

Ülkenin değişen gündemi yolcu taşımacılarının geleceğe yönelik endişesini arttırdı:

ÖNÜMÜZÜ GÖREMİYORUZ

Her yıl Mart ayında yeni sezon hazırlıklarına başlayan yolcu taşımacıları yaşanan deprem ve sel felaketlerinin ardından yurtiçinde nasıl bir sezon geçirileceğini bilemiyor.

ŞEHİRLERARASI YOLCU TAŞIMACILIĞI

Malatya Beydağı Turizm, Sönmez İkde: Büyük Bir Belirsizlik Yaşanıyor

Önümüzü göremiyoruz. Şehir boşalıyor, doluyor. Kim gelecek, kim gidecek bunu bilmek çok mümkün değil. Nasıl bir toparlama olacak bunu anlayamıyoruz. Bizim işimiz sezona yatırım yapmak ve hazırlanmak. Ancak biz sezona hazırlık diye birşeyi düşünmüyoruz. Şehir yıkıldı ve toz bulutu çöktü. Bu toz bulutu kalkmış değil. Şu an tüm ülkenin desteği, ilgisi var. Ama asıl korku bir süre sonra bu bölgeye olan ilginin azalması ve bölge insanın yalnız kalması. Umarım bu olmaz. Çünkü çok büyük ağır travmalar geçiren bölge insanı için bu da bir yıkım olur.

Muş Yolu Turizm, Mazhar Özkan: Sahipsiz Bir Sektörüz

Bu yıla yönelik beklentilerimiz çok yüksekti. Deprem nedeniyle nasıl bir sezon yaşanır bunu kestirmek çok zor. Şu an çok yoğun bir rekabet var aramızda. Deprem felaketinde çok

Ölkemiz 6 Şubat 2023 Kahramanmaraş Pazarcık ve Elbistan merkezli iki büyük depremin yaralarını sarmaya çalışırken bu kez Şanlıurfa ve Adıyaman'da meydana gelen sel felaketi ile karşı karşıya kaldı. Yolcu taşımacıları ile sezonu ve beklentilerini konuştuk.

önemli bir dayanışmamız var ama yıkıcı rekabetin olmaması noktasında bir dayanışma sergilemek mümkün olmuyor. Bu noktada meslek örgütlerinin sektör mensupları ile daha fazla diyalog içinde olması gerekiyor. Çok sahipsiz bir sektörüz.

TURİZM TAŞIMACILIĞI

Fulya Turizm, Hüseyin Kocaer: Gap Turları İptal

2022 yılında çok büyük rağbet gören GAP Turları süresiz bir şekilde iptal oldu. İnsanları o bölgeye alıstırmak biraz zaman alacak. En iyi ihtimalle 1.5-2 yıl kadar sürecektir. Bazı otellerin yıkılması da çok büyük etki yarattı. Kovid sürecinde güvenli sağlık tesisleri olduklarını gösteren sertifikalar alınıyordu. Bunu depreme yönelik de uygulamak mümkün. Oteller için depreme dayanıklılık sertifikaları alınabilir. Biz de bunları turlarımızda sunabilirsek insanların seyahate çıkmasını daha çok çezebedebilir.

Polat Turizm, Yasin Polat: Balkan Turlarına İlgisi Var

Balkan turları bayramla birlikte başlayacak. Şu an için iptal yok. Hazi-

ran ayı itibariyle de Avrupa turları başlıyor. İstanbul'a gelen turistlerin rezervasyonlarında düşüş var. Antalya için düşüş görünmüyor. Bundan sonraki süreçte yapılması gereken bölgedeki oteller depreme dayanıklılık raporlarını hazırlamalı ve acentelere göndermeli. Acenteler de müşteri portföylerine 'işte kalacağınız oteller ve deprem raporları bunlardır' diyebilmeli. Müşteriler de güven duyarak turlara katılabilmeli. ■



Hacı İzzet Bayraktar son yolculuğuna uğurlandı

Bayraktarlar Holding ve Grup şirketlerinin kurucusu, Yönetim Kurulu Başkanı Hacı İzzet Bayraktar son yolculuğuna uğurlandı. 17'de

MAN YARDIMLARINA HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR



5 özel donanımlı acil müdahale ve yangın söndürme aracı

Kahramanmaraş, Gaziantep, Hatay, Malatya ve Adıyaman Belediyelerine teslim edildi. 4'te

Yurt içi dağıtımda Mars imzası

Mars Logistics Yurt İçi Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Yortaç, "Geçtiğimiz sene Yurt İçi Dağıtım Kanalları'nda 19 ile parsiyel dağıtım hizmeti vermeye başladık, bu yıl 100'den fazla müşteri ile çalıştıklarını, 81 ilden 81 ile günde 800 sefer düzenlediklerini..." ifade etti. 12'de

Renault Trucks, 2022 yılında 58 bin 967 araçla satışını yüzde 15 büyüttü



14'te

8 Mart Dünya Kadınlar Günü Kutlu Olsun!

Yol açın... Renault Trucks direksiyonunda kadın sürücü var!



Berat Özel Şebnem Uygurtürk 14'te

Malatya Beydağı Turizm ortağı Sönmez İkde: Büyük bir belirsizlik var. Önümüzü göremiyoruz

Bölgenin hızlı toparlanması için yoğun bir destek gerekiyor



Sönmez İkde 9'da

Polat Turizm'den Turismo yatırımı



Basri Akgül babasını sonsuzluğa uğurladı



16'da

DAF Trucks, 2022'de 68 bin araç üretti, 6 Avrupa ülkesinde pazar lideri oldu



12'de

2 Turismo 15, 4 Man Lion's Coach yatırımıyla Fulya Turizm güçlendi



Otellere deprem dayanıklılık sertifikası istedi

Fulya Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kocaer, "TÜRSAB ve Turizm Otelciler Birliği ortaklaşa çalışarak öncü olabilir. Bu sertifikalar, TMMOB'den (Mimar, Mühendis Odalar Birliği) alınabilir" dedi. 5'te

Deprem raporları acentelere gönderilmeli

Yasin Polat, "Bundan sonra yapılması gereken, bölgedeki oteller, depreme dayanıklılık raporlarını hazırlamalı ve acentelere göndermeli. Acenteler de müşteri portföylerine 'işte kalacağınız oteller ve deprem raporları bunlardır' diyebilmeli. 6'da

Gelecek Otomotiv'den Travego



Muş Yolu Turizm firma sahibi Mazhar Özkan: Bu yıl beklentimiz yüksekti. Deprem oldu, ne olur bilmiyoruz. Şu an çok yoğun bir rekabet var aramızda. 7'de

Temsa İş Makinaları'ndaki hisse devri tamamlandı

Japon Marubeni Corporation hisse payını %100'e çıkarttı

Marubeni Dağıtım ve Servis

DİSTRİBÜTÖRLÜK MARKALARI

KOMATSU VOLVO CROWN DIECI ISUZU MONTABERT 13'te

Hastalya Otomotiv'den

TURSE 41 Sprinter aldı

Antalya merkezli TURSE Turizm filosuna 41 adet Mercedes-Benz Sprinter kattı. Araçların satışını Mercedes-Benz Otomotiv bayi Hastalya Otomotiv gerçekleştirdi. 7'de

İkinci el otobüs pazarında parası olanın konuştuğu bir dönem yaşanıyor



Dr. Zeki Dönmez Lojistik, yük taşımacılığı ve belge ücretleri 11'de	Mustafa Yıldırım F1E Acenteliği düzenlemesi yapılmalı 10'da	Cumhur Aral GAP 6'da	Korkut Akın Korku duvarı yıkılıyor! 9'da	İkinci El Sami Acerüzümüoğlu İkinci el otobüs fiyatı sıfırı geçti 7'de	Teknoloji Ekrem Özcan Yapay Zeka Gözünden Ulaştırma Sektörü 2'de	Emrah Duman, Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı oldu. 3'te Burak Hoşgören TAİD Başkanı seçildi. 15'te Cengiz Erolu OSD Başkanlığına Yeniden Seçildi! 15'te	Grand Bus Market şirket sahibi Erman Geyik, ikinci el otobüs fiyatlarının sıfır fiyatlarını geçtiği bir dönemi yaşadıklarını belirterek, "Şu anda ikinci elde alımlar nihai müşteri tarafında değil de, esnaf arasında dönüyor. 'Parada kalarak zarar etmeyeyim' düşüncesi almaya yöneltiyor. Sonra da üstüne kar konularak bir satış döngüsü şeklinde gidiyor" dedi. 8'de
---	---	--	--	---	---	--	--



Kâmil Koç Otobüsleri Operasyon Direktörlüğü görevine Mehmet Türkyılmaz getirildi

Türkiye'nin ilk karayolu seyahat firması Kâmil Koç'ta üst düzey bir atama gerçekleşti. Yaklaşık 24 yıldan beri firma bünyesinde farklı görevlerde bulunan ve son olarak İç Anadolu Bölge Müdürü olarak çalışan Mehmet Türkyılmaz, şirket içi atama ile Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyeliği ve Operasyon Direktörlüğü görevine getirildi. Yılmaz, firmanın Türkiye ve yurt dışındaki operasyonlarından sorumlu isim olarak görev yapacak.

Türkiye'nin en çok tercih edilen lider seyahat firması Kâmil Koç'ta, Operasyon Direktörlüğü görevine önemli bir atama gerçekleşti. 2016 yılından bu yana Kâmil Koç bünyesinde İç Anadolu Bölge Müdürü olarak görev yapan Mehmet Türkyılmaz, şirket içi atama ile Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyeliği ve Operasyon Direktörlüğü görevine getirildi.

Kâmil Koç Ailesi'nde 24 yıldır başarılı işlere imza attı

1969 yılında Ankara'da doğan Mehmet Türkyılmaz, Başkent'teki eğitim yıllarının ardından yaklaşık 24 yıldır Kâmil Koç bünyesinde farklı departmanlarda başarıyla görev yaptı. Evli ve 1 kız çocuğu babası olan Türkyılmaz, 1989 yılında bilet satış görevlisi olarak dahil olduğu Kâmil Koç Ailesi'nde, 1996 yılında Vardiya Amirliği, 2002 yılında Ankara Otogar Müdürü olarak çalıştı.

2016 yılından bu yana da firmanın İç Anadolu Bölge Müdürü olarak görev yapan Türkyılmaz, 6 yıllık başarılı yöneticilik döneminin ardından yeni yıla birlikte Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü olarak çalışmaya başladı.

Aynı zamanda, şirket bünyesinde 2006-2010 yılları arasında Kâmil Koç Otobüsleri Personel Eğitim ve Geliştirme Biriminde, İç Anadolu Bölgesinde Eğitim Uzmanlığı görevinde bulunan Mehmet Türkyılmaz; empati, eğitimci eğitimi, stres yönetimi, konuşma teknikleri, personel yönetimi, grup çalışması gibi birçok eğitim ve seminere katıldı.

"Kâmil Koç benim için bir şirketten çok daha öte anlamlar taşıyor"

Yeni görevinde Kâmil Koç'un Türkiye ve yurt dışındaki operasyonlarından sorumlu isim olarak görev yapacak olan **Mehmet Türkyılmaz**, şunları söyledi:

"Kâmil Koç, benim neredeyse çeyrek asra yaklaşan bir süredir görev yapmaktan her zaman mutluluk duyduğum çok büyük bir aile. Bu nedenle benim için bir işyerinden ya da şirketten çok daha fazlasını ifade ediyor. Bugün şirket olarak, Türkiye'nin 71 il ve 306 ilçesini kapsayan geniş bir hizmet ağına sahibiz. Ayrıca Avrupa'nın en büyük şehirler arası otobüs ağı ve pazar liderliğine sahip iş ortağımız FlixBus ile birlikte, halihazırda Sofya ve Bükreş'e de seferler yapıyoruz. Önümüzdeki süreçte bu seferlerin sayısını daha artırmayı ve Avrupa'da daha da geniş bir alanda hizmet vermeyi hedefliyoruz. Kâmil Koç'un geniş seyahat ağı göz önünde bulundurulduğunda operasyonel yönetim çok daha önemli hale geliyor. Biz de yeni görevimizde yılların verdiği deneyimle bu alanda yolcularımızın seyahatlerini eşsiz hale getirmek, firmamızın operasyonel süreçlerini kesintisiz sürdürmesi adına var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz." ■



Canan Fiden TOFED'e veda etti

17 yıldır Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Yönetim Kurulu Asistanı olarak çalışan Canan Fiden emekli oldu.

TOFED'in kuruluşundan beri bünyesinde görev yapan Canan Fiden için Genel Başkanı Birol Özcan, Başkan Vekili Erdem Yücel, Yönetim Kurulu Üyeleri Türker Başkurt, Hayrettin Yağz ile mesai arkadaşlarının

katılımıyla bir veda töreni düzendi. TOFED Genel Başkanı Birol Özcan ve Başkan Vekili Erdem Yücel, 17 yıllık süreçte özverili çalışması ile kuruma çok önemli katkılar sağlayan Canan Fiden'e başarılı çalışmalarını nedeniyle teşekkür ettiler.

Canan Fiden'e bizde Taşıma Dünyası olarak ailesiyle sağlık, mutluluk ve başarılarla dolu bir yeni yaşam diliyoruz. ■

Ekrem Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com



Yapay Zeka Gözünden Ulaştırma Sektörü

Yapay zekanın geldiği düzeyi gösteren en iyi örneklerinden biri hepimizin malumu, ChatGPT. Beta olarak kullanıma sunulan ChatGPT, yapay zeka araştırma şirketi OpenAI'nın sohbet robotu. Henüz test aşamasında olmasına rağmen, verdiği yanıtlarla yapay zeka çalışmalarının nerelere gidebileceği konusunda fikir vermesi açısından büyük bir adım oldu. Biz de yapay zeka ChatGPT'ye 2 soru sorduk. Bu sorulara yanıtları 1 dakikadan daha az sürdü. Birinci sorumuz, "Türkiye'de ulaştırma sektörümüzün gelişmeye açık alanları nedir" iken, ikinci sorumuzu doğrudan şehirlerarası otobüs sektörünün gelişmeye açık alanlarını sorarak devam ettik. Bakalım verdiği yanıtlar sizleri tatmin edecek mi?

Türkiye'de ulaştırma sektörünün gelişmeye açık alanları nelerdir?

(yanıtlar: ChatGPT'den)

Türkiye'de ulaşım sektörü, son yıllarda hızlı bir gelişim göstermiştir. Ancak hala gelişmeye açık alanlar mevcuttur. İşte Türkiye'deki ulaşım sektöründe gelişmeye açık alanlardan bazıları:

- 1. Yüksek Hızlı Trenler:** Türkiye'de yüksek hızlı tren hatları inşa edilmekte, ancak bu hatların sayısı ve kapasitesi henüz yeterli düzeyde değil. Bu nedenle yüksek hızlı tren hatlarının daha fazla inşa edilmesi gerekmektedir.
- 2. Kentsel Ulaşım:** Türkiye'nin büyük şehirlerinde kentsel ulaşım sorunu yaşanmaktadır. Bu nedenle, kentiçi toplu taşıma sistemleri geliştirilmeli ve yaygınlaştırılmalıdır. Bu kapsamda, metro, tramvay, hafif raylı sistemler gibi modern ulaşım sistemlerinin yaygınlaştırılması önemlidir.
- 3. Bisiklet Yolları:** Bisiklet kullanımı son yıllarda Türkiye'de artış göstermiştir. Ancak bisiklet yollarının sayısı henüz yeterli düzeyde değildir. Bu nedenle, bisiklet yollarının yaygınlaştırılması ve güvenli hale getirilmesi gerekmektedir.
- 4. Elektrikli Araçlar:** Elektrikli araç kullanımı son yıllarda dünya genelinde hızla yaygınlaşmaktadır. Türkiye'de de elektrikli araç kullanımının teşvik edilmesi ve şarj altyapısının geliştirilmesi gerekmektedir.
- 5. Limanlar:** Türkiye, coğrafi konumu itibarıyla önemli bir lojistik merkezdir. Ancak limanların kapasitesi yeterli düzeyde değildir. Bu nedenle limanların modernize edilmesi ve kapasitelerinin artırılması önemlidir.

Bu alanlar, Türkiye'deki ulaşım sektörünün gelişmeye açık alanlarından sadece birkaçıdır. Ulaşım sektöründe yapılacak yatırımlar, ülkenin ekonomik ve sosyal kalkınmasına önemli katkılar sağlayacaktır.

Türkiye'de şehirlerarası otobüs sektörünün gelişmeye açık alanları nelerdir?

(yanıtlar: ChatGPT'den)

Türkiye'deki şehirlerarası otobüs sektörü oldukça gelişmiş bir sektördür. Ancak, sektörde hala iyileştirme ve gelişmeye açık alanlar bulunmaktadır. Bazı öneriler şunlar olabilir:

- Dijitalleşme:** Şehirlerarası otobüs sektörü, online bilet satışı, dijital rezervasyon, güncel sefer saatleri ve yolculuk bilgileri gibi hizmetlerde dijitalleşmeye daha fazla odaklanabilir.
- Hizmet Kalitesi:** Yolcuların daha konforlu ve güvenli bir yolculuk deneyimi yaşamalarını sağlamak için otobüslerin daha modern, konforlu ve hijyenik olması gerekmektedir. Ayrıca, personelin müşteri hizmetleri becerilerinin geliştirilmesi ve yeterli eğitim alması önemlidir.

Sosyal Sorumluluk: Şehirlerarası otobüs sektörü, çevreye duyarlı, sürdürülebilir ve sosyal sorumluluk projelerine daha fazla önem verebilir.

Yeni Rotalar: Şehirlerarası otobüs sektörü, yeni rota ve destinasyonlar ekleyerek müşteri tabanını genişletebilir ve daha fazla yolcu çekebilir.

Fiyatlandırma: Şehirlerarası otobüs sektörü, müşterilerin bütçelerine uygun fiyatlandırma politikaları uygulayarak daha fazla müşteri kazanabilir.

İşbirlikleri: Şehirlerarası otobüs sektörü, diğer sektörlerle işbirliği yaparak, örneğin havayolu şirketleriyle ortak seyahat paketleri sunarak müşteri tabanını genişletebilir.

Bu öneriler, şehirlerarası otobüs sektörünün gelişmeye açık alanlarından bazılarıdır. Sektörün bu önerileri dikkate alarak yeniliklere açık olması, daha iyi bir hizmet sunabilmesi ve daha fazla müşteri kazanabilmesi mümkündür. ■

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman oldu

Ford Otosan'ın global markası Ford Trucks, 27 yılı aşkın süredir Ford Otosan bünyesinde görev yapmakta olan ve son olarak Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı görevini yürüten **Serhan Turfan**'ın Koç Topluluğu şirketlerinden satın alma ve tedarik zinciri yönetimi alanında faaliyet gösteren Zer Merkezi Hizmetler ve Ticaret A.Ş.'nin yeni Genel Müdürü görevine atanacak olması nedeni ile söz konusu göreve 23 Mart 2023 itibarıyla Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü olarak görev yapmakta olan **Emrah Duman**'ın atanacağını duyurdu. Ford Otosan'a 1997 yılında mühendis

olarak katılan Duman servis mühendisliği, ihracat ve iş geliştirme müdürlüğü gibi birimlerde çeşitli görevler üstlendikten sonra 2014 yılında Ford Trucks İhracat ve Dış Pazarlar Direktörlüğü'ne ve en son olarak 2016'da Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü olarak atandı. Ford Trucks'ın yurt dışı yayılım ve büyüme stratejisini desteklemek üzere üstlendiği birçok rolle markanın başarısına liderlik etti. İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü mezunu olan Duman, aynı bölümde yaptığı yüksek lisansının ardından Koç Üniversitesi Executive MBA Programını tamamlamıştır. ■



GÜÇLÜYÜZ KARARLIYIZ BİRLİKTEYİZ

Ülkemizi derinden etkileyen deprem sonrası, tüm Türkiye kenetlendik.

Sektörümüz her zaman çalışmaları ve başarılarıyla ülkemizi daha parlak günlere taşımıştır.

Bu gücümüz ile birlikte, hep beraber, güneş daha parlak doğana kadar çalışmaya kararlıyız.

Biliyoruz ki hep beraber başaracağız, güneş daha güçlü doğacak.

tirsan.com.tr

TIRSAN

MAN YARDIMLARINA HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR:



5 adet özel donanımlı acil müdahale ve yangın söndürme aracı

Depremi ilk gününden itibaren ilgili kurum ve kuruluşların koordinesinde bölgeye yönelik aynı ve nakdi desteklerde bulunan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., bu kez en fazla hasar gören 5 ilin belediyesine, 5 adet yangın söndürme ve arama-kurtarma çalışmaları için özel donanımlı itfaiye aracı hibe etti.

Her türlü arazi ve zorlu yol koşullarında kullanıma uygun 4x4 tahrikli, çift kabinli MAN TGM 18.290 4x4 BB CH tip araçları, **Kahramanmaraş, Gaziantep, Hatay, Malatya ve Adıyaman Belediyelerine teslim edildi.**

Araçların teslimatı Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde teslim edildi. Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Genel Müdür **Tuncay Bekiroğlu**, Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu** ve Kamu Satış Müdürü **Taylan Aslanoglu**'nun da hazır bulunduğu teslimat törenine Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri **Dr. Rüstem Keleş**, Hatay Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanı **Cafer Yılmaz**, Malatya Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı **Latif Okyay**, İtfaiye Daire Başkanı **Mustafa Kati-poğlu** ile Adıyaman Belediyesi Meclis Üyesi **Muhittin İzci** katıldı.

“Yardımlarımızı aralıksız sürdürüyoruz”

MAN Ailesi olarak, depremin ilk gününde hareket geç-



Tuncay Bekiroğlu

tiklerini belirten **MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu**, şunları söyledi:

“Ülke olarak, hepimizi derinden sarsan çok büyük bir afeti yaşıyoruz ve el birliğiyle bu zor günlerin altından kalkmaya gayret ediyoruz. MAN Ailesi olarak, ülkemize duyduğumuz sorumluluk anlayışı ile ilk günden itibaren destek için harekete geçtik. Bu kapsamda ilk etapta, ilgili kurum ve kuruluşların koordinesinde acil ihtiyaçlar doğrultusunda aynı ve nakdi desteklerde bulunduk. Markamızın Almanya'daki merkezi MAN Truck & Bus SE de teslim edilen özel donanımlı 5 aracı da kapsayan, çadır, jeneratör ve gerekli diğer ekipmanların alımında kullanılmak üzere 1 milyon Euro bağışta bulundu.

MAN Truck & Bus SE Yönetim Kurulu Başkanı Alexander Vlaskamp ile Üretim ve Lojistik'ten Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Michael Kobriger de, 9-10 Şubat'ta Ankara'ya gelerek, deprem bölgesine yapılacak yardım çalışmalarına bizzat katkı sundular.

Bununla birlikte MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, gerek bölgedeki enkazlarda sürdürülen arama kurtarma çalışmalarında görev alan, gerekse de bölgeye görevli taşıyan

ya da afetzedelerin tahliyesinde görev alan MAN marka kamyon, çekici ve otobüslerin hizmetlerini aralıksız sürdürebilmeleri için 7/24 ücretsiz ve yerinde bakım, onarım desteği sağladık.

Yangın söndürme ve arama-kurtarma çalışmaları için özel donanımlı

Bugün ise, bölgede depremden en fazla etkilenen Kahramanmaraş, Hatay, Gaziantep, Malatya ve Adıyaman illerimizdeki belediyelere hibe ettiğimiz özel donanıma sahip 5 adet aracımızın teslimatını yaptık. Araçlar; sürücü artı 5 kişinin binebildiği çift kabinli, 290 HP gücüne sahip her türlü zorlu arazi ve yol şartlarında kullanıma uygun 4x4 araçlardır. Her birinin önünde 6 ton çekme kapasitesine sahip çelik halatlı hidrolik kurtarma vincinin bulunduğu araçlarda, 4.000 litre kapasiteli su tankı, 500 litre kapasiteli imdat suyu tankı, 200 litre kapasiteli içme suyu tankı ve 200 litre kapasiteli köpük tankı bulunuyor. Araçta yüksek kapasiteli su pompası, şoför mahallinden kumandalı yükseltilebilir tip su/köpük monitörü ve taşınabilir monitörün yanı sıra ayrıca çeşitli arama kurtarma ekipmanları mevcuttur. Allah böyle bir afeti bir daha hiç kimseye yaşatmasın. Hep birlikte el ele vererek, bunun da üstesinden geleceğiz. Bir kez daha depremde hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yakınlarına ve milletimize başsağlığı, yaralılarımıza da acil şifalar diliyoruz.”

Törene katılan belediyelerin yetkilileri ise, Türkiye'nin afet karşısında tek yürek olduğunu, bu zorlu süreçte, MAN Ailesi ve bölgeye destek olan herkese teşekkür ettiklerini söylediler. ■



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.

Üçüncü kez ‘Market of the Year’ ödülünün sahibi oldu

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, “Son üç yıl hem ülkemiz hem de tüm dünya için çok zor koşullara sahne oldu. Bu süreçte tüm olumsuz koşullara karşın hizmet kalitemizden taviz vermeden başarılı performansımızı isticarlarla devam ettirdik. Bu çabamızın MAN Truck & Bus SE'nin küreselde en başarılı performansa verdiği ‘Market of the Year’ ödülü taçlandırılmasından çok mutluyuz. Bir diğer açıdan Türkiye'nin de farkını ortaya koyan bu ödülü üst üste üçüncü kez kazanmamızda emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımı ve paydaşlarımızı kutluyorum” dedi.

MAN Truck & Bus SE'nin her yıl düzenlediği International Sales Conference - Uluslararası Satış Konferansı, bu yıl da şirket yetkilileri ve dünya genelindeki ülke yöneticilerinin katılımıyla Polonya'nın başkenti Varşova'da gerçekleştirildi. “Birlikte ilerliyoruz” sloganı ile düzenlenen ve dünyanın dört bir yanından 200'ün üzerinde ülke satış yöneticisinin katıldığı konferansta; mevcut ve gele-

cekteki gereksinimler, çeşitli iş birimlerinin ortak hedefleri ve müşterilerin ve ithalatçıların karşılaştığı zorluklar üzerine yoğun bir fikir alışverişinde bulunuldu. Konferansta, aynı zamanda stratejik güncellemelere ve MAN'ın geleceğine dair geniş bir tabloya ek olarak, mevcut teslimat durumu, ürün yol haritaları ve eMobilité konuları da ele alındı.

Friedrich Baumann kazanan ülkeleri tebrik etti

Satış ve Müşteri Çözümlerinden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olan Friedrich Baumann, yeniden fiziksel olarak bir arada bulunmaktan çok mutlu olduklarını ve tüm katılımcıların özellikle hem gündem hem de "Birlikte ilerliyoruz" sloganı konusunda yüksek motivasyon ve coşkuyla sahip olduklarını söyledi. Baumann ayrıca, MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performans gösteren ülkeye verdiği 2022 yılının ‘Market of the Year’ ödüllerini kazanan ülkeleri açıkladı ve ödül sahiplerini tebrik etti. ■



2 Turismo 15, 4 Man Lion's Coach yatırımıyla

Fulya Turizm güçlendi

1960 yılından bugüne turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren İzmir merkezli Fulya Turizm, filosuna 2 adet Mercedes-Benz Turismo ve 4 adet Man Lion's Coach kattı.

■ Röp: Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 3 Mart 2023 tarihinde gerçekleşen törenle Fulya Turizm filosuna 2 adet Turismo 15 katıldı. Araçların teslimat törenine Fulya Turizm Kurucu Başkanı **Mustafa Kocaer**, Yönetim Kurulu Başkanı **Hüseyin Kocaer**, Yönetim Kurulu Üyesi **Efe Kocaer**, Mengerler Ticaret Otobüs Satış Müdürleri **Günay Eren**, **Hüseyin Tilki** ve kaptanlar katıldı. **Fulya Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kocaer** ile yeni otobüs yatırımları ve sektöre yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

2 Turismo 15 yatırımı

Filolarında büyük ve küçük otobüs olmak üzere 57 adet araç bulunduğunu ve 2023 yılına yönelik 2022 yılında siparişlerini verdikleri 2 Mercedes Turismo aracı, 3 Mart 2023 tarihinde teslim aldıklarını belirten Fulya Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Hüseyin Kocaer**, "57 aracın 11'i Mercedes. 2021 yılında yine Turismo yatırımı yapmıştık. Onlardan çok memnun olduğumuz için yine Turismo yatırımı yaptık. Biz Mercedes-Benz Türk'ten çok daha fazla araç istedik, üretim sıkıntısı nedeniyle ancak 2 araç verebildiler. 2024'te 10 adet Mercedes otobüs yatırımı planımız var. Bu alımı Mengerler Ticaret'ten yaptık. Onlarla da



işbirliğinden memnunuz. Bölge Satış Yöneticisi Fatih Kaya ve Satış Müdürü Günay Eren ile bir aile gibi olduk. Sağ olsunlar her zaman destek veriyorlar. Mercedes-Benz Kamyon Finansman'dan da kredi kullandık. Mercedes araçlarımızdan memnuniyetimizde en önemle etken daha düşük yakıt tüketimi oldu. Balkan turları zorlu olmasına rağmen 100 km'de 21 litre yakıyor. İstanbul veya Ankara otobanlarında ise bu oran 100 km'de 19 litreye kadar düşebiliyor. Eski model araçlarda 100 km'de 26-27 litre tüketim gördük. 4000 km'lik bir Balkan turunda 350 litre kadar yakıt avantajı oluyor. Ayrıca Turismo araçların koltuklarının da Travego koltukları olmasını talep etmiştik. Sağ olsunlar bizleri kırmadılar. Sayın Osman Nuri Aksoy bizleri dinledi. Osman Bey, otobüsçüyü dinleyen, anlayan, bilen ve otobüsçünün

görüüşlerine saygı duyan bir ağabeyimiz. Gerçekten koltuk ve yatak konusu çok önemli oldu. Koltuklardaki konfor düzeyinin artması yolcuları memnun ederken, yatağı biraz daha büyütmeleri de şoförlerin konforlu dinlenmesine katkı sağladı. Kaptanlar mutlu olacak ki, otobüsteki yolcular mutlu olsun" dedi. ■

Ülkemizin başı sağ olsun

Açıklamalarına, 6 Şubat 2023 tarihinde Kahramanmaraş Pazarcık ve Elbistan merkezli depremlerle ilgili başlayan **Hüseyin Kocaer** şunları söyledi: "Ülkemiz 11 ili etkileyen çok büyük bir felaket yaşadı. Şu andaki rakamlara göre 49 bin civarındaki vatandaşımız hayatını kaybetti. Çok sayıda yaralımız var. Bu deprem nedeniyle hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet diliyorum, ülkemizin başı sağ olsun. Yaralılara da acil şifalar diliyorum. Deprem, hayatta kalan insanların da ruhunu çok yaraladı. Onların tekrar yaşama sevincine sahip olmaları için hepimize önemli görevler düşüyor."

1750 depremzede Seferihisar'a getirildi

Depremin yaşadığı ilk saatlerden itibaren bölgeye yardım yapmak için var güçleriyle çaba gösterdiklerini belirten Hüseyin Kocaer, "Depremin etkisinin 11 ile yayılması, birçok tanıdığımızın, iş yaptığımız arkadaşımızın hayatını çok olumsuz etkiledi. Acılarını biz de yüreğimizde taşıyoruz. Biz de 2020 Ekim ayında bu kadar büyük ölçekli olmasa da deprem yaşadık; onları çok iyi anlıyoruz. Allah, bir daha böylesine bir felaketi yaşatmasın. Biz depremi öğrendiğimiz anda filomuzdaki tüm araçlarımızı bölgeye yönlendirdik. Özellikle Seferihisar Belediye Başkanımız Sayın İsmail Yetişkin'in de sağladığı büyük desteklerle ilçemize Adıyaman, Malatya, Hatay ve Adana'dan 1750 dolayında depremzede getirdik. Başkanımızın da desteğiyle depremzedelerin barınma ihtiyacını gidermek adına otelleri açtırdık. Otellerin 10 odasının ikisine depremzedeleri yerleştirdik. Bir kısmını da kiraladığımız bakım evlerine yerleştirdik. Bazı vatandaşlarımız boş evlerini depremzedeler için açtı. Burada kalmak istedikleri sürece hepsinin başımızın üstünde yerleri var" diye konuştu.

Otellere deprem dayanıklılık sertifikası

Fulya Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kocaer'in turizm sektörünün yaralarının çok daha hızlı sarılmasının sağlanması için çok önemli bir önerisi de oldu: "Kovid sürecinde güvenli sağlık tesisleri olduklarını gösteren sertifikalar alınıyordu. Bunu depreme yönelik de uygulamak mümkün. Depreme dayanıklılık sertifikaları alınabilir. Bu uygulamanın hayata geçmesi için de **TÜRSAB ve Turizm Otelciler Birliği ortaklaşa çalışarak öncü olabilir. Bu sertifikalar, TMMOB'den (Mimar, Mühendis Odalar Birliği) alınabilir.** Bizim bunları turlarımızda sunabilmemiz insanların seyahate çıkmasını daha çok cezbedebilir. Turizm, yaraların sarılmasında çok önemli bir sektör. 2022 yılındaki hareketlilikle birlikte bölgede hem araç hem otel açısından çok büyük yatırımlar oldu. GAP Bölgesi'nin turizm anlamında da önemi çok büyük. Tarihi güzellikleri ve doğası ile çok ilgi gören turlar yapıyorduk. İnşallah bir an önce toparlanır. Batı Anadolu ve Doğu Anadolu turlarında şu an için iptaller görünmüyor. Otel turizmlerinde de iptallerimiz yok. Yurtiçinden de GAP turlarının yerini bu kez Balkan turları almaya başladı, geçen yıla göre artış var. Mart ayı ile turlar başladı. Ramazan ayı ile hareketlilik daha da artacaktır."

GAP Turları iptal oldu

Hüseyin Kocaer, depremin turizm sektörüne etkileri ile ilgili de şu açıklamalarda bulundu: "2022 yılında çok büyük rağbet gören GAP Turları süresiz bir şekilde iptal oldu. İnsanları o bölgeye alıştırmak biraz zaman alacak. En iyi ihtimalle 1,5-2 yıl kadar sürecektir. Bazı otellerin yıkılması da çok büyük etki yarattı. Hayatını kaybedenler arasında rehberlerimiz ve kaptanlarımız da var."



4 MAN Lion's Coach yatırımı

Fulya Turizm, 6 Mart 2023 tarihinde MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'nin Ankara'daki merkezinde düzenlenen törenle filosuna 4 adet MAN Lion's Coach yatırımı yaptı. Araçlar, MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ Bölge Satış Yöneticisi tarafından Fulya Turizm Kurucu Başkanı **Mustafa Kocaer**, Yönetim Kurulu Başkanı **Hüseyin Kocaer**, Yönetim Kurulu Üyesi **Efe Kocaer**'e teslim edildi. Törende kaptanlar da hazır bulundu.

Filolarında 5 MAN otobüs bulunduğunu belirten Hüseyin Kocaer, "MAN

Lion's Coach otobüslerden de filomuza 4 adet kattık. MAN otobüslerden de çok memnunuz. 2020 yılından beri filomuzda bulunuyor. Yakıt tüketiminde de aynen Mercedes araçlarda olduğu gibi çok iyiler. Koltuk konforundan da çok memnunuz. Araçların sessizliği müşterimizi çok memnun ediyor. Biz bu memnuniyetleri sahada da görüyoruz. MAN tarafında, Bölge Satış Yöneticisi Sayın Emrah Albustanoğlu'ndan da çok memnunuz. Çok iyi bir diyalogumuz var. Bize çok destek verdi. MAN ile de aile gibiyiz" dedi.



Polat Turizm'den Mercedes Tourismo yatırımı

2003 yılından beri turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Ankara merkezli Polat Turizm, bu yıl için alım anlaşması yaptığı 3 adet Mercedes-Benz Tourismo yatırımının ilkinin teslim aldı.

■ Röp: Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 2 Şubat 2023 Perşembe günü gerçekleştirilen teslimat ile Polat Turizm filosuna, Mercedes-Benz Tourismo kattı. Teslimat törenine Polat Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Haydar Polat**, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları **Yasin Polat** ve **Rasim Polat**, Mengerler Ticaret AŞ Otobüs Satış Müdürleri **Günay Eren** ve **Hüseyin Tilki** katıldı. **Polat Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yasin Polat**, yeni yatırım ve turizm taşımacılığına yönelik beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıkladı.

Ülkemizin başı sağ olsun

Açıklamalarına ilk önce 6 Şubat 2023 tarihinde Kahramanmaraş Pazarcık ve Elbistan merkezli gerçekleşen büyük deprem felaketine yönelik değerlendirmelerle başlayan Yasin Polat, şunları söyledi: "Deprem nedeniyle yaşamını yitiren tüm vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yaralılara acil şifalar diliyoruz. Ülkemizin başı sağ olsun. İnşallah en kısa sürede yaralar sarılacaktır. Bölgeye destek olunmalı. Bu yıl GAP turlarının olmayacağı söyleniyor, ama bence turlar devam etmeli. Turizm sektörü yaraların sarılmasında çok önemli bir unsur olacaktır."

Deprem raporları acentelere gönderilmeli

Yasin Polat, yaşanan deprem felaketinin turizm tarafında önemli bir konuyu da ortaya çıkarttığını vurgulayarak, "Bundan sonra yapılması gereken, bölgedeki oteller, depreme dayanıklılık raporlarını hazırlamalı ve acentelere göndermeli. Acenteler de müşteri portföylerine 'işte kalacağınız oteller ve deprem raporları bunlardır' diyebilmeli. Müşteriler de güven duyarak turlara katılabilir. Turlar düzenleyerek bölge esnafına destek olmak ve hızlı bir toparlanma sağlamak mümkün olacaktır. Otellerin deprem raporları tüm ülke için geçerli. Çünkü İstanbul'da yaşanması muhtemel depreme yönelik açıklamalar yurtdışından gelecek turistleri de endişelendiriyor. Turizm Bakanlığı'nın yurtdışına yönelik çalışmalarını hızlandırmalı" dedi.

Taşımacıların dayanışması kıymetli

Deprem felaketinde taşımacıların örnek bir dayanışmaya imza attığını da belirten Yasin Polat, "Ben de 4 aracımı herhangi bir ücret talep etmeden Malatya'dan depremezdelelerin Ankara'ya tahliyesi için gönderdim. Bölgeye giden



araçlarımızın bagajında yardım malzemeleri de götürdük ve Kızılay'ın deposuna indirdik. Tüm taşımacılar bölgeye destek vermek için var güçleriyle çaba gösterdiler" dedi.

Ankara merkezli kuruldu

2003 yılında turizm taşımacılığı alanında hizmet için Ankara merkezli olarak kurulduklarını belirten Yasin Polat, "Aile şirketi olarak 2003 yılında kurduk. Yönetim Kurulu Başkanımız Haydar Polat, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları ben ve Rasim Polat firmamızı birlikte yönetiyoruz. Firmamızın bünyesinde 10 adet büyük otobüs, 5 adet midibüs, 2 de minibüs bulunuyor. Büyük otobüslerin 6'sı Mercedes-Benz Tourismo, 3'ü MAN Neoplan, 1 adedi Temsa Safir. Midibüs olarak Otocar Sultan, minibüs olarak da Sprinter ve Vito' muz var. Türkiye'nin her yerinden Avrupa ve Balkan turları, ayrıca yurtiçinde de turlar gerçekleştiriyoruz. 2022 yılında Joly Tur'a, Coral Travel'e hizmet verdik. Coral Travel'e halen hizmet veriyoruz" dedi.

3 Tourismo yatırımı

2022 yılında sadece Sprinter yatırımı yaptıklarını ve bu yıla yönelik 3 adet büyük otobüs yatırımı planı yaptıklarını belirten Polat, "2022 yılı çok verimli geçti. Balkan ve Avrupa turlarımıza yoğun talep oldu. Karadeniz ve Ege turları ile hareketli bir yıl geçirdik. 2023 yılından da beklentilerimiz çok olumlu olması nedeniyle 3 adet Mercedes yatırım planı yaptık. İlk Tourismo aracımızı 2 Mart 2023 Perşembe günü teslim aldık. Kalan 2 Tourismo aracı da Haziran ayında filomuza katacağız. Bu araçları ön ödemeli sistemle aldık. Mercedes-Benz Kamyon Finansman'dan kredi kullandık. Araçlarımızı Mengerler Ticaret'ten aldık. Hem İstanbul hem Ankara Mengerler ile iletişim halindeyiz. Onlarla çalışmaktan memnunuz" diye konuştu.

Mercedes tercihi

Yasin Polat, Mercedes otobüs tercihlerinin nedeni de şu şekilde açıkladı: "Mercedes dünyanın en iyi aracı. Bir dünya markası. Biz genellikle yurtdışına turlar yaptığımız için Mercedes-Benz'in yurtdışındaki servis ağını da iyi biliyoruz; anında araçlara müdahale edebilirler. Yolcu için de konforlu araçlar.

Özellikle 2023 model araçlar, yapılan yeniliklerle çok daha güzel seviyeye geldi. Yolcunun tam anlamıyla konforlu bir seyahat yapmasını sağlayan çok güzel bir sisteme, pedli koltuğa geçildi. Oynar başlıklı sistem iyi oldu. Yolcunun boynuna göre aşağı yukarı kaldırılabilir.

Bizim için yeni araçlar yakıt tasarrufu anlamında kazançlı oldu. 350 beygirlik motordan 400 beygirlik motora geçildi. Hem gücü arttı hem yüzde 2 daha tasarruf sağlanıyor. 100 km'de 20 litre yakıt tüketimi çok önemli. Aracın yeni versiyonunun görüntüsü beğeniliyor, ayrıca koltukların yenilenmesi, kaptanların yatak bölümünün genişletilmesi ve klima konulması çok iyi oldu. Bu yüzden Mercedes araçları seviyoruz."

Beklentilerimiz olumlu

Deprem felaketine rağmen 2023 yılından beklentilerinin olumlu olduğuna da değinen Yasin Polat, "Balkan turları bayramla birlikte başlayacak. Şu an için iptaller yok. Haziran ayı itibarıyla da Avrupa turları başlıyor. Eylül ayına kadar 15-17 günlük turlar var. Yurtdışından ülkemize yönelik özellikle, Uzakdoğu'dan İstanbul'a gelen turistlerin rezervasyonlarında düşüş var. Bu sene kişi turizmi de kar yağışının az olması nedeniyle beklendiği gibi geçmedi. İstanbul'da düşüş varken Antalya için düşüş görünmüyor" dedi. ■

Sigorta maliyeti

Yeni aracın trafik sigortası 26 bin TL tuttu. Kasko maliyeti ise 140 bin TL. Bu fiyatlar çok yüksek. Normalde 180-190 bin TL fiyatlardan bahsedildi. Yoğun bir mücadele ve İstanbul-Ankara telefon trafiği ile 140 bine çekebildik. Sigortacıların da kendilerine göre haklı nedenleri vardı. Araçların fiyatları çok yükseldi. Biz bir olumsuzluk olmayacağı ve 140 bin TL'nin sigorta şirketine kalacağı yönünde konuşuyoruz. Ama bir olumsuzluk olduğu takdirde 40 arabanın sigortasından elde edilen gelir bir arabanın yaşadığı kaza ile kaybedilebiliyor.

3'üncü köprü zorunluluğu haksızlık

Turizm taşımacılığının yanı sıra bazı dönemlerde şehirlerarasında da araç çalıştırdık. Şehirlerarası otobüsler, düzenli tarifeli seferler yaptıkları için otoban maliyetleri çok ağır. Üstelik şehirlerarası otobüslerin zorunlu olarak 3'üncü köprüye yönlendirilmesi ve otobüslerin daha fazla km yapması, daha yüksek otoban ücreti ödemesi haksızlık gibi geliyor bana. Bir kararla trafiğin daha az olduğu saatlerde 24.00-06.00 arasında şehirlerarası otobüslerin 2'nci köprüyü kullanmasına izin verilmesi çok doğru bir adım olacaktır.

Şoförler sık firma değiştiriyor

Şoför bulmada sorunumuz yok, ama şoförlerin sık firma değiştirmesi sorunumuz var. A firmasından B firmasına geçiyor. Yoksa şoför bulabiliyoruz. Turizm taşımacılığı alanında şoförler şehirlerarasına göre çok daha rahatlar. Çalışma şartları da daha iyi. En iyi otellerde kalıyor, müşterilerle birlikte restoranlarda yemek yiyor. Ücretleri de şehirlerarasına göre daha iyi...



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

GAP

Geçmişte ülkemiz için turizm denildiğinde akla 3S gelirdi. İngilizce Sea, Sand, Sun (deniz, kum, güneş) kelimelerinin ilk harflerinden oluşan bu sloganla uzun yıllar dünyadan ülkemize turist çekmeye çalıştık.

Ancak zaman içerisinde, turizmin önemi anlaşıldıkça ve potansiyeli hakkında bilgi sahibi olmaya başladıkça bu alandaki yatırımların ve kaliteli otel-yatak miktarının artmasıyla sadece deniz güneş ve kum üçlemesinin çok yeterli olmayacağını anlamaya başladık. İç ve dış turizmin içinde çeşitlenmeler oluşmaya başladı.

Deniz, kum, güneş turizminin yanı sıra, ülkemizin sahip olduğu yüksek potansiyel nedeniyle farklı yörelerde turizm yatırımlarının gelişmesi sonucu doğa ve kültür turizmi, sağlık turizmi, kış turizmi, kongre turizmi, spor turizmi, gastronomi turizmi, dinsel turizm vs. gibi pek çok yeni dallar oluştu.

Böylece yılın ege ve akdeniz bölgelerine ve özellikle de yaz aylarında sıkışmış olan turizm, ülkenin her bölgesine ve yılın her dönemine yayılmaya başladı, oniki ayı kapsayacak şekilde gelişti.

Bu gelişme ve değişim sonucu en çok dikkat çeken bölgelerden bir tanesi doğu ve güneydoğu Anadoludur. GAP bölgesi dediğimiz alandaki illere düzenlenen turlar ile on binlerce kişi bu bölgeye akın etti. Geçtiğimiz onlarca yıl terör belasıyla boğuşan ve terör tehdidinin azalmasıyla kendine gelmeye başlayan söz konusu bölgenin tarihi, turistik ve otantik yerlerini keşfetmeye başladı.

Gap turlarıyla yepyeni bir görünüm kazanmaya başlayan illerdeki halk için misafirperverliğin yanı sıra kültürel zenginliğin bir arada olduğu yepyeni bir turizm dalı oluştu. Bu hareket sonrası oluşan canlılık ile halk extra kazançlar elde etmeye başladı. Bölge insanı diğer bölgelerden gelen insanlar arasında daha bir yakınlaşma ve kaynaşma imkanı buldu. Bazı önyargılar yıkıldı. Sektörel bazda da şehirlerarası kadar turizm taşımacılığı da bu işten fazlasıyla nasiplendi.

6 Şubat'ta bu bölgedeki on ili kapsayan geniş bir coğrafyada meydana gelen binlerce insanımızın ölümüne onbinlerce binanın yıkılmasına sebep olan deprem felaketi sonrası, bölge halkı canlarını, yakınlarını, evlerini ve işlerini kaybetti. Bu ağır felaket sonrası bölgeden ister istemez bir miktar göç başladı. Bu göçün kalıcı olup olamayacağı, devletin bölgeye göstereceği destek, yapılacak yatırım ve yapılaşma sonrası belli olacaktır.

Depremden sonra herşey ama herşey gibi ticaret de olumsuz etkilendi. Bana göre en çok da turizm olumsuz etkilendi. Turizm konusunda gelecek dönemde bir kaç yıl sürecek bir aksamanın olacağı aşikardır. Bu zamanın ilk diliminde maalesef deprem korkusu yanı sıra konaklama ve turizm mekanlarının da yıkılmış-hasar almış olması da önemli bir sorun olarak değerlendirilmekte.

Üstüne üstlük, geçtiğimiz hafta aynı bölgede görülen sel felaketi de bunun üzerine tuz biber oldu. Henüz deprem yaraları tam olarak sarılamamışken üzerine gelen sel ile sorunlar daha da katmerleşti.

Peş peşe gelen olumsuz gelişmelerden etkilenmeler sadece bölgenin ve bölge insanının şanssızlığı mıdır? İdarecilerin zaafı mıdır? Siyaset nedeniyle yapılan işlerin ehli tarafından veya layıkıyla yapılmaması mıdır?

Tek gerçek, insanımızın daha fazla zorluklarla karşı karşıya kalmadan yapılması gereken her ne varsa ivedilikle hayata geçirilmesidir.

Merkezi yönetimden, bölgesel yönetime kadar herkes, senkronize bir şekilde çalışmak zorundadır. Biz kavramı her şeyden önemlidir. Felaketlerde insanımızın bütün ötekileştirmeleri elinin tersiyle itip nasıl bir sinerji oluşturduğunu hep birlikte gördük. Bu sinerjinin devamı için kamu ve özel sektör ve siyasetin içindeki tüm unsurların akıllı selimle hareket etmesini beklemek hakkımızdır.

Tercihler ve sonuçlar...Her defasında böyle olmamalı diyoruz.

Dönüp, dolaşıp sonuçta cezayı ödeyen yine biz oluyoruz. ■



Gelecek Otomotiv'den



Muş Yolu Turizm'e Travego teslimatı

1990 yılında, şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyetine başlayan Muş Yolu Turizm, Gelecek Otomotiv'den Mercedes-Benz Travego otobüs aldı. Muş Yolu Turizm firma sahibi Mazhar Özkan, 33 yıldır tercihlerinin Mercedes markası yönünde olduğunu, 2023 yılı için 6 Travego alımına yönelik anlaşma yaptıklarını söyledi.

■ Röp: Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 3 Mart 2023 tarihinde düzenlenen törenle, Muş Yolu Turizm filosuna 2+1 koltuklu Travego otobüs kattı. Araç, Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün tarafından Muş Yolu Turizm firma sahibi Mazhar Özkan ve firma yetkililerine teslim edildi.

Muş-İstanbul arasında gidiş-geliş sefer maliyeti 35 bin TL. Otobüs, 500 TL bilet fiyatıyla, tamamen dolu gidip gelirse maliyeti karşılıyor.

Muş-İstanbul bilet fiyatlarının 700 TL olduğuna, ancak yaşanan yoğun rekabetle fiyatların 500 TL'ye kadar inebildiğine dikkat çeken Mazhar Özkan, "Bu yıla yönelik beklentilerimiz çok yüksekti. Deprem nedeniyle nasıl bir sezon yaşanır bunu kestirmek çok zor. Şu an çok yoğun bir rekabet var aramızda. Deprem felaketinde çok önemli bir dayanışmamız var ama yıkıcı rekabetin olmaması için de bir dayanışma sergilememiz lazım. Muş-İstanbul arasında gidiş-geliş sefer maliyeti 35 bin TL. Otobüs, 500 TL bilet fiyatıyla, tamamen dolu gidip gelirse maliyeti karşılıyor. Çok sahipsiz bir sektöüz. Meslek örgütlerinin sektör mensupları ile daha fazla diyalog içinde olması gerekiyor. Bir otobüs yatırımı dahi önemli bir seviye; ayrıca yaratılan istihdam da çok yüksek. Yüzbinlerce insan bu sektörden ekmek yiyor. Bizim sorunlarımız parlamentoda hiçbir zaman dile getirilmiyor" dedi.

Ülkemizin başı sağ olsun

Muş Yolu Turizm firma sahibi Mazhar Özkan, yeni yatırımlar ve bu yıla yönelik beklentilerini Tasima Dünyası ile paylaştı. Açıklamalarına büyük yıkım yaratan Kahramanmaraş Pazarlık ve Elbistan merkezli depremle ilgili değerlendirmelerle başlayan Mazhar Özkan, şunları söyledi: "Çok büyük bir deprem felaketi yaşadık. Çok geçmiş olsun. Allah tekrarını göstermesin. Bu depremde hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, yaralılara acil şifalar diliyoruz. Ülkemizin başı sağ olsun. Ülkemizin her yerinde deprem olma olasılığı var. Bundan sonra daha büyük acılar yaşamamak için depreme yönelik önlemlerimizi almalıyız."

Taşımacılardan örnek dayanışma

Mazhar Özkan, deprem sürecinde taşımacıların çok önemli bir dayanışma sergilediğine de dikkat çekti: "6 Şubat'ta yaşanan depremin ardından, taşımacılar olarak hemen harekete geçtik. Her zaman birbiriyle çok acımasız şekilde rekabet eden taşımacılar deprem sürecinde çok güzel bir dayanışma sergiledi. Biz de Muş Yolu Turizm olarak Malatya, Kahramanmaraş ve Adıyaman'dan vatandaşların ücretsiz tahliyelerini gerçekleştirdik. Bölgeye giden otobüslerimizle yoğun şekilde yardım malzemesi ve erzak gönderdik. Yaraların hızlı şekilde sarılması için bundan sonra da elimizden gelen çabayı göstereceğiz."

33 yıldır tercihimiz hep Mercedes

"1990 yılından tercihimiz hep Mercedes" açıklamasını yapan Mazhar Özkan, "Filomuzda 2'si Turismo, 18'i Travego olmak üzere toplam 20 Mercedes otobüs var. 33 yıldır tercihimiz hep Mercedes oldu. Babam Kemal Özkan'ın çıktığı yolculuğu biz de yine aynı marka ile sürdürdük. 2023 yılı planlarımızı da 6 adet Travego yönünde oluşturduk ve alıma yönelik anlaşmayı ön ödemeli sistemle yaptık. Mercedes-Benz Kamyon Finansman AŞ'den araçların alımına yönelik kredi de kullandık. 3 Mart 2023 tarihinde 6 adetlik alımın birincisini teslim aldık. Diğer araçların bir kısmı Mart ayında diğer kısmı da Nisan ayında teslim edilecek. Biz araç değişimlerini 2-3 yılda bir yapmaya çalışıyoruz. Genelde araçlar garanti süreleri içinde kullanılıyor. Arıza kolay kolay olmuyor; biz de yolcu da perişan olmuyor. Fazla bakım maliyeti oluşmuyor. Mercedes'in araçları çok yüksek teknoloji ve konfora sahip. Yapılan yenilikler hem yolcu

açısından hem de işletme açısından çok önemli verimlilikler sağlıyor. Biz Türkiye'de her zaman Mercedes'in yenilenen araçlarını ilk alanlardan biri olduk. Şu anki araçlar da çok güzel. Biz hep 'Yıldız' dedik ve Mercedes aldık" diye konuştu.

2024'te 10 otobüs alım planı

2024 yılına yönelik planlarını da şimdiden yaptıklarını ve Mayıs-Haziran ayında görüşmelere başlayacaklarını belirten Özkan, "2024 yılı için 10 adetlik bir alım planımızı Gelecek Otomotiv ile görüşüyoruz. Sayın Cüneyt Ergün'ü çok seviyoruz. Kendisi çok ilgili ve destekleriyle her zaman bizim yanımızda. Bundan sonra da Gelecek Otomotiv ile işbirliği yapacağız" dedi.

Sigortalara bir çözüm bulunmalı

Sigorta maliyetlerinin çok yükseldiğini belirten Mazhar Özkan, "Bu otobüsün kasko ve trafik sigortası 180 bin TL'yi buldu. Bu da hasarsızlık indirimleri sayesinde oldu. Yoksa 250-300 bin TL'yi bulan sigorta maliyeti var. Bu yüksek sigorta ücretini ödüyorsunuz ama yaşadığınız bir kaza sonrasında ise sigorta belirli bir miktar ödeme yapıyor sonrasında ise tazminat davaları açılıyor. Şirketler çok zor durumda kalıyor. Buna bir çözüm bulunması ve ödemelerin tamamının sigorta tarafından yapılması gerekiyor" dedi.

En iyi hizmeti Mercedes veriyor

Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Muş Yolu Turizm ile uzun yıllardır işbirliği yapmaktan memnuniyet duyduklarını belirterek, "Muş Yolu Turizm'in tercihi, 33 yıldır, Mercedes yönünde olmuş. Bu yıl 6 Travego anlaşması oldu. Gelecek yıl da alımları olacaktır. Sayın Mazhar Özkan yolculara en iyi hizmeti sunma gayretinde olan bir firma sahibi. Bu yüzden de en iyi teknolojiye ve konfora sahip Mercedes markasını tercih ediyor. Yeni araçların Muş Yolu Turizm firmasına hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum.

6 Şubat'ta ülkemiz çok büyük bir deprem felaketi ile sarsıldı. 11 il etkilendi. Çok fazla can kaybımız var. Hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet diliyorum. Ülkemizin başı sağ olsun. Hep birlikte yaraların sarılması için elimizden gelen çabayı göstereceğiz" dedi. ■



Hastalya Otomotiv'den

TURSE filosuna 41 Sprinter kattı

Antalya merkezli TURSE Turizm filosuna 41 adet Mercedes-Benz Sprinter kattı. Araçların satışını Mercedes-Benz Otomotiv bayii Hastalya Otomotiv gerçekleştirdi.

Turizm taşımacılığının en önde gelen şirketleri arasında yer alan ve 1994 yılında kurulan TURSE Turizm filosunu 41 adet Mercedes-Benz Sprinter ile daha da güçlendirdi. Araçların teslimatı 2 Mart 2023 Perşembe günü Mercedes-Benz Otomotiv A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Hastalya Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Tüzün, Hastalya Otomotiv Genel Müdürü Kadri Kaplan, Hastalya Otomotiv Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Ömer Küçükayvuz tarafından TURSE Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Efe Ünver'e teslim edildi.

Ülkemize geçmiş olsun

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Efe Ünver, 6 Şubat 2023 tarihinde Kahramanmaraş Pazarlık ve Elbistanlı merkezli meydana gelen iki depremin 11 ili etkilediğini ve büyük bir yıkım yarattığını belirterek, "Öncelikle ülkemize geçmiş olsun, milletimizin başı sağolsun. Deprem sonucunda yaşamını yitiren tüm vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yaralılara da acil şifalar diliyorum. Yaraların sarılması için herkes seferber oldu. Taşımacılar olarak bizlerde elimizden gelen yardımı yapmak için vargücümüzle çalıştık" dedi.

Yaraların hızlı sarılmasında turizm sektörü çok önemli

Turizmin depremin oluşturduğu yaraların sarılması için çok önemli bir sektör olduğuna dikkat çeken Efe Ünver, "Yaşanan ekonomik kayıpların da hızlı bir şekilde telafi edilmesinde turizm sektörüne büyük sorumluluklar ve görevler düşüyor. Biz yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen ülkemizin turizm potansiyeline ve geleceğine güveniyoruz. Ülkemizin dünya turizminden hak ettiği payı alabilmesi ve yaralarımızın hızlı şekilde sarılabilmesi için durmadan, dinlenmeden çalışmaya devam edeceğiz. 2023 yılından tüm olumsuzluklara rağmen çok umutluyuz. Bu umut doğrultusunda zaten filomuzu büyötmeye karar verdik" dedi.

Araç ve insan yatırımlarımıza devam

"Yeni nesil taşımacılık" anlayışı ile hareket ettiklerini ve bu bağlamda hem araç hem de insan yatırımlarına hiç ara vermeden sürdürdüklerini belirten Efe Ünver, "Ülkemizin ilk ve tek özel sektör sürücü ve turizm çalışanı okulunu Turse Akademi çatısı altında hayata geçirdik. Özellikle turizmin nitelikli ara elaman ihtiyacının da ortadan kaldırılması katma değer yaratıcı bir etkiyi beraberinde getirecektir. En yeni ve en modern araç filosu ile hizmet üretmenin gelen konuklara konfor ve rahatlık yanında aynı zamanda güvenlik unsurunu da sunması açısından büyük önem taşımaktadır. Gelişen iş hacmimizle birlikte araç filomuzu da geliştirmeye devam ediyoruz. 2023 turizm sezonunda daha iyi ve kaliteli hizmet verebilmek amacıyla yeni araç yatırımlarımızı hayata geçiriyoruz. Mevcut araç parkımıza yeni kattığımız 41 adet Mercedes-Benz Sprinter filomuzu daha da güçlendirdik. Devam eden süreçte hem araç hem de personele olan yatırımlarımız hız kesmeden devam edecek" dedi. ■



İkinci el otobüs pazarında parası olanın konuştuğu bir dönem yaşanıyor

Grand Bus Market şirket sahibi Erman Geyik, ikinci el otobüs fiyatlarının sıfır fiyatlarını geçtiği bir dönemi yaşadıklarını belirterek, “Şu anda ikinci elde alımlar nihai müşteri tarafında değil de, esnaf arasında dönüyor. ‘Parada kalarak zarar etmeyeyim’ düşüncesi alıma yöneltiyor. Sonra da üstüne kar konularak bir satış döngüsü şeklinde gidiyor. Piyasanın dengeye oturması sıfır otobüsün daha çok pazara sunulması ve kredi imkanlarının kolaylaşması ile mümkün. Şu an nakit parası olanın konuştuğu bir dönem yaşanıyor pazarda” dedi.

■ Röp: Erkan YILMAZ

2018 yılında kurulan ve ikinci el otobüs sektöründe alım-satım işlemlerinin önde gelen şirketleri arasında yerini alan **Grand Bus Market** yılın ilk 3 ayında 18 adetlik ikinci el otobüs alım satım işlemi gerçekleştirdi. Grand Bus Market geçtiğimiz hafta içinde şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren **Kemaliye Murat Turizm**’e de **Travego** teslimatı gerçekleştirdi.

Aracın teslimatını Grand Bus Market şirket sahibi **Erman Geyik**, Kemaliye Murat Turizm firma sahibi **Murat Ayaz**’a teslim etti. Erman Geyik, ikinci el otobüs sektöründeki mevcut durum ile ilgili Taşıma Dünyası’na özel açıklamalarda bulundu.

Ülkemizin başı sağolsun

Öncelikle 6 Şubat 2023 tarihinde meydana gelen Kahramanmaraş Pazarcık ve Elbistan merkezli depremlerle ilgili açıklamalarda bulunan Erman Geyik, “10 ili etkileyen büyük bir felaketi yaşadık. 49 bine yakın insanımızı bu felaket nedeniyle kaybettik. Yaşamını yitiren vatandaşlarımıza Allah’tan Rahmet, yakınlarına başsağlığı, yaralılarına da acil şifalar diliyorum. Ülkemizin başı sağolsun. Büyük acılara neden olan deprem nedeniyle yüzbinlerce insan da göç etmek durumunda kaldı. Bu süreçte otobüs sektörü çok örnek bir dayanışma göstererek bölge-



den insanların tahliyesine katkı sağladı. Bizde bu süreçte elimizden gelen desteği vermeye çalıştık. Bölgede yaralarının sarılması için yine destek olmaya devam edeceğiz” dedi.

İkinci el otobüs pazarı hareketli

2022 yılını Grand Bus Market olarak 32 adet otobüs alım-satım işlemi gerçekleştirdiklerini ve 2023 yılına yönelik de beklentilerin çok yüksek şekilde girildiğini belirten Erman Geyik, “Sıfır otobüs temininde yaşanan sıkıntılar nedeniyle ikinci el otobüs pazarı 2023 yılında da hareketli başladı. Bizde ilk 3 ay içinde 18 adetlik otobüs alım satım işlemi gerçekleştirdik. Alım ve satımların en yoğun olduğu dönem ilk 5 aydır. Daha sonra ise işler duruyor. En son olarak da şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Kemaliye Turizm’e Travego aracımızı teslim ettik. Hayırlı, uğurlu olsun ve bol kazançlar getirsin” dedi.

Nihai müşteri yok

İkinci el otobüs pazarında yapılan satışların çoğunlukla nihai müşteriye olmadığına dikkat çeken Erman Geyik, “Satışlar genellikle esnaf arasında oluyor. Araç alıp kullanan yok. Daha çok nakit parası olan müşteriler otobüs alarak yine bir süre sonra bunu satarak yeni karlar elde etmeyi hedefliyor. İnsanlarda para da durarak zarar etmeyeyim düşüncesi hakim oldu. Turizm taşımacılığı tarafında şu anda iş yok. Böyle bir felaketin yaşandığı dönemde kimse bir geziye gideyim düşüncesinde değil.. Taşımacılar km bazlı yıllık ihaleler alıyor belediyelerden şu an taşımalar da yıllık kilometreler deprem bölgesi için tahliyelerde yapıldı. Belediyelerin Çanakale’ye gezileri yok bu yıl doğru dürüst. Araba satışına bile sevinemediğimiz bir dönem yaşıyoruz” dedi.

Şu an pazardaki yapı sağlıklı değil

İkinci el otobüs fiyatlarının sıfır otobüs fiyatını geçtiği bir dönemi yaşadıklarını belirten Erman Geyik, “2023 model sıfır otobüsün fiyatı 9 milyon TL civarında iken ikinci el 2022 model otobüs ise 10 milyon 500 bin TL fiyattan satılmaya çalışılıyor. Bu durum sağlıklı bir yapı değil. Herkes umudunu yaz sezonu ile şehirlerarasında bir hareketlilik olmasına bağladı. Eğer beklenen hareketlilik olmaz ise bu durum değişir. Benim bu yıla yönelik çok fazla umudum yok. Mazotun fiyatı geçen senenin altında olsa da şoför ücretlerinde, otogar çıkışlarında, bakım ücretlerinde, sigorta ve vergiler de artışlar oldu. Bu maliyetler artıyor ama bilet fiyatlarına bu artışlar yansıtılmıyor” dedi.

Piyasadaki denge

Piyasadaki dengenin ancak daha fazla sıfır araç girişi ve kredi imkanlarının kolaylaşması ile sağlanacağına dikkat çeken Erman Geyik, “Öncelikle otobüs alımına yönelik büyük filo anlaşmaları yapıldığı takdirde daha çok sıfır otobüs pazara girebilir. Burada belirleyici unsur otobüs üreticilerinin yaptığı anlaşmalar olacaktır. Burada markalar arasında pazar payı hedefindeki rekabet önce çıkacağından daha fazla sıfır araç girişi olacaktır. Birde kredi imkanları kolaylaşırsa araç fiyatları daha bir dengeye oturabilir. Şu an nakit parası olanın konuştuğu, paradan para kazanıldığı bir dönemi yaşıyoruz. Yalnız tam tersine kredi imkanları kısıyor. Bankalar kredi vermesin diye çaba gösteriliyor. Bankalar arasında vadeli mevduata faiz yarışının hızlandığını görüyoruz zaten” diye konuştu. ■

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



İkinci el otobüs fiyatı sıfırı geçti

Değerli Taşıma Dünyası okurları; öncelikle 6 Şubat 2023 tarihinde yaşamış olduğumuz, asrın deprem felaketi ülkemizi ve dünyayı şaşırtacak şekilde etkiledi. Bu felakette ölen tüm insanlarımıza Allah’tan Rahmet, yaralılarına acil şifa ve geride kalanlara da çokça sabırlar diliyorum.

Ülke kaybımız büyük, yıkılan hayatlar ve hayaller büyük, çabuk atatabileceğimiz bir travma değil ama hayatın devam ettiği gerçeğini de saklayamayız. Bu felaketi hiçbirimizin hafızalarımızdan silemesekte, yaraların bir an önce sarılmasını ve Yüce rabbimin böyle büyük bir felaketi ve büyük acıları bir daha yaşatmamasını diliyorum.

‘2023 yılını bitirdik’ deniliyor

Otobüs sektörüne gelirsek, 2022 yılında sıfır ve ikinci el araçlarda şaşılacak ve hayret edilecek şekilde satış olması, tüm stokları tüketti. Firmalar ileri tarihli planladıkları araç satışlarını gerçekleştirerek sezon finalini erken yaptılar. Hangi bayiye araç sorarsanız; ‘2023 yılını bitirdik’ diyorlar, sıfır araç fiyatlarını yazmayacağım çünkü üretici firmalar araç fiyatlarını, 1. 2. 3. ve 4. çeyrek olmak üzere yılı dörde bölerek belirlediler.

Bu işe gönül veren sektör temsilcisi ve bireysel otobüsçülerin üç aşağı beş yukarı yeni araç fiyat bilgilerine ulaştığını düşünüyorum. İleri tarihlere verilen siparişlerde alıcıların tercih ettiği dönemlerdeki fiyatlardan erken kapama yaparsa, gelecek zam ve kur farklarından etkilenmeyecek, kaporalı işlemler de ise her türlü yansımalarından etkilenecek, hal böyle olunca ikinci el araçların satış fiyatlarının da tavan yaptığı bir gerçek.

Sıfır otobüs yeterince olmayınca ikinci el fiyatı çok arttı

Örneğin; 2022 yılında sıfır ve ikinci el kamyon arasında yaşanan fiyat dalgalanmasını biz bu yıl otobüste görüyoruz. 2023 model Travego aracın tahmini fiyatı 8 milyon 900 bin - 9 milyon TL civarında olmasına rağmen yeni araçların erkenden satılması ve firmalarda olmaması ister istemez ikinci el araçların sıfır fiyatlarının çok üstünde alıcı bulmasına neden oluyor. Örneğin; 2021 model Travego aracın fiyatı 9 milyon - 9 milyon 200 TL, 2022 model Travego araç için ise 10 milyon 200 bin TL civarları fiyatları konuşuluyor. 1995 - 1999 yıllarında O 403 SHD - RHD dönemleri hatırlattı bana sanki!..

2023 sonu

Evet, aslında en önemli konu 2023’ün sonu nasıl olacak? Bu kadar olumsuzluklar hayatımızda ne gibi değişikliklere sebep olacak, kolay değil ama süreç bana göre acımasız işleyecek gibi görünüyor. Banka ve finans kurumları kısada olsa deprem bölgesine kredi akışını dondurdurdu, özel finans kurumlarının bazıları TL kredilerini durdurdu, bazıları vadelerini 30 ayla sınırladı ve faiz oranlarını yüzde 4'lere kadar yükseltti. Bankaların neredeyse tamamı kredi vadelerini 12 ay ile 18 aya kadar geriledi. Ayrıca kredi veren bankalar kullandırdıkları yüzde 70-75 kredilerin yüzde 30 kadarını içerde tutarak bir nevi teminat altına alıyor. Bu durum araç almak isteyen otobüsçülerin ne kadar işine gelir ne kadarı bu sistemden araç alabilir doğrusu burası da ayrı bir muamma...

2024 fiyatları

Üretici firmalar 2023 yılı araçlarını bitirince, bu durum ikinci el araçların daha fazla el değiştirmesi sonucunu getirecek. Bu durum üretici firmaların çokta işine gelmez, onun için yeni çalışmalar başlatmak zorunluluğu bulunuyor. Bu sisteme göre önümüzdeki aylarda 2024 fiyatlarını belirleyip ön satışlara başlayabilirler, her ne kadar bu eylemler ikinci el fiyatlarını tetiklese de, kredi faiz oranlarının yüksek, vadelerin kısa olması araç fiyatlarına retarder görevi yapacaktır.

Kafalar çok karışık 14 Mayıs seçimleri, belirleyici unsur da olabilir. (İNSANLIK İÇİN, HUZUR İÇİN) Tüm dostlara saygılarımla... ■

ZF 2022'de 43,8 milyar Euro satış elde etti.

2023'te 45 milyar Euro hedefliyor

2022 mali yılında bir önceki yıla göre (2021: 38,3 milyar Euro) yüzde 14 artışla 43,8 milyar Euro satış gerçekleştirdi. Elektrikli tahrik sistemleri için sipariş hacmi 30 milyar Euro'yu aştı. Bu sonuçlarla ZF, en son sonbaharda güncellediği hedeflerine ulaştı. ZF: 3,4 milyar Euro (2021: 3,1 Euro) gibi rekor bir seviyede Ar-Ge harcaması gerçekleştirdi. Ar-Ge oranı yüzde 7,8'e (2021: yüzde 8,0) ulaştı. 2023'te şirket, grup satışlarında 45 milyar Euro'nun üzerine ılımlı bir büyüme bekliyor.

Alman teknoloji şirketi ZF, olağanüstü zorlu geçen 2022 yılında stratejik rotasını sürdürdü ve gelecekteki ekonomik kalkınmasının yönünü belirledi. Bazı alanlar potansiyel ortaklara ve yatırımcılara açılacak, bazı alanlar ise birleşmeler yoluyla müşteri ile daha verimli ve yakın iş birliklerine sunulacak. Bu adımlarla, ZF'nin gelecekteki alanlarla daha net bir şekilde uyumlu ve daha karlı hale getirilmesi amaçlanıyor.



ZF özellikle Aftermarket ve elektrikli tahrik alanları, diğer birimlerden daha fazla büyüme sağladı. ZF Aftermarket Bölümü, daha fazla dijital çözüm ve hizmetle müşterilerinin kalbini kazanırken ve satışlarını yeniden artırdı (2022'de yüzde altı artışla 3,2 milyar Euro'ya ulaştı). E-mobilitede, binek otomobiller ve ticari araçlar için elektrikli tahriklere yönelik birikmiş sipariş listesi şu anda 30 milyar Euro'yu aşılıyor. Bu, ZF'nin klasik şanzımanlardan elektrikli tahrik çözümlerine geçiş yapmasını sağlıyor.

1 Ocak 2023'ten beri ZF'nin başında bulunan CEO Dr. Holger Klein, "2022'de stratejimizde daha fazla ilerleme kaydetmiş olsak da bu mali sonuçtan



memnun olamayız. En önemli görevimiz kendimize odaklanmak, değişimi zorlamak ve hız kazanmak. Süreçleri hızlandırmak, karar almayı basitleştirmek ve maliyet disiplini sürdürmek için kapsamlı bir performans programı başlattık” dedi. CFO Michael Frick, "Satış artışı açısından, küresel araç pazarlarından daha iyi geliştik. Daha iyi kârlılık ve daha yüksek nakit akışı, araştırma ve geliştirmede güçlü kalmak ve mali borcumuzu azaltmak için önemli ön koşullar ve her iki konuda da yoğun bir şekilde çalışıyoruz” dedi. ■

Malatya Beydağı Turizm ortaklarından Sönmez İkde: Büyük bir belirsizlik var. Önümüzü göremiyoruz



Sönmez İkde

Bölgenin hızlı toparlanması için yoğun bir destek gerekiyor

Nasıl bir toparlama olacak bunu anlayamıyoruz. Bizim işimiz sezona yatırım yapmak ve hazırlanmak. Ancak biz sezona hazırlık diye birşeyi düşünemiyoruz. Bu yıl için araç almayı planlarken acaba araç mı satsak diye düşünüyoruz. Şehir yıkıldı ve toz bulutu çöktü. Hala şu an bir toz bulutu var ve bu toz bulutu kalkmış değil. Bundan sonraki süreçte kamu, özel sektör olsun bölgenin uzun bir süre desteklenmeye ihtiyacı var.

■ **Röp: Erkan YILMAZ**

6 Şubat 2023 tarihinde Kahramanmaraş Pazarcık ve Elbistan merkezli meydana gelen depremlerin etkilediği 10 il arasında Malatya'da yer alıyor. Son durumda 49 bine yakın insanın hayatını kaybettiği iki depremde Malatya'da büyük yara aldı. 2 binin üstünde bina yıkıldı. Bölgede depremin yaralarının sarılmaya çalışıldığı bir dönem yaşanırken bizde Malatya merkezli Beydağı Turizm'in ortaklarından Sönmez İkde ile konuştuk.

6 Şubat'taki deprem sırasında İstanbul'da olan **Sönmez İkde**, "Deprem haberini ilk aldığımızda birşey anlayamadık. 2020 Elazığ depreminde Malatya'nın Pötürge ilçesinde de ciddi anlamda hasar oluşmuştu. O dönemde bazı eski binalar içi boşaltılarak mühürlendi. 6 Şubat'taki deprem de bu binalar yıkıldı. Bunun yanı sıra içinde insanların bulunduğu binalarda yıkıldı. Biz 6 Şubat günü saat 13.30'a kadar tam durumu anlayamadık. Artçıları oluyordu ama saat 13.30'da ise Elbistan merkezli depremde bu kez Malatya'da yıkım çok daha büyük oldu. Deprem öncesinde Malatya'ya gitmek için hazırlık yaparken bu haber geldi. Depremde aile yakınlarımızdan can kaybımız olmadı ama evimiz ve işyerlerimizde yıkımlar oluştu" dedi.

iki depremle kaos oluştu

Elbistan merkezli depremle birlikte saat 13.30'da tüm seferleri kapattıklarını belirten **Sönmez İkde**, "Çünkü ikinci depremle birlikte çok daha büyük bir kaos oluştu. Öyleki biz iki gün sonra 8 Şubat itibarıyla personel ne durumda, eş, dost ne durumda bunları konuşmaya başladık. Birkaç personelimizin evi yıkılmıştı ancak enkaz altında değillerdi. Ancak bazı personelimizin akrabaları enkaz altındaydı. 9 Şubat'a kadar personelimizi toparlamaya çalıştık. 'O gün bu iş böyle olmayacak' diyerek biz harekete geçtik. Çünkü şehirde elektrik, su, doğalgaz yoktu. Malatya'da insanlar 6-9 Şubat arası ekmecek bulamadı. Fırınlara kapalıydı. 72 saat Malatya'da yakıtı erişmek mümkün olmadı. Biz bu süreçte AFAD ile de organiza olamadık çünkü şehir merkezine ancak 36 saat sonra gelebildiler. Bir taraftan insanlar şehri terk etmek istiyor, bir yandan da başka şehirdeki insanlarda

yakınlarına ulaşmak istiyor. İstanbul'dan, Ankara'dan, İzmir'den, Antalya'dan deprem bölgesine de bir yardım süreci başlatmak durumundaydık. 9-10-11 Şubat'ta ücretsiz tahliye seferlerine başladık. Diğer bölgelerden de yardıma gelmek isteyenlere de bilet fiyatlarında yüzde 50 indirim yaptık. Malatya'dan İstanbul'a gitmek isteyenlere yönelik 1 TL bilet fiyatı oluşturduk. Kimseden 1 TL almadık bu arada. Bunu taşıdığımız yolcuyla kayıt altına almak için yaptık. İnternette alanlar sadece 1 TL ödemiş oldular. İstanbul-İzmir ve Ankara'dan Malatya seferlerinde yardım kolilerini ücretsiz taşımaya başladık. 15 Şubat'a kadar yüzde 50 kapasite ile çalışabildik. 15 Şubat'tan sonra yüzde 75, 24 Şubat'ta da yüzde 100 kapasiteye ulaştık. Malatya -Gaziantep ve Malatya-Adıyaman arasında ise seferlerimizi tam anlamıyla yapamadık. 1 Mart itibarıyla normal seferlere döndük. Deprem nedeniyle Malatya Otogarı'nda dış koruma olarak bulunan bölüm yıkıldı. Ana bina ve temel sağlam" dedi.

Çok yoğun bir göç oluştu

Malatya'dan yoğun bir göç yaşanmaya başladığını da aktaran **Sönmez İkde**, "28 Şubat'a kadar yoğun bir göç yaşandı. Doluluk yüzde 80'ler üzerindeydi. Şu anda yüzde 60'lar civarında. Hem gidiş-hem gelişler var. İnsanlar bir anda evlerini terk ettiler. Daha sonra da duruma bakmak, eşyalarını almak için gelenler de olmaya başladı. Şu anda şehrin yüzde 20'si kaldı, yüzde 80'i göç etmiş durumda. Yaz dönemindeki gibi doluluk oranları gibi çalıştık. Bölgedeki arkadaşlarımızla konuştuğumuzda ev duruyor ama sahipleri yok deniliyor. Bölgede depremi yaşayanlara hem göç edenlere hemde kalanlara ciddi bir psikolojik destek de gerekiyor" diye konuştu.

Firmalardan destekler

Sönmez İkde, deprem felaketi ile birlikte çok yoğun bir dayanışmanın yaşandığını da belirtti: Bütün taşımacılar el ele verdi. Çok büyük bir dayanışma oldu. Bizim bölgemize yönelik de direkt olarak bizi arayarak Tokat Seyahat, Topçam Turizm ve Esaadaş Turizm'in çok yoğun desteklerini gördük. Sağolsunlar" dedi.

Büyük bir belirsizlik yaşanıyor

Sönmez İkde, şu an çok büyük bir belirsizliğin yaşandığını vurgulayarak, "Önümüzü göremiyoruz. Şehir boşalıyor, doluyor. Kim gelecek, kim gidecek bunu bilmek çok mümkün değil. Hala şehirde yemek yenecek bir yer yok. Nasıl bir toparlama olacak bunu anlayamıyoruz. Bizim işimiz sezona yatırım yapmak ve hazırlanmak. Ancak biz sezona hazırlık diye birşeyi düşünemiyoruz. Bu yıl için araç almayı planlarken acaba araç mı satsak diye düşünüyorum. Durum nasıl olacak? Bunu bilmiyoruz. Şehir yıkıldı ve toz bulutu çöktü. Hala şu an bir toz bulutu var ve bu toz bulutu kalkmış değil. Resmi kurum binaları da hasarlı olduğu için işleyişi oluşturmak da çok kolay olmuyor, Bize hizmet verebilecek bir kamu idaresi de yok. Bunu eleştirmek için de söylemiyorum. Ben evime giremiyorsam, kim hasarlı binaya girip de çalışmak isteyebilir" dedi.

Bankalar ve Mercedes-Benz Türk'ün desteği

Bankaların finansman desteğini ve Mercedes-Benz Türk otobüs pazarlamasının bu süreçte desteğini gördüklerini açıklayan Sönmez İkde, "Bakım ve servis tarafında beklediğimiz desteği gördük. Sağolsun Sayın Osman Nuri Aksoy bey de ilgi ve desteklerini verdi. Bundan sonraki süreçte kamu, özel sektör olsun bölgenin uzun bir süre desteklenmeye ihtiyacı var. Neye ihtiyaç var bunun iyi belirlenerek hareket edilmesi gerekiyor. Bölge firmalarına üreticilerin de desteklerini yıl sonuna kadar uzatmasının önemli bir katkısı olacaktır" dedi.

Personel sıkıntısı çok büyük

Personel noktasında sıkıntının yaşandığını ve ilerleyen dönemde de yaşanacağını da belirten Sönmez İkde, "Şoförlerimizin yüzde 15'i bölgeden taşındı. Eski personeli çağırdık. Belediyeden ekstra şoför bularak işimizi yapmaya çalıştık. Şoför sorunu zaten kronik bir sorundu. Şimdi daha ağır bir sorun haline geldi. Merkez binamız yıkıldı. Arşivimiz bütün belgelerimiz gitti. Özmal şubelerimiz hasarlı olduğu için kapandı. Şu anda MAŞTİ lokasyonumuz faaliyette. Yer hizmetleri açısından fazla personel ortaya çıktı. İstihdam edeceğimiz bir alan yok şu anda. Yer personellerimizden ikisi şehirden ayrıldı. Tazminatlarını hızlı şekilde ödedik ve yeni yaşamlarına bir an önce başlamları için katkı sağlamak istedik" dedi.



Deprem bölgesi yalnız bırakılmamalı

Deprem bölgesinin biraz zaman geçtinde kendi haline bırakılmaması gerektiğini özellikle vurgulamak istediğini belirten Sönmez İkde, "Şu an tüm ülkenin desteği, ilgisi var. Ama asıl korku bir süre sonra bu bölgeye olan ilginin azalması ve bölge insanın yalnız kalması. Umarım bu olmaz. Çünkü çok büyük ağır travmalar geçiren bölge insanı için bu da bir yıkım olur. Asıl yalnız kalındığında verilen destekler çok önemli. İnsanlar sözlü desteğe bile ihtiyaç duyacaklar. Çok büyük acılar yaşanıyor. Depremde hayatını kaybedenlere Allah'tan Rahmet, yakınlarına başsağlığı ve yaralılara acil şifalar diliyorum" dedi. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Korku duvarı yıkılıyor!

Bir karınca, Nemrut'un verdiği Hazreti İbrahim'in yakılma hükmü sonrası ağzına aldığı suyla yangına koşturmaya başlamış. O kadar büyük ateşi bir damla bile olmayan suyla mı söndürecek diye küçümseyenlere, "Ben de biliyorum o ateşi benim taşıdığım su söndürmeye yetmez, ama safım belli olsun" cevabı vermiş... Aslında iki yönü var karıncanın; birincisi, elinden geldiğince yardım etmeye çalışmak, dayanışma göstermek; ikincisi de "ey ahali, siz de elinizden geldiğince su taşırsanız yangına, hepimiz el birliğiyle söndürebiliriz."

85 milyon insan tam da bu durumdayız. Ya hep birlikte su taşıyacağız yangını söndürmeye ya da hep birlikte yanacağız... Siz ister misiniz yanmayı? Kim ister ki!

Yoksulluk, yolsuzluk ve yalanlara karşı mücadele için iktidara gelen hükümet, geçen 20 yılda tam tersini yapınca (Kızılay örneği yeterlidir aslında, son deprem nedeniyle... Ama isterseniz kendi sektörümüzden örnekleyeyim: Üçüncü Köprü zorunluluğunun hem ülke hem sektör ekonomisine zararları onlarca defa dile getirildi, boşa harcanan zaman da cabası. Kimse dinlemedi, aslını sorarsanız dinleyecek kimse bile bulunamadı) hemen her kimseden talepler dile getirilmeye başlandı.

En son, bir televizyon kanalında, bir program sunucusunun dile getirdiklerine hepimiz şaşırmadık mı? Doğru söylüyordu söylemesine, ama korku duvarı o kadar yüksekti ki, gözaltı ve tutuklanma tehditleri o kadar çok korkutmuştu ki hepimizi, bırakın dillendirmeyi aklımızdan bile geçirmeye çekiniyorduk. Arkasından Cumhurbaşkanı, "serzenişlerinde haklılar" diyerek deprem ve sonrasındaki selden mağdur olanların haklı olduğunu duyurdu.

Organize olmak, ekipler kurmak, başarının temel koşuludur; onun içindir ki ülkeleri yönetmek için bir veya birkaç kişi değil bir büyük güç, devlet kurulur. Bırakın üst düzeyi, mahallelerdeki sorunlar için muhtarlıklar vardır en ücra yere kadar ulaşabilmek için. Tabii ki, balık baştan kokar. Baştakiler liyakatsiz ise doğal olarak tepeden tırnağa hatalar zinciri artar. Sonunda da sorunlar çözülmez olur.

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü kimseden talimat beklemeden hemen yardıma koştu. Doğu batı, kuzey güney, yakın uzak demeden her ilden otobüsçüler, tıpkı yukarıdaki karınca gibi canı gönülden çabaladı.

Kıssadan hisse: Talimat beklemek gerekmiyor sorunların çözümü için. Güç sizin elinizde. İsterseniz çözümlersiniz. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 410 • 20 Mart 2023

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

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ** Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**

erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Editor **Korkut AKIN**

Grafik **Ezgi Sezen BAŞKAN**

Full Stack Developer **Barış Can BAŞKAN**

Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**

0537 508 07 55

İzmir Bölge Sorumlusu **Cumhur ARAL**

İzmir Bölge Sorumlusu **Cumhur ARAL**

İzmir Bölge Sorumlusu **Cumhur ARAL**

İzmir Bölge Sorumlusu **Cumhur ARAL**

İzmir Bölge Sorumlusu **Cumhur ARAL**

İzmir Bölge Sorumlusu **Cumhur ARAL**

İzmir Bölge Sorumlusu **Cumhur ARAL**

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

Gsm: +90.0532 779 21 82

info@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

F1 E Acenteliği düzenlemesi yapılmalı

Ülkemiz, 6 Şubat'ta, Kahramanmaraş Pazarcık ve Elbistan merkezli meydana gelen iki deprem nedeniyle ağır bir yara aldı. 49 bin civarında vatandaşımız hayatını kaybetti, çok sayıda vatandaşımız yaralandı. Halen bölgede enkaz kaldırma çalışmaları sürüyor. Meslektaşlarımızın da personel kayıpları oldu. Sıkıntılar hâlâ aşılabilmiş değil. Depremin yaşandığı Şanlıurfa ve Adıyaman bir de sel felaketi ile karşı karşıya kaldı. Yaşanan deprem ve sel felaketi bizlere ne yapmamamız gerektiğini gösteriyor. Doğa kurallarına karşı gelmenin bedeli çok ağır.

Umarım bundan sonra doğru adımlar atılır, yanlış kararlar alınmaz, yanlış işler yapılmaz. Bu yaşananlardan ders çıkarmamız gerekiyor. Tabii, iklim değişikliğiyle artan yağmurlar, depremler hayatın içinde olan gelişmeler. Deprem öldürmez, yanlış konumlandırılan, doğru şekilde inşa edilmeyen binalar öldürür. Yağan yağmur öldürmez, yanlış şekilde şehirleşme ve altyapı öldürür. Bu gerçekleri göz ardı etmemek lazım ve bunu siyasetin malzemesi olmaktan çıkarıp ortak çözümler üretilmesi lazım. Seçimler yaklaşıyor, popülist kararlar alınarak yine yanlış adımlar atılmamalı. Dere yatağında çadır kentler kuruluyor, ne büyük hata.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Yoğun yağan yağmur ile zaten deprem nedeniyle mağdur olan vatandaşlar bu kez sel nedeniyle ikinci bir mağduriyet yaşıyor. Pandemi, Rusya-Ukrayna savaşı, orman yangınları, arkasından sel, deprem tekrar sel felaketi... Umarım bundan sonra bir felaket ile karşı karşıya kalmayız. Yaz mevsimi geliyor, tekrar orman yangınlarıyla karşılaşmamak için önlem almalıyız. Ayrıca ağaçlandırmaya yönelik çok önemli bir çalışma başlatmak ve bu süreçte de ordumuzdan, okullardaki öğrencilerimizden faydalanmak gerektiğini düşünüyorum. Her bir askerin, öğrencinin eğitimden boşta kalan sürelerde 100-120 ağaç dikmesine yönelik bir planlama yapılmalı. Bunun devlet politikası haline getirilmesi gerekiyor. Yanan ormanların yerine daha fazlasını oluşturmamız şart. Önümüzdeki en önemli sorunlardan biri de kuraklık olarak görünüyor. Tedbirleri bir an önce almalıyız. Hepimizin suyu daha ekonomik kullanmamız gerekiyor. Doğal afetlerden çok ciddi dersler çıkarmamız gerekiyor.

Büyük bir belirsizlik dönemi yaşıyoruz

Yaşanan felaketler nedeniyle gündemin tamamen bu alana yoğunlaşması ile karayolu yolcu taşımacılığının tam anlamıyla beklediği düzenlemeler hayata geçirilemedi. Bazı düzenleme-

ler yapıldı ama bunlar yeterli değil. Karayolu yolcu taşımacılığında korsan taşımacılık sorunu giderek büyüyor. D4 kısa mesafe taşıma işi de daha karışık hale geldi. Şehirlerarası otobüslere ara duraklardan yolcu almaya yönelik kısıtlamalar getirildi. F1E dediğimiz elektronik bilet satışı ile ilgili yönetmeliğin hazırlanması gerekiyor. Bunun için de hem Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı hem de Ticaret Bakanlığı ile görüştük ve F1E acenteliğine yönelik tekel oluşumunu önleyecek yeni bir düzenleme yapılması gerekliliğini ifade ettik. Bir taraftan fiziki acenteler var, diğer taraftan firmaların kendi satış ofisleri var, otogarlarda kendi yerleri var. Bir taraftan da yazılım şirketleri üzerinden yapılan satışlar var. Komisyon maliyetlerini düşürme çabası içindeyken daha da yüksek oranlara ilerlemeye başladı. Bu, sektörün para kazanması için bilet fiyatlarını çok daha yukarı çekmesini getiriyor. Bu ortamda zarar etmek kaçınılmaz hale geldi. Durum tüketici aleyhine gelişiyor.

F1E Acenteliği Yönetmeliği

Bir an önce Ticaret Bakanlığı'nın otobüs biletlerini e-ticaret kapsamına alması, arkasından da Ulaştırma Bakanlığı'nın sektörün talepleri doğrultusunda F1E Acenteliğini düzenlemesi gerekiyor. Düzenleme olmadığı için Rekabet Kurumu bilet portalları arasındaki satış işlemine çekinceli izin verdi. Şimdi bu süreci yaşıyoruz. Taleplerimizi Ulaştırma Bakanlığı'na ilettik. F1E Acenteliği nasıl olmalı, tekelleşmenin önüne geçilmesi lazım. Elektronik bilet sistemleri bütün satıcılara açık olmalı ve satıcılar özgür bir şekilde firmalarla anlaşma yapabilmeli. Satılan biletlerin ücretlerinin eş zamanlı şekilde firmala-

rın hesabına, hizmet bedelinin de satıcının hesabına düşmesi gerekiyor. Kısıtlamalar kalkmadığı sürece satış maliyetleri, yolculuk maliyetleri artacak. Tüketici zarar edecek, firmalar kazanamayacak. Yabancı fonlar tarafından satılan bu portallar ülkemiz ekonomisine kayıplar yaşatacak, sektörün kalkınması, gelişmesi mümkün olmayacak. Personeline ücretini ödeyemez hale gelecek. Sigorta, kira, personel maliyeti, bakım ücretleri, otobüs fiyatları arttı. Üstelik ekonomik sıkıntılar var. Akaryakıt fiyatları dalgalı seyrediyor. Sürekli söylüyorum; sektörün kazancı artık giderlerinde saklı. Bunu çekip alamadığımız takdirde sıkıntılar yaşayacağız. Hat esaslı ve sınıflandırma konusunu da gündeme getirmek gerekiyor.

Beylikdüzü Cep Terminali

İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile deprem öncesinde Beylikdüzü'nde bir cep terminali inşasına yönelik yoğun görüşmeler vardı. Deprem nedeniyle bu süreç ertelendi. Biz bu konunun takibini sürdürüyoruz. Trakya Bölgesine çalışan firmalar için bu hayati bir konu. Bir başka konu da ücretsiz servis... Bu konuda da süreç ertelendi. Ramazan geliyor. Ramazanda şehirlerarasında yolcu talebi düşer. Bayramla birlikte şehirlerarasında hareketliliğin başlamasını umuyoruz.

Turizm taşımacılarının sıkıntıları da büyüyor. Deprem nedeniyle rezervasyonlar da düşüş var. GAP turları iptal oldu. Bölgedeki turizmciler Arap turistleri İstanbul'a da taşıyordu. Kültür ve Turizm Bakanlığı, TÜRSAB ile bir adım atarak turizm sezonuna yönelik çalışmalar yapmalı. Sezonu işlerin biraz daha açılacağını umuyorum.

Herkese iyi haftalar. ■

BAŞSAĞLIĞI

E. Otokar Genel Müdür Yardımcısı
H. Basri Akgül'ün değerli babası

Abdülkadir Akgül'ü

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine, kederli ailesine başsağlığı ve
sabırlar dileriz.



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

E. Otokar Genel Müdür Yardımcısı
H. Basri Akgül'ün değerli babası

Abdülkadir Akgül'ü

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine, kederli ailesine başsağlığı ve
sabırlar dileriz.



Mümtaz ER
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Lojistik, yük taşımacılığı ve belge ücretleri



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan değişiklikleri değerlendirdiğim yazımda bazı konuları sonrakı yazılarıma bırakmıştım. Bunlardan biri otobüsle yolcu taşımacılığında asgari kapasiteyi oluşturan taşıtların yaşının 12'den 15'e yükseltilmesi idi. Bunun yanı sıra lojistik işletmeciliğinde asgari kapasitenin korunmasına ilişkin yeni bir düzenleme yapılmıştı. Asgari kapasite ile ilgili bu iki konuyu mali ve mesleki yeterlilik ile mesleki saygınlık konularını ele alacağım başka bir yazıma bırakıyorum. Bunlar dışında lojistik belgesi alım koşullarında da değişiklik yapılmıştı. Bundan hareketle çok önemli gördüğüm lojistik konusuna, diğer yük taşıma belgeleriyle ilişkisini de ele alacağım geniş bir yazı hazırlamaya karar verdim. Tam bir değerlendirme için konuya Karayolu Taşıma Kanunu'ndan başlamak gerekiyor.

Taşıma Kanunu'nda durum

Kanunun kapsam maddesinde ve taşıma işleri tanımında taşıma, acente, komisyoncu, nakliyat ambarı ve kargo gibi faaliyetler yer alıyor. Bunlardan acente ve komisyoncu konuları diğer faaliyet alanlarında da bulunduğundan, taşıma acentesi ve taşıma işleri komisyonculuğu şeklinde ele alınıyor. Bunlardan taşımacı ve acente konuları, hem yolcu hem de yük taşımaları için geçerli. Diğerleri ise sadece yük taşımacılığına ilişkin. Bilindiği üzere komisyonculuk hem Ticaret Kanunu'nda hem de Taşıma Kanunu'nda yolcu taşımacılığı için yasak. Kanunda taşıma işinin tanımları da yer alıyor, ancak taşımacılığın ve acenteliğin yolcu ve eşyada ayrı ayrı tanımları bulunmuyor. Bu arada doğrusunun yük olduğunu ve eşyanın özel bir yük türü olduğunu düşünüyorum.

Kargo taşımacılığı, 50 kg'dan küçük yüklerin kısa sürede alıcıya teslimi anlamında özel bir eşya taşımacılığı faaliyeti. Bunun tanımında taşımayla ilgili bir sürü kavram yer alıyor. Ancak yük taşımasının tanımı bulunmadığından, bunlardan hangilerinin kargo taşımacılığına özel, hangilerinin ise tüm taşımalar için geçerli olduğunu göremiyorum. Adı geçen kavram ve tanımlarda karayolu ibaresine yer verilmiyor. Bu kavramlardan nakliyat ambarı işletmeciliği sadece karayolu taşımalarına özel. Diğerleri ise tüm modlardaki taşımalarda söz konusu. Bundan hareketle tüm modlar için ortak bir mevzuat hazırlanması akla gelebilir. Ancak özellikle taşıma işi her mod için farklı olduğundan, bu mümkün değil. Bu nedenle Karayolu Taşıma Kanunu'nda, adında yer almasa bile tüm kavramlar karayolu taşımalarına ilişkin.

Yönetmelikteki eklemeler

Kanundakilere ek olarak Yönetmelik, taşıma işleri organizatörlüğü, lojistik işletmeciliği, dağıtım işletmeciliği ve terminal işletmeciliği gibi yeni kavramları getiriyor. Dağıtım işi 5 kg'dan küçük kargoların kısa sürede kapıdan kapıya taşın-

masını öngören özel bir kargo taşıması olarak görülebilir. Tanımı da böyle. Terminal işletmeciliğinin bir tanımı yer almıyor, ancak kanundaki terminal maddesinden ne olduğu anlaşılabilir. Diğer iki kavramdan biri olan lojistik işletmeciliğine geçmeden önce taşıma işleri organizatörlüğünün ele alınması gerekiyor.

Taşıma işleri organizatörü

Yönetmelikte yer alan tanımından hareketle, öne çıkan hususları kısaca belirtelim: Taşıma işleri organizatörleri taşımacı değil, taşıma belge ve yeterlilikleri de yok. Ancak tıpkı taşımacı gibi kendi nam ve hesabına taşımacılık sorumluluğunu üstlenebiliyorlar. Bu haliyle acenteden en az iki adım, komisyoncudan da en az bir adım ileride olan taşıma aracıları. Önemli bir özelliği de sadece eşya taşımacılığı faaliyeti için tanımlı olmaları. Yani yolcu taşımacılığında geçerli değil. Bazı yolcu taşımacılarının bunların taşımacı olmadığını ve ileri düzeyde bir komisyonculuk anlayışı olduğunu düşünmeden, yolcu taşıma işleri organizatöründen söz etmeleri geçersiz, hatta saçma. Peki, taşıma işleri organizatörü kavramı ve tanımı sadece karayolu taşımacılığı için mi geçerli? Tanımına baktığımızda bunların diğer modlardaki taşımacıların imkan ve kabiliyetlerinden de faydalanabilmeleri söz konusu. Böyle olunca, bu faaliyet, karayolu taşımacılığının dışına çıkıyor. Bu nedenle Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yer almalarının yanlış olduğunu zaten çok defa yazmıştım. Nitekim ayrı bir Yönetmelik ile düzenlendi. Belki Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde sadece karayolu taşımacılarının imkan ve kabiliyetlerini kullanan bir karayolu taşıma organizatörü yer alabilirdi. Bunun dahi yeni Yönetmelikte yer alması daha uygun olabilir.

Lojistik işletmeciliği

Kanunda yer almayan bu kavram Yönetmelikte tanımlandı. Bu tanımda bir iş yerinin kullanım haklarına sahip olacakları, taşımacılık dışında teslim aldıkları eşyaya kendi gözetim ve denetimleri altında yükleme, boşaltma, depolama, istifleme, paketleme, tasnif, etiketleme, sipariş planlaması, dağıtım, teslimat ve benzeri hizmetleri verebilecekleri belirtiliyor. Kanun ve Yönetmelikte eşya taşıma tanımı bulunmadığından, sayılan faaliyetlerin hangilerinin tüm taşımalarda söz konusu olduğu, hangilerinin ise lojistik işletmecisine özel olduğu kolayca anlaşılabilir.

Benzer kavramlar kargo taşımacılığında da yer aldığı gibi, kanunun ücret ve zaman tarifelerine ilişkin 11'inci maddesinde yer alan tavan ve taban ücret belirleme düzenlemesinde, taşımanın yanı sıra yükleme, boşaltma, depolama ve aktarma gibi hizmetlerin de kapsandığı görülüyor. Bundan daha da önemlisi lojistik işletmeciliğinde yer alan kavramların hepsinin Karayolu Taşıma Kanunu kapsamında olup olmadığı ve bu faaliyetleri yapabilmenin bunlara ilişkin özel bir belge alınmasını gerektirip gerektirmediği çok önemli. Kanaatime göre, bunların neredeyse tamamı özel bir belge almadan tüm taşımacıların isterlerse yapabilecekleri hizmetler. Yani bir özgürlük alanı. Dolayısıyla böyle bir hizmet tanımlansa bile bu hizmeti belge



sahibi her taşımacı verebilir. Buna ilişkin bazı diyeceklerimi yazının sonuna saklıyorum.

Yeterlilik karşılaştırması

Lojistik işletmeciliği belgelerinin alınmasında önceden belirli bir yer/alan sahibi olma şartı vardı. Lojistik işletmeciliği tanımı da bunu gerektiriyordu. Son Yönetmelik değişikliği ile bunlar kaldırıldı. Bana göre doğru da yapıldı. Böyle bir hizmet zaten uygun bir yer olmadan yapılamaz. Özel bir dayatmaya gerek yok. Ancak böyle olunca geriye ne kaldı? L1 belgesi için en az 3 birim taşıt, 75 ton asgari kapasite ve 75 bin TL sermaye. L2 belgesi için ise en az 5 birim özmal taşıt, 200 ton asgari kapasite, 300 bin TL sermaye.

Bunlar lojistik hizmet için şart ise tüm yük taşımacıları bunu sağlayarak bu hizmeti verebilmeliler. Bunun için özel bir belge şart mı? Son yapılan Yönetmelik değişikliğinde diğer belgelerin ücretleriyle ilgili bir değişiklik bulunmazken, sadece L2 belgesinin ücretinin 664 bin TL'ye çıkarıldığını düşünürsek, 'bu külfet niye' demek gerekmez mi? Bu arada belirtiyim ki, C2 belgeleri sermaye dışında L2 belgesinin tüm yeterliliklerini sağlıyor. Sermayeyi de 300 bin TL'ye çıkartırlarsa, lojistik hizmet düzeyini yakalamış olurlar. Böylece L2 belgesinin yüksek ücretinin farkını ödeyip L2 belgesi almadan bu hizmeti verebilecek düzeye gelirler. Bu arada belirtiyim ki, Yönetmelik değişikliği ile L2 belgesi alabilmek için diğer bazı yük taşıma belgelerinden birisine sahip olma şartı getirildi. Burada nedense, belki de en yeterli belge olan C2'ye bu hak verilmiyor. Acaba belirttiğimiz gibi 'C2 zaten lojistik hizmet verebilecek düzeyde, L2 almasına gerek yok' diye mi düşünüldü?

Lojistik unvanı

Yönetmeliğin 28'inci maddesinde kullanılacak unvanların yetki belgesinin kapsamına veya kapsadığı faaliyete uygun olma şartı bulunuyor. Acaba bu düzenleme, lojistik sıfat veya unvanını kullanabilmek için L belgesi sahibi olmak anlamında uygulanabilir mi? Eğer böyleyse bu büyük bir haksızlık olur. Belgeye tabi olması gerekmeyen hizmetleri verebilmek için zorunlu olmayan lojistik belgesini, bu unvanı kullanabilmek için almak ve bunun ücretine katlanmak gibi bir Deli Dumrul hikayesi ortaya çıkabilir; hani köprüden geçenden 10 akçe, geçmeyenden 20 akçe alma hali...

Bazı belge hikayeleri

Yönetmeliğin ilk hallerinde M kargo işletmeciliği ve P dağıtım işletmeciliği belgelerinin alınmasında bazı yeterlilik şartları vardı. Şimdi ise sadece posta sektörüne ilişkin Yetkilendirme Yönetmeliği kapsamındaki uygun belgenin alınması şartı yetiyor. Bu şartı sağladığınızda gidip M ve P belgesini alarak faaliyete geçiyorsunuz. Peki, alınan M ve P belgesinin fonksiyonu ne oluyor? Bir yeterlilik kazandırılmadığına göre diğer Yönetmeliğe göre alınan belge Bakanlığa kaydedilerek doğrudan taşımacılık yapılsa olmaz mı? Böylece bu taşımacılar bu belge ücreti külfetinden kurtulmuş olmazlar mı? Herhalde bu belgeyi almalarının amacı para ödemelerini sağlamak değildir.

Daha ilginç var

Yönetmelik değişikliğine göre taşıt asgari kapasite ve sermaye şartlarının sağlanması artık L2 belgesi almak için yeterli değil. Bir de belirli taşıma belgelerinden birine sahip olmak gerekiyor.

Bu şartın sağlanmasının birinci yolu önce C3, K1, K3, L1 ve N2 türü taşıma belgelerinden birine sahip olacaksınız. Sonra bu belgeyi verip değiştirerek L2 belgesi alacaksınız.

İkinci olarak ise önce posta sektörüne ilişkin Yetkilendirme Yönetmeliği kapsamında ulusal temelde bir yetki belgesi alacaksınız. Sonra bu belgeyi ibraz ederek bir M2 Uluslararası Kargo Yetki Belgesi veya P2 Yurtiçi Dağıtım İşletmeciliği yetki belgesini alacaksınız. Üçüncü aşamada aldığınız belgeyi L2 belgesiyle değiştireceksiniz.

Tabii bunların detayları da var. Ancak her durumda 664 bin TL'lik L2 bedelini tamamlamanız gerekiyor. L2 bedeli artarken diğer belgelerin ücretleri artmadığı için, aradaki makas açılmış olduğundan epey bir ek belge ücreti ödemeniz gerekecek.

Yeni mevzuat lazım

Yukarıdaki düşüncelerim lojistiğin önemini anlamadığım şeklinde yorumlanmamalı. Tam tersine, mevcut şekliyle lojistik ihtiyaçlarının karşılanması güvence olmadığından, yeni bir değerlendirme yapılması gerekiyor.

Önce lojistiğin konusu olan her eşya/yük/mal/ürün için varsa farklı taşıma ihtiyaçları ve diğer lojistik ihtiyaçlar, gerekli norm ve standartları dahil tam olarak belirlenmelidir. Daha sonra bu ihtiyaçları karşılama yeterliliğindeki lojistik işletmecileri oluşturulmalı ve belgelenmelidir. Gerekliyse taşımacı olmayanlar tarafından verilecek lojistik hizmetleri için de belgelendirme yapılmalıdır. Yine gerektiğinde lojistikçilerin de bu diğer belge sahiplerinden hizmet almaları mümkün olmalıdır. Özellikle de taşıma, depolama ve dağıtım işlerinde gerekli şartların sağlanması önem arz etmektedir.

Lojistik işletmeciliği sadece karayoluna özgü olmayıp diğer modlarda da verilen bir hizmettir. Onların taşıma şartları da bu kapsamda değerlendirilebilir. Taşıma dışı lojistik hizmetleri ise her mod için ayrı ayrı değil hepsi için ortak olacak şekilde belirlenebilir. Yine gereken hallerde modlar arası işbirliği imkanları da yaratılabilir.

Bu kapsamda, taşıma işleri organizatörlerine taşıma hizmeti vermelerinin yanı sıra lojistik hizmet vermeleri de sağlanmalı/netleştirilmelidir. Bu lojistik hizmetin taşıma dışındaki unsurlarını kendileri sağlayabilecekleri gibi taşıma hizmetini aldıkları kişiden bunun yerine lojistik hizmet alma yoluyla da ihtiyaç karşılanabilir.

Yukarıda belirtilen alanlarda başta Ulaştırma ve Ticaret Bakanlıkları olmak üzere enerji, tarım, sanayi, imar gibi alanlardaki ilgililerin ortak çalışmasına ihtiyaç olabilir. Bu ihtiyaçlar için özel bir kanunun lojistik faaliyetler yanı sıra taşıma işleri organizatörlüğü, kombine taşımacılık ve tehlikeli madde taşımacılığı gibi özellik arzeden alanlarda ortak bir kanun olması da söz konusu olabilir. ■





DAF Trucks, 2022'de 68 bin araç üretti, 6 Avrupa ülkesinde pazar lideri oldu

Avrupa ağır kamyon pazarında %17,3'lük pazar payı ve toplam 68.000 adetlik üretimiyle DAF Trucks, 2022 yılında yeni rekorlar kırdı. Bu mükemmel başarılar, güçlü bir ekonomi sayesinde taşımacılığa olan yüksek talebin yanı sıra Yeni Nesil DAF XD, XF, XG ve XG+ serilerinin etkileyici başarısını yansıtmaktadır.

DAF, 2022 yılında yeni nesil dağıtım ve mesleki araçları temsil eden Yeni Nesil DAF XD serisini tanıttı. Çok yönlü DAF XD; güvenlik, verimlilik ve sürücü konforu konusunda yeni standartlar belirlemektedir. Sonuç olarak, XD kamyon; bir yıl önce uzun yol modeli DAF XF, XG ve XG+ 'a verilen "International Truck of the Year 2022" ödülünün başarısını devam ettirerek önde gelen Avrupa taşımacılık gazetecilerinden oluşan bağımsız bir jüri tarafından verilen "International Truck of the Year 2023" ödülünü aldı.

DAF, IAA kamyon fuarında 500 kilometrelik "sıfır emisyon" sürüş mesafelerine sahip ve Nisan 2023'te üretime girecek olan tamamen yeni nesil akülü elektrikli XD ve XF kamyonları tanıttı. Eindhoven'da yepyeni bir Elektrikli Kamyon Montaj tesisinin inşası tamamlandı.

68.000 kamyonluk rekor üretim

DAF üretime devam etmekle kalmayıp üretim oranlarını da artırdı. 2022 yılında yaklaşık 56.000 adet orta ve ağır hizmet tipi CF, XF, XG ve XG+ kamyonun (2021'de 49.000) ve 12.000 adet LF dağıtım kamyonunun (2021'de 11.000) üretim hattından çıkmasıyla yeni bir üretim rekoru kırıldı.

Altı Avrupa ülkesinde pazar lideri

DAF, 16+ ton segmentindeki Avrupa pazar payını rekor kırarak %17,3'e (2021: %15,9) çıkardı ve Birleşik Krallık (%31,1), Hollanda (%32,5), Belçika (%23,6), Polonya (%22,4), Macaristan (%24,4) ve

Bulgaristan'da (%26,4) pazar liderliğine ulaştı. DAF, Avrupa ağır hizmet tipi çekici segmentinde pazar liderliğini sürdürmektedir ve Almanya'da lider ithalat markasıdır. Hafif yük segmentinde DAF, %9,7'lik (2021: %10,1) bir pazar payı elde etti ve Birleşik Krallık'taki pazar liderliğini sürdürdü (%37,5).

Avrupa dışındaki satışlar

DAF, 2022 yılında Avrupa Birliği dışında 7500'den fazla kamyon sattı. DAF, Tayvan'da Avrupa üreticileri arasında ağır hizmet tipi pazar lideri olmaya devam etti. İsrail, Kolombiya, Ekvador ve Avustralya'da rekor kamyon satışları elde edildi.

Bileşen Satışlarında %20'lik artış

2022'de DAF, dünya çapında lider otobüs, şehirler arası otobüs ve özel araç üreticilerine 2700'den fazla PACCAR motoru satışı gerçekleştirdi. Bu miktar, 2021 (2250 motor) ile karşılaştırıldığında %20'den fazla artışı temsil eder. DAF, Belçika Silahlı Kuvvetleri'ne 2025 yılına kadar teslim edilecek olan balistik kabinli veya kabinsız toplam 879 adet dört çeker araç siparişindeki ilk CF Askeri araçların teslimatına başladı.

"Yine rekorlar!"

Pazarlama ve Satış sorumluluğuna sahip **DAF Yönetim Kurulu üyesi Richard Zink**, "DAF MultiSupport onarım ve bakım sözleşmesi ile rekor sayıda yeni kamyon teslim edildi. Bu, daha fazla müşterinin hem maliyetler hem de araç kullanılabilirliği açısından maksimum çalışma süresi desteğini tercih ettiği anlamına geliyor." şeklinde açıkladı. Aynı nedenle, rekor sayıdaki 1100 nakliye operatörü de PACCAR Parts Fleet Services'in mükemmel servisler güveniyor. Ayrıca PACCAR Financial, rekor sayıda ikinci el araç satışıyla rekor bir portföy boyutuna ulaştı.

2023 umut vaat eden bir yıl

DAF Trucks başkanı Harald Seidel, "2023 yılında 16+ ton

pazarındaki Avrupa kamyon sektörü kayıtlarının 270.000-310.000 kamyon aralığında olacağı tahmin ediliyor. Yeni Nesil DAF XD, XF, XG ve XG+ kamyon serimizin tamamı ve kapsamlı Elektrikli kamyon serimizle DAF, bir yıl daha mükemmel bir konumda. Sektör lideri kamyonlarımız, birinci sınıf servislerimiz, harika çalışanlarımız ve profesyonel bayilerimiz sayesinde başarı yolundaki bir sonraki adımımıza hazırız." şeklinde açıkladı. ■



DAF Yönetim Kurulu üyesi Ron Borsboom hayatını kaybetti

DAF Trucks N.V. Başkanı Harald Seidel, Ron Borsboom'un ardından bir başsağlığı mesajı yayınladı. Seidel'in mesajı şöyle:

"Şirketimize yirmi yılı aşkın bir süre önce katılan Ron, DAF Yönetim Kurulu üyesi olarak Ürün Geliştirme departmanını büyük bir beceri ve tutkuyla yönetti. Yetenekleri, adanmışlığı ve yeni nesil DAF kamyonlarının yaratılmasındaki liderliğiyle DAF'ın başarısına olağanüstü bir katkıda bulundu.

Ron'un kaybı hepimiz için büyük bir üzüntü kaynağıdır. Harika bir adam ve lider olan iyi bir arkadaşımızı kaybettik.

DAF Trucks N.V. çalışanları, yönetim kurulu üyeleri ve PACCAR'daki herkes adına, düşüncelerimiz ve dualarımız eşi ve çocuklarıyla birlikte ve önümüzdeki dönemde onlara güç ve sabır diliyoruz."



Yurt içi dağıtımda Mars imzası

Müşterilerine crossdock hizmeti, ev teslimatı, lowbed taşıması, konteyner taşıması, milkrun operasyonları, müşteriye özel dedike araç, mikro dağıtım operasyonları ve müşteriye özel butik hizmetler sağlayan Mars Logistics Yurt İçi Dağıtım Kanalları; Adana, Mersin, Antalya, Gebze, Eskişehir ve Afyon'da toplamda 64.000 metrekairelik alanda müşterilerine bayi ortak depolama, ev ve bayi teslimatı hizmetleri veriyor. Ayrıca bölgesel depo yönetimi, depolama, dağıtım ve sipariş takip sistemi sunuyor.

Müşterilerin ihtiyaçları gözetliyor

Mars Logistics Yurt İçi Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Yortaç, müşterilerinin talep ve ihtiyaçlarına göre yatırımlarını şekillendirdiklerini belirterek, "Geçtiğimiz sene Yurt İçi Dağıtım Kanalları'nda parsiyel taşımacılık hizmetini hayata geçirdik. Ticaret hacminin yoğun olduğu İstanbul, Ankara, Mersin, Adana, İzmir, Antalya, Bursa, Eskişehir ve Afyon'da bulunan transfer merkezlerimizden 19 ile parsiyel dağıtım hizmeti vermeye başladık" dedi.

Yortaç, modüler mobilya, perakende ve yapı market, otomotiv yan sanayi, tekstil, beyaz eşya, elektronik, FMCG, inşaat, ambalaj ve ısınma sistemleri gibi sektörlerde 100'den fazla müşteri ile çalıştıklarını belirterek, 81 ilden 81 ile günde 800 sefer düzenlediklerini ifade etti. Yurt İçi Dağıtım Kanalları, 2022 yılını geçen seneye kıyasla %336 büyümeye kapattı. ■

Alışan Lojistik "Yeşil Lojistik Belgesi" aldı

Alışan Lojistik, "Yeşil Lojistik Belge"si almaya hak kazanarak Türkiye'de bu belgeye sahip iki firmadan biri oldu.

Alışan Lojistik, Ocak ayında başvurusunda bulunduğu "Yeşil Lojistik Belgesi"ni almaya hak kazandı. Çevre dostu uygulamaları ve sürdürülebilirlik kapsamındaki faaliyetleri ile dikkat çeken Alışan'ın, kombine yük taşımacılığı ve yeşil lojistik faaliyetleri ile ilgili bilgi ve belgelerinin etkili neticesinde başvurusunun uygun olduğu tespit edildi ve belgenin sahibi oldu.

Çevre bilinci ile sektörde ilkleri imza atan **Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan**, "İçinden geçtiğimiz bu zor günlerde bizi ayakta tutan çalışmak ve üretmek. İlk günden bu yana deprem bölgesine hem Alışan olarak yardım seferleri düzenledik hem de müşterilerimizden gelen yardım tırı taleplerini karşıladık. Bir yandan elimizden geldiğince deprem bölgesine destek sunuyor bir yandan da çalışıp, üreterek ülkemiz için değer yaratmaya devam etmemiz gerektiğine inanıyoruz. Süregelen çalışmalarımızın karşılığını aldığımızı görmek de bizi dönem dönem çok mutlu ediyor. Son olarak, geçtiğimiz Ocak ayında başvurusunda bulunduğumuz "Yeşil Lojistik Belgesi"ni Kombine Taşımacılık Yönetmeliği'nin 7.maddesinde belirtilen yeşil lojistik faaliyetlerini gerçekleştirerek almaya hak kazandığımızı öğrendik.

Gururluyuz çünkü, ülkemizde bu belgeye sahip 2 markadan biri olduk." dedi. ■



Temsa İş Makinaları'ndaki hisse devri tamamlandı

Japon Marubeni Corporation hisse payını %100'e çıkarttı

Dünyanın önde gelen ticaret ve yatırım şirketi olan Japonya merkezli Marubeni Corporation, Temsa İş Makinaları'ndaki %90'lık hissesini %100'e çıkarttı. Bu hisse devrinin ardından Temsa İş Makinaları'nın ticari unvanı **Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş.** olarak değiştirildi.

Temsal İş Makinaları'nın %49'luk hissesini 2014 yılında alan ve 2019 yılında %90'a çıkaran Marubeni Corporation, 2023 Şubat ayı itibarıyla hisse devir sürecini tamamlayarak şirketteki payını %100'e çıkarttı. Hisse devrinin tamamlanması sonrasında Temsa İş Makinaları, ticari unvanını Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. olarak değiştirdi. Her biri kendi alanında dünyanın önde gelen markası olan **Komatsu, Volvo Trucks, Dieci, Crown, Komatsu Joy ve Montabert** markalarının distribütörlüğünü yürütmekte olan şirket ayrıca kiralama ve Platinum Used markası ile iş makinaları ve forkliftlerin ikinci el alım-satım hizmeti veriyor.

İlk olarak 1983 yılında Komatsu distribütörlüğü ile faaliyetlerine başlayan firma, sırası ile 2010

Marubeni
Dağıtım ve Servis

DİSTRİBÜTÖRLÜK MARKALARI



yılında İtalyan teleskopik yükleyici üreticisi Dieci, 2017 yılında dünyanın önde gelen ağır ticari araç markası Volvo Trucks, Amerika merkezli forklift ve depo ekipmanları markası Crown ve son olarak 2022 yılında ise yer üstü maden makinaları Komatsu Joy ile Montabert kırıcılarının distribütörlüklerini üstlenerek faaliyet alanını genişletti.

İstanbul Genel Müdürlüğü, Gebze ve Ankara'daki teknik merkezleri, Hadımköy Volvo Trucks Center ve Adana'daki kova ve ataşman üretim merkezleri ile toplam 5 noktada 240 çalışan ile hizmet veren firma ayrıca, Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan'da 50'den fazla yetkili satıcı ve servis noktasını bünyesinde bulunduruyor. ■

Marubeni Corporation
Hakkında

Dünyanın önde gelen ticaret ve yatırım şirketi olan Japonya merkezli Marubeni Corporation 1858 yılında kuruldu. Şirketin 68 ülkede 136 yerleşkesi, toplam 453 konsolide şirketinde 45 binden fazla çalışanı bulunuyor. Global ticarete çeşitli alanlarda ithalat, ihracat, işletme ve hizmet faaliyetleri yürüten şirket; Ulaştırma, Endüstriyel Makine ve Finansal Çözümler Grubu, Enerji ve Alt yapı Çözümleri Grubu, Tüketici Ürünleri Grubu, Malzeme Grubu ve İş Geliştirme Grubu olarak 5 ana faaliyet kolunda ticari faaliyetlerini sürdürmektedir.

Arkas'tan 38.5 Milyon €'luk Lokomotif Yatırımı

Türkiye'de yerinde üretimi desteklemenin Anadolu'nun gelişiminin anahtarı olduğuna inançla uzun yıllardır demiryoluna yatırım yapan Arkas, Türk lojistik sektörüne bir yenilik getirerek lokomotif alıyor. 38,5 milyon Euro'luk yatırımla beş Euro Dual model lokomotif siparişi veren şirket, ilk etapta 2025 yılında lokomotiflerin üç tanesini teslim alacak. Çevreci lokomotiflerle Türkiye'nin önde gelen sanayi şehirlerinden yine Türkiye'nin en büyük limanlarına ithalat-ihracat konteynerlerini tarifeli seferler ile taşıyacak.

Arkas Lojistik çatısı altında kurduğu Arkas Rail ile 'Arkas Anadolu Projesi' kapsamında Cumhuriyet'in 100. yılında Anadolu'yu demiryolunun avantajını da kullanarak uygun maliyetlerle limanlara ve dünyaya bağlamak üzere ilkleri gerçekleştiriyor.

Arkas Rail, 38,5 milyon Euro yatırımla Stadler Rail Valencia S.A.U. firmasından beş adet Euro Dual model, dizel ve elektrik ile çalışan lokomotif siparişi verdi. Ayrıca 100'e yakın vagon alımı için de planlama yapıyor.



Konuyla ilgili açıklama yapan Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez, "Türkiye Demiryolu Ulaştırmasının Serbestleşmesi Kanunu ile özel sektöre lokomotif yatırımı yapma imkanı verildi. Uzun yıllardır demiryoluna hem ekipman hem de kara terminali konusunda yatırım yapan bir şirket olarak sektörde bir ilki gerçekleştirdik. Arkas Rail çatısı altında üç tanesini 2025 yılında teslim almak üzere beş lokomotif yatırımıyla tüm sektöre hizmet vermeyi planlıyoruz.

Bunun yanı sıra 700 adet öz mal vagonumuza ek olarak 100 adet daha vagon alımı için çalışmalar yapıyoruz. Böylece Arkas Rail halihazırda demiryolu ile taşımalarını gerçekleştirdiği Kayseri, Konya, Ankara, Gaziantep, Eskişehir gibi Türkiye'nin önde gelen sanayi şehirlerinden yine Türkiye'nin en

büyük limanlarına ithalat-ihracat konteynerlerini tarifeli seferler ile taşıyacak. Diğer yandan Türkiye ile Avrupa arasında özellikle Almanya, Polonya gibi ülkeler ile artarak devam eden demiryolu konteyner taşımalarında karşılıklı blok tren seferleri ile hizmet verecek. Türk lojistik sektörüne liman lojistiği yani konteyner trafiğe odaklı, Kuzey'de Kartepe'de Railport ve Güney'de Mersin Yenice'de kara limanlarını destekleyecek faaliyet

Sarp Intermodal'ın
Yeni Cfo'su
Aykut Karataş oldu

Aranında 40 yılı aşkın tecrübeye sahip Karataş, lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde tamamladı. İş hayatına Exxon Mobil'de başlayan Karataş, kariyerinin ilk 25 yıllık bölümünde ağırlıklı olarak Colgate Palmolive ve BASF Poliüretan gibi küresel sanayi şirketlerinin finans departmanlarında önemli görevler üstlendi.

Kariyerinin sonraki 15 yıllık döneminde ise Rixos Group, Eagle/Ceva Logistics, DSV, CSAV/Hapag-Lloyd, Noatum Logistics ve Rhenus Logistics gibi uluslararası hizmet ve lojistik markalarında finans yöneticiliği yapan Karataş'ın, şirket satın almaları ve birleşmeleri konusunda da uzmanlığı bulunuyor. ■

Litvanya Merkezli Logiva,
Sarp Intermodal'ın
bünyesine katıldı

Litvanya merkezli lojistik şirketi Logiva, Sarp Intermodal'ın grup şirketleri arasına katıldı. İş birliği sonrası Logiva, orta vadede Baltık pazarında liderlik, İskandinav ve Polonya pazarında ise en az iki kat büyüme hedefliyor.

Türkiye ile Litvanya, Letonya, Estonya ve Finlandiya arasında kara yolu taşımacılığı, depolama ve gümrükleme hizmetlerinde uzmanlaşan Logiva, Sarp Intermodal'ın filosundaki 5 bine yakın araç ve ekipman havuzundan yararlanarak gücünü pekiştirecek.

Litvanca, İngilizce, Rusça ve Lehçe konuşan uzman çalışanları ile pazarda öne çıkan Logiva, Türkiye-Litvanya arasında kara yolu taşımacılığı pazarının yaklaşık yüzde 15'ine sahip. Şirket, iş birliği sonrası Türkiye-Litvanya hattında pazar payını kısa sürede iki katına çıkararak yüzde 30'a ulaşmayı hedefliyor.

Türkiye-Baltık hattında özmal araçları ile hizmet verecek olan Logiva, komple taşımalara ilave, haftalık düzenli parsiyel seferler de gerçekleştiriyor. Minivan hizmetiyle de oldukça hızlı bir taşıma süreci sunan şirket, Türkiye ile bölge ülkeleri arasında 72 saatte ekspres taşımacılık hizmeti veriyor.

Şirket kara yolu taşımacılık hizmetlerinin yanı sıra intermodal faaliyetlerine de kısa süre içerisinde başlamayı planlıyor. ■

Renault Trucks, 2022 yılında 58 bin 967 araçla satışını yüzde 15 büyüttü

✓ Renault Trucks, 2022 yılını global olarak %15 oranında satış artışı ve toplam 58.967 araç adediyle tamamladı. Avrupa pazarında, 16 ton üzeri segmentinde 0,6 puan artışla %9,4'lük pazar payı elde ederek konumunu güçlendirdi.

✓ Elektrikli mobilité alanında ise elektrikli orta ve ağır segment araçlarda %24,2'lik pazar payıyla Avrupa'daki varlığını sağlamlaştırdı.

✓ Fransa'da 16 ton üzeri segmentte %29,4 ve elektrikli orta/ağır segment araçlarda %75 pazar payı ile liderliğini devam ettirdi.

Avrupa ülkelerinde pazar payını artırdı

Avrupa'da (EU28), 16 ton üzeri segmentinde Renault Trucks, 19 ülkede 0,6 puan artışla %9,4'lük toplam pazar payı sağladı. 6-16 ton pazarında ise payını 0,3 puan kaybederek %7'de tamamladı.

Elektrikli mobilitéye geçiş

2022'de Avrupa'da Renault Trucks, 379 adet Renault Trucks E-Tech D ve D Wide kamyon satışıyla elektrikli orta ve ağır hizmet ticari araçlarda %24,2 pazar payı elde etti. Renault Trucks, aynı alanda Fransa'da %75'lik pazar payıyla elektrikli mobilitenin lideri olmaya devam ediyor.

Ayrıca 2022 yılında 268 adet Renault Trucks E-Tech Master elektrikli hafif ticari aracın da satışı gerçekleştirildi.

Renault Trucks, 2030 yılına kadar satışlarının %50'sini tamamen elektrikli araçlardan oluşturma hedefini sürdürüyor.

Uluslararası rekor

Renault Trucks'ın Uluslararası Bölgesi (Avrupa dışı ülkeler) 2021'e kıyasla %24 artarak 6.807 araçla istikrarlı bir şekilde büyümeye devam etti.

Türkiye'de %7,1 rekor pazar payına ulaştı

Türkiye'de ağır ticari araçlar pazarı 2022 yılında Renault Trucks, pazarın üstünde bir büyüme ile hedeflerini gerçekleştirdi. Renault Trucks, Türkiye ağır ticari araçlar sektöründe son beş yılda satış hacmini en hızlı arttıran marka olarak 2022'yi ithal kamyon ve çekici segmentinde liderlikle tamamladı. 16 ton ticari araçlar alanında, yüzde 7.1'lik pazar payı ile ithal markalar arasında birinci oldu. Çekici segmentinde de aynı başarıyı tekrar ettirdi ve yüzde 8.6 pazar payı ile yine ithal markalar arasında lider konuma geldi. Adet olarak ise 6 ton, çekici ve 16 ton pazarlarında satışları ortalama

Renault Trucks'ın 2022'de %15 artışla toplam 58.967 adede ulaşan detayları

Bölgelere göre:

Avrupa: 52,160 araç (+13%)
Diğer uluslararası pazarlar: 6,807 araç (+24%)

Tonajlara göre:

Ağır ve orta segment araçlar: 39,318 araç (+17%)
Hafif ticari araçlar: 19,649 araç (+10%)

Renault Trucks, 2040'tan itibaren ise sadece %100 fosil içermeyen kamyon ve çekici satışı yapmayı planlıyor.

yüzde 35 artırarak her segmentte pazarın büyüme hızından daha fazla gelişim gösterdi.

Döngüsel ekonomi taahhüdünü

2022 yılında Renault Trucks, müşterilerinin filolarındaki 345 aracı Saint-Priest'teki İkinci El Kamyon Fabrikası'nda yenileyerek ömrünü uzattı. Yenilenmiş araçlardan oluşan ilk filo 2023'ün ortalarında teslim edilecek ve Renault Trucks'ın bu çalışmalarını değerlendirmesini sağlayacak. ■

8 Mart Dünya Kadınlar Günü Kutlu Olsun



Berat
Özel

Şebnem
Uygurtürk

Yol açın... Renault Trucks direksiyonunda kadın sürücü var!

Bireysel taşımacılık şirketi ile yurt içi lojistik hizmetleri sunan ve kadın sürücü olarak uzun yolda ağır vasıta kullanan Berat Özel, yeni Renault Trucks T EVO 520 çekicisi ile yoluna devam ediyor.

Uzun yıllar eşiyle birlikte motor sporları alanında çalışan Berat Özel, aynı zamanda sürücüsü olduğu Ankara merkezli bireysel taşımacılık firmasıyla yurt içi taşımacılığında faaliyetlerine devam ediyor. Evli ve bir çocuk annesi olan Özel, aracını yenilemek üzere tercih ettiği yeni Renault Trucks T EVO 520 yüksek kabinli çekicisini Renault Trucks Türkiye Marka & İletişim Direktörü Z. Şebnem Uygurtürk'ten teslim aldı.

Her zaman ekstrem tercihleri olan Berat Özel, binicilik sporu ile ilgilenirken aynı zamanda uzun mesafe koşucusu. Özel, uzun yolda olmayı ve araç kullanmayı sevdiği için eşiyle yol deneyimleri sonrasında ticari araçta sürücü koltuğuna geçmeye karar veriyor. Türkiye genelinde yaptıkları taşımada rotalarına göre yüklerinin de değişkenlik gösterdiğini belirten Berat Özel; "Yolumuz, har zaman asfalt olmuyor. Örneğin Akdeniz Bölgesi'nde ormanlık alanda tomruk taşımacılığı yapıyoruz. Bu ormanlık bölgeler, eğimi kadar yamaçları uçurum olan toprak yolları ile de zorlu rotalar. Böyle güzergahlarda her yönden güvendiğiniz araçlarla sürüş yapmanız büyük önem taşıyor" diyor.

"Her işin kendine göre zorlukları olabiliyor ama bu zorluklar herkes için aynı" diye belirten Berat Özel; "Kadınlar, tüm dünyada artık her iş alanında varlıklarını kanıtladı. En önemlisi ise yaptığınız işi sevmek. Ağır vasıta kullanmak, benim için özgürlük hissi demek ama sorumluluğunuz da aracın tonajıyla artıyor. Tüm yol kullanıcılarına ve binek araçlara karşı daha sorumlu davranmanız gerekiyor. Diğer araç sürücülerinin hatalarına karşı temkinli olmalısınız. Mesleğimizde en önemli konu, uykusunu iyi almış ve yorgun olmayan sürücüler. Araçların konforu ise artık sürücü yorgunluğu azaltan yapılara sahip" açıklamasında bulundu.

Yeni araç alımlarında verimliliği nedeniyle Renault Trucks çekiciyi tercih ettiklerine değinen Berat Özel, T520 yüksek kabin araç donanımının da bu seçimde etken olduğunu altını çiziyor; "Alım kararımızı vermeden önce Renault Trucks çekiciler ile test sürüşü gerçekleştirdik ve aracın performansından çok memnun kaldık. Ancak tabii ki operasyon maliyetlerimizi de göz önünde bulunduramamız gerekiyordu. Bu nedenle yakıt tüketimini hem test sürüşlerinde hem de fabrika verilerinde inceledik. Daha da önemlisi, Renault Trucks kullanıcısı olan meslektaşlarımızdan aldığımız referanslardı. Tüm incelemelerimiz sonucunda araçların yakıt tasarrufu ve düşük işletim maliyetlerine güvendik. Full donanımlı olarak da çok özel bir araç tercih ettiğimize inanıyoruz."

Berat Özel, yollarda halen kadın ağır vasıta sürücüsü olarak değişik tepkiler ile karşılaştığına değiniyor. Genel olarak yol sürücülerinin kendisini gördüğünde şaşırıldığını dile getiren Özel; "Meslektaşlarımız da halen kadın sürücü görmeye alışık olmadığını söyleyebilirim. Yolda beni direksiyonda gördüklerinde iki kere bakabiliyor veya yakıt ikmali yapacağım noktada görevliler şaşkınlık yaşayabiliyor. Halbuki artık kadın ticari araç sürücülerinin sayısının artması gerektiğine inanıyorum" dedi.

Şebnem Uygurtürk ise teslimatta yaptığı açıklamada; "Renault Trucks olarak tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kadın ağır vasıta sürücülerini görmek bizleri gururlandırıyor. Ağır ticari araçlar ve lojistik sektörünün her alanında kadın emekçilerin varlığı, her geçen gün artıyor. Kadınlarımızı araçlarımızın sürücü koltuğunda görebilmek, bizleri ayrıca memnun ediyor" diye belirtti.

Berat Özel, her türlü yük ile şu anda yurt içi taşımacılığı yapıyor. En kısa zamanda belgelerinin tamamlanacağını belirten Özel, artık uluslararası uzun yol taşımacılığı için de hazırlanıyor. Açıklamasında; "Tüm dünyada üstelik de inşaattan şehir içi yolcu taşımacılığı, uzun yol lojistiğine kadar kadın sürücülerin sayısı artıyor. Aynı gelişimi, ülkemizde de görmeyi arzu ediyoruz. Uzun yol kaptanı olmak, zorlu bir görev ama yol tutkunu olan çok sayıda kadın sürücü bulunuyor. Sadece desteklenmeleri gerekiyor" dedi. ■

Enerji Sektörünün Liderleri Petroleum İstanbul'da buluştu

"Deprem felaketinin yaralarını sarmak öncelikli gündemimiz"



Petrol Ofisi Grup CEO'su Mehmet Abbasoğlu, gerçekleştirdikleri seferberlik hakkında şu bilgileri paylaştı: "Kamu, sivil toplum ve özel sektör paydaşlarımızla birlikte, deprem felaketinin yaralarını sarmak bu yılki öncelikli gündem maddelerimiz arasında bulunuyor.

İlk gününden bu yana yaptığımız destekler kapsamında bölgeye 100 milyon TL'lik kaynak aktardık. Bu çerçevede 5 milyon litrelik akaryakıtı afet bölgesinde yer alan 10 ildeki istasyonlarımızın otomasyon sistemi ile kademeli olarak AFAD'ın bilabedel kullanımına sunduk.

Bölgedeki AFAD araçlarına ve AFAD'ın yönlendirdiği kurum ve kuruluşlara istasyonları ve mobil ikmal nokta-

ları ile yakıt ikmali yaptık. 40 bin litrelik mobil konteyner tankını AFAD'ın hizmetine sunduk.

Afet bölgesine 2.858 tankimizle 64 milyon litreden fazla yakıt ikmali gerçekleştirdik. 720 yardım uçağına 6.550.000 litre yakıt ikmali yaptık. 4 adet gezici tankeri-mizi havaalanı tadilatı ve diğer destek işlerinde kullanılmak üzere bölgeye taşıdık. Karayolları Genel Müdürlüğü, Emniyet Genel Müdürlüğü ve Jandarma Genel Komutanlığı araçlarına kesintisiz yakıt ikmali yapıyoruz."

"500 bayimizle biraraya geldik

Petrol Ofisi Perakende Direktörü Yiğit Meral ise, "Petroleum İstanbul'da 500'ü aşkın bayimiz ve potansiyel bayilerimizle bir araya gelerek fikir alışverişinde bulunmak bizim için çok kıymetliydi. Petrol Ofisi Grubu olarak bu önemli buluşmada sektörün değerli isimleriyle bir araya gelmekten mutluluk duyuyoruz" dedi. ■



"Yaralarımızı Hep Birlikte Sarıyoruz"

Petroleum İstanbul'da buluşan enerji sektörü liderleri tek yürek oldu ve "Deprem felaketinin ardından hep birlikte yaralarımızı sarıyoruz" mesajı verdi.

16-18 Mart tarihleri arasında Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Petroleum İstanbul ve eş zamanlı olarak düzenlenen "Gas&Power Network" fuarları açılış törenine Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fenerbahçe Spor Klübü Başkanı Ali Koç başta olmak üzere TİSK Başkanı Özgür Burak Akkol, Enerji Fuarcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akıncı, PETDER, Türkiye LPG Derneği, ADER, PUIS, TABGİS gibi sektörün en önemli çatı örgütleri katıldı.

Sektör derneklerinden tam destek

Açılış töreninde sırasıyla TABGİS Başkanı Murat Bilgin, PUIS Başkanı İmran Okumuş, ADER Başkanı Mihajlo Djurovic, Türkiye LPG Derneği Başkanı Eyüp Aratay, PETDER Başkanı Yüksel Yılmaz ve TİSK Başkanı Özgür Burak Akkol konuşmacı olarak yer aldı.

Konuşmacılar deprem desteklerini sürdürceklerini belirterek mevzuat sorunlarının çözülmesini dile getirdiler. ■



OSD Başkanlığı'na Yeniden Cengiz Eroldu Seçildi!

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 48'inci Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Cengiz Eroldu yeniden Başkan olarak seçildi.

Eroldu, “Ülkemizin yaşamış olduğu deprem felaketi hepimizi derinden etkiledi. Otomotiv sanayii olarak üzerimize düşen görevi yapmaya devam edeceğiz” dedi.

Eroldu, “Sektör olarak otomotiv üretiminde Avrupa’da ilk 3 ülke, dünyada da ilk 10 ülke arasında yer alma gibi bir stratejik hedefimiz var. Bu hedeflerimizin ülke ekonomisine, insanlarımıza etkisi çok büyük olacak. Cumhuriyetimizin de 100’üncü yılında biz otomotiv sanayicileri olarak bu hedeflerimizin arkasında koşturmalıyız, çalışmaya devam edeceğiz. Bundan hiçbir zaman geri adım atmayacağız” açıklamasında bulundu.

Türkiye otomotiv sanayisine yön veren 13 büyük üyesiyle sektörün en köklü kuruluşu olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 48’inci Olağan Genel Kurulu’nu gerçekleştirdi. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır’ın yanı sıra kamu temsilcileri ve sektör paydaşlarının ka-



tıldığı Genel Kurulda; deprem felaketinin etkileri, otomotiv sanayisinin bu süreçteki çalışmaları ve bu dönemde otomotiv sanayisinin ekonomiye katkısının önemine ilişkin önemli mesajlar paylaşıldı. OSD’nin yeni döneminde Başkanlık görevine Cengiz Eroldu yeniden seçilirken, bir önceki dönemde olduğu gibi **Başkan Vekili Süer Sülün, Başkan Yardımcıları Münür Yavuz, Erdoğan Şahin, Aykut Özünler ve Muhasip Üye Yusuf Tuğrul Arıkan** oldu.

“Deprem bölgesine desteklerimizi sürdürüyoruz”

Genel Kurul’da yaptığı konuş-

mada Cengiz Eroldu, “Otomotiv sanayi geçmişte olduğu gibi bugün de bu felaketin yaralarını sarma konusunda var gücüyle çalışmalara devam ediyor. Otomotiv sektörü olarak biz 1999 Gölcük depreminden dersimizi almıştık. Onun için aslında otomotiv sanayi olarak hızlı reaksiyon gösterdik. Üyelerimiz 6 Şubat gününden bu yana, gerek uzman kadrolarının bölgede hizmet vermesi yolu ile gerekse depremzedelerin barınma ihtiyaçlarına yönelik çeşitli desteklerini sürdürüyorlar. OSD üyeleri bu süreçte AFAD’a 30’un üzerinde aracı hibe etti, 60’ın üzerinde aracı kullanıma tahsis etti. 129’u arama kurtarma ekibi olmak üzere 200’e yakın uzman insan desteği sağladı. 72’si tır olmak üzere 100’ün üzerinde araç ile malzeme sevkiyatı gerçekleştirdi” dedi.

“Büyük ve önemli bir otomotiv sanayisine sahip olmak aslında hepimizin gururudur”

2022 yılının Türk otomotiv sektörü açısından değerlendiren Cengiz Eroldu, “Sektör olarak geçen sene öncelikle Türkiye’de 1 milyon 350 bin adet araç ürettik. Sektör olarak son 10 yılda 10 milyar doların üzerinde yatırım gerçekleştirdik. Yine ihracatta yaklaşık 1 milyon adetle yüzde 4’lük bir büyümeye gerçekleştirdik. Toplam ihracatımız da 31,5 milyar dolar oldu. Son 7 yıldır dış ticaret fazlası veren bir sektörüz. 2022 yılını 9,1 milyarlık dış ticaret fazlasıyla kapattık.

Sektörün stratejik hedefi, otomotiv üretiminde Avrupa’da ilk 3 ülke, dünyada ise ilk 10 ülke arasında yer almak!

OSD Başkanı Cengiz Eroldu, “Otomotiv sektörünün büyük dönüşümü ve jeo-politik gelişmeler, sıkı iklim hedefleri ve çetinleşen ticaret ortamı hepimizi zorluyor. Bu zorluklara rağmen biz önümüzdeki dönemde yine de başarılarımızı devam ettireceğimize inanıyoruz. Bizim tabii sanayiciler için bir tane olmazsa olmazımız var, her zaman çitayı yukarı kaldırmak durumundayız.

Sektör olarak Avrupa’da ilk 3 ülke, dünyada da ilk 10 ülke içinde olma gibi bir stratejik hedefimiz var. Bu hedeflerimizin ülke ekonomisine, insanlarımıza etkisi çok büyük olacak. Cumhuriyetimizin de 100’üncü yılında biz otomotiv sanayicileri olarak bu hedefler arkasında koşturmalıyız, çalışmaya devam edeceğiz. Bundan hiçbir zaman geri adım atmayacağız” dedi. ■



TAİD, Ağır Ticari Araçlar Derneği’nin Yeni Başkanı, Burak Hoşgören Oldu

Ağır Ticari Araçlar Derneği’nin (TAİD) genel kurulunda Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, yeni Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçildi.

Yeni dönemde Kässbohrer Treyler Yönetim Kurulu Üyesi **İffet Türken**, TAİD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevine atanırken yönetim kurulu üyeleri olarak Krone Treyler Genel Müdürü **Semih Pala**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Otokar Ticari Araçlar Yurtiçi Pazarlama ve Satış Direktörü **Murat Tokatlı**, Renault Trucks Türkiye Marka İletişim Direktörü **Z.Şebnem Uygurtürk** ve Schmitz Cargobull Genel Müdürü **Kerem Taş** dernekte görev alıyor.

Burak Hoşgören, TAİD’in yeni Yönetim Kurulu Başkanı olarak verdiği demeçte; “Türkiye’deki tüm ağır ticari araç markalarını buluşturan ve 2017 yılından bu yana yönetiminde Başkan Yardımcılığı da dahil olmak üzere aktif görevler aldığım TAİD’in Yönetim Kurulu Başkanı seçilmekten dolayı mutluluk duyuyorum. TAİD, ülkemizdeki yerleşik ticari araç sektörünün gelişimini sağlamak ve sektörün rekabetçiliğini korumak için öncülük görevini başarı ile sürdürüyor. Sektörümüz, küresel platformda kendini kanıtlamış nitelikli oyuncularından oluşuyor. İstihdam ve ihracat gücüyle ülke ekonomisinin önde gelen itici güçleri arasında yer alıyor. Derneğimiz çatısı altında bir araya gelen markalar olarak bizler de mühendislik, üretim, teknolojik gelişim ve hizmet standartlarının yükseltilmesi için var gücümüzle çalışıyoruz. Öte yandan ülkemizde hepimizi derinden üzen çok büyük bir afet dönemi yaşıyoruz ve el birliğiyle bu zor zamanları aşmaya gayret ediyoruz. TAİD çatısı altındaki tüm üyelerimiz, ilk günden itibaren destek olmak üzere harekete geçti. İlgili kurum ve kuruluşların koordinasyonu ile acil ihtiyaçlar doğrultusunda aynı ve nakdi desteklerde bulundular. TAİD olarak yakından takip ettiğimiz bu destek çalışmaları, ülkemize duyduğumuz sorumluluk bilinci ile yeni dönemde gündemimizde olacak. Hem Türkiye’de hem de uluslararası arenadaki etkimizi, yarattığımız değer zincirimizle arttırmak için de çalışmalarımıza devam edeceğiz” diye belirtti. ■

Burak Hoşgören kimdir?

Burak Hoşgören, İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Kariyer hayatına profesyonel basketbolcu olarak başlayan Hoşgören, 2003 yılında Ürün Geliştirme Mühendisi olarak Ford Otosan’a katıldı. Bu görevini takiben 2008-2017 yılları arasında Ford Trucks Strateji ve Ürün Planlama, Satış ve Satış Sonrası bölümlerinde farklı pozisyonlarda yöneticilik yaptı. Koç Üniversitesi’nde yöneticiler için İşletme Yüksek Lisans’ını (EMBA) tamamladı. Ocak 2018’de, halen devam ettirdiği Satış, Satış Sonrası ve Pazarlama Operasyonlarından sorumlu Ford Trucks Türkiye Direktörü görevine atanan Hoşgören, 2018 yılından bu yana TAİD yönetiminde de aktif olarak görev alıyor.

Başarı Ödülleri sahiplerini buldu!
1990’lı yıllardan bu yana düzenlenen ve geleneksel hale gelen OSD Başarı Ödülleri’nin sahipleri açıklandı.

İhracat Başarı Ödülü Almaya Hak Kazanan Firmalar;

2022 Yılında Değer Olarak En Fazla İhracat Yapan Üç OSD Üyesi;

1. **Ford Otomotiv** Sanayi A.Ş. (6,3 Milyar Dolar İhracat)
2. **Toyota** Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş. (3,4 Milyar Dolar İhracat)
3. **Oyak Renault** Otomobil Fabrikaları A.Ş. (2,5 Milyar Dolar İhracat)

2022 Yılında İhracatını Değer Bazında En Fazla Artıran OSD Üyesi;

- **Otokar** Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş. (%40 artış)

Teknoloji Başarı Ödülü Almaya Hak Kazanan Firmalar;

1. **Mercedes Benz Türk A.Ş.** (87 Tescilli Patent)
2. **Tofaş** Türk Otomobil Fabrikası A.Ş. (71 Tescilli Patent)
3. **Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.** (46 Tescilli Patent)

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi Ödülü Almaya Hak Kazanan Firma;

- **Türk Traktör** “Bir İşaretin Yeter” Projesi

Tedarik Sanayi Ödülü Almaya Hak Kazanan Firmalar;

Üretim Kapasitesi 100 Bin adet altında olan OSD Üyeleri



- **Kale Oto Radyatör** San. ve Tic. A.Ş.
- **Sazcılar Otomotiv** San. Tic. A.Ş. Üretim Kapasitesi 100 Bin adet üzerinde olan OSD Üyeleri
- **TKG Otomotiv** San. ve Tic. A.Ş.
- **Tüm OSD Üyeleri**
- **PİMSA Otomotiv** A.Ş.
- **Teknoloji ve Yenileşme Ödülü**
- **Coşkunöz Metal** Form San. ve Tic. A.Ş. “Dijital Dönüşüm ve Mühendislik Geliştirme Çalışmaları”
- **Martur Fompak** International “Dijital İkiz ve Arttırılmış Gerçeklik ile Müşteri Deneyimi Geliştirme”
- **Sürdürülebilirliğe Katkı Ödülü Almaya Hak Kazanan Firmalar;**
- **Ak-Pres Otomotiv** A.Ş.
- **Maxion Jantaş Jant** San. ve Tic. A.Ş.

TAİD’in Kapsamı

Azami yüklü ağırlığı 3,5 ton ve üzeri ticari araçlar ile tamamlayıcısı olan treyler ve diğer üstyapıları kapsayan Ağır Ticari Araç Sektörü’nü aynı çatı altında topluyor. Üyelerinin ithal ve yerli ürünleri kapsamında ağır ticari araçlar, treyler ve araç üstü ekipmanları pazarının çok önemli bölümünü temsil eden TAİD, sektörün gelişimine destek vermek üzere çalışmalarını sürdürüyor.

TAİD Üyeleri

Ağır ticari araç üreticilerinden **Anadolu Isuzu, Ford-Otosan, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Otokar, Renault Trucks, Scania, Volvo Trucks** yanı sıra treyler, üst yapı ve yan sanayi markaları **Koluman, Krone, Schmitz, Tırsan** da yer almaktadır.

Basri Akgül'ün babası Abdülkadir Akgül son yolculuğuna uğurlandı



Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül'ün babası Abdülkadir Akgül, yaşlılığa bağlı sağlık sorunları nedeniyle hayatını kaybetti. Abdülkadir Akgül'ün cenazesi, 28 Şubat 2023 Salı günü öğle namazı sonrası Ataşehir Mimar Sinan Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından Alemdağ Ekşioglu Mezarlığı'nda toprağa verildi.

Merhum Abdülkadir Akgül'ün cenazesinde Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ve ailesi, taziyeleri kabul etti.

Cenaze törenine **Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Haydar Yenigün** ile Otokar'dan mesai arkadaşları ve bayi yöneticileri katıldı.

Otomotiv ve Taşıma sektöründen çok sayıda yönetici de cenazede hazır bulundu. Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Yöneticileri, Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) yöneticileri de cenazeye katılarak Basri Akgül'ün acısını paylaştı.

Taşıma Dünyası olarak merhum Abdülkadir Akgül'e Allah'tan Rahmet, Basri Akgül'e, ailesine, yakınlarına ve sevenlerine başsağlığı dileklerimizi sunuyoruz. ■ Erkan Yılmaz - Muammer Başkan



Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Haydar Yenigün, Basri Akgül ve ailesine başsağlığı dileğinde bulundu.



Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, Basri Akgül'ü yalnız bırakmadı.



Otokar Pazarlam Müdürü Tarkan Burak, Aileye başsağlığı diledi.



TOFED'den Hasan Kurnaz, Adnan Değirmenci, Musa Çaktır, Fatih Tamay ile birlikte.



Fatih Tamay, Ferhat Sancaklı, Tuğrul Karadeniz, Murat Küçük, Murat Tokatlı



TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Fatih Demirel ve Yaşaroğlu Otomotiv sahibi Yaşar Özkan



Isuzu-Ferhat Sancaklı, TTDER-Mehmet Öksüz, Otokar-Murat Torun

TTDER Onursal Başkanı Sümer Yiğci, Mini Turizm YK Başkanı ve TTDER Başkanı Yardımcısı Mehmet Öksüz, Basri Akgül'e başsağlığı diledi.



Altur YK Başkanı Abdurrahim Albayrak

Hacı İzzet Bayraktar son yolculuğuna uğurlandı

Bayraktarlar Holding ve Grup şirketlerinin kurucusu, Yönetim Kurulu Başkanı Hacı İzzet Bayraktar son yolculuğuna uğurlandı.

Bayraktarlar Holding ve Grup şirketlerinin kurucusu, Yönetim Kurulu Başkanı Hacı İzzet Bayraktar hayatını kaybetti. 89 yaşında yaşama veda eden duayen sanayici İzzet Bayraktar 12 Mart 2023 Pazar günü İstanbul Tarabya'da Dedeman Camii'nde kılınan öğle namazının ardından Yeniköy Mezarlığı'nda defnedildi.

Merhum Hacı İzzet Bayraktar'ın cenazesine **11. Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Müşteri Hizmetleri Kamyon ve Otobüs Direktörü Tolga Bilgisu, Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Yönetim Kurulu Üyesi Sevim Karaali, Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Reşat Kara, AVM Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ergin İmre, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Güven Onan, Borusan Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Eşref Biryıldız, Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, sevenleri ve dostları** katılarak Bayraktarlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Bayraktar, Yönetim Kurulu Üyeleri Fevzi Bayraktar, Güler Bayraktar ve Mehmet Bağçe'**ye başsağlığı dileklerini ilettiler.

Taşıma Dünyası olarak Hacı İzzet Bayraktar'a Allah'tan rahmet, yakınlarına ve Bayraktar Holding'e başsağlığı dileklerimizi iletiyoruz. ■



Yılların ve Yolların Tanıklığında... Hacı İzzet Bayraktar'ı anıyoruz

Bayraktarlar Holding ve Grup şirketlerinin kurucusu, Yönetim Kurulu Başkanı, duayen sanayici, İzzet Bayraktar, 89 yaşında yaşama veda etti.

Otomotiv sanayisinin yetkin ve önemli isimlerinden biri olan ve her attığı adımla sadece kendi işini değil, sektörü, sanayiye ve Türkiye'yi ileri taşıyan İzzet Bayraktar'ın yeri doldurulamayacak, en azından uzun bir süre.

Bayraktarlar Şirket Grubunun başına, üçüncü kuşak olarak 1953 yılında geçen İzzet Bayraktar, önce şirketin merkezini İstanbul'a taşımış, ardından da atağa kaldırmıştır. Mercedes araçlarının yedek parçaları konusunda kısa zamanda söz sahibi olan Bayraktarlar, 70'li yılların başında Mercedes otobüslerinin Türkiye'de üretilmeye başlaması ile Mercedes araçlarının ana bayiliğini almıştır.

İzzet Bayraktar'ın yoğun çabası ve öngörüsüyle, firma Fransız CIBIE firmasının otomotiv aydınlatması ile ilgili mülküllük aldıktan sonra, 70'li yıllarda, Sabancı ailesi ile birlikte bir otomotiv lastiği projesi olan Lassa projesinin ortağı olmuştur.

İşini ve ülkesini çok seven ve ilerlemenin ülke yararına olduğunu çok iyi bilen İzzet Bayraktar, 1979 yılında, grubun ilk sanayi tesisi **Bayraktarlar Motorlu Vasıtalar Ticaret ve Sanayi AŞ'yi** Bursa'da kurmuştur. Daha sonra FARBA adını alan ve açıldığı yıllarda alanında ilk olan bu tesisle, ülke ekonomisine ve otomotiv sektörüne önemli katkılar sağlanmıştır. Otomotiv yan sanayi alanındaki yatırımlara hız verilerek önemli bir ihracat potansiyeli yaratılmıştır. Bunun sonunda, doğal olarak Ar-Ge çalışmaları gelmiş ve bu alanda önemli yatırımlarla far ve stop lambaları üretilip ihraç edilmeye başlanmıştır. Bayraktarlar Grubu, 2011 yılında, otomotiv dış aydınlatması konusunda faaliyet gösteren **Alman Odelo Grubu satın alınarak** hızla gelişmekte olan LED teknolojilerinin üretimine başlanmıştır.

Bu çabaların ulus-

lararası alanda ka-

zandırdığı ödüller

Bayraktarlar'ın haklı

gururudur. Merhum

İzzet Bayraktar da bu

anlamda yaşamdan

mutlu ayrılmıştır.

Bayraktarlar, sa-

dede otomotiv ala-

nyıla sınırla

kalmamış başta AVM

inşaatları olmak

üzere turizm ala-

nında da birçok atılı-

mın öncüsü

olmuştur. İstanbul'un

simgelerinden **Büyük**

Tarabya Otel'i'ni sıkı

bir restorasyon ve ye-

nilemenin ardından

hizmete açmıştır.

3 Mercedes-Benz Bayi

Bayraktarlar, aile olarak 1930'lu yılların ilk yarısından bu yana araç ve yedek parça ticaretinin içerisinde yer almıştır. 1960'lı yılların başından itibaren Mercedes-Benz araçlarının yedek parça ithalat ve satışıyla tanınmıştır. **1969 yılından itibaren ülkemizde Mercedes otobüslerinin üretilmesiyle birlikte, resmi Mercedes Bayisi olmuştur.** Günümüzde ise bu çerçevede; **Konya'da Merkon, Kayseri'de Merkay ve Aksaray'da bulunan 3 Mercedes-Benz bayisi** ile, tüm Mercedes marka araçların yedek parça, servis ve araç satışlarına hizmet vermektedir.





Bayraktarlar Holding ve
Grup şirketlerinin kurucusu,
Yönetim Kurulu Başkanımız,
değerli büyüğümüz
Sayın Hacı İzzet Bayraktar'ı
kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
ailemize ve dostlarımıza
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

BAŞSAĞLIĞI

Bayraktarlar Holding ve grup şirketleri Yönetim Kurulu Başkanı,
Bayraktarlar Merkay, Bayraktarlar Merkon ve
Bayraktarlar Aksaray'ın kurucusu,
otomotiv sektörünün duayeni, değerli büyüğümüz

Sayın Hacı İzzet Bayraktar'ı

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.
Merhuma Allah'tan rahmet, kıymetli ailesi ve
sevenlerine başsağlığı dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.
Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Bayraktarlar Holding ve grup şirketleri
Yönetim Kurulu Başkanı, Bayraktarlar Merkay,
Bayraktarlar Merkon ve
Bayraktarlar Aksaray'ın kurucusu

Hacı İzzet BAYRAKTAR'ın

vefatı tarafımızdan üzüntü ile karşılanmıştır.
Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı ve sabır diliyoruz.



BAŞSAĞLIĞI

Bayraktarlar Holding ve
Grup şirketlerinin kurucusu,
Yönetim Kurulu Başkanı

Hacı İzzet Bayraktar'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

E. Otokar Genel Müdür Yardımcısı
H. Basri Akgül'ün değerli babası

Abdülkadir Akgül'ün

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Yükseller Aksaray Birlik
Yönetim Kurulu Başkanı

Mevlüt
Yüksel'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

18

MART

ÇANAKKALE
— ZAFERİ —



 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI