

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takmak hem zorunlu hem de can ve mal güvenliği açısından önemli.



Otokar Atlas kamyonlarda kampanya:
500.000 TL, 12 ay vade

%1.43 faiz fırsatı

Kampanya sonu: 31 Aralık 2023



7'de

Mercedes-Benz Türk'ün kamyon bayi ve yetkili servisi
**Mengerler Adana Sarıçam
lokasyonu açıldı**



3'te

Varan 360 projesi ile Varan Turizm daha da büyüyecek



Kerem
Soğanç

RÖPORTAJ
Erkan
YILMAZ

Varan Turizm ve Varan Anında Kargo Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Soğanç ile İstanbul İkitelli'de Varan Grup'a ait olan VIP Plaza'da bir araya gelerek iki şirketin faaliyetlerine yönelik bir görüşme gerçekleştirdik.

4'te

Kış sezonu ile yıkıcı rekabet başladı. 2024 sezonunu öngöremiyoruz



Sönmez
İkde

Yeni yılla birlikte ekonomide bir durgunluk olacağı aşikar. Bu durgunluğun ayak sesleri de geliyor. Şu anda yolcu talebinde yüzde 50 düşüş var. Biz 2024 yılı yaz sezonun nasıl geçeceğini öngörmekte zorlanıyoruz.

6'da

Türker Turizm'den büyük yatırım: 10 Maraton, 5 Turismo



8'de

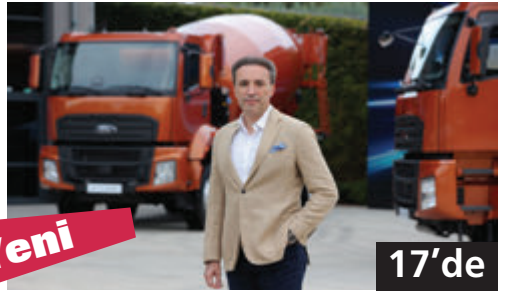
Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker

Ankara Nakliyat ve Lojistik 50 MAN çekici aldı



15'te

Ford Trucks F-LINE ile Tasarım, Teknoloji ve Güvenlik bir arada



Yeni

17'de

Ford Trucks Lideri Emrah Duman, "Ford Trucks olarak, müşterilerimiz için verimlilik yaratmaya, performans ve yeni nesil teknolojileri sunmaya devam edeceğiz" dedi.



16'da

Iveco, 2024 yılına yenilenen ürün gamı ve yeni logosu ile giriyor



19'da

TREDER ve Knorr-Bremse buluştu

Sektör mensupları Yönetmelik Çalıştayı'nda Bakanlığa taleplerini aktardı:

ATS YAPTIRIMLARI 1 YIL ERTELENSİN



■ 7 Aralık 2023 tarihinde Ankara'da yapılan Yönetmelik Çalıştayı'nda birçok gündem maddesi görüşüldü. Bunlardan en çok 1 Ocak 2024 tarihinde uygulanmaya başlayacak olan Araç Takip Sistemi (ATS) ve kamera sistemi uygulaması konuşuldu.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü 7 Aralık 2023'te, Ankara'da, Yönetmelik Çalıştayı düzenledi. Toplantıya Genel Müdür Murat Baştör, Karayolu Yolcu Taşımacılığı Daire Başkanı Kerim Cicioğlu ve diğer yetkililerle TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Başkanı Birol Özcan, Yönetim Kurulu Üyeleri ve sektör mensupları katıldı.

35 maddelik rapor

Mustafa Yıldırım, çalıştay öncesinde Bakanlığa, içinde 35 maddenin yer aldığı sorun ve çözüm önerilerini içeren raporu gönderdiklerini vurgulayarak, "Sayın Murat Baştör ve ekibi

■ TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, "ATS birçok kez ertelendi. Artık ertelenmesini değil, yaptırımlara yönelik uygulama ile ilgili 1 Ocak 2025'e kadar süre verilmesini talep ettik. Bakanlık yetkilileriyle bu konuda mutabık kaldığımızı düşünüyorum" dedi.

raporumuzdaki taleplerle ilgili gündemi oluşturdu. Bütün ekip olarak iyi çalışmışlardı. ATS dışında, Koordinasyon Kurulu oluşturulması, F1 Acenteleri Yönetmeliği'nin hayata geçirilmesi, uluslararası yolcu taşımacılığında kiralık, özmal oranı, ücret tarifeleri, korsan taşımacılık, D2 belgesine kayıtlı şahıs aracı, turizm yol belgesi, havalimanı taşımaları gibi konular öne çıktı" dedi.

Yıldırım, Bakanlık yetkililerinin, sektörün taleplerini titizlikle not aldığını ve değerlendirileceğini ifade ettiklerini kaydetti. Mustafa Yıldırım, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılacak değişikliklere yönelik, 2024 Ocak ayı içinde yine Bakanlık yetkilileri ile bir araya gelmek istediklerini söyledi.

13'te

Turizmciler İzmir'de buluştu



1 7. TTI İzmir Uluslararası Turizm Ticaret Fuar ve Kongresi, Fuarı 7-9 Aralık'ta İzmir'de yapıldı.

Soyer'den Sığacık - Samos müjdesi

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, "İzmir'e Venedik, Barselona, Milano gibi şehirlere direkt uçuş başlattık. Kruvaziyer gemileri yeniden İzmir Limanı'nda ağırlanmaya başladı. İZDENİZ İzmir - Mirdilli seferlerine başladı. 6 Nisan'da ise İDO ile beraber Sığacık - Samos gemi seferlerini de başlatıyoruz" dedi.

Taşıma Dünyası Ege Bölge Temsilcisi ve Gazetemiz Yazarı Cumhur Aral, İzmir Ticaret Odası Meclis Üyesi, EGETURDER Başkanı ve Öz İkizler Yönetim Kurulu Başkanı Özer Bür ile Fuar standında biraraya geldi. Cumhur Aral, Fulya Turizm, Bozşahinler Turizm, Ece Tur standlarını gezdi, turizm sektörünün nabzını tuttu.

2'de



Dr. Zeki
Dönmez

Yönetmelik
değişikliği olur
mu?

7'de



Mustafa
Yıldırım

Yönetmelik
Çalıştayı'nın
ardından

13'te



Korkut
Akın

Bakış açısını
değiştirin
çözüm
bulunur

9'da



Cumhur
Aral

Zehirli Kazanç

2'de

TIRSAN 'DAN

Transbatur Lojistik 50 Tenteli Treyler



18'de

Gelişim Lojistik'e 25 Tenteli Perdeli Multi Ride



18'de

İÇDAŞ Grup 22 adet Scania aldı



18'de

İkinci El

Samir Acerüzümoğlu

2023 Sonu
2. El Otobüs
Satışlarında
Son Durum



13'te

Başağılıklar ilanları:

- Mercedes-Benz Türk'ten - Yusuf Aslan'a 09'da
- Obilet'den Yusuf Aslan ve İlky İnanöz'e 10'da
- Mapar'dan - İlky İnanöz ve Yusuf Aslan'a 11-12'de

Turizmciler İzmir'de buluştu

TTI İzmir Uluslararası Turizm Ticaret Fuar ve Kongresi, TTI Outdoor 3. Kamp, Karavan, Tekne, Outdoor ve Ekipmanları Fuarı ile bu yıl ilk kez düzenlenen TTI Health 1. Sağlık Turizmi Fuarı, dünyanın dört bir yanından turizm profesyonellerini ve ziyaretçileri İzmir'de buluşturdu.

Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı himayesinde, İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin ev sahipliğinde, TÜRSAB desteği, İZFAŞ ve TÜRSAB Fuarcılık ortaklığında düzenlenen 17. TTI İzmir Uluslararası Turizm Ticaret Fuar ve Kongresi, Fuarı 7-9 Aralık'ta İzmir'de yapıldı.

Soyer'den Sığacık - Samos müjdesi

Açılış töreninde konuşan **İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer**, turizmin şehrin refahını büyütmedeki en önemli sektör olduğuna dikkat çekti: "Pandemi sonrasında dijital turizm altyapısını kuran ilk şehir biz olduk. İzmir'in 2 bin 500'den fazla destinasyonunu



Visit İzmir mobil uygulamasında bir araya getirdik; Türkiye'nin ilk dijital turizm ansiklopedisi diyebilirsiniz. Bir diğer önceliğimiz, İzmir'e yapılan doğrudan seferlerdi. Bu konuda İzmir'e uçuş düzenleyen havayolu şirketleri ile Direkt İzmir programını başlattık. Artık İzmir'den Venedik, Barselona, Milano gibi dünya turizmine öncülük eden şehirlerle direkt uçuş imkanı bulunuyor. 6 yıldır İzmir'e uğramayan kruvaziyer gemileri yeniden İzmir Limanı'nda ağırlamaya başladık. 2022'den bu yana 49 kruvaziyer seferiyle toplam 69 bin turist İzmir'i ziyaret etti. İZDENİZ şirketimiz İzmir -Midilli

seferlerine başladı. 2024 yılında seferlerimizi üçe katlayacağız. 6 Nisan'da ise İDO ile beraber Sığacık – Samos gemi seferlerini de başlatıyoruz" dedi.

Seferihisar – Samos seferleri, pandemi dönemi öncesi, özel şahıslar ve şirketler tarafından düzensiz olarak yapıyordu. Kurumsal ve planlı seferler, Nisan 2024'ten itibaren, İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı İZDENİZ A.Ş. ve İstanbul Deniz Otobüsleri (İDO) işbirliği ile başlayacak.

“İzmir turizmi yeni bir rekora doğru ilerliyor”

Soyer, “2022 yılında, tüm zamanların rekorunu kırarak 2 milyon 153 bin turisti ağırladık. 2023 yılına da hızlı başlayan İzmir turizminde ilk 5 ay verilerine göre geçen yıl aynı döneme oranla yüzde 15 artışa ulaştık. 2023 yılının sonuna yaklaşırken İzmir turizmi, yeni bir rekora doğru ilerliyor” dedi. ■

Turizm taşımacıları fuarda yerini aldı

Taşıma Dünyası Ege Bölge Temsilcisi ve Gazetemiz Yazarı **Cumhur Aral**, İzmir Ticaret Odası Meclis Üyesi, EGETURDER Başkanı ve Öz İkişler Yönetim Kurulu Başkanı **Özer Bür** ile Fuar standında biraraya geldi. Öz İkişler Turizm, fuar standında yeni araçları 2023 model Mercedes-Benz Tourismo'yu sergiledi. Öz İkişler Turizm, ayrıca 1983 model 302 otobüsü de fuar standında sergileyerek ziyaretçilere nostalji rüzgarı estirdi. Özer Bür, babasının isteği üzerine ilk arabalarının benzeri olan 1983 model 302 ootobüsü birebir orjinaline sadık kalarak restorasyon yaptırdı ve bu araç da fuarda sergilendi. Nostalji otobüs, ziyaretçilerin büyük ilgisini çekti.



Cumhur Aral, fuarda standları bulunan **Fulya Turizm Yönetim Kurulu Başkanı** ve aynı zamanda Seferihisar Belediye Başkan Yardımcısı **Hüseyin Kocaer** ve Yönetim Kurulu Üyesi **Efe Kocaer** ile biraraya geldi.



Fuarda **Ece Tur**'da yerini aldı. Ece Tur Yönetim Kurulu Başkanı **Taner Akartuna** ve Yönetim Kurulu Üyesi **Tuğberk Akartuna**, transfer ve turizm taşımacılığı noktasında yeni bağlantılara yönelik görüşmelerde bulundular.



Cumhur Aral, fuarı ziyaret eden İzmir merkezli **Bozşahinler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Görkemli** ve Genel Müdür **İlknur Görkemli** ile biraraya geldi.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Zehirli Kazanç

Doğallık içermeyen sentetik ve gayri sıhhi olan gıdadan tutun da çevreyi kirleten ve zehirleyen her türlü etken yaşamı olumsuz etkilediği gibi insan kazancının da yasadışı yani zehirli olanı, bireyleri, aileyi ve toplumu olumsuz etkiler.

Haksız kazanç, genellikle yasadışı veya etik olmayan yollarla elde edilen geliri ifade eder. Bu tür kazançlar, birçok farklı alanda ortaya çıkabilir. Dolandırıcılık, yolsuzluk, hırsızlık, rüşvet veya başka insanların zararına olacak şekilde elde edilen kazançlar bu kapsamda değerlendirilir. Bir toplumda zehirli kazançlarla beslenme durumu, genellikle toplumsal güvensizlik, adaletsizlik, haksızlık ve toplumsal bölünmeler gibi sonuçlara yol açar. Yasal sonuçlarının yanı sıra, toplumda güveni zedeler ve ekonomik dengesizliğe yol açar.

Bir aile reisinin, elde ettiği haksız kazançlarla çocuklarını büyütmesi onların geleceği üzerinde olumsuz etkilere sahip olur. Zehirli kazançlarla beslenen bir aile ortamında, çocuklar etik değerler, dürüstlük ve doğru davranış modelleri konusunda yanlış mesajlar alırlar. Bu durum, çocukların yetişkinlikteki yaşamlarını etkiler; etik olmayan veya yasadışı yollarla elde edilen gelirin normal ve kabul edilebilir bir yol olarak görüldüğü ortamda yetiştirilen çocuklar, dürüstlük, adalet ve toplumsal sorumluluk gibi temel değerleri öğrenme şansını kaybederler.

Sağlıklı bir aile ortamı, çocukların sağlıklı gelişimini destekler ve topluma faydalı bireyler olmalarını sağlar. Bu nedenle, ailelerin çocuklarına doğru örnek olmaları, etik değerleri benimsemeleri ve onlara doğruyu öğretmeleri önemlidir.

Helal ve haram kavramları, toplumun etik ve ahlaki değerleri açısından önemlidir. Helal kazanç, İslam geleneğinde adil, meşru ve hukuka uygun yollarla elde edilen geliri ifade ederken, haram kazanç ise haksız, zararlı veya etik olmayan yollarla elde edilen geliri temsil eder. Helal, kişinin emeği, becerisi ve çabasıyla meşru yollarla elde ettiği geliri, adalet, dürüstlük ve toplumsal sorumluluk prensiplerine uygun iken; Haram, başkalarının haklarını çiğneyen, yalan, hile veya zarar veren yöntemlerle elde edilen geliri ifade eder.

Haksız kazanç, sadece bireyleri değil, aynı zamanda aileleri ve toplumu da olumsuz etkiler. Toplumda ise, haksız kazançların etkileri daha geniş olabilir. Bu tür kazançlar, genellikle toplumda adaletsizlik ve güvensizlik duygularını artırabilir. Haksız kazançlar, yasalara saygıyı azaltabilir ve dürüst çalışan bireylerin motivasyonunu olumsuz etkiler. Ayrıca, kaynakların adaletsiz dağılımına ve toplumsal eşitsizliğe neden olabilir.

Haksız kazançla büyüyen bir çocuğun ahlaki ve ruhsal durumu genellikle olumsuz etkilenir. Bu çocuklar, haksız yollardan elde edilen kazançların normal veya kabul edilebilir bir şey olduğunu öğrenme eğilimindedirler. Bu durum, çocukların etik değerleri sorgulamalarına ve yanlış bir perspektif geliştirmelerine yol açar.

Bu toplum ve bu gençler neden böyle oldu diye merak edenlere, öncelikle kendi çocuklarını ne ile besleyip, büyüttüklerine bakmaları önerilir.

Eğer sağlam kafa ve sağlam vücut hedefleniyorsa, bedensel ve ruhsal sağlık için kendi ve geleceğimiz olan neslimize yedirdiğimiz ve içirdiklerimizin maddi, manevi nitelikli olmasına ve kaynağına özen gösterilmesi zorunludur. ■

Mercedes-Benz Türk'ün kamyon bayi ve yetkili servisi

Mengerler Adana Sarıçam lokasyonu açıldı

50 yıldır Adana'da kamyon yetkili satıcılık ve servis hizmeti veren Mengerler Adana, 25 bin metrekare alana kurulu Sarıçam lokasyonunda hizmet vermeye başladı.

1973 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk'ün bayi ve yetkili servisi olarak hizmet veren Mengerler Adana, Yüreğir ve Yeşiloba lokasyonlarından taşınarak Sarıçam ilçesindeki yeni lokasyonunda tek noktadan müşterilerine kamyon satış ve servis hizmeti hizmet vermeye başladı.

25 bin metrekare alana kurulu yeni lokasyonun açılışı, 1 Aralık tarihinde düzenlenen törende Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Mengerler Ticaret Türk Yönetim Kurulu Başkanı **Veli Ergin İmre**, Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü **Can Balaban**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama & Satış Direktörü **Alper Kurt**, Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu**, Mercedes-Benz Türk 2.El Kamyon & Otobüs Satış Direktörü **Didem Özensel**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama & Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Mengerler Ticaret Türk Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Gülseren Zambak**, Mengerler Ticaret Türk Yönetim Kurulu Üyesi **Nusret Güldal** ve Mengerler Ticaret Türk Adana Şubesi Genel Müdürü **Sultan Altundal**, Adana'nın ileri gelen şahsiyetleri ve kıymetli müşterilerinin katılımı ile gerçekleşti.



Mengerler Adana'nın Sarıçam'daki yeni lokasyonu, doğu-batı otoban girişi ve çıkışına 5 km, organize sanayi bölgesine ise 15 km mesafede bulunan yeni lokasyon; İskenderun ve yeni kurulan Yumurtalık Liman bölgesine oldukça yakın olmasıyla da büyük avantaja sahip. Yeni lokasyon sadece kamyon yetkili satıcılık ve servis hizmeti vererek kamyon müşterilerine sunduğu hizmet kalitesini daha da üst düzeye çıkarmayı hedefliyor.

Tamamen kamyon müşterilerine hizmet verecek şekilde tasarlanmış ve yaklaşık 1.700 metrekare alana sahip

bu yeni tesiste, Mengerler Adana her biri 30 m uzunluğundaki kanallara sahip mekanik atölyesi ile aynı anda 12 çekiciye hizmet verebilecek durumda. Mercedes-Benz marka kamyon sahiplerinin, en hızlı ve en kaliteli yetkili servis hizmetini de alabilmelerini sağlamak için dizayn edilmiş bu yeni tesiste çevreci teknolojiler kullanılarak sürdürülebilirliğe de katkı sağlanıyor.

“Mengerler Adana, 50 yıldır şehre istihdam yaratmış ve değer katmıştır”

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, “Mengerler Adana bundan tam elli yıl önce Yüreğir’de hizmet vermeye başlamıştı. Yani bir asırlık Cumhuriyet tarihinin yarısında Adana’da istihdam yarattı ve şehre değer kattı. Bu vesile ile bayimizin 50. yılını da kutluyorum. Bugün; 50. yıla yaraşır şekilde, 25 dönümlük devasa bir alanda, kamyon ürün grubuna hem satış ve hem de yetkili servis hizmetini bir arada



verecek, son teknoloji ile donatılmış yeni lokasyonumuzun açılışını yapıyoruz. Mengerler Adana'nın yeni lokasyonun hepimize hayırlı olmasını diliyorum.” dedi.

Mengerler Ticaret Türk Yönetim Kurulu Başkanı Veli Ergin İmre ise “Sarıçam lokasyonunda, çevre illere daha geniş bir hizmet getirmenin yanı sıra orta vadede yapılacak yeni yatırımların alt yapısını da oluşturarak hizmet kalitemizi daha da yükseltmeyi hedefledik. Yeni lokasyonumuz Mercedes-Benz Türk’e, müşterilerimize ve bizlere hayırlı olmasını diliyorum” şeklinde konuştu. ■

10. OTOBÜS ENDÜSTRİSİ VE YAN SANAYİ ULUSLARARASI İHTİSAS FUARI 10th INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR BUS INDUSTRY AND ACCESSORIES



busworld®

TÜRKİYE İSTANBUL

29-31 MAY 2024

ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTURKEY.ORG

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

İşbirliği ile / In co-operation with



Organizator / Organizer



Varan Turizm ve Varan Anında Kargo YK Üyesi Kerem Soğancı:

Varan 360 projesi ile Varan Turizm daha da büyüyecek

Varan Turizm ve Varan Anında Kargo Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Soğancı ile İstanbul İkitelli’de Varan Grup’a ait olan VIP Plaza’da bir araya gelerek iki şirketin faaliyetlerine yönelik bir görüşme gerçekleştirdik.

23 yaşındaki Kerem Soğancı, çocukluğundan beri ticaretin içinde olan, iyi eğitim almış yeni nesil bir yönetici. Kerem Soğancı, İstanbul Özel Saint Benoît Fransız Lisesi’nde okuduktan sonra İngiltere’nin en iyi işletme okulları arasında yer alan Warwick Business School ve Warwick Engineering School’da işletme mühendisliği eğitimi aldı. Burada bütün mühendislik dallarını temel seviyede, elektrik, elektronik, makine, inşaat mühendisliği eğitimini de görüyor ve 2022 yılında mezun oluyor.

Kerem Soğancı, ticarete ilk adımını da babasına ait Samsun Terme Soğancı Park Tesisleri’nde atıyor. Babası Kemal Soğancı’nın okul tatillerinde sürekli olarak tesislerde görevler verdiği Kerem Soğancı, bu sürecin çok önemli katkılar sağladığını belirtiyor: “Tesise gelen müşterilere henüz 6 yaşında iken pirinç, pide satışı yapar-



Kerem Soğancı

RÖPORTAJ
Erkan YILMAZ

dım. Bir gün mutfakta patates soyma görevi verdiler. Tesisimizde düğün salonlarının da bulunması nedeniyle çok büyük bir hareketlilik vardı. Bir çuval patatesi soyma görevi sonrasında ikinci çuval gelince, akşam patates soyma makinesi araştırmaya başladım. Bir tane buldum. O zaman 1500 lira bir fiyat vardı. Şirketi aradım, bunları da kimseye söylemeden yapıyorum tabii. O zaman ürünü satan şirkete ‘Kaç taksit yapıyorsunuz’ diye sordum. Aylık ödeme taksiti çıktı. Ben bu iş için bir kişiye ne kadar maaş veriyordunuz, kaç saatini bu işe harcıyor bilgisini çıkart-

tım, babamın yanına gittim ve bütün verileri anlattım. ‘Hem bu iş için şu kadar para vermeyelim, hem ben hem de başkası patates soymasın. Bu kadar da kâr ederiz’ dedim. Babam, ‘Tamam’ dedi. Siparişi verdik. 3 gün sonra makine geldi. O makine hâlâ tesiste çalışıyor. Babam, bunu sık sık anlatır. Yine o günlerde bizim tesiste tost, hamburger satılıyor. Niye gözleme satmıyoruz diye düşündüm ve görevli ablalara, ‘biz gözleme de satalım’ dedim. Hazırlandı, geçtim tezgahın başına. Gözlemeleri pişiriyordum. O zaman yeni olduğum için gözlemelerin pişmesi 10 dakika sürüyor. Müşteri soruyor; niye bu kadar yavaş diye. Ama sonra daha hızlı yapmaya ve iyi para kazanmaya başladım. Babama bu iş için kira da veriyordum. Bakılar, bu iş çok güzel gidiyor. Bir hafta sonra benim işimi elimden aldılar (gülerek), daha profesyonel şekilde gözleme yapma süreci geliştirildi.”



İç yapılanmayı geliştireceğiz

‘Varan 360’ adında bir proje geliştirdik. Bu proje ile amaç şu; Varan Turizm bünyesinde bütün süreçleri görebileceğimiz, şirketiçi kontrol mekanizmasını daha iyi geliştirebileceğimiz

2023 yılında Varan Turizm olarak yatırım planlarını oluşturduklarını, ancak yaşanan ekonomik gelişmelerle birlikte faizlerin de artmasıyla yeni yatırımları beklemeye aldıklarını belirten **Kerem Soğancı**, “Pandemi sürecinde olmamıza rağmen 2020 yılında önemli araç yatırımları yaptık. Biz burada araç yatırımdan daha çok şirketin iç yapılanmasına, altyapısının geliştirilmesine odaklanmayı kararlaştırdık. Varan, ‘akademi’ olsun, araç içinde hizmet kalitesinde fark yaratmayı tasarlayarak Varan 360 adında bir proje geliştirdik. Bu proje ile amaç şu: Varan Turizm bünyesinde bütün sorunları görebileceğimiz, yönetsimsel süreçleri daha iyi geliştirebileceğimiz yazılımlar yapıyoruz. Bunun içinde araç bakımları, insan kaynakları, müşteri ilişkileri, operasyon süreçleri yer alıyor. Bunların hepsini tek bir platform üzerinden yürütmeyi hedefledik. Müşterinin sefer sırasında yaşadığı sorunu, daha otobüsten inmeden onunla iletişime geçmeden çözmemiz gerektiğini düşündük ve bu yönde bir yapılanma adımı attık. Bizim önceliğimiz bu oldu” dedi.

Kaliteli işbirlikleri yapmaya özen göstereceğiz

Kerem Soğancı, önümüzdeki süreçte kaliteli işbirlikleri yapmaya özen göstereceklerini belirtti: “Varan Turizm için, yolcu sayısı ve sefer sayısı bakımından, 2023 yılını verimli geçti. 2022’nin 2-3 katına

yazılımlar yapıyoruz. Bunun içinde araç bakımları, insan kaynakları, müşteri ilişkileri, operasyon süreçleri yer alıyor. Bunların hepsini tek bir platform üzerinden yürütmeyi hedefledik.

çıkın sefer yaptık. Biz anlık heyecana kapılarak, ‘hadi yatırım yapalım’ anlayışı içinde olmak istemedik. Ticareti daha makul seviyelerde yapmaya dikkat ediyoruz, ama önümüzdeki süreçte ses getiren bir yatırım yapacağız. Varan Turizm, şu anda sektörün en borçsuz firmaları arasında. En fazla özmal araca sahip firmalardan biriyiz. Şu anda bir otobüs alıyorsunuz, bir otobüs ise faize gidiyor. Bunu ticari olarak döndürmek hiç kolay değil. Ben yeni yatırımlara istekli biriyim ama babam piyasayı çok iyi izler ve doğru zamanda doğru yatırımlar yapar.”

Varan’ın marka değerini koruyacağız

Varan Turizm’in önümüzdeki süreçte de en önemli hedeflerinden birinin de marka değerini korumak olacağını vurgulayan **Kerem Soğancı**, “Ege hatlarında yine yoğunluğumuz olacak. Butik bir firma olarak hedefimiz, kaliteli hizmet vererek, marka değerini korumak. 77 yıllık marka olan Varan’ın adına yakışır bir hizmet vermek istiyoruz. Benim idealimde Varan Turizm’in büyümesi var, ama Varan Anında ile kargo tarafını daha çok büyütmek önceliğim. Ben biraz da lojistikçiğim. Benim düşüncem, ticarete fırsatları görüp ona göre ilerlemek gerektiği yönünde. Başka bir hayalim de üretim tarafında olacağımız bir alan. Elektronik ürünler, ‘kargo drone’u üretmek olabilir. Türkiye’de çok ciddi potansiyeli var” dedi.

Sektörde rekabet çok kırııcı

Bir otobüsün yarısını doldurmayan yolcu olmasına rağmen aynı saatte, aynı hatta 4 firma otobüs kaldırıyor. İngiltere’de okurken gördüğüm en önemli nokta; firmalar hat satın alıyor ve seferler ona göre yapıyor. Bence Türkiye’de de böyle olmalı. Aynı saatte 4-5 otobüs aynı noktaya sefer yapmamalı. Bakanlığın belli saatlerde firmalara belirli kolaylıklar sağlaması gerektiğini de düşünüyorum. Biz 3’üncü köprü’nün parasını verelim ama saat 24.00’ten 06.00’ya kadar ikinci köprüyü kullanabilelim. Bu hem zaman hem maliyet avantajı getirecektir. Sektörde bu yıkıcı rekabet ortamının bir yaprak dökümü getireceğini de düşünüyorum. Personel sıkıntısı çok fazla. Nitelikli personel bulmak artık çok zor. Şu anda birçok firmayı ayakta tutan iş, kargo taşımak. Bakanlığın, bu konuda, sektöre bir düzen getirmesi iyi olacaktır. Ama öncelikle sektörün kendi içindeki yıkıcı rekabete çözümler üretmesi gerekiyor. Bence her şeyin kontrol altında olması daha iyi olur. Sektöre disiplin gelmesi katkı sağlar; sektörün imajı çok zedelenmiş.

O-bilet güzel bir platform sektöre çok önemli faydalar sağlıyor

Sektöre çok önemli faydalar sağlayan bu platformlar sayesinde herkes açık açık hünelerlerini gösterebiliyor. Hatta bu sistem daha da geliştirilebilir. Bilet satın alırken fiyat kutusunun altına firma puan sistemleri getirilebilir. Firmaların kendilerini gösterebileceği, iyi olanın kazanacağı bir sistem olmalı. Kendimizi tanıtmak için çok iyi bir sistem olur bu.



‘Varan Anında Kargo’ ile genel bir lojistik çözüm sunmak istiyorum. Sadece kapıdan kapıya veya şubeden şubeye taşıma değil; bireysel ürün satan girişimcilere ve kobilere kargolama, paketleme, depolama süreçleri ile uğraşmayacağı tek bir platform üzerinden kargosunu, hem e-ticaretini, lojistik ve depolama gibi bütün süreçleri yönetebileceği bir yapı kuracağız.”



Varan Anında Kargo süreci

Kerem Soğancı’nın, ticaretle ilişkisi tüm eğitimi boyunca da devam etmiş: “İstanbul’da, lisede okurken Gana’ya inşaat malzemeleri satıyordum. Okuldan izin alıyordum. Gana’dan müşteriler geliyordu ve Samsun’a götürüp onları gezdiriyordum.”

Kerem Soğancı, İngiltere’de okurken ise kargo taşımacılığı tarafı ile ilgilenmeye başlamış. Aslında ilk etapta regülasyonları zor diye sıcak bakmadıkları için sektördeki diğer firmaların çok fazla yapması ile birlikte ‘biz de yapalım’ aşamasına gelinmiş: “İngiltere’de, yine yurtdışına mal satışına yönelik çalışmalar yapıyorum. Bir yüküm Afrika’ya gidecek. Ancak limanlarda bekleme süreleri çok uzun ve maliyetleri ağır. Ben İngiltere’de olduğum için gümrük beyannamesini gönderemiyordum, ayrıca noterden de vekaletname vermem gerekiyor. Ben de o günlerde tesiste duran otobüslerden birini ayarladım. Ertesi gün Alibeyköy’de olacaktı. Bir kurye ayarladım. Alibeyköy’den alacak, sabah 08.30’da şirkete teslim edilmesi gerekiyor, çünkü gemi hareket edecek. Bu yetişmese bana bunun maliyeti en az 5-6 bin dolar olacaktı. Bir sonraki gemi 20 gün sonra. Hem yükün orada bekleme maliyeti, hem yine gemiye ücret ödeme durumu oluşacaktı. Bu yaşadığım süreç ‘Varan Anında Kargo’ şirketinin kuruluş temelini oluşturdu.

Bu işi başkaları için de yapabilirim

“Ben bu işi neden başkaları için de yapmıyorum’ dedim. 2018-2019 yıllarında ilk çalışmalara başladık. Her ay farklı alanlarda güncellemeler yaptık. Kurumsal müşteriler için özel paneller yaptık. Uçak entegrasyonu yaptık, şubelere kargo ve fatura takip ekranları yaptık, hâlâ da geliştiriyoruz, büyümesi gerekiyor. Acil gitmesi gereken kargo pazarında çok ciddi potansiyel var. Farklı kurye şirketleri ile partnerlikler yapıyoruz. Her kurye müşteriye özel gidiyor. Çünkü hızlı olması gerekiyor. Butik bir şekilde çalışıyoruz. Biz, bu işi, uçakla ve alternatif taşıma metotlarıyla yapıyoruz. Şu anda yönetim olarak 6, sahada ise 60 kişiyiz. Bu iş nedeniyle çevremi çok genişlettim. İspanya merkezli 45 ülkede faaliyet gösteren bir şirket bizimle irtibata geçti. İstanbul’a geldiler, görüştük. İspanya’ya Varan Anında ile ilgili görüşmeye yönelik bir davet aldık.”

Varan Anında ile hedef

“Yurtiçinde ve yurtdışında ağ kurmak istiyorum. Genel bir lojistik çözüm sunmak istiyorum, sadece kapıdan kapıya taşıma değil. Bireysel bir ürün satıyorsunuz, bunun kargolama, paketleme, depolama ile uğraşmayacaksınız. Ben 100 veya daha fazla müşteriye aynı anda bu hizmeti sunuyor olacağım. Ayrıca hem kargosunu, lojistiğini, depolamasını hem de e-ticaretini yapabileceğimiz bir yapı kuracağız. Güzel bir sistem kurarak, herkesin kazançlı çıkacağı bir yapı oluşturmak hedefimiz.” ■

Otokar e-Centro Otobüsleri İtalya Toplu Taşımacılığında Kullanılacak İtalya'dan Otokar'a 29 Adet Elektrikli Otobüs Siparişi

Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, sürdürülebilir ve çevreci ulaşım çözümleri konusunda Avrupa'daki yükselişini sürdürüyor. 60'a yakın ülke yollarında on binlerce otobüsü ile milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkanı sunan Otokar'ın elektrikli mikrobüsleri İtalya yollarına çıkıyor. Şirket, 6 farklı şehirde toplu taşımacılıkta kullanılmak üzere 29 adetlik elektrikli e-Centro mikrobüs siparişi aldı.

Daha temiz bir çevre, daha sessiz trafik, daha düşük işletme maliyetleri ve daha yüksek verimlilik sağlamak hedefiyle tasarlanan Otokar'ın yeni elektrikli mikrobüsü e-Centro, önümüzdeki sene ilk olarak Roma

caddelerinde hizmet vermeye başlayacak. 2024'ün ikinci yarısında ise Siracusa, Salerno, Reggio Calabria, Cagliari ve Palermo'da otobüs operatörleri Otokar konforuyla hizmet verecek.

Otokar'ın toplu taşımacılık tecrübesi, alternatif yakıtlar konusundaki bilgi birikimi ve mühendislik kabiliyeti ile geleceğin beklentilerine odaklanarak ürettiği e-Centro'ların çok beğenildiğini belirten Ticari Araçlar Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman, "Sektörde 60 yıllık tecrübemiz ile ürettiğimiz on binlerce aracımız, dünyanın dört bir yanında her gün milyonlarca yolcuya hizmet veriyor. Geçen yıl ağırlıklı olarak Avrupa'da yürüttüğümüz tanıtım çalışmaları neticesinde e-Centro'lar çok beğenildi. Dar sokaklı tarihi şehirler ve turistik bölgelerden, yüksek yolcu taşımacılığına ihtiyaç duyan metropollere kadar farklı ihtiyaçları karşılayan geniş bir elektrikli otobüs ailesine sahibiz. Sıfır emisyonlu araçlarımızın ihracatı artarak devam edecek" dedi. ■

Otokar'dan

Balıkesir'e 55 Centro



Otokar'ın belediyeler ve halk otobüsleri kooperatifleri için özel olarak tasarladığı CENTRO mikrobüs, toplu ulaşımında konfor çitasını yükseltmeye devam ediyor. Tasarımı, ferah iç hacmi, yüksek manevra kabiliyeti, konforu, teknolojisi, sahip olduğu donanım ve düşük işletme giderleriyle toplu ulaşımın kısa sürede gözdesi olmayı başaran Otokar CENTRO'nun son teslimat adresi Balıkesir oldu. Bandırma Ulaşım Hizmetleri Ticaret AŞ tarafından alınan 55 adet Otokar CENTRO mikrobüs, Bandırma Cumhuriyet Meydanı'nda düzenlenen bir törenle hizmete sunuldu.

Teslimat törenine Balıkesir Büyükşehir Belediye Başkanı Yücel Yılmaz, Bandırma Kaymakamı Engin Aksakal, Otokar Yurt İçi Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Tokatlı, Yurt İçi Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz, Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Yekta Doğan, Otokar Bayi Atalay Otomotiv'in yetkilileri İsmet Atalay, Ali Rıza Atalay, Emre Atalay, Balıkesir Şoförler ve Otomobilciler Odası



Başkanı Rıza Tekin, Bandırma Ulaşım Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Soylu, araç kaptanları ve birçok Balıkesirli katıldı. ■



Bayraktarlar Merkon'dan Sühâ Turizm'e Tourismo

Sühâ Turizm filosunu yeni Mercedes-Benz Tourismo otobüslerle büyötmeye devam ediyor. Bayraktarlar Merkon tarafından satışı gerçekleştirilen Tourismo, Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş tarafından bireysel otobüsçü Emir Nalbantoğlu, Sühâ Turizm Operasyon Müdürü Ali Selvi ve İstanbul İşletmecisi Ahmet Uğur'a teslim edildi. Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş, Sühâ Turizm ile her zaman iyi diyalog içinde olduklarını belirterek, "Yeni Tourismo'nun hem araç sahibi Emir Nalbantoğlu'na hem de Sühâ Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



Gelecek Otomotiv'den Öz Has Bingöl'e Travego

Öz Has Bingöl Turizm Mercedes otobüs yatırımları ile filosunu büyötmeye devam ediyor. Son olarak 2 adet Travego Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün tarafından Öz Has Bingöl Yönetim Kurulu Başkanı Garip Çağdaş ve Şirket Yetkilisi Sami Sürü'ye teslim edildi. Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, "Sayın Garip Çağdaş Öz Has Bingöl Turizm'in yanısıra Cesur Bingöl ve Çağdaş Kiği Karakoçan Turizm firmalarında sahibi. Gelecek Otomotiv olarak 3 firmada çalışmak üzere 10 adetlik bir otobüs anlaşması yapıldı. Şu ana kadar 8 adetini teslim ettik. 2 adette bu ay içinde teslim edilecek. Bu araçların 2'si Tourismo, 8 adeti ise Travego. Sayın Garip Çağdaş ile 2024 yılında içinde işbirliği içinde olmaya devam edeceğiz. Yeni yatırımların 3 firmaya da hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



Hastalya Otomotiv'den Can Dersim Tunceliler Seyahat'e Travego

Can Dersim Tunceliler bireysel otobüsçülerinden Onur Sungur Travego yatırımı gerçekleştirdi. Araç, Hastalya Otobüs Satış Müdürü Ahmet Koray Erdoğan tarafından Araç Sahibi Onur Sungur'a teslim edildi. Hastalya Otobüs Satış Müdürü Koray Erdoğan, "Onur Sungur farklı sektörlerde faaliyet gösteriyor. Otobüs yatırımını ilk kez yapıyorlar. Bu sektörde ilerleyen dönemlerde daha fazla yatırım yapma yönünde düşünceleri var. İşbirliğimiz devam edecek. Yeni Travego hem Onur Sungur'a hemde Can Dersim Tunceliler Seyahat'e hayırlı, uğurlu olsun" dedi. ■

Malatya Beydağı Turizm - Sönmez İkde

Kış sezonu ile yıkıcı rekabet başladı. 2024 sezonunu öngöremiyoruz

Yeni yılla birlikte ekonomide bir durgunluk olacağı aşikar. Bu durgunluğun ayak sesleri de geliyor. Şu anda yolcu talebinde yüzde 50 düşüş var. Biz 2024 yılı yaz sezonun nasıl geçeceğini öngörmekte zorlanıyoruz.



Erkan
YILMAZ
RÖPORTAJ



Sönmez
İkde

Nüfusumuz azaldı

Söleşimize ilk olarak deprem sonrasında geçen sürede kentte yaraların ne kadar sarılabildiğini öğrenmek istedik... İkde, sorumuzu şöyle yanıtladı: “Deprem sonrasında neyin, ne şekilde olacağı noktasında bir belirsizlik vardı. Bir öngöründe de bulunamıyorduk. Çünkü bir kaos ortamı vardı. Kaos sürecini yönetmek tecrübe ister. Böyle büyük çaplı bir deprem en son 1999 yılında Marmara Depremi ile yaşandığı için de aradan

geçen 24 yılda birçok şey unutulmuştu. Biz bunun zorluğunu yaşadık. Süreci nasıl yöneteceğimizi ve neler yapmamız gerektiğini bilmiyorduk, bunu yaşayarak öğrendik. Deprem nedeniyle işlerin düşeceğini öngörüydük ama seçim hareketliliği ile birleşen süreç ve yaz sezonu ile birlikte işlerimizde beklentimizin aksine düşüş olmadı ve Ekim ayına kadar hareketlilik yaşadık. Bu süreçte insanlar evlerinin durumu ne olacak endişesiyle ve deprem yardımlarının alınabilmesi için bölgede bulunulması gerekliliği ile gelip gittiler. Kış mevsiminin gelmesiyle birlikte hareketlilikte bir düşüş yaşıyoruz. Bunda en büyük etken 1 milyon civarında olan Malatya’nın nüfusu, deprem sonrasında 250-300 bin, yani yüzde 70 azaldı. İnsanlar başka şehirlere göç etti. Yaşanan ekonomik zorluklarla birlikte kış mevsiminin gelmesi ve AFAD’ın ulaşım yardımlarını kesmesiyle yolcu trafiğinde çok keskin bir düşüş oldu.”

Depremin yaraları hala sarılamadı

Aradan aylar geçmesine rağmen kentin yaralarının hâlâ sarılamadığına dikkat çeken Sönmez İkde, “Depremin yaraları hâlâ sarılabilmiş değil. Evet, inşaatlar devam ediyor, ancak Malatya’daki binaların yüzde 75’i ya ağır hasarlı, ya da yıkık. Bu şehir 3 günde kurulmadı ki, bir yılda bu yaralar sarılabilsin. Önümüzdeki sürece yönelik endişemiz ise bölgeden farklı ülkelere, şehirlere gidenlerin belki de hiç dönmeyecek olmaları. Çünkü herkes kendine yeni bir yaşam kurdu. Kurdukları düzeni bozup, yeniden memleketlerine dönerler mi, bunu bilebilmek zor. Ben şehrimizin toparlanma sürecinin en iyi ihtimalle 5 yıl alabileceğini düşünüyorum. Depremde Malatya Otagarı da zarar görmüştü. Otagarda şu anda bir sorun yok. Gerekli tadilatlar yapıldı” dedi.

Kış sezonu ile yıkıcı rekabet

Kış sezonu ile birlikte belli bölgelerde yıkıcı rekabete varan sorunlar yaşandığını gözlemlediklerini belirten Sönmez İkde, “Şu anda sezon biraz sert geçiyor, yaz sezonuna göre hareketlilikte yüzde 50 düşüş var. Yolcu düşüşü ile yıkıcı rekabet hat safhaya ulaştı. Bunu online bilet satış platformları üzerinden de görebiliyoruz. İstanbul-Giresun bilet fiyatını en son 300 TL görünce şoka girdim. Şu an Malatya-İstanbul hattında bilet fiyatımız 900 TL. Yaz sezonunda da fiyatlar bu düzeydeydi. Ama biz artan maliyetleri bilet fiyatlarına yansıtamadık. Yakıt 32 TL’den 40 TL’ler seviyesine geldi. Bizim 1000-1050 TL civarına gelmesi gereken bilet fiyatımızı bu seviyeye taşıyamadık. Kârlılık oranımızı minimize ettik” dedi. ■



Beydağı filosuna 2 Travego kattı

51 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığı faaliyeti gösteren Malatya Beydağı Turizm, filosuna 2 adet Mercedes-Benz Travego kattı. Araçların satışını Mengerler Ticaret gerçekleştirdi.

29 Kasım 2023 Perşembe günü Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi’nde düzenlenen törene Malatya Beydağı Turizm şirket ortakları **Sönmez İkde, Mert Mutlu**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörleri **Taylan Özyiğit, Can Okumuş**, Müşteri Hizmetleri Otobüs Pazarlama Müdürü **Kıvanç Aydılek**, Birim Yöneticisi **Koray Güçer**, Mengerler Ticaret İstanbul Otobüs Satış Müdürleri **Günay Eren** ve **Hüseyin Tilki** katıldı.

Travego alımı

2 adet yeni Travego alımına yönelik de değerlendirmelerde bulunan **Sönmez İkde** şunları söyledi: “Yenilememiz gereken araçlarımız vardı. Biz de bu araçların yerine yeni 2 adet Travego aldık. Bu araçların ödemesini çok önce yaptık, ancak fabrikadaki üretim yoğunluğu nedeniyle teslimat yeni yapılabilirdi” dedi.

Yaz sezonunu öngöremiyoruz

“2024 yılına yönelik de 2 adet yeni Travego alımı için ödemeyi yaptık. Ancak 2024 sezonunu öngöremiyoruz” değerlendirmesinde bulunan Sönmez İkde, şunları söyledi: “2 adet dışında yeni yatırım kararı vermekte zorlanıyoruz. Ekonomide bir durgunluk olacağı aşikâr. Bu durgunluğun ayak sesleri de geliyor. Bu durgunluk olmadan da dengeyi bulamayacağız gibi görünüyor. 2016’da, darbe sonrasında da 2017-2018 sezonlarında hareketlilikte düşüşler yaşamıştık. Ben 2024 yaz sezonunda hareketliliğin düşeceğini tahmin ediyorum.”

Led farlar yolumuzu aydınlattı

Malatya-Beydağı Turizm filosunun, bireysellerle birlikte 26 otobüse ulaştığının bilgisini de veren Sönmez İkde, “2022 yılında 10 adet Travego otobüs almımız olmuştu. Bu araçlar şu anda 1,5 yaşında. Yalnız, şoförlerimiz, yaklaşık 2 aydır, 2022 model araçların ön farlarından şikayetçi; yolu göremediklerini söylüyorlar. 2023 model araçlara yeni led farlar konuldu. 2022 ve 2023 modellerin ön farlarını aynı yolda giderken kamera kaydına almışlar. Hakikaten iki araç arasında belirgin bir sürüş kalitesi farkı var. Ben de bu kaydı Mercedes-Benz Türk’e ilettim. Sayın Osman Nuri Aksoy, videoları izledi. Sağ olsun, direkt konuya el attı ve

hemen destek vereceğini söyledi, ‘Kaptanlarımız haklıdır’ dedi. Bunun dışında, araçlarda kameraların bulunması bir hatayı, bir kazayı önleme açısından çok gerekliymiş, gördük. Seyahat güvenliği kameralar sayesinde çok arttı” dedi. ■

Değişikliğin katkısı olacağına inanmıyorum

Sönmez İkde’ye Karayolu Taşıma Yönetmeliği’ne yönelik yeni yılda bazı değişikliklerin olacağına yönelik beklentilerin bulunduğunu aktardık. “Yönetmelikle ilgili Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) olarak yapılan çalıştaylara katıldık. Raporlarımızı da sunduk. Yönetmelikte yapılan değişikliklerin sektöre çok önemli katkılar sağladığını düşünmüyorum. Teknoloji ile birlikte UETDS sistemi getirildi, ama bu, teknoloji sayesinde olan bir yapı zaten. Bu sistemin sektörün önünü açtığını düşünmüyorum. Hepimiz, rekabetçi bir ortam, daha kaliteli bir hizmet yapısı olsun istiyoruz ama Yönetmelik bu anlamda bir katkı sağlamıyor. Bu yüzden Yönetmelikte yapılan değişikliklerin bir katkı sağlayacağına inanmıyorum. Çünkü yıllardır bunu yaşadık. Yönetmelik var ama uygulanıyor mu, buna bakmak gerekiyor. Sektörün uygulanabilir bir Yönetmeliğe ihtiyacı var. Artan maliyetler nedeniyle fiyat arttığında hemen müdahale geliyor ama iş, yıkıcı rekabete döndüğünde hiçbir müdahale gelmiyor. Alınan tarifeler var ve burada yapacağımız indirimler de belirlenmiş durumda ama buna göz yumuluyor” dedi



Arslantepe Höyüğü otobüslerde

Yeni Travego’larda Arslantepe Höyüğü ile giydirmeler de dikkat çekiyor. Sönmez İkde, “Bölgemizin kültürel değerlerini otobüslerimizle yansıtmak çok önemli. 2020 yılında Ankara-Malatya hattında çalıştırdığımız otobüslere Battal Gazi’nin belli noktalarını yansıtmıştık. Göbeklitepe’nin çok gündeme gelmesiyle birlikte biz de yeni otobüslerimize bu kez bölgemizin çok önemli kültürel değeri olan ve 2021 yılında UNESCO Dünya Miras Listesi’ne alınan M.Ö 5500 yıllarına dayanan Arslantepe Höyüğü’nü resmettik. Arabalarda 3 yıl boyunca yer alacak. Araçları değiştirdiğimizde, bu kez farklı bir kültürel değerimizi resmedeceğiz üzerlerine” dedi.



Yönetmelik değişikliği olur mu?

Bu ay sonundan itibaren 2024 yılını yaşamaya başlayacağız. Bu sene yıl-başı tatili pazartesi gününe geldiği için 3 günlük bir tatil fırsatı doğuyor. İnşallah bunun otobüsçülere de bir faydası olur. Benim üzerinde duracağım esas konu; yeni yıllla birlikte yeni bir Yönetmelik beklentisinin oluşması. Eskiden beri yılın son haftasında hatta bazen de son gününde Yönetmelik değişiklikleri ile karşılaşırız. Böyle olunca acaba bu yılda olacak mı düşüncesi akla geliyor.

Önceki değişiklikler

Karayolu Taşıma Kanunu öncesinde de var olan Karayoluyla Şehirlerarası Yolcu Taşımaları Yönetmeliği ve Karayoluyla Uluslararası Yolcu ve Eşya Taşıma Yönetmeliğinde de sıkça değişiklikler görürdük. Bilgisayar teknoloji çok gelişmiş olmadığı için bunların mevcut üzerine işlenmesi pek de mümkün olmazdı. Ya yeni Yönetmelik basmak ya da değişikliği elle işlemek durumunda kalırdık.

Karayolu Taşıma Kanunu yürürlüğe girdikten sonra bunun üzerinde de çeşitli değişiklikler olduğunu gördük. İsteyenler bunları kanun metni üzerinde görebilirler.

Kanun sonrasında, önemli çalışmalar yapılarak ilk Karayolu Taşıma Yönetmeliği hazırlanıp yürürlüğe girdi. Tabii çok geçmeden bunun üzerinde de değişikliklere gildi. Epey yer değişikliği sonrasında eski Yönetmelik tümüyle iptal edilerek yeni bir Karayolu Taşıma Yönetmeliği hazırlandı. Tabii, yeni olması bunun değişmeyeceği anlamına gelmez. Zamanla bu da pek çok değişiklik geçirdi. Bir sürenin sonunda o da tümüyle iptal edilerek yine yeni bir Yönetmelik karşımıza çıktı. Bu değişimler sürüp gidiyor. Bilmem yeni bir Yönetmeliğe sıra gelmiş olabilir mi?



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Kanun değişiklikleri

Tüm kanunlardaki önemli bir değişiklik yolu, kanundaki bazı düzenlemelerin yargı yoluyla iptal edilmesidir. Bunun gerekçesi Anayasa ve diğer yasalara aykırılık şeklinde açıklanabilir. Tabii, bu iptal sonrasında bir boşluk oluyorsa bunun yerine yeni bir düzenleme gerekecektir. Bir başka husus da uygulama da yanlışlığı görünen düzenlemenin yürürlükten kaldırılmasıdır. Bu durumda da yerine yeni bir düzenleme gerekir. Mahkeme kararıyla iptal dışındaki tüm işlemler TBMM tarafından yapılacaktır. Bunlar dışında Yönetmelikteki düzenlemelerin yenileriyle değiştirilmesi veya ihtiyaç halinde yeni bir düzenlemenin yapılması söz konusu olabilir.

Söz konusu değişikliklerde bir maddenin, bir fıkranın, bir bendin, bir alt bendin, bir paragrafın, bir cümlemin veya bir ibarenin değişikliğe konu edilmesi mümkündür.

Yönetmelik değişiklikleri

Yönetmelik değişikliklerinde de aynen kanun değişikliklerindeki ihtimaller söz konusudur. Sadece Anayasa'nın devreye girmesi pek düşünlümez. Yönetmelik değişikliklerinde en önemli husus; bu Yönetmeliğe esas teşkil eden ve hazırlanmasına yetki sağlayan kanuna uygun hareket edilmesi. Yönetmelik düzenlemesi sadece kanunun çizdiği sınırlar içinde ve yetki verdiği konularla yapılabilir. Kanunla düzenleme, ihtiyaç olduğu halde bunun zor olmasının

dan hareketle işi Yönetmelikle çözmek akla gelebilir. Ama böyle bir çözüm yolu, kanuna aykırılık oluşturur. Asla bu yola gidilmemelidir. Zaten de bu türden şaibeli çözümler bir gün hukuktan dönecektir.

Bazı yanlışlar

Taşımacılar, mevzuat sorunlarının çözümünü, zaman zaman, kanunun etrafından dolaşılmasında görebiliyorlar. Bakanlığın bu taleplere ilgi duymasını ve gerektiğini yapmasını da bekleyebiliyorlar. Bu hiç baş vurulmaması ve Bakanlıkça da itibar edilmemesi gereken bir yaklaşımdır. Örneğin; kanundaki serbest piyasa düzeninden ve rekabetçi anlayıştan zarar görüldüğü düşünülerek buna aykırı gibi görülmeyen çözümler üretildiğini görüyoruz. Aslında bu çözümler, kanuna aykırılık oluştururlar. Başka çaresi yok ki, türünden savunmalara da hak vermek mümkün değildir.

Bir başka anlayış da, Bakanlığın taşımacıları koruması gerektiği şeklindedir. Bunu, "Bizim Bakanlığımız bizim menfaatlerimizi korumalı" şeklinde ifade ederler. Buradaki beklenti, ancak kısmen doğru olabilir. Bakanlık, sadece taşımacıların değil tüm vatandaşların bakanlığıdır. Taşımacıların yanı sıra taşıma hizmetlerinden faydalananak yolcuların ve taşınacak yük ve eşyaların sahiplerinin de bakanlığıdır. Dolayısıyla menfaatleri dengelemek ve kanunun çizdiği sınırların dışına çıkmamak zorundadır. Taşımacılar, bu anlayışı içlerine sindirmelidirler. Bu kapsamda taşıma güvenliğini arttırıcı çözüm ve düzenlemelere taşımacılar hiçbir şekilde itiraz etmemeliler. Bunun getireceği bazı zorluklar olabilir. Ancak bu uygulamanın yapılmaması yerine, geçişin daha yumuşak olması türünden isteklerle karşılanmalıdır. Belirli bir süre sonra bu geçiş mutlaka tamamlanmalıdır.

Yöntem hataları

Özellikle taşımacı meslek örgütleri Yönetmelik iyileştirme önerilerinde bunun kanuna uygunluğunu pek dikkate almadıkları gibi konunun herkes tarafından öğrenilip tartışılmasını pek önemsemiyorlar. Bunun çözümünü zorlaştıracaklarını mı düşünüyorlar? Bir başka husus da, yazılı öneri geliştirip Bakanlığa sunmak ve bu kapsamda bunu herkesle paylaşmak yerine Bakanlıktan randevu talep edip isteklerini sözlü olarak sunmayı tercih edebiliyorlar. Hâlbuki bu türden randevulara bazı konuların tartışılacağı platformlar dışında hiç ihtiyaç olmamalıdır. Hazırlanacak metinler Bakanlık tarafından zaten değerlendirip gereği yapılacaktır.

Hangi noktadayız?

Bu genel hususlar dışında Yönetmelikte değişiklikler yapmak, hatta yeni bir Yönetmelik hazırlamak için uygun şartların bulunup bulunmadığına dikkat etmeliyiz. Yeni bir Yönetmelik için ciddi çalışmaların ve tartışmaların yapıldığı kanaatinde değilim. Peki, ya Yönetmelik üzerinde değişiklik hali? 2023 yılı içinde iki yönetmelik değişikliği yapıldı. Muhtemelen acil ve önemli ihtiyaçlar giderildi. Bilmem önemli yeni ihtiyaçlar oluştu mu? Uzun bir süredir içinde yaşadığımız ve daha da sürecek gibi görünen ekonomik çalkantılar taşımacıları nasıl etkiliyor? Bunların getirdiği olumsuzluklar varsa kanun sınırlarının dışına çıkmamak üzere yapılabilecek iyileştirmeler olabilir mi? Örneğin; daha kısa sürede ücret tarifesini değiştirebilmek gibi... Bu türden iyileştirmeler yerinde olabilir. Ama gerekli birikimin sağlandığını pek düşünmüyorum. Bitirirken demek isterim ki, bu yılbaşında önemli bir Yönetmelik değişikliği beklentisi içinde değilim. Bekleyip görelim. ■



Türker Başkurt

turkerbaskurt50@gmail.com

Rahmetli **İlkay İnanöz**'ü 1971 yılında tanıdım. Ali İnanöz'ün oğlu ile yurtdışında iç mimarlık okumuştı, ama otobüsçülüğe bu-
laşan kurtulamaz diye gerçeği yaşayan İlkay İnanöz ailenin son halkası oldu. Rahmetlinin mekanı cennet olsun günahları afolur inşallah. Bir meslektaşımızı kaybetmenin üzüntüsü içindeyim.

Benim bildiğim sadece Bakırköy'de Metro Turizm'e acentalık yapan Feridun İnanöz'ün oğlu Serdar İnanöz benim bildiğim kadarıyla İnanöz ailesinin son ferdidir.

1930'lu yıllarda Balıkesir'de posta taşımacılığı yapan Hamit İnanöz tarafından İnanöz Otobüs İşletmeciliği kurdu. O tarihin araçları ile hem posta taşımacılığı hem yolcu taşımacılığını yöresel bir şekilde yapan Hamit İnanöz'ün oğulları Ali, Veli, Tevfik, Refik adlarındaki İnanözleri 1956 yılında tanıdım.

Türkiye şartlarında kaliteli bir firma görünümündeydiler. Firma Balıkesir - İzmir hattında balarının izinde çalışmaya başlamış ve kısa bir zaman sonra 1957'de İzmir - İstanbul hattını açıyorlar. Yönetimin başında Veli İnanöz ve kardeşi Tevfik İnanöz Balıkesir'de duruyor. İzmir'de Veli abinin oğlu Alper İnanöz iyi arkadaşım dı o duruyor.

İstanbul'da 'da Ali İnanöz Refik İnanöz vardı. İstanbul ve İzmir'den Çanakkale seferleri yapmaya başladılar. Zaten Balıkesir Çanakkale yolunda çalışıyorlardı. 1967 yılında Tevfik Ecan'ın Magirus otobüsleri üretmek üzere kurduğu fabrikada imal edilmeye başladı.

Türkiye yerli Magirus ile tanıştı

Magirusları Türkiye'ye satma gayretiyle Almanya'dan ilk getiren İsmail Bayraktar bu araçları



İNANÖZ TURİZM



satamayınca Jet Turizm firmasını kurdu ve şehirler arası çalışmaya başladı. Dolayısıyla Magirus otobüslerde moda oldu. Bu araçları almak için insanlar sıraya giriyor para yatırıyor. Kalorifer motorları eksik olduğu halde araçları ısrarla almak istiyorlar. Alanlar şoförün yanına tüplü gaz ocakları koyarak ısınmaya gayret ediyorlardı.

Bilhassa Denizli yöresinde ve Ege'de bu otobüsleri alanlar vardı. Ve hepsi aşağı yukarı İnanöz firmasına katılım sağlayanlardı. İnanöz'ün parlak yılları başlamıştı. İtalya'dan iki adet Avrupa kasa birisi Lancia diğeri Berlia olan lüks araçları getirdiler. Ayrıca İnanözler Türkiye'de bir ilki de yaptılar. İstanbul-İzmir yolu İzmit-Gölcük-Karamürsel yoluyla gidiyordu.

İnanözler, Kartal'dan Yalova'ya feribot seferleriyle araçlarını yolladılar. Daha sonra İzmir yolu iki tip hat oldu. Biri İzmit'ten Yalova diğeri de feribot ile Yalova tabi feribotla Yalova da fiyat farkı çıktı. Yolcunun tercihi göre isteyen deniz yoluyla isteyen kara yoluyla giden araçları tercih ediyorlar. Bu ara inanöz ailesinin üvey kardeşlerinin çocuklarından Feridun İnanöz'de İstanbul'da çalışıyordu. İstanbul'dan Kütahya-Tavşanlı Ankara ve Gaziantep'e hatlar açılar. Ta ki 1963 yılına kadar Denizli işletmeci Sadık Bababalım'ın Pamukkale firmasını kurmasıyla Denizlili otobüsçülerin çoğu İnanöz firmasından ayrılıp Pamukkale firmasına geçtiler.

İnanöz Turizm sektördeki yolculuğunu 1990'lı yıllara kadar sürdürdü. ■



**Kampanya sonu:
31 Aralık 2023**

Otokar Atlas kamyonlarda kaçırılmayacak kampanya:

500.000 TL, 12 ay vade %1.43 faiz fırsatı

Otokar, kamyon segmentine yeni bir soluk getirdiği Atlas ile müşterilerine cazip ve avantajlı kampanyalar sunmaya devam ediyor. Yıl sonuna kadar geçerli olacak özel kampanya kapsamında Otokar müşterileri, Atlas kamyon alımlarında, 500 bin TL'ye 12 ay vade ve %1.43 kredi oranı imkanından yararlanabilecek. Üstelik Atlas kamyonlarda ilk 4 yıl boyunca sınırsız kilometre garanti ve ilk 4 bakım ücretsiz olarak sunuluyor.

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, geniş ürün gamının yanı sıra düzenlediği özel satış kampanyalarıyla da her daim kullanıcılarının

yanında oluyor. Hafif kamyon pazarına 8,5 tonluk ve 12 tonluk Atlas kamyonları ile faaliyet gösteren Otokar, yılın son günleri yaklaşırken kaçırılmayacak bir fırsat daha sunuyor. Otokar'ın devreye aldığı kampanya kapsamında kullanıcılar, 31 Aralık 2023 tarihine kadar Atlas kamyon modellerine, 500 bin TL kredi desteğini 12 ay vade ve %1.43 kredi oranı avantajıyla sahip olabilecekler. Üstelik Otokar, Atlas ürün gamında yer alan kamyonları için 4 yıl boyunca sınırsız kilometre garantisi ile ilk 4 bakım dahil olmak üzere ücretsiz bakım hizmeti sunuyor. ■

Kocaeli merkezli 70 yıldır yolcu taşımacılığı yapan güçlü filo sahibi şirket;

Türker Turizm'den büyük yatırım: 10 Maraton, 5 Turismo

1953 yılından beri yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Kocaeli merkezli Türker Turizm, filosunu yeni yatırımlarla büyötmeye devam ediyor. Türker Turizm, 2022 yazında, Pamukkale Turizm bünyesinde çalıştırmak amacıyla filosuna 5 adet Mercedes-Benz Turismo, 10 adet Maraton kattı. Şirket, 2024 yılı için de 10 Temsa Maraton, 5 adet Mercedes-Benz Turismo siparişi daha verdi.

Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker ile yeni otobüs yatırımları ve 2024 hedeflerine yönelik bir görüşme yaptık.

Pamukkale Turizm ile eskiden beri iyi diyalog içinde olduklarını ve 2022 yazında işbirliğine yönelik bir görüşmede bulunduklarını belirten **Yekta Türker**, “İlk etapta 5 adet Temsa Maraton olarak çalıştırmaya başladık. 2022 yazında beklediğimiz de üstünde bir verimlilik elde ettik. Bu yıl da 5 adet daha Temsa Maraton ile bölgede çalışan aracımız 10’a yükseldi. Daha sonra, 5 adet Mercedes-Benz Turismo yatırımı daha yaptık ve filodaki toplam araç sayısı 15 oldu” dedi.

Pamukkale Turizm memnuniyet verici

2023 yaz sezonunda umduklarının da üzerinde verimlilik aldıklarını belirten **Yekta Türker**, “Kış sezonu gelmesine rağmen yolcu talebi beklediğimiz üzerinde. Pamukkale Turizm ile çalışmak bizi mutlu etti. Kurumsal kimliğinin ve bölgedeki altyapısının da güçlü olması önemli katkılar sağladı. Sefer planlamaları çok iyi yapılıyor. Çok iyi bir bilgi işlem altyapısı var. Muhasebe altyapısı da çok iyi. Günlük fatura kesiyoruz, hesaplar günlük yatıyor. Ayrıca Pamukkale Turizm, bizim iş anlayışımıza, kültürümüze çok uygun bir şirket. Pamukkale Turizm’in Çanakkale Bölge Müdürü Ali Öztürk çok çalışkan bir yönetici. Bölgede gece, gündüz süreçleri çok başarılı şekilde yönetiyor. Çanakkale merkezli İstanbul, İzmir, Marmaris, Antalya ve Ankara seferleri gerçekleştiriyoruz. Sektörümüzün yaşadığı en önemli sorun nitelikli personel bulabilme zorluğu. Biz bu zorluğu bölgeden personel bularak çok iyi şekilde çözdük Ekibimiz de Çanakkale’den” dedi.

Şehirlerarasının yabancısı değiliz

Şehirlerarası tarafına yeni otobüs yatırımları ile girerken endişe taşımadıklarını vurgulayan Yekta Türker, “Şehirlerarasına yabancı değiliz. **Babam Seyfettin Türker, Gazanfer Bilge döneminde aracıyla şehirlerarasında çalıştı. Otomarsan üretimi 1968 model 27’nci 302 arabayı alan kişi babamdı. Gazanfer Bilge’nin arkadaşıydı. Hamit Kaplan ile dosttu, babam da güreşçiydi. Ortaokul ve lise yıllarımda ben de Gazanfer Bilge’de çalışan**



Erkan YILMAZ
RÖPORTAJ



Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker

otobüsümüzde muavinlik yapıyordum. Bir kova suyla otobüs yıkardık. Üniversite okuduk, ama bu işin içinde büyüdük. Yine Kamil Koç’ta araçlarımız çalışmıştı. Otobüsçülük başladığında bitmiyor. 1996 yılında aldığımız Scania yine Kamil Koç’ta çalıştı. 2000-2004 yılları arasında Metro Turizm’de S2000 MAN otobüsümü çalıştırdım. Yeni yatırımlar yaparken şehirlerarası alana bu kez Pamukkale Turizm bünyesinde tekrar adım attık ve yeni yatırım yapmaktan da korkmadık. Çünkü yine kurlarda artış olacağını öngörüyoruz. Artış olduğunda yeni yatırım yapmak giderek daha da zor hale gelecek. Faizler yüksek ama borçlanmanızı kısa vadelerle yönetebiliyorsunuz, sıkıntı da olmuyor. Bizim borç yapımız iyi durumda. En önemli sermayemiz araçlarımız. Sermayenizi güçlü kılmanın yolu, mevcut araçlarla model yaş aralığını çok büyütmeden yeni araçlara yönelmenizden geçiyor. Yeni ve ikinci el arasında makas açıldığında yeni yatırım yapmak daha da zor hale geliyor. Sonraki süreçte fırsatları yakalamada sıkıntı yaşıyorsunuz” dedi.

10 Temsa Maraton, 5 Mercedes-Benz Turismo

2024 yılına yönelik Mercedes-Benz Türk ve Temsa’ya yeni otobüs siparişlerini verdiklerini belirten Türker, “Bizim her iki markayla da ilişkilerimiz çok güçlü. Temsa tarafında da her zaman güzel yaklaşımlar gördük. Her yıl filomuza Temsa marka araçları düzenli olarak katıyoruz. 2024 yılına yönelik 10 adet Temsa Maraton ve 5 adet Mercedes-Benz Turismo siparişi verdik. Araçlarımızın, yeni sezonda, filomuzda yerini almasını hedefliyoruz. Fırsatlar ve imkanlar bulduğunda yine yatırımlar yapmaya çaba göstereceğiz” dedi. ■

Araçlarda konfor ve teknoloji çok arttı

Mercedes-Benz Türk, teknolojik gelişimlerle sürekli araçların daha konforlu ve güvenli olması için çok başarılı çalışmalar yürütüyor. Otomatik şanzımanlı araçlar çok iyi. Temsa da 2024 yılında otomatik şanzımana geçecek. Otomatik şanzıman yakıt tüketimini en aza indiriyor. Temsa’nın otobüsleri de çok konforlu ve teknolojik hale geldi. Hem Mercedes Turismo’dan hem Temsa Maraton’dan çok memnunuz.



Kaptanlara en iyisini vermeniz gerekiyor

Lastiği, mazotu uyguna almanız lazım ama kaptanı uyguna alamazsınız. Kaptanlara en iyisini vermeniz gerekiyor. Can taşıyorsunuz ve can taşıdığının farkında olan insanla çalışmanız gerekiyor. Biz bölgedeki en iyi kaptanları bünyemize aldık. En iyi ücreti biz veriyoruz. Kaptanlarımıza zaman zaman hediyeler verdik. Bunlar ufak şeyler olsa da kendilerine değer verildiğini gördüler. 28 yaşında üniversite mezunu bir kaptanımız var: Necati Poyraz, işini çok severek yapıyor. Aracını kendi yıkıyor, kimseye vermiyor. Hatta bir önceki aracı, Mercedes-Benz Türk’ten onun teslim almasını istedim. Orada duygulanmış beni arıyor... ‘Ben Mercedes-Benz Türk’ten araç alıyorum. Bana hiçbir zaman böyle bir değer verildiğini görmedim’ diye çok mutlu olmuş. Teslimatlarda kaptanlarımızın yer almasına özen gösteriyorum. Onlar bu işin en önemli unsuru.

Düşük yakıt tüketimi ve kaptana ödöl

Kaptanların araç sürüşlerine yönelik verileri takip ediyoruz. Kim, km bazında daha düşük yakıt tüketimi elde edilmesini sağlamışsa biz de onu primle ödüllendiriyoruz. Bu sistemi kurduktan sonra diğer kaptanlar da ödöl alabilmek için araçları çok daha verimli kullanmaya başladılar.

Bayraktarlar Merkon işbirliği

Bayraktarlar Merkon ile bir diyalog köprüsü kurulduğunu ve bu iletişimden de çok memnun kaldıklarını belirten **Yekta Türker**, “5 adet Mercedes-Tourismo alımını Bayraktarlar Merkon’dan gerçekleştirdik. Bu süreçte Cezmi Ağırtaş bizi destekledi. Piyasada şu anda kredi bulmak zor, ama bizim kredi anlamında çok sıkıntımız olmadığı için hızlı çözdük” dedi.



Bayraktarlar Merkon’un teslim ettiği Turismo’yu Türker Turizm Kaptanı Hamdullah Kabak ve 2. El Müdürü Fuzuli Canruh teslim aldı.



BAŞSAĞLIĞI

Çankırı Özlem Seyahat'in sahibi
Sn. Hakan Aslan'ın değerli babası

Sn. Yusuf Aslan'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

Mercedes-Benz'den Aralık fırsatları

Hafif Ticari Araç kampanyaları

Mercedes-Benz Kasko'dan Vito,
Sprinter ve ikinci el hafif ticari
araçlar için sıfır faizli kredi.



Vito

Farklı kullanım alanlarına uygun geniş ürün yelpazesi ile segmentinin en iddialı aracı olan Vito sahibi olmak için Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi durumunda 4x2 çekiş tipindeki araçlarda 600.000 TL kredi için, 5 ay vade ve %0 faiz veya 4x4 çekiş tipindeki araçlarda 450.000 TL kredi için 5 ay vade ve %0 faiz avantajından yararlanılabilir.

Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi halinde Vito 4x2 çekiş tipli modellerde 1.000.000 TL kredi kullanımına 12 ay vade ve %2,29 faiz oranı uygulanırken Vito 4x4 çekiş tipli modellerde 1.000.000 TL kredi kullanımında ve 12 ay vadede %2,89 faiz oranından yararlanılıyor.

Mercedes-Benz Otomobil kampanyaları

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Aralık ayına özel yeni otomobil alımlarında geçerli finansman seçeneklerini daha avantajlı olacak şekilde güncelledi.

C-Serisi Sedan otomobillerde Merce-



Sprinter

Sprinter, far ve yağmur sensörü, rüzgâr savrulma asistanı ve şerit takip asistanı gibi standart güvenlik özellikleri ile farklılaşıyor. Satın alımlarda Mercedes-Benz Kasko tercih edildiğinde 450.000 TL kredi için, 5 ay vade ve %0 faiz avantajı sunuluyor.

Sprinter'ın tüm modellerinde Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi halinde 1.000.000 TL kredi kullanımında ve 12 ay vadede %2,89 faiz oranı uygulanıyor.

2. El Ticari Araç

Mercedes-Benz Certified araçlar da çok avantajlı fiyatlarla tüm ticari işletmeleri ve ticari araç almak isteyenleri bekliyor. Mercedes-Benz Kasko'ya özel 300.000 TL kredi için, 5 ay vade ve %0 faizli kredi imkânı ile ikinci el alımlarında da fırsatlar devam ediyor.

Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi halinde kurumsal müşteriler 500.000 TL krediye 6 ay vadede %0 faiz fırsatı ile Aralık ayına özel kampanyadan yararlanıyor. Ayrıca 12 ay %0,99'dan başlayan faiz oranları, 24 ay %2,49'dan başlayan faiz oranları veya 36 aya kadar vadeli kredilerde %2,99'dan başlayan faiz oranları uygulanıyor.

C-Serisi All-Terrain, Mercedes-Benz E200 Sedan ve EQE, E300 d 4MATIC Sedan- Coupe-E350 Cabriolet, A-Serisi HB&Sedan-CLA-GLA-GLB-EQA-EQB otomobillerde ise kampanyası dahilinde sunuluyor. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Bizdeki gibi dünyada da bir karmaşa yaşıyor; siyasal iktidarlar gündem değiştirme peşinde, insanlarsa temel giderlerinin yetmediği ekonomik koşullarla nasıl baş edeceğini bilemiyor. Bir gün Anayasa, bir gün saadet zinciri, ertesi gün rakip parti liderinin söyledikleri üzerinden polemik... derken asıl soruna kimse çözüm bulmayı bırakın üzerinde düşünmüyor bile.

Taşları yerli yerine koymadığınız sürece tıpkı ilk düğmesi yanlış iliklenmiş gömlek gibi hiçbir şeyi düzeltemeyiz. Önce adalet, onun için kuvvetler ayrılığı ilkesinin yeniden uygulanması, bunun için de demokrasi gerekiyor. Tam da tavuk mu yumurtadan yumurta mı tavuktan ikilemi... Birileri çuval dolusu, dile kolay, milyonlarca Dolar veriyor, fazla faiz (şeyyy, onlar dini bütün olan insanlar, hacı hepsi, onun için kâr payı alırlar, faiz haram) almak için kayıt kuyut da olmadan. Hele biri, bilmek kaç milyon Dolar borç almış arkadaşından... Şimdi, eğri oturup doğru konuşalım, siz, bir arkadaşınızdan, bırakın milyonlarca Doları, bin veya on bin lira istesiniz verir mi? Bir düşünün, kaç arkadaşınız sorgusuz sualsiz borç verir size? Siz kaç kişiye verirsiniz?

Ülkenin çivisi çıkmış... Birileri, “devletin hemen tüm kademelerinde yaşanan yolsuzluklara karşı ne yapabilirsiniz, ne öneriyorsunuz” diye soruyor. Haklı belki de, bırakın öyle devam etsin. Yarın ne olacağından size ne! Yaşınızı başınızı almışsınız, ununuzu eleyip eleğinizi asmışsınız, dünya yansa bir bağ otunuz yok (aslında var da gör-

memek için kapatıyorsunuz gözlerinizi, ellerinizle de destekleyerek). Rezerv alan diye bir şey çıkarttı Hükümet, mülkiyeti vatandaşın rayiç bedel üzerinden alacak, “beşli çete”den birine aktaracak, onlar da beton yığınları dikecek, zenginlere satacak ve miras hakkı olan dışında herkes kazanacak. İlgili Bakan, bunu televizyon ekranlarından savunabiliyor. İzlerken benim aklıma gelen soruları, muhabir (veya sunucu) sormuyor.

Çok ilginç bir haber daha... Aklimıza mılh gibi çakılması gereken, asla unutmayaacağımız, gelecek kuşaklara da aktarmayı görev sayacağımız bir haber: Samsun'da, kaçakçılıkla mücadele eden ve onlarca başarı ödülü, taltif belgesi kazanan bir polis memuru... Dikkatle okuyun, kaçakçıların ihbarıyla, rüşvet aldığı iddiasıyla görevden atıldı; tam 18 ay önce. O dürüst ve görev aşığı polis seyyar satıcılık yaparak yaşamını sürdürmeye, çocuklarının rızasını çıkarmaya çalışıyor...du. Kendisini ihbar eden kaçakçı, sağlığını yitirip de ölümün soğuk yüzüyle karşılaşınca bir itirafta bulundu. Ankara'da bir savcı ve yargıçla anlaştıklarını, kaçakçılık yapmayı sürdürmek için uyduruk bir ihbarla polis memurunu zan altında bırakarak onu ekarte ettiklerini açıkladı. Tamam, polis memuru göreve iade edildi, ama ya o savcı, hâkim ve diğer

Bakış açısını
değiştirin çözüm
bulunur

görevliler... Onların adları da sümen altında, unutulmaya bırakıldı.

Dışişleri Bakanı Hakan Fidan, Meclis'te bütçe görüşmeleri sırasında, siyasallaştırılmış konularda kararların da siyasallaştırılarak verildiğini ifade etti. Hukukun dışına çıkıldığında kararların da hukuk dışı olacağını belirtti. AB, AIHM gibi organların aldığı kararlar hepimizi bağlayacağına göre, hukukun ve adaletin gerçekten tutarlı olması sadece vatandaş olarak bizim, karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörünün değil, ülkemizin sorunu. Gidişatımız hiç iç açıcı görünmüyor... Hele şu yerel seçimler de bit-sin, bakalım daha nerelere savrılacağız? ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 423 • 11 Aralık 2023

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ
erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Editor
Korkut AKIN

Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 235. Sk. No: 8
İç Kapı No: 26
34307 Küçükçekmece - İstanbul
Gsm: +90.0532 598 89 69
info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.

BAŞSAĞLIĞI

Çankırı Özlem Seyahat sahibi
Hakan Aslan'ın değerli babası

YUSUF ASLAN'ın

vefatını, üzülerək öğrenmiş bulunuyoruz.

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

obilet.com

biletall.com

BAŞSAĞLIĞI

İnanöz Turizm Sahiplerinden

İLKAY İNANÖZ'ün

vefatını, üzülerək öğrenmiş bulunuyoruz.

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

obilet.com

biletall.com

BAŞSAĞLIĞI

İnanöz Turizm Sahiplerinden

İLKAY İNANÖZ'ün

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Çankırı Özlem Seyahat sahibi
Hakan Aslan'ın değerli babası

YUSUF ASLAN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Karayolu Taşıma Yönetmeliği Çalıştayı'nın ardından

Uzun süredir yapılmasını talep ettiğimiz Yönetmelik Çalıştayı'nı 7 Aralık 2023 Perşembe günü Ankara'da gerçekleştirdik. Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Sayın Murat Baştör ve ekibine çok teşekkür ediyorum. Çalıştayda tam kadro yer aldılar.

Bakanlığa, "Karayolu Yolcu Taşımacılığı Çalıştay Konuları" başlıklı 35 madde halinde sıraladığımız sorunlarımız ve çözüm önerilerimizin yer aldığı raporumuz dikkate alınarak bir gündem oluşturuldu. Ayrıca, toplantıda, 2024-2008 yılları arasını kapsayan ve bizim raporumuzla içeriği birbirine benzeyen 12. Kalkınma Planı Karayolu Ulaştırması İhtisas Raporu Yerel ve Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı hakkındaki görüş ve önerilerimiz de görüşüldü.

Gündemdeki maddeler, sırayla herkes tarafından değerlendirildi. Uzun süre sonra gerçekleştirilen bu toplantı çok verimli geçti. Sayın Murat Baştör ve ekibi taleplerimize yönelik hazırlıklar da yapmışlardı. Çok ciddi bir şekilde çalışmışlar, her konu üzerinde değerlendirmelerde bulundular. Yaklaşık 3,5 saate varan bir toplantı gerçekleştirildi ve sektörün gündemindeki tüm sorunlar üzerine konuşuldu.

ATS yaptırımlarının 1 Ocak 2025'e bırakılması

1 Ocak 2024'te hayata geçecek olan Araç Takip Sistemi (ATS) ve kamera sistemleri ile ilgili konu ilk gündem maddelerindendi. Biz, uygulamanın uzun süredir ertelendiğini, bir kez daha ertelenmesini değil ama bunun yaptırım uygulanmamasının en azından 1 Ocak 2025'e kadar sağlanmasını ve bu tarihin kesin bir tarih olduğunu tüm sektörlerimize vurgulayalım yönündeki talebimizi ilettik. Mutabık kaldık diye düşünüyoruz.

Olumlu değerlendirmeler...

Bizim toplantıda dile getirdiğimiz konulara yönelik Bakanlık yetkililerinin değerlendirmeleri olumlu oldu. ATS yaptırımlarının bir sene ertelenmesi konusunda uzlaştık diye düşünüyorum. Tabii, bunun için Bakan kararı gerekiyor, ama biz bunun halledilebileceğini düşünüyoruz. Zaten istenirse de, şu anda bu kadar ATS sistemlerini araçlara monte edecek lisanslı üretici veya montajcı bulmak mümkün değil. Burada bahse konu olan 100 bin civarında araç var. Bunun 30 bini yapılmış olsa bile geride kalan 70 bin aracı yıl sonuna yetiştirmek mümkün olamaz. Biz bu sorunun, ancak yaptırımların 1 yıl ertelenerek çözülebileceğine inanıyoruz.

Koordinasyon Kurulu oluşturulması

Sektörün en öncelikli taleplerinin başında ise Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nda bir Koordinasyon Kurulu oluşturulması geliyor. Sorunlarımızın, diğer Bakanlıkların da katılımıyla çözü-



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

lebilmesi için bu toplantıların daha düzenli periyodik şekilde yapılmasında yarar görüyoruz. Bu konu da dikkate alındı. Bu, bence en önemli konulardan birisiydi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı farklı bakanlık alanlarına giren sorunlarımızla ilgili yazışmalar yapıyor, ama bir noktada tıkanmalar oluyor. Onun için, bizimle ilgili karar verici Bakanlık yetkililerin katılımıyla bir Koordinasyon Kurulu oluşturulması büyük önem taşıyor. Sayın Murat Baştör de, "Bakanlıklarla gündemleri ayrı ayrı belirleyip özel toplantılar yapabiliriz" dedi. Bu da değerlendirmeye değer bir konu. Örnek olarak, İçişleri Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile ayrı ayrı toplantılar yapılabilir. Lojistik Konseyi gibi bir konsey olsun istiyoruz, ama Cumhurbaşkanlığına bağlı değil de daha alt kademede yürütülen bir çalışma grubu oluşturmak istiyoruz. Erişebileceğimiz yerler bizim için daha önemli. Onun için daha alt kademelerde karar verici ve yukarıyı tetikleyici bilgilendirmeler yapılan bir mekanizma oluşturmak gerekiyor. Şu anda gündemde olan sorunlarımızın çözümü bu sayede mümkün olabilir diye düşünüyoruz. Bu kurulun oluşturulmasında da mutabık kaldığımızı inanıyoruz.

Yönetmelik çalışmasında bizim taleplerimizin birçoğunu değerlendirdiklerini söylediler, ama bize göre öyle değil. Mesela, belgelerin sadeleştirilmesi, yine F1 acenteleri ile ilgili bir yönetmeliğin hazırlanması... Bu bizim için hayati önem taşıyan bir konu. Bilet portallarının tekelleşmesini önleyecek bir yapının oluşturulması gerekiyor. Buna yönelik olarak Rekabet Kurumu'na bildirdiğimiz konular var. Acentelik sistemi tamamen bitmiş durumda. 'F1 ve F2'yi birleştirin' dedik. F1E'ye de bir yönetmelik düzenleyin ve tekleşme önlesin. Hem satıcı hem yazılımcı olmaz. Biz buna karşıyız. Satıcı firmalar yolcudan hizmet bedeli alsınlar, biz hizmet bedeli kadar indirim yapalım yolcuya. Biletlerde hizmet bedeli satıcı firmaya, gerisi otobüs şirketine sanal pos üzerinden anlık olarak düşsün.

Bir özmal, bir kiralık olsun

Uluslararası yolcu taşımacılığında, "bir özmal iki kiralık kullanımının yerine bir özmala bir kiralık araç kullanılabilir" şeklinde bir talep dile getirildi. Bunu not aldılar ve değerlendireceklerini ifade ettiler.

Taşıma organizatörlüğü

Taşıma organizatörlüğü konusunu gündeme getirdik. Bunun yanlış anlamalara yol açan değerlendirmeler var. Tekelleşmeye neden olabilecek bir yapı düşünmüyoruz. Kaygıları giderecek bir düzenleme olacak bu. Taşımadaki sorumlulukların firmalar tarafından daha da üstlenilebilmesi, organizasyona katılan tüm firmaların sorumlu olması şeklinde düzenlensin ve tekelleşme olmasın. Ancak kaynak israfını önleyelim, kapasite kullanımını arttıra-

lım, verimsiz seferleri iptal edelim.

Ücret tarifeleri 3 ayda...

Bir de ücret tarifelerindeki değişikliğin senede 4 kez yani 3 ayda bir olması ve bütün firmaların aynı dönemde yapmasını istiyoruz. Aksi takdirde büyük farklılıklar oluyor, haksız rekabet oluşuyor. Bunun önüne geçilmesi gerekiyor.

Korsan taşımacılık

Korsan taşımacılığın denetimi söz konusu oldu. Yaptırımların daha ağır olmasını istedik. Bakanlık yetkilileri denetimler yaptıklarını ifade ettiler. Evet, ayda bir-iki kez denetim yapılıyor. Yaptırımların hiçbirini caydırıcı değil. 1600 TL usulsüzlük cezası neyi önler ki? Bir seferde 10 bin TL kazanıyor.

D4 ile yapılan tarifeli taşımaları da değerlendirdik. Bbelediyelerin havalimanlarına yaptıkları taşımaları da gündeme getirdik ve bunun engellenmesini talep ettik. Belediyeler kendi sınırları içerisindeki taşımaları düzenlesinler. Bizimle rekabet oluşturmaları. Böyle bir hakları yok. Sabiha Gökçen Havalimanına özel sektör giremiyor, Bursa, Kocaeli, Sakarya belediyeleri taşıma yapıyor.

D2 belgesine kayıtlı şahıs araçları konusu

Turizm taşımacılığında şu anda maalessif D2 belgesine kayıtlı şahıs aracı sahipleri kendi adlarına taşıma yapıyorlar. Korsan taşımacılığı onlar körüklüyorlar. Bu araç sahiplerinin kendi adlarına taşıma yapmaması, faturayı kendi adlarına değil, firmanın müşteriye kesmesi lazım. Maalesef sorumsuz bazı firmalar 2-3 bin TL karşılığında bu araçları kaydediyorlar ve kontrol etmiyorlar. Biz bu tür taşımaya müsaade edilmemesine talep ettik. Taşıma sorumluluğu kimdeyse faturayı müşteriye o keser. Bunun da notunu aldılar.

Turizm yol belgesi

Belediyeler D2 belgesi olmayan araca talep halinde turizm yol belgesi verebiliyor. 'O zaman biz niye D2 belgesi alıyoruz. Ne anlamı var' diye de sorduk. 500 TL ile aldıkları belge ile her işe gidiyorlar. Bizim aldığımız D2 belgesinin ise bir anlamı kalmıyor. Bu da sektörde kayıt dışılığı büyütüyor.

Taban ücret olmasın, ama indirim hakkı yüzde 30'dan yüzde 25'e indirilsin talebimizi de dile getirdik. Yüzde 25'den fazla indirim yapana da yaptırım uygulansın. Yoksa D1 belgesinin de, ücret tarifesi almanın da bir anlamı kalmıyor.

Kapsamlı bir değişiklik beklemiyorum

Ben yıl sonunda ufak tefek değişikliklerin olabileceğini, ama geniş çaplı bir Yönetmelik değişikliğinin yayımlanacağını düşünmüyorum. ATS, kamera sistemi konusu ertelenebilir. Biz talep ettik ama kısa sürede olacağını düşünmüyorum. Bakanlık yetkilileri de öyle bir sinyal vermediler. Bizim taleplerimizi dinleyerek, yapılması gereken değişiklikleri yapacaklarını ifade ettiler.

Sayın Murat Baştör ve ekibine teşekkür

Ben, buradan, Sayın Murat Baştör ve ekibine teşekkür ediyorum. Çok ilgili davrandılar, notlar aldılar. Bütün ekip geldi. Her birine ayrı ayrı teşekkür ediyorum. 2024 Ocak ayında tekrar bir araya gelerek gelişmeleri değerlendirip birlikte karar vereceğiz. ■

Sami Acerüzümoğlu



sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com

2023 Sonu 2. El Otobüs Satışlarında Son Durum

Merhaba sevgili dostlar,

Zaman zaman piyasa değerlendirmesi, firma çalışmaları, turizm, bireysel otobüs sahipleri, kaptanlar ve sıfır satış hareketleri hakkında görüş alış verişlerinde çok fazla yeni bilgi olmadığından yazılarıma bir süre ara vermek zorunda kaldım.

2023 yılı sonuna yaklaştığımız son demlerde, 2. el otobüs piyasalarının alış ve satışların durağana geçtiği, yeni araç satışlarında önceki aylarda yaşanan hızlı satışların oldukça yavaşladığı, yolcuların ve saferlerin azaldığı yönünde ciddi rahatsızlıklar var. Yaşadığımız tüm bu olumsuzluklara rağmen, 2020 yılında başlayıp ve günümüze kadar devam eden otobüs alım satım hareketliliği, kredi ve işlerin yavaşlaması ile durma noktasına geldiği, son bir ay öncesi ve günümüzde esnafların takas yolu ile işlerini döndürdüğü bir süreç içerisindeyiz.

Ülkemizde yaşanan ekonomi dalgalanmaları, savaş vb. olumsuzluklar ciddi anlamda yaşam döngümüzü allak bullak etti. Şehirlerarası çalışan köklü firmalarda kiralık çalışan bir çok bireysel ve kurumsal firmalar işlerin düşmesi sebebiyle, araçlarını sahadan çektiği söyleniyor. Ayrıca yeni araçların dövize endeksli TL. rakamlarının yükselmesine rağmen, 2. Elde de, fiyatlar geri geliyor. Önümüzdeki dönemde yeni araç alımlarında da olumsuzluklar yaşanacağı ve aradaki makasın çok fazla açılmasından kaynaklı, kredi faiz oranlarının yüksek olmasıyla ödenemeyecek rakamlar ortaya çıkacağından 2024 yılı yeni araç pazarının satış ayağının ciddi anlamda mücadele etmesi gerektiğini düşünüyorum.

2024 model yeni araçların kapora veya tamamını kapamalarını 2023 yılı içinde yapan bireysel ve kurumsal müşteriler, yaşanan olumsuzluklardan kaynaklı belirsizlik, yerel seçimler, savaşlar ve işlerin yavaşlaması 2024 1. çeyrek ve 2. çeyrekte teslim alacakları araçlarda adet revizyonuna veya iptaline kadar gidenler olduğu söyleniyor.

Yeni yıl sektör için zor geçeceği benzer!!!

Şimdi, diyeceksiniz ki ne yapmamız lazım! Öncelikle, finans sorununuz yoksa bekleyin. İhtiyaçtan dolayı veya çalıştığınız firmanın model değişikliği tercihi var, sizin de ödeme gücünüz var ise yola devam edeceksiniz.

Yeni araç alımı için üretici firmalar takas almayı dondurdular, şu an piyasa da güçlü ve stoklu çalışan esnaflar ile takas yolu ile ticaret yapabilirsiniz. Alım satım yapacağınız başka bir alternatif bulunmuyor maalesef. Kredi tarafının da yükü yine esnafların sırtına binmekte, çünkü bankalar ticari araçları yüksek riskli bulduğu için kredi verme taraftarı değil. Bir şekilde verecekse de, faiz oranları yüksek vadeler kısa ödeme tablosu bol sıfırlı... O yüzden finansal gücü olan esnaflar, araç satışlarını vadeliendirebiliyorlar.

Herkesin ayağını yorganına göre uzatmasın da fayda var

Yeni yılda ciddi anlamda zam gelmesi beklenen akaryakıt, döviz, altın vb. emtialar gibi bir dünya spekülasyonların olduğunu düşünürsek, zorlu bir yıl bizi bekliyor. 2021 - 2022 ve 2023 3. çeyreğe kadar zengini daha zengin fakiri daha fakir yaptığı bir dönemden çıkıp zorlu bir döneme giriyoruz zannedersem. Yaşayıp göreceğiz. Umutlarımızı ve hayallerimizi kaybetmeyelim.

Saygılarımla... ■



KARAYOLU YOLCU TASIMACILIGI CALISTAY KONULARI_07_12_2023

TIKLAYINIZ





Mercedes-Benz dünyanın en değerli yedinci markası

Marka değeri 2022 yılına kıyasla yüzde dokuz daha artarak 61,414 milyar dolara ulaştı.

Mercedes-Benz, Interbrand'in her yıl açıkladığı 'Dünyanın En İyi 100 Markası' araştırmasında yükselişini sürdürüyor. Yedinci sıraya yükselen Mercedes-Benz, üst üste sekizinci kez dünyanın en değerli on markası arasında yer aldı. Dikkate değer estetiği, yenilikçi teknolojileri ve

bütünleşik sürdürülebilirliği ile etkileyici bir marka olan Mercedes-Benz'in marka değeri yüzde dokuzluk artışla 61,414 milyar dolara ulaştı.

2021'de stratejik düzenlemeye giden şirket, markanın özünü 'İkonik Lüks Arzusu' şeklinde tanımlayarak iki temel özelliği bir araya getiriyor. Çok sayıda stil belirleyici ikon yaratmış lüks bir otomobil üreticisi olarak güçlü köklere sahip olan marka ayrıca inovasyon lideri olarak otomobilin gelişimini ileriye götüren öncü bir ruha da sahip. ■



Elektrikli Mercedes-Benz e0500U İzmir yollarında test edildi

Faaliyetlerine başladığı günden bu yana birçok önemli projeye imza atan Mercedes-Benz Türk Hoşdere AR-GE Merkezi, yaptığı çalışmalarla otobüs dünyasında yenilikçi fikirlerin hayat bulmasını sağlıyor. 2009 yılında kurulan Mercedes-Benz Türk Hoşdere AR-GE Merkezi, tüm dünyadaki Mercedes-Benz ve Setra marka otobüslerin iç donanım, karoser, dış kaplama, elektrik altyapısı, teşhis sistemleri ve donanımsal dayanıklılık testleri için

yetkinlik merkezi olarak çalışıyor.

Latin Amerika pazarı için üretilen tamamen elektrikli Mercedes-Benz e0500U'nun şasisinin ön aks segmenti de Mercedes-Benz Türk Hoşdere AR-GE Merkezi tarafından geliştirildi. Mercedes-Benz Türk, Otobüs Karoser AR-GE ekibinin elektrikli e0500U için geliştirdiği teknoloji, Latin Amerika pazarını elektrikli dönüşüme hazırlarken, aracın uzun yol testleri de geçen yaz boyunca İzmir yollarında gerçekleştirildi. ■



Müge Karahan

Doğru Lojistik Kontratlar Tedarik Zincirinde Riski Azaltıyor

Navlun fiyatlarındaki dalgalanma, ihracatçı ve ithalatçı firmaların lojistik kontrat yenileme süreçlerini de etkilemeye başladı. Boltas İcra Kuru Üyesi ve Satış & Pazarlama Direktörü Müge Karahan, doğru koşullarda oluşturulan kontratların, ihracatçı ve ithalatçı firmalar için tedarik zincirinde riski en aza indirdiğine dikkati çekti.

Küresel ekonomideki dalgalanmalar ve enerji maliyetlerindeki artış, navlun fiyatlarına da yansıyor. Bu durum, ihracatçı ve ithalatçı firmaların yaptığı lojistik kontratların akıbetini de yakından ilgilendiriyor. Firmaların, özellikle kontratları yenileme dönemlerinde birçok hususa dikkat etmesi gerekiyor.

Boltas İcra Kuru Üyesi ve Satış & Pazarlama Direktörü Müge Karahan, firmaların lojistik partnerlerini belirlerken hizmet kalitesi, müşteri odaklı çözümler, gerçek zamanlı izleme, akıllı depolama, sınırda karbon düzenlemesi ve çevre hassasiyeti gibi pek çok hususu göz önünde bulundurmaları gerektiğine dikkati çekti.

Doğru kontratların ihracatçı ve ithalatçı firmalar için lojistikte riski en aza indirdiğini belirten Karahan, aksi durumun tedarik zincirinde açığa sebep olabileceğini dile getirdi. Karahan, şunları kaydetti:

"Global anlamda hâkim olan belirsizlik iklimi, piyasada ciddi bir öngörü sorunu da yaşıyor. Bu durum kontratların daha dikkatli şekilde değerlendirilip şekillendirilmesini gerektiriyor.

Fiyatı düşük olduğu için cazip görünen anlaşmalar, değişen koşullar sebebiyle taahhütlerin yerine getirilememesiyle sonuçlanabiliyor. Lojistik kontratlarında düşük fiyatlamalar yapılabilir ancak gelecekteki kur değişimlerini de göz önünde bulundurarak riskleri değerlendirmek önemlidir. Bu, spotta kalmayı planlayan ihracatçılar için de geçerlidir çünkü rüzgâr, beklentinin aksine de yön değiştirebilir."

Otomasyon ve veri analitiği, lojistiğin çehresini değiştirdi

Otomasyon ve veri analitiği gibi inovasyonların lojistiğin çehresini değiştirdiğine dikkati çeken Karahan, "Taşıma rotalarını iyi analiz etmek zaman ve maliyetten tasarruf anlamına geliyor. Kriz yönetimi deneyimi de yine lojistik firma tercihlerinde önemli bir kriter. Lojistik firmaları, mevzuat değişikliklerini takip etme yeteneğine sahip olmalı, sigortalamalar konusunda müşterinin menfaatlerini de gözetmeli." diye konuştu.

Karahan, kontratlarını yenileyecek firmaların, lojistik partner seçiminde maliyetler kadar vaatleri yerine getirebilme kapasitelerini de sorgulanması gerektiğini vurgulayarak, uyarılarını şöyle sıraladı:

"Bu yalnızca ekipman kapasitesi anlamında değil, şirketin sektörel birikim ve tecrübesiyle de ilgili. Lojistik partnerlerin geçmiş performanslarına dikkat edilmeli. Planlama yaparken lojistik tarafının çözüm odaklı olması, alternatif planlar sunabilme kabiliyeti göz önünde tutulmalı. Günümüz şartlarında uzun vadeli planlama yapmak zor olsa da her koşula karşın A, B ve C planları olan lojistik firmaları bir adım öne çıkıyor." ■



Ankara Nakliyat ve Lojistik filosunu dönüştürüyor 50 MAN çekici aldı



Türkiye pazarının yanı sıra uluslararası pazarda da sektörünün küresel şirketleri arasındaki yerini alan Ankara Nakliyat ve Lojistik, yeni araç yatırımı kapsamında 50 adet MAN TGX 18.520 BL SA çekici alımı gerçekleştirdi. 'Yüksek Kalite'

anlayışıyla sektörüne öncülük eden şirket, alımlarla birlikte filosundaki MAN araç sayını daha da artırdı.

Çeyrek asra yaklaşan tecrübesiyle nakliye ve lojistik çözümleri sunan Ankara Nakliyat ve Lojistik, yeni araçlarını MAN'ın Ankara Akyurt'taki

tesislerinde düzenlenen törenle teslim aldı.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Kamyon Satış Uzmanı **Engin Karaoğlu**'nun ev sahipliğinde düzenlenen törene Ankara Nakliyat ve Lojistik şirketinin sahipleri **Orhan**

Yalçın, Nihat Yalçın, Mitat Yalçın ve Hüseyin Yalçın katıldı.

Ankara Nakliyat ve Lojistik şirketinin sahiplerinden **Orhan Yalçın**, MAN ile uzun yıllardan beri sürdürdükleri iş birliklerini yeni alımlarla daha da güçlendirdiklerini vurguladı. ■

MAN Türkiye AŞ, 'Faydalı Model' başvurularında birinci

MAN Türkiye AŞ, başarılı AR-GE çalışmaları ile yarının teknolojisine yatırım yapmaya devam ediyor. Türk Patent ve Marka Kurumu'nun 2023 yılının 3'üncü çeyrek istatistiklerine göre, Ar-Ge yatırım projelerinde en çok 'Faydalı Model' başvurusu yapan şirket MAN Türkiye AŞ oldu. 2022 yılı genelinde toplamda 41 resmi başvuru yapan MAN Türkiye AŞ, bu yılın ilk dokuz ayında 82 resmi başvuru sayısına ulaşarak, proje çıktılarını patent/faydalı model başvuruları ile taçlandırdı.



MAN Türkiye AŞ, Ar-Ge'den Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi **Kenan Akçay**, "MAN olarak,



sadece bugünü değil, yarını da hedefleyerek çalışıyoruz. Bizim hedeflediğimiz gelecekte ise, Ar-Ge çok önemli bir alanı oluşturuyor. Bugün de bu alandaki çalışmalarımızın bir yansıması olan 'Faydalı Model' başvurularında 3'üncü çeyrek sonuçlarına göre ilk sırada yer almaktan da çok mutluyuz. MAN Türkiye AŞ olarak, üretmek ve geliştirmek için ilerlediğimiz bu yolda bizi gururlandıran tüm arkadaşlarımızı kutluyorum" dedi.



MAN'ın Yeni Elektrikli Kamyonu MAN eTruck Satışına Başlanıyor

MAN Truck & Bus, tarihindeki ilk ağır hizmet tipi elektrikli kamyonun satışına başlayarak, yük taşımacılığının karbonsuzlaştırılmasında bir kilometre taşı daha geride bıraktı. Yeni satışa sunulan MAN eTruck için şimdiden 600 sipariş talebi alındı. Satış kapsamında ilk 200 adet 2024 gibi erken bir tarihte seçilmiş müşterilere sunulması planlanıyor.

MAN Truck & Bus Satış ve Müşteri Çözümleri Yönetim Kurulu Üyesi **Friedrich Baumann**, "Yeni e-kamyonlarımızın satışıyla birlikte, iklim-nötr taşımacılıkta yeni bir çağ başlatıyoruz. 2030 yılına kadar Avrupa'da kayıtlı her iki MAN kamyonundan birinin elektrikli olmasını hedefliyoruz" dedi. ■

Doğuş Otomotiv ile Polonyalı Wielton Distribütörlük anlaşması imzaladı

Doğuş Otomotiv, treyler ve semi treyler üretimi konusunda Avrupa'nın en büyük üç üreticisinden biri olan Wielton SA ile distribütörlük anlaşması imzaladı.

Distribütörlük anlaşmasını takiben, Doğuş Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ferit F. Şahenk, Doğuş Otomotiv İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu Başkanı

Ali Bilaloğlu, Wielton markasından da sorumlu Genel Müdür Tolga Senyücel, Wielton Group CEO'su Paweł Szataniak, Wielton CEO Yardımcısı Mariusz Golec ve Wielton Yönetim Kurulu Üyesi Andrzej Mowczan ile Polonya'nın Wielun kentinde bir araya geldi.

İşbirliği kapsamında Doğuş Otomotiv, Wielton marka ürünlerin Türkiye'deki satış ve servis hizmetlerini gerçekleştirecek. Doğuş Otomotiv ilk planda Türkiye genelinde 20 noktada Wielton ürünlerinin satış ve satış sonrası hizmetlerini sunmayı planlıyor. ■



IVECO



Iveco, 2024 yılına yenilenen ürün gamı ve yeni logosu ile giriyor

Geçtiğimiz günlerde 'Değişimin Kendisi Ol' mottosuyla Barselona'da gerçekleştirilen ve tüm dünyada ses getiren IVECO 2024 Model Yılı ve Yeni Logo Lansman Etkinliği sonrası basın açıklaması yapan IVECO Türkiye üst yönetim kadrosu, ticari araçlar sektörünü değerlendirdi, 2024 yılının heyecanını paylaştı.



IVECO Asya Bölgesi Başkanı **Koray Kurşunoğlu**, 2024 yılının IVECO'nun en enerjik ve en heyecan verici yıllarından biri olacağını ve yenilenen araç gamı ile sektöre yepyeni bir bakış açısı getireceklerini belirtti: "IVECO 'gelecek' tanımını çok iyi bilen bir marka. Özellikle elektrikli ve alternatif yakıtlı araçların geliştirilmesi alanında çok uzun yıllardır çalışmalarını sürdüren IVECO, bu anlamda sektöre öncülük ederken, enerjisini ve kaynaklarını çok verimli kullanıyor. 2024 yılında tamamı tek seferde güncellenmiş olan model gamımızla çok enerjili bir ürün yelpazesi sunuyoruz. 1 Milyar Euro bütçe ve 4 senelik çalışma sonunca ortaya çıkan yeni araç gamımızda, dört temel unsura odaklandık: iş verimliliği, sürücü deneyimi, sürdürülebilirlik ve bağlanabilirlik."



S-WAY Çekici ile büyük başarı elde ettik

IVECO Türkiye Genel Müdürü **Hakkı Işınak**, 2023 yılında pazarda özellikle S-Way çekiciler ile büyük başarı elde ettiklerini belirtti. Işınak, "2020 yılında lansmanını gerçekleştirdiğimiz uzun yol çekicimiz S-Way ile kısa sürede çok büyük bir başarı elde ettik. S-Way'in yakıt verimliliği, konforu ve üstün sürüş performansı ile 3 yılda yürüyen araç parkımızı büyüttük. IVECO, ürünlerini müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerine göre yenilemek için tarihinin en büyük yatırımını yaptı. Sınıfının en iyi oyuncularıyla ortaklıklar geliştirerek inovasyonu hızlandırdı. Müşterilere her iş ihtiyacı için sürdürülebilir ve karlı çözümler sunma yolunda çok enerjili ürünler geliştirdi. Elektrikli araç alternatiflerinin geliştirilmesini hızlandırdı ve Almanya'nın Ulm kentinde ilk IVECO ağır hizmet tipi elektrikli kamyonu ürettiği özel bir üretim merkezi kurdu" dedi.

IVECO Türkiye, değişime ve dönüşüme olan sonsuz inancını sadece ürünlerinde değil iş yapış modellerinde de açıkça ortaya koyuyor. Yakın bir zamanda yenilikçi bir servis ağı kavramını sektöre sunan IVECO, servis hizmetlerinde belirlediği illerde hizmet ağını genişletmek, müşteri memnuniyetini artırmak, sektöre nitelikli eleman kazandırmak ve istihdam yaratmak amacıyla yeni bir servis modeli geliştirdi.

Son zamanlarda ticari araç sektöründe yakaladığı başarı ve sektöre sunduğu yeniliklerle iddiasını ortaya koyan IVECO, yetkili servis noktası olmak isteyenlere çağdaş bir fırsat sunuyor. Bu yeni servis noktaları ticari araç sektöründe, geleneksel servis modellerinden farklı olarak, tüm ürün gamı yerine sadece "tek tip bir segment ve model gamı"na hizmet verecek.



Iveco'dan Daily Network Servis Sistemi ile farklı bir hizmet anlayışı

DAILY Network adlı bu yeni servis modeli için şimdiden başvurular aldıklarını ve Nevşehir'de ilk imzayı attıklarını belirten **IVECO Türkiye Bayi Geliştirme Direktörü Yıldırım Tanılkan**, yeni servis sistemi hakkında bilgiler paylaştı.

"IVECO bayi ağında yer almak isteyenler için, belirlediğimiz belli başlı illerde, Türkiye'nin en tercih edilen panelvan ve şasi kamyonetlerinden biri olan IVECO DAILY'nin yetkili servis olma imkanını DAILY Network ile sağlayacağız. Bu sayede IVECO olarak genişleteceğimiz hizmet ağıyla, daha hızlı, daha verimli ve daha erişilebilir bir müşteri hizmeti sağlamayı hedefliyoruz." ■

Castrol Türkiye'den 100 milyon litrelik üretim rekoru



Dünyanın önde gelen madeni yağ markalarından **Castrol'ün Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya (TUCA) Genel Müdürü Nilay Tatlısöz**, madeni yağ pazarının 2023 performansını, 2024 hedeflerini açıkladı.

Nilay Tatlısöz, "Castrol TUCA olarak PET-DER verilerine göre Türkiye'de stratejik olarak belirlediğimiz ve başta otomotiv olmak üzere odaklandığımız her alanda lideriz. Trafikteki her 10 aracın 3'ünün karterinde Castrol madeni yağı var" dedi.

Castrol'ün Avrupa'daki 8 üretim tesisinden birinin Gemlik olduğunu ve 100 milyon litre madeni yağ ürettiklerini ve Tatlısöz, sürdürdükleri yatırımlarla ülke ekonomisine katkıda bulunduklarını belirtti. ■



Anadolu Isuzu'dan Konya MEDAŞ'a 107 D-Max 4x4 pikap teslimatı

Anadolu Isuzu, çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren kuruluşlara yönelik filo satışlarını tam zamanında gerçekleştirdiği teslimatlarla sürdürüyor. Anadolu Isuzu son olarak Konya Meram Elektrik Dağıtım AŞ'ye (MEDAŞ) 107 adet D-Max 4x4 model pikap teslimatı gerçekleştirdi.

MEDAŞ tarafından Konya ve çevre illerdeki elektrik dağıtım saha operasyonlarında bakım-onarım amaçlı olarak kullanılacak araçların teslimat törenine MEDAŞ Genel Müdürü **Erol Uçmazbaş**'ın yanı sıra Genel Müdür Yardımcısı **Halil Coşkun Tunçez**, Sistem İşletme Müdürü **Mert Bayer**, Satın Alma Ve Sözleşme Yönetimi Müdürü **Burak Altun**, Sistem İşletme Müdürü

Yardımcısı **Serdar Selci**, Filo Takip Yöneticisi **Ali Yerebasmaz**, Kurumsal İletişim Kıdemli Uzmanı **Emre Kırkımcı** ve Satınalma ve Sözleşme Yönetimi Kıdemli Başmühendisi

Kevser Keleş; Anadolu Isuzu'dan Yurt içi Satış Direktörü **Hasan Yusuf Teoman**, Yurt içi Satış Müdürü **Atakan Gürler**, Filo & Kilit Müşteri Yöneticisi **Hamdi Toker** katıldı. ■





Ford Trucks F-LINE ile Tasarım, Teknoloji ve Güvenlik

Ford Trucks, yeni F-LINE serisini Antalya'da düzenlediği lansmanda tanıttı. Tasarım ve geliştirmesinde Ford Trucks imzası taşıyan F-LINE serisi; bağlı araç teknolojileri ve gelişmiş güvenlik özelliklerinin yanı sıra konforu ve modern tasarımıyla da dikkat çekiyor.

‘Her Yükte Birlikte’ anlayışıyla hareket eden Ford Trucks, pazar taleplerini ve müşteri gereksinimlerini dikkate alarak F-LINE serisini tasarladı. Müşteri deneyiminin her aşamasında verimlilik, memnuniyet ve güvenilirlik sunmaya odaklanan seri; yenilikçiliği ve çok yönlülüğü ile şirketin ağır ticari araç endüstrisinde daha geniş bir müşteri yelpazesine hizmet etmesini sağlıyor.

Ford Trucks, yeni F-LINE serisi

Seri yol kamyonları, inşaat kamyonları ve çekiciler olmak üzere yüksek performans sunan 3 segmentten oluşuyor

Ford Trucks'ın “en verimli taşıma çözümleriyle değer yaratmak” vizyonu ile ürün ve hizmetlerinde yenilikler sunduklarını vurgulayan Ford Trucks Lideri Emrah Duman, “Türkiye ve bulunduğumuz tüm uluslararası pazarlarda başarılarımız yıldan yıla artarak devam ediyor. Ürün portföyümüzde yaptığımız yenilikler ve sunduğumuz teknolojilerle markamızı geleceğe taşımayı sürdürüyoruz. Müşteri ihtiyaçlarına göre tasarlanan yeni F-LINE serisiyle hem konfor hem de araç performansını artıran yenilikler sunuyoruz. Bağlı araç teknolojisi ve gelişmiş güvenlik sistemleri ile daha konforlu bir sürüş deneyimini müşterilerimizle buluşturuyoruz. Ford Trucks olarak, müşterilerimiz için verimlilik yaratmaya, performans ve yeni nesil teknolojileri sunmaya devam edeceğiz” dedi. ■

Bir arada



Emrah Duman



Ford Trucks
Pazarlama
Lideri Emine
Coşkun



ITOY ödüllü F-MAX' den sınırlı sayıda, özel üretim: F-MAX Select

Ford Trucks, Antalya'da ayrıca '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY)' ödüllü F-MAX' in sadece 400 adet üretilen sınırlı sayıdaki yeni modeli F-MAX Select'i de tanıttı. F-MAX Select, zenginleştirilmiş tasarım detaylarını ileri teknoloji ve eşsiz konforla birleştirerek sürüş deneyimini benzersiz bir seviyeye yükseltiyor.



4x2 Çekici Arac - 4x2 Tractor



6x2 Yol Kamyonu - Road Truck



8x4 İnşaat Kamyonu - Construction Truck



Tırsan'dan Gelişim Lojistik'e 25 araç teslimatı

Güvenilir lider Tırsan; lojistik sektörünün köklü firmalarından Gelişim Lojistik'e 25 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride teslim etti.

Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, Gelişim Lojistik Yönetim

Kurulu Başkanı **Hamze İnci**, Gelişim Lojistik Genel Müdürü **Abdurrahman İnci** ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi **Özgür Ayçiçek** katıldı.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, "Ar-Ge yetkinliğimiz ve üretim gücümüz ile taşımacılığın her sektöründeki müşterilerimizin ihtiyaçlarını tam karşılıyoruz. Gelişim Lojistik ile 15 yılı aşkın zamandır çalışıyoruz. Gelişim Lojistik ile daha uzun yıllar beraber çalışacağımıza inanıyorum" dedi. ■



Teknik Beton'un yeni araç tercihi MAN ve Lokman Koçaslan Otomotiv oldu

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. yetkili satıcısı Lokman Koçaslan Otomotiv, Teknik Beton'a 12 adet MAN TGS mikser ve 2 adet MAN TGX'ten oluşan toplam 14 araçlık bir teslimat gerçekleştirdi.

Teslimat törenine Teknik Beton Yönetim Kurulu Başkanı Abit Danışman, Makine İkmal Müdürü **Hakan Kurt** ile birlikte MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bölge Satış Koordinatörü **Ata Şeran**, Lokman Koçaslan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Lokman Koçaslan**, Genel Müdür **Ersel İşcan**, Satış Direktörü **Ümit Kilit** ve Lokman Koçaslan Otomotiv'in satış ekibi katıldı. ■



İÇDAŞ Grup 22 Scania Aldı

Türkiye'nin önde gelen en büyük çelik üreticilerinden biri olan ve Çanakkale'de üretim tesisleri bulunan İçdaş Çelik Enerji Tersane ve Ulaştırma Sanayi A.Ş., taşımacılık filosunu 22 adet Scania R500 A4x2NA çekici ile büyüttü.

İçdaş Filo Yöneticisi Ayhan Yavuz yeni araçlarını **Doğuş Otomotiv Gebze Scania Müdürü Mehmet Fatih Yurtçu** ve Satış Yetkilisi **Emrehan Dişli**'den teslim aldı.

İçdaş Filo Yöneticisi **Ayhan Yavuz** yeni araçlarını teslim alırken yaptığı açıklamada

"Enerji verimliliği, çevre duyarlılığı, teknoloji kullanımı, çalışanların üretkenliğe katılımı ile İÇDAŞ; dünya çelik sektöründe ortaya koyduğu rekabet gücüyle ülkemizin adını saygın bir noktaya getirmenin haklı gururunu paylaşmaktadır. Bugün filomuza dahil ettiğimiz bu yeni Scania araçlarımız ile rekabet gücümüzü daha da arttırmak istiyoruz" dedi.

İçdaş bünyesinde görev yapan sürücüler ayrıca Scania'nın sunduğu ekonomik ve güvenli sürüş eğitimine de katıldılar. ■



Transbatur Lojistik 50 Yeni Tırsan Tenteli Treyler ile daha verimli

Tırsan; Transbatur Lojistik'e 50 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride teslim etti. Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine, Tırsan Treyler YK Başkanı **Çetin Nuhoglu**, Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Mehmet Dilmel**, Transbatur Lojistik Genel Müdür Yardımcısı **Nurullah Dilmel** ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi **Özgür Ayçiçek** katıldı.

Çetin Nuhoglu, "Müşterilerimizi dinleyerek; yaptığımız her işe değer katıyor, en uygun koşulları sağlıyor, sürekli geliştiriyor ve üretmeye devam ediyoruz. Kendi teknolojimizi üreterek müşterilerimizin rekabetçiliğini artırıyoruz. Sektörün öncü lojistik firmalarından Transbatur Lojistik ile başarılı bir işbirliği içerisindeyiz, bu iş birliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine inanıyorum" dedi. ■



Ford Trucks ve Allianz, Ağır Ticari Araç Sahiplerine Özel Kasko Hizmeti Sunuyor

Ford Otosan'ın global ağır ticari araç markası Ford Trucks, müşteri memnuniyeti ve teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncüsü Allianz Türkiye ile yeni bir iş birliğine imza attı. Ford Trucks müşterileri için 'F Trucks Kasko' ürününü hizmete sundu. F Trucks Kasko ile kamyon, çekici ve tanker kullanım tarzındaki ağır ticari araç sahipleri, Allianz güvencesinin yanı sıra pek çok özel avantajdan yararlanabiliyor.

'F Trucks Kasko' ağır ticari araç sahipleri için çarpmadan hırsızlığa, sel ve su baskınından ferdi kazaya, anahtar kaybından yanmaya kadar

birçok alanda olası risklere karşı teminatlar sağlıyor. Ford Trucks kullanıcılarının kendilerini her zaman güvende hissedeceği 'F Trucks Kasko' ile müşterilerin yurt dışında yaşayabilecekleri hasarlar da sigorta kapsamında değerlendiriliyor. Yurt dışı teminatıyla birlikte sunulan yurt dışı asistans hizmetleri sayesinde, sigortalıların araçlarında hasar meydana gelmesi halinde yurt dışında gerçekleştirilecek çekme ve kurtarma masrafları polisede belirtilen limitler ile teminat kapsamında bulunuyor. ■

Ayyıldız Beton'un Tercihi Scania oldu



Silivri merkezli, hazır beton, kum ve taşocağı olmak üzere madencilik ve yol yapım faaliyetlerini sürdüren Ayyıldız Beton, filosuna 6 adet R 540, 3 adet 540 S olmak üzere toplam 9 adet Scania ekledi. Firmanın filosunda 70'i çekici olmak üzere toplam 400 araç bulunuyor.

Firmanın yeni araçları Scania Yetkili Satıcı ve Servisi UCR Otomotiv tesislerinde UCR Otomotiv Satış Müdürü **Ünal Altun** tarafından firma yetkilisi **Ali Ayyıldız**'a teslim edildi.

Ali Ayyıldız, filolarına ilk kez Scania kattıklarını belirterek "Araç alım kararımızda Scania'nın sahip olduğu üstün teknoloji sayesinde düşük yakıt tüketimi, çevreci yaklaşımları ve yüksek ikinci el değerinin yanı sıra, Doğuş Otomotiv gibi Türkiye'nin en büyük otomotiv grubu tarafından temsil edilmesi tercih nedenlerimiz arasında yer aldı. 2024 yılı yeni alım planlarımız içerisinde de Scania ile devam etmeyi planlıyoruz" dedi. ■

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, 2024-2026 Strateji Planı'nı hazırladıklarını, sektörün talep ve beklentileri kapsamında yol haritalarının hazır olduğunu söyledi. 8 ana başlıkta çalışmaların süreceğini, yeni projeleri hayata geçireceklerini söyleyen Aras, "Uluslararası karayolu taşımacılık sektörü 250 milyar doları aşan ihracatın 100 milyar dolarını taşıyor. Bu sektör ihracatın güvencesi olmuştur. Sektörümüz güçlendikçe ülkemizin rekabet gücü artıyor" dedi.

UND'nin son 3 yıllık çalışmalarını anlatıldığı basın toplantısına **UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Murat Baykara, Ergün Bilen, Ahmet Yayman, Fatih Şener, Cihan Sünel** ve Memik Hilmi Taner katıldı.

Türkiye'nin, 250 milyar doları aşan ihracatı, 40 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefi koyan lojistik sektörü ile bölgesinin en güçlü ülkesi konumunda bulunduğu altını çizen Aras, "Lojistik sektörü tüm dünyada en stratejik sektör konumuna geldi. Ülkeler lojistik sektörüne büyük yatırımlar yapıyorlar. UND olarak ülkemizin lojistik merkez konumunu daha da güçlendirmek, firmalarımızın etkinliğini ve rekabet gücünü artırmak için yeni döneme daha güçlü bir yapı ve güçle hazırlanıyoruz. Bunun için 2024-2026 Strateji Planı'nı hazırladık ve yapacaklarımızı belirledik. UND, 2001 yılından bu yana kurduğu yönetim sistemi, sektörün bütününe kapsayan kurumsal yönetim

anlayışıyla bu yolda adımlarını hızlandırarak sürdürecektir" ifadelerini kullandı.

Sektörün Stratejik Planını Hazırladık

UND'nin 2020-2023 döneminde gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla sektörün kazanımlar elde ettiğini belirten Aras, 2024-2026 Dönemi İçin UND Yönetim Kurulu tarafından kapsamlı bir Stratejik Planın hazırlandığını söyledi.

Önceliklerimizi belirledik

Aras, UND'nin sektör adına hayata geçirmeye hazırladığı yeni projeleri ile maliyetlerinin azaltılmasına katkı sağlayacaklarını kaydetti.

2024-2026 dönemi için hedef ve stratejiler

- AB ülkelerinde yaşanan transit geçiş ve kota sorunlarının Türkiye-AB arasında imzalanacak özel bir anlaşma ile kalıcı olarak çözümlenmesi,

- Schengen sürücü vizelerinin temininde yaşanan sıkıntıların Türkiye-AB vizelerin kolaylaştırılması diyalogu kapsamında çözümlenmesi,

- Orta Asya bölgesindeki ülkelerde transit kısıtlamaların tamamen kaldırılmasının sağlanması, yurtiçinde haksız rekabete yol açan uygulamaların kaldırılmasına yönelik mevzuat düzenlemelerinin hayata geçirilmesi,

- Sınır geçişlerinde UND tarafından gerçekleştirilen süreç analizleriyle ortaya konan iyileştirme ihtiyaçlarının hayata geçirilmesiyle karayolu ihracatımızın hızlandırılması,

- Artan maliyetler ve küresel rekabet karşısında sektör firmaları özelinde devletimizce sağlanan destek mekanizmalarının geliştirilmesi,

- Sektörün 2024-2026 dönemine ait talep ve beklentilerinin; Ticaret

UND, Türkiye'nin ihracat hedefinin güvencesi!



Odaları'ndaki ilgili meslek komiteleri, TİM, TOBB, HİB, DEİK ve kamu kuruluşları ile sürekli iletişim halinde koordineli bir şekilde çalışılması,

- Çatalca Belediyesi ile yapılan iş birliği çerçevesinde bölgede sektörümüz adına önemli projelerin gerçekleştirilmesi konusunda mutabakat sağlandı.

Sektörün Geleceğini Tasarlıyoruz

Aras, sektörün avantajlarını kullanabilmesi için önündeki engellerin kaldırılması gerektiğini belirterek şöyle devam etti: "Ülkemizin Orta Koridor üzerindeki stratejik konumundan daha fazla avantaj sağlayabilmesi için ülkemiz üzerinden gerçekleşen transit taşımacılığın kolaylaştırılmasına yönelik olarak gümrük ve sınır geçişlerinde ve ilgili mevzuatta acil iyileştirmelere ihtiyaç bulunmaktadır. İhracatımızın yarısını gerçekleştirdiğimiz Avrupa bölgesinde AB ülkelerinin Türk taşımacılara uyguladığı kota ve transit kısıtlamalarının kaldırılması, ayrıca Schengen ülkelerinin Türk sürücülere yönelik vize kısıtlamalarında kolaylaştırmanın sağlanması hususları Avrupa ekonomilerinin Orta Asya bölgesine yönelik açılımlarını da destekleyecek boyutuyla, Türkiye-AB ticaretinin sürdürülebilirliği açısından elzem ve acil hale gelmiştir."



UND Başkanlığına Aday

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, UND Başkanlığına aday olduğunu açıkladı. Aras, "Çetin Nuhoglu'nun istifasının ardından Yönetim Kurulu Başkanlığına seçildim. Önümüzdeki seçimde Genel Kurul Üyelerimiz de takdir ederse başkanlığa adayım. Bir dönem yapmayı arzu ediyorum. Daha sonra UND'nin kurumsal kimliğine uygun olarak başka bir arkadaş devam edecektir" dedi.

Sektörün 2024-2026 Dönemine Ait Talep Ve Beklentileri

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, sektörün yararına çözülmesi gereken 31 maddeden oluşan talep beklentilerimizi belirledik. 2024-2026 çalışma döneminde meslektaşlarımızın talep ve beklentilerini çözüme kavuşturmak en büyük hedefimiz dedi. ■

TREDER ve Knorr-Bremse stratejik tedarik iş birliklerine devam ediyor

Türk treyler sektörünün tek temsilcisi olan Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER), Knorr- Bremse ile stratejik tedarik iş birliklerine devam ediyor. Knorr-Bremse, tamamen yenilenen ve geleceğe hazır Treyler Portföyünü tanıttı ve yakın gelecekteki pazar perspektifi hakkındaki görüşlerini TREDER üyeleri ile paylaştı.

Knorr- Bremse Ticari Araç Sistemleri Türkiye ev sahipliğinde düzenlenen toplantı 17 Kasım 2023 tarihinde The Greenpark Hotel'de gerçekleşti. Toplantıya; Knorr-Bremse Ticari Araç Sistemleri Türkiye ve Orta Doğu Genel Müdürü **Ozan Çiçek**, Treyler OE Avrupa Satış ve Pazarlama Direktörü **Julian Elsen**, Treyler Aksları Avrupa Satış Direktörü **Rudolf Ober** ve Türkiye Treyler Satış ve Pazarlama Müdürü **Savaş Ada**, Teknik Satış Mühendisi **Erman Uzunoğlu** ve Teknik Hizmetler Yöneticisi **Evren Erçitki** katıldı.

Knorr-Bremse Ticari Araç Sistemleri; müşterilerine kamyonlar, otobüsler, treylerler ve tarım araçları için fren sistemleri tedarik ediyor. Treyler endüstrisi ile ilgili olarak Knorr-Bremse, elektronik ve konvansiyonel fren ve şasi

yönetim sistemlerinden tekerlek sonuna kadar tüm ürün yelpazesini kapsıyor. Şirketin ürün portföyü, kaplin başlıklarından geleneksel valflere, elektronik fren kontrol sistemlerine, aktüatörlere ve havalı disk frenlere kadar uzanıyor. Bir sistem tedarikçisi olarak Knorr-Bremse, emniyeti mutlak temel yetkinliklerinden biri olarak görüyor.

Treyler OE Avrupa Satış ve Pazarlama Direktörü Julian Elsen: "2021'den bu yana treyler endüstrisi, sayısız zorluk ve tedarik zinciri problemleri ile son derece dinamik bir pazar ortamı tarafından şekillendirildi. Piyasanın iyileşme etkileri ile güçlü bir büyümenin ardından, enflasyon ve faiz oranlarının yanı sıra giderek kırılganlaşan dünya ekonomisi, sektörde 2024'te de devam etmesini beklediğimiz bir piyasa gerilemesine yol açtığı için bir yavaşlama aşamasına girdik. Güçlü müşteri odaklılığımız ve yerel varlığımızla, müşterilerimizle birlikte bir ekip olarak bu ters rüzgarda manevra yapmaya hazırız. Bu, ancak her iki taraf için de en iyi çözümü bulmak için müşterilerimizi ve stratejik ortaklarımızı dinleyerek ve onlarla sürekli bir fikir alışverişinde bulunarak mümkündür."

Julian Elsen, "Yeni Fren ve Şasi Kontrol Sistemimiz için, 2023'te seçili müşterilerle yeni sistemin lansmanına başladık ve 2024 boyunca pazara sunmaya devam edeceğiz" dedi.

Treyler Aksları Avrupa Satış Direktörü Rudolf Ober ise şu

açıklamaları yaptı: "Tekerlek sonu tarafında, yeni ürünümüz Havalı Disk Fren NexTT ve Fren Aktüatörü NG4 Evo Pro'nun piyasaya sürülmesine 2023'ün ilk yarısında başladık. Fren ve Şasi Kontrol sistemi ile uyumlu olarak, 2024'ü bu yeni nesil ürünlere ana geçiş yılı olarak görüyoruz."



TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, treylerde yer alan önemli sistemlerden biri olan fren sistemleri için oldukça verimli bir toplantı gerçekleştirdiklerini söyledi. Knorr-Bremse ve TREDER arasında iyi bir iş birliği olduğunun altını çizen Şentürk, Knorr-Bremse ile yakın tedarikçi iş birliklerini sürdüreceklerini söyledi. ■

— 10 ARALIK —

DÜNYA İNSAN HAKLARI GÜNÜ



obilet.com

biletall.com