

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü çok zorlanıyor!

OTOBÜŞÇÜLÜK YAŞATILMALI

Pandemi nedeniyle çok zor günler geçiren otobüsçülerin, pandemi sonrasında ayağa kalkabilmesi için bugünden bazı çalışmaların yapılması ve desteklerin verilmesi çok önemli bir zorunluluk.

Devlet ve sivil toplum örgütlerinin konu üzerinde birlikte çalışıp önlemler belirlemesi esas olmakla birlikte 20 madde halinde önerilerimizi paylaşıyoruz.

İŞTE ÖNERİLER

Mali, parasal destekler

- 1- Pandemi nedeniyle yüzde 8'e düşürülen KDV uygulaması kalıcı hale getirilmeli.
- 2- Yakıt maliyetini düşürücü önlemler getirilmeli
- 3- Ertelendiği halde ödeme zamanı gelen ve yenileriyle birlikte daha da büyüyen ödemelerin ve kredilerin silinmesi veya uzun vadeli olarak ertelenmesi.
- 4- İstanbul Boğaziçi geçişlerinde yolcu, zaman ve para kaybı getiren 3'üncü köprü yanında 2'nci köprü'nün kullanımına imkan verilmeli.

Mevzuat iyileştirmeleri

- 1- Terminal ücretleri düşük düzeylere indirilmeli ve sabitlenmeli.
- 2- Birden fazla belgesi olan taşımacıların tüm taşıtlarını farklı belgelerle yapılan taşımalarda da kullanabilmeli.
- 3- Belgelere özmal taşıt kadar otomobil kaydı yapılabilmesi.
- 4- Yüzde 50 koltuk kapasite sınırlandırmasının olduğu günlerde tek kişilik koltuk ücretinin en az yüzde 50 üstünde olmak üzere taban ücret yayınlanmalı.

15'te

SGK ve vergi borçlarına yapılandırma Meclis'te kabul edildi

Kapsamlı kamu alacağının yeniden yapılandırılarak tahsil amaçları düzenleme Meclis'te kabul edildi. Teklif, vergi borçları yapılandırılarak 18 taksitle ödenebilecek. ■



4'te

Bireysel otobüsçüler olmadan...

Sektörün ayakta kalma şansı yok!

İslam Baytürk, "Her sektöre teşvikler, destekler verildi, ama bireysel otobüsçüler çok yalnız bırakıldı. Hiçbir destek görmedik bu süreçte, çalışmıyoruz. Bireysel otobüsçüler olmazsa sektörün ayakta kalma şansı yok. Çok acil olarak bireysel otobüsçülere, sicillerine bakılmadan 6-7 yıl geri ödemesiz 100 bin TL kredi sağlanmalı" dedi.



12'de

Firma sahipleriyle OTOBÜS YATIRIMI ve RÖPORTAJ

Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün:

✓ Turgut Reis Group Turizm Seyahat'e 2 Turismo,

✓ Sakarya VIB Turizm'e Travego ve

✓ Cesur Bingöl Turizm'e, Travego teslimatı gerçekleştirdi.



Turgut Reis Group Turizm Seyahat CEO'su Tolgahan Reis: Önceliğimiz bu yılı sermayemizi koruyarak kapatmak

10'da

Sakarya VIB Turizm ortaklarından Hakan Demirtaş: 41 ortakla 23 yıldır sorunsuz çalışıyoruz

8'de

Cesur Bingöl Turizm ve Çağdaş Kiği Karakoçan sahibi Garip Çağdaş:

Sektörümüz sahipsiz bırakıldı

8'de



Kara kış da gelse aracıınıza hava hoş!

Kara kış gelmeden siz Ford Trucks Yetkili Servisi'ne gelin antifriz, AdBlue ve silecek lastiğindeki avantajlı fiyatlarla aracınızı kışa hazırlayın, yollara güvenle ve yenilenecek çıkın. **Bilgi için:**

TIKLAYINIZ



3'te

Otokar, Gürcistan'a 175 otobüs ihracatının startını verdi



15'te

Gürsel Turizm Fenerbahçe Futbol Takımı'nı Mercedes Turismo ile taşıyacak

21'de



Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası'nda

285.000'inci kamyon banttan indi

Mercedes-Benz Türk Kamyon Üretimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Dr. Andreas Bachhofer, "2022'de ulaşmayı hedeflediğimiz 300.000'inci kamyon üretimine emin adımlarla ilerliyoruz." dedi.



18'de

Akkoç Lojistik 60 Actros 1845 LS ve Actros 1848 LS daha aldı

18'de



VİP Transport 30 Tırsan, 20 Talson treyler aldı



20'de

Ankara Nakliyat 7 MAN TGX, Ünal Nakliyat 5 MAN TGX çekici aldı

19'da



ZF Services Türk İkitelli'de servis açtı

Pandemi süreciyle birlikte çok zorlu geçen 2020 yılında İkitelli'de hizmete sunduğu yeni servis noktasıyla müşterisinin yanında olduğunu gösteren ZF Services Türk'ün Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Alper Zoroğlu ve Pazarlama Müdürü Can Akkan ile bir söyleşi gerçekleştirdik. ■ Erkan YILMAZ

17'de

Temsa'dan Zemzem Turizm'e 10 Maraton

Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım:



Dr. Zeki Dönmez

Yolcu Taşıma Belgeleri gözden geçirilmeli

7'de



Mustafa Yıldırım

Yol belgesi zulmü

9'da



Mevlüt İlgin

Bilette taban fiyat gelmeli Otogar çıkış fiyatlarında indirimle gidilmeli

13'te



Cumhur Aral

Mucize Gerekmiz

16'da



Alpay Lök

Kışın zincirin en zayıf halkası otomobil

16'da

İkinci El Sami Acerüzümoğlu

2020 kayıp yıl



13'te

Herkes satarken ben alırım

6'da

Göksel Ovacık'ın annesi son yolculuğuna uğurlandı

İstanbul Özel Halk otobüsleri Esnaf Odası ve Özulaş Toplutaşım A.Ş. Başkanı Göksel Ovacık'ın değerli annesi Hanım Ovacık, Ümraniye Mustafa Kemal mahallesi Pirsultan Abdal Cem evinde yapılan cenaze merasimi sonrası son yolculuğuna uğurlandı.

Cenaze öncesinde Başkan Göksel Ovacık ve ailesi taziyeleri kabul ederken, Ovacık ailesini bu acılı gününde İETT Genel Müdür Yardımcısı Hamdi Alper Kolukısa, Özulaş A.Ş. Başkan vekili Serhat Akçakaya ve yönetim kurulu, Özulaş esnafları, İstanbul Özel Halk otobüsleri Esnaf Odası Başkan vekili Nevzat Güneş ve yönetim kurulu Halk ulaşım A.Ş. Başkanı Naci Yağız ve yönetim kurulu, Mavi Marmara ulaşım A.Ş. Başkanı Ramazan Gürler ve yönetim kurulu, Öztaş A.Ş. Başkanı Mehmet Tekin ve yönetim kurulu, Çift katlılar Derneği Başkanı Hüseyin Tatlı, Şile halk otobüsleri kooperatif Başkanı Serhat Altunyay yanı sıra siyaset ve aile ya-

kınları ile komşuları yalnız bırakmadı.

Taziyeleri ailesi ile birlikte kabul Başkan Göksel Ovacık "Annemizi kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyoruz. Bu acılı günümüzde bizlerin acısını paylaşmak adına burada bulunmanızdan dolayı hepinize teşekkür ederim Allah sizden razı olsun" dedi.

Merhume Hanım Ovacık'ın cenazesi cemevinde yapılan cenaze merasiminden sonra defnedilmek üzere Sivas Divriği Kırkgöz köyüne götürüldü ve aile mezarlığına defnedildi.

Taşıma Dünyası olarak merhume Hanım Ovacık'a Allah'tan rahmet, Göksel Ovacık ve ailesine başsağlığı dileklerimizi iletiyoruz. ■



1933 10 KASIM

"Büyük ölümlere matem gerekmez, fikirlerine bağlılık gerekir."

K. Atatürk

Sevgi, Saygı ve Özlemle Anıyoruz.



BAŞSAĞLIĞI

Tamer Tur'un Kurucusu,
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Onur Kurulu Üyesi,
TTDER Başkan Yardımcısı ve
Tamer Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er,
Yönetim Kurulu Üyeleri Ahmet Er ve Erden Er'in değerli babaları

Hasan Tahsin Er'in

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

İklim nötr ulaşımın yolunu açmak için çalışıyor

Bosch, ticari araçlar için verimli güç aktarma mekanizması çözümleri sunuyor

Karayolu taşımacılığı için iklim eylemi, ciddi bir teknoloji hareketi gerektiriyor. Özellikle ticari araçlar karbondioksit (CO2) emisyonlarının sürüş profiline, taşıma kapasitesine ve sürüş mesafesine bağlı olarak farklılık gösteriyor.

Hafif araçlar ürünleri ve malları şehir merkezinde, ağır yük kamyonları ise uzun mesafelerde taşır. Bosch, tüm araç sınıflarının iklim nötr ulaşımın gerçekleştirilmesine katkı sağlamak için içten yanmalı motorlar ve akülü-elektrikli modellerden yakıt hücrelerine kadar birçok verimli güç aktarma

mekanizması geliştiriyor.

Elektrikli güç aktarma mekanizması

Artan ürün ve hizmet talebi nedeniyle teslimat araçları şehir sokaklarını dolduruyor. Bosch'un eCityTruck güç aktarma mekanizması çözümleri, sıfır lokal emisyonla düşük gürültüde sürüşe olanak tanıyor. Bu çözüm elektrik motoru, güç elektroniği ve şanzımanı kompakt bir üniteye birleştiren e-aks ile bir elektrik tahrik modülünü (şanzımansız) bir araya getiren kompakt bir modül oluşturur. Bu modül, akü tasarımına bağlı olarak 200 km'ye kadar sürüş menzili sağlar. Bosch, bunu sağlayarak elektrikli kamyonetleri kitlesel pazar için hazırlıyor.

Uzun güzergahlar ve ağır yükler

Uzun mesafe araçlarında, CO2'yi azaltma potansiyeli

yüksektir. Bosch, her müşterinin ihtiyacına uygun doğru güç aktarma mekanizması çözümü sunuyor. İçten yanmalı motorlarda hidrojen kullanımını inceliyor ve pazara hazır hale gelmesini araştırıyor.

Geliştirme sürelerinin kısılması

Bosch, tahrik sistemini birbirine bağlar ve tüm araç yaşam döngüsü için bulut tabanlı hizmetler sunar. Bu tür bir IoT uygulamasına örnek olarak büyük ölçekli geliştirme için web tabanlı doğrulama gösterilebilir. Üretim araçlarına yönelik ek IoT uygulamaları, özel olarak geliştirilmiş algoritmalar

kullanarak ayrı bileşenlerin olası arızalarını ortadan kaldırarak kesinti sürelerini etkin bir şekilde önleyebilir. ■



Continental Lastik Teknolojisi Ödülü aldı

Teknoloji şirketi ve premium lastik üreticisi Continental, European Rubber Journal (ERJ) tarafından verilen "Otomasyona Yolculuk" ödülleri arasında altı farklı kategoride birinci olurken, prestijli Lastik Teknolojisi Ödülü'nün de sahibi oldu. İngiliz ticaret dergisi, Continental'i geleceğin elektrikli mobilite çözümleri için geliştirdiği Conti C.A.R.E. lastik konseptiyle prestijli Lastik Teknolojisi Ödülü'ne değer buldu.

Lastik içerisine yerleştirilmiş ve bulut'a bağlı bir sensör ile çalışan Conti C.A.R.E., lastiğin diş derinliği, olası hasar, lastik sıcaklığı ve basıncı ile ilgili verileri toplayarak sürekli olarak değerlendirilmesini sağlıyor. ContiSense olarak bilinen bu kontrol sistemi, gerçek zamanlı olarak verileri Bulut'a iletiyor. Sürücüler, sürüş esnasında ortaya çıkan jant titreşimlerini azaltmasını sağlayan bu teknoloji sayesinde konforlu bir sürüşün keyfini çıkarıyor. ■



KARA KIŞ DA GELSE ARACINIZA HAVA HOŞ!

Kara kış gelmeden siz Ford Trucks Yetkili Servisi'ne gelin; antifriz, AdBlue ve silecek lastiğindeki avantajlı fiyatlarla aracınızı kışa hazırlayın, yollara güvenle ve yenilenerek çıkın.

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



Kampanya 31 Aralık 2020'ye kadar, kampanyaya dahil olan yetkili Ford Trucks servislerinde geçerlidir. Başka kampanya ve indirimlerle birleştirilemez. Servisler kendi takdir hakları çerçevesinde ilave indirim uygulayabilir. Ford Otomotiv A.Ş. belirtilen kampanyaları önceden haber vermeksizin sonlandırma, tekrarlama, uzatma ve değiştirme hakkını saklı tutar. Ford Otomotiv A.Ş. kampanyalarla ilgili yapacağı değişikliklerden sorumlu tutulamaz.



Her yükte birlikte

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkaymak:

“Ben büyüğüm, ben bunu yaparım devri bitti”

Özkan Özkaymak, pandemi süreciyle birlikte artık herkesin hesabını, kitabını daha iyi yapması gerekliliğini vurgulayarak, “Yaşanan bu süreçte, ‘ben büyüğüm, ben bunu yaparım’ devri bitti. Rakip şu saatte araç kaldırıyor, onu yolda yalnız bırakmamak inadiyla zarar etmeyi göze alarak araç gönderme mantığının bitmesi gerekiyor. Gerçekten verimli bir sefer ortamı oluşuyorsa ona göre hareket edilmesinin daha doğru olacağını düşünüyorum” dedi.

RÖPORTAJ: Erkan YILMAZ

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkaymak ile pandemi süreciyle birlikte sektörün mevcut durumunu ve geleceğine yönelik bir söyleşi gerçekleştirdik. Pandemi nedeniyle insanların özellikle şehirlerarası seyahatlerini azalttığını, imkanı olanın da kendi arabası veya kiralık araçlarla ulaşımı tercih ettiğini belirten Özkan Özkaymak, “İnsanların çok mecbur kaldığında otobüsü kullandığını gözlemliyoruz. Tedbirler kapsamında alınan kararlarla birlikte kapasitenin yüzde 50’sini kullanma imkanımız var. Oysa yüzde 100 kapasite kullanma imkanı verilse dahi bu kapasiteye ulaşabileceğimiz yolcu yok” dedi.

Birçok firma finansman sıkıntısı yaşıyor

Salgın sürecinin başladığı andan itibaren tüm araçlarında ve hizmet süreçlerinin tamamında gerekli önlemleri aldıklarını belirten Özkan Özkaymak, “Bu süreçte biraz da sefer planlamalarımızı daha iyi yapmaya odaklandık. Sefer sayılarımızı azalttık. Birçok firma şu anda finansman sıkıntısı yaşıyor. Alınan araçlarla ilgili ödenmesi gereken kredi borçları var. Bir yandan da döviz aldı basını gidiyor. Aracı aldığında Euro kuru 5-6



lira iken şu anda 9 liranın üstünde. Arabalar yüzde 100 dolu şekilde çalışsa bile elde edilen gelirler şu anda araç kredisini ödemeye yetmez, yetmiyor. Şu an arabasını satmak isteyen çok, ancak alıcı var mı, yok. Sektör maalesef daralacak” dedi.

Araç yatırım hedefi

2019’un sektör açısından çok verimli geçtiğini, herkesin 2020 yılına büyük beklentilerle girdiğini, şu anda belirsizliğin hâkim olduğunu belirten Özkan Özkaymak, “Pandemi yaşanmasıydı çok iyi bir yıl geçireceğimizi düşünüyorduk. 2020, bizim için 60’ıncı yılımız olması açısından da önemliydi. Bu yıla yönelik 15-20 araçlık bir yatırım planı yapmıştık. Ancak pandemi süreciyle birlikte bu yatırımları durdurduk. Bir belirsizlik yaşanıyor. Salgının yeniden arttığı açıklanıyor. Bundan sonrası, kış mevsimiyle birlikte çok daha zor geçecek. Firmaların hesabını, kitabını çok daha iyi yapması gerekiyor. Rakibim şu saatte gidiyor diye, illa ben de o saatte gideceğim diye bir anlayışın kalmaması gerekiyor. Gerçekten verimli bir sefer ortamı oluşuyorsa ona göre hareket edilmesinin daha doğru olacağını düşünüyorum. Rakibim saat 15:00’te araç kaldırıyor, rakibimi yalnız bırakmayayım, ben de aracı sefere göndereyim mantığının bitmesi lazım” diye konuştu.

Hızlı tren ve havayolu

Diğer taşıma modlarının sektöre etkilerine yönelik, Özkan Özkaymak şu değerlendirmelerde bulundu: “Geçen seneye

kadar, bir şekilde hızlı trenle kombine taşımacılık süreci oluşturduk ve bize vereceği zararı minimize ettik ama hızlı trenin yolcusu da kendine göre. Onunla yarışmanın bir anlamı yok. Hem fiyat yönünden hem zaman yönünden hızlı tren avantajlı. Tren Ankara’ya 1 saat 55 dakika gidiyor, sen 3,5 saatte gidiyorsun. Yarışmak mümkün mü? Zaten sosyal devlet anlayışı ile tren fiyatları otobüsten daha düşük. Pandemi öncesinde otobüs bilet fiyatı 50 TL iken business tren bileti 51, ekonomik sınıf da 37 liraydı. Burada havayolu taşımacılığını ayrı bir şekilde değerlendirmek gerekiyor. Havayolu tarafında bir haksızlık söz konusu. Otobüslere yüzde 50 kapasite şartı varken, sezon boyunca havayolu taşımacılarının yüzde 100 kapasite ile sefer yapmaları sağlandı. Üstelik otobüs bilet fiyatının altında, zararına taşımacılık yaptılar. İki mod arasında pek adil davranılmadığını düşünüyorum.”

Otobüs firmaları ve otobüsçüler kaynaklarını iyi yönetemedi

Otobüs firmaları ve otobüsçülerin mevcut kaynaklarını bugüne kadar iyi yönetemediğini savunan Özkan Özkaymak “Her şeyi devletten beklemek de yanlış. Otobüsçü bugüne kadar mevcut kaynaklarını çok iyi yönetemedi. Evin yaramaz çocuğu gibi parayı hunharca harcıyor, sonunda devlet bana yardım etsin yaklaşımı da yanlış. Sen bu zamana kadar bir maliyet hesabı yapmamışsın, ne gidiyor, ne geliyor bunları düzenli tutmamışsın, şimdi de ‘ben bittim’ diyerek devletten yardım istiyorsun” dedi.

60 yılda en büyük özelliğimiz

Ulusal firmaların da çok zorlandığı bir sürecin yaşandığını belirten Özkan Özkaymak, “Ulusal firmaların da maliyetleri çok ağır. ‘Ben büyüğüm, ben bunu yaparım’ devri bitti artık. Herkes hesabını kitabını çok iyi yapmak zorunda. Biz en zorlu dönemlerde bile belki biraz zorlansak da tasarruf planlarımızı yapıp kendi önlemlerimizi alıyorduk hızlıca. Özkan Özkaymak Turizm’in sektördeki 60 yıllık sürecindeki en önemli özelliği istikrarı bozmama anlayışı oldu. Belli bir kuralınız olmalı ve ona uygun davranmalısınız. Bizim birçok alanda faaliyetimiz var, zarar etsek dahi bu iş dede mesleğimiz, sonuna kadar devam edeceğiz” dedi. ■

Normale dönüş zaman alacak

Özkan Özkaymak, 2021 ve sonrasına yönelik beklentilerini de açıkladı: “Aşı ile ilgili çok önemli açıklamalar yapıldı. Ancak tamam, aşı hazır denilse bile normale dönmemiz zaman alacak. Bu belki 2021’de olmayabilir. Biz bu doğrultuda maliyetlerimizi azaltacak çalışmalara odaklandık. İnternette bilet satışını çoğaltmaya yönelik çalışmalar yürüttük. Sektörde genel olarak, ‘müşteri gelir otogardan alır’ anlayışı hâkim, ama artık gelen yolcu sana mı geliyor kestirmek mümkün değil. İkincisi de insanlar online işlemlere çok alıştı ve kalabalık ortamlardan uzak duruyor. Otogardan bilet almak için uğrayan yok.”

Sektöre giriş zor olmalıydı...

Sektöre girişin kolay olmasının getirdiği sıkıntıların da bulunduğunu belirten Özkan Özkaymak, “Zaman zaman sektöre girişin zorlaştırılması hususu gündeme getirildi. Ama artık zorlaştırmaya gerek kalmadı bence. Bu saatten sonra kim yeni belge alır da sektöre adım atmak ister? Bana göre kimse. Bu, 2010 yılında olsaydı bugüne çok daha önemli katkısı olurdu” dedi.

Bireysel otobüsçüler sektörün bel kemiği

Özkaymak Turizm’in filosunda 80 otobüsün bulunduğunu belirten Özkan Özkaymak, “Filomuzda 35 dolayında bireysel otobüsçü bulunuyor. Bu süreçte bireysel otobüsçüyü korumaya çalıştık, komisyon oranlarından feragat ettik. Bireysel otobüsçüler sektörümüzün bel kemiğidir” dedi.

Otogar çıkışlarına düzenleme gelmeli

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın, otogar çıkış ücretlerine yönelik kalıcı bir çözüm üretmesi gerektiğini savunan Özkan Özkaymak, “Konya-İstanbul’dan giden bir otobüs yollardaki terminallere girdiği zaman 480 TL civarında bir ücret ödüyor. Bu korkunç bir maliyet. 100 TL’den bilet kessen 5 yolcunun ücreti terminallere gidiyor. Yakıt ve başka maliyetleri saymadık bile... Bir de şu an arabalar 10 yolcu ile bile yola çıkıyor” dedi.

Otellerde durum

Özkaymak Turizm sadece taşımacılık alanında faaliyet göstermiyor. Şirketin sahillerde 5, Konya’da 2 oteli bulunuyor. Özkan Özkaymak, pandeminin otel tarafına ne gibi etkileri olduğunu da şu sözlerle ifade etti: “Sezon sürecinde Antalya Kemer ve Alanya’daki otellerden birisini açtık. Beklenen turizm hareketliliği olmadı. Zarar etti mi, hayır etmedi, para kazandı mı, para da kazanmadı. Açılmasa olabilir miymiş, olabilir miş. Açtık zarar mı oldu, hayır bu süreçte otel işledi, aslında bakımları da daha iyi yapılmış oldu. Bu süreçte grup bünyesinde hiç işten çıkarma olmadı.” ■



Seyahat acenteleri Yeni kredi değil hibe talep ediyor



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Seyahat Acenteleri Meclisi, Meclis Başkanı Firuz Bağlıkaya'nın başkanlığında, video konferans yöntemiyle ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Davut Çetin'in de katılımıyla toplandı.

Toplantıya katılan sektör temsilcileri, yüzde 80 civarında ciro kayıplarının yaşandığı turizm sektörünün çok ciddi desteklere ihtiyacı olduğunu vurgulayarak, sağlanan desteklerin turizm tedarikçilerini de kapsamaması gerektiğini ifade etti. Bu yöndeki taleplerin ilgili bakanlıklara iletilmesi de kararlaştırıldı. Durumun kredilerle döndürülemez hale geldiği ifade edilerek, sektöre hibe verilmesi, SGK primlerinin 2022 yılı sonuna kadar alınmaması gerektiği, yine ticaret odası aidatlarının da aynı şekilde

alınmaması yönünde girişimlerde bulunulması dile getirildi. Toplantıda, belirli destinasyonlar için önemli olan İngiliz turistlerin ülkemeze gelebilmeleri için İngiltere nezdinde girişimler başlatılması, konuyla ilgili TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Davut Çetin'in Dışişleri Bakanı Sayın Mevlüt Çavuşoğlu'na bu yöndeki talebi iletilmesi istendi. Üyeler, tur ve organizasyonlar nedeniyle otellere verilen avans çekleri ile ilgili sicil affı getirilmesi gerektiğini de vurguladı. Yurtdışı kaynaklı online uçak bileti satışı yapan sitelerin, Türkiye merkezli satış yaparak haksız rekabet yarattığı vurgulanarak, THY'nin bu tarz sitelere özel fiyat vermesini önlemek amacıyla farkındalık yaratılıp, baskı yapılması gerektiği ifade edildi. ■

‘Seyahat Sektöründe Değişiklikler Yaşanacak’

Covid-19 salgınının en çok etkilediği sektörlerin başında dünya ekonomisinin yüzde 10'una sahip ve yaklaşık 9 trilyon dolar işlem hacmi olan turizm geliyor. Turizmciler ise virüsün etkisini kaybetmesinin ardından, hareketlilik yaşanacağına inanıyor. Peki, 2021 yılında seyahat

sektöründe ne gibi değişiklikler göreceğiz?

Karar Vermede Korona Etkisi

Kişilerin karar verme süreçlerinde de korona etkisinin ön plana çıkacağına dikkat çeken **biletall.com CEO'su Yaşar Çelik**, “Seyahat etmek için hangi ulaşım aracını kullanırsak kullanalım, seçimlerimizde öncelik fiyat yerine hijyen kurallarında olacak. Video konferanslar da sektörü etkileyecek. Toplantılarda online olma oranı pandemide daha da arttı. Bu durum virüs bittiğinde de devam edeceğe benziyor. Dolayısıyla iş seyahatlerinde de düşüşler bekleniyor. Bilgi paylaşımı ve iletişim her zamankinden daha da önemli bir hal aldı. Seyahat sektöründeki dijital yani online kanalların kullanımını da artacak” dedi. ■



ISUZU'dan Fırsat dolu kampanya

Anadolu Isuzu, ticari araç almak isteyen müşterilerini cazip ödeme koşulları ile karşılıyor. Kasım kampanyasında kamu bankaları ile yapılan anlaşma kapsamında kamyonlar 140 bin TL'ye 48 aya kadar yüzde 0.99, midibüsler 300 bin TL'ye 60 aya kadar yüzde 1.09 ve otobüsler ise 500 bin TL'ye 60 aya kadar yüzde 1.09 faiz desteği ile sunuluyor. Anadolu Isuzu, özel bankalarla yaptığı anlaşma kapsamında ise faizsiz ödeme fırsatı sunuyor. Bu kapsamda kamyonlar 140 bin TL'ye 12 ay, midibüsler ise 140 bin TL'ye 24 ay faizsiz satılıyor. ■

SIFIR FAİZLE SONBAHAR ARTIK DAHA GÜZEL

KAMU BANKALARINDA		
KAMYON	MIDIBÜS	OTOBÜS
140.000₺ 48 aya kadar %0.99 faiz	300.000₺ 60 aya kadar %1.09 faiz	500.000₺ 60 aya kadar %1.09 faiz

ÖZEL BANKALARDA	
KAMYON	MIDIBÜS
140.000₺ 12 ay %0 faiz	140.000₺ 24 ay %0 faiz

• Kampanya stoklarla sınırlıdır.
• Anadolu Isuzu kampanya detaylarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar.
Büyük fırsatlar Isuzu yetkili satıcılarında sizleri bekliyor

Isuzu'nun tercihi
Castrol

ANADOLU ISUZU

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!
Araçlarımıza ve sürücülerimize
özen gösterelim.

ISUZU'DA KIŞA HAZIRLIK BAŞLADI

EK FIRSATLAR



Vade farksız
3 taksit imkanı



Ücretsiz
Araç
Dezenfektasyonu



Bakım yaptıran
Aydınlatma seti
hediye



Ücretsiz
Isuzu
Sağlık Raporu



Ücretsiz
40 nokta
kontrol



2500₺ üzerinde harcamaya
Isuzu yelek hediye

EKO bakım

Motor yağı ve işçilik dahil

389₺

başlayan fiyatlarla

Orijinal yedek parçada

%20
indirim



1-30 Kasım tarihleri arasında Isuzu yetkili servislerinde, **EKO BAKIM PAKETİ** ile aracınızın bakımını **389 TL**'den başlayan fiyatlarla yaptırın, orijinal yedek parçalarda da %20 indirim fırsatını kaçırmayın! **Isuzu'da kışa hazırlık başladı!**

Kampanyalar garantisi bitmiş araçlar için geçerlidir. %20 indirim işçilik ve sıvılarda geçerli değildir.



ANADOLU ISUZU

isuzu.com.tr

Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım: Herkes satarken ben alırım

Personel ve turizm taşımacılığının önde gelen şirketleri arasında yer alan ve filosunun tamamı Temsa marka otobüslerden oluşan Zemzem Turizm, yeni yatırımda tercihini yine Temsa'dan yana kullandı. Zemzem Turizm filosuna 10 Maraton otobüs kattı. Şirket, Aralık ayında ise 5 Safir 5 Maraton yatırımı daha planlıyor.

Temsa'nın Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığına geçmesinin ardından ilk büyük teslimatı da gerçekleşti. Antalya merkezli Zemzem Turizm, filosuna 10 Temsa Maraton kattı. Düzenlenen törende Temsa Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim, Temsa Akdeniz Bölge Sorumlusu Volkan Tolunay, Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım'a araçları teslim etti.

Sadece üç ay çalışabildik

Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. 2020 yılına her firma gibi büyük beklentilerle girdiklerini ancak pandemi süreciyle birlikte çok zor bir dönemin başladığını belirten Ayhan Yıldırım, "Mart ayında başlayan Pandemi sürecinde, Haziran ayı ile birlikte seyahatlerde normalleşme dönemi başlayınca yılın en azından 3 ayını kurtarma şansı elde edebildik. Ağustos-Eylül ayında kapasitemizin tamamını, Ekim ayında da yüzde 90'ını kullandık. Türkiye bu sınavı aldığı tedbirlerle iyi atlattı. Umarız bundan sonraki süreç de böyle devam eder" dedi.

2021 hedefleri için TEMSA

"Bu 3 ay sürecinde hem gelir elde edebildik hem de 2021 yılına yönelik bir hedefler oluşturma gayreti içine girdik" açıklamasını yapan Ayhan Yıldırım, "Bu yatırım, aslında bu hedefler doğrultusunda planlandı. 10 Maraton aracımızı teslim aldık. Aralık ayı içinde de 5 Safir ve 5 Maraton daha alım planımız var. Ayrıca 15 Mercedes Vito yatırımı da yaptık. Araçların teslim edilmesini bekliyoruz. 10 tane daha alacağız" dedi.

Herkes satarken ben alırım

Yatırım yapmaya devam edeceğini belirten Ayhan Yıldırım, "Ben her



zaman krizlerde yatırım yapmaya özen gösteririm. 2016 yılında da yatırım yapmıştım. Bir döngü vardır benim için; herkes mal aldığı zaman ben mal almam, herkes sattığı zaman ben mal alırım. Ufku açık olan insanlar geleceği görebilirler. İnsanlar krizlerde şirketlerini kapatır, paralarını dövize döndürür. Ben öyle bir insan değilim. Hiçbir zaman paramı çekip dövize döneyim demedim. Ben TL ile kazandım, TL ile harcadım. Ülkemin parasını kullanmaya önem veriyorum. Herkes bu anlayışta olsaydı, bugün bu rakamların altında ezilmezdik" dedi.

2021'den çok ümitliyim

Şu an vaka artışı yaşandığını, ancak aşı çalışmalarında da büyük ilerlemeler olduğuna yönelik açıklamaları da okuduğunu belirten Ayhan Yıldırım, "Bütün umudumuz yılsonuna doğru aşının bulunması ve bu sürecin en azından 2021 yaz sezonu öncesinde kontrol edilebilir seviyeye gelmesi. 2021'den korkmuyorum, 2021'den çok ümitliyim. Personel tarafımız çok güçlü. Turizm taşımacılığı tarafında da güçlü bir marka olmak için çabalıyoruz. Bu tarafa çok yoğunlaştık. Eğer süreç daha olumlu seyrederse 2021 yılında 30 otobüs, 30 hafif ticari araç alımı daha almayı planlıyorum" dedi.

Büyük şirketlerle

2020'yi çok daha az hasarla atlattıklarında en büyük etkenin çok büyük şirketlerle çalışmaları olarak açıklayan Ayhan Yıldırım, "Rixos grubu, Limak grubu, TUI, Anex grubu

ile çalışınca bu büyük gruplar zarar etse bile faaliyetlerini sürdürüyorlar. Bu da size yansıyor. Böyle bir durumda büyük şirketlerle çalışmanın avantajını yaşadık. Onlar sorumluluktan kaçmadı, ellerini taşının altına koydular, riskler aldılar" dedi.

Bu süreçte devletin verdiği desteklerin de çok önemli katkılarını gördüklerini de belirten Ayhan Yıldırım, "Kısa Çalışma Ödeneği çok olumlu bir adım oldu. Benim isteğim bunun 2021 Nisan ayına kadar devam ettirilmesi. Diğer krediler de sektöre nefes oldu. Yeni destek paketine yönelik müracaatımızı da yaptık" dedi.

Pandeminin verdiği dersler

"Pandeminin verdiği dersler de oldu" diyen Ayhan Yıldırım sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Fettah Tamince benim teyzemin oğlu. Onunla konuştuğumuzda söylediği şu söz önemliydi: 'Ben bir ülkede kalırsam, orada sıkıntı yaşandığında diğerleri ile telafi edebiliriz düşüncesi ile yatırımlarımı bütün dünyaya yaydım'. Ama bu sefer dünya genelinde salgın yaşanınca bütün tesisler durdu. Bu aklımızın alabileceği bir şey değildi. Böyle durumlarda ancak Allah'a sığınırınız. Ben inançlı birisiyim. Önlemlerini alacaksınız ama sabretmek de gerekecek. Burada oluşan zamanı çoluk çocuğumuzla geçirmenin önemini gördük. Çalışmadan olmaz ama Ahireti de düşünmek gerekiyor. Bunu da öğrendik. Maske-sosyal mesafemizle yaşamayı da öğrendik. Dini-miz de temizlik çok önemli. Bunun da bir avantaj olduğunu gördük" dedi. ■

Temsa ile devam edeceğiz

Temsa Türkiye'deki otobüs pazarında dengeyi sağlayan bir marka. Bunu hiç kimse göz ardı edemez. Türkiye'de Temsa'nın üretimi bizim için çok önemli bir avantajdır. Temsa satış süreci sonrasında yaşanan zor günlerde piyasada araç fiyatları yükseldi. Ne zaman Temsa piyasaya tekrar döndü fiyatların normalleşmesi gündeme geldi. Temsa'nın piyasa belirleyici bir firma olduğunu kimse unutmaması ve herkesin de bunu görmesi gerekiyor. Temsa'nın ürettiği araçları da çok beğeniyorum. Her zaman Temsa kullanıyorum ve Temsa'yla devam etmeye de kararlıyım. Temsa hem satış sürecinde hem de satış sonrasında her zaman yanımızda olduğunu gösterdi.

Filo tamamen Temsa

Zemzem Turizm ile çok uzun yıllardır işbirlikleri içinde olduklarını belirten **Temsa Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim**, "13 yıldır Zemzem Turizm ile işbirliğimiz var. Zemzem Turizm, araç parkı tamamen Temsa olan büyük firmalardan. Bu yıl içinde 10 kadar ikinci el araç vermiştik, 5 Kasım Perşembe günü de 10 Maraton aracımızı teslim ettik. Aralık ayında da 5 Safir, 5 Maraton olmak üzere 10 araç daha teslim etmeyi planlıyoruz. Zemzem Turizm'i biz iş ortağımız olarak görüyoruz. Zemzem Turizm her zaman kriz ortamında yatırım yapmasıyla da öne çıkan bir firma. Her zaman kendi işine yatırım yapmış bir şirket. İkinci el alırken de Temsa'yı tercih eder" dedi.

Müşteri Temsa'yı yalnız bırakmadı

Temsa'nın yaşadığı bu süreç ve sonrasında müşterinin markayı terk etmediğini, yalnız bırakmadığını da gördüklerini de belirten **İrfan Özsevim** "En güzel tarafı bu. Sabancı Holding ve PDF grubu ile bizler de kendimizi çok daha güçlü hissediyoruz. Bunun çok olumlu yansımaları da olacak. Bu yıl araç alanlar pandemi bittiğinde daha hazır, daha güçlü şekilde pazarda olacaklar" diye konuştu.

Zemzem Turizm filosunda küçük ve büyük otobüs grubunda 300 araç, toplamda ise 1000 araç bulunuyor.



Yolcu Taşıma Belgeleri gözden geçirilmeli

Tarifesiz taşımaların gerektirdiği tüm yeterlilikleri taşıyan tarifeli taşımalar tarifesiz taşımaları da yapabilmelidir.

Yaşadıklarımızdan aldığımız dersler, değişimler ve yeni ihtiyaçlar düşünülerek tüm sistemlerin zamanla iyileştirilmesi gerekir. Taşıma sistemi de böyledir. Bu kapsamda bir konu üzerinde durmak istiyorum.

Belgelerin iş farkları

Taşımalar; biri uluslararası ve yurtiçi diğeri de tarifeli ve tarifesiz olmak üzere iki türlü ayrıma tabi tutulabilir. Zaman zaman bu türlerden birinde işler artarken diğerinde azalabilir. Peki, bu talep değişimlerine karşı taşıma sistemleri uyumlu mu? Bence değil. Uyumlu olmadığı için de bayramlarda vs. özel izinler verilerek talep artışları dengelenmeye çalışılıyor. Peki, bu sistem iyileştirilebilir mi? Bence evet.

Belge sisteminin özü

Bir taşımanın yapılabilmesi için onun gerektirdiği mesleki saygınlık ile mali ve mesleki yeterliliklere sahip olmak gerekir. Taşımacılar bu alandaki durumlarına, imkanlarına göre kendilerine uyan belgeyi alıp bunun izin verdiği taşımaları yapabiliyorlar. Yani yeterliliğine göre taşıma yapabiliyorsun. Tabii, yeterliliğinden az olan taşıma yapmak da mümkün.

Bir örnek

Unutanlar veya bilmeyenler için tekrarlayalım ki, önceden yurtdışı B belgeleri ile sadece yurtdışı taşıma yapabiliyordu. Yani yurtiçi taşıma imkanı yoktu. Peki, bunlarda yurtiçi taşıma yapma yeterliliği yok muydu? Tabii ki vardı. Yurtdışı taşımacılar tüm yeterlilikleri taşıdıkları halde niye yurtiçi taşıma yapamıyorlardı? Çünkü Yönetmelik böyle yazmıştı. Daha iyi anlatmak gerekirse İstanbul'dan Sofya'ya taşıma yapabiliyorsun ama Edirne'ye yapamıyorsun. Neden? Dediğim gibi, Yönetmelik öyle yazmış diye...

Bunu anlatıp düzeltilmesini önerdiğimde epey tepki geldi. Yurtiçi taşımacılar, "onlar da bizim işimize ortak olacaklar" diye itiraz ettiler, ama ben haklıydım. O dönemde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nda, o zamanki adıyla Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğü görevini yürüten Sayın Talat Aydın da haklılığımı kabul etti ve Yönetmeliği düzeltti. Peki, yurtiçi taşımacılar da yurtdışı taşıma yapabilecekler miydi? Tabii ki hayır. Niye? Yeterlilikleri buna uymuyordu. Onlar da yeterliliklerini artırıp bu belgeleri alabilirlerdi.

Yeni bir iddia

Mevcut durumda tarifeli taşımacılar tarifesiz taşıma yapamıyorlar. Niye? Yönetmelik böyle diyor diye. Peki, yeterlilikleri var mı? Tabii ki var. Yani tarifeli bir taşımacı tarifesiz bir taşımacının tüm yeterliliklerine ve imkanlarına sahip. Böyleyse bunu da yapabilmeliler.

İşte bir ispat

Tarifeli bir taşımacı, Bakanlığa gidip belgesini verip bunun karşılığında tarifesiz belge istese Bakanlık hiçbir şey talep etmeden hemen belgesini verir. Demek ki, tarifeli taşıma belgesinde zaten tarifesiz taşımayı yapacak imkan ve kabiliyet var.

Karşı tezler

Tarifesiz taşımacılar böyle bir şeye, "bizim işimize ortak olacaklar"



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

diye karşı çıkabilir. Peki, haklılar mı? Bence değil. Taşımacılık yapmayan bir kişi, tarifesiz taşıma belgesi alıp onların işine ortak olabiliyor mu? Evet. Tarifeli taşıma yapan birisi bir de tarifesiz taşıma belgesi alıp aynı işi yapabiliyor mu? Bu da evet. Demek ki, onların işine ortak olmak mümkün. Öyleyse buna niye itiraz ediyorlar? Tarifesiz taşımaları yapma yeterlilikleri olduğuna göre bunu da yapabilmeliler. Tarifesizlere de yol açık. Böyle olduğunda tarifeliler, tarifesiz taşımayı yapacaklar, ama tarifesizler tarifeli taşımayı yapamayacaklar. Ama onlar için de açık

yol var: Aradaki yeterlilik farklarını kapatıp (koltuk sayısı vs. gibi) bu tür taşımaları yapabilirler. Yani onların da bu imkandan faydalanmaları mümkün.

Belge birleştirme

Bazıları bunun B1 ve B2'nin veya D1 ile D2'nin birleşmesi olarak algılayabilir. Hayır, benim önerdiğim belge birleştirilmesi değil. B1 ve D1 belgelerinin tanımı değişiyor, B2 ve D2 belgeleri ise aynen yerinde duruyor. İsteyen B2 ve D2 belgelerini alma hakkına sahip. Kullanmayacakları tarifeli taşıma hakkını almak zorunda bırakmanın anlamı yok.

İşin özü

Tarifeli taşımacılar tarifeli taşıma yapma yeterliliğine sahiptirler ve bu haklarını kullanabilmeliler. Öyle olduğunda tarifeli taşımacılar bir hak kazanırken tarifesiz taşımacılar da istediklerinde tarifeli taşıma

yapacakları hakka kolaylıkla geçebilme imkanına kavuşacaklar. Her iki belgesi olanlar için ise durum daha iyi. Bunlar iki belge ile yaptıkları işi şimdi tek belgeyle yapacaklar. İsterlerse ikinci belgeyi verip parası karşılığında başka bir belge alabilirler. O bir yana, şu anda iki ayrı belgeye dağıtıp kullandıkları araçları tek belgede toplayıp tüm taşıtları tıpkı diğer tarifeli belge sahipleri gibi tüm taşımalarda kullanabilecekler.

Sonuç olarak bunun iyi düşünülmesi gerekir. Bunun tepki olur diye kabul edilmemesi bir hakkın kaçırılması olur. Bunu söylediğim için bana kızanlar olabilecektir. Bunu biliyorum. Önemli olan haklı olmaktır. Başkaları kızmış, hiç fark etmez benim için. ■

Bu ilana tıklayarak daha geniş bilgi alabilirsiniz.



Otokar'dan Covid-19 tehdidine karşı Güvenli Otobüs!

Şehir içi toplu ulaşımında bulaş riskini minimuma indiren 4 farklı sistemle donatılmış Otokar Kent ile güvendesiniz...

1

TEK TUŞLA VİRÜS VE BAKTERİLERİ YOK EDEN OTOMATİK DEZENFEKSİYON SİSTEMİ

2

ARAÇ İÇİNDEKİ HAVAYI TEMİZLEYEN FOTOKATALİTİK SİSTEM

3

YOLCU KONTROL SİSTEMİ

4

SÜRÜCÜ İLE YOLCULARIN DOĞRUDAN TEMASINI ENGELLEYEN ÖZEL SÜRÜCÜ KABİNİ

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



Otokar
Doğru karar

Cesur Bingöl Turizm ve Çağdaş Kiğı Karakoçan firmalarının sahibi Garip Çağdaş:

Sektörümüz sahipsiz bırakıldı

Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Cesur Bingöl Turizm firma sahibi Garip Çağdaş'a, Travego teslimatını gerçekleştirdi. Cesur Bingöl Turizm bu yıl 8'inci Mercedes otobüs yatırımını yaptı.

Travego'nun teslimatı Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 4 Kasım 2020 Çarşamba günü gerçekleşti. Cesur Bingöl Turizm ve Çağdaş Kiğı Karakoçan firmalarının sahibi **Garip Çağdaş** yeni yatırım ve sektörle ilgili Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

Cesur Bingöl Turizm'in 15, diğer firmaları Çağdaş Kiğı Karakoçan Turizm'in de 8 yıldır sektörde hizmet verdiğini belirten Garip Çağdaş, "Çağdaş Kiğı Karakoçan Turizm'de 4 otobüs bulunuyor ve sabit İstanbul hattında hizmet veriyor. Cesur Bingöl Turizm filosunda ise 35 araç bulunuyor ve Türkiye'nin her yerine taşımacılık hizmeti veriyoruz" dedi.

Hedefimiz 15 otobüs yatırımydı

Yeni yatırım yapmalarını 'arabalarını değiştiriyoruz, model yeniliyoruz' sloganıyla açıklayan Garip Çağdaş, "Bu yıl için aslında 15 araçlık bir planımız vardı. Pandemi nedeniyle 8 araç olabildi. 2021 yılında yine de 15 araçlık bir yatırım planımız var hâlâ" dedi.

Arabası sağlam, yolda bırakmıyor

Garip Çağdaş, Mercedes tercihlerinin nedenlerini de açıkladı: "Arabası sağlam, yolda bırakmıyor, yolcuyu mağdur etmiyor. Yolcu seyahat esnasında konforundan dolayı rahat ediyor. Arabalar çok düzgün. Ayrıca Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün ve Gelecek Otomotiv her zaman



yanımızdalar. Bakımları Gelecek Otomotiv'de düzenli olarak yapılıyor. Finansman imkanından da yararlandık."

Çare maliyetleri düşürmek

Yeni yatırım yapmanın bir anlamda zorunluluk olduğunu belirten Garip Çağdaş, "Eski araçların işletim maliyetleri çok daha fazla. Eski otobüsler Bingöl-İstanbul arasında 1150 litre yakarken bugün Euro6 motorlu yeni otobüsler 800 litre yakıt tüketiyor. Garanti olanağı var. Bakım ve servis giderlerini de hesapladığımızda çok ciddi maliyet avantajları elde ediyorsunuz. 6 ay önce otobüsler 2 milyon 100 bin TL idi. Elimizdeki otobüsü 1 milyona satıyor ve geri kalan ödemeyi de kredi kullanarak yapıyorduk. Aylık 25 bin TL kredi ödemesini de akaryakıt ve servis giderinden elde ettiğimiz avantajla karşılıyorduk" dedi.

Haksız rekabet ortamı

2019'un çok iyi geçtiğini ve para kazandıklarını ama 2020 yılının pandemi nedeniyle çok kötü geçtiğini belirten Çağdaş, "2019 yılında arabalarımız eskiyen bile para kazandık. Şimdi arabalarımız yeni mazotlarını zor kurtarıyor. Otobüslerimiz 3-4 ay çalışmadılar zaten. Şu an 15-20 kişiyi ancak bulabi-

liyoruz. Bu süreçte bilet fiyatları da geriye gitti, 2017 yılının bilet fiyatına kadar geriledi. Uçak bilet fiyatları otobüs bilet fiyatının gerisine geldi Hava-yolları ile sektörümüz arasındaki haksız rekabet ortamı devam ediyor. Onlara ÖTV'siz akaryakıt verilirken otobüsçülük sektörü çok daha ağır maliyetlerle işini devam ettirme gayretinde" dedi.

Pandemi biterse işler açılır

2021 yılından pandeminin bitmesi koşuluyla çok umutlu olduğunu belirten Garip Çağdaş, "Pandemi bitmezse sektörün durumu daha berbat olur. Otobüsçünün sermayesi giderek eriyor. Birçok firma kapanma noktasına geldi. 10 arabası olanların bir kısmı 2-3 arabaya düştü. Biz, oğullarımın başında olduğu yurtdışı işlerinden takviye aldık. Destek gelmeseydi biz de sürdüremezdik. İki oğlum da otobüsçülükle ilgilenmiyor. 'Bize otobüsçülük lazım değil' diyorlar. Ben daha önce nakliye ve oto alım satım işi yaptım. Daha sonra bir otobüse ortak olduk, sonra da firmayı satın aldık. Herkes girdiği işlerden belki bir pişmanlık duyar ama pişmanlık fayda etmez. Biz bu işe girdik artık ve sürdürmek zorundayız" dedi.

Uzun vadeli işbirliğimiz var

Cesur Bingöl Turizm ve Çağdaş Kiğı Karakoçan Turizm firmalarının sahibi **Garip Çağdaş** ile işbirliği yapmaktan büyük memnuniyet duyduklarını belirten Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Cüneyt Ergün**, "İşbirliğimiz uzun vadeli, biz iki firmanın satış sonrası servis hizmetlerini de veriyoruz. Firma sahibi Garip Bey, yatırım yapmayı seviyor, yeniliğe önem veriyor. Bu yıl 15 adetlik bir otobüs yatırımı ile yola çıkmıştık. Pandemi olmasaydı bu hedef 25 adetlik bir seviyeye çıkabilirdi. Filodaki bütün araçlar yenilenebilirdi, ama olmadı. Bundan sonra olmayacak anlamına da gelmiyor. Pandemi bittiğinde bir anda alım olmayabilir ama 2021 yılını umarız kaybetmeyiz diye düşünüyorum. Yeni araçların firmaya hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" dedi.

Sektörümüz sahipsiz bırakıldı

"Kredilerin yine faizler eklenerek yapılandırılma yapılması da doğru değil" diyen Garip Çağdaş, otobüsçünün maliyetlerini düşürecek adımlar atılması gerektiğini söylüyor: "Akaryakıt konusunda mutlaka bir adım atılmalı ve sektöre destek olabilecek şekilde akaryakıt kullanma imkanı verilmeli. Otobüslerin çalışmadığı süre göz önüne alınarak sigorta ödemeleri için bir ek süre vermesi de çok önemli. Ama bugüne kadar sektörümüze yönelik hiçbir destek verilmedi. Sektöre kimse yardım etmiyor. Sektörümüz bu süreçte tamamen sahipsiz bırakıldı. Kimsenin de aklına gelmedi, otobüsçü bu süreçte ne gibi zorluklar yaşıyor. Sektöre meslek örgütleri de sahip çıkmıyor ve görevlerini yapmıyorlar" dedi. ■

Sakarya VIB Turizm ortaklarından Hakan Demirtaş: 41 ortakla 23 yıldır sorunsuz çalışıyoruz

Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Travego otobüsü Sakarya VIB ortaklarından Hakan Demirtaş'a teslim etti.

Travego otobüsünün teslimatı Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde, 28 Ekim Çarşamba günü yapıldı. **Sakarya VIB Turizm ortaklarından Hakan Demirtaş**, yeni yatırımla ilgili Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

2020 model Travego

2020 model Travego yatırımı ile firmaları açısından bir açılış yapmak istediklerini belirten Hakan Demirtaş, "2020 model 2+1 koltuklu Travego yatırımla ilk açılışı biz yapalım istedik. Sakarya VIB filosunda 2015 model 2 adet Travego aracım daha var. 2016 model aracımı vererek bu aracı aldık. Üstüne biraz kredi kullandık. Yeni araç yatırımı garanti süresi, bakım ve en önemlisi de düşük yakıt tüketimi açısından önemli" dedi.



Hakan Demirtaş, 2020 model 2+1 koltuklu Travego yatırımla ilk açılışı biz yapalım istedik.

Umut 2021'de

Bütün dünyanın zor bir süreçten geçtiğini belirten Hakan Demirtaş, "Bu salgın sürecinden en çok olumsuz etkilenen sektörlerden biriyiz. Zaten düşük kapasite ile çalışıyoruz. Bazen 5 yolcu ile İstanbul'a gittiğimiz oluyor. İnşallah bu virüs sürecini bir an önce atlattırız. Bütün umudumuz bu. Herkesin işi gücü rast gitsin. Huzur ve mutluluk içinde yaşamak, işimizi yapmak istiyoruz. 2019 çok iyi geçmişti. 2020 yılından beklentimiz çok yüksekti ama yaşadığımız bu süreçte artık 2020'den artık bir kazanç beklemiyoruz.

Salgın olmasaydı 2015 model bir aracımı daha vererek 2020 model yeni Travego alma planım vardı. Kismet olmadı. Yeni yatırım için şu an izlemek gerektiğini düşünüyorum. Önümüzü görmemiz gerekiyor" dedi.

Gelecek Otomotiv'in ilgisi

Bu işbirliği sürecinde Gelecek Otomotiv'den gördükleri ilgi ve destekten mutlu olduklarını da belirten Hakan Demirtaş, "Özellikle Cüneyt Ergün, her zaman çok ilgi gösterdi. Her türlü işimizi çok kısa sürede çözümlüyorlar. Misafirperverlik gösteriyorlar. Hem Mercedes yatırımdan hem de Gelecek Otomotiv'den memnunum" dedi.

41 ortakla 23 yıldır çalışılıyor

Sakarya VIB Turizm'in 41 ortaklı olmasına rağmen sorunsuz bir şekilde hizmet vermesinin nedenini de, "Sakarya VIB Turizm 1997 yılında kuruldu. O günden bugüne herkes birbirine çok saygı içerisinde. Herkes her sorunda dayanışma gösteriyor ve çözüme destek oluyor. Bu birlik ve beraberlikle sorunsuz bir şekilde çalışıyoruz" dedi. ■

Sektör yeniliğe yatırım yapmayı seviyor

Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Cüneyt Ergün**, koronavirüs sürecinin bütün sektörleri olumsuz etkilediğini belirterek, "Bu süreçten en olumsuz taşımacılık sektörü etkilendi. Yaşanan bütün zorluklara rağmen her zaman sektör çok dinamik ve yeniliğe yatırım yapmayı seven bir sektör. Bundan da hem yatırım yapan firmalar, hem de yolcular olumlu etkileniyor. Çünkü çok daha konforlu ve teknolojik bir araçla hizmet verme imkanı oluyor. Yeni Travego otobüsün Sakarya VIB Turizm ortağı Hakan Demirtaş'a hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Sakarya VIB Turizm'in yeni yatırım planlarında her zaman yanlarında olmaya ve en uygun çözümleri üretmeye devam edeceğiz" dedi.

Yol belgesi zulmü

200 yıl önce başlayan ve yarım kalan uygarlaşma hareketlerini sürdüren; askeri dehası ve dünya görüşüyle modern Türkiye'yi kuran; bunu Cumhuriyet ile taçlandıran Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü rahmetle ve minnetle anıyoruz.

D2 belgesi ne işe yarıyor

Türkiye'de kanunlar ve yönetmelikler birbiri ile iç içe girdiği için taşımacılarımız büyük bir sıkıntı yaşıyor. Yurtiçi tarifeli ve tarifesiz taşımacılık, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği ile düzenlenmiştir. Defalarca yazdık, yazmaya da devam edeceğiz. Belediyeler, kendi sınırları içindeki taksi, minibüs, dolmuş, halk otobüsü, servis araçları gibi araçların düzenlemesinden, onların yönetiminden, onların kararlarından sorumludur. Ama şehiriçi denilince yurtiçi ve uluslararası belgesi olan araçlara da yol belgesi vermeye çalışılıyor ve UKOME'ler böyle kararlar alıyor. O zaman dönüp sormak gerekiyor: Ulaştırma Bakanlığı'nın verdiği D2 yetki belgesi ne işe yarıyor? Eğer bu lazım değilse, niye biz bu belgeyi alıyor ve niye bu belgeye bedel ödüyoruz?

Havaalanında araç bağlama işlemleri devam ediyor. Zaten otobüsçü sı-



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

kıntı içindeyken havaalanına turist getiren araçtaki yolcular indirildikten sonra trafik polisleri 6 bin TL ceza yazıyor, o da yetmiyor araç iki ay bağlanıyor. Bu hak değil, hukuk değil.

Sayın Bakan'a aktardık

Ben Ulaştırma Bakanımız Sayın Adil Karaismailoğlu'na bunu anlattım. Kendisi İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nde çalıştığı dönemde bu işi çok yakından bilen bir insan. Turizm taşımacıları 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'ne göre iş yaparlar, UETDS sistemine giriş yapmak zorundadırlar. Bu konuda kanunda çok net tanımlar yapılmıştır. Şimdi D2 yetki belgesine paralel olarak yol belgesi almamızı istiyorlar. Hangi yolun belgesini alacağız? Turizm araçları bir yola bağlı değildir.

Bunlar tarihi, turistik mekanlara, alışveriş merkezlerine girip çıkmak zorundadır. Türkiye'den Paris'e giden bir tur otobüsü Eyfel Kulesi'nin önüne, Londra'da tur otobüsü şehir merkezine, Avrupa'nın her şehrine hiçbir belge almadan girebiliyor. Turizm ülkesi olan Türkiye'ye turistleri, "ülkemize gelin" diye çağırıyoruz, sonra da araç içinde turist varken araçları bağlıyoruz. Bunlar Türkiye'ye yakışmıyor. Bu hangi kaygıyla, hangi nedenle yapılıyor, bilmiyoruz.

Üstelik yol belgesi almaya gittiğinizde belediye onu da vermiyor. O zaman yine soruyoruz: D2 belgesi niye veriliyor ve ne işe yarar? Bunun hesabını birisinin vermesi gerekiyor.

Yerel yönetim ve hükümet düzenlemeleri

UKOME'lerde temsil hakkımızın olmaması ve UKOME üyelerinin bu duruma bir çözüm üretmemesi sorunun devam etmesini sağlıyor. Öte yandan D2 belgeli araçlar yol belgesi alamazken şehiriçi servis araçlarına turizm belgesi veriliyor. Sayın Bakan'dan rica ediyoruz. Bu konuya bir çözüm getirecek bir adım atmasını talep ediyoruz. Yerel yönetimlerin yetkileri ile merkezin hükümetin düzenlemeleri birbirinin içine girmiş durumda. 2918 sayılı Belediyeler Kanunu'nun Ek. 2'nci

maddesi çok yanlış bir düzenlemedir. Bunun biran önce düzeltilmesi gerekiyor. Bir turizm aracı havalimanından otele, otelden havalimanına transfer yapamayacaksa ne iş yapacak? Bunun için yol belgesine neden ihtiyaç var? Bu durum, yerel idarelerin 4925 sayılı Kanunu tanımadıkları anlamına geliyor. Bu konuda İçişleri Bakanlığı yetkilileri ile tekrar görüşmeler yapacağız. Bütün belgelerine sahip UETDS sistemine veri girişi yapan taşımacı neden yol belgesi almak zorunda olsun. Ayrıca belediye ile görüşün: yol belgesi veriyor mu? Servis araçlarına turizm belgesi veriliyor, ama işler gerçekten çok karıştı. Birbiriyle çelişen kanunlar nedeniyle sektör mağduriyet yaşıyor. Çok ağır yaptırımlar var. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı bir an önce müdahil olmalı ve çözüm bulunmalı.

UKOME'lerin yetkisi, şehiriçinde taşımacılık yapan ve belediyeler tarafından belgelendirilen araçlara yol belgesi verme zorunluluğu getirebilir. 4925 sayılı Kanuna göre belgelendirilen taşımacılara yol belgesi gerekmez. Maalesef, bunu dile getirmek zorundayız; işi bilmeyen yetkililer durumu daha da karışık hale getirdiler. Dava açacağız ve hak arayacağız. Bu iş eyleme doğru gidiyor. Bu çok önemli konunun çözülmesi gerekiyor. Son iki yılda 2 bini aşkın araç bağlandı, cezalar yazıldı. Bu gidişata dur denilmesi gerekiyor. Toplu Ulaşım Yasası bir an önce gündeme gelmeli. Belediyelerin verdiği belgelere Bakanlık karışmasın, Bakanlığın verdiği belgelere de belediye karışmasın. Herkes işine baksın. Taşımacıyı haksız yere bu kadar mağdur etmeye kimsenin hakkı yok.

Herkes iyi haftalar diliyorum... ■

BAŞSAĞLIĞI

Tamer Tur'un Kurucusu,
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Onur Kurulu Üyesi,
TTDER Başkan Yardımcısı ve Tamer Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er,
Yönetim Kurulu Üyeleri Ahmet Er ve Erden Er'in değerli babaları

Hasan Tahsin Er'i

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



Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu



Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu

Turgut Reis Group Turizm Seyahat CEO'su Tolgahan Reis:

Önceliğimiz bu yılı sermayemizi koruyarak kapatmak

Sektörün lider firmalarından 25 yıldır hizmet yolculuğunu sürdüren, Turgut Reis Group Turizm, yeni yatırımlarla otobüs filosunu büyütüyor.

Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv Turgut Reis Group Turizm'e 2 Turismo satışı gerçekleştirdi. Araçlar, 28 Ekim Salı günü Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün tarafından Turgut Reis Group Turizm Seyahat CEO'su Tolgahan Reis, Yönetim Kurulu Üyeleri Cemal Reis ve Ali Fuat Reis'e teslim edildi.

Yeni yatırımlar ve sektörün mevcut durumuyla ilgili Turgut Reis Group Turizm Seyahat CEO'su Tolgahan Reis, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

Para kazanma derdinde değildik

Bütün dünyanın zor bir dönem yaşadığını belirterek açıklamalarına başlayan Tolgahan Reis, "Yaşanan bu zorlu süreçte bizim önceliğimiz bu yılı sermayemizi koruyarak kapatmak oldu. Hamdolsun Allah'a, 2020 yılını sermayemizi korumuş olarak kapatmaya hazırlanıyoruz. Düşüncemiz ve hedefimiz bu yönde oldu. Para kazanma derdinde değildik. 2020 yılından kazanç beklemedik ama ona rağmen yatırımlarımıza da devam ettik. Bundan sonraki süreçte de devam edeceğiz" dedi.

Sermayeyi korumayı nasıl başardık

"Bu zorlu süreçte sermayeyi korumayı nasıl başardınız, neyi doğru yaptınız?" sorusuna Tolgahan Reis, "Şirketler grubumuz bünyesinde 1000'e yakın çalışanımız var. 11 farklı sektörde ülkemize katma değer sağlıyoruz. Bu süreçte personel sayımızı hiçbir şekilde azaltmadık. Aksine yüzde 15 civarında arttırdık. Müşteri odaklı hizmet vermeye, kâr etmesek de zarar etmeden hizmet süreçlerimizi tamamlamaya çaba gösterdik. Koronavirüs, bize böyle durumlarda insanların aslında eşit olduğunu gösterdi. Zengin de aynı, fakir de aynı. Herhangi bir zorluk ortamında zengin sınıf, özel uçaklarına biner kaçabilirdi ama şimdi zengin de bunu yapamaz hale geldi. Virüsün bir öğretisi de ayaklarımızın üzerinde dur-



Tolgahan Reis

manın ne kadar önemli olduğunu göstermesi oldu. 24 saat sonra ticari faaliyetlerimizin tamamının durabileceğini gördük. Biz böyle bir durumda nasıl davranmamız gerektiğini de öğrenmiş olduk. Sadece biz değil herkes bu süreçten çok önemli dersler aldı" dedi.

Örnek alınan firma olmanın gururu

25 yıl önce Turgut Reis Turizm'i kurduklarında ulusal firmaları örnek aldıklarını ve bu doğrultuda ilerlediklerini belirten Tolgahan Reis, "Şimdi biz örnek alan değil, örnek alınan bir firma haline dönüşmenin gururunu yaşıyoruz. Sektörün lider ve öncü firmaları arasına girmek bizi mutlu ediyor" dedi.

Dördüncü terminal belgesine sahip

Tüm Türkiye genelinde özel terminal belgesine sahip 4'üncü firma olduklarını da belirten Tolgahan Reis, "Kars'ta terminalimiz belediye otogarı ile alakalı değil. Bizim kendi terminalimiz var. Firmayı kurduktan sonra terminal belgesi alabilen 4'üncü firmayız. T2 yetki belgesine sahibiz. Otobüslerimiz bu terminalden kalkıyor" dedi.

Aşkla çalışan yorulmuyor, büyüyor

Tolgahan Reis, şirketin yönetimini 4 yıl önce üstlendiğini belirterek, "İkinci jenerasyon iş başında diyebiliriz. Turgut Reis Turizm bir aile şirketi. 10 kardeşiz ve hepimiz bir yandan çalışıyoruz. Herkes bir işin başında. 26 yeğenin arasında en küçük benim. Bu işi sevmeden yapamazsınız. Bu işi biz Sayın Cumhurbaşkanımızın tabiriyle 'aşkla' yapıyoruz. Aşkla çalışan da yorulmuyor, büyüyor" dedi.

Yeni yatırımlar 2021'de

2020 yılına yönelik 6 adetlik bir otobüs yatırımı planladıklarını, ama pandeminin başlamasıyla birlikte bu planı 2 adede çektiklerini belirten

Reis, "Kalan 4 adetlik yatırımı da 2021 yılına erteledik. Ama burada, tabii, koronavirüsün seyrinin nasıl olacağı da etkili olacak. Eğer koronavirüs 2021 sezon sürecinde de devam ederse yine 2 otobüs yatırımı yaparız ve 4'e tamamlarız" dedi.

2018 bilet fiyatları

Filolarında 16 adet özmal otobüs bulunduğunu ve tamamının da Mercedes marka olduğunu belirten Tolgahan Reis, "Bu yıl sezonda beklediğimiz fiyat oranını yakalayamadık. Virüsün yanı sıra uçakların sosyal mesafe şartı olmadan

tam kapasite taşıma yapmaları üstelik bunu da bilet fiyatlarını düşürerek yapmaları etken oldu. Artan maliyetlere, azalan yolcuya rağmen bu yıl, 2018 yılının fiyatlarını yazdık, 2019 fiyatlarını yazma imkanı bile olmadı. Şu anda da en fazla yüzde 70 kapasite imkanı ile devam ediyoruz. Sezon bitti ve artık bu seviyeyi yakalama imkanı da yok" dedi.

Sektörün sahibi yok

Sektörün çok zor durumda olduğunu belirten Tolgahan Reis, "Otobüs sektörü şu an can çekişiyor ve sahibi de yok. Meslek örgütlerinin de, derneklerin de otobüs camiasına bir fayda yok, sadece adları var, tabela olarak" dedi. ■

Gelecek Otomotiv etkili

Mercedes yatırımında bulunmaya devam edeceklerini açıklayan Tolgahan Reis, "Filomuzda, ticari koşullarımıza uygunluk sağladığı ve bizi koruyup, kolladıkları sürece Mercedes'ten başka araç olmaz. Biz bu ilgi ve desteği görsek bu yatırımı da yapmayız. 5 milyon TL'lik yatırım yaptık. Bunu istediğimiz bayiden alabilirdik, ama gerek Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Sayın Cüneyt Ergün gerekse Gelecek Otomotiv CEO'su Sayın Bekir Koman bize ilgilerini ve desteklerini yoğun şekilde gösterdiler. Sayın Koman ayrıca Kars'ın Selim ilçesinden, bizim de hemşerimiz. Burada hemşericilik faktörü de çok büyük etken oldu. Bundan sonraki yatırım planlarımızı da yine Gelecek Otomotiv ile yapıyoruz" dedi.

İşbirliğimiz 2021'de de devam edecek

Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Turgut Reis Turizm'in her zaman emin adımlarla yürüdüğüne dikkat çekerek, "Hizmet süreçlerinde kaliteye, güvenliğe çok önem veriyorlar. Turgut Reis Turizm ile işbirliği yapmaktan mutluyuz. Firmanın filosu tamamen Mercedes marka araçlardan oluşuyor. Yeni yatırım tercihinde de Mercedes her zaman öne çıkıyor. 2021 yılında da yeni yatırım işbirliği yapacağımıza inanıyoruz. Turismo araçların firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

İzindeyiz

Mercedes-Benz
The standard for buses.

Mercedes-Benz Gelecek Otomotiv

Gelecek Otomotiv'den Turgut Reis Group Turizm Seyahat'e 2 Turismo





M. Atatürk

1881 - 193 ∞

Cumhuriyetimizin Kurucusu

MUSTAFA KEMAL

ATATÜRK'Ü

Saygı ile Anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Bireysel otobüsçüler konuşuyor:

Sicile bakılmadan 6 ay geri ödemesiz Acil 100 bin TL kredi verilmeli, yoksa bireysel otobüsçü kalmayacak

Ömer Yıldızbaşoğlu'nu n ardından bireysel otobüsçülerin seslerini, taleplerini yansıtmaya devam ediyoruz. Bu kez yine bir Karadenizli bireysel otobüsçü İslam Baytürk'ün sesine kulak verdik.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

İslam Baytürk, 45 yaşında ve 10 yıldır şehirlerarası otobüsçülük sektöründe. 2020'nin tüm sektör için zor bir yıl olduğunu ancak bireysel otobüsçüler için çok daha zor bir yıl olduğunu belirten İslam Baytürk, "Her sektöre teşvikler, destekler verildi, ama bireysel otobüsçüler çok yalnız bırakıldı. Hiçbir destek görmedik bu süreçte, çalışmıyoruz, 20 Ağustos'tan bu yana iki otobüsümü parka çektim. Bireysel otobüsçüler olmazsa sektörün ayakta kalma şansı yok. Çok acil olarak bireysel otobüsçülere, sicillerine bakılmadan 6-7 yıl geri ödemesiz 100 bin TL kredi sağlanmalı. Yoksa firmalar sezonda çalıştıracak bireysel otobüsçü bulamayacaklar" dedi.

Kimse bize durumumuzu sormadı

İslam Baytürk'ün ses tonundan, çok sıkıntılı bir süreç yaşadığını anlamak mümkün. "Şu anda çalışmıyoruz" diyerek başladı durumunu anlatmaya... "10 yıldır şehirlerarası taşımacılık alanındayım. Öncesinde dolmuşçuluk yaptım. Bu pandemi sürecinde, yetkililer olsun, federasyon olsun hiç kimse, 'Ya kardeşim, sen n'apıyorsun, durumun nedir' diye sormadı. Büyük firmalar birbiriyle yarışma derdinde, 3-5 kişiyle araba gönderiyorlar. Biz çalışmıyoruz. Benim



İslam Baytürk

Metro Turizm'de iki otobüsüm vardı. 20 Ağustos'ta ikisini de parka çektim. Haziran-20 Ağustos ayında bu arabalar para kazanmadı. Firmalar 'pandemi var' diyerek de sefer planlamasına bile gitmediler. Trabzon'dan Ege'ye, Akdeniz'e seferleri var. 4 firma araba gönderiyor ama hepsini topladığınızda bir otobüsü dolduracak yolcu yok. Bu firmalar bir araya gelse, otobüsçüyü zararına yola göndermese daha doğru olmaz mı? Her seferde 2 bin, 2 bin 500 TL zarar yazılarak devam edilebilir mi? Birbirlerine zarar vereceğim uğraşı ile arada ezilen aslında bireysel otobüsçü oluyor. Burada devlet yetkilileri de eksik kaldı ya da federasyon otobüsçünün derdini anlatamadı. Ya tamamen sektörü kapatsınlar ya da destek çıksınlar. Ama elimizden tutan yok" dedi.

Çok yalnız kaldık

Şu an tamamen boş durduklarını; ancak köyde fındığa, çaya gittiklerini aktaran İslam Baytürk, "Zaman zaman şirketlerde bir iş alıp ona gidiyoruz. Otobüsçülüğü bırakmak mümkün değil. Bu iş bizim mesleğimiz. Bugün otobüsümüzü satmak istesek 250 bin TL zararına satmak durumunda kalacağız. Devlet bir an önce bu işe el atmalı. Firmalar daha sorumlu davranmalı. Bireysel otobüsçüler bu işte var olmak için sonuna kadar direnecek. Belki turizm firması kurarak devam edeceğiz, ayakta duracağız. Bizim başka mesleğimiz yok. Bireysel otobüsçülerin savunacak meslek örgütleri de yok.

Çok yalnız kaldık" dedi.

Bireysel otobüsçülerin hepsi bekliyor

Karadeniz'de, çalışan bireysel otobüsçü kalmadığını savunan İslam Baytürk, "Yüzde 85-90'ı aracını çekti. Üniversiteler açılır, pandemi olumlu bir seyre girer ve bilet fiyatları tekrar yükselirse bireysel otobüsçü yine çalışmaya başlar.

Devletin uçağa, denizciye verdiği desteği otobüsçüye de vermesi gerekiyor. KDV oranı düştü ama çalışan bireysel otobüsçü yok ki şu an. Garaj alemleri biraz da insafsızdır, 'Yürütemiyorsan, sat kardeşim' derler sana. Aldığın 1 milyon TL'lik arabayı 500 bin TL'ye verirsin, çıkar gidersin. Şu anda arabalar 5 kişi ile geliyor. Bir otobüsün Bodrum'a gidiş gelişi 5 bin TL yakıt, 1000 TL garaj çıkışı, 1200 şoför yevmiyesi var. 30 yolcu ile gelip gitsen ne olur. Buradan Bodrum 170 TL. Bununla bu işi

yürütme imkanı yok. Devlet sicile bakmadan bireysel otobüsçüye 6-7 ay geri ödemesiz 100'er bin TL kredi verirse Nisan'ı görür otobüsçü. Yoksa yok olacak" dedi.

Bireysel otobüsçü ayakta tutuyor

Bireysel otobüsçüsüz sektörün devam edemeyeceğini iddia eden Baytürk, "Bireysel otobüsçüler sektörün olmazsa olmazıdır. Büyük firmalar hem araç yatırımı hem şoför, muavin maliyetine girmez. Ayrıca bireysel otobüsçüler işine sahip çıkıyor. Yolcu ile bir kez bile problem yaşayan bireysel otobüsçü yoktur. Bir de bizim bölgenin geleneğinde insanlar, ailesinin güvendiği kişiyle seyahat etmesini istiyor. Bireysel otobüsçü yolcusuna sahip



çıkıyor. Yarın yine birlikte seyahat edecek, emanetini taşıyacak. Bireysel otobüsçünün olmazsa bu sektörün ayakta durma şansı yok. Şubat ayından beri bireysel otobüsçünün cebine para girmedi. Şoförler kısa çalışma ödeneğinden yararlandı, biz işveren olarak hiç destek alamadık" dedi. ■



Bilette taban fiyat uygulaması gelmeli

Otogar çıkış fiyatlarında indirimle gidilmeli

Geçen hafta İstanbul Büyükşehir Belediyesi destek birimlerinden ve otogardan sorumlu İBB Genel Sekreter Yardımcısı Sayın Murat Yazıcı ve Ulaşım Daire Başkanlığı'nı ziyaret ettik, taleplerimizi ilettik.

Üç talebimiz var

Belediyeden taleplerimiz 3 ana başlık altında toplandı. Bunlardan birincisi şehirlerarası otobüslerde fiilen uygulanan durum, yani yüzde 50 kapasite. Koronavirüs süreci çok ciddi seviyelerde ve şu an yüzde 50 kapasitenin de ancak yüzde 50'si gerçekleşiyor. İBB Başkanı Sayın Ekrem İmamoğlu, Nisan, Mayıs ve Haziran aylarına ait kiralari almadı. Bu çok iyi bir adım ama geçici bir pansuman oldu. Tebrik ve takdir ediyoruz, ancak yeterli değil. Bu pandemi süreci, hükümetin de açıklamalarına göre, kış boyunca devam edecek. Biz de 2021 Haziran ayına kadar kiralarin en az yüzde 50 seviyesine çekilmesini talep ediyoruz.

Radikal çözüm hiç almamak, ama belediyenin içinde bulunduğu gelir-gider durumuna bakıldığında kiralarin yüzde 50 seviyesine çekilmesi doğru olacak. Şu anda sektörümüzde iş seviyesi çok düşmüş durumda. Yüzde 50 kapasite şartı ile çalışıp, yüzde 100 kira ödemek hangi insan haklarına uyar! Ki şu anda yüzde 50 kapasitenin de yüzde 50'sini dolduramıyoruz bile.



Mevlüt İlgin
TOFED Genel Sekreteri

Komisyon kurulsun

İkinci talebimiz de İstanbul Otogarı'nda hizmet veren yazıhanecilerin de temsil edileceği, teknik düzeyde somut çalışmalar yürütebilecek bir komisyonun kurulması. Biz bu komisyonun hem İstanbul Otogarı'ndaki işleyiş hem de yeni otogarlara ve cep terminaler noktasında ortak akıl üretilmesine büyük katkı sağlayacağını düşünüyoruz.

Anadolu Otogarı

Belediyeden üçüncü talebimiz Anadolu Otogarı'nın çözüme kavuşturulması. Bu durum kangrene dönüştü. İstanbul Otogarı 1994 yılında taşındığında

Anadolu Otogarı'na yönelik projeler yürütüldü, hatta maketleri bile yapıldı, ama hayata geçmedi. Anadolu yakasında otobüsçülük darmadağın vaziyette, herkes dilediği yerde yazıhane açmış, ilk kalkış ve son varış noktası olarak kullanıyor, tam bir keşmekeş içerisinde... Bunun belediye ile ortak akılla, çözülmesini talep ediyoruz.

Bakanlıktan taleplerimiz

Belediyenin yanı sıra Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan da taleplerimiz bulunuyor. Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Baştör'a taleplerimizi ilettik. Bunlardan birincisi Yönetmelik deline deline artık çarşaf haline geldi. Yönetmeliğin elle tutulur bir yanı kalmadı. Yönetmelik ile ilgili biran önce oturup bir Yönetmelik hazırlığı için Çalıştay yapalım ve daha düzgün bir Yönetmelik oluşturalım.

Bakanlık'tan da taleplerimiz var. Öncelikle yolcunun çok azaldığı bu süreçte maliyetin çok altında bilet fiyatları ile taşımacılık yapılıyor. Haksız ve yıkıcı rekabetin önlenmesi için Ulaştırma Bakanlığı'nın yetkisinde olan taban ve tavan fiyat yayınlanmasını istiyoruz. Biletlerde tavan fiyat daha önce de yayınlandı, ancak tavan fiyat zaten uygulanmıyor. Bu çok büyük bir fayda sağlamadı. Fiyatta rekabet dip seviyede olduğu için taban fiyat tarifesi yayınlanması gerekiyor. Bu, meslek örgütlerinde,

sektörün buluşma noktasının olduğu her noktada tartışıldı ve oybirliği ile çok acil taban fiyat tarifesi yayınlanması gerekliliği kabul edildi. Acil olarak yıkıcı rekabetin önüne geçilmesi gerekiyor.

Otogar çıkışları yüzde 50 indirilmeli

Pandemi sürecinde bazı illerde otogar çıkış ücretleri yüzde 50 indirildi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yüzde 50 şartı hâlâ devam ettiği için otogarlarda da tavan fiyat belirleyecek bir tarife yayınlanmasını ve bu tarifenin de "en fazla yüzde 50 oranında uygulanır" kararını almasını talep ediyoruz.

KDV'deki yüzde 8 devam etmeli

Hükümetten talebimiz ise KDV üzerine... Havayolu taşımacılığında, biletteki KDV oranı yüzde 18'den yüzde 1'e düştü. Sektörümüzde ise yüzde 18'den yüzde 8'e düşürüldü, yani biz yine üvey evlat olduk. Ancak bu da sektörümüz için önemlidir, sektörümüz kendisine yapılan iyilikleri unutmaz. Bize bilette yüzde 8 KDV oranının yılbaşına kadar uygulanacağı belirtilmişti; biz bunun pandemi süreci bitene veya 2021 Haziran ayına kadar uzatılmasını talep ediyoruz. Bir başka talebimiz ise akaryakıt noktasında 50 kuruşluk bir destek verilmesidir. ■

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



2020 kayıp yıl

İzmir'den herkese merhaba... 30 Ekim 2020 tarihinde bizzat ailem ile yaşadığımız ve birçok insanımızı kaybettiğimiz İzmir depremi, herkes gibi, bizleri de çok derinden etkilemiştir.

İstanbul'dan Kuşadası'na Mart 2019'da geldiğimden, 30 Ağustos 2020 tarihine kadar, Manisa, Akhisar, Datça vs. gibi irili ufaklı, İstanbul da dahil deprem birçok yaşadım. 30 Ağustos 2020 tarihinde, İzmir'e taşındım daha iki ay doldu, bu yaşıma kadar yaşadığım en büyük depremdi diyebilirim. Rabbim bir daha böyle acılar yaşatmasın, inşallah...

Ölenlere rahmet, yaralılara şifa, geride gözü yaşlı kalan yakınlarına da, ailece sabırlar dileriz.

2020 kabus gibi...

2020 senesi hayatımıza bir kabus gibi çöktü. Pandemi, ekonomi, döviz, yangın, deprem derken, bir türlü dur durak bilmeyen bir girdabın içinde dönüp durmaktayız.

Bu kötü günlerin geride kalması ve iyi günlere geri dönülmesi için dua etmekteyiz. Fakat şöyle de bir gerçek de var: dövizde yaşanan artışlar, yeni araçlara ve mazota üst üste gelen zamlar, köprü geçişleri, otoban ücretleri, vs. bakıldığında sırat köprüsü gibi, nereye giderseniz gidin, ne alırsanız alın, her şey ikiye katlanmış ve maliyetlerin altından kalkamayacak duruma gelmişiz. Ki, bankalarla akraba ilişkisinden daha yakın ve samimi duruma gelmişiz. Kredi ve kredi kartları ile gelir yok, gider çok -temsilde bir hata etmediysem- yaşam biçimi oluşturmuşuz. Geliri ve birikimi olan yaşıyor, olmayan nereye

kadar dayanır bilinmez bir denklem.

Turizm taşımacılığında, asker sevkıyatı, ufak tefek gezi ve vb. gibi günü kurtaran çalışmalar yapılırken, şehirlerarası taşımacılıkta işler daha farklı yürümekte. Herkesin bildiği gibi kapanan firmalar, konkordato ve iflasını isteyen firmalar, yanı sıra yeni açılan firmalar, sizce de kafa karıştırıcı değil mi?

Benim olsun, gerisi ne olursa olsun mu?

Kiminle konuşsam, "iş yok; 10 kişiyle geliyor, 3 kişiyle gidiyoruz, zarar ediyoruz" dediği bir ortamdan bahsediyoruz. Şimdi ben soruyorum sizlere kaç kişi bu sektör için yatırım yapar?

İzmir'den Ankara'ya, bir misafirimiz otobüs bileti almış. Kaça aldın diye sordum "52,00 TL." dedi. Şaşırdım. 8 ila 9 saat süren bir yolculuk. Tamam da, zaten para kazanamıyoruz diye yakınırken niçin ısrarla "benim olsun, gerisi ne olursa olsun" demeyi anlamış değilim. Diğer taraftan aracını değiştirmek isteyen, model yükselten, küçülten, vadeli alan, takas yapan ve bir şekilde iş yapan da var. Hiç yok da değil, fiyatlar sanal ortamda değişmezken, satış işlemi gerçekleşen araçların ciddi anlamda fiyatının düştüğü de bir gerçektir.

Kayıp yıl

2020 yılı kayıp bir yıl, hafızalarda da kabus dolu bir yıl olarak hatırlanacaktır. Bu yılı artık kazasız belasız atlatmak istiyoruz. Yeter artık diyoruz. Git başımızdan, hayırlısı ile 2021 gelsin diyoruz. Herkese kucak dolusu selamlar gönderiyorum. ■

Benim naciz vücudum
bir gün elbet toprak olacaktır
fakat Türkiye Cumhuriyeti
ilelebet payidar kalacaktır

K. Atatürk

ANİYORUZ
— 1881-1938 —

10 Kasım
ATATÜRK'Ü ANMA GÜNÜ

GRAND
BUS MARKET

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres

Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

BAŞSAĞLIĞI

Tamer Tur'un Kurucusu,
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Onur Kurulu Üyesi,
TTDER Başkan Yardımcısı ve
Tamer Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er,
Yönetim Kurulu Üyeleri Ahmet Er ve Erden Er'in
değerli babaları

Hasan Tahsin Er'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Günümüz koşullarında çok zorlanan otobüsçülüğün desteklenmesi şart!

OTOBÜSÇÜLÜK YAŞATILMALI

Pandemi nedeniyle çok zor günler geçiren otobüsçülerin, pandemi sonrasında ayağa kalkabilmesi için bugünden bazı çalışmaların ve desteklerin verilmesi çok önemli bir zorunluluk.

Denizyolu, demiryolu ve havayolundaki hızlı gelişmeye ve yaygınlaşmaya rağmen karayolu hâlâ büyük hizmet gören bir taşıma sistemidir. Diğerlerinin bazen rakibi, bazen de tamamlayıcısı olarak hem şehiriçinde hem de şehirlerarasında önemini korumaktadır. Kısa mesafeler için zorunlu olduğu gibi düşük maliyetli seçenekler sunmasıyla da orta ve alt gelir grubundakiler için sosyal yönden önemlidir.

Otobüsçülüğün üstünlükleri

Karayolu taşımalarını, otobüs dediğimiz genelde büyük

kapasiteli taşıtlarla yapılan toplu taşımalar ve küçük kapasiteli binek araçlar yani otomobillerle yapılan toplu taşıma ve toplu taşıma özelliği olmayan taşımalar şeklinde ayırabiliriz.

Otomobil kullanımı; trafik yoğunluğu, trafik kazası, yol eskimesi ve yeni yol ihtiyacı, yakıt tüketimi, çevre kirliliği, amortisman ve eskime, ithalat gibi alanlardaki artışlarla kayıplar getirirken otobüslerle yapılan taşımalar bunları önlediği gibi ticari olmaları nedeniyle katma değer, vergi geliri ve istihdam yaratma kabiliyetleriyle de üstünlükler sağlamaktadır.

Destek şart

Diğer modlara, büyük olasılıkla, toplu taşıma özelliklerine bağlı olarak verilen destekler karşısında günden güne zorlanan otobüsçülük, pandemi nedeniyle çok kötü günler geçirmektedir. Bunu sürmesi beklentilerinin yanı sıra Pandemi sonrasında tam olarak ayağa kalkması için devletçe desteklenmesi ihtiyacı kaçınılmazdır. Devlet ve sivil toplum örgütlerinin konu üzerinde birlikte çalışıp önlemler belirlenmesi esas olmakla birlikte akla gelen bazı güncel önerileri sunmakta fayda var.

Mali, parasal destekler

- 1- Pandemi nedeniyle yüzde 8'e düşürülen KDV uygulamasının kalıcı hale getirilmeli.
- 2- İyice artmış olan yakıt maliyetini düşürücü (ÖTV'nin tamamen veya kısmen alınmaması veya geri iadesi gibi) önlemler getirilmeli.
- 3- Bazı ödemeler ertelense de ödenme zamanları geldi; yenileriyle birlikte büyük miktarlara ulaşacağı dikkate alınarak uzun süreli ertelenmeli.
- 4- Kamu bankalarından alınan kredi geri ödemeleri düşük faizlerle ötelenmeli.
- 5- Turizmin bir unsuru olduğu bilinerek otobüsçülük de turizm desteklerinden aynen ve tam olarak faydalandırılmalı.
- 6- Bütün bunların yetersiz kalabileceği ve ödemelerin mümkün olmayabileceği dikkate alınarak bazı hibe kredi ve yardımlar yapılmalı.
- 7- Otobüsler, köprü ve otoyollarda düşük taşıma ücretleriyle desteklenmeli.
- 8- İstanbul Boğaziçi geçişlerinde yolcu, zaman ve para kaybı getirilen 3'üncü köprü yanında 2'nci köprüünün kullanımına imkan verilmeli.

Mevzuat iyileştirmeleri

- 1- Terminal ücretleri düşük düzeylere indirilerek sabitlenmeli.
- 2- Terminallere erişimin yolcu ve taşımacılara getirdiği yükler ve kayıplar dikkate alınarak, büyük yerleşim merkezlerinde uygun birden fazla noktada terminal yapılmalı.
- 3- Gelir kazanma amacı olmaksızın sadece kendi taşımalarında kullanılmak üzere özel terminal yapımı kolaylaştırılmalı.
- 4- İlk kalkış ve son varışlar olmak üzere araduraklardaki indirim ve bindirmeler trafik kurallarına aykırı olmayan her yerde yapılabilir. Terminale yönlendirmeler kaldırılmalı.
- 5- Bir özmal taşıt sadece bir belgede asgari kapasite sağlamada kullanılmak ve sadece bir belgede sözleşmeli taşıt hesabının dikkate alınması kaydıyla birden fazla belgesi olan kişilerin farklı taşıtları diğer belge-

- 6- Belgelere özmal taşıt kadar otomobil kaydı yapılmalı.
- 7- Bilet satmamış olmak kaydıyla sefer saatinden 3 gün öncesine kadar ilan edilmek üzere sefer iptali imkanı verilmeli.
- 8- Yüzde 50 koltuk kapasite sınırlamasının olduğu günlerde, tek kişilik koltuk ücretinin en az yüzde 50 üstünde olmak üzere taban ücret yayınlanmalı.
- 9- Yolcu azlığı nedeniyle işletmeye açılmayan hatlar geleceğe yönelik olarak korunmalı.
- 10- Sözleşmeli taşıt kullanım oranları yeniden değerlendirilmeli.
- 11- Ücret tarifelerinin en geç 6 ayda bir yeniden düzenlenmesi esası getirilmeli.
- 12- 25 koltuktan küçük araçlar düzenli tarifeli seferlerde de kullanılabilir.

Otokar, Gürcistan'a 175 otobüs ihracatının startını verdi

Otokar, Gürcistan ile haziran ayında gerçekleştirdiği yılın en büyük ihracat anlaşmasının teslimatına başladı. Gürcistan toplu ulaşımında yeni bir dönem başlatacak anlaşmanın ilkperti teslimatı olan 5 adet Sultan LF geçtiğimiz günlerde teslim edildi. 117'si Sultan LF, 58'i Kent LF olmak üzere toplam 175 araçtan oluşan ihracat anlaşmasının teslimatları 2021 yılında da devam edecek.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, yenilikçi otobüsleriyle büyük şehirlerin toplu ulaşımına nefes aldirmaya devam ediyor. 57 yıllık dene-

yimi ile ürettiği araçlarla kullanıldığı ülkelerde tasarımı, ergonomisi, teknolojsi ile büyük beğeni toplayan Otokar, haziran ayı sonunda Gürcistan ile gerçekleştirdiği 175 adetlik otobüs ihracatı anlaşmasının teslimatına başladı.

Gürcistan'ın artan toplu taşıma ihtiyacını karşılamak üzere başlatılan dönüşüm çalışmaları neticesinde uluslararası rakiplerini geride bırakarak ihaleyi kazan Otokar, anlaşma kapsamında ilk olarak 5 adet Sultan LF teslimatı yaptı. 117'si Sultan LF, 58'i Kent LF olmak üzere toplam 175 araçtan oluşan ihracat anlaşmasının teslimatları 2021 yılında da devam edecek. Otokar, tasarımı, teknik özellikleri, geniş iç hacmiyle Gürcistanlılara daha çevreci ve konforlu bir seyahat sunarak ulaşımında yeni bir dönem başlatacak Sultan LF ve Kent LF için yedek parça temini ve eğitimlerini de verecek. Otokar otobüsleri, Poti, Gori, Zugdidi, Kutaisi, Rustavi ve Telavi şehirlerinde hizmet verecek. ■



Anadolu Isuzu üretimi Grand Toro ve Kendo Avrupa turunda

Anadolu Isuzu Ar&Ge Tasarım Merkezi tarafından tasarlanan ve 13 metrelik CNG yakıtla çalışabilen biogaz uyumlu modeli Kendo ile 8.5 metrelik yeni modeli Grand Toro otobüsleri Avrupa turuna başladı. Ekim ayında Fransa ile başlayan yurtdışı demo turu 22 ülkeyi kapsayacak ve Haziran 2021'e kadar devam edecek

Anadolu Isuzu, 2020-2021 yılları arasında devam edecek olan Avrupa programını "Isuzu Euro Tour 2021" adıyla Ekim ayında

Fransa'da başlattı. Yeni araçlar, demotur rotası kapsamında seyahat edilecek ülkelerdeki belediye ve toplu taşıma şirketlerine tanıtılacak ve test ettirilecek. Grand Toro ve Kendo'nun yerel lansman ve test sürüşü aktivitelerinde yer aldığı demo turu, Danimarka, Polonya, Romanya, Belçika, İtalya, Bosna Hersek, Karadağ, Kuzey Makedonya, Bulgaristan, İspanya, Yunanistan, Sırbistan, Hırvatistan, Slovenya, Macaristan, Çekya, İsviçre, Slovakya ve Litvanya ile devam edecek. Araçların 2021 yılında Türkiye'de de satışa sunulması planlanıyor. ■





Alpay Lök

Mak. Yük. Müh.

alpay@frenteknik.com

Kışın zincirin en zayıf halkası otomobil

2020 Eylül ayı **TÜİK** verilerine göre Türkiye’de tescilli toplam 23 milyon 854 bin 820 adet karayolu taşıtı var. Bunların **yüzde 54,1’i otomobil, yüzde 22,9’u** da ticari araçlardan oluşuyor. 9 Şubat 2017’de 687 numaralı KHK ile 2918 sayılı Trafik Kanunu’na 65/A maddesi eklenerek “Yolcu ve Eşya taşıyan” ticari taşıtlara Kış Lastiği Zorunluluğu getirildi. Ancak bu sırada binek otomobiller kapsam dışında kaldı. Toplam araçların içinde yüzde 22,9 paya sahip ticari araçlara zorunluluk getirilirken yüzde 54,1’lik paya sahip otomobillerin Kış Lastiği Zorunluluğu dışında tutulması kışın trafik güvenliği açısından özel otomobilleri **zincirin en zayıf halkası** durumuna getirdi.

Önerilerimiz:

- 1) Zorunlu olmamasına karşın kışın özel otomobillerde 4 adet **Kış Lastiği** takmalıdır.
- 2) Karlı havalarda Kar Zinciri bulundurulmalı ve görevlilerin talebi üzerine takılmalıdır,
- 3) Kışın takılması gereken lastik kanun 65/A’da "Kış Lastiği" olarak tarif edilmişken 1.4.2017 tarihli UDHB tebliğinde ise en az "**M+S lastiği**" şeklinde. Herhangi bir test kriteri olmayan M+S Lastiği Kış Lastiği değildir. Önerimiz üzerinde **Kış Lastiği (3PMSF Üç Tepeli Dağ içinde Kar Tanesi)** logosu olan kış lastiklerinin tercih edilmesi ve zorunlu tutulmasıdır.
- 4) Kışın otomobil, minibüs, hafif ticari araçlar ve okul servislerinin tüm tekerlerine üzerinde Kış Lastiği logosu olan kış lastikleri takılmalıdır,
- 5) Mevzuata göre şehirlerarası otobüslerin sadece çeker dingiline **M+S lastiği** takılması yeterlidir. Özellikle İç Anadolu ve Doğu Anadolu’ya gidecek otobüsler tüm tekerlerinde Kış Lastiği logosu olan lastikler takmalıdır,
- 6) TIR römorklarında Kış Lastiği zorunlu değil. Önerimiz römorkların en az 1-2 dingilinde **M+S** veya Kış Lastiği logosu olan lastiklerin kullanılmasıdır. Çağdaş çekicilerin ESP’li fren sistemleri kritik durumlarda römork frenine kumanda etmekte ve fren yaptırmaktadır. Yaz lastiği takılı römorkun kaygan zeminlerde frenleri bu müdahalelere yanıt vermeyecektir.

7) **2918 65/A** Kış Lastiği mevzuatı otomobilleri de içerecek şekilde genişletilmelidir.

Özel otomobillere de Kış Lastiği zorunluluğunun getirilmesiyle 31.07.2012 tarihli “**Karayolu Trafik Güvenliği Stratejisi Eylem Planı**” gereği 2020 yılında trafik ölümlerini 2010 yılının yarısına indirme hedefinin gerçekleşmesine önemli bir katkı olacaktır.



Bu değişiklik yapılmıyca kadar mevcut mevzuatla özel otomobillerde Kış Lastiği kullanımı yaygınlaşmalıdır. Türkiye’de zorunlu olmamasına karşın binek araçlarda Kış Lastiği kullanımının yaklaşık yüzde 25-30 arasında olduğu tahmin ediliyor. Bu oranın yüksek olmasında uzun dönem araç kiralama şirketlerinin önemli katkısı var. Bu sonuç ve çabalar kışın trafik güvenliği açısından umutları artırıyor. ■



“Kış Lastiği Risk Yönetimi”
Alpay Lök / Kışlastiği.com / 5 Kasım 2020

Karsan Ar-Ge Direktörü Barış Hulisioglu oldu

Karsan’da Ürün & Proje Mühendisliği Müdürü olarak görevini yürüten Barış Hulisioglu, Kasım ayından itibaren Ar-Ge Direktörlüğü görevini üstlendi.

Karsan, Ar-Ge’sini Barış Hulisioglu’na emanet etti. Bursa’da Karsan ile ortaklaşa çalışmalar yürüten Hexagon Studio’da ürün tasarımı ve proje yönetimi alanlarında görevler üstlenen Barış Hulisioglu, görev aldığı



2006 yılından bu yana Karsan’ın ürün ve projelerinin gelişimine de katkı sağladı. 2017 yılında ise Karsan’a Ürün ve Proje Mühendisliği Müdürü olarak katılan ve bu konudaki çalışmalarını üç yıldır yürüten Hulisioglu, yeni görevine ise Kasım ayı itibarıyla başladı. ■

Bursa ulaşımına 26 Karsan Jest katıldı

Bursa Büyükşehir Belediyesi ve BURULAŞ’ın katkılarıyla 124 Nolu Barakfakih Taşıyıcılar Kooperatifi tarafından alınan 26 adet Karsan Jest düzenlenen törenle hizmete girdi.

Bursa’da ulaşımın sorun olmaktan çıkması için akıllı kavşak uygulamaları, raylı sistem sinyalizasyon optimizasyonu, yeni

yollar, köprü ve kavşak gibi fiziki yatırımlara ağırlık veren Büyükşehir Belediyesi, toplu taşıma araçlarını da vatandaşlar için daha cazip hale getiriyor.

Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alınur Aktaş, yenilenen otobüslerin hayırlı olmasını diledi. Kestel Belediye Başkanı Önder Tanır, AK Parti İl Başkanı Ayhan Salman, Bursa Özel Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı Sadi Eren ve meclis üyelerinin de katıldığı törende konuşan Başkan Alınur Aktaş, kaliteli hizmetin önemini vurguladı. ■



Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

Araçlarımıza ve sürücülerimize özen göstereyim.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

MUCİZE GEREKMEZ

Yaşamı daha iyi hale getirecek yegâne şey her mevkide liyakatli insanlar ve onların işini en iyi şekilde yapması ile mümkündür. Bu gereklilik, kalite için ilk ve tek şarttır.

Donanımlı olmayan bir öğretmenin yetiştireceği neslin sonuçlarının facia olması kaçınılmaz ise, facia yaşamamak için aracı kullanan şoförün de ehil ve kurallara uygun davranmasını beklememiz gerekir. Geleceğimizi, varlığımızı, hayatımızı teslim ettiğimiz insanların sorumluluk sahibi donanımlı ve doğaldır ki ahlaklı olmasını bekleriz. Aynı şekilde yatırım yaptığımız gençlerimizin benzer bilinçte olmasını kendilerine verilen değerinin farkında ve karşılığını vermek gayret içinde olmasını bekleriz.

Sağlık, adalet ve ekonomiden başlayarak her alanda görev yapanlardan, vasıfsız işçilere kadar bu böyle olmak zorunda ki, hem bireysel olarak ekmeğimizi hak ederek ve helal yoldan kazanmayı hem de toplumun gelir ve kültür seviyesini yükseltmeyi hedefleyebilelim.

Toplumumuzda uzunca süreden beri devam eden yozlaşmanın sonuçları, hepimizi mağdur ediyor. Bundan şikâyetçi olmamıza rağmen, bir şekilde bu döngüye kendimizi kaptırmış haldeyiz. İşin içinden çıkılmaz duruma geldiğimizde de bizi kurtaracak bir mucize bekliyoruz. Mucize kelimesi “aciz” kökünden gelir. Aciz bir duruma düşünce, olağanüstü bir şeyin bizi bu durumdan çekip çıkarması beklentisine giriyoruz. Öncelikle aciz duruma düşmemek gerektiğini nedense anlamıyoruz.

Bu düşünce ile beklentilerimizi kendimizde aramak yerine dışımızdaki bir güce bağlarız. Esas gücün bizde olduğunun farkında olduğumuz zaman neler yapabileceğimizi neleri değiştirebileceğimize inandığımız zaman gerçek anlamda gelişme ve değişimi başlatmış olacağız.

Bunun için ne kadar daha beklememiz lazım? Neden hemen bugün şimdi başlamıyoruz? Hep beklenti içinde olmak yerine neden veren el biz olmuyoruz?

“Çaresizseniz çare sizsiniz” özdeyişindeki çare üretin biz olduğunı anlamak bu kadar zor mu?

Hele çaresiz bir ulusa önderlik ederek, çare üreten o büyük zatı, “ATA” olarak kabul edip içimizde yaşattığımızı iddia ederken, O’nu sadece rozet olarak yaşatmak yerine fikirlerini benimsediğimizde bunun o kadar da zor olmadığına inanmak lazım.

“Beni görmek demek mutlaka yüzümü görmek değildir. Benim fikirlerimi, benim duygularımı anlıyorsanız ve hissediyorsanız bu kâfidir.”

“1919 yılı Mayıs’ı içinde Samsun’a çıktığım gün elimde maddi hiçbir kuvvet yoktu. Yalnız büyük Türk milletinin soyluluğundan doğan ve benim vicdanımı dolduran yüksek ve manevi bir kuvvet vardı. İşte ben bu ulusal kuvvete, bu Türk milletine güvenerek işe başladım.”

Elimizde böyle bir kılavuz varken başka bir yerde feyz aramak mı?

Teşhis olmadan tedavi olmaz. Öncelikle “Gençliğe Hitabe”yi bir kez daha okuyarak onun tespitlerinde hangi aşamada olduğumuzu anlamakla başlayabiliriz.

1938 yılının 10 Kasım’ında sonsuzluğa yolcu ettiğimiz Cumhuriyetimizin kurucusu ve ilk Cumhurbaşkanı, büyük önderimiz Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK’ü, büyük özlem, saygı ve minnetle anıyoruz

Doğrusu, bunu ritüel olarak değil de eylem olarak yaşamının O’nu yaşatmak olduğunu anlamalıyız artık çok geç olmadan... ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 368 • 16 Kasım 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

Ekmek 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

türü 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

Müşteri istedi, ZF Services Türk İkitelli’de servis açtı

ZF Services Türk, pandemi sürecinde de yatırım planlarını ertelemedi ve İkitelli servis noktasını hizmete açtı. Müşterilerin özel servislerde yaşadıkları sorunlar nedeniyle dile getirdikleri şikayetlerin ZF Services Türk’ü İkitelli’de bir servis açmaya yönlendirdiğini belirten Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Alper Zoroğlu, “Yeni servis noktamızda müşterilerimizi, ZF kalitesi ve çok özel kampanyalarla buluşturmak istiyoruz. Bütün müşterilerimizi servisimize bekliyoruz.” dedi.

RÖPORTAJ: Erkan YILMAZ

Pandemi süreciyle birlikte çok zorlu geçen 2020 yılında İkitelli’de hizmete sunduğu yeni servis noktasıyla müşterisinin yanında olduğunu gösteren ZF Services Türk’ün Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Alper Zoroğlu ve Pazarlama Müdürü Can Akkan ile bir araya geldik.

Çok yüksek bedeller ödeniyor

İkitelli servis noktasının çok büyük bir ihtiyaç olduğunu, müşterinin de bölgede çok uzun süredir bir servis noktası açılması talebi bulunduğunu belirten Alper Zoroğlu, “Bu bölge, genelde halk otobüsçülerinin bakım ve onarım için özel servisler geldiği bir yer. Bazı özel servisler kendilerini ZF servisi gibi gösteriyordu, müşterilerimiz de onları ZF servis noktası olarak görüyorlardı. Buralarda çok yüksek fiyatlara bakım ve onarım yapıldığı, orijinal parçalar kullanılmadığı, bakım gören şanzımanın birkaç kez daha arızalandığına dair şikayetlerini alıyorduk. Çok yüksek bedeller ödedikleri halde sanki ZF’den hizmet almış algısı ile önyargıların oluştuğunu da gözlemledik. Biz de müşterimize yakın olmak ve ZF kalitesi ile onları buluşturmak için bu servis noktasını açmak istedik.” dedi.

Pandemi engelleyemedi

İkitelli servis noktasını hizmete sunmaya yönelik çalışmaya aslında 2019 yılında başladığını belirten Alper Zoroğlu, “2019 Ağustos ayında yeni servis noktasını planlarken İkitelli’de yer bakmaya da başladık. Almanya’dan yatırım onayı aldıktan sonra kendimize Mart 2020 gibi bir açılış hedefi koyduk. Pandemi süreci nedeniyle birkaç ay gecikme yaşadık, ancak Eylül ayı ile birlikte servis noktamızı açılışa hazır



ZF Services Türk Pazarlama Müdürü Can Akkan

Avrupa yakasındaki araç yoğunluğuna dikkat çeken ZF Services Türk Pazarlama Müdürü Can Akkan “Müşteri memnuniyeti bizim için birinci sırada geliyor. Uzun yıllardır Sultanbeyli tesisimizde verdiğimiz servis hizmetini Avrupa yakasına da taşımayı istiyorduk. Müşterilerimize İstanbul’da ZF kalitesinde hizmet verecek ikinci bir servis noktasını hayata geçirmenin haklı gururunu yaşıyoruz” dedi.

hale getirdik. Yine pandemi nedeniyle açılışa yönelik bir tören düzenleyemedik. Umarım her şey yolunda gider ve yeni servis noktamızın açılışının mutluluğunu, müşterilerimizle birlikte bir arada yaşarız. Servis noktamız, 180 metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 500 metrekaresel bir alanda yer alıyor. Araçlarına hizmet sunulurken müşterilerimizin oturarak çalışmaları izleyebilecekleri bir alanımız da mevcut. Şu an için 5 kişilik bir ekip var, elbette ihtiyaca göre bu sayıyı artırabiliriz. Müşterimiz hafta sonu hizmet almak isterse, ona uygun şekilde hafta sonu da çalışabiliyoruz.” dedi.

İkitelli dördüncü lokasyon

ZF’nin Sultanbeyli’deki Aftermarket, Gebze’de yer alan Sachs fabrikası ve İzmir’deki Lemförder fabrikasından sonra, Türkiye’deki 4’üncü lokasyonunu İstanbul Avrupa Yakası’nda İkitelli’de hizmete açtıklarını belirten Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Alper Zoroğlu, “İkitelli servis

noktamızda ZF markalı şanzıman ve akslar için bakım ve onarım hizmeti verilecek. Avantajlı fiyat ve ödeme seçeneği ile yenilenmiş (Re-Man) ZF EcoLife şanzıman seçeneğimiz var. Açılışa özel ücretsiz diagnoz ve ekspertiz hizmetleri sunuyoruz” dedi.

Doğru yönlendirmek önemli

Yetkili servislerin ücretlerinin yüksek olduğuna dair yanlış bir önyargının bulunduğu dikkat çeken Zoroğlu, birçok özel servisin ücretli yaptıkları 500 TL civarındaki diagnoz hizmetini ücretsiz sunduklarını belirtti: “Bizde şanzıman bakımı veya onarımı yaptırmasalar bile biz müşterimizi doğru yönlendirmenin, orijinal parçaları nasıl anlayabileceklerine yönelik bilgilendirmeler sunmamızın önemli olduğunu düşünüyoruz. Çünkü müşterilere hangi parçaların kullanıldığı gösterilmiyor ve çıkartılan parçalar ile karşılaştırması da yapılamadığı için muallak bir durum ortaya çıkıyor. Biz çıkan parçaları da her zaman müşteriye teslim ediyoruz. Her zaman bizim liste ile çıkan parçayı karşılaştırabiliyorlar” dedi.

Müşterilerimiz için ulaşılabilir fiyatlar hedefledik

ZF’nin pahalı bir hizmet sunmadığını pekiştirmek amacıyla müşterilerimiz için son derece cazip ve ulaşılabilir fiyatları hedefledik. Bu sayede orijinal parça kullanımının önemini de göstermek istediklerini belirten Alper Zoroğlu, “Açılışa özel kampanyalar düzenledik. Değiştirdiğimiz parçaları bir kez değil iki kez analiz ettik. Her değiştirdiğimiz parçaya teknik olarak detaylı bir açıklama yapma imkânımız var. Atölyemizde bir kalite kontrol sorumlusu var. Konusunda uzman bir kişi hangi parçaların değişmesi gerektiğine karar veriyor. Önceliğimiz, mümkün olduğunca az parça değiştirerek müşterinin kazançlı çıkmasını ve ödemelerinin azalmasını sağlamak. Şu an piyasaya ile fiyatlarımız çok yakın ve bunu ZF kalitesinden ödün vermeden, ZF garantisi altında yapıyoruz. Tabi ki bir farkımız olması gerekiyor. Biz bunu ürünümüzün arkasında durarak gösteriyoruz. Çünkü yapılan bir işlemde hata olursa onun geri dönüşü çok daha maliyetli oluyor. Özel servislerin birçoğu bu geri dönüşlerde müşteriye hizmet vermiyor” dedi.

Yenilenmiş kampanya fiyatı

İkitelli Servisinde onarım hizmeti vermediklerini, arıza tespiti yaptıklarını ve müşteriye bir fiyat verdiklerini belirten Alper Zoroğlu, “Burada şanzıman ve aks için bir check-up yapıyoruz. Onarım gerekiyorsa bunu öncelikle müşterimizle paylaşıyoruz ve onayına müteakip şanzımanı onarım için Sultanbeyli’deki atölyemize götürüyor ya da müşterilerimize Re-Man



ZF Services Türk Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Alper Zoroğlu

İkitelli lokasyonun İstanbul için yeterli olduğunu, ilerleyen dönemde Sultanbeyli hizmet noktasında sökme-takma işlemi yapılması için yeni bir program geliştirdiklerini söyledi.

(yenilenmiş) şanzıman hizmetinden faydalanmaları için imkân sunuyoruz. Normalde 6 ay olan onarım garantimiz, Re-Man şanzımanında 1 yıldır. Re-Man hizmeti kapsamında şanzımanın içindeki arızalı parçayı, geliştirilmiş daha uzun ömürlü bir parça ile değiştiriyoruz. Yazılımını güncelliyoruz ve son teknolojiye uygun hale getiriyoruz. Sızdırmazlık takımı mutlaka değişiyor. Soğutucusunu temizliyoruz, kaçak testlerini yapıyoruz ve gövdesine özel testler uyguluyoruz. Ve sonunda yepyeni bir şanzıman olarak stoğumuza alıyoruz ve cazip fiyatlarla müşterilerimize öneriyoruz. Diagnoz süreci yarım saat sürüyor. Fiyat ve karar verme süreci yarım saat, 2 saat sökme, 2 saat takma; toplam 4,5 saat sonra müşteri şanzımanı takılmış olarak servisimizden ayrılıyor ve 3-4 günlük iş kaybını yaşamıyor. Bu şanzıman için kampanyalı fiyatımız 28.000 TL’den başlıyor. Diagnoz hizmetimiz ücretsiz. Özel servislerde bunun ücreti 500 TL civarında. 1.500 – 2.000 TL sökme ve takma ücretini de almıyoruz. Re-Man şanzıman içinde kullanılan ve maliyeti 2 bin TL olan 40 litre yağın ücretini de almıyoruz. Aynı anda 3 aracın şanzımanı servisimizde sökebilir haldeyiz. Müşterinin bundan düşük bir fiyatta hizmet alabileceğini düşünmüyorum. Burada fren bakımı gibi işlemleri de yapıyoruz. Burayı örnek bir servis olarak Türkiye çapında geliştireceğiz.” dedi.

MAPAR iyi bir partner

MAPAR’ın Bursa’da ZF’nin yetkili servisi olarak hizmet verdiğini de belirten Alper Zoroğlu, “Mapar iyi bir partner. Onlara elimizden gelen desteği veriyoruz. Yeni partnerler noktasında talepler var, onlarla da görüşmelerimiz sürüyor.” dedi. ■



ZF Türk Services Türk San ve Tic. A.Ş. İkitelli Şubesi
Ziya Gökalp Mahallesi Hürriyet Bulvarı
No. 47-49 34490 Başakşehir İstanbul
Tel: 0542 355 10 26
zfturk.info@zf.com





Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikasında

285.000'inci kamyon banttan indi

Mercedes-Benz Türk Kamyon Üretimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Dr. Andreas Bachhofer, "2022'de ulaşmayı hedeflediğimiz 300.000'inci kamyon üretimine emin adımlarla ilerliyoruz." dedi.

Mercedes-Benz Türk'ün 1986'da kurulan Aksaray Kamyon Fabrikası, 285 bininci kamyonunu üretti. Türkiye iç pazarı için özel olarak üretilen 285 bininci araç, çekici ailesinin en donanımlı araçlarından biri olan Mercedes-Benz Actros 1851 LS 4x2 modeli. Mercedes-Benz Türk Kamyon Üretimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Dr. Andreas Bachhofer, "2022'de ulaşmayı hedeflediğimiz 300 bininci kamyon üretimine emin adımlarla ilerliyoruz" dedi. Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 8'ini karşılayan Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası'nın

kamyon ihracatı kurulduğu 1986 yılından bu yana 74 bin adedi geçti.

Her 10 kamyonun 7'si

Türkiye'deki her 10 kamyonun 7'sini üreten Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, üretimiyle, istihdamıyla, AR-GE faaliyetleri ve ihracatı ile Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkı sağlıyor.

Yüksek standartlar ve kalitede üretim yapan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Almanya, Fransa, Hollanda, İtalya, İspanya, Portekiz, Belçika, Litvanya, Çek Cumhuri-

yeti, Polonya, Avusturya, Macaristan, Slovakya, Slovenya, Romanya ve Bulgaristan gibi Avrupa ülkelerine kamyon ihraç ediyor.

Sosyal sorumluluk...

Mercedes-Benz Türk, tüm Türkiye çapında yürüttüğü kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle de iyi bir kurumsal vatandaş kimliğine sahip. Şirket, yürüttüğü kurumsal sosyal sorumluluk projelerinin özellikle Aksaray'ın sosyal kalkınmasına katkı sağlamak amacıyla ilde uygulanması konusunda özel hassasiyet gösteriyor. ■

Mercedes-Benz Türk

Akkoç Lojistik 60 Actros 1845 LS ve Actros 1848 LS daha aldı

Akkoç Lojistik, yeni araç alımında tercih etti. Akkoç Lojistik, 2004 senesinden bugüne satın alım tercihini bir kez daha Mercedes-Benz kamyonun yanı sıra kullandı. Satın alınan 60 adet Actros 1845 LS ve Actros 1848 LS araçla filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısı 137'ye, toplam araç sayısı ise 150'ye yükseldi.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleşen teslimat töreninde Actros 1845 LS ve Actros 1848 LS modelleri sergilenirken, araçlar Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel, Koluman Ankara Kamyon Satış Müdürü Arcan Erciş tarafından Akkoç Lojistik'in firma ortakları Orhan Akkoç ve Doğan Akkoç'a teslim edildi.

Sağlam adımlarla devam ediyor

Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel, "Akkoç Lojistik ile 2004'te başlayan işbirliğimizin sağlam adımlarla bugünlere taşınmasından ve Akkoç Lojistik filosunun büyük bir kısmının markamız araçlarından oluşmasından dolayı çok mutluyuz. Actros 1845 LS ve Actros 1848



LS modellerimizin Akkoç Lojistik'e hayırlı olmasını diliyor, satışta emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

Akkoç Lojistik firma ortağı Orhan Akkoç, "Müşteri önceliklerini her zaman ön planda tutan, kendisini yenileyen bir anlayış ile çalışıyoruz. Bu değerler çerçevesinde Mercedes-Benz markasıyla da büyük bir güven içinde çalışıyoruz. Koluman Motorlu Araçlar ile Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e teşekkür ediyor, filomuzun büyük çoğunluğunu oluşturan Mercedes-Benz markasıyla uzun yıllar daha işbirliğimizin devam edeceğine inanıyoruz" dedi. ■



Ankara Nakliyat 7 adet MAN TGX çekici aldı



Bünyesinde hizmet veren 16 adet MAN çekicinin kalite ve performansından memnun olan Ankara Nakliyat, filosunu yeni MAN çekicileri ile güçlendirdi. Firma, sipariş ettiği 15 adet yeni MAN çekicinin ilk bölümü olan 7 adet TGX 18.470 4X2 BLS UY Retarder'i törenle teslim aldı. Teslimatın devamı ile birlikte Ankara Nakliyat'ın 25 araca ulaşan filosunda MAN çekici sayısı da 24'e yükseldi.

Ankara Showroom'da düzenlenen teslimat törenine Ankara Nakliyat ve Lojistik Şirketinin sahibi Nihat Yalçın'ın yanı sıra şirket ortakları Orhan Yalçın, Mithat Yalçın ve Hüseyin Yalçın ile MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ Kamyon Satış Uzmanı Engin Karaoğlu katıldı.

Sembolik MAN anahtarını teslim alan firma sahibi Nihat Yalçın, MAN ile çalışmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi: "Filomuzun çoğunluğunu oluşturan MAN çekicileri gerek performans ve güvenlik gerekse de düşük işletme maliyeti nedeniyle tercih sebebimiz. Ayrıca hem satış hem de satış sonrası hizmetlerden de çok memnunuz."

Satış Uzmanı Engin Karaoğlu, "Ankara Nakliyat ve Lojistik Şirketi ile zaten çok iyi bir iş ortaklığımız vardı. Şimdi bunu daha da geliştiriyoruz. Bundan sonrası için de kendileri ile çalışacak olmaktan mutluyuz" diye konuştu. ■

Logitrans Lojistik'ten 10 DAF XF 480 çekici yatırımı

Baltık ve BDT. ülkeleri ile Asya ve Doğu Avrupa'ya taşımacılık yapan Logitrans, filosunu Mertsan Motorlu Araçlar AŞ'den aldığı 30 araçlık siparişi ile genişletirken, ilk 10 aracını törenle teslim aldı.

Tuzla'da Logitrans Lojistik AŞ garajında gerçekleşen törenine, Logitrans Lojistik AŞ Operasyon

Direktörü Gökhan Yurtyapan, Filo Yöneticisi Arif İnal, Finans Yöneticisi Metin Çifçi, Finans Uzmanı Gökhan Sünel ve Mertsan Motorlu Araçlar AŞ Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Karahasan, Bölge Müdürü Alper Ata ve Yedek Parça Müdürü Bülent Kistelli katıldı. ■

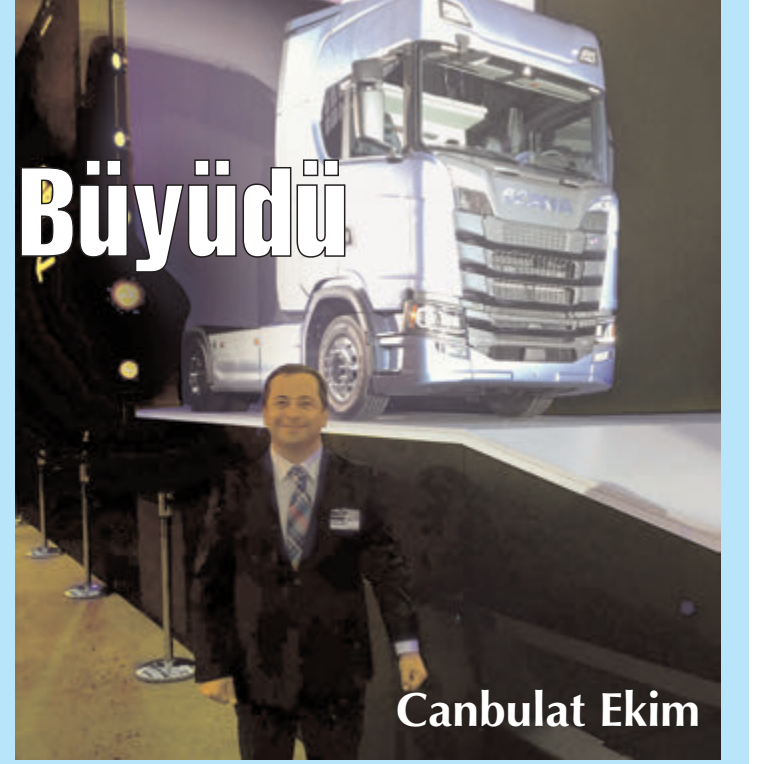


Scania, Pazardan Fazla Büyüdü

Ağır ticari araç pazarında Scania'nın tercih edilme oranı artıyor. Ekim ayında gerçekleştirdiği 170 adetlik satışla ithal ağır ticari araç pazarındaki liderliğini sürdürürken, en çok tercih edilen ilk 3 marka arasında yer aldı. Bu adetlerle Scania Ekim ayında toplam pazarda yüzde 9,15'lik pazar payına ulaştı.

Scania Türkiye Satış Müdürü Bayazıt Canbulat Ekim ayı boyunca önde gelen taşımacılık firmalarına gerçekleştirilen teslimatları

hatırlatarak "En çok tercih edilen ilk 3 marka arasında yer alırken, ithal ağır ticari araç segmentindeki liderliğimiz de sürüyor. 2020 yılının ilk 10 ayında toplam 863 adetlik satış rakamına ulaştık. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde yapılan 322 adetlik satışa göre yüzde 168 oranında bir artış gerçekleştirerek toplam pazarın üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik. Hedefimiz kalan iki ayı da müşterilerimizin taleplerini karşılayacak şekilde verimli geçirmek" şeklinde konuştu. ■



Sel Trans Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ceyhan Yüksel, tır kuyrukları nedeniyle ihracat ürünlerinin teslimatında gecikmeler yaşandığına dikkati çekerek, "Ürünlerini sınır kapılarında bekletmek istemeyen ihracatçılar Avrupa ülkelerine özellikle acil ulaşması gereken yüklerini minivanla taşıtmayı tercih ediyor. Minivan araçlar, gümrük kapılarında tırlara uygulanan prosedürlere

takılmadığı için talep artıyor. Bin 200 kiloya kadar ihracat yüklerini, hava yoluna ve diğer taşıma modlarına oranla daha hızlı ve düşük maliyetle ulaştırıyoruz" diye konuştu.

Minivanla Avrupa ülkelerine taşınan yüklerin 48-72 saatte kapıdan kapıya teslim edildiğini dile getiren Yüksel, araçları GPS üzerinden izleyerek anlık bilgi akışı sağlayabildiklerini ifade etti. ■



Düztaş Lojistik Scania araçlarını Tırsan'dan teslim aldı

Düzce bölgesinin nakliye firması Düztaş Lojistik filosuna kattığı özel üretim 5 adet R450 A4x2LA araçlarını Doğu Otomotiv Yetkili Satıcısı Tırsan'ın Sancaktepe tesislerinde teslim aldı. Firmaya yeni araçları Scania Bölge Satış Yöneticisi Volkan Kahya, Tırsan Otomotiv yetkilisi Recep Öndal Demirci tarafından Düztaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Civelek ve Düztaş Lojistik Genel Müdürü Sefa Civelek'e teslim edildi. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!



Zafer Kardeşlere 'Özel' Scania

Türkiye'den Avrupa'ya ağır nakliye ve proje nakliyesinin önde gelen firmalarından Zafer Kardeşler İnşaat Hafriyat, ilk Scania yatırımını R540 A6x2/4LB Özel Üretim düşük şasili çekici ile yaptı.

Bolu bölgesi Scania Yetkili Satıcısı Çarıkçı Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen araç, Scania Bölge Satış Yöneticisi Volkan Kahya ve Çarıkçı Otomotiv Yetkililer tarafından firma sahibi Fevzi Zafer'e düzenlenen törenle teslim edildi. ■

VIP Transport 21 adet T480 çekici yatırımını yaptı



1998'den bu yana Avrupa güzergahlarında taşımacılık operasyonlarını sürdüren VIP Transport, yeni alımlarla motor gücünü arttırarak 21 adet Renault Trucks T480 Euro 6 çekiciyi filosuna kattı.

Hadımköy Koçaslanlar Otomotiv tesisinde gerçekleştirilen törende araçlar, VIP Transport Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sait Ünlü ve İşletme Müdürü Vedat Tutu'ya teslim edildi. Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien

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



Vedat Tutu, VIP Transport'un 22 yıldır Renault Trucks çekicileri

kullandığını, "Renault Trucks T460 çekicilerden hem performans hem de yakıt tasarrufu anlamında çok memnunuz ancak sürücülerimizin de talebi ile daha yüksek motor hacmi ve yakıt tasarrufu için yeni alımlarımızda T480 çekicileri tercih ettik" ifade etti.

Yakıt tasarrufundan memnunuz

Vedat Tutu, değişkenlik göstermeyen yol güzergahlarında Renault Trucks ile her zaman yüksek yakıt tasarrufu sağladıklarına değindi, bu kazanımlarda sürücülerin de katkısı olduğunu belirtti. Yüzde yüze yakın oranda Renault Trucks Finansal Hizmetler'in (RTFS)

sunduğu paketlerden faydalandıklarını, küçük ve rutin bakımları kendi kademelerinde yürüttüklerini, diğer ihtiyaçlar için Koçaslanlar Otomotiv'in desteğini aldıklarını ifade eden Tutu, "Hızlı ve kaliteli servis hizmetleri sayesinde Koçaslanlar, operasyonlarımıza tam destek oluyorlar" şeklinde konuştu.

Uzun soluklu çözüm ortağı olabilmekte satış sonrası hizmetlerin de katkısına değinen Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, VIP Transport ile karşılıklı özverili bir çalışma yürütüldüğünü ve sonucunda iki tarafı da başarılı kılan verimliliğin sağlandığını vurguladı. ■

VIP Transport ve Tırsan, Nice 170'lere Ortak Hedef Koydular

Lojistik sektörünün önde gelen firmalarından VIP Uluslararası Taşımacılık, treyler yatırımında tercihini yine Tırsan'dan yana kullandı. Firma, son yapmış olduğu yatırım ile 30 adet Tırsan T.SCD M Mega Çift Katlı Tenteli Perdeli treyler ve 20 adet Talson TTG Tekstil Taşıyıcı aracını filosuna ekledi. Böylece VIP Uluslararası Taşımacılık'ın filosundaki toplam Tırsan araç sayısı 170'e yükseldi.

Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat

törenine; **Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu** ve **VIP Uluslararası Taşımacılık İşletme Müdürü Vedat Tutu** katıldı. Müşterileri ile uzun soluklu işbirliklerine değer verdiklerinin altını çizen Çetin Nuhoglu, "Tırsan'ın tartışmasız önceliği müşteri memnuniyetini sağlamaktır. Amacımız, uluslararası standartlarda alabileceğiniz en iyi treyleri ve hizmetleri sunmaktır. Müşterilerimiz en iyisini hak ediyor ve Tırsan olarak bunun için çalışıyoruz" dedi. ■



Vedat Tutu, Çetin Nuhoglu

Adakon Treyler TREDER'e katılıyor

TREDER'in çalışmalarını yakından takip ettiklerini belirten Adakon Treyler Servis ve Proje Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti Genel Müdürü **Yasin Sakarya**, sektöre hizmet etmek adına TREDER ailesine katılmak istediklerini anlattı. TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, TREDER'e ilginin arttığını, yakın zamanda yeni katılacak üyelerle birlikte çok daha güçlü bir dernek olacaklarını vurguladı. ■



Trabzon'da, ikinci 3S IVECO tesisini Armutçuoğlu açıldı

Armutçuoğlu, ikinci 3S tesis yatırımıyla tüm IVECO araçları için müşterilere satış, servis ve parça desteği sağlayacak. Trabzon'u iç kentlere bağlayan yol üzerine kurulu tesis, lojistik operatörleri için ideal bir konumda.

Armutçuoğlu, Ocak 2020'de açılan yetkili servis noktasının ardından gösterdiği üstün performans ile hafif, orta ve ağır vasıta segmentleri için satış ve destek yetkilerini elde etti. Böylece IVECO'nun Trabzon'da hem satış hem de satış sonrası için tek yetkili noktası hâline geldi.

22 yıldır hizmet veriyoruz

Necati Armutçu, "Trabzon bölgesine 22 yıldır hizmet ediyor olmaktan gurur duyuyoruz, müşterilerimizi ve IVECO markasını daha iyi desteklemek için bu yeni ve modern tesislere

yatırım yaptık, personel sayımızı da 25'ten 34'e yükselttik" dedi.

IVECO Türkiye Bayi Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Tanılkan, IVECO'nun Türkiye'de hızla büyüyerek pazar payını ikiye katlandığını; Armutçuoğlu'nun bölgedeki satışlarına büyük katkı sağlayacağını ifade etti. ■



Gürsel Turizm Fenerbahçe Futbol Takımı'nı Mercedes Tourismo ile taşıyacak



Fenerbahçe Futbol A Takımını bu sezon taşıyacak otobüsün yeni tasarımı Can Bartu Tesislerimizde düzenlenen lansmanla tanıtıldı. 'Yepyeni bir hikaye' sloganıyla taraftarların gönderdiği tasarımlar arasından ve yine taraftarların oylarıyla seçilen tasarımın sahibi Burak Uluadaoğlu da lansmanda yer aldı. Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD Takım Otobüsü'nün yeni dış tasarımı Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen kaplama işlemleri sonrasında kulübe teslim edildi.

Fenerbahçe Spor Kulübü'nün sosyal medya hesapları üzerinden Ağustos 2020'de "Takım Otobüsümüzü Taraftarımız Tasarlıyor" sloganıyla başlayan yarışmaya, tasarım yeteneği olan ve duygularını tasarımlarıyla buluşturan 141 taraftardan yanıt geldi. Finalde dört farklı çalışma taraftarların beğenisine sunulurken, toplam 325.639 oyun yüzde 37,5'ini alan Burak Uluadaoğlu isimli taraftarın tasarımı birinci oldu.



Otobüsün lansmanına Programa Fenerbahçe Kulübü Genel Sekreteri **Burak Çağlan Kızılhan**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Mustafa Kemal Danabaş**, **Selahattin Baki**, Teknik Direktör **Erol Bulut**, oyuncular, karayolu ulaşım sponsoru Gürsel Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı **Levent Birant** ve Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Hürer Fethi Gündüz**, Yönetim Kurulu Üyesi **Türker Birant**, Şirket Araçları Sorumlusu **Umut Demircan**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy** ve Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt** katıldı. **Emre Belözoğlu** ve İdari Menajer **Volkan Ballı** da oyuncularla birlikte programı yerinde takip etti.

Lansmanda ilk konuşmayı yapan Genel Sekreter **Burak Çağlan Kızılhan**, "Otobüsümüzün camiamıza ve takımımıza hayırlı uğurlu olmasını, şampiyonluk yolunda en güzel hikayenin bir parçası olmasını diliyorum. 1970'lerden beri kulübümüzün yanında olan Gürsel Turizm'e, Hürer Bey'e ve tüm ekiplerine de teşekkür ediyorum" dedi.

1970'den bugüne ulaşım sponsoruyuz

Daha sonra kürsüye gelen Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Hürer Fethi Gündüz** ise şöyle konuştu: Yeni dönem anlaşmasında bu sene bir değişikliğe gidildi ve tasarımını taraftar seçti. Mercedes bu konuda destek verdi ve tasarımı otobüse uyguladı. 1970'li yıllardan beri Fenerbahçe'nin ulaşım sponsoruyuz. Türk sporuna her zaman destek olmaya devam edeceğiz. Mercedes Benz Türk'e de çok teşekkür ediyorum. Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Sayın **Osman Nuri Aksoy** bize hep destek oluyor" dedi.

Gündüz, basketbol takımını taşıyacak otobüsün de Mercedes Tourismo olacağını ve yine dış tasarımının taraftar oylarıyla belirleneceğini söyledi: Taraftarı işin işine çekiyoruz, otobüs gittiği her yere taraftarın sevgisini de taşıyor.

Voleybol takımını Otokar Sultan ile taşıyacağız

Voleybol takımını Otokar Sultan otobüsle taşımasını yapacaklarını belirten **Hürer Fethi Gündüz**, "Burada sağolsunlar Otokar Genel Müdür Yardımcısı Sayın **Basri Akgül** ve ZER A.Ş yardımcı oldu ve orada da bir giydirme olacak ve bunun da ayrı bir lansman yapacağız" dedi.

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Levent Birant** otobüsün



tasarımını yapan **Burak Uluadaoğlu**'na çeşitli hediyeler verdi. Lansman, Genel Sekreter Burak Çağlan Kızılhan'ın **Birant** ve **Gündüz**'e takdim ettiği formalarla sona erdi. ■

