri azalması, şoför haklarının, güvenlik ve hijyen şartlarının iyileştirilmesi hedefleniyor.

Kamunun elinde olacak

Orhan Demir, "Bu 6 bin taksi kesinlikle kamunun elinde olacak ve bu diğer taksilerin kalitesini de yükseltecek. Dünyadaki örneklerde bu böyle olmuş. Bizde de olacak. İTaksi mobil uygulamamız da hazır, deneme sürecinin adından çok yakında hizmete sunacağız" dedi.

Birbiri ile yarıştırmış

Korsan taksi konusunda ilgili bütün deneklere ve Emniyete yazı yazdıklarını ve bu sorunu hep birlikte

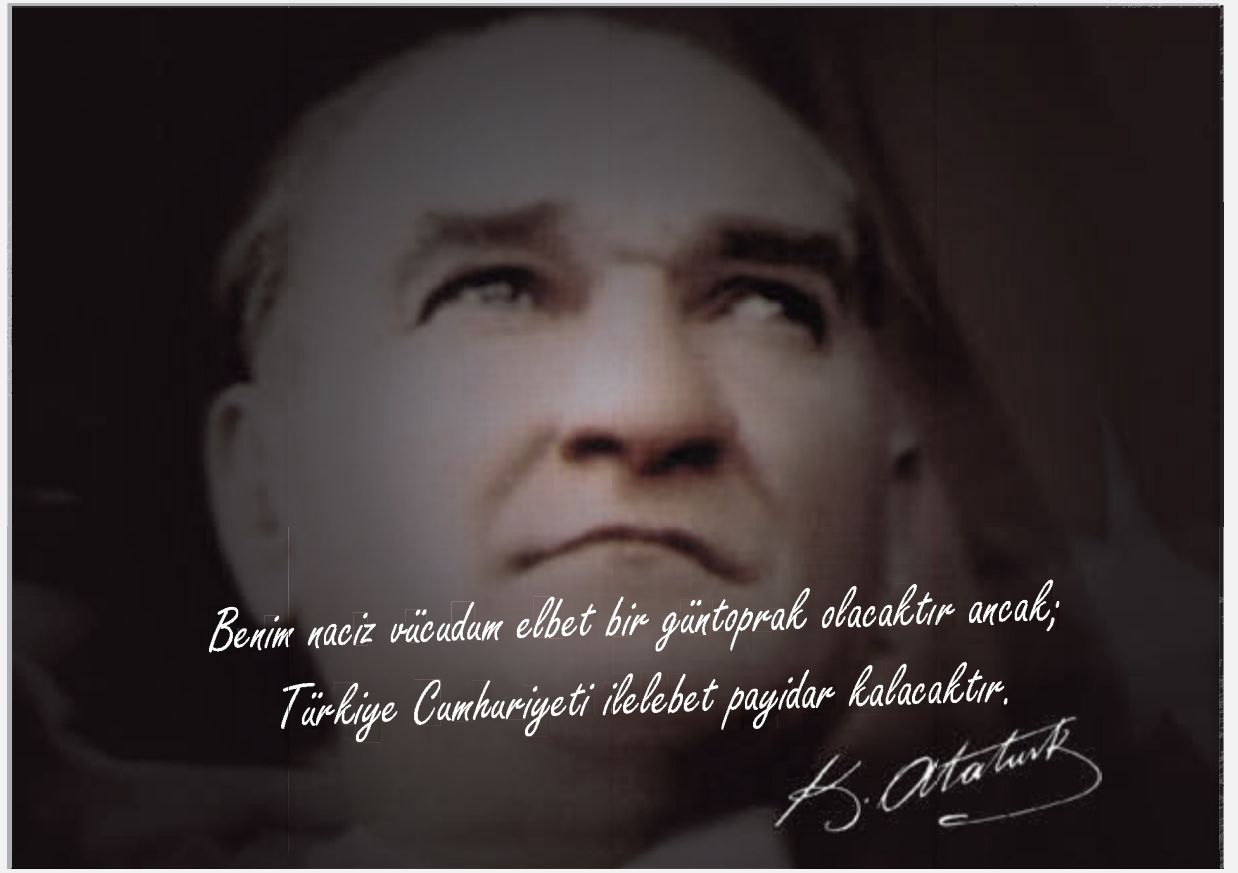
çözmeyi planladıklarını belirten Demir, "Bugüne kadar bütün toplu taşıma sistemleri birbiriyle yarıştırmış ve üzerinden rant edilmiş. Oysa bütün toplu ulaşım araçları birbirini besleyen bir sistemin parçasıdır. Ulaşım bütüncül bakarak birikmiş çok sayıda sorunu tek tek çözeceğiz. Toplantımızı boykot edenler, keşke buraya gelip ne istediklerini açıkça söyleselerdi" diye konuştu.

Taksiler daha iyi kazanacak

İBB Meclisi İyi Parti Sözcüsü ve Ulaşım Komisyonu Üyesi Suat Sarı da İstanbul'da ve Türkiye'de bir korsan taksi sorunu olduğuna dikkat çekerek, şöyle devam etti: "İstanbullular ve turistler mevcut taksi sisteminden şikayetçi. İBB, bir risk olarak uluslararası çapta büyük bir çalışma yaptı ve sistemi iyileştirmek için önemli bir adım attı. İBB, 'bu kalitenin nasıl yükseltileceğini bu 6 bin araçla ispat edeceğim' diyor. Bunu yarken de mevcut taksici odalarının ve derneklerinin kalitesini de yükseltecek. Uygulamaya konulacak aplikasyon da boşa gidip gelmeleri ve kent içinde boş gezen taksileri ortadan kaldıracak. Taksiciler, daha iyi para kazanacak."

Yeni sisteme destek

Toplantıda söz alan taksici odası temsilcileri ve taksici esnafı ise, maliyetlerin yüksekliği, uzun çalışma saatleri ve korsan taksi gibi sıkıntılara değinerek, sorunlarını çözecek yeni bir sisteme destek vereceklerini dile getirdiler. ■



Türkiye Cumhuriyeti

97 Yaşında

Cumhuriyetimizin yeni yılını ilan edildiği günün coşkusuyla karşılıyoruz.

29 Ekim Cumhuriyet Bayramı

kutlu olsun.



Yıldırım Turizm'den Vadi Çiftliği açılışı

Pandemi süreciyle birlikte doğal ürünleri tüketmek çok daha öncelikli hale geldi.

23 yıldır personel ve okul taşımacılığı alanında hizmet veren Yıldırım Turizm'in sahibi Esat Yıldırım da, "Çiftliğimizden Soframıza" sloganı ile tamamen doğal ürünlerin satışının gerçekleştirileceği yeni bir yatırım yaptı. Vadi Çiftliği adını verdiği mağazanın açılışı da Sarıyer Belediye Başkanı Şükrü Genç, İSTAB Başkanı Turgay Gül, Yönetim Kurulu Üyeleri ve çok sayıda davetlinin katılımı ile gerçekleşti.

Yıldırım Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Esat Yıldırım'ın, "İkinci hayalimi gerçekleştiriyorum" dediği Vadi Çiftliği isimli mağazasının açılışı yapıldı. 24 Ekim Cumartesi günü gerçekleşen mağazanın açılış kurdelesini Sarıyer Belediye Başkanı Şükrü Genç, İSTAB Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Gül, Başkan Vekili Aziz Baş, Başkan Yardımcısı Ahmet Akgenc, Sayman Köksal Yüzbaşıoğulları, Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Doğmuş ile birlikte kesildi. Sarıyer Belediye Başkanı Şükrü Genç, yeni işyerinin hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini dileyerek kurdeleyi kesti.

Çocukluk hayalimin ikisini de gerçekleştirdim

23 yıldır personel ve öğrenci taşımacılığı alanında hizmet verdiklerini belirten Esat Yıldırım, "Benim çocukluk hayalimin ilki bir araç alıp, filo kurmak, ikincisi bir çiftlik kurmaktır. Tamamen doğal lezzetlerimizi eşe, dostu, sevdiklerimizle buluşturmak istedik. Bu yatırımı çok önce planlamıştık, pandemi



nedeniyle gecikti. Bu iş kolunda da fark yaratacağımıza inanıyoruz. Zaten 'Çiftliğimizden Soframıza' diyerek müşterilerimizle ürünlerimizi buluşturuyoruz. Belediye Başkanımız Sayın Şükrü Genç bizi bu mutlu günümüzde yanımızda oldu zaten her yıl Sivas'daki çiftliğimizi de ziyaret eder" dedi.

Çok güzel bir yatırım olmuş

İSTAB Başkanı Turgay Gül, "Esat Bey çok güzel bir yatırım yapmış. Burada satılan ürünlerin nasıl tedarik edildiğini de biliyoruz. Sivas'da kendi çiftliğindebeslediği hayvanlardan elde edilen ürünlerin satıldığı bir dükkan. Allah yolunu, bahtını açık etsin, bol kazançlar nasip etsin" dedi.

Taşıma Dünyası olarak biz de Yıldırım Turizm'in bu yeni yatırımının hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz. ■



KAPILARIMIZI FIRSATLARA AÇTIK!

ÇOK ÖZLEDİK, BULUŞALIM ARTIK

Yedek parçalarda size özel indirim ve sürpriz hediyelerimizi kaçırmayın!



Bluetooth
Kulaklık,
Yelek, Maske ve
Bakım İndirim
Çeki

BAKIMDA
HER YAŞ İÇİN
EK %5
İNDİRİM

Ücretsiz
Check-up

#TEMSAhepbenimle

- Kampanya, garanti içi ve garanti dışı PRESTİJ ve CANTER araçları için 2-30 Kasım 2020 tarihleri arasında geçerlidir.
- Aracın yaşı kadar ek %5 indirim verilecektir. 6 yaş ve üzeri araçlara %30 indirim verilecektir.
- Kampanya sırasında gelen tüm müşterilere Ücretsiz Check-up yapılacaktır.
- Ücretsiz Check-up sonrasında, bakım zamanı gelmeyen araçlar için 2 ay geçerli Periyodik Bakım indirim çeki verilecektir.
- Filo müşterileri aynı anda 2 kampanyadan faydalanamaz.
- İşçilik ve yağda %25 indirim verilecektir.
- 2.000 TL üzeri yedek parça alımlarında TEMSA Yelek, 3.000 TL üzeri yedek parça alımlarında Bluetooth Kulaklık hediye edilecektir.
- Tüm iş emirlerine TEMSA logolu yıkanabilir maske verilecektir.
- TEMSA kampanyada değişiklik yapma hakkı saklı tutar.

temsa.com



TEMSA



FUSO

Sabancı ve Skoda Transportation ortaklığında TEMSA yeniden yola çıktı

Temsa Ulaşım Araçları'nın Sabancı Holding ve PPF IndustryCo (Skoda Transportation ana ortağı) tarafından satın alınması konusunda tüm resmi süreçler tamamlanırken 50 yıldan uzun süredir Türk sanayisine hizmet eden TEMSA'da yeni yatırımların önü açıldı.

TEMSA'nın yönetimi, yurt içi ve yurt dışındaki ilgili otoritelerden alınan nihai onayların ardından Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığına geçti. Küresel ölçekte yaklaşık 50 milyar Euro'luk varlığı yöneten PPF Group, aynı zamanda dünyanın önde gelen mühendislik ve sanayi şirketlerinden olan Skoda Transportation'ın da ana ortağı konumunda bulunuyor. Sabancı Holding'in iştiraki Exsa Export Sanayi Mamulleri Satış ve Araştırma A.Ş. ile PPF Group iştiraki PPF IndustryCo. B.V. (PPF) arasında atılan imzalarla birlikte, 50 yılı aşkın süredir Türk sanayisine hizmet veren TEMSA, yeni ortaklık yapısıyla yeniden Türkiye ekonomisine kazandırılmış oldu.

TEMSA'DA YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan **Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper**, TEMSA'yı yeniden Türkiye ekonomisine kazandırmanın gurur ve mutluluğunu yaşadıklarını ifade etti. Alper, "Şirketimizi geçen sene yurt dışı menşeli bir yatırım fonuna sattık, satış sonrasında şirketin finansal durumuyla ilgili yaşanan olumsuz gelişmeler TEMSA'nın faaliyetlerini durdurmasına yol açtı. Biz de doğduğumuz topraklar olan Adana'ya, ülkemize ve kendi yarattığımız bu değerli markaya karşı olan sorumluluğumuzun gereğince, sorunun çözümünde kalıcı bir rol üstlenmek istedik. Gelecekte TEMSA'ya yeni ufuklar da açabilecek bir iş birliğine imza attık. Bu süreci başarıyla sonlandırmış olmaktan da son derece mutluyuz. Bundan sonraki süreçte TEMSA'nın sadece kaliteli üretim gücüyle değil aynı zamanda



Tolga Kaan Dogancioğlu, Cenk Alper, Cevdet Alemdar

inovasyona dayalı büyüme stratejisiyle de fark yaratacağına inanıyoruz. Bugüne kadar 66 farklı ülkeye 12 binin üzerinde araç ihraç eden TEMSA'nın, dış pazarlarda daha da başarılı olup, Škoda Transportation ile birlikte potansiyelini kullanabileceğine inanıyoruz. Skoda Transportation, bugün elektrikli lokomotif, metro vagonu, trolleybüs ve alçak taban tramvay üretimi konusunda dünyanın lider firmalarının başında geliyor. Skoda Transportation ve TEMSA'nın şehir için ulaşımın farklı alanlarında sahip olduğu yüksek bilgi birikimi ve teknolojinin, TEMSA'nın gelecek yolculuğunda farklı ufuklar açabileceğini düşünüyoruz" dedi.

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN POTANSİYELİ VE SUNDUĞU FIRSATLAR

PPF Group Yatırım Direktörü ve koda Transportation Denetim Kurulu Başkanı **Ladislav Chvátal** ise, Türkiye pazarının özellikle Škoda Transportation için büyük bir potansiyele sahip olduğunu ifade ederken, "TEMSA'ya gerçekleştirdiğimiz yatırım ile Türkiye pazarındaki varlığımızı güçlendiriyoruz. 2019 yıl sonu itibarıyla; dünya genelinde 135 bin kişiye istihdam sağlayan PPF'in toplam varlıkları da 49 milyar Euro seviyesinde. PPF, şehir içi ve raylı ulaşımında Avrupa'nın lider üreticisi



Ladislav Chvátal

olan Škoda Transportation'ın bilgi birikimi ve deneyimini bu yatırımla birlikte Türkiye'ye getiriyor. Sabancı Holding uluslararası deneyim ve bilgi birikimine sahip güçlü bir iş ortağı. Karşılıklı iş fırsatları bulabileceğimiz ve her iki ortağın güçlü yönlerini kullanabileceğimiz pek çok alan olduğuna inanıyoruz" dedi.

YENİ CEO: TOLGA KAAAN DOĞANCIOĞLU

TEMSA'da CEO'luk görevine ise son olarak Sabancı Topluluğu iştiraklerinden Kordsa'da görev yapan **Tolga Kaan Doğancıoğlu** getirildi. Doğancıoğlu; yeni dönemde TEMSA'da rekabetçi üretim sürekliliğinin sağlanması ve şirketin mevcut pazarlardaki konumunun güçlendirilmesine katkı sunacak. Tolga Kaan Doğancıoğlu ayrıca akıllı ulaşım, elektrikli ve sürücüsüz araçlar gibi potansiyel büyüme alanlarında TEMSA'ya liderlik edecek. ■

SKODA TRANSPORTATION HAKKINDA

Bankacılık ve finansal hizmetler, telekomünikasyon, biyoteknoloji, sigortacılık, gayrimenkul, tarım ve mühendislik gibi çok sayıda farklı sektörde yatırımları bulunan PPF Group'un iştiraki olarak faaliyetlerine devam eden Skoda Transportation, mühendislik ve sanayi alanında dünyanın en köklü şirketleri arasında yer alıyor. Çek Cumhuriyeti'nde kurulan ve ilk lokomotifini 1920 yılında üreten şirket, aradan geçen 100 yılda sürdürülebilir büyümesini devam ettirdi.

Toplam büyüklüğü 250 bin metrekareyi bulan 7 farklı tesisinde bugüne kadar 5.500 elektrikli lokomotif, 850'nin üzerinde metro vagonu, 14 bin 500'ün üzerinde trolleybüs, 950'nin üzerinde yolcu otobüsü ve 1.000'in üzerinde alçak taban tramvay üretti. Skoda Transportation tarafından geliştirilen tramvaylar halen Türkiye'de de Eskişehir ve Konya'da faaliyetlerini başarıyla sürdürüyor.

TOLGA KAAAN DOĞANCIOĞLU HAKKINDA

Ankara Anadolu Lisesi ve ODTÜ Makine Mühendisliği eğitimi sonrasında iş hayatına ASELSAN'da başlayan Tolga Kaan Doğancıoğlu, sonrasında ENKA Teknik ve Ford Otosan'da ulusal ve uluslararası projelerde çalıştı. Bu dönem içinde Koç Üniversitesi özel MBA programını tamamladı.

2005 yılında Hexagon Studio mühendislik ve tasarım şirketini kurmak üzere, Ford Otosan'dan ayrıldı ve 12 yıl boyunca bu şirketin genel müdürlüğünü yürüttü.

Aralık 2017'de Sabancı grubuna, Sanayi Grup Başkanlığı Proje ve İş Geliştirme Direktörü olarak katılan, Temmuz 2018'de ise Kordsa İnşaat ve İş Geliştirme Direktörlüğü görevine getirilen Tolga Kaan Doğancıoğlu, TEMSA'nın Sabancı Holding -PPF Group ortaklığına devir sürecinin tamamlanmasıyla birlikte TEMSA CEO'luğuna atandı. Tolga Kaan Doğancıoğlu, evli ve iki çocuk babası ve İngilizce ve Almanca biliyor.



Terminallerde otobüsçülerden alınan ücretlerin değerlendirilmesi çarpıcı sonuçlar veriyor

TERMİNALLERDE KEYFİLİK

Tarifeli yolcu taşımalarında, kalkış/varışlarda hatta ara duraklardaki indirme/bindirmelerde dahi kullanımı zorunlu olan terminallerdeki işletmeciler tekel konumlarından faydalanıp terminal ücretlerinde tam bir başıboşluk veya keyfilliği sürdürerek yüksek maliyetlere yol açabiliyor.

Otobüsçüler her zaman yüksek işletme maliyetlerinden şikayetçiler. Pandemi koşullarında bu problem daha da ağır hissediliyor. Tarifeli düzenli taşımalarda kalkış/varışlarda, hatta ara duraklarda bile indirme/bindirmelerin terminalerde yapılması zorunluluğu mevzuatta yer alıyor ve bu kullanımın bedeli yüksek maliyetlere ulaşabiliyor. Biz de terminal ücretlerini gündemimize aldık ve değerlendirmelerde bulunduk.

Keyfilik

Terminal işletmecileri tekелci konumlarından faydalanıp istedikleri ücretleri uygulayabiliyor. Bu da otobüsçülerin aynı hizmet için çok farklı ücretlerle karşılaşmasına yol açıyor.

Yüksek ücretler

Bazı yerleşim yerlerindeki ücretlerin aşırı yüksek olduğu incelemelerde açıkça ortaya çıkıyor. Buraları kullanan taşımacıların günlük çok fazla sayıdaki seferlerinde toplam, yüksek tutarlara ulaşıyor.

Büyük yerleşimler

Kalabalık şehirlerdeki büyük terminallerin yüksek yapım ve işletme maliyetleri olması nedeniyle yüksek ücret alınmasının normal olduğu düşünülebilir. Halbuki buraların yoğun kullanımını nedeniyle taşıt başına düşen maliyetler, küçük yerleşimlerdeki maliyetlerin altında kalmakta olup yüksek ücretler alınması haklılık taşıyor.

Transit ücretler

Ankara, İstanbul gibi çok sayıda direkt seferin bulunduğu hatlarda, transit taşıtların yolcu alması istenmeyebilir. Ancak yeterli sefer bulunmayan hatlarda transit taşıtlardan faydanılması gerekmektedir. Az sayıda yolcunun inip/bindiği bu noktalarda yüksek ücret, hatta kalkıştaki benzeri aynı ücretin alınması tam bir haksızlıktır.

İşletmecinin durumu

Belediye ve özel terminal karşılaştırması yapıldığında, hizmet ve ücret bakımından belediye işletimindeki terminallerin daha avantajlı olduğu görülüyor. Otobüsçülerin işlettiği özel terminaller de ücret ve hizmet bakımından daha olumsuz durumdalar. Dolayısıyla otobüsçü yapısını düşüncesi taşımacılar açısından avantajlı görünmüyor.

Sivil toplum anlayışı

Sivil toplum örgütleri, otobüsçüye daha iyi hizmetin daha ucuza verilmesi yerine kimlerin buraları işletip para kazanacağı konusuyla ilgileniyorlar. Halbuki bu örgütler terminal işletmecilerinin değil otobüsçülerin çıkarlarını korumalı, kimin terminal işleteceğiyle değil ücretin ve hizmetin nasıl daha iyi olacağıyla ilgilenmelidir.

Bakanlık devreye girmeli

Kullanımı zorunlu olan terminallerin tekel konumu dikkate alınarak Bakanlık, tüm terminaller için yüksek olmayan tek bir tavan ücret belirlemeli. Büyük otobüsler için 1 saatlik otogar kullanımı için (peron ve park ücreti dahil) kalkışlarda 40 TL, transitlede 20 TL tavan uygulanabilir. ■

**Tasıma
Dünyası**

OTOGAR ADI	DİREK KALKAN ARAÇLAR (TL)	YOLDAN GELENLER (TL)	İŞLETME
ADANA	75	25	Adana Büyükşehir Belediyesi
ANKARA	100 +20	45+15	Ankara Büyükşehir Belediyesi
ANTALYA	70	20	Antalya Büyükşehir Belediyesi
AYDIN	47	30	Aydın Büyükşehir Belediyesi
BALIKESİR	72		Balıkesir Büyükşehir Belediyesi
BURSA	75	30	Bursa Büyükşehir Belediyesi
EDİRNE	53		Özel İşletme
DENİZLİ	32		Denizli Büyükşehir Belediyesi
DİYARBAKIR	50	20	Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi
ERZURUM	115	50	Erzurum Büyükşehir Belediyesi
ESKİŞEHİR	55	16.5	Eskişehir Büyükşehir Belediyesi
GAZİANTEP	70		Özel İşletme
HATAY	43		Hatay Büyükşehir Belediyesi
İSTANBUL OTOGARI	ÇIKIŞ ÜCRETİ YOK		İstanbul Büyükşehir Belediyesi
ALİBEYKÖY OTOGARI	-	20	İstanbul Büyükşehir Belediyesi
HAREM OTOGARI	45		Üsküdar Belediyesi
İZMİR	110	50	Özel İşletme
KAHRAMANMARAŞ	45 TL	20	Kahramanmaraş Belediyesi
KAYSERİ	100	40	Kayseri Büyükşehir Belediyesi
KOCAELİ	20		Kocaeli Büyükşehir Belediyesi
KONYA	45		Konya Büyükşehir Belediyesi
MALATYA	45		Malatya Büyükşehir Belediyesi
MANİSA	45		Manisa Büyükşehir Belediyesi
MARDİN	30	22	Mardin Büyükşehir Belediyesi
MERSİN	52	22	Mersin Büyükşehir Belediyesi
MUĞLA	20	16	Muğla Büyükşehir Belediyesi
ORDU	20		Ordu Büyükşehir Belediyesi
SAKARYA	35	17.5	Sakarya Büyükşehir Belediyesi
SAMSUN	100	100	Özel İşletme
ŞANLIURFA	52	25	Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi
TEKİRDAĞ	45	15	Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi
TRABZON	45	15	Trabzon Büyükşehir Belediyesi
VAN	60		Van Büyükşehir Belediyesi

İstanbul Otogarı'nda çıkış ücreti yok. Otopark ücreti sınıflaması var. Otobüs 0-1 saat içinde çıkarsa otopark ücreti de yok.

1 saat sonra çıkarsa 19 lira ödüyor. 1-12 saat arasında saat başı 3 TL ödüyor. 12-24 saat için saat 2.40 TL ödüyor. 24 saat sonrasında ise her saat 1.60 TL ödüyor.

Transit geçiş yapan otobüsler 0-1 saat arasında ücret ödemiyor. 1 saati aşanlar 19 lira ödüyor.

Kalkış yapan veya transit geçiş yapan her otobüs için peron parası 15 TL.

Test Edildi

Onaylandı

Güvenilir

MAN | TopUsed

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
 /mantruckandbusturkey /mantruckbusturk /mankamyonotobus

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

Turizm sektörüne yönelik

Destek paketi açıklandı

Türkiye Bankalar Birliği, salgından en çok etkilenen sektörlerin başında gelen turizm sektörü için destek paketi açıkladı.

Hazine ve Maliye Bakanlığı garantisi ve Kredi Garanti Fonu kefaleti ile bankalar tarafından 10 milyar TL kredi sağlanacak. Krediler, 1 Kasım 2021 tarihini aşmamak kaydıyla, azami 12 ay ödemesiz dönem olmak üzere 48 ay vadeli olacak. Türkiye Bankalar Birliği (TBB), açıklanan 10 milyarlık Turizm Destek Paketi'nden kimin nasıl yararlanacağına dair de bir açıklama yaptı. Yararlanıcı başına kefalet üst limiti 32 milyonTL ve kredi üst limiti 40 milyon TL olacak.

Kullanılacak kredi türleri

- **Nakit Kredi:** Taksitli ya da rotatif olarak kullanılacak krediler nakit çekime kapalı Kredili Mevduat Hesabı Murabaha ürünleri
- **Gayrinakit Kredi:** Kurumsal Kredi Kart Doğrudan Borçlandırma Sistemi Tedarik Zinciri Finansmanı Mal Alımı Teminat Mektubu Garantili Çek

Kullanım Esasları

İlk aşama 01.11.2021 tarihine kadar olan ödemesiz dönem. Bu dönem aynı zamanda program kapsamında kredi verenler tarafından yararlanıcılara tahsis edilecek limitlerin belirtilen kredi ürünleri yoluyla kullandırılmalarının yapılacağı dönem. Bu tarihten sonra limit mevcut olsa da kredi kullandırılmayacak.

İkinci aşama ise ödeme dönemi. 01.11.2021 tarihine kadar yapılan kullandırmalar (ve varsa geri ödemeler) sonrası oluşan risk bakiyesi bu tarih itibarıyla 36 aylık bir ödeme planına bağlanacak. Yararlanıcıya tahsis edilen kefalet tutarının azami yüzde 10'ununa karşılık gelen kredi tutarı işletme

harcamalarında kullanılmak üzere nakit olarak verilebilecek. Firma kullandırmalarına serbest bırakılacak yüzde 10'luk kısmın üzerindeki kullandırmaların üçüncü kişilere transfer edilmesi ve ayrıca finanse edilecek giderlerin tek seferde 100 bin TL üzeri olması halinde sözleşme, fatura vb. belge ile belgelendirilmesi gerekiyor.

Ücret ve komisyon

KGF, verdiği kefaletler karşılığında yararlanıcılardan her bir kefalet kullandırımları için bir defaya mahsus ve peşin olarak kefalet tutarının yüzde 0,5'i oranında bankalar aracılığıyla komisyon tahsil eder. Yapılandırma durumunda yararlanıcılardan, kefalet bakiyesi üzerinden yüzde 0,5 oranında bankalar aracılığıyla peşin olarak komisyon tahsil edilir. Banka verdiği kredi karşılığında yararlanıcılardan her bir kredi kullandırımları için yalnızca kredi tutarının azami yüzde 0,5'i oranında komisyon tahsil edebilir. Banka, Hazine destekli KGF kefaleti kapsamında kullandıracakları kredilerden, üçüncü kişilere yaptıracakları işlemler (ekspertiz, sigorta vb.) için ödeyecekleri masraflar ve bu başlıkta belirtilenler dışında herhangi bir ad altında masraf, ücret ve komisyon talep edemez.

Başvuru koşulları

Türkiye Cumhuriyeti Kanunlarına



Ciro	Kefalet Üst Limiti (TL)	Kredi Üst Limiti (TL)
0-3 milyon TL	80.000	100.000
3-25 milyon TL	800.000	1.000.000
25-50 milyon TL	4.000.000	5.000.000
50-125 milyon TL	8.000.000	10.000.000
125 milyon TL üzeri	16.000.000	20.000.000
Konaklama	32.000.000	40.000.000



göre kurulmuş ve yurtiçinde veya Türkiye'deki Serbest Bölgelerde faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişi işletmelerden biri olması şartı aranır. Yararlanıcı hakkında ve yararlanıcı ve/veya ortaklarının ayrı ayrı ya da birlikte yüzde 25 ve üzeri hisse ile ortak olduğu şirketler hakkında, krediye başvuru sırasında iflas kararı, fesih, iflas erteleme kararı, iflas erteleme tedbir kararı ve konkordato kararı olmaması koşulu aranır. Bu koşul bankanın kayıtlarından anlaşılamadığı takdirde yararlanıcıdan alınan yazılı beyan ile tamamlanır.

Yararlanıcının bankaya başvuru tarihine göre Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezinden alınmış son Kredi

Limit, Kredi Risk, Tasfiye Olunacak Alacaklar Raporunda "Bankalarca Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik" uyarınca donuk alacak olarak sınıflandırılmamış olması ve 24/12/2013 tarihli ve 28861 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Muhasebe Uygulamaları ile Finansal Tabloları Hakkında Yönetmelik hükümleri uyarınca "Tasfiye Olunacak Alacaklar ile Zarar Niteliğindeki Alacaklar" hesabında izlenen alacaklar niteliğinde olmaması belirtilmiştir. Sürenin çok kısa olması nedeniyle tüm turizm bileşenlerinin bahsedilen koşullar dahilinde finansal ihtiyaçları var ise gerekli müracaatları yapmaları önemle tavsiye edilmektedir

Faiz oranı, sabit faizli krediler için azami yüzde 14,5, değişken faizli krediler için TLREF + 250 baz puanı olarak belirlendi. Yararlanıcı başına kefalet üst limiti 32 milyon TL ve kredi üst limiti 40 milyon TL olacak. Kredi ve kefalet limitleri ciro aralıklarına göre şekilde belirlendi. ■

Turizm Destek Paketini kullandıracak bankalar

Akbank, Albaraka Türk Katılım Bankası, Denizbank, Garanti BBVA, Halkbank, İş Bankası, Kuveyt Türk Katılım Bankası, QNB Finansbank, TEB, Türkiye Finans Katılım Bankası, VakıfBank, Vakıf Katılım Bankası, Yapı Kredi, Ziraat Katılım Bankası ve Ziraat Bankası.

Destek paketindeki **Ciro aralıkları** revize edilmeli

Türkiye Bankalar Birliği, turizm sektörüne yönelik destek paketini açıkladı.Hazine ve Maliye Bakanlığı garantisi ve Kredi Garanti Fonu kefaleti ile bankalar tarafından 10 milyar TL kredi sağlanacak. Krediler, 1 Kasım 2021 tarihini aşmamak kaydıyla, azami 12 ay ödemesiz olmak üzere 48 ay vadeli olacak.

TÜRSAB Başkan Danışma Kurulu Üyesi ve System Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık, destek paketini Taşıma Dünyası'na değerlendirdi.

Ciro aralığında sicile bakılmasın

Taşkın Arık, açıklanan destek paketinde en önemli noktanciro aralıklarının yeniden revize edilmesi olduğunu belirtti ve etraflıca anlattı: "0-500 bin TL, 0-3 milyon, 3 milyon-7 milyon, 7 milyon-15 milyon arası revize edilmesi gerektiğini



Taşkın Arık

düşünüyorum. Bu krediyi özel bankalarda veriyor. Çalıştığım bankada bu imkandansadece benim şirketimin yararlanabildiğini öğrendim.Çünkü başvuru sahiplerinin sicilleri kötü. Özel bankalar buna çok ciddi bakıyorve krediyi vermiyor. Özel bankalara,KGF'nin alt dilimdeki müşterilere öncelik tanınması yönünde bir yönlendirme yapması çok iyi olacak.Özellikle daha düşük ciroya sahip firmaların nefes alabilmesi için bu çok önemli. Çünkü damlaya damlaya göl oluyor.0-500 bin TL arasındaki dilimlere sicillerine bakmadan kredi imkanı tanınması gerekiyor. Eğer küçükler yaşamazsa, büyüklerin yaşaması çok da mümkün olmayacaktır.Bizim için küçük firmaların da değeri çok büyük. Onların da yaşaması çok önemli. Yoksa bu kredi desteğinin de bir anlamı

olmayacaktır. Yüksek ciroya sahip firmaların en azından elinde bu zor süreci atlabileceği birikimi olabilir ama küçüklerin bu şansı da yok. Bu insanların kendine gelebilmesi sicil gözetmeksizin kredi verilmesi gerekiyor.

Nefes alabilmek için...

3 milyon ciroya sahip birisininçektiği 100 bin TL kredi, onun nefes alabilmesine çok büyük bir katkısı olmayacak. 3 milyon ciro yapan bir şirket için 100 bin TL kredi bir kazanım sağlamaz. Onun günlük harcamasıdır zaten bu. Benim şirketim 22 milyon TL ciroya sahip. 1 milyon kredi çıkıyor ve bu rakam benim bir işime yaramıyor. 67 çalışmam var, aylık 350 bin TL maliyetim var. Benim nefes alabilmem için 3-5 milyon TL kredi kullanabilmem gerekiyor.

Özel bankalar bu krediyi verirken, hayat sigortası gibi düzenlemeler yaparak, komisyonalmaması da önemli. Bu kredinin bu tür şartlara bağlı olmaması gerekiyor.

Kredilerin 1 yıl ötelenmesi

Pandemi döneminde, Nisan-Mayıs dönemlerinde kullandırılan kredilerin ödeme zamanı geldi. Busüreçte taşımacı bir gelir elde edemedi ki?Bu yeni krediler de, alınabilirse tabii, mevcut borçları ödemeye gidecek. Nisan-Mayıs ayında 0.60-0.70 faiz oranlarıylaalınan krediler, 1.20-1.30 faiz oranları ile alınan kredilerle ödenmek durumunda. O yüzden aslında burada önemli bir nokta var:

Şu an eski kredilerini ödeyemelenlere yeni kredi vererek borçlandırmak yerine, eski kredilerin yeniden yapılandırılması, bir yıl ötelenmesi için çok daha önemli bir nefes imkanı verecektir. Yoksa alınan kredi ile aslında borcu, borçla kapatmış olacak ve ödemekte yine zorlanılacak.

Turizmci, sermayeden yiyor

Turizm taşımacılarının, servis taşımacılığında yapanlar için plakalarvar, D2 belgesine kayıtlı araçları var ve ailelerinden kalan birikimleri var.Bunların bir kısmı zaten kaybedildi. Ticaretten elde ettiklerinikaybetti. Ailesinden kalan birikimleri yemeye başladı. Aracı borçlu zaten, aracını satsa bile borçlarını kapatamayacaklar var. Çünkü 10 liralık araca, 5 lira deniliyor ve borcu karşılamıyor.

İnsanları elindeki varlıkları kaybetmeden desteklemek gerekiyor."

Araçları satarak borcunu ödedi

Pandemi döneminde 4 otobüs ve 2 midibus satışı yaptığını ve borçlarını aşağıya çektiğini belirten Taşkın Arık,"10 milyon borcum vardı, bir anda 1 milyona düşürdüm. Bunu yapmasaydım, gerçekten şu an çok zor durumdaydım. Şehirlerarasında umut vardı, işler düzelecek diye beklenti oluşmuşken 20 Haziran ve 1 Temmuz arasında arabalarımı değerinde sattım. 5 otobüsü servise bağladım. Mala gönül bağlamamak lazım. Sağlık her şeyden önemli" dedi. ■

İyimser olmak kolay değil

Taşımacılar, özellikle de otobüsçüler hep sıkıntı içindedirler. Zira zor bir iş yapıyorlar. Bu nedenle de onlardan hep dert dinleriz. Ama şimdi durum daha kötü. İçinde yaşadığımız pandemi ortamı her şeyi altüst etti ve her şey daha kötü oldu.

Problemin özü

Covid-19 hastalığını yapan virüs çok bulaşıcı. Özellikle de kapalı ortamlarda bulaşma özelliği fazla. Bütün taşıt araçları da aşağı yukarı kapalı birer ortam durumunda. Bu nedenle de taşıtlar içindeki seyahatlerde virüsün bulaşma ihtimali artıyor. İnsanlar da bundan korkuyor. Bu da seyahatleri azaltıyor. Tabii ki, hasta olanları taşıta bindirmemek mümkün olsaydı, bu korku olmayabilirdi. Ancak herkese test yapıp hasta olup olmadığının tespiti mümkün değil. Hiçbir belirti göstermeyen genç hastalar var. Üstelik pozitif sonuç almış kişileri bile taşıt araçlarına almamakta tam başarılı olamıyoruz. .Bu nedenle bu risk var ve insanlar korkmaya devam edecek. Azalan seyahatlerin de bir kısmını insanlar özel araçlarıyla yapıyor... Bunda daha güvenli olmalarının da payı var.

Kendi durumum

Ben her sene yurtdışı kara ve deniz turlarına katılıyordum. Bunlara da yakın komşularımız hariç uçak ile gidiyordum. Şimdi hepsi bitti. Yurtiçinde en çok özel aracımı kullanırdım. Bunun yanı sıra uçak ve otobüs seyahatlerim de olurdu. Son zamanlarda tren seyahatleri de yaptım. Otomobille Ege'ye gidişlerimde, öncelerde yolu İstanbul-Bandırma hattını kullanarak kısaltırdım. Sonra İstanbul-Mudanya hattı benim için daha iyi gelmeye başladı ve onu kullandım. Bu yıl ise, bunlarda kapalı ortamlarda seyahat olduğu için ikisini de seçmedim. Yaz tatiline tümüyle karayoluyla gittim. Dönüşte ise Yalova-Yenikapı hattını kullanmayı tercih ettim. Bunun nedeni de açık seyahat imkanı sunmasıydı. Tabii ki bazı seferler açık bazı seferler kapalı, yine de ben açık seferi tercih ederek İstanbul'a döndüm.

Yolcu azalmasının sonuçları

Azalan yolcuya bağlı olarak otobüsçüler daha az sefer yaptılar. Buna rağmen istenilen doluluklara ulaşamadı. Zaman zaman benim eleştirdiğim yüzde 50 doluluk şartına bile yaklaşamadığı oldu. Düşük yolcu talebi fiyatların istenilen düzeye çıkmasını engelledi. Bunlar sonucunda da taşımacıların gelirleri düştü, az kazanç, az kâr ve hatta zarar edenler bile oldu. Başlangıçta kötü başlayan süreç yaz aylarında biraz iyileşmişti, ama şimdi tekrar kötüye dönülüyor ve önümüzde uzun bir kış sezonu var ve hastalığın artması söz konusu. Bu da çeşitli olumsuzluklar getiriyor.

Ödeme problemleri

Taşımacılar, devlete ve özel kuruluşlara birtakım ödemeler yapmak zorundalar. Devlete yapılan ödemeler önceden zaten ertelendi. Şimdi bunların ertelenenleriyle, yenilerinin birlikte ödenmesi gerekiyor. İş daha da zorlaştı. Tabii ki bunu gören devlet yeni bir kolaylık sağlıyor ve taksitlendirme imkanı veriyor. Bu taksitlendirme döneminde hem taksitlerin hem de yeni oluşan ödemelerin yapılması lazım. Bu da hayli zor.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Bazıları ödemesiz bir dönem olsun istiyor... Peki, bu ödemesiz dönem ertelemelemin daha da artması olmayacak mı? Bu ertelemeler sonunda ödemeler yapılabilecek mi? Devlete olan borçlar yanında bankalardan alınan kredilerin de aynı şekilde ödenmesinde zorluklar var. Yapılandırma talepleri de problemi çözmeye yetmeyebilir. Sadece ertelemek ile kalabiliriz. Burada şunu da belirtelim, devletin bu gelirleri alamayıp ileriye uzatması kendi ödeme gücünü de azaltıyor. Bu da pandemi nedeniyle daha az yardımcı olabilmesine yol açıyor. Kasaları dolu olan ülkeler, daha fazla yardım yapabilirken bizim gibi sıkıntıda olan ülkeler bu yardımları sınırlı tutmak zorunda kalıyor.

Taşıt üreticileri

Önceden yaptıkları satışların ödemelerini almakta zorluk çekmiş olabilirler. Gerçi bunlar doğrudan üreticilere değil ama onların finansman kuruluşlarına yapılıyor ve bu üreticilere de yansıyor. Bunun ötesinde azalan yolcu yeni taşıt alımını iyice azalttı. Bu da bu firmaların çalışma koşullarını çok olumsuz etkiledi ve düşük kapasite ile çalışmak zorunda kaldılar. Keza ihracat imkanları da hayli azaldı. Gerçi bu firmalar güçlü oldukları için zor koşullara daha dayanıklı. Tedarikçilerden aldıkları ürünlerin paralarını mutlaka ödüyorlardır ama onlar da tedarikçilerinden daha az ürün alıyorlar bu da tedarikçileri sıkıntıya sokuyor. Bu zincir hep ileriye doğru uzanıyor ve sıkıntı büyüyor.

Şimdi ne olacak?

Herkesin daha dikkatli olması gereken bir dönemi yaşıyoruz. Peki, bu dikkat ne kadar sürecek? Kış mevsiminde bu dikkatin daha fazla gösterilmesi gerektiğini biliyoruz. Ancak bazıları yılbaşından itibaren aşılının geleceğini ve aşılanmanın

başlayacağını, sıkıntının biteceğini zann ediyor. Halbuki gelecek aşı miktarı çok az kişiyi aşılamaya yetecek ve bu aşılının da koruma oranı yüzde 50'lerde. Dolayısıyla öyle yakında bir bahar görünmüyor. Önümüzdeki yıl, yaz dönemi bile yüzde 80 oranında bu yılki gibi geçecek. Çok az bir iyileşme göreceğiz. 2022'de biraz daha umutlu olabiliriz. Ama o bile kesin diyemiyoruz. Bu arada tek şansımız virüsün mutasyona uğraması. Zira aşı ve ilaç bizi tümüyle normal bir hayata götürmeye yetmiyor. Eğer virüs değişir zararsız hale gelir veya ortadan kalkarsa o zaman arzu ettiğimiz güzel günlere ulaşmış olacağız.

* * *

Cumhuriyet, sadece demokrasi ve bağımsızlıkla sınırlandırılmaz. Yaşadığımız salgın ve benzeri sorunların da çözümünde en değerli güçtür.

29 Ekim Cumhuriyet Bayramı kutlu olsun.

Bu ilana tıklayarak daha geniş bilgi alabilirsiniz.



Turizm taşımacılığı

Öğrenci taşımacılığı

Personel taşımacılığı



SULTAN COMFORT

Tek araç çok kazanç!

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

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

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



Otokar
— Doğru karar —

Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan:

Artık hızlı büyüyen şirket göremeyeceğiz

“Pandemi, çalışma biçimimizi, hayat tarzımızı değiştirdi, değiştirmeye de devam edecek. Aşı bulunsa bile bu değişim sürecek. Bizim sektörde, özellikle çok hızlı büyüyen şirketleri görme imkanı olmayacak. Herkes bu süreçten kendine iyi dersler çıkardı. İnsanlar bu süreçte yaşadıkları zorlukları düşünerek hareket edecekler. Şirketini yüzde 25-30 küçülttüler, ama ‘ayakta kaldı’ dediğimiz şirketler, bence pandemi sürecinin şampiyonudur.”

RÖPORTAJ / ERKAN YILMAZ

Murat Arıkan ile turizm taşımacılığındaki mevcut durumu ve gelecek beklentileri ile ilgili bir görüşme gerçekleştirdik. Bu görüşmede Arıkan Turizm’in faaliyeti arasında bulunan servis taşımacılığı ve ikinci el otobüs tarafını da konuşma imkanımız oldu.

1993 yılında kuruldu

Keşan merkezli Arıkan Turizm’in yolcu taşımacılığındaki geçmişi 28 yıl önceye dayanıyor. Aslında çok uzun yıllar taşımacılık alanında bireysel olarak faaliyet gösteren baba Cemal Arıkan, şirketi 1992 yılında kuruyor. 13 yıl baba Cemal Arıkan’ın yönettiği şirketin sorumluluğunu 14 yıl önce oğul Murat Arıkan üstleniyor ve bugüne geliyor.

Personel taşımacılığımız az etkilendi

Murat Arıkan ile görüşmemiz, pandemi sürecinde en az etkilendikleri alan olan personel taşımacılığı ile başladı: “Personel tarafında 70 araçla faaliyet gösteriyoruz. Taşıma yaptığımız şirketlerin tamamı ihracata yönelik üretim yapıyor. Pandeminin başladığı günlerde, 20 gün kadar bir boşluk oldu, şirketler sonra faaliyetlerine başladı.

Seyahat acenteliğinde yüzde 10 ciro

Seyahat acentesi belgesine de sahip olduklarını belirten Murat Arıkan, “Seyahat acenteliği tarafımız bu süreçte ciro olarak yüzde 10 kapasite ile çalıştı. 25 civarında araç parkı bulunan turizm taşımacılığı tarafı ise tamamen durdu. Araçlarımızın bir kısmını şehirlerarasına kaydirdik. Çanakkale Truva’nın Keşan’da yazıhaneciliğini yapıyoruz. Şehirlerarasında, eskiye göre beklediğimizi alamadık ama buna da ‘şükür’ diyoruz” dedi.

İkinci el otobüs ve turizm taşımacılığı

Arıkan Turizm olarak faaliyet gösterdikleri bir diğer alanında ikinci el otobüs satışı olduğunu ve buradaki yapılanmanın Bus Market şeklinde oluştuğunu belirten Murat Arıkan, “Ticari araç satışı yapıyorduk. Gümrüklerin kapalı olması ve Avrupa’daki müşterilerin araç talebi olmaması nedeniyle iş hacmi çok düştü. Bizde yurtiçine yoğunlaştık. Faliyet alanına binek araç satışını ekledik. İnsanlar, yaza doğru bu salgının biteceğini düşündüler, araçlara talep oldu ve fiyatlar da yükseldi ama daha sonra salgının uzaması ve yaz sezonunun da kötü geçmesiyle birlikte araç fiyatları gerilemeye başladı. Şu an araç fiyatları yüzde 20 civarında düştü. Ben daha da geriye gideceğini düşünüyorum. Şu an piyasada aracımı satmak isteyen çok sayıda insan var” diye konuştu.

Bazı firmalar roket gibi düştü

Yaşanan bu süreçte tek hedefin işletmenin ayakta kalması olduğunu belirten Murat Arıkan, “2020’nin çok iyi bir yıl olacağı düşüncesi ile 2019 yılında yeni araçlar almıştık. Bir dahaki yeni araç alım planımızı da 2021 olarak oluşturmuştuk. Artık mümkün olduğunca küçülerek ve daha iyi hesaplar yaparak ilerlemeye çalışıyoruz. Kimse salgının bu kadar uzun süreceğini düşünmedi. Birçok şirket finansman nedeniyle çok hazırlıklı da değildi. Ancak biz yine de kendimizi koruyabildik. Mali yapımızın güçlü olması zararı minumum seviyede tutmamızı sağladı. Yeni alımların yüzde 50’sini şirket öz



Murat Arıkan

sermayesinden karşılıyorduk. Az borçlanma ve uzun vadeli bir yapıda sürdürülebilir bir finansman yapısı ile gidiyorduk. Etkilendik, ama bize etkisi diğer firmalara göre daha az oldu. Bazı firmalar roket gibi düşerken, bizdeki düşüş bu seviyede olmadı. Sektörün farklı kollarında olmamızla fatura kesmeye ve iş yapmaya devam etti. Personel çıkarmadık. Bu kadar kötü günlere rağmen ayakta kalmayı başardık” dedi.

Aşı bulunmazsa zor

Gelecek için çok umutsuz olmadıklarını da belirten Murat Arıkan, “Bizim öngörümüz, aşı bulunsa bile eski gibi yüksek bir seviyede faaliyetlere devam etmenin çok zor olduğu yönünde. Ama gelecek için çok da umutsuz değiliz. Ocak ayı ile birlikte bu işin olumlu bir seviyeye geleceğini Şubat-Mart ayı ile birlikte biraz daha güzel haberlerin gelmeye başlayacağını düşünüyoruz. Nisan ayında da tekrar eski seviyeler olmasa bile faaliyetlere başlayacağız gibi düşünüyoruz. Turizm sektörünün iki yıl içerisinde muhteşem bir dönüş yapacağını umuyorum. Ancak başka ulaşım alternatifleride çıkabilecek. Bizde işletmeleri bu yeni oluşumlara yönelik hazırlıyor, organize ediyoruz. Daha kapsamlı, daha tedarikli gidiyoruz” diye konuştu.

Herkes ders çıkardı

Pandeminin hayat tarzını ve şirketlerin çalışma biçimini değiştireceğine inandığını belirten Murat Arıkan, “Bizim sektörde özellikle çok hızlı büyüyen şirketleri görme imkanı olmayacak artık. ‘Arıkan Turizm 2021 yılına 20 yeni araç yatırımı ile

giriyor’ şeklindeki haberleri göremeyeceğiz. Herkes bu süreçten kendine iyi dersler çıkardı. İnsanlar bu süreçte yaşadıkları zorlukları düşünerek hareket edecekler. Gerçi biz çabuk unutuyoruz ama salgın diğer krizlere göre çok uzun sürdü ve kolay kolay unutulacağını da sanmıyorum. Bir anda büyüyen şirketler artık göremeyeceğiz. ‘Şirketini yüzde 25-30 küçülttü, ama ayakta kaldı’ dediğimiz şirket bence pandemi sürecinin şampiyonudur” dedi.

Dijitalleşmeye yöneldik

Murat Arıkan, pandemi sürecinin dijitalleşmeyi daha da hızlandırdığına ve bunun turizm taşımacılığına da yansdığına dikkat çekti: “Bir kere bizim idari yapımızın, daha efektif ve daha hızlı olması için mutlaka bir program dahilinde çalışmamız şart. Mali yapımızın güçlü olması, her hesabı doğru yapabilmeye mümkün. Araç yönlendirmesini sıfır hata ile yapabilmek ve tüm ayakları değerlendirmek dijitalleşme ile mümkün. Satış tarafında, insanların bize ulaşması için sosyal medya tarafının da çok güçlü olması gerekiyor. Artık her şirkette bir sosyal medya yöneticisi istihdamı gerekiyor. Muhasebeci kadar önemli. Biz pandemi sürecinde boş zamanlarımızı bununla değerlendirdik. Logolarımızı, tabela, araç giydirmelerini, internet sitemizi, sloganlarımızı geliştirmek için çaba harcadık. Tamamen baştan oluşturuyoruz. Şirkete elaman almada da sosyal medya çok önemli olacak. İş başvurularında sosyal medyadaki ruh haline, paylaşımlarına bakıyoruz. Doğru dünyayı kendi anlatıyor, ama sanal dünyada nasıl birisi diye bakıyoruz.

Sigorta ve motorlu taşıt vergisi

Devletin bu süreçte işletmelerin mümkün olduğunca yanında olduğunu belirten Murat Arıkan, “Ancak trafik sigortası, kaskoların ödemeleri devam etti. Bunların en azından dondurulması ve süre uzatımı sağlansaydı, daha iyi olurdu. İlk 100 gün araçlarımız hiç hareket etmedi. Motorlu Taşıtlar Vergisinin ikinci taksitinde bir kolaylık yapılabilirdi. KGF kredileri sektöre kesinlikle can suyu oldu. Yüzde 80 doğru kişilere gitti bu krediler...”

Sağlık ve hijyen daha önemli

Bir dönem VIP araba rüzgarı esmeye başlamıştı, herkes bu alana adım atıyordu çünkü birisi 1000 TL’ye işe gidiyorsa, VIP araba 1500 TL’ye gidiyordu. Herkes VIP arabaya aksesuar koyarak kendini daha lüks göstermeye çalışıyordu. Şimdi lüks değil de sağlık ve hijyen daha önemli olarak bu taşımanın içinde yer alacak. 2+1 ama sosyal mesafe, kabinli otobüs kiralama dönemi başlayacak. Bunu tercih eden insanlar olacak, ‘Bana koltuk arkası ekran verme ama beni izole şekilde’ taşı diyecekler. Yeni araç talebi yerine mevcudu buna dönüştürme süreci olacak. Ama bu, insanların hareket etmeye başladığında oluşacak. Şu an bunu yapıyorum deme zamanı değil” dedi. ■





29 Ekim 2020
Cumhuriyetimizin
97. yılı kutlu olsun.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Günü kurtarmak ve geleceğe bakmak

Salgın konusunda beklentiler, maalesef tamamen tersine döndü. Özellikle İstanbul başta olmak üzere salgının seviyesi tüm dünya ile birlikte Türkiye’de de artmaya başladı. Bu kaçınılmaz olarak özellikle İstanbul ve diğer büyükşehirlerde yeni kısıtlamaları gündeme getirecek. Bu şartlarda üniversitelerin açılması da hayal oldu. Dolayısıyla kısıtlı kapasite ile taşıma devam ediyor. Zaten çalışan otobüsler de bu yaz boyunca para kazanmadılar, bu şartlar altında para kazanmaları da mümkün değil. Peki, bu şartlar altında ne yapmamız gerekiyor?

Bizim günü kurtarmamız ve geleceği artık iyi planlamamız gerekiyor. Günü kurtarmak için de ne kadar az tekerlek döndürürsek, daha dolu sefer yapabilirsek, ne kadar mekandan, insandan tasarruf edersek sorunları o kadar azaltırız diye düşünüyorum. Boşa teker döndürmenin, direksiyon sallamanın hiçbir anlamı kalmadı. Kaynakları israf etmeden geleceği iyi okuyabilmek önemli. Giderleri kısıtlamak için beklemeye gerek yok. Acente, ikram ve servis konusunda bugüne kadar alamadığımız ortak kararları artık mutlaka almak durumundayız. Kamudan, sektörümüze yönelik talep ettiklerimizin büyük bir bölümü karşılanmadı. Karşılanma imkanın da olmadığını net olarak görüyoruz. Ülke ekonomisi de iyi durumda değil. Sıkıntılar her geçen



my@tasimadunyasi.com

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

gün artıyor, işsizlik artıyor. Seyahat oranı da hem salgın endişesi ile hem de ekonomik nedenlerle düşüyor.

5 yıl çok sıkıntılı

Bu salgından en çok etkilenenlerin başında turizm ve taşımacılık sektörü geliyor. Sektörlerin büyük bir darboğaza doğru sürüklendiğini görüyoruz. Hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını bilmek gerekiyor. Bu süreç bir iki yılda atlatılabilecek gibi değil, bu yaralar da öyle kolay kapatılamayacak. Özellikle önümüzdeki 5 yıl çok sıkıntılı. Ben kara tablo çizmekten yoruldum, ama her geçen gün sektörümüzün aleyhine işliyor. Bu durum sadece bizim sektörümüzle de sınırlı değil. Ülkemiz de birçok sıkıntı içinde, zorlu bir kış mevsimi bizi bekliyor. Düşük kapasite ile taşımacılık yapıyoruz ve bu böyle devam edecek görünüyor. Herkesin aklını başına alması lazım. Fiyatları düşürerek bir yere varılmayacağını

artık herkes biliyor ve seferlerin zararlar sonuçlanması artık tahammül edilecek bir durum değil.

Bilet satış sistemi

Servis hizmetlerin kalktığı veya ortak servis olarak sunulduğu, bilet satış sisteminin mutlaka gözden geçirilmesi gerektiği de ortada. Şu anda sektörümüzde firmalar zararı kurtarmaya çalışırken sektör üzerinden kâr eden sektörler var. Bilet satış portallarına baktığımızda; komisyonlarını almaya devam ediyorlar. Batan bir sektörde bilet satan portal Türkiye’de ilk 100 şirket arasına giriyor. Ama öte yandan sektörümüz ise ağır yükler altında eziliyor. Artık bir noktada uzlaşmak, patronları masanın etrafına çağırmak ve canı yananların karar süreçlerinde olması gerektiğine inanıyorum. Önceden ilk gündem maddelerini oluşturan sorunlar çok daha gerilere düştü ve bugün artık günü kurtarma ve geleceği tanımlama zamanı. Salgının etkileri devam edecek. Borçların, vergilerin yeniden yapılandırılması konusunda atılan adımlar var. Bir genelge yayınlandı. Kısa vadede sorunları çözebilir ama uzun vadede sektörün durumu içler acısı. Günü kurtarıp geleceğe bakmak gerekiyor. Kimsenin artık sen, ben demeye hakkı yok. Sektörün sivil toplum örgütleriysen ben yaptım, sen yaptın demeye gerek yok.

Hepimiz iyi niyetli bir şekilde çalışarak sektöre fayda sağlayalım ve sektörün geleceğini planlayalım. Sektörün gerçekten kısa, orta ve uzun vadeli bir planlamaya ihtiyacı var. Canı yananların, istihdam yaratanların dertlerini dinleyip onlarla birlikte çözüm üretmemiz gerekiyor. Onun için herkesi masanın etrafına çağırıyoruz.

Genel bütçeden pay

Öte yandan THY, her yere 99 liraya bilet kestiğinin duyurusunu yapıyor. Otobüsle 300-400 liraya gidilen yerlere 99 liraya bilet kesmek ve damping yapmak doğru değil. Üstelik THY’yi kurtarma operasyonları yapılırken bunu yapmak... Zaten gitmek isteyen zorunlu olarak gidecek, dolayısıyla fiyatları bu kadar aşağı çekmenin ne anlamı var! THY’yi kurtarmak için genel bütçeden pay verilirken bu süreç devletin vergi sisteminde ciddi kayıplara ve sektörümüzle de haksız rekabete yol açıyor. Zaten az olan yolcuyla sektörden uzaklaştıracaksınız, ama THY de bunu zararına yapacak ve bu zarar da bizim vergilerimizle kapatılacak. Bu doğru bir uygulama değildir. THY’nin rakibi de kalmadı ki, niye fiyatları aşağıya çekiyor? Havayollarına mutlaka taban ücret getirilmeli ve hiçbir uçak bilet fiyatı otobüsten ucuz olmamalı. Otobüsten ucuza yolcu taşırsanız otobüsü öldürürsünüz.

29 Ekim Cumhuriyet Bayramınızı, sektörün geleceğini de kurtaracağı umuduyla, kutluyorum. ■

Allison Otomatik Şanzıman Yağı ile vites kalitesini daha da ileriye taşıyor

Allison Şanzıman, yeni formüle edilmiş otomatik şanzıman yağı ile kanıtlanmış performansı ve geliştirilmiş vites kalitesini daha da ileriye taşıyor.

Allison Transmission, yüksek performanslı şanzıman yağının yeni versiyonunu tanıttı. TES 668™ şanzıman yağı, mineral bazlı sentetik olmayan yağlara kıyasla birçok avantaj sunan modern bir formülasyona sahip. Bu yeni nesil yağ, tüm Allison 1000 Serisi™, 2000

Serisi™, 3000 Serisi™ ve 4000 Serisi™ tam otomatik şanzımanlar için geliştirildi.

TES 668, oksitlenmeye karşı dayanıklılık, aşınma önleme performansı ve sürtünme düzenleyici dayanıklılığı gibi bir dizi önemli konuda, TES 295® yağının etkinliği kanıtlanmış performansı üzerine geliştirildi. Bu faktörler, vites geçişlerinin kalitesini iyileştirirken yağ eskidikçe yaşanan gürültü, titreşim ve sertliği de azaltıyor. Daha iyi sürtünme performansı, farklı sıcaklık koşulları ve farklı yüklerde bile daha tutarlı kavrama ve vites geçişi sağlıyor.

Allison Transmission Global Kanal, Satış Sonrası ve Garanti Genel Müdürü Brian Geiselhart, açıklamasında; "Bu yeni geliştirilmiş yağ, Allison'ın dünyanın çalışma şeklini iyileştirme misyonuyla ürün ve hizmetlerini kesintisiz olarak geliştirmek için nasıl çabaladığının bir başka örneği" diye belirtiyor.

Allison Transmission, birden fazla yağ tedarikçisi için onay verme sürecinde. Web sitesi, bu gelişmeleri paylaşmak üzere sürekli güncelleniyor. ■



Allison ile konfor da tam otomatik

Allison tam otomatik şanzımanlar, kesintisiz vites geçişleri sayesinde yolcularınızın sarsıntısız ve konforlu ulaşımını garantiliyor. Allison'ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™, sürücüler için dar şehir içi sokaklarda hassas ivmelenme ve manevra kabiliyeti sunuyor. Allison'ın tamamen hidrolik tork konvertörü, minimum aşınma ve yıpranma ile rakipsiz bir güvenilirlik sağlıyor ve araçlarınızın çalışma süresini maksimuma taşıyor.



allisontransmission.com
© 2020 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.





Toplumsal gelişmenin ve ekonomik büyümenin yolunu açan

Cumhuriyet

Bayramında yollardayız.

Daha sağlıklı bayramlara ulaşmak için
biz hep yollarda olacağız
bizimle olun...

Cumhuriyet Bayramı hepimize kutlu olsun.

temsa.com

PİLAVCI OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

İstasyon Mahallesi, No:150, Güney Yanyol Cd.

41400 Gebze / Kocaeli

Tel: 0262 656 46 44

www.pilavci.com.tr



29 Ekim 2020
Cumhuriyetimizin
97. yılı kutlu olsun.



TOFED taleplerini iletti

Son bir haftada TOFED olarak yoğun girişimlerde bulunduk. Önce Gelir İdaresi Başkanı Bekir Bayrakdar randevu verdi; İstanbul Vergi Dairesi Başkanı Rıza Bilgiç'in makamında bir araya geldik. Görüşmede TOFED Başkanımız Sayın Birol Özcan, Başkan Yardımcımız Hasan Kurnaz, Sayın Aziz Akgül ve ben yer aldım. Burada sektörün yoğun talebi olan ve uzun uğraşlar sonucunda hayata geçen bilet KDV'sinin bir alt dilim olan yüzde 8'e çekilmesi ve bunun da 31 Aralık 2020'de sona ermesi ile ilgili görüştük.

İlk talebimiz KDV

Birinci talebimiz pandeminin devam etmesi nedeniyle bu sürenin uzatılması oldu. Bir iki ay içerisinde pandeminin biteceğine yönelik bir beklenti yok. Otobüslerimiz düşük kapasite ile çalışmaya devam ediyor. Yüzde 8 KDV'nin 2021 Haziran'a kadar devam etmesini istedik. Üstelik havayolu taşımacılığı ile aramızda haksız bir rekabet de söz konusu, çünkü havayolu taşımacılığında biletteki KDV oranı yüzde 1. Buna rağmen yüzde 8 de ciddi bir iyileştirmedir. Yine de bunun için de teşekkür ettik.

Bir de satılan biletler ile firmalar arasındaki komisyonla ilgili hizmet bedelinin faturalaşması sırasında yaşanan bir sorunu aktardık. Firmaların büyük çoğunluğu yüzde 18 KDV'nin acenteler ile faturalaşmada yüzde 8 KDV'ye çekilmesini kabul etmiyorlar. Bu sıkıntıyı dile getirdik. Sayın Bayrakdar da bunun düzeltilmesi için çalışacaklarını söyledi.

Akaryakıtta ÖTV iadesi

İkinci talebimiz de akaryakıttaki ÖTV ile ilgili oldu. Her federasyonunun akaryakıt şirketleri ile yaptıkları anlaşmalar ve yüzde 8'lere varan indirimleri var. Bizim yıllardır savunduğumuz genel



Mevlüt İlgin
TOFED Genel Sekreteri

isteğimiz; bütün otobüslere yılda kullandıkları yakıtı 90 ton üzerinden faturalandırarak belli bir oranda ÖTV iadesi verilsin. Burada, devletin sektöre sağlayacağı kazancın çok ötesinde elde edeceği çok ciddi bir gelir olacaktır. Türkiye'de kaçak akaryakıt kullanımının yüzde 60'lar seviyesinde olduğu söyleniyor. Bu kaçak akaryakıtlı mücadelede çok ciddi bir kazanımlarda sağlayacaktır. Bu konuda da 'üstünde çalışalım' denildi.

İBB'den taleplerimiz

Otogarın da sorumluluk alanında yer aldığı İstanbul Büyükşehir Belediyesi Destek Hizmetlerinden Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Murat Yazıcı ile bir araya geldik. Pandemi sürecinde Sayın Başkan Ekrem İmamoğlu ciddi iyileştirmeler yaptı. Otogar kiralarnı 3 ay almadı. Otobüs çıkışlarını da 80 TL'den 40 TL'ye çekti. Şu an ise otopark ücreti ve peron ücreti alınıyor sadece.

CHP Genel Başkanı Sayın Kemal Kılıçdaroğlu'nun açıkladığı 17 maddelik talebin içinde yer alan 11 ve 16. maddelerdeki kamu kurumlarının mülkiyetinde yer alan kiracılar pan-

demî sürecinde ya kira alınmaması ya da kiranın düşürülmesi konusu yer alıyordu. Bunun, Büyükşehir Belediyesinin mülkiyetinde olan otogarda da uygulanmasını talep ettik. Bu kira alınmamasını 2020 Mayıs ayına kadar olmasını, mümkün değilse de yüzde 50 indirimle alınmasını talep ettik. Sayın Yazıcı, bu talebi düşüneceklerini ve yoğun bir talep olduğunu belirtti.

Karayolu İstişare Kurulu

Toplu ulaşım meslek örgütlerinin ve toplu ulaşım alanı ile ilgili sorumluluk alanında yer alan bütün İBB ve kamu yöneticilerinin yer aldığı bir istişare kurulunun oluşturulması; yani "Karayolu İstişare Kurulu" oluşturulması ve iki ayda bir toplanması konusunu aktardık. Bu kurul ayrıca otogarlar ve ara durakların nerede yapılması noktasında düzenli bir görüş alışverişi yapılmasını sağlayacak. Bu kurul, toplu ulaşım ortak akıl oluşmasına da katkı sunacak. Sayın Yazıcı, Taşımacılar Platformu gibi bir oluşumdan bahsetti. Biz bunun da içinde yer alacağımızı söyledik.

Beylikdüzü'nden her tarafa yönelen korsan taşımacılığı ve 3'üncü Boğaz Köprüsü'nü kullanım zorunluluğu konularını da gündeme getirdik ve ikinci köprü'nün otobüsçüye açılması talebimizi ilettik ve

UKOME gündemine getirilmesini istedik. Sayın Yazıcı, UKOME'nin yapısındaki değişimi aktardı ve talebimizi kabul etti.

Alibeyköy Terminaldeki kiralarn fahiş olduğunu dile getirdik ve Alibeyköy Terminali'nde de kiralarn indirilmesi gerektiğini; üçüncü köprü zorunluluğu nedeniyle atıl kalan terminalin ikinci köprü izni verildiğinde cazibesinin tekrar artacağını aktardık.

Sayın Murat Yazıcı'yı çok iyi niyetli gördük, taleplerimizin hayata geçirilmesi için çaba göstereceğini ifade etti. Taleplerimizin bir kısmını, Ulaşım Daire Başkanlığı'nı ilgilendirdiği için Daire Başkanı Sayın Utku Cihan'a iletileceğini söyledi. Arkasından Sayın Cihan da bizimle görüştü ve taleplerimizi dinledi. Bundan sonra da kamu tarafında da görüşmelerimizi sürdüreceğiz.

Toplumsal ilerlemenin ve sektörel gelişimin güvencesi Cumhuriyetimizin 97'nci yıldönümü kutlu olsun. ■



İstanbul Vergi Dairesi Başkanı Rıza Bilgiç ziyareti.



İstanbul Büyükşehir Belediyesi Destek Hizmetlerinden Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Murat Yazıcı ziyareti.



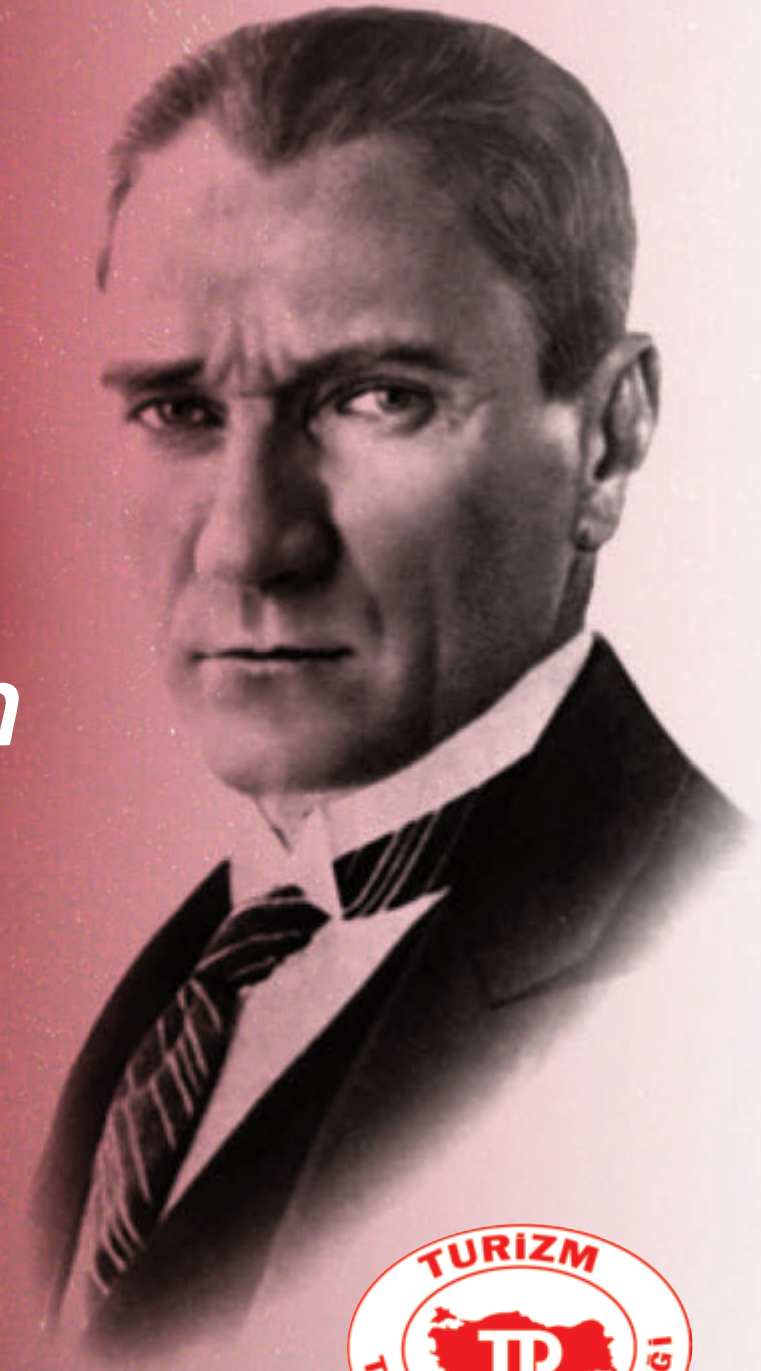
*Cumhuriyetimizin
97. yılı hepimize
kutlu olsun.*



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Adına



Sümer YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Adına





Toplumsal gelişmenin ve ekonomik büyümenin yolunu açan

Cumhuriyet

Bayramında yollardayız.

Daha sağlıklı bayramlara ulaşmak için
biz hep yollarda olacağız
bizimle olun...

Cumhuriyet Bayramı hepimize kutlu olsun.

temsa.com

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Doğu, 24, E-5 Yanyolu Üzeri,
34890 Pendik / İstanbul

Tel: 0 216) 354 14 18

www.cavusoglu.com.tr



29 Ekim 2020
Cumhuriyetimizin
97.yılı kutlu olsun.



TEMSA

Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar

Ofses Turizm'e 18 adet Sprinter teslim etti

İstanbul, Bursa, Antalya, Adana, Ankara ve İzmir bölgelerinde öğrenci ve personel taşımacılığı alanlarında faaliyet gösteren Ofses Turizm, tek seferde 18 adet Mercedes-Benz Sprinter 16+1 Okul Servisi'ni filosuna kattı.

Mercedes-Benz Yetkili Bayii Has Otomotiv'in Avcılar lokasyonunda gerçekleşen teslimat töreninde, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz HTA Certified Satış Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Certified Alım ve Satım Yöneticisi Cihangir Eradagör, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Reşat Kara ve Has Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Osman Çoban; araçları, Ofses Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli, Ofses Turizm Genel Müdürü Hakan Gedik, Ofses Turizm Filo Yönetim Müdürü Emirhan Şahinoğlu, Ofses Turizm Avrupa Yakası 1. Bölge



Müdürü Yunus Karakaya ve Ofses Turizm Personel Servisleri Koordinatörü Kenan Köse'ye teslim etti.

Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, "Markamızı bir kez daha tercih eden Ofses Turizm'e, Mercedes-Benz

Sprinter okul servislerimizi teslim etmekten gurur duyuyor, kendilerine teşekkür ediyor ve yeni araçlarının hayırlı olmasını diliyoruz" dedi.

Ofses Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli, "Çok yıllık kasko ve takas desteği haricinde Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sunduğu

avantajlı kredi sayesinde tek seferde 18 adet aracı daha bünyemize katmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. **Mercedes-Benz Yetkili Bayii Has Otomotiv'e ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e** sağlamış oldukları destek ve kredi imkânları için teşekkürlerimizi iletiyoruz" diye konuştu. ■

Çankırı Çağdaş Güven ve Sarsılmaz Turizm'e otobüs



Hasmer Otomotiv Çankırı Çağdaş Güven'e 4'üncü Tourismo'yu personel taşımacısı Sarsılmaz Turizm'e 2 adet Tourismo 15 RHD'yi teslim etti.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezinde otobüsleri Çankırı Çağdaş Güven Turizm ve Sarsılmaz Silah San. AŞ kaptanlarına Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin teslim etti. Şahin, "Çankırı Çağdaş Güven Turizm firmasının bu yıl aldığı 4'üncü Tourismo oldu. Gelecek ay 1 Tourismo daha

teslim edeceğiz. Yeni yatırımında Mercedes-Benz Finansman imkanı da kullanıldı. Yeni araçların firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

Sarsılmaz'a 2 Tourismo

Sarsılmaz Silah San. AŞ'nin Düzce merkezli şirket olduğunu belirten Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, "2 adet Tourismo 15 RHD otobüsü, Düzce Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan 500 dolayında fabrika personelini ve gelen misafirleri taşımak için satın aldılar. Yine bu işbirliğinde Mercedes-Benz Finansman imkanı kullanıldı. Yeni Tourismo araçlarında Sarsılmaz firmasına hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" dedi. ■



Bulgaristan'a 13 doğalgazlı Citymood otobüs

Karsan, Bulgaristan'ın Pernik şehrine 13 adet 12 metrelik CNG'li Citymood otobüslerinden teslim etmeye hazırlanıyor.

Ülkeye daha önce Jest ve Atak araçlarından da teslim eden Karsan; yer aldığı son ihaledeki çevreci kriterlerin tümünü karşılarken, doğalgazlı otobüslerini 2021 yılının ilk

yarısına kadar teslim edecek.

Karsan Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu, "Karsan Jest ve Atak markalı araçlarımız ile boy gösterdiğimiz Bulgaristan pazarında bu kez 13 adetlik 12 metre CNG'li Citymood otobüslerimizle ihale kazanmış olmanın sevincini yaşıyoruz. Pandemiye rağmen Avrupa'nın farklı kentlerinden istikrarlı şekilde siparişler almaya ve toplu taşıma ihalelerini kazanmaya devam ediyoruz" dedi. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!



Toplumsal gelişmenin ve ekonomik büyümenin yolunu açan

Cumhuriyet

Bayramında yollardayız.

Daha sağlıklı bayramlara ulaşmak için
biz hep yollarda olacağız
bizimle olun...

Cumhuriyet Bayramı hepimize kutlu olsun.

temsa.com

METSAN OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Kuzey Mahallesi, Cahit Zarifoğlu Cd. No:8

41780 Körfez / Kocaeli

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

www.metsanotomotiv.com.tr



29 Ekim 2020
Cumhuriyetimizin
97.yılı kutlu olsun.



TEMSA

Bireysel otobüsçüler konuşuyor:

İstanbul Otogarı çıkış ücretini indirdi, neden diğer otogarlarda bu uygulama yok?

Pandemi sürecinde en çok mağdur olanlar arasında yer alan bireysel otobüsçüler taleplerini dile getiriyor.Ömer Yıldızbaşoğlu, “Bu süreçte İstanbul Otogarı çıkış ücretini indirirken, bu uygulama her otogarda niye hayata geçmedi? Ayrıca otogara yolcu indirmek için girdiğimizde neden ücret ödüyoruz? Neden buna karşı bir mücadele veremiyoruz? Niye bu bedelleri otobüsçüye ödettiriyorlar” dedi.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

Ömer Yıldızbaşoğlu, şehirlerarası yolcu taşımacılığının gizli kahmanları olan bireysel otobüsçülerden biri. 14 yıldır bireysel otobüsçülük yapan, bunun 11 yılını da Metro Turizm bünyesinde hizmet vererek geçiren Ömer Yıldızbaşoğlu'nun bireysel otobüsçübabası da 40 yıl yolcu taşımacılığı yapmış ve emekli olmuş.

Aynı zamanda Ayyıldız Turizm adında şirketi bulunan Trabzonlu otobüsçü Ömer Yıldızbaşoğlu, sırf otobüsçülük yapabilmek için okul hayatına bile ara verdiğini söylüyor: “Bu işe girdiğim için pişman da değilim doğrusu. Bu işi birilerinin yapması gerekiyor. Severek de yapıyorum. Herkes memur olmak zorunda değil. Baba mesleğini bugüne kadar devam ettirdik, ama şartlar çok zor bir noktaya geldi. Uzun yıllardır bu işe ciddi yatırımlar yapıyoruz, emeğimizi veriyoruz ama maddi olarak



Ömer Yıldızbaşoğlu

karşılığını alamıyoruz, hatta zarar ediyoruz” dedi.

Firmaları Pandemi bile bir araya getiremedi

2019'un son 14 yılın en verimli, en iyi kazançlı yılı olduğunu belirten Ömer Yıldızbaşoğlu, “2020 yılının da çok iyi geçmesini beklerken şu an gerçekten zor bir süreç yaşıyoruz. Çok sayıda sektör mensubu iyi bir yıl beklentisi nedeniyle yatırım yaptı. Bu sektöre yönelik hem sektör tarafında hem de devlet tarafında yaşanan sorunlara yönelik bir sessizlik var. Otobüsçünün bir gurur içinde olduğunu da görüyorum. ‘Aman kardeşim zarar etsek de, bu hattı kapatamayız’ diyor. Bakıyorum, herkes zarar ediyor. Otobüsler dolu gitseler bile pandeminin getirdiği kural nedeniyle en fazla yüzde 70 kapasite ile sefer yapılıyor. Yüzde 70 ile otobüsçülük sektörü ayakta duramaz. Hep söylenir ya, ‘Bakkal geliri olup, holding gideri olan’ bir işe döndü otobüsçülük. Şimdi bu aşamada Trabzon’a 3 firma 3 sefer yapıyor, birinde 10 yolcu, diğerinde 15, öbüründe 20. Bir otobüsü dolduracak yolcu ile 3 otobüs gidiyor. Soruyorum: ‘Ne kazandın?’ ‘500 lira, 1000 lira zarar ettim’.

O zaman niye yapılıyor, bu

seferler anlamak mümkün değil. Nereye kadar gidecek bu iş? Firmalar pandemi döneminde bile bir araya gelmedi. Bireysel otobüsçüler olmadan bu sektörün yürüyeceğine inanmıyorum. Ulusal firmaların otobüs yatırımı yaparken zorlanması da, filoyu yenileyememesi de bunu gösteriyor. Ama yine de bireysel otobüsçüler eziliyor. Hep ezildi, ama bugün yaşanan seviyede olduğu gibi ezilmemişti. Bizim, akrabalarımızla birlikte 11 otobüsümüz var ve parkta yatıyor. 2019’da kazandığımız paraları da harcadık. Şu anda bireysel otobüsçüler açlık sınırında. Şoförlerimiz kısa çalışma ödeneğinden yararlandı. Biz mal sahibiyiz, ama ben sizden daha kötü durumdayım, demeye utanıyorum. Onlar yine 1000 TL aldı, biz hiçbirşey alamadık. Biz gurur ettik, şoförlerimizin sigortasını da yatırdık. Onların umudu biziz” dedi.

Borcu borçla döndürüyor

“Otobüsçünün birikimi olmaz” diyen Ömer Yıldızbaşoğlu, “Herkes cebinde ne varıysa, onu yedi bitirdi. Arkadaşlarla konuşuyoruz, bankaların verdiği KMH denilen destek hesabı ile şu an geçinmeye çalışıyor herkes. Borcu, borçla döndürüyor otobüsçü. Bize kredi verilmesi de çözüm değil, ben o krediyi nasıl ödeyeceğim? Bizim çıkışımız şu: Vergimizi, borçlarımıza faizi işletmeyi durdur, kaskoyu, trafik sigortasını dondur, ne zaman çalışmaya başlarsam ozaman ödeyeyim. Ödenmeyecek borcumuz yok, 400 bin TL borç var. Bir araba satar öderiz, ama bu çözüm değil. Herkes gurur ediyor, bunları konuşmuyor. Tırcı arkadaşlarımız, akrabalarımız var. Herkes otobüsünü satıp tırcılığa dönme peşinde. Bu sektörün sahibinin olmaması da çok ciddi bir sorun. Hangi kuruluş otobüsçünün derdini dinliyor? Sektörde asıl patlama Aralık’ta olacak. Ertelenen borçların ödenme zamanı da geldi. Yeni borçlar birikiyor. Taşımacılık olarak bittik. Herkes canlarının sağ olduğuna şükreder hale geldi. Ama sektör kapanma noktasına gelmiş durumda” dedi.

Uçak bileti 116 lira, otobüs bileti 150 lira

Devletin havayollarına verdiği desteğe karşı olmadıklarını da belirten Ömer Yıldızbaşoğlu, “THY Trabzon’a 116 TL’ye bilet kesiyor. Otobüs bilet fiyatı 150 TL. Bu sektörü tamamen yok edecek bir uygulama. Biz nasıl mücadele edeceğiz? Otobüs bilet fiyatının altında nasıl bilet satılır, bunu kimse niye gündeme getirmiyor? Otobüsçüye niye bir el uzatılmıyor. Üstelik firmalar bu süreçte komisyonlarından da vazgeçmedi. Yüzde 70 doluluk ile gittiğinizde yine aynı, yüzde 28 komisyon alınıyor. Otobüsçüyü korumak istiyorsanız bu komisyon en fazla yüzde 15’e çekilmeli. Biletlerin yüzde 80’i artık internette satılır hale geldi. Burada otobüsçü, yazıhaneci dengesinin kurularak hareket edilmesi gerekiyor” dedi.

Otogarda otobüsçüye destek

İstanbul Otogarı’nda otobüsçüye destek olmak amacıyla giriş çıkış fiyatlarının düşürüldüğünü ancak birçok ilde bu uygulamanın olmadığını belirten Yıldızbaşoğlu, “Bu süreçte diğer illerde de belediyeler ve özel otogar işletmecileri otobüsçüye bu desteği vermeli. Ayrıca en büyük sorunumuz neden yolcu indirdiğimizde otogarlara çıkış ücreti veriyoruz. Bu ücretin alınmaması yönünde neden bir mücadele verilmiyor? En uygun ücreti çıkış ücreti 15 lira ile Trabzon Otogarı’nda ödüyoruz” dedi.

Bu işten vazgeçmek yok

Ömer Yıldızbaşoğlu, bütün zorluklara ve mağduriyetlere rağmen otobüsçülükten vazgeçmeyeceğini söylüyor: “Bu meslek benim baba mesleğim. Yok olana kadar bu meslekteki mücadelemi sürdüreceğim. Vazgeçmek yok. Ben ailemden bu işi gördüm. Herkes mesleğini yapacak. Bu meslek fedakarlık ister. Bugüne kadar ettiğim zararlar kanıma dokunmadı, ‘kazanmışızdır, zarar etmişizdir’ dedim. Ama bu yaşadığımız durum ticaretin getirdiği bir durum değil. Haksız uygulamalar nedeniyle zarar ediyoruz, mağdur oluyoruz.” ■





Cumhuriyetimizin 97. yılı kutlu olsun.

TAŞKIN ARIK

Yönetim Kurulu Başkanı



Her zaman doğru yoldayız.

Cumhuriyetimizin 97. yılı kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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

29 Ekim

Cumhuriyet Bayramı
kutlu olsun.



**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres
Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com



Mercedes-Benz ve Setra otobüslerinde

COVID-19'a karşı yeni donanımlar

Yeni otobüs siparişleri haricinde mevcut otobüslere de eklenebilen bu donanımlar sayesinde daha güvenli ve huzurlu yolculuklar yapılabilecek.

Daimler Buses kapsamında üretilen Mercedes-Benz ve Setra markaları her zaman örnek niteliğinde güvenlik donanımlarına sahip oldu. Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisi sebebiyle söz konusu markalar yeni güvenlik önlemlerini tanıttılar. Bunlardan ilki, standart olarak otobüslere takılan yeni iklimlendirme sistemi. Bu sistem, araç içerisinde hızlı hava değişimi sağlayarak enfeksiyon riskine karşı koruma sunuyor. Yeni özellikler arasında antiviral etkili yüksek performanslı klima filtreleri ve ayrıca otobüsler için sürücü koruma kapıları ve sensörlü dezenfektan dispenserleri de yer alıyor. Daimler Buses, modele bağlı olarak araç içerisinde maksimum taze hava akışını yüzde 33 ila 40 oranında artıran bir opsiyonel özelliği de sunmaya başladı. Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs AR-GE Merkezi'nin Mannheim ve Neu-Ulm'daki ekiplerle birlikte geliştirdiği yeni donanımlardan bazıları mevcut araçlara sonradan uygulanabildiği gibi, Ekim 2020 itibarıyla verilen yeni siparişlere de üretim aşamasında eklenebiliyor.



Daimler Buses Ürün Geliştirme ve Satın Alma Başkanı Gustav Tuschen, "En son filtre teknolojileri ve ortalamının üzerinde taze hava değişim oranı ile yolcu otobüslerimiz, her zaman için güvenliği ve konforu en üst seviyede bir araya getiriyor. Bu arada antiviral işlev katmanlarının kullanımı, hijyen tedbirlerini bir kez daha önemli ölçüde artırmamıza imkan sağladı. Sosyal mesafe ve maske takma kurallarına uyulması şartıyla sürücüler ve yolcular, yeni tip koronavirüs pan-

demisi sırasında bile herhangi bir endişe duymadan ve güvenli bir şekilde seyahat edebilir" dedi.

Her iki dakikada bir taze hava sağlayan yolcu otobüsü

Yolcu otobüsü, adından da anlaşılacağı üzere, çok sayıda yolcu bulunduruyor ve bu durum daha fazla enfeksiyon riskinin bulunması endişesi yaratabiliyor. Ancak Mercedes-

Benz ve Setra otobüslerinin standart teknolojisi, riski en aza indiriyor. Tam otomatik iklimlendirme sistemi, araç içerisindeki havayı sürekli olarak değiştiriyor. Ayak boşluğundaki havalandırma, türbülansı engelleyen hafif, dikey bir hava akışı oluşturuyor. 8 ile 26 derece arasındaki yaygın dış sıcaklıklarda, klima kontrol sistemi maksimum seviyede, yüzde 80 ile 100 arasında temiz hava kullanıyor. Her iki dakikada bir aracın içindeki hava sürekli ve tamamen değişiyor. Hem düşük hem de yüksek sıcaklıklarda, klima kontrol sistemleri karışık hava modunda çalışıyor. Burada, içerideki taze havanın yenilenmesi dört dakikada bir gerçekleşiyor. Karşılaştırma yapmak gerekirse; ofislerde en az saatte bir gerçekleşen havanın yenilenmesi, diğer yaşam ortamlarında en az iki saatte bir tamamlanabiliyor. ■



Uzun Şasi Okul ve Servis Aracı Satışa Sunuldu

Tamamen ticari araç kullanıcılarının istekleri doğrultusunda geliştirilen ve tasarlanan Volkswagen Crafter ailesine eklenen Crafter Uzun şasi Servis 15+1 ve Okul 16+1 modelleri, sunduğu donanım özellikleriyle sınıfında fark yaratıyor.

Sınıfının şehiriçi kullanıma en uygun aracı olan Crafter, son teknolojiye sahip sürüş destek

sistemleri ile kaza risklerini azaltmaya yardımcı olurken, düşük yakıt tüketimiyle her zaman kazandırıyor.

Crafter Uzun Şasi Okul ve Servis, Comfortline donanım seviyesinde satın alınabiliyor. Crafter Uzun Şasi modellerinde, önden ve arkadan ayrı ayrı çalıştırılabilen iklimatik klima, opsiyonel olarak sunulan 8" Composition Media Radyo, USB girişlerine sahip yolcu koltukları gibi konfor öğeleri bulunuyor. Elektrik kumandalı ön camlar, içeriden katlanabilir ve ısıtmalı yan aynalar, otomatik yanan farlar, yağmur sensörü, hız limitleme özellikli hız sabitleyici, arka park sensörü gibi güvenlik ve yardımcı sürüş özellikleri de standart olarak sunuluyor. ■

- Öğrenci Taşımacılığı
- Personel Taşımacılığı
- Gezi ve VIP Taşımacılığı

Cumhuriyet; düşüncesi hür, anlayışı hür, vicdanı hür nesiller ister.

K. Atatürk

- 20+ Yıllık Deneyim
- 25.000+ Günlük Yolcu
- 1000+ Araçlı Filo

Merkez :
Cumhuriyet Mah. Nazım Hikmet Bulv.
Concepta Plaza A Blok Kat:12
Ofis No: 91-92-93 Esenyurt / İstanbul
Tel: +90 212 853 40 00
Fax: +90 212 853 40 01

Kocaeli Şube:
Şekerpınar Mah. Nergis Sok.
No:2-201 Çayirova-Kocaeli
Tel: 0262 502 32 00

Tekirdağ Şube:
Kazımiye Mah. Dumlupınar Cad. No:6-18
DNo:41 Çorlu-Tekirdağ
Tel: 0282 502 01 30

Kemal Erdoğan Varan Turizm'den ayrılışının ardından ilk kez konuştu



Varan'dan ayrılmam tamamen manevi

Yaşadığımız bu ayrılık ne ekonomik ne de matematiksel bir ayrılıktır. Biz Varan'ı çok kısa bir perspektifte, pandeminin 6 ayına, sorunlu bir yılın içerisine hapsedilmiş şekilde kurgulayarak yola çıkmadık. Evet, bizim hedeflerimiz çok yüksekti. Taşların yerinden oynaması söz konusuydu. Ama bu yol ayrılığında matematiksel veya ekonomik hiçbir neden yok. Benim ayrılığımın nedeni tamamen manevidir.

Özel Haber / Erkan YILMAZ

Varan Turizm, 9 Temmuz 2020'de Çırağan Sarayı'nda düzenlenen basın toplantısı ile seferlere başladığını duyurmuştu. Varan Turizm'in direksiyonun başında ise şehirlerarası yolcu taşımacılığının en önemli profesyonel yöneticilerinden Kemal Erdoğan yer alıyordu.

Yönetim içerisinde bazı görüş ayrılıklarının oluştuğu duyumları vardı, sonunda Kemal Erdoğan Varan Turizm'den ayrıldı. Taşıma Dünyası, bu ayrılığı, 10 Ekim 2020 tarihinde ilk duyuran yayın oldu.

Kemal Erdoğan'la bir araya gelmek ve neler yaşadığını öğrenmek istedik, ama Kemal Erdoğan biraz zaman istedi. Ayrılık haberinin çıkmasından 16 gün sonra 26 Ekim Pazartesi günü Kemal Erdoğan ile konuştuk. Ayrılığın nedenlerinin yanı sıra sektördeki mevcut durumu da değerlendirme imkanı bulduk görüşmemizde.

Biz işe de, hayata da farklı bakıyoruz

“Yaşadığımız bu ayrılığa matematik ile ilgili bir sorun yoktu” açıklaması ile konuşmasına başlayan Kemal Erdoğan şunları söyledi: “Biz Varan'ı çok kısa süreliğine, pandeminin 6 ayına, sorunlu bir yılın içerisine hapsedilmiş bir şekilde kurgulayarak yola çıkmadık. Bizim hedeflerimiz çok

yüksekti. Taşların yerinden oynaması söz konusuydu. Bu yol ayrılığında matematiksel veya ekonomik hiçbir neden yok. Bu tamamen manevi bir karardır. Kendi etik kurallarına uymak adına, kendi etik koduma uymayan olayların bir parçası olamamak adına ortaklıktan ve görevimden ayrıldım. Bunun hiçbir maddi nedeni yok.

Ben mevcut yönetim ile işe de hayata da farklı bakıyorum. Umarım bundan sonra Varan çok başarılı olur. Varan benim için değerli bir marka. Başarısız olması en çok beni üzer.”

İnandığım projeydi

30 yıllık profesyonel yöneticilik hayatı olduğunu ve Varan projesine inandığı için bu işin içinde olduğunu belirten Erdoğan, “Ben bu projeye, inandığım için girdim. Ben, matematik hatası, yanlış iş kurgusu ya da işler umduğumuz gibi iyi gitmedi diye değil, manevi nedenlerle ayrıldım. Nitekim çok kısa sürede oldukça başarılı bir nüve iyi iş ortaklarından oluşan bir ağ oluşturmayı başardık. İşe başladığımız tarihten haftalar sonra 30 yakın noktadan kalkış yapar ve yaklaşık 75 noktada bilet satar duruma gelmiştik” dedi.

Kriz derinleşecek

Kemal Erdoğan, pandemiyle birlikte yaşanan krizin çok kısa bir süre içerisinde atlatılacağını bekliyor: “2021 yılında taşımacılık sektöründe belirli farklılıklar göreceğiz. Kapalı olan üniversiteler pandemi nedeniyle açılmazsa bu kriz daha da derinleşecek.

Ancak üniversiteler açıldıktan sonra yavaş yavaş düzelmelerin başlayacağını ve 2021 Nisan ayı ile birlikte sektördeki normalleşmenin daha da hız kazanacağını düşünüyorum. Yolcu hareketliliği eski dönemlerdeki yüzde 80 seviyelerine geldiğinde ancak otobüsçüler için iyi dönem başlamış olacak. Bu iyi halin de çok kısa süreceğini de düşünmüyorum. Çünkü sektördeki otobüs kapasitesi yüzde 30-35 oranında azalmış durumda. Bu genişleyen talep seviyesine, mevcut otobüs kapasitesi yeterli olmayacak. Son 3 yılda satılan yeni otobüsler çok

kısıtlı. İkinci el otobüslerin bir bölümü de ihraç edildiği için otobüs sayısı azaldı. Şu an talep çok az, arz çok fazla.

Bilet fiyatları da artacak

Normal yılda, 100 km üzerinde, 135-140 milyon yolcu bekleriz bizim sektörde. Daralan ve 65-70 milyona kadar gerileyen yolcu sayısının tekrar 100 milyonu geçtiğinde, bu sefer arz talep dengesi tersine dönecek ve yeteri kadar arz bulunamayacak. Herkes

Kemal Erdoğan

otobüs arayacak ve otobüs fiyatları ile bilet fiyatlarının artması kaçınılmaz olacak. Bu döneme kadar bu matematiği iyi çalıştıran, yeterli kaynağı olan ve bu kaynakları anlamlı kullanan kişiler için fırsat kapıları aranmaya başlayacak. Onun için ayrılığımın, ‘yolcu yoktu, yanlış zamanda başladı’ gibi bir nedene bağlanmasından rahatsızım. Orta vadede sektörün de doğru yönetilen bir Varan'ın da iyi yerlere geleceğine inanıyorum. Türkiye'nin hakikaten değerli firmaları var. Bunların sayısı da az değil. Hem servis süreçleri hem de kriz yönetimleri ile bazı firmalar öne çıktı. Onlar için de çok iyi günler gelecek, bekliyorum. Sektörün önünde, sadece 6 aylık kadar bir sıkıntı olduğunu düşünüyorum. 2021 Nisan ayı ile her şeyin normalleşmeye başlayacaktır.”

Sektörde değişim...

4 yıl aradan sonra sektöre geri döndüğünde ne gibi değişimleri fark ettiniz sorumuza Kemal Erdoğan'ın cevabı şu şekilde oldu: “Pek çok şey farklı değildi, keşke farklı olsaydı, keşke değişseydi. Sektöre döndüğümde, insanlarla bir araya gelmek hakikaten beni mutlu etti, çünkü neden bu sektörü sevdiğimi hatırladım. Çok candan ve çok sıcak karşılandık. Kısa sürede çok iyi bir organizasyon ve çok iyi bir altyapı kurduk. Türkiye'nin en iyilerini bulduk, çalıştık. Yaz döneminde 4 yıl aradan sonra 4 hafta sonunda otobüslerimiz dolmaya başladı. Doğru insanlarla çalıştık ve o doğru insanlar neden benim sektöre döndüğümü hatırlattı. İlişkiler samimi. Beklediğim çok üzerinde bir teveccüh gördüm. Buna da minnettarım. Çok iyi karşılandık. Çok iyi niyetle yardım edildi.

Söylemeden geçemeyeceğim: İsparta Petrol bize kapılarını açtı, bilet satışında destek verdi. Kontur inanılmaz destek verdi benzer şekilde altyapısını bize açtı. Sektörde görmek istediğim yardımlaşmayı kısa süre de olsa yaşadım.

Çok hoş güzel anlar vardı. Sektörde çok değişen bir şey yoktu. Değişen şeydu: Pandeminin hemen sonrası beklentiler çok iyiiken, herkes bir şokla karşılaştı. Turizm taşımacılığı tarafından kayan otobüsler kısmen kaos yarattı. Bu arada tarifeli sefer yapan karayolunda düzenli çalışan araç sayısının da büyük oranda azaldığını gözlemledim. İnsanların her şeye rağmen başarılı olmak için çok çaba sarf ettiğini de gördüm. Bu covid pandemisi başladığında, Nisan ayında, ‘böyle devam ederse dünyadaki havacılık sektörünün yüzde 80'i batacak’ deniyordu. Bizde de çok paralel durum. Bizim sektör her şeye rağmen dayandı, çözümler üretti, refinansman yaptı. Şeklini değiştirdi ve yürüdü. Hakikaten saygı duymak gerekiyor. Üstelik bu süreci yarımsız geçirdi.”

Keşke dönmeseydim’ dediniz mi? sorumuza ise Kemal Erdoğan'ın cevabı şu şekilde oldu: “Pişmanlık değerlendirmesi yapmak için erken. Şimdi daha soğukkanlı değerlendiriyorum. Her şeyin bir nedeni oluyor. Şer gördüğünüz bir şeylerde de hayırlar oluyor. Zaman ne gösterir göreceğiz.”

Yeni iş yaşamı

Kemal Erdoğan, bundan sonraki iş yaşamına yönelik de açıklamalarda bulundu: “Sektör dışından birkaç şirkete yönetim kurulu danışmanlığı yapıyorum. Ayrıca uluslararası ticaret ile uğraşıyorum. Bunun meyvelerini almak için zaman gerekiyor ancak içinde bulunduğumuz dönem büyük ihracat fırsatları da sunuyor. An itibarıyla nerede en yüksek katkıyı sağlayabilirim orada olmak istiyorum.

Hissedarlık başlamadan bitti

Varan Turizm'de yola çıkarken ortak olmak üzere el sıkıştıklarını belirten Kemal Erdoğan, “Ancak maalesef gerçekleşmeden ticaret kaydına girmeden ortaklık da bitti. Karşılıklı sağduyuyla sorunları aştık, Varan'daki ortaklarımızla hâlâ görüşüyoruz. ■

Karsan'dan Mersin Büyükşehir Belediyesi'ne

73 Adet CNG Yakıtlı Menarinibus Citymood!

Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin şehir içi ulaşımı rahatlatmak ve daha çevreci otobüsler kullanmak üzere açtığı otobüs ihalesinin kazananı Karsan oldu. Her şehre uygun ürün gamı ve çevreci çözümleriyle rakiplerinden ayrılan Karsan, ihale kapsamında Mersin Büyükşehir Belediyesi'ne toplamda 73 adet CNG Yakıtlı Menarinibus Citymood teslimatı gerçekleştirecek. Teslim edilecek CNG'li (doğalgaz) otobüslerin 63 adedi 12 metre olurken, 10 adedi ise 18 metre uzunluğunda körüklü olarak Mersinlilere hizmet verecek.

Toplu taşıma sistemleriyle her kente uyum sağlayabilecek modern çözümler sunan Karsan, Mersin Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı'nın şehir içi ulaşımını

rahatlatmak ve daha çevreci otobüsler kullanmak üzere açtığı 73 araçlık ihaleyi kazanan marka oldu. İhale kapsamında Karsan, CNG'li (doğalgaz) 63 adet 12 metre ve 10 adet 18 metre uzunluğunda körüklü Menarinibus Citymood'u Mersin Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edecek. Garanti, bakım, onarım ve tüm temizlik işlemlerinin de 2 yıl boyunca Karsan tarafından üstlenildiği ihalede, toplam 73 adet Menarinibus Citymood'un 2021 yılı içerisinde Mersin halkının hizmetine sunulması hedefleniyor. **Mersin Büyükşehir Belediyesi adına Ulaşım Dairesi Başkanı Ersan Topçuoğlu ile Karsan Satış Müdürü Adem Ali Metin** imzaları atarken Mersin halkına hayırlı olması temennisinde bulundular.



Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan **Karsan Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzafer Arpacıoğlu**, "12 ve 18 metrelik Menarinibus Citymood otobüslerimizle, tarihi ve modern dokuya sahip Akdeniz



sahil şeridinin güzel kentlerinden Mersin'de ihale kazanmış olmaktan mutluyuz. 73 adet araç için temizlik, bakım ve onarım işleriyle birlikte tam operasyon hizmetini bu kez Mersin'de sunacak olmak bizi heyecanlandırıyor. Pandemi döneminin değiştirdiği koşullara rağmen, pazarlardaki deneyimimiz ve sıkı takipçiliğimiz sayesinde güzel sonuçlar almaya devam edeceğiz." diye konuştu.

Düşük yakıt tüketimi ve maksimum konfor Menarinibus Citymood'da

Düşük yakıt sarfıyatı ve düşük operasyon maliyetleri sunan 12 metrelik doğalgazlı Menarinibus Citymood; tam alçak tabanlı yapısı,

bağımsız ön süspansiyonu ve üstün konforuyla kent ulaşımındaki yolculukları keyife dönüştürürken, diyagnoz özellikli tam dijital ekranı, geniş görüş açısı ve otomatik şanzımanıyla kullanıcıya rahat operasyonlar sunuyor. Menarinibus Citymood'un çevreci Euro 6 normlarına uygun 7,8 litre silindir hacmine sahip FPT CURSOR 8 CNG motoru, kullanıcılarına 243 kW güç ve maksimum 1.300 Nm tork sunuyor. 36 sabit koltuğu ve toplam 137 kişilik yüksek yolcu kapasitesiyle şehir içi ulaşımına farklı bir boyut kazandıran 18 metre uzunluğundaki körüklü Menarinibus Citymood ise konfor alanını genişleterek maksimum kapasitede hizmet sunuyor. ■

İzmir ESHOT, Allison donanımlı otobüsleri tercih etti

İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü, midibüslerde, yolcu ve sürücü konforu ile daha düşük işletme maliyetleri için Allison T 2100™ tam otomatik şanzıman donanımlı 10 adet daha Otokar Sultan City otobüsleri filosuna kattı.

ESHOT, 2018 yılında 25 adet Allison donanımlı 7 metre Otokar Sultan City ile Türkiye'deki ilk tam otomatik şanzımanlı 7 metre Otokar Sultan City midibüs alımını yapmıştı. İzmir'de ilçeler arasında ulaşımı sağlamak için Allison donanımlı 7 metre midibüsleri tercih eden ESHOT'un, şehiriçi toplu taşıma filosu, 1500'ün üstünde otobüsten oluşuyor. ESHOT, 1992 yılından bu yana tam otomatik şanzımanları kullanıyor.

Allison donanımlı bir otobüsün direksiyonunda sürücü, vites değiştirme gerekliliği olmaksızın yola ve sürüşe odaklandığı için daha fazla kontrol ve güvenlik sağlayabiliyor. ESHOT yetkilileri, Allison T 2100™'ün dar yollarda ulaşımı kolaylaştıran ve engelli yolcuların ihtiyaçlarını karşılayan Otokar Sultan otobüslerde ideal bir çözüm olduğunu belirtiyor. ESHOT yetkilileri, "Tam otomatik şanzıman donanımlı, dar yollarımız için uygun bir araç, öncelikli taleplerimiz arasındaydı. Dar ve zorlu güzergahlarda hem sürücü hem de yolcu konforu ve manevra kabiliyeti nedeniyle Allison tam otomatik şanzıman ilk tercihimiz oldu." açıklamasında bulundu.

ESHOT, 2013 yılında teslim aldığı Allison tam otomatik şanzıman donanımlı 30 adet Isuzu Citibus otobüsleri de şanzıman kaynaklı hiçbir problem yaşanmadan yüksek performansları ile kullanmaya devam ediyor. ■





Yeni Toyota Hilux

Konfor ve Teknolojisiyle Öne Çıkacak

İlk kez tanıtıldığı 1968’den bu yana en çok tercih edilen pikap unvanına sahip Hilux, her geçen nesil evrimleşerek efsane kimliğini sürdürürken segmentindeki standartları belirlemeye devam ediyor.

Toyota’nın “Yenilmez” kimliği ile kutuplardan volkanlara, çöllerden en zor arazi koşullarına kadar başarıyla yol alan; aynı zamanda etkileyici yeni tasarımı, konforu ve üstün teknolojik donanımlarıyla bir şehir aracı olarak dikkat çeken Hilux yenilendi. Türkiye lansmanı dijital olarak gerçekleştirilen Hilux; yeni Invincible versiyonu ve çok daha geliştirilmiş araç dinamikleriyle birlikte 252 bin TL’den başlayan fiyatlarla satışa sunuldu.

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış AŞ CEO’su Ali Haydar Bozkurt, pikap segmentinin çok rekabetçi olduğunu belirterek “Hilux yenilmez ve durdurulamaz kimliği ile kendini kanıtlayan ve çok tercih edilen bir

model. Yeni Hilux’ın güçlü duruşu ve konforuyla bu potansiyeli çok daha yukarıya taşıyacağına inanıyoruz. Avrupa’daki emisyon normlarına uyan Hilux ile bugüne kadar 52 bin 155 adetlik satış gerçekleştirdik. Hayranlık uyandıracak Yeni Hilux için 2020 sonuna kadar 1000’e yakın, 2021 yılında ise 3 bin 500-4 bin adetlik satış hedefimiz bulunuyor.

Bozkurt, Yeni Hilux Invincible modelinde SUV’da bile olmayan özellikler bulunduğunu belirtirken, SUV kitlesinden pikaba bir kayma yaşanacağını iddia etti. Gelecek yıl da CDV modeli Proace City’nin ürün gamlarına katılacağını duyurdu. ■



Allison Transmission’dan



Yeni elektrikli hibrid sistemi eGen Flex

Orta ve ağır ticari araçlar için dünyanın en büyük tam otomatik şanzıman üreticisi ve elektrikli hibrid ile tam elektrikli tahrik sistemleri dahil olmak üzere ticari araç tahrik çözümleri tedarikçisi olan Allison Transmission, sıfır emisyonlu araçlara (ZEV) yönelik elektrikli hibrid sistemi eGen Flex’i, yeni Allison eGen markası altındaki ilk ürünü olarak sunuyor.

eGen Flex, daha sessiz ve daha sağlıklı bir çevre anlayışıyla yolcu duraklarına yaklaşırken, dururken ve ayrılırken sıfır emisyonlu bölge ve terminal işletmeleri için içten yanmalı motorun kapalı ve aksesuar çalıştırma özelliğine de sahip tam elektrikli tahrik sistemlerinin aktif olduğu

otobüs filolarının oluşturulmasına olanak sağlıyor. eGen ürün ailesi, elektrikli aks portföyü de dahil olmak üzere Allison’ın elektrikli hibrid ve tam elektrikli ürün portföyünü kapsıyor.

Allison Transmission Global Pazarlama Genel Müdürü Branden Harbin, “eGen Flex, şehirler arası otobüs filolarının elektrik kapasitesini ve elektrikli menzil ihtiyaçlarını değerlendirmesini sağlarken, daha uzun rotalar, güzergah esnekliği, güzergahlardaki planlanmamış yoğunluk veya güç şebekesine erişim nedeniyle yeniden şarj edilememe gibi özel durumlarda dizel bir menzil genişleticinin rahatlığına sahip olmalarını sağlayacak” diye belirtti. ■

ZF Services Türk,

15.000’inci Servis Müşterisini Kutluyor

ZF; güç aktarma organları, şasi teknolojileri ve ZF Aftermarket ile servis ve yedek parça gibi tüm satış sonrası alanlarındaki uzmanlığıyla sektörünün küresel öncülüğüne yatırımlarına hız kazandırarak devam ediyor.

Eylül ayında Avrupa Yakası’ndaki İkitelli şubesini hizmete alan ZF Services Türk, 15 bininci servis müşterisine kaliteden ödün vermeden hizmet sunmuş olmaktan dolayı gurur duyuyor.

SSH Müdürü Alper Zoroğlu, firmanın 15 bininci servis müşterisi Özel Halk Otobüsü müşterisi Savaş Petrol’e tebriklerini sundu: “Yıllardır



en üst seviye müşteri memnuniyetini hedefleyerek ulaştığımız bu başarıda emeği geçen eski ve yeni tüm çalışanlarımıza, Savaş Petrol başta olmak üzere, bizi tercih eden tüm müşterilerimize teşekkür ederiz.” ■

ZF Services Türk Malzeme Yönetimi Departman Müdürü

Öner Yılmaz oldu

ZF, Türkiye’deki yapısını yeni organizasyonu ile güçlendiriyor. Şirket, operasyonel verimliliği artırmak, satış departmanlarının üzerindeki operasyonel yükü azaltarak daha fazla müşteri odağı sağlamak ve tedarik sistemini tek bir merkezden doğru bir şekilde yürütmek üzere tedarik



zincirinden sorumlu Malzeme Yönetimi Departman Müdürlüğü oluşturdu. Bu departmanın başına da **Ömer Yılmaz** atandı.

Kariyerine 2001 yılında ZF’de başlayan Öner Yılmaz, sektördeki 20 yıla yakın deneyimiyle ZF ailesinin en eski ve tecrübeli üyelerinden birisi olarak malzeme ve tedarik zinciri yönetiminin başına geçti. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Laik ve demokratik hukuk devleti...

Anayasanın, değiştirilmesi teklif bile edilemeyecek olan ilk üç maddesinde yönetim şeklinin cumhuriyet olduğu, demokratik, lâik ve sosyal bir hukuk devleti olduğu ve dilinin, bayrağının, başkenti belirtiliyor.

Yenilgiyle sonuçlanan ve ülkenin işgaline yol açan Birinci Dünya Savaşı'nın hemen ardından Kurtuluş Savaşı vererek bağımsızlığını ilan eden Türkiye Cumhuriyeti, aynı dönemde kurulan devletler (Sovyetler Birliği, Yugoslavya, Çekoslovakya ve diğerleri) tarihten silindiği halde, hâlâ dimdik; demokratik lâik ve sosyal devlet olma özelliğini koruyor.

Her zaman koşullara bağlı olarak, kimi zaman uzun kimi zaman zorlu krizler bunalımlar yaşanabilir. Türkiye Cumhuriyeti de yaşıyor. İşte, günümüzde pandemi koşulları var ve onun da etkisiyle ekonomik sıkıntılar yaşanıyor. Türkiye de bütün dünyanın etkilendiği bu olgulardan etkileniyor muhakkak ki. Jeopolitik konumu, iki dünya arasında köprü olması, sürekli gelişmekte olması da etkili diğer noktalar.

Cumhuriyet var olduğu süreç demokratik, lâik ve sosyal devlet olma niteliği süreç...

Herkesin dilinde olan, ama temelinde nasıl bir nitelik sağladığı pek bilinmeyen bu özellikler, sadece devlet yönetiminin değil sanayi başta olmak üzere ekonominin de, eğitimin de, sağlığın da, toplumsal yapının da temel taşı. Demokratik davrandığınız zaman, medeniyetler beşiği, kültürler kavşağı Anadolu'da yaşayan herkesin eşit hak ve özgürlüklerini baştan bilir ve sürdürülmesini sağlarsınız. Dini inanışta da lâiklik belirleyici olacaktır, kimse kimsenin inanışına, ibadetine karışmayacaktır. Hukukun üstünlüğü, gerek yasalar karşısında herkesin eşit olduğunun gerekse toplumsal yaşam içerisindeki farklılıkların güvencesidir. Herkes bilir ki, kimse kayırlmaz, kimse istisna değildir ve kimsenin iltiması olamaz. Olası hatalarda da eşit ve adil kararları herkes kabul eder. Yerel mahkemeler, üst mahkemeler, Anayasa Mahkemesi, sonrasında da Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi kişi hak ve özgürlüklerini korur. Bu korumaya şirketler de, kamu kurumları da dahildir.

Geleceğe hem uzun erimli bakmak hem de refah düzeyini arttırmak yukarıda saydığımız özelliklerin korunmasından geçiyor. Ancak bu demek değildir ki, yan gelip yatılabilir. Her işi kendi işimizmiş gibi sınıksız tutup, benimsemeli, öyle çalışmalıyız.

Cumhuriyetin bizden beklediği budur. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Koronavirüs salgını tekrar hızlandı. Daha dikkatli, daha tedbirli olalım.
- ✓ COVID-19 önlemlerini eksiksiz alın.
- ✓ Temizlik, maske ve mesafe kurallarına uyun.
- ✓ Araçlarınızı dezenfekte edin ve araç personelinizi bilgilendirin.
- ✓ Uzun mesafede 2 saatte bir mola verin.
- ✓ Araçlarınızı her fırsatta camlarını açarak havalandırın.



Petrol Ofisi, İDO'nun yakıt tedarikçisi oldu

Kamu ve özel sektördeki pek çok önemli kurum ve kuruluşun akaryakıt ikmalini üstlenen Petrol Ofisi, deniz yolcu ve araç taşımacılığının en önemli şirketlerinden olan İstanbul Deniz Otobüsleri Sanayi ve Ticaret AŞ (İDO) ile yakıt tedarik anlaşması imzaladı. PO Marine ile geçmişte de hizmet verdiği İDO'nun tekrar yakıt tedarikçisi olan Petrol Ofisi, 3 yıl boyunca şirketin bünyesindeki deniz araçlarına yakıt ikmalini sağlayacak. Anlaşma ile aynı zamanda hem Petrol Ofisi'nin hem de İDO müşterilerine değer katacak, kampanya ve hizmetlerin de hayata geçirilmesi hedefleniyor. Türkiye'nin tüm limanlarında gemilere yakıt sağlayabilen PO Marine, Hopa'dan İskenderun'a sahil şeridinin boyunca konumlandırılmış 7 deniz

terminali ve 1 yüzer istasyonu, 15 adet barç, ülkenin en büyük kara tanker filosu ve uzman insan kaynağı ile her türlü bölge, iskele ve hava koşullarında ikmal yapabilme gücüne sahip. PO Marine, 3 adet barç, 15 adet kara tankeri ve uzman çalışanlarından oluşan özel bir ekip ile İDO'nun deniz araçlarına, yılın 365 günü 7/24 kesintisiz yakıt ikmalini sağlayacak.

Denizcilik yakıtları alanında benzersiz altyapı, teknik imkân ve tecrübeye sahip olan PO Marine, hâlihazırda İstanbul Şehir Hatları, TURYOL, SS Erdek başta olmak üzere yolcu ve araç taşımacılığı yapan birçok önemli firmanın yakıt ikmal hizmetlerini de sürdürüyor. ■

Michelin Türkiye'de Üst Düzey Atamalar

Lastik üreticisi Michelin, Türkiye'deki pazarlama ve insan kaynakları operasyonlarında önemli değişiklikler hayata geçirdi. İki üst düzey atamanın gerçekleştiği Michelin Türkiye'de, pazarlama direktörlüğü görevini Gözde Alpaslan üstlenirken; İnsan Kaynakları Direktörü ise Pınar Erçal oldu.

Gözde Alpaslan, Pazarlama Direktörü olarak atandı

Michelin'in Türkiye'de pazarlama faaliyetlerinin başına geçen Gözde Alpaslan, Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünden mezun oldu. Harvard Üniversitesi'nde Uluslararası Kamu Yönetimi üzerine mastır yaptı.

Pınar Erçal, İnsan Kaynakları Direktörü olarak atandı

Michelin Türkiye İnsan Kaynakları Direktörlüğüne getirilen olan Pınar Erçal ise,



Gözde Alpaslan



Pınar Erçal



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

İMHA ve İNŞA

Dünyada yaşayan insanların iki temel özelliği bulunuyor. Bunlardan bir tanesi inşa, diğeri de imha etme.

Tarihsel süreç boyunca insandaki bu iki temel zıt özellik birbirleri ile hep mücadele içinde olmuş... İnşa faaliyeti uzun süreçleri içeren, bilgi, irade ve sabır, zahmet ve çoklu katılım gerektiren bir özelliktir. İmha faaliyeti bunun tam tersi özelliklere sahip çok daha tesirli ve yıkıcı bir faaliyettir.

İstiklal marşımızın yazarı, büyük şair Mehmet Akif bir dizisinde bunu çok güzel betimlemiş.

“hadi gel yıkalım şu Süleymaniye’yi desen,
İki kazma kürek, iki de ırgat gerek,
Ancak hadi gel yapalım şunu geri desen,
Bir Sinan, bir de Süleyman gerek.”

Dünyada, bugüne kadar insan eliyle pek çok imha faaliyeti gerçekleşmiştir. Büyük olaylar sonrası dünya dengesi, yaşam, sınırlar ve ekonomik güç el değiştirmiştir. I. ve II. Dünya savaşları bunun en somut örneklerindendir. Buna karşılık inşa faaliyetleri hep imha sonrasında devreye girmiş tahribatın izlerini silmek ve yaşamı yenilemeye çalışmıştır.

Ruhsal, bedensel travmaları atlatmak, mimari ve ekonomik yapılanmayı yeniden sağlamak uzun uğraşlar gerektirmiştir.

Günümüzde belki konvansiyonel silahlar ile değil ama biyolojik silah kullanılarak yine insan eliyle çıktığı yadsınamaz olan büyük bir savaş yaşanmaktadır. Geçen yılın son günlerinde adı konulmuş ve tüm dünyada yaklaşık 40 milyon fazla insanı hasta eden buna karşılık 1.150.000 insanın ölümüne neden olan bu yıkıcı faaliyet sonrası, belki bu gün yaşanmakta olan sınırlar değil, ama düzen değişecek; oyunun kuralları yeniden yazılacak. Şimdi kâğıtlar karılıyor ve çok yakında yaşam şekli ile ekonomik sistemlerin hâkim güçlerce yeniden dizayn edildiğini göreceğiz.

Mevcudu devam ettirmek yerine yeni düzene geçiş için algıların açık ve koordinasyonun yüksek olması şarttır. Yukarıda da belirttiğimiz üzere inşa faaliyetleri, uzun süreçleri içeren, bilgi, irade ve sabır, zahmet ve çoklu katılım gerektiren bir özelliktir.

İçinde bulunduğumuz dönemde, sektörel anlamda bu değişime hazır olmak ve tam yıkıcı dalgayı henüz almamışken, değişim ve inovasyon gerektiren aşamaları hızlıca içselleştirerek, dayanışma içerisinde kendimizi güncellenmenin hazırlıklarını yapmak durumundayız. Verimlilik ve süreçleri kısaltmak için yepyeni oluşumları kurmak zorundayız.

Depremde olduğu gibi, şimdilik, dalga boyu yüksek olmayan çok hızlı primer (birincil) dalgaları görüyoruz. Arkadan dalga boyu çok daha yüksek olan sekonder (ikincil) dalgaların geleceğini bilerek önlemlerimizi almak zorundayız. Sonra yaşanan olaylar bize acı ve gözyaşı olarak kendini hissettirecektir.

Bu söylenenler ekonomik ve sosyal yaşamımızı etkiler. Ancak içinde yaşadığımız toplumun yaşam şekli sadece ekonomik koşullar ile sarsılmaz. En önemli etki ülkenin bağımsızlığına gelecek imha faaliyetleri ile olur. Çünkü inşa faaliyetinde bulunup ülkeyi kuran düşünce ile o günden bu güne imha faaliyetleri sürekli bir mücadele içerisinde.

Kurucu önder gençliğe hitabesinde toplumun neler ile karşılaşabileceğiniz açıkça belirtmiştir. Onun tespitleri bugün maalesef yaşanmaktadır. Gençliği, sanal medya, diziler, sentetik uyuşturucular, yasaklar ile uyuşturup bu süreci uzatmak isteyenler olabilir. Ama illa ki doğru işler yapabilecek bir genç potansiyel olduğuna hep inandım.

98 yıldır, barış ve huzur için yaşama ortamı sağlayan, Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarına, saygı, minnet ve şükranlarımı sunuyorum.

29 Ekim CUMHURİYET BAYRAMI'mız kutlu olsun. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 367 • 29 Ekim 2020

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editörler

Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türlü telif hakkı **Pivot**

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ıktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL

EDİRNE Hüseyin TOPÇU

MALATYA Mehmet Anıl ÖZDOĞAN

Serhan Turfan, “2021 yılı bir geçiş yılı olacaktır. 2022’de pazarın 25 bin-30 bin seviyelerini planlarımız arasına koyduk” dedi.

Ford Trucks,

9 ayda yüzde 30,9 pazar payı elde etti



2020, her ne kadar pandemi nedeniyle zorlu geçse de çalışmasını sürdüren Ford Trucks, yılı verimli kapatıyor. Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, Ford Otosan Kurumsal İletişim Direktörü Burçak Türkeri ve Ford Trucks Pazarlama Müdürü Emine Coşkun online olarak düzenlenen toplantıda sektörel basınla bir araya geldi.

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, “Ford Trucks olarak, pandeminin zorlayıcı etkilerine rağmen Eylül sonu



itibarıyla yüzde 30,9 pazar payına ulaştık. 2020 yılında ağır ticari araç endüstrisinin yüzde 66’sını oluşturan çekici segmentinde yüzde 24,1 ile tarihimizin en yüksek pazar payına ulaştık. Bu başarıda elbette, ‘2019 Uluslararası Yılın Kamyonu’ ödülüne layık görülen çekicimiz F-MAX’in rolü çok büyük” dedi.

Başarımızda F-MAX’in rolü çok büyük

Serhan Turfan, “Ford Trucks olarak pandeminin etkilerine rağmen 2020’nin ilk 9 ayında hedeflerimize

ulaşmayı başardık. Eylül sonu itibarıyla Türkiye ağır ticari endüstrisinde yüzde 30,9 pazar payına sahibiz. 2020 yılında ağır ticari araç endüstrisinin yüzde 66’sını oluşturan çekici segmentinde yüzde 24,1 ile tarihimizin en yüksek pazar payına ulaştık. Bu başarıda elbette, ‘2019 Uluslararası Yılın Kamyonu’ ödülüne layık görülen çekicimiz F-MAX’in rolü çok büyük. F-MAX, Mayıs-Haziran aylarında Türkiye’nin en çok satılan çekicisi olurken Ford Trucks, Türkiye ağır ticari pazarında satılan her 3 araçtan biri oldu. 2018 Kasım ayında F-MAX aracımızı pazara sunmuştuk. O günden bu yana pazar seviyesi kesintisiz olarak yükseliyor. Yerli firma olmanın avantajını iyi kullanıyoruz” dedi.

Turfan, ikinci el ve satış sonrası hizmetlerde de pandemi dolayısıyla oluşan genel kaybı whatsapp görüntülü görüşmelerle telafi ettiklerinin sinyalini aldıklarını, 2021’e daha umutlu baktıklarını ifade etti. İhracat konusunda da benzer durumların yaşandığını, pandemi etkisinin geçmesiyle birlikte pazarın hızla yükselmeye başladığını açıkladı.

2022’de 25-30 bin adet

Serhan Turfan, elektrikli araç prototipinin hazır olduğunu, seri üretime yönelik çalışmaların devam ettiğini belirterek yerli şanzıman testlerinin 2021’in ortalarına doğru tamamlanacağını ve araçlara monte edilebileceğini kaydetti.

2022 yılı içinse, “2021 yılı bir geçiş yılı olacaktır. 2022’de pazarın 25 bin-30 bin seviyelerini planlarımız arasına koyduk” dedi.

Değişmesi gereken kamyon parkı

Değişim zamanı gelen bir kamyon parkı olduğunu vurgulayan Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, “Geçmiş yıllardaki ekonomik sıkıntılarla normal değişim sürecine girilmedi. O parkın değişmesi gerekiyor. Araçlar garanti süresinin dışına çıkıyor. Pazar 20-25 binler seviyesine gelmek zorunda. İnşaat sektöründe de olabilecek hareketlenme buna destek verecektir” diye konuştu. ■

Ford Trucks’tan

İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nin bir iştiraki olarak kurulan, Türkiye’nin önde gelen çevre yönetim şirketlerinden İSTAÇ’ın açtığı ihaleyi kazanan Ford Trucks, toplam 78 adet atık aktarma aracını 21 Ekim Çarşamba günü İstanbul Kemerburgaz’da düzenlenen törenle teslim etti.

Ford Trucks, Türkiye ve Avrupa’da belediyelerin tercihi olmaya devam ediyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) de katı atık aktarma araçları filosu için

Eskişehir’de üretilen Ford Trucks marka araçları tercih etti.

Araçların Hizmete Alım Töreni’nde İstanbul Büyükşehir Belediye (İBB) Genel Sekteri Can Akın Çağlar’ın yanı sıra, Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören ile Ford Trucks Kamu, Özel ve 2. El Satış Müdürü Deniz Durmaz katıldı.

Ford Trucks başarılarına devam ediyor

Ford Otosan mühendisleri tarafından geliştirilen Ford Trucks modelleri, müşterilerin beklentilerine uygun olarak; Ford Trucks’ın DNA’sında yer alan güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi özelliklere sahip olarak üretiliyor. Ford Trucks modelleri, yüksek performans ve düşük yakıt tüketimini konfor ve güncel teknolojilerle bir arada yaşıyor. Kurulduğu 2015 yılından beri istikrarlı büyüme grafiğini



sürdüren Ford Trucks, pandeminin etkileri ile geçen 2020 yılının ilk 9 ayında hedeflerin ve beklentilerin üzerinde bir büyüme yakalamayı başardı. İç pazarda ödüllü çekici F-MAX ile yeni rekorlar kıran Ford

Trucks, bu dönemde de kamu kurumlarına, kamyon ve üstyapı güvencesini bir arada, en hızlı ve güvenilir sunduğu araçlarla kamunun tüm ihtiyaçlarına çözüm sunmaya devam etti. ■



Mercedes-Benz Türk'ten
yılın en büyük
kamyon teslimatı

Hüner Grup'a 300 adet Actros 1848 LS



Hüner Global Lojistik ve HNR Lojistik, Mercedes-Benz Türk'ten toplam 300 adetlik Actros 1848 LS çekiciyi Çırağan Palace Kempinsky'de düzenlenen bir törenle teslim aldı. Mercedes-Benz Türk ile Hüner Grup arasındaki ilk büyük iş ortaklığı olan bu teslimat aynı zamanda 2020 yılında gerçekleştirilen en büyük çekici teslimatı olma özelliğini taşıyor.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda Hüner Grup'un talep ve ihtiyaçları doğrultusunda, özel olarak üretilen 300 adet Actros 1848 LS çekici, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı avantajlı kredi desteğiyle satın alındı. Uluslararası nakliye faaliyetlerinde kullanılacak 300 adet çekicinin eklenmesiyle Hüner Grup filosundaki çekici sayısı 521 adede yükseldi.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ile Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt'un ev sahipliğinde 28 Eylül'de Çırağan Palace Kempinsky'de düzenlenen teslimat töreninde, Mercedes-Benz Actros 1848 LS araçlar, Hüner Grup Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, Hüner Grup Yönetim Kurulu Üyesi & CEO'su Arda Hüner, Hüner Grup Yönetim Kurulu Üyesi Melisa Hüner ve Hüner Grup Genel Müdürü Ercan Kulaksız'a teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper



Kurt, "Hüner Grup, bu iş ortaklığı neticesinde ilk kez filosuna Mercedes-Benz yıldızı taşıyan araçlar ekledi. Bu kıymetli iş ortaklığına yakışır kalite ve donanımlara sahip araçlarımızın kendilerinin filosunda bulunması bizleri son derece gururlandırıyor. Aksaray

Fabrikamızda müşterimizin talepleri doğrultusunda üretilen yeni araçlarının kendilerine hayırlı olmasını diliyoruz" dedi.

Hüner Grup Yönetim Kurulu Üyesi & CEO Arda Hüner, "Filo-muza yeni eklediğimiz 300 adet Actros 1848 LS araçla gücümüze güç katacağımıza eminim" diye konuşurken **Hüner Grup Yönetim Kurulu Üyesi Melisa Hüner**, "Bu anlaşmanın gerçekleşmesinde; Mercedes-Benz marka araçların kalitesi, yedek parça bulunabilirliği, yaygın servis ağı ile birlikte Mercedes-Benz Actros 1848 LS'lerin toplam sahip olma avantajları, araçların ülkemizde üretiliyor oluşu, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı uygun finansman şartları, sürücülerimizin ortak görüşleri, Mercedes-Benz Türk satış ekibinin bizlere yaklaşımı ve tam uyumu ile **Mercedes-Benz Yetkili Bayii ve Heska Motorlu Araçlar**'ın desteği ve koordinasyonu etkili oldu. Şirketimiz ve ülkemiz adına hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■

Mercedes-Benz Türk

Dilek Grup'a 40 adet Atego teslim etti

Hızlı tüketim malları sektöründe önde gelen markaların distribütörlüğünü yapan Dilek Grup, toplamda 1.500 adet, kamyon ve çekici anlamında da 150 adetlik araç filosunu 40 adet 2020 model Mercedes-Benz Atego ile genişletti. 1950'li yıllarda ticari hayatına başlayan ve 2011'de filosuna Mercedes-Benz marka kamyon ve çekiciler ekleyen Dilek Grup, yeni aldıkları 2020 model kamyonları gıda ürünlerinin nakliyesinde kullanacak. 2020'deki bu satın alım kapsamındaki toplam 40 aracın içerisinde farklı tiplerde Atego 1518 ve Atego 2124 bulunuyor.

Dilek Grup Genel Merkezi'ndeki teslimat töreninde Atego 2124 sergilenirken, araçlar Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel** ve Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Bayii Kamyon Satış Müdürü **Aytekin Yeşil** tarafından Dilek Grup Yönetim Kurulu Başkanı **Murat Kılıç** ve Dilek Grup Filo Yöneticisi **Yalçın Çelebi**'ye teslim edildi. ■



Araçlar, Yusuf Adıgüzel ve Aytekin Yeşil tarafından Murat Kılıç ve Yalçın Çelebi'ye teslim edildi

2021 Avrupa İnovasyon Ödülleri'nde Tırsan 4 Ödül Birden Kazandı

Tırsan, treyler sektörünün Avrupa'daki en prestijli inovasyon ödülü olan Treyler İnovasyon 2021 Ödülleri'nde 4 ödül birden kazandı. Almanya'da düzenlenen uluslararası yarışmaya Kässbohrer ve Van Eck markaları ile katılan Tırsan; Çok Fonksiyonlu Arka Tampon RUPD-5K1 ile "Komponent" kategorisinde 1.'lik; ilk ve tek 45ft Rulo Swap Body aracıyla "Gövde" kategorisinde 2.'lik; Geyler Gelişmiş Sürücü Destek Sistemleri ile "Akıllı Treyler" kategorisinde 2.'lik ve Yeni Modüler Yükleme Ünitelerine uygun Rollerbedli Araçlarıyla "Çevre" kategorisinden 3.'lük ödülü aldı. Tırsan, 2017'den beri aldığı Avrupa Treyler İnovasyon Ödülleri'ne, 2021 ödülleri de ekleyerek, toplam yedi kategoride yedi ödülü de alan Avrupa'daki ilk ve tek şirket oldu.

Avrupa Treyler İnovasyon 2017 Ödülleri'nde "Güvenlik" kategorisinde birinci olan, Avrupa Treyler İnovasyon 2019 Ödülleri'nde ise "Şasi" kategorisinin birincisi ve 'Konsept' kategorisinin üçüncüsü olan Tırsan, Avrupa Treyler İnovasyon 2021'de dört ödül birden kazandı. Tırsan; "Komponent" kategorisinde aday



gösterilen Çok Fonksiyonlu Arka Tampon RUPD-5K1 ile birinci; "Gövde" kategorisinde aday gösterilen ilk ve tek 45 ft. Rulo Swap Body

K.SWAU CC aracı ve "Akıllı Treyler" kategorisinde aday gösterilen Treyler Gelişmiş Sürücü Destek Sistemleri (K-ADAS) araçları ile ikincilik ödülleri

ve yeni modüler yükleme ünitelerine uygun Rolerbedli Araçlar ile 'Çevre' kategorisinde üçüncülük ödülünün sahibi oldu. ■

ABC Lojistik

200 Adet Maxima Plus Treyler İle Filosunu Güçlendirdi

ABC Lojistik, araç yatırımında tercihini yine Tırsan'dan yana kullanarak, filosunu 200 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ treyler ile güçlendirdi. Son yapmış olduğu yatırım ile birlikte firmanın filosundaki Tırsan araç sayısı 625'e ulaştı.

Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine; ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Bilen, ABC Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Ali Bilen, ABC Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Atakan Bilen, ABC Lojistik Genel Müdür Hüseyin Cingi ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı.

Ergun Bilen, "Tırsan ile uzun yıllardır devam eden başarılı bir işbirliği içerisinde olmaktan çok memnunuz. Filomuzda, her zaman en donanımlı ve verimli ekipmanları kullanıyoruz. Bundan dolayı treyler yatırımlarımızda her zaman tek tercihimiz Tırsan" açıklamasında bulundu. ■



Tırsan'dan

Ebam Uluslararası Nakliyat'a 22 Treyler

İzmir merkezli Ebam Uluslararası Nakliyat, filosunu 21 adet Tırsan Multi Ride ve 1 adet Talson TGG TALTekstil Taşıyıcı treyler ile güçlendirdi.

Türkiye ile Avrupa arası taşımacılık yapan Ebam Uluslararası Nakliyat'ın İzmir tesislerinde gerçekleşen teslimat törenine; Ebam Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı

Ahmet Mutlubaş, Filo Müdürü Ertan Sağnak ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı.

Ahmet Mutlubaş, "Tırsan araçları, verimlilik ve teknoloji odaklı üstün özelliklerinin yanı sıra sağlamlığıyla da filomuz için en doğru tercih. Yüksek ikinci el değeri de Tırsan tercih etmemizin önemli nedenleri arasında. Tırsan ile iş birliğimizin güçlenerek devam edeceğine inanıyoruz" dedi. ■





Baran Aras

Utku Ayyarkın

Georg Pölzl

Aras Kargo'dan 1 Milyar TL yatırım

Aras Kargo, Austrian Post ile vardığı hisse satışı mutabakatı sonrası yatırımlarına devam ediyor. Austrian Post Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Georg Pölzl ile Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Baran Aras ve Aras Kargo Genel Müdürü Utku Ayyarkın, İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında bir araya geldi.

Austrian Post Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Georg Pölzl, transfer merkezi, şube gibi tüm operasyonları içeren dağıtım altyapı için toplamda 1 milyar TL yatırım hedeflediklerini ifade etti.

Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Baran Aras, "Her yıl istikrarlı büyümemizi sürdürerek, son üç yılda ciromuzu yüzde 50 dolayında artırdık. Yeni oluşumun hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■



Türkiye ile İngiltere arasında tenteli treyler ile parsiyel taşımacılığı yapan Kadir Demir Uluslararası Taşımacılık Şirketi, filosunu MAN çekicilerle güçlendirdi.

2001 yılında İzmir'de kurulan firma, büyüme hedefleri doğrultusunda verdiği 20 adetlik MAN çekici siparişinin ikinci partisi olan 5 adet MAN TGX 18.470'i teslim aldı. Şirketin merkezinde düzenlenen törene Kadir Uluslararası Taşımacılık Şirketi Sahibi Kadir Demir, Genel Müdür Yusuf Demir, Satınalma Müdürü Cem Benliçoban, Baş Şoför

Kadir Demir Uluslararası Taşımacılık 10 adet MAN TGX çekici aldı

Şafak Sertok ile MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ Kamyon Satış Bölge Koordinatörü Ataç Şeran katıldı.

Kadir Demir, MAN kalitesine duydukları güveni dile getirerek, "Şubat ayı için 5 adet daha MAN çekici siparişi verdik. Hedefimiz önümüzdeki yıl filomuza 15 adet daha MAN çekici katmak" dedi. ■



IVECO'dan Kormad'a 3 adet Trakker Teslimatı

IVECO Ege bölgesi yetkili satıcılarından Şahinler Otomotiv Aydın ili Çine ilçesinde faaliyet gösteren Kormad Madencilik firmasına 3 adet AD380T50 Trakker 6x4 damperli kamyon teslim etti. Şahinler Otomotiv satış yetkilisi Canberk Demir Kormad'a satış sonrasında da en iyi hizmeti vermekte iddialı olduklarını ifade etti.. ■



IVECO İzmir bayisi Meyeks ikinci plazasını Bornova'da açtı

Meyeks, İzmir'deki yeni yetkili satış ve satış sonrası noktası Kemalpaşa'dan sonra Bornova oldu.

1984'te farklı markalar için kurulan ve 2020 Şubat ayından beri IVECO yetkili satış ve satış sonrası noktası olarak hizmet veren Meyeks, yaptığı yatırımla ikinci tesisini de hizmete sundu. Yeni tesis 2 bin metrekaresi kapalı olmak üzere 4 bin 800 metrekaresel bir alana sahip ve aynı anda 12 adet araca hizmet verilebiliyor.

IVECO Türkiye Bayi Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Tanılkan, Meyeks ailesine IVECO'ya olan güvenleri ve bu modern tesise yaptıkları yatırımlar için teşekkür etti, yeni tesisin tüm IVECO ailesine hayırlı olmasını diledi. ■



Thermo King'ten Covid-19 Aşısı Dağıtımına Destek

Thermo King, COVID-19 aşısı geliştiren küresel ilaç şirketlerinin gereksinimlerini karşılayabilecek geçici depolama çözümleri portföyünü genişletti. Portföy, artık ilaç müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için Ultra Düşük Sıcaklık Çözümleri içeriyor.

Klinik deneylerini sürdüren ilaç şirketlerinin, ürünlerini -70 santigrat dereceye kadar düşük sıcaklıklara kadar korumak için sıcaklık kontrollerine ihtiyaç duyacakları öngörülüyor. Thermo King, bu ürünlerin etkinliğinin hava taşımacılığından deniz, demiryoluna, treylere, son teslimat noktasına kadar devamlılığını sağlamak yönünde çalışmalarını sürdürüyor.

Thermo King tarafından sunulan 'Yeni Soğuk Depolama Çözümleri' ile uzun bir süre boyunca -70 santigrat derece sıcaklıkları koruyarak bir aşının bozulmasını azaltmaya yardımcı olunması amaçlanıyor. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.

Scania Eylül Satışlarında Lider

Scania, Eylül ayında gerçekleştirdiği 287 adetlik satışla en çok tercih edilen ithal çekici markası oldu. Ocak-Eylül döneminde 693 adetlik satış ile de en çok satan ilk 3 marka arasında yer aldı.

Scania Türkiye Satış Müdürü Bayazıt Canbulat, Haziran ayından itibaren yeni normal dönem olarak tanımlanan süreçte,

Türkiye'nin sektöründe önde gelen birçok firması ile işbirlikleri geliştirdiklerini belirterek, "Müşterilerimize finansal çözüm olarak sunduğumuz kredi ve kasko kampanyalarının da desteği ile Scania, ilk 9 ayda en çok tercih edilen markalar arasına girdi. Eylül ayı bizim için oldukça başarılı geçti ve gerçekleştirdiğimiz 287 adetlik satış ile ithal ağır ticari araç segmentini ilk 9 ayın sonunda lider olarak tamamladık" dedi. Canbulat, marka olarak en büyük hedeflerinin müşterilerinin tümüyle işlerine odaklanmalarını sağlamak olduğunu altını çizdi. ■



Mavi Martı Trans "Scania" Dedi

Düzce ilinin en köklü nakliye firması Mavi Martı Trans, filo yatırımını Scania ile yaptı. Mavi Martı Trans 10 adet Scania R450 4x2 EB düşük şasili çekici aldı. Mavi Martı Trans'ın filosundaki Scania sayısı 11'e ulaştı. Yeni araçları Scania Bölge Satış Yöneticisi Volkan Kahya tarafından firma tesislerinde Mavi Martı Trans sahibi Sefa Çapar'a teslim edildi.

Sefa Çapar, "Filomuzda başka bir

marka çekiciler bulunuyordu. Araç alım planımız gündeme geldiğinde Scania'ya bakmak istedik ve bir tane aldık. Bu araçtan aldığımız performans, bizi yeni alımda Scania konusunda tereddüde yer bırakmadı. Düşük yakıt tüketimi, 300 bin km boyunca ücretsiz bakım anlaşması, sorunsuz Euro 6 motoru ve yaygın servis ağı da Scania'yı tercih etme nedenlerimiz arasında yer alıyor" dedi. ■

Çamsan 10 adet Scania daha aldı

Filosunun tamamı Scania'dan oluşan Çamsan Nakliyat, 10 adet R500 4x2 çekici daha aldı. Orman ürünleri taşıması gerçekleştiren Çamsan Nakliyatın filosunda 42 adet Scania bulunuyor. Çamsan Nakliyat'a yeni araçları, satışı gerçekleştiren Doğu Otomotiv Scania Yetkili Satıcı ve Servisi Koçaslan Otomotiv tesislerinde teslim edildi. Törende Doğu Otomotiv Scania ve Koçaslan Otomotiv yetkilileri ile Çamsan Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı

Şükrü Bodur ve diğer yöneticiler hazır bulundu.

Şükrü Bodur "Her türlü yol koşulunda, sağladığı yakıt performansı, uyumu ve sağlamlığı nedeniyle Scania ilk tercihimiz oluyor. İleriye dönük araç yenileme projelerinde de Scania, ikinci el değerinin yüksek olması ve çabuk ve kolay satışı bizi tekrar bu markada kalarak çok doğru bir tercih aldığımızı kanıtlamaktadır" dedi. ■



İbrahim Şeflek Nakliyat 10 Scania R 500 aldı

Konya merkezli İbrahim Şeflek Nakliyat filosunu 10 adet Scania R500 Dynamic paket ile güçlendirdi.

Araçlar Scania Yetkili Satıcısı Konya Ağır Vasıta tesislerinde düzenlenen törenle teslim edildi. 1993 yılında İbrahim Şeflek Uluslararası Nakliyat, 2003 yılından itibaren uluslararası nakliye hizmeti de vermeye başladı.

İlk Scania araçlarını 2019 yılında 10 adetlik R450 ile aldıklarını belirten İbrahim Şeflek "Geçen yıl filomuza dahil ettiğimiz Scania çekiciler ile yurtdışı taşımacılık gerçekleştiriyoruz. Filomuzla birlikte dağıtım ağıımızı da genişletme arzusundayız. Bu konuda Scania markası bizim en önemli referansımız olacak. Scania alımlarımız 2021 yılında da devam edecek" dedi. ■

Karaerler Nakliyat 5 adet aldı 5 Scania R500daha alacak



Konya merkezli Karaerler Nakliyat 5 adet Scania R500 Style paket çekici yatırımı yaptı. Firma yılsonuna kadar 5 adet Scania yatırımı daha yapmayı planlıyor.

Araçların teslimatı satışı gerçekleştiren Scania Yetkili Satıcısı Konya Ağır Vasıta tesislerinde yapıldı. 1978 yılından beri

Konya'da faaliyet gösteren Karaerler Nakliyat filosuna 5 adet R500 Style paket araç yatırımı yaptı. Yılsonuna kadar 5 adet daha almayı planladıklarını söyleyen Karaerler Nakliyat sahibi Nafiz Karaer, "Bir nakliye firmasının en önemli gider kalemi yakıt. Scania yakıt verimliliği, dayanıklılığı ve operasyonel devamlılığı ile bizim işletme maliyetlerimizde önemli bir tasarruf sağlıyor. Bu yüzden hizmetlerimize Scania araçları ile devam ediyoruz" dedi. ■

Koçnak Lojistik, Renault Trucks

Koçnak Lojistik, 30 adet Renault Trucks T 460 çekici ile filosunu güçlendirdi.

KOÇOĞLU Grup şirketi bünyesinde yer alan Koçnak Lojistik, yurtiçi başta olmak üzere ADR'li ve kuru yük taşımacılığı ile faaliyetlerine devam ediyor. Toplam 142 özmal çekiciye sahip filosuna yatırım yapan Koçnak, 30 adet Renault Trucks T460 çekici alımı gerçekleştirdi.

Araçların teslimat törenine KOÇOĞLU Grup Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Koçoğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Aylin Koçoğlu Caner, Koçnak Lojistik Şirket Ortağı Bayram Akkan ile KGL Taşımacılık Şirket Ortağı Selçuk Akkan katıldılar. Renault Trucks adına Koçaslanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer ve Hadımköy Şube Müdürü Ahmet Sezer, yeni araçları teslim ettiler. ■



Frigo Nevnak, Renault Trucks'ın Toplam Çözümlerinden Vazgeçmiyor



Mart ayında Renault Trucks çekici alımı yapan Frigo Nevnak, pandemi sürecinde zorlaşan projelere rağmen filo yatırımlarına devam ediyor. Bu kez teslim aldığı 8 adet Renault Trucks T 480 ile 80 çekicinin bulunduğu Frigo Nevnak filosunun 63'ü Renault Trucks araçlardan oluşuyor.

Koçaslanlar Hadımköy tesisinde gerçekleştirilen törende Frigo Nevnak Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Gözkaya ve Genel Müdürü Kahraman Gözkaya, yeni araçlarını Koçaslanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer ve Hadımköy Şube Müdürü Ahmet Sezer'den teslim aldılar. ■



Volvo Trucks: Maliyetleriniz kontrol altında

Hizmet şirketi vizyonuyla faaliyetlerine devam eden Volvo Trucks, müşterilerine sunduğu avantajlı Mavi Kontrat servis sözleşmesi ile kamyonların kullanım ömrünü uzatıyor. Mavi Kontrat'a geçen müşteriler, operasyonlarını daha avantajlı yöneterek kazançlarını artırıyorlar.

Mavi Kontrat kapsamında; kamyon bakımları, sadece orijinal Volvo yedek parçaları kullanılarak uzman teknisyen kadrosu tarafından yapılıyor. Müşterilerinin iş kesintisini en aza indirmek için tüm işlemler araçlarına uygun koruyucu bakım-onarım ve servis planı dahilinde yapılıyor. Düzenli servis bakımı yapılan kamyonlar daha uzun süre yola devam ederek, maksimum verimlilikle çalıştığı için, yüksek işletim süresi elde ediliyor ve toplam sahip olma maliyeti de bu oranda düşüyor. Ayrıca düzenli yapılan bu bakımlar sayesinde Mavi Kontrat'lı kamyonların ikinci el değeri de artıyor. ■

Volvo FH serisi Frigorifik taşımacılığın tercihi

Zorlu koşullarda yüksek verimlilik ve performans gösteren kamyonlarıyla sektörün vazgeçilmezi olan Volvo Trucks, 6 farklı frigorifik taşımacılık şirketine 5 adet Volvo FH460 ve 8 adet Volvo FH540 olmak üzere, toplamda 13 adet Volvo FH serisi teslimatı gerçekleştirdi.

Volvo Trucks'ın satış ve satış sonrası hizmetlerinin kalitesi ve sunduğu finansman çözümleri

de firmaların tercihlerinde etkili oldu. Filolarında Volvo Trucks marka kamyonlar yer alan ve markanın sunduğu ayrıcalıkları deneyimleyen; Öz Müjde Lojistik, Oruç Lojistik, Gümüştrans Uluslararası Nakliye, Seyid Lojistik, Global Ekspres Gıda ve Transa Azad Lojistik firmaları satın alımlarını gerçekleştirirken VFS Finansman AŞ (Volvo Finans) ile finansman desteğinden de faydalandılar. ■

ITT Lojistik, 10 adet Renault Trucks T460 çekici aldı

ITT Lojistik, yine Renault Trucks T460 çekici alımı ile ADR'li taşımacılık yaptığı filosuna yatırımlarını sürdürüyor. Tehlikeli madde ve kimyasal ağırlıklı likit taşımacılığı yapan ITT Lojistik'in yeni araçları, ITT Lojistik Kurucu Başkanı Tekin Öztanık ve ITT Lojistik Genel Müdürü Didem Öztanık'a Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, Renault Trucks Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan ve Koçaslanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer'in katılımlarıyla teslim edildi. ■



Tırsan'dan Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık'a 12 Adet Treyler

Tırsan, lojistik sektörünün öncu firmalarından Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık, filosuna 11 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ ve 1 adet Kässbohrer Uzar Ağır Hizmet Platformu K.SPA X treyler kattı.

Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık, son yapmış olduğu yatırım ile birlikte firmanın filosundaki Tırsan araç sayısı 110'a ulaştı.

Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık'ın İstanbul'da bulunan genel merkez binasında gerçekleştirilen teslimat törenine; Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Asım Medetoğlu, Genel Müdürü Ömür Medetoğlu, Finans Müdürü Engin Medetoğlu, Filo Müdürü Fatih Medetoğlu, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Satış Yöneticisi Akgün Nuhoglu katılım gösterdi.

"Filomuz, 23 Yıldır Tırsan Araçları ile Güçleniyor"

Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Asım Medetoğlu, "Tırsan araçlarını 1997 yılından bu yana kullanmaktayız. Her zaman treyler yatırımlarında ilk tercihimiz Tırsan araçlarıdır. Tırsan ile uzun yıllardır devam eden güçlü bir iş birliğimiz var, bu güçlü iş birliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine inan-cımız tam" dedi.

Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık'ın faaliyetleri hakkında da bilgi veren Medetoğlu, "Firmamız, 1996 yılından bu yana sahip olduğu geniş araç filosu ve İstanbul ve Azerbaycan'da bulunan ofisleri ile kara yolu, deniz yolu, nehir yolu, demir yolu ve hava yolu taşımacılığı yapmaktadır. Öte yandan Avrupa'dan Türk Cumhuriyeti ülkelerine inşaat malzemesi ve iş makinası taşımacılığı da gerçekleştirerek, inşaat alanında da müşterilerine kaliteli hizmet vermektedir" ifadelerini kullandı.

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, "MTörende Tırsan araçları hakkında bilgi veren Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, "Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık ile yıllardır sürdürdüğümüz başarılı iş birliğimizin bundan sonraki yıllarda da devam edeceğine güveniyorum. 43 yıldır treyler sektörünün güvenilir lideri olarak, müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda araçlar geliştiriyor ve üretiyoruz.

Teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus, sahip olduğu arka açılır baba sistemi sayesinde 600 mm ekstra arka giriş genişliği sağlamaktadır, bu özellik müşterimize operasyonlarında büyük kolaylık kazandıracaktır. Ayrıca, aracın sahip olduğu seviyeli çatı kaldırma sistemi ile müşterimiz aracın içinde maksimum seviyede yük taşıyabilecektir. Teslimatını gerçekleştirdiğimiz diğer bir aracımız Kässbohrer Uzar Ağır Hizmet Platformu K.SPA X treyler, ödüllü Ar-Ge merkezimizde ağır yük taşımacılığı için özel olarak geliştirilmiştir. K.SPA X aracı, müşterimize ağır yük taşımacılığında hız ve esneklik avantajı sunmaktadır" açıklamasında bulundu. ■



Sağlık Lojistik, AEO-Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikasını aldı

Sağlık Lojistik; Ticaret Bakanlığı tarafından verilen, şirketlere gümrük işlemlerinde kolaylık ve imtiyazlar getiren, uluslararası geçerliliğe sahip Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (YYS) sayesinde, işlemlerin daha hızlı gerçekleştirilmesiyle zaman ve maliyet tasarrufunu arttırarak, müşterilerinin rekabet güçlerine ve iş hacimlerine daha çok destek olmayı hedefliyor.

Uluslararası karayolu, denizyolu, havayolu ve demiryolu taşımacılığı, gümrüklü

depolama, serbest depolama, express taşıma ve mikro dağıtım hizmetlerini tek veya entegre olarak sunabilen Sağlık Lojistik; güvenirliği, gümrük yükümlülüklerini yerine getirme biçimi, düzenli kayıt sistemleri, izlenebilirliği, mali yeterliliği, emniyet ve güvenlik standartları, kendi otokontrolünü yapabilme kabiliyeti onaylanmış bir firma olarak birlikte çalıştığı tüm markaların iş yükünü hafifletiyor ve onlara global ticaret sürecinde güç kazandırıyor. ■



Michelin, uzun ömürlü kamyon lastikleriyle X® MULTI ürün gamını genişletti

Michelin, bölgesel ve uzun yol taşımacılığı kategorisinde ürün gamını genişletti. X® MULTI ürün kategorisinde ürün gamına eklenen X® MULTI™ HLZ ve X® MULTI™ HLT ile Michelin, kullanıcılara yeni bir ebat ve yüksek yük kapasitesi sunuyor. Michelin güvencesiyle piyasaya sürülen yeni ürünler, bir yandan vinç üst yapılı çekici üniteleri ve tandem akslı römorklar için ek

yük kapasitesi ihtiyacını karşılarken bir yandan da X® MULTI™ ürün gamına özgü çeşitlilik ve dayanıklılık avantajlarını da sergiliyor. Ayrıca, Michelin'in en son patentli teknolojilerinin bir araya gelmesi sonucunda yüzde 30 ekstra kilometre kat edilmesini sağlayan kayda değer mesafe potansiyeli kazanımları elde edildi. ■



Continental Hybrid HS3 lastikleriyle 10km'de 1 litre tasarruf

Ortalama 12-18 ayda bir lastiklerini değiştiren AYK Lojistik, zamandan ve maliyetten tasarruf sağlamak için Continental'in ileri teknolojiyle tasarladığı Hybrid HS3 lastiklerini kullanıyor.

AYK Lojistik Müdürü Samed Aydoğan, "Lastik seçiminde güvenliği ön plana tutarak filomuzda Continental Hybrid HS3 lastiklerini tercih ediyoruz. Sürücülerimiz, Hybrid HS3 lastiklerinin yol tutuşu, dayanıklılık ve yakıt ekonomisine sağladığı katkıdan dolayı çok memnun. Çünkü Hybrid HS3, güvenli bir sürüş sağlarken yakıt olarak optimum sarfiyatı sağlamasına da yardımcı oluyor. Hybrid HS3 ile sürücülerimiz, 100 kilometrede 1 litre yakıt tasarrufu elde etti. Bu da biz filo sahipleri için maliyet hesaplaması açısından oldukça önemli" dedi. ■

Kâmil Koç ve Kale Seyahat güçlerini birleştiriyor

Kâmil Koç,Trakya Bölgesinin lider firmalarından Kale Seyahat ile gücünü birleştirerek Tekirdağ, Çorlu, Vize, Saray, Kapaklı ve Çerkezköy gibi önemli merkezlerde şehirlerarası ulaşımaya yeni bir soluk getirecek. “Kale Hat” bölgede şehirlerarası otobüs yolculuğunda çitayı yükseltecek!

Türkiye’nin en çok yolcu taşıyan en köklü karayolu firması Kamil Koç, Türkiye’nin her yerinde ulaşım ağını genişletiyor. Kamil Koç bu büyümenin önemli bir adımı olarak Trakya Bölgesi’nin lider firmalarından Kale Seyahat ile gücünü birleştirme kararı aldı.

“Kale Hat” bu iş birliğinden doğdu. Bu güç birliğinin ardından Tekirdağ, Çorlu, Vize, Saray, Kapaklı ve Çerkezköy’den İstanbul ve Anadolu’nun birçok iline karşılıklı seferler gerçekleşecek. İlerleyen haftalarda bölge halkının talepleri doğrultusunda yeni sefer noktaları da hizmete girecek.

Kale Seyahat ile yeni bir heyecan getireceğiz

Kâmil Koç firması Genel Mü-

dürü Kadir Boysan,“1975’ten bu yana Trakya’nın en büyük şehirlerini Türkiye’nin önemli noktalarına bağlayan köklü firma Kale Seyahat ile iş birliği yapmaktan gurur duyuyoruz. “Kale Hat” ile Trakya’ya hizmet vermeye başlayacağımız için heyecanlıyız. Kale Seyahat’ın bölgedeki tecrübesi, değerli müşteri kitlesi ve Türkiye çapındaki deneyimi ile Kamil Koç’un dinamik yapısını bir araya getirerek şehirlerarası ulaşımaya yeni bir heyecan getireceğiz. 94 yıllık köklü geçmişimiz ve tecrübemizle Trakya’da olmaktan,Trakyalı yol arkadaşlarımıza kaliteli ve konforlu hizmet vermekten gurur duyacağız.Amacımız,Kale Seyahat’ın45 yıldır bölge insanına sunduğu hizmeti, çitayı daha da yükselterek devam ettirmek” dedi.

Türkiye’nin en köklü firması ile markamızı bir araya getirmenin gururunu yaşıyoruz

Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi ise yeni iş birliği ile ilgili şöyle konuştu: “Kale Seyahatin 1975’ten beri dalgalanan bayrağını, devraldığımız yerden daha güzel yerlere getirmek ve Trakya bölgesinin ihtiyacı olan kaliteli hizmeti sunmak için; Türkiye’nin en köklü firması Kamil Koç ile markamızı bir araya getirmenin gururunu yaşıyoruz. Çıktığımız bu yeni yol tüm misafirlerimize ve ekibimize hayırlı olsun. Hedefimiz



tüm Trakya’yı Türkiye’nin her bölgesine kaliteli, güvenli ve sağlıklı bir şekilde bağlamak. Kale Seyahat’ın Kamil Koç ile bir araya gelmesi sonrası bol çeşitli ve kaliteli ikramları kısa ve uzun hatlarımızda sunmaya devam edeceğiz. Gerek kaliteli araçlarımız ve gerekse profesyonel hostlarımızla seyahatlerinizde kendiniz güvenli hissedebileceğiniz yeni bir dönemin başlamasının mutluluğunu tüm misafirlerimizin de yaşamasını en içten dileklerimizle bekliyoruz.”

Kamil Koç- Kale Seyahat iş birliği ile Tekirdağ ve ilçeleri Çorlu, Saray, Kapaklı ve Çerkezköy ve Vize’den, İstanbul ve Anadolu’nun birçok iline karşılıklı seferler yapılacaktır. Böylece Trakya, Türkiye’nin birçok iline bağlanacaktır.

Son Teknolojiyle donatılmış araçlar, “host ve ikramlar”

Başta İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Antalya olmak üzere Türkiye’nin birçok ilinden karşılıklı olarak yapılacak olan seferlerde yolcular; Kâmil Koç ve Kale Seyahat

araçlarındaki multimedya hizmetleri (internet, tv, film, oyun vb.) ile birçok teknolojik özelliklerden de yararlanıyor. Filosundaki araçlarının sayısını ve hizmetini artırmaya devam eden, yolcularını en rahat ve en konforlu şekilde taşımayı kendisine ilke edinen Kâmil Koç,tüm seferlerinde muavin hizmetiyle çeşitli ikramlarıyla, tekli ve ikili koltuklarda konforlu seyahat sunuyor.

“Sağlık” ve “hijyen” en önemli öncelik

“Kale Hat”ta da Kamil Koç’un bütün diğer destinasyonlarında olduğu gibi öncelik yine yolcuların sağlığı olacak. Sağlık Bakanlığı’nın kararları ve yönlendirmelerini harfiyen uygulayan Kamil Koç, temassız vücut ısı ölçümü, HES kodu uygulamasıyla güvenli seyahat ve otobüslerin düzenli olarak dezenfektasyonuyla “önce sağlık” diyor. Ayrıca ikramlar“tek kullanımlık ve kapalı ambalaj ve kutularda” muhafaza edilip servis ediliyor.

Kamil Koç, yolcularına “Kale Hat”la yeni bir seyahat deneyimi kazandırmaktan dolayı heyecan duyuyor, yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. ■



97 yıldır rotamız hiç değişmedi.

29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

