

Park Group Tuzla Orhanlı'da proje çalışmalarına başladı



Orhanlı gişelerine ve Sabiha Gökçen Havalimanı'na 1.5 km mesafede 45 dönümlük arazi üzerine inşa edilecek terminalin 1 yıl içerisinde bitirilmesi planlanıyor. Akıllı sistemlerle donatılmış, kendi enerjisini sağlayan ve işletme giderlerini minimize eden çok çağdaş bir terminal yapılacağı Park Group tarafından açıklandı.

Terminalde 110 peron bulunacak.

Yeni otogarlar ilgili Harem Otogarı İşletmecileri Acenteleri ve Esnafı Derneği Başkanı Kemal Kolaçoğlu ve inşaatı üstlenen Park Group yetkilileri projeye ilgili 7 Nisan 2021 Çarşamba günü bilgilendirme toplantısı düzenlediler. Şirket yetkilileri 100 milyon TL'nin üzerinde bir maliyeti olacak otogarı kendi özkaynakları ile inşa edeceklerini ifade ettiler. Şirket yetkilileri, projenin belediyeyle sunulduğunu ve arazi üzerinde hafriyat çalışmalarının sürdüğünü de açıkladılar. Terminal içinde ayrıca

3 yıldızlı otel konforunda kaptanlar için dinlenme alanları da olacak. Ücretsiz servislerle yolcuların dağıtımı yapılacak.

Bir icraat ortaya koyduk

Harem Otogarı İşletmecileri Acenteleri ve Esnafı Derneği Başkanı Kemal Kolaçoğlu, "Biz esnaf olarak bir bütün olduk. Biz Harem Otogarı'na yatırım yapan esnafın hakkını koruyacağız. Biz bu proje için söylenenele bakmıyoruz, icraata bakıyoruz. Biz kimseye bir söz söylemedik. Biz yerimizi, projemizi göstererek bir icraat ortaya koyduk" dedi. ■

28'de

Antalya Oto'nun hedefi:

TEMSA bayrağı hep zirvede olacak

Temsa'nın yeni bayisi Antalya Oto, henüz 3 ay önce bayi olmasına rağmen 85 adetlik otobüs satış hacmine ulaştı. Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır, elde ettikleri bu başarıyı şu şekilde açıklıyor: "2012 yılında Sabır Oto olarak Temsa yetkili servisi olduk. Bu süreçte müşterimizi hiç yalnız bırakmadık. Her zaman yanlarında olduk. 1 Ocak 2021 itibarıyla Antalya Oto adıyla satış bayisi olduk. İş yerimize 'hayırlı olsun'a gelen müşterimiz araç alıp gitti. Bundan sonraki hedefimiz; zaten zirvede olan Temsa bayrağını yine zirvede kalmasını sağlamak."



Ahmet Sabır

8'de

Kıraç Turizm'den 4 Temsa Safir Plus yatırımı



11'de



Şekerler Turizm 20 Prestij aldı

10'da



Aksu Turizm'e

3 Safir, 2 Maraton

10'da

Zemzem Turizm'den 55 otobüs yatırımı



Zemzem Turizm'e Temsa Otobüs teslimat töreni 24 Mart Çarşamba günü yapıldı. Törene Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım, Yönetim Kurulu Üyeleri Ferman Yıldırım, Erhan Yıldırım, İlhan Yıldırım, Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Temsa Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, Temsa Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır katıldı.

9'da



Dr. Zeki Dönmez

Yanlış hesap Bağdat'tan döndü

17'de



Mustafa Yıldırım

Transfer izninde yanlıştan dönüldü

18'de



Cumhur Aral

Seçimler, sonuçlar...

21'de



Ekrem Özcan

"Sanayiciler Girişimcileri Dinliyor" Programı

22'de



Korkut Akın

Küçükçekmece Kuşların Evi

29'da



Kamil Koç 20 MAN Neoplan yatırımı yaptı

Kamil Koç Otobüsleri AŞ CEO'su Kadir Boysan, "Bugün 70 ile ve 500 noktaya hizmet veriyoruz. Bu yatırım yolcularımız için her zaman daha iyisini yapma istegimizin çok önemli bir göstergesidir. 20 adet sıfır son model birçok teknik özelliği olan MAN yatırımı yaptık" dedi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, "Kamil Koç için geçmişte 2+1 otobüs ürettik, trend oluştu. İki büyük marka yine trendler oluşturmaya devam edecek" dedi. ■

6'da



Baybars Dağ

Suat Akın

27'de

TTDER Genel Kurulu yapıldı



18'de

İSTAB Turgay Gül ile devam ediyor



16'da

Özer Bür EGETURDER Başkanı oldu



15'te

Toyota "Proace City" ile iddialı



Ali Haydar Bozkurt

23'te

Renault Trucks 41 bin 117 kamyon sattı, yüzde 12 sipariş artışı kaydetti



24'te

Tırsan'dan 3 firmaya 190 Treyler



Ars-Pet Loistik 110, Ceran Nakliyat 40, Ebam 40 treyler aldı.

25'te

Filosunu 20 MAN kamyon ile güçlendirdi



26'da

Volvo Trucks'tan 3 firmaya 16 Çekici

Trans 33 Lojistik 5, Güleç Transport 5, Öz Bilal Lojistik 6 Çekici aldı.



26'da

Toplu Taşıma aylık yüzde 8.4 arttı

İstanbul'da Şubat ayında, toplu taşımada, aylık yüzde 8.4'lük artış meydana geldi. Günlük yolculuk 3 milyonu geçerken en fazla otobüs tercih edildi. Öğrenci geçişleri yüzde 13.7 arttı; 60 yaş üstü geçişleri yüzde 6.1 azaldı. Hafta içi günlük ortalama 400 bin 771 araç, yaka geçişi yaptı. Yaka geçişinin en yoğun olduğu gün, 8 Şubat Pazartesi oldu.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi İstanbul Planlama Ajansı İstatistik Ofisi, Mart 2021 İstanbul Ulaşım Bültenini yayınladı. Şubat ayı verileri, rakamlara şöyle yansdı:

Toplu taşımada yüzde 8.4 artış
Ocak ayında, toplu taşımada 78

milyon 604 bin 985 yolculuk gerçekleşirken Şubat ayında, yüzde 8.4'lük artış ile 85 milyon 173 bin 904'e çıktı. Şubat ayında günlük ortalama yolculuk sayısı ise 3 milyon 41 bin 925'e ulaştı.

En fazla otobüs kullanıldı

Akıllı bilet bindilerinin yüzde 46.7'si lastik tekerlekli toplu taşımayı, yüzde 30.7'si metro-tramvayı, yüzde 13.7'si Metrobüs'ü, yüzde 6.6'sı Marmaray'ı ve yüzde 2.4'ü ise denizyolunu tercih etti.

Öğrenci geçişi yüzde 13.7 yükseldi
Vatandaş geçişlerinde yüzde 7.3,

öğrenci geçişlerinde yüzde 13.7 ve engelli vatandaş yolculuklarında yüzde 4.1 oranında yükseliş kaydedildi. 60 yaş üstü yolculuklar yüzde 6.1 azaldı.

Hafta sonu yolculuk yüzde 7.6 arttı

Şubat ayında Ocak ayına göre, hafta içi yolculuklarda yüzde 8.4, hafta sonunda yüzde 7.6 artış meydana geldi

En yoğun yaka geçişi, 8 Şubat'ta

Hafta içi günlük ortalama 400 bin 771 araç yaka geçişi yaptı. Yaka geçişinin en yoğun olduğu gün, 475



bin 358 araç ile 8 Şubat Pazartesi oldu. Yaka geçişinde dağılım, yüzde 39.7 15 Temmuz, yüzde 42.2 FSM, yüzde 8.1 YSS ve yüzde 10 Avrasya Tüneli şeklinde oluştu.

En yoğun saatler 15.00 ve 16.00 arası

Yaka geçişi, en yoğun 15.00-16.00, en az 03.00-04.00 saatleri arasında gerçekleşti.

Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü, BELBİM ve İBB Ulaşım Yönetim Merkezi verileri kullanılarak hazırlanan Bülten'de, hız ve süre etütleri, ana güzergâhlarda bulunan sensörlerden yararlanılarak yapıldığını belirtti. ■



Continental filo faaliyetlerini Conti360° Çözümleri altında birleştiriyor

Teknoloji şirketi ve Premium lastik üreticisi Continental, filo sektörüne yönelik hizmetlerini Conti360° Çözümleri altında birleştirdi. Tek noktadan hizmet verecek olan Conti360° Çözümleri; yakıt tasarruflu lastikler, kaynak tasarrufu sağlayan sırt kaplamaları ve dijital lastik izleme uygulamasıyla, taşımacılık sektöründe sürdürülebilirliği öne çıkaracak. Verimli filo yönetimiyle lojistik sektörü için de katma değer yaratılacak.



Odak noktası sürdürülebilirlik ve dijitalleşme

Bir paket olarak sunulacak olan Conti360 ° Çözümleri; ContiConnect ve ContiPressureCheck gibi dijital çözümlerin yanı sıra ContiTread kaplama ürünleri ve karkas yönetimini içeren ContiLifeCycle hizmetlerinden oluşuyor. Continental Filo Faaliyetleri EMEA Bölgesi (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) Müdürü **Ralf Benack**, "Conti360° Çözümlerimizde ContiLifeCycle konseptine daha güçlü bir şekilde odaklanarak, filo faaliyetlerinde daha fazla sürdürülebilirliği öne çıkarmayı hedefliyoruz. Conti360° Çözümleri, filo sektöründe sürdürülebilirlik konusunda bizi güvenilir iş ortağı yapıyor" dedi. ■

Crafter Servis Konforlu, güvenli ve mutlu yolculuklara yeni bir adım



Crafter Servis'in içine bindiğiniz anda sunduğu konforu hissedecek, yenilenen iç tasarımı ve donanımıyla gittiğiniz her yolun keyfini çıkaracaksınız. Tasarruflu ve verimli TDI motoruyla cebinizi de düşünen Crafter Servis'le çalışanlar mutlu, yolculuklar güvenli. Onunla tanışmanız için sizi de **Volkswagen Yetkili Satıcılarına bekliyoruz.**

- 15+1, 16+1 ve 19+1 koltuk seçenekleri
- Üst düzey konfora sahip sürücü kabini
- Lüks segment iç tasarım ve yolcu koltukları
- 8 ileri tam otomatik şanzıman seçeneği
- 2,0 litre 140 PS 320 Nm ve 177 PS 410 Nm motor seçenekleri
- Artırılmış sürücü destek ve güvenlik sistemleri



Ticari Araç

Doğuş Otomotiv | Trafik Hayattır | DANIŞMA HATTI: (0216) 266 54 98 | Volkswagen Finans | Fotoğraftaki aracın görüntüsü satışa sunulan modellerimizden farklılık gösterebilir.

Doğuş Otomotiv'in Volkswagen için tercihi

www.vw.com.tr

KONU AVANTAJ OLDUĞUNDA ÖNCE TEMSA GELİR!

Performansı ve yakıt tasarrufu ile sürücülerin,
konforuyla yolcuların yüzünü güldüren
TEMSA ile avantajı yolda yakalayın.



UND, Global İlişkiler Forumu'na (GİF) Üye Oldu

UND'nin GİF'in kurumsal üyeleri arasına katılması nedeniyle 26 Mart'ta tanışma toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıda UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, AB Danışmanı Can Baydarol ve UND İcra Kurulu üyeleri, GİF İcra Komitesi Başkanı emekli Büyükelçi Selim Yenel ile bir araya geldi.

Yenel: Kotalar ve vizeler için uyarıda bulundu

GİF İcra Komitesi Başkanı Selim Yenel ise yaptığı konuşmada, tam üyelik müzakereleri ve Gümrük Birliği Modernizasyonu görüşmelerinin AB tarafından bir dizi siyasi koşula bağlanıp ertelenmeye devam etme olasılığının çok yüksek olduğuna değindi. Yenel, AB'nin gündemine yeni eklenen Yeşil Mutabakat gibi önemli gelişmelerin oluşturacağı yoğun gündem nedeniyle, taşıma kotaları ve sürücü vizeleri sorunlarının hızla AB gündeminden çıkabileceği riskine dikkat çekti.



Nuhoglu: Sorunların çözümü herkesin çıkarına olacak!

UND Başkanı Çetin Nuhoglu da konuşmasında, transit kotaların Gümrük Birliği'ne aykırı olduğu konusunda Türkiye tarafında kamu ve özel sektör arasında fikir birliğinin sağlandığına dikkat çekti. Bu sorunların çözümünün ülke ihracatına yapacağı katkıya dikkat çeken Nuhoglu, "Avrupa Birliği'nden ithalatımız, ihracatımızın 1.5 katı, dolayısıyla bu sorunların çözümünde ortak bir çıkar söz konusu." diyerek ortak çıkar mesajlarının AB'ye iletilmesi konusunda GİF platformunun desteğini talep etti.

Nuhoglu; AB Komisyonu tarafından 2016 yılında yaptırılan Gümrük Birliği'nin Güncellenmesi-



GİFGRF
GLOBAL İLİŞKİLER FORUMU

nin Ekonomik Etkilerinin Analizi araştırmasını hatırlatarak, "Gümrük Birliği Modernizasyonu sağlanırsa; Türkiye'nin AB'ye ihracatında sadece 5 milyar EUR artış olacağı tahmin edilirken, AB'nin Türkiye'ye ihracatının tahmini 27,1 milyar Euro artacağını hesaplandığı görülüyor." dedi.

Ortak Çalışma Grubu oluşturulacak

Global İlişkiler Forumu'nun akademisyenler, iş insanları, emekli bürokrat ve diplomatlardan oluşan güçlü ağının desteğiyle "AB ile Gümrük Birliği'nde yaşanan sıkıntılar arasında yer alan transit kotalarının ve sürücü vizeleri konusunun ayrıştırılarak, iki tarafın ortak çıkarına hitap edecek acil çözümlerin devreye alınması" yönünde GİF ile birlikte kapsamlı ortak çalışmalar yapılması öngörülmektedir. ■



Lojistikte depo talebi artarak sürecek

Salgın nedeniyle e-ticarette yaşanan artışın, depo talebindeki yükselişi 2021'de de sürdüreceği öngörülmüyor.



JLL Türkiye tarafından yayınlanan Türkiye Ticari Gayrimenkul Pazarı Görünümü Araştırma Raporu'na göre, e-ticaretin gelişmesiyle lojistik sektöründe depo talebindeki artışın ivme kazanarak süreceği öngörülmüyor.

Lojistik Pazarı Görünümü

İstanbul ve Kocaeli illerini kapsayan Marmara Bölgesi Türkiye'nin en önemli lojistik pazarı olarak öne çıkıyor. İstanbul Avrupa yakasında Hadımköy ve Esenyurt, Asya yakasında Tuzla, Kocaeli'de ise Gebze, Çayırova ile Dilovası Marmara Bölgesi'nin başlıca lojistik alt pazarı konumunda.

COVID-19 salgınının etkisiyle perakendecilerin dijital satış kanallarına yaptığı yatırımların kayda değer bir ivme kazandırdığı e-ticaret, yılın ikinci yarısında lojistik pazarına yön vermeye devam ediyor.

Perakende lojistikteki gelişmenin diğer bir etkisi ise depoların fiziksel özellikleri üzerinde oluyor. E-ticaret operasyonlarına uyumlu ve otonom sistemlerin kurulmasına elverişli depolara yönelik talepte artış gözleniyor.

İnşaat ve arsa maliyetlerinin yüksek seyrinin yanı sıra, TL'nin hızla değer kaybetmesi sonrası Türk Lirası üzerinden kira sözleşmelerinin yapılmasına ilişkin yapılan düzenlemeler ile kira gelirlerinde yaşanan kayda değer düşüş nedeniyle depo geliştiricilerin yeni depo iştahı olumsuz etkilendiği görülüyor.

Geçtiğimiz yıllarda görülen kira müzakere süreçleri salgın sırasında da devam etti ve birçok kiracı geçici veya kalıcı kira indirimi taleplerini dile getirdi.

Kira Görünümü

2020 yıl sonu itibarıyla lojistik piyasasındaki birincil kira USD bazında metrekare başına aylık 4,50; TL bazında ise 35 m2/ay seviyesinde seyretti.

Kiralama İşlemleri

Lojistik kiralama işlemleri 2020 yılında 318 bin m2 ile 2019'daki işlem hacminin neredeyse üç katına çıktı.

2020'de kiralama işlemleri bakımından en öne çıkan sektörler %41 ile lojistik hizmet sağlayan üçüncü parti lojistik, %29 ile perakende ve %20 ile e-ticaret firmaları oldu.

2021 Görünümü

E-ticaretin depo talebini yönlendiren birincil sektör olarak önemini koruması bekleniyor. Özellikle perakendeden kaynaklanan depo talebindeki artış ivmesinin 2021'de benzer bir düzeyde devam edeceği öngörülmüşken, inşaat halindeki arzın sınırlı olması nedeniyle kira fiyatları üzerinde yukarı yönlü bir baskı söz konusu olabileceği değerlendiriliyor.

Salgın nedeniyle konulan kısıtlama kararları sonrasında ortaya çıkan kayda değer talebi karşılamak için perakende lojistik süreçlerini iyileştiren marketlerin etkisiyle kent lojistiği kavramı ön plana geçti. E-ticaretin hitap ettiği müşteri tabanının genişlemesi ile kent lojistiğine yönelik dönüşümler daha da hızlanabilir.

Genel anlamda yerli aktörlerin hakim olduğu lojistik piyasasında, 2020 yılının ikinci yarısında farklı ülkelerden yabancı kiracıların ve yatırımcıların ilgisinde kayda değer bir artış gözlemlendiği belirtiliyor. Söz konusu ilginin artan bir hızla devam edeceği ve piyasa aktörlerinin menşei bakımından çeşitleneceği öngörülmüyor. ■

TIRSAN MULTIRIDE: ÇEKİCİ AYIRT ETMEZ

Farklı plate yüksekliğine sahip çekiciler için farklı treylerlere ihtiyacınız yok.

Tirsan Multiride ayarlanabilir 5. teker yüksekliği sayesinde farklı çekiciler ile kusursuz şekilde eşleşirken 2.75 metreden 3 metreye kadar iç net seçenekleri sunar.

Hiçbir iş kaçmaz, kazanç kaçınılmaz.



TIRSAN

TEMSA İLE YOLA AVANTAJLI ÇIKIN!



ANTALYA OTO SATIŞ VE SONRASI HİZMETLERİNDEN YARARLANIN,
BİR ADIM ÖNDE OLUN.



KAHVEYE BEKLİYORUZ

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZ İLE
TÜM ANTALYA'YI BEKLİYORUZ



Kamil Koç 20 MAN Neoplan yatırımı yaptı

Kamil Koç, yaşanan zorlu sürece rağmen otobüs yatırımlarını sürdürüyor.

Kamil Koç'un 20 adet MAN Neoplan özmal otobüsleri 31 Mart 2021 Çarşamba günü MAN İktisadi Servisi'nde düzenlenen törenle teslim edildi. Törene Kamil Koç Otobüsler AŞ CEO'su Kadir Boysan, Operasyon Direktörü Çağatay Kepek, Mali İşler Direktörü Ömer Faik Ünsal, Satış Direktörü Süleyman Doğan, Özmal Filo Raporlama Müdürü Tayfun Akgün, Kurumsal İletişim ve PR Müdürü Serhat Uçak, MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Otobüs Satış Direktörü Can Cansu katıldı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, "Kuruluşu 1926 yılına dayanan Kamil Koç ile ülkemizde 50 yılı aşkın üretim süresi olan MAN'ın anlamlı bir otobüs teslimatı için bir araya geldik. Bu yatırım Kamil Koç Otobüsleri AŞ'nin bu yıl ki en büyük yatırımı, bizim de en büyük adetli teslimatımız" dedi.

Liderlerin tercihi olduk

2020 Mart ayında başlayan pandemi süreciyle çok zor bir yıl geçirildiğine dikkat çeken **Can Cansu**, "Sektör bu süreçte küçülmek zorunda kaldı. MAN, yılın otobüsü seçilen Lion's Coach ve Neoplan Tourliner otobüsleri ile 2020'de pandemiye rağmen 99 adetlik satışla yüzde 21'lik pazar payı elde etti. Sektörde daralma olsa da



pazar payımızı arttırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 2021 yılında pandeminin biraz daha hafiflemesini ve sektörün daha iyi kazanç elde ederek daha toparlanmasını bekliyoruz" diye konuştu.

Araçlardaki teknolojik özellikler

Can Cansu, otobüslerdeki teknolojik özelliklerle ilgili bilgiler verdi: "2015 yılından beri otomatik vitesli seyahat otobüsü satıyoruz. Son 4 senedir tüm araçlarımız otomatik vitesli. Lastik basınç kontrol sistemi dile getiriliyor, bu 2017'den beri bizim her otobüsümüzde standart. Topoğrafik navigasyonu 2017 Neoplan lansmanında biz anlattık. Bu da standart. Hız sabitleyici de standart. MAN ve Neoplan otobüsleri 10 yıldır temiz havayı dışarıdan alıp, otobüs içindeki havayı dışarıya atan sisteme sahip. Yıllardır otobüslerin ısıtılması, soğutulmasında hiçbir

zaman içindeki hava tekrar içeri verilmiyor. 4 senedir 'servise git' uyarısı ile araçlar servise yönlendiriliyor, eski usul km hesabı yok artık. Dolayısıyla amacımız konfor düzeyi ile sadece yolcuyu mutlu etmek değil, aracı kullanan şoförleri ve firmaları teknolojik anlamda rahatlatmak, konfor ve güvenlik olarak rahat ettirmek... Kamil Koç'un yaptığı gibi 3-5 yıla varan uzatılmış garanti ve bakım paketleri ile araçlarımızı satıyoruz. Bu da ürünü müze olan güvenin göstergesi. Tüm bu bileşenler sayesinde sektörün lider firmalarının tercihi olmayı başardık. MAN ve Kamil Koç işbirliğinin daha uzun yıllar artarak devam etmesini diliyorum. Yeni otobüslerin Kamil Koç ve yolcularına hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

MAN ile işbirliğine devam

Kamil Koç Otobüsleri AŞ CEO'su **Kadir Boysan**, "Dünya, ülkemiz ve

sektörümüz 1 yıldır maalesef Kovid-19 nedeniyle zor günler geçiriyor. Biz bu dönemde çalışanlarımızla, iş ortaklarımızla yolcularımız için güvenli, konforlu hizmet sunmak için çaba gösterdik. Bu zor dönemde pazar küçülse de biz payımızı büyüttük. Ulaştırığımız il sayısı artmaya devam etti. Bugün 70 ile ve 500 noktaya hizmet veriyoruz. Amacımız büyümeye devam etmek. İş ortaklarımızla yeni projeler yapmaya devam edeceğiz. Bu yatırım yolcularımız için her zaman daha iyisini yapma isteğimizin çok önemli bir göstergesidir. Çok zor ekonomik şartlar altında 20 adet sıfır son model birçok teknik özelliği olan MAN yatırımı yaptık. Bizim için çok değerli ve güzel bir gün. MAN ile işbirliğine devam edeceğiz ve yeni projelerle büyümeye devam edeceğiz, Araçlarımız hayırlı, uğurlu olsun, kazasız, belasız, yolcularımıza güven içerisinde hizmet versin" dedi.

Yeni trendler oluşturacağız

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü **Tuncay Bekiroğlu**, Kamil Koç işbirliğini ilk olarak 2006 yılında yaptıklarını belirterek, "Kamil Koç için o dönemler 2+1 otobüs ürettik. O günden sonra Türkiye'de yeni bir trend oluştu ve 2+1 koltuk standardı başladı. İki büyük marka yine trendler oluşturmaya devam edecek. Bunun ilk adımlarından biri de bugün teslim ettiğimiz 20 araç olacak. Kamil Koç yönetimine ürünlerimize gösterdikleri teveccüh nedeniyle teşekkür ediyorum. İnşallah ürünlerimiz ekonomiyle çalışır ve bol bol kazançlar nasip eder ve birlikte yeni standartlar oluşturmaya da devam ederiz" dedi. ■

Yatırımlarımız devam edecek



Kamil Koç CEO'su Kadir Boysan: "Kısıtlamalar olsa dahi ulaşım ihtiyacı bitmeyecek ve biz bu ihtiyacı duyan yolcularımıza maksimum hijyende, en son teknolojiye sahip otobüslerle hizmet sunmaya devam edeceğiz. Tabii ki kısıtlamalar nedeniyle yolcu talebi farklılaşıyor. Biz Türkiye'ye ve sektöre inanıyoruz. Aşı sayısının belli bir noktaya gelmesi ve vaka sayısının düşmesinin ardından bu sektörün yeniden eski hareketli günlerine döneceğine inanıyoruz. 2021 yazının 2020'ye göre daha iyi geçeceğini ümit ediyoruz, hazırlıklarımızı da ona göre yapıyoruz. Otobüslerimizde hijyen koşullarının sağlanması için büyük otogarlar da temizlik ekipleri de kurduk. Şu an 70 ilde varlığımız var. 500 noktadan kalkış ve varış yapıyoruz. Ülkemiz çok büyük. Varış ve kalkış noktamız 1000'lere ulaşabilir. Kamil Koç olarak büyümeye devam edeceğiz. Bu büyümeyi de iş ortaklarımızla yapıyoruz. Bugün sektörde 1 numaraysak bu, iş ortaklarımızla gerçekleşti. Bu otobüsler özmal yatırımımız. Bu son yatırım olmayacak.

İşbirliklerimiz Artvin Seyahat ile başladı Kale Seyahat ve Narlıca Seyahat ile devam etti. Başka bölgelerde de iş ortaklıkları yapmak için değerlendirmeler yapıyoruz. Filodaki otobüs sayısı sezona göre değişiyor. Şu anda 850 civarında otobüs var. Bunun, sezonda 1500 dolayında olmasını bekliyoruz.

Devlet desteği

Şu ana sektöre Kısa Çalışma Ödeneği ile destek olundu. Ayrıca KDV indirimi Haziran'a kadar devam edecek. Biz bunun daha da uzatılmasını istiyoruz. Ayrıca yeni işe alımlarla devletin destek vermesi de önem taşıyor."

Otobüs pazarı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu: "2020 yılı otobüs pazarı 500 adet ile 2019'dan iyi oldu ama 4 yıllık sürece baktığımızda o seviyelere gelmedi. Bizim kurum olarak beklentimiz; 2020 yılı seviyesinde bir otobüs pazarı gerçekleşirse 500 yine başarıdır. Önemli olan bizim ne kadar araç sattığımız değil, firmaların ne kadar sefer yaptığı ve ne kadar doluluk oranını yakaladıklarıdır. Onlar verimliliği yakalarsa yatırım ya-



pabilirler. İnşallah bu yaz 2020'den daha iyi geçer. Bizde otobüs fiyatları, diğer markalar kadar hızlı iniş-çıkış yaşamadı. Biz maliyet odaklı gittiğimiz ve 3 yıldır da ürünümüzün döviz bazındaki fiyatına zam yapmadığımız için maliyetine göre makul fiyatlardayız."

Otobüs fiyatları

Man Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Tuncay Bekiroğlu: "Biz otobüs üreticisiyiz, otobüs spekülâtörü değiliz. Talebe göre fiyatlarımızı taban veya tavan yaptıramayız. Bunu yapmanın daha önce otobüslere yatırım yapmış müşterimizin ikinci el ürününü de negatif etkilemiş oluyorsunuz. Biz otobüslerimizin fiyatlarını sabit tutmaya çalıştık.

Çok fazla belirsizlik var

Otomotiv sektörü, özellikle tedarikten kaynaklanan birçok sorunla karşı karşıya. Avrupa tarafında talep çok ciddi geriye gitti. Ankara'daki fabrikamız çok büyük ölçüde Avrupa'daki pazar için üretiyor. Dolayısıyla 2020-2021 yıllarını benzer sayabiliriz. Türkiye seyahat otobüs pazarının bu yıl 2020'nin bir miktar daha altında kalacağını düşünüyoruz. Kısıtlamalar sek-



töre çok ciddi zarar verdi, öncelikle bu zararın geri kazanılması lazım. Yeni yatırımların sayısında bir azalma bekliyoruz. Biz de planlamamızı buna göre yapıyoruz. Birçok faktör var. Salgın nasıl seyredecek göremiyoruz. Kısıtlamalar nasıl gelişecek, bilmiyoruz. Ne yazık ki tedarik zincirinin nasıl gelişeceğini de öngöremiyoruz. Çok çok fazla belirsizlik var, bu kadar belirsizliğin olduğu ortamda ne yatırımcının iştahının çok fazla olacağını düşünüyorum ne de bizim çok fazla risk alıp stoka imalat yapma hevesimizin yüksek olacağını... Olsa bile aracı zamanında yapmam önemli. Benim Ağustos-Eylül ayında araba üretmeme gerek yok ki, benim arabamın Mayıs ayında stokunda olması lazım. Bu atmosferde 2020'deki 99 adedimizin üstüne çıkmayı zorlarsak yapabiliriz, ama bir miktar bunun gerisinde kalacağımızı düşünüyoruz.

Güvenilir partner olmak

Bizim için güvenilir partner olmak her şeyden önemli. Biz müşterilerimizin yaşam boyu iş ortağıyız. Onlarla ilişkimiz aracı sattığımızda bitmez. Biz onların kâr ve zararlarına ortağız." ■



MARATON'LA, UZUN YOLLARA KONFORLU ÇIKIN

Uzun yollarda aradığınız, üstün performans ve konforu
TEMSA Maraton yanınızda. Mükemmel sürüş deneyimi
için sizi de Metsan Otomotiv'e bekliyoruz.



METSAN OTOMOTİV

Kuzey Mah. Coşkuner Sok.
No:8 Körfez/KOCAELİ
T: 0262 527 45 39

temsa.com



TEMSA

Antalya Oto'nun hedefi:

TEMSA bayrağı hep zirvede olacak

Temsa'nın yeni bayisi Antalya Oto, henüz 3 ay önce bayi olmasına rağmen 85 adetlik otobüs satış hacmine ulaştı. Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır, elde ettikleri bu başarıyı şu şekilde açıklıyor: "2012 yılında Sabır Oto olarak Temsa yetkili servisi olduk. Bu süreçte müşterimizi hiç yalnız bırakmadık. Her zaman yanlarında olduk. 1 Ocak 2021 itibariyle Antalya Oto adıyla satış bayisi olduk. İş yerimize 'hayırlı olsun'a gelen müşterimiz araç alıp gitti. Bundan sonraki hedefimiz; zaten zirvede olan Temsa bayrağını yine zirvede kalmasını sağlamak."



Erkan YILMAZ / ANTALYA

Sabır Otomotiv ve sahibi Ahmet Sabır ile tanışıklığım 2012 yılına dayanıyor. Sabır Otomotiv'in Temsa'nın Antalya yetkili servisi olmasının ardından bir söyleşi gerçekleştirmek için Antalya'ya Sabır Otomotiv tesislerine gittim. 9 yıl aradan sonra Ahmet Sabır ile ikinci kez söyleşi yapmak için tekrar Antalya'dayım, bu sefer röportaj konumuz Ahmet Sabır'ın yetkili servis unvanının yanına satış bayiliği unvanı eklemesi... Temsa'nın yeni satış bayisi Antalya Oto, 1 Ocak 2021 itibariyle hizmete başladı ve piyasaya öyle hızlı girdi ki, çok zorlu sürecin yaşandığı bir dönemde 85 adetlik otobüs satışı gerçekleştirdi.

"...traktörümüz yolda kalmasını"

Ahmet Sabır, 25 yıldır otomotiv sektörünün içinde, sektöre adım atışını anlatıyor: "Bu işin ilk adımı traktör tamiri ile oldu. Traktörlerimiz tarlada kalmasını düşüncesi ile birtamircinin yanında çalışmaya başladım ve 1994 yılına kadar devam ettim. Askerden geldikten Yeşil Antalya Sana-yi Sitesi'nde, 60 metrekairelik alanda, otomotiv tamirine yönelik iş kurdum. Bu süreçte müşteriye yakın olarak, onları mağdur etmeyerek işimizi büyüttük, 1200 metrekairelik bir alana ulaştık. 2012'de Temsa'nın yetkili servisi olmak için müracaat ettik, kabul edildi. Temsa markasının Antalya'da büyümesine çok önem verdik. Müşterimizin her ihtiyacına hızlı ve ekonomik çözümler ürettik. Antalya'da Temsa kullanıcıları servis noktasında, aslında, hep şanslı oldular. Ant Oto, Taşmer çok iyi ser-



vis hizmeti sunuyorlar. Bizde, onlarla birlikte, bu yarısta müşteriye en iyi hizmeti sunma hedefiyle yer aldık. Bu süreç 2020 yılının Kasım ayına kadar devam etti, Temsa'nın satış bayiliğini de almak için müracaat ettik. Başkalarının da talebi vardı, ama sağolsunlar, bizi uygun gördüler ve kabul ettiler. Biz bunu bir bayrak yarışı olarak görüyoruz. Temsa bayrağı Antalya'da zirvede oldu hep. Biz de bu bayrağın zirvede kalması için çalışacağız."

Temsa satış bayisi olmak...

Ahmet Sabır, 2012 yılında Temsa yetkili servisi olmasını "Müşteri istedi, Temsa yetkili servisi oldum" sözleriyle açıklamıştı. Bu kez yetkili servisin yanına satış bayiliği unvanını eklemesini de müşterinin ve kendilerinin çok istediği bir durum olarak açıkladı: "Servis hizmeti sunduğumuz müşteriye sıfır araç satışı da yapmak istedik. Müşterilerimizle çok fazla ikinci el araç alım satım işlemiz oluyordu ve çok sadık bir müşteri kitlemiz oluşmuştu..."

Pandemiye rağmen...

Pandemi sürecine rağmen hiçbir endişe duymadan bu adımı attıklarını da belirten Ahmet Sabır, "Biz Temsa markasına güveniyoruz. Bu bölgenin zirvesinde olan bir marka olan Temsa ailesi içinde bulunmaktan gurur duyuyoruz. Başarıyla hizmet verdiğimiz ve Temsa markasını yetkili servis anlamında iyi temsil ettiğimize inanıyoruz. Bu inançla, pandemiye rağmen bu adımı attık. Antalya turizm sektörünün kalbi, burada ticaret her zaman olur, ayrıca bu zor günlerde geçecek. Satış alanında da olmak için çok doğru bir dönem olduğuna inanıyorum. Çünkü pandemi sonrasında çok iyi bir pazar bizi bekliyor. Ertelenen talepler var. Şu an günlük vaka artışları bizi korkutsa da; dünyanın en fazla Güvenli Turizm Sertifikası'na sahip otellerin Antalya'da hizmet veriyor olması, bizim geleceğe güvenle bakmamızı sağlıyor. Bizim için bu, büyük bir şans. Yaptığımız görüşmelerde geçen yılki sürecin de tesis işletmecileri açısından büyük bir deneyim olduğunu görebiliyoruz. Türkiye genelinde vaka sayısı artsa bile bölgesel olarak şanslı olduğumuzu düşünüyoruz" dedi.



Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Temsa Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, Temsa Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır birarada...

Antalya Oto kahveye bekliyor

Ahmet Sabır, yeni açtıkları hizmet noktalarında tüm müşterilerini kahve içmeye bekliyor: "Ticaret olsun olmasın, her müşterimizi işyerimize davet ediyoruz. Ticaret bizim için ikinci planda gelir, önce dostluk. Dostluğun en güzel göstergelerinden biri Türk örf ve adetlerine göre kahve ikram etmektir. Bir kahvenin 40 yıllık hatırı var. Dolayısıyla önce biz kahvemizi içelim, uygunsa ticaret de yaparız. Yapmazsak da dost kalırız."

Bir ucunda Sabır Oto Diğerinde Antalya Oto

Ahmet Sabır, iki hizmet noktasının çok önemli bir lokasyonda olduğu bilgisini veriyor. Sabır Oto, Antalya'nın girişinde müşterilerini ağırlarken, Antalya Oto ise çıkışta müşterilerini ağırlıyor, kahve ikram ederek yolcu ediyor.

Sabır Oto, 1200 m2'lik bir alanda 23 çalışanla müşterilerine servis hizmeti sunuyor. Burdur-Ankara yolu üzerinde otogara çok yakın bir konumda. Pandemi süreci Sabır Oto'nun servis girişlerini çok olumsuz etkilemiş. Yüzde 80'lik düşüşler olmuş. Buna rağmen yasaklar dışında, hep açık olmuş. Ayrıca personelinin korumayı başarmış. Ahmet Sabır, bunu da, "Çünkü iyi yetişmiş, deneyimli bir insanı kaybettiğinizde onu yerine koymak çok daha ağır maliyet getiriyor size. Biz bu süreçte sermayemizden yiyerek personelimizi koruduk" diyerek açıklıyor.

Antalya Oto, müşterilerin ulaşımı için de çok kolay konumda. Havalimanına sadece 2,5 km uzaklıkta, Aksu ilçesinde... Antalya merkeze de 10 km mesafede. Bu yol Alanya, Gazipaşa ve Mersin'e kadar gidiyor. Antalya Otomotiv 950 metrekairelik bir alana sahip. Bina alanı ise 200 metrekaire. Antalya Oto ile şimdilik 6 kişiye de istihdam sağlanmış.

Şirketin isminin neden Sabır Oto değil de Antalya Oto olduğunu soruyorum... "İlk şirketimizi kurarken, ismimizi yaşatalım düşüncesi ile Sabır Oto adını koyduk. İkinci şirketimizin adında memleketimiz yer alsın istedik. Antalya Oto şirketimizi, 10 yıl önce ikinci el ticareti için kurmuştuk."

Temsa'nın bölgesel gücü olmak istiyoruz

Kendi bölgemizde verebildiğimiz en iyi hizmeti vererek Temsa markasının bayrağını zirvede her daim dalgalandırmak istiyoruz. Hedefimiz başka illerde servis veya satış noktası oluşturmak değil. Biz bulunduğumuz bölgede konsantrasyonumuzu sürekli canlı tutmayı istiyoruz. Kendi şehrimize, sürdürülebilir kesintisiz hizmet vermek istiyoruz.

3 ayda 85 otobüs satışı

Ahmet Sabır, 3 aylık süreç sonunda Antalya Oto'nun faaliyete geçmesinin Temsa kullanıcılarını ve bu markaya yatırım yapmak isteyen müşteriyi çok memnun ettiğini söylüyor: "Öyleki, hayırlı olsun demek için bizi ziyaret eden müşterilerimizi, araç satışı yaparak uğurladık. 3 ayda da birçok yetkili satıcının yapamadığını yapıp 85 adetlik bir araç satışı elde ettik. Bunun 65 adedi midibüs, 15 adedi büyük otobüs; hemde böyle bir dönemde. Bu süreçte adım adım gitmeye özen gösteriyoruz. Kendimize Nisan sonu ve Temmuz ayını hedef olarak belirledik. Çünkü Nisan ayının sonuna doğru ilk uçaklar inmeye başlayacak. Turizmin gerçekten başlayıp, başlamadığını da görebileceğiz. Yaptığımız teslimatlar uçak inme ihtimaline yönelik alınan araçlar. Şu an biz umudu satıyoruz, umutlar karşılığında ticaretimizi yapabiliyoruz. Uçaklar beklendiği gibi inerse, Avrupalı turistlerde gelmeye başlarsa, bu, sahadaki pozitif havayı büyütecek. Arkasından ikinci parti alımlar olacak. Biz bu düşüncelerimizi de sürekli olarak Temsa ile paylaşıyoruz. Temsa yönetimi de sahayı çok iyi izliyor. Onlarda gelişmelere göre hızlı bir aksiyon alma durumunda olabilecekler. Araç temini noktasında bir sıkıntı olacağını düşünmüyorum". ■

Mitsubishi Canter

"Antalya Otomotiv olarak otobüs ürün grubu dışında müşterilerimizi Mitsubishi Canter ürünleri ile buluşturacağız" açıklamasında bulunan Ahmet Sabır, "Nisan sonunda Canter yetkili satıcılığı almayı hedefliyoruz. Sattığımız tüm ürünlerin yetkili servis hizmetini sunmak birinci önceliğimiz" dedi.

Antalya, Temsa ile 1 Turizm sezonunu açtı

Antalya merkezli firmalar sezona Temsa yatırımı ile giriyor. Zemzem Turizm, Kırac Turizm, Aksu Turizm, Şekerler Turizm ve Sorkun Petrol sezona Temsa otobüs

yatırımları ile girdiler. Temsa'nın yeni yetkili satıcısı Antalya Oto'nun gerçekleştirdiği satışlarla 5 firmaya 85 adetlik otobüs teslimatı yapıldı. Turizm sektörünün başkenti

Antalya'da Temsa teslimat rüzgarı esti. Antalya'nın köklü firmaları sezona Temsa yatırımları ile adım attı.

Erkan Yılmaz / Antalya

Zemzem Turizm'den 55 otobüs yatırımı



Zemzem Turizm'e Temsa otobüs teslimat töreni 24 Mart Çarşamba günü yapıldı.

Törene Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım, Yönetim Kurulu Üyeleri Ferman Yıldırım, Erhan Yıldırım, İlhan Yıldırım, Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Temsa Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, Temsa Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır katıldı.

Her 3 otobüsten 2'si Temsa

Zemzem Turizm'in Antalya'nın en önde gelen firmaları arasında yer aldığını belirten Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, "Zemzem Turizm Temsa'nın en eski müşterisi hatta Temsa ürünlerini alan ilk firma. Bu teslimatın üç önemli sonucu var. Birincisi, Temsa'nın yeniden yapılandığı süreçte en büyük volümlü satışının yapıyor olması. İkincisi, bu zorlu süreçte turizm sektöründe neler olacak, turist gelecek mi, gelmeyecek mi derken sezona hazırlık yapan firmaların yaptığı alımlar bize çok önemli umut veren gelişmeyi de gösteriyor. Antalya firmaları turizm sezonunu Temsa yatırımları ile açıyor. İnşallah iyi bir turizm sezonu olacak. Bu satışlarda ekibimiz Hakan Koralp, Baybars Dağ, İrfan Özsevim,

Volkan Tolunay'ın ve yeni yetkili satıcımız Antalya Oto'nun büyük katkıları var. Ahmet Sabır'a da çok teşekkür ediyoruz. Türkiye otobüs pazarında her 3 otobüsten biri Temsa markalı. Biz bunu Antalya'da her 3 araçtan ikisi Temsa markalı ürün haline getirmek istiyoruz" dedi.

Filomuzda 400 adet Temsa markalı araç var

Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım, 20 yıldır taşımacılık faaliyeti gösterdiklerini, Temsa ile 13 yıldır ticaret yaptıklarını belirterek, "Neredeyse 10 yıldır filomuzda Temsa markası dışında araç bulunmuyor. Temsa ile ilk temasımız 2008 yılında oldu ve o gün bugündür Temsa'nın bayrağını taşıyoruz. Temsa ürünlerini tercihimizi düşük yakıt tüketimi ve satış sonrasında yüksek hizmet kalitesine sahip olması belirliyor. Satış sonrasında takipçilik çok iyi. Yedek parça ve bakım noktasında, beklediğimiz destekleri alıyoruz. Personel yoğunluklu çalışırken son iki yıldır turizm alanına da çok fazla yoğunlaştık. Resmi kurumlara da hizmet veriyoruz. Bu yıl herkes araç satarken biz araç alımına yöneldik. Temsa Maraton'da bölgede iyi bir ivme yakalattık, bu ivmeyi devam ettirmek istiyoruz. Bugüne kadar Temsa'nın desteğini aldık, bundan sonra da alacağımıza da inanıyoruz. Antalya pazarında Temsa'ya katkılar sağladığımızda inanıyoruz. Prestij alımlarımız diğer firmaları da bu ürüne yöneltti. Araç alma düşüncesi olan meslektaşlarımızı da Temsa'ya yönelttik. Şu an filomuzda



1200 özmal içerisinde 400 adet Temsa markalı araç var. Yaklaşık 2000 araç çalıştırıyoruz. Her ay Temsa araç alıyoruz. İhtiyaç oldukça da almaya da devam edeceğiz. Filomuza 10 Maraton, 10 Safir, 35 adet de Prestij kattık. Temsa yönetimine bize sağladıkları katkılar için teşekkür ediyoruz" dedi.

İyi bir turizm sezonu bekliyor

Pandemiye rağmen turizm sezonuna yönelik çok iyi sinyaller aldıklarını belirten Ayhan Yıldırım, "Acentelerle yaptığımız görüşmeler bu sinyalleri veriyor. Biz 2019 seviyesini yakalamayı umuyoruz. İyi bir sezon bizi bekliyor. Şu anda vakalardaki artış korkutucu ama alınacak önlemlerle bunun kontrol alınacağına inanıyoruz. Turizm çalışanlarının aşılmasına da bir an önce başlanması gerektiğini düşünüyoruz" dedi. ■

Sezon heyecanına ortak olduk

Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, iki günlük süreçte 5 firmaya teslimat yaptıktan mutlu olduklarını açıkladı: "Biz aslında, bu teslimatlarla sektör mensuplarının sezon heyecanına ortak oluyoruz. Müşterilerle, iş ortaklarımızla Temsa'nın ilişkisi pandemi sürecinde de sıcak oldu. Antalya'da, satış ve servis taraflı olarak iyi bir ekibimiz var. Bu başarıda onların katkısı çok daha büyük. Turizm sezonunun beklentiler doğrultusunda iyi geçmesini diliyoruz" dedi.

Antalya Oto güç katacak

Temsa Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Antalya'nın turizm sektörünün gözbebeği olan bir il olduğunu ifade ederek, "Arkadaşlarımızın yıllardır verdikleri emeklerinin karşılığı olarak çok önemli iki gün geçirdik. Antalya'nın marka haline gelmiş şirketlerine sezon öncesinde teslimatlar yaptık. Antalya Oto bölgede bizim gücümüze güç katacak. Bu iş bir emek işi. Otobüs tarafında satış için müşterilerle iyi iletişimin kurmanın önemini ve kazanımlarını her zaman görüyoruz" dedi.



Antalya, Temsa ile 2 Turizm sezonunu açtı

Aksu Turizm'e 3 Safir, 2 Maraton

Temsa; Aksu Turizm'e 2 Safir, 1 Maraton teslimatı gerçekleştirdi. Araçları Aksu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Şeref Karacan**'a Temsa Satış Direktörü **Baybars Dağ** teslim etti. Aksu Turizm 1 Safir ve 1 Maraton'u da Mayıs ayında teslim alacak.

20 yıla uzanan işbirliği

Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, Aksu Turizm ile uzun süredir iş ortaklıklarını bulundugunu söyleyerek, "20 yılı aşkın süredir işbirliğimiz sürüyor. Kriz dönemlerinde bile Aksu Turizm mutlaka 1-2 adet de olsa Temsa yatırımı yapıyor. Şu anda bir paket anlaşması yaptık ve 3 adedini bugün teslim ettik. Sezonun başlangıcına kadar diğer araçları da teslim edeceğiz. Aksu Turizm Safir yatırımlarının yanısıra bu sene Maraton yatırımları da yapıyor. Antalya'da, Maraton araçlara dabu süreçte yoğun bir ilgi olacağını düşünüyoruz" dedi.

Temsa sayısı 17 oldu

Bu yıl 10 araçlık bir yatırım planı olduklarını belirten Aksu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan, "10 adedin 7'si Temsa olacak. Şu an 2 Safir ve 1 Maraton filomuza katıldı. Diğer araçlarda Mayıs ayında filoda yerini alacak.Şu an filomuzda 153 özmal araç var. Teslim aldığımız 2 adet araçla filo-

daki Temsa sayısı 17 adet oldu" dedi.

Turizmin yükselen yıldızı: Maraton

Şeref Karacan, Temsa tercihlerini de şu şekilde açıkladı: "Çok uzun yıllardır Temsa ile işbirliğimiz var. Bu markaya güvenimiz çok sağlam. Ayrıca ilk alım maliyeti anlamında Temsa çok daha avantajlı. Bu yıl Safir yatırımının yanısıra filomuza Maraton araçlardan katıyoruz. Bence turizmin yükselen yıldızı Maraton olacak. Gerçekten görüntüsü, kullanımı ile çok güzel bir otobüs. Antalya'da Maraton yatırımlarının devamı gelecek."

Günlük vaka artışlarının kendisini endişelendirdiğini belirten Karacan, "Bu yatırımı yaparken bunu da düşünmüyorum desem yalan olur. Ama aşılama süreciyle kapanmadan devam edebileceğimizi düşünüyorum. Bu süreci en az zararlı atlatabilmek adına çalışmalar yaptık. Borçlarımızı yapılandırdık. Bütün zorluğa rağmen çalışanlarımızı koruduk" dedi.

Doğum günü pastası

Aksu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan'a araç teslimatı öncesinde bir sürpriz de hazırlandı. Doğum günü 25 Mart olan Şeref Karacan, 50'nci yaş günü için hazırlanan pastayı kesti. Sürpriz doğum günü kut-

lamasını beklemediğini belirten Şeref Karacan, TEMSA yönetimine teşekkürlerini ilettiler: "Çok uzun süredir TEMSA ailesi içinde yer alıyorum. Ama bu sürpriz doğrusu çok mutlu etti beni. Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ahmet Sabır'a da çok teşekkür ediyorum. Antalya'nın sevilen bir esnafıdır.

TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Şeref Karacan'a sağlık ve mutluluk dolu bir ömür diledi, TEMSA ve Aksu Turizm'in işbirliğinin

de çok uzun yıllar devam etmesini istediklerini söyledi.



Şekerler Turizm 20 Prestij aldı

Temsa Antalya'nın turizm ve personel taşımacılığının önde gelen firmalarından Şekerler Turizm'e 20 adet Prestij teslimatı gerçekleştirdi.

Araçlar, Temsa CEO'su **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, Temsa Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı **Hakan Koralp**, Temsa Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Temsa Otobüs Satış Müdürü **İrfan Özsevim**, Temsa Bölge Satış Yöneticisi **Volkan Tolunay** tarafından törenle Şekerler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Şeker**'e teslim edildi.

Temsa ile 50 araçlık görüşme

Şekerler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şeker, her yıl araç yatırımı yaptıklarını, pandemiye rağmen de filolarını yenilemeye devam ettiklerini belirterek, "Turizm sektörü her ne kadar pandemi sürecinde çok büyük yaralar almış olsa da biz bu süreci lehimize çevirecek markalarla, doğru fiyatlarla filomuzu güncel tutuyoruz. Dolayısıyla Temsa ile son 4-5 yıldır özellikle, güzel çalışmalara imza atıyoruz. Yeni dönemde de filomuz büyümeye devam edecek. Temsa ile bu yıl içitoplamda 50 araçlık bir görüşmemiz var. Şu an ilk 20 adedi filomuza kattık. Temsa araçlar işletme maliyetleri ve müşteri

memnuniyeti açısından tercihimizde öne çıkıyor. Özellikle yakıt tüketimi çok düşük" dedi.

Yüzde 30 daha iyi olacak

Pandemiye rağmen bu yıl geç açılacak ama yine geç kapanacak bir sezon beklentisi içinde olduklarını belirten Mustafa Şeker, "2020'den yüzde 20-30 seviyesinde daha iyi bir sezon olacağını tahmin ediyoruz. 2019 seviyesine yakalayamayız. Her kriz turizm sektörünü 3 yıl geriye götürüyor. Biz pandemi sürecinin olumsuzluklarını ancak 2023'te tam anlamıyla atabiliriz. Bu süreci farklı alanlara yönlendirerek, riskimizi dağıtarak atlatabilmeye gayret ediyoruz. Pandemi bize tek bir alana bağlı kalmamayı, farklı alanlarda her an tedbirli olmayı, her işin 1 yıllık projelendirilmesi gerektiğini öğretti. Borçlanma, planlama anlamında artık 1 yıl vadeyi görmek gerekiyor. Bu sürece alıştık. Sektörümüz daha dinamik olacak ama yeni maliyetler de kalıcı olacak. Araçların dezenfekte edilmesi ve hijyene yönelik yatırımlar yaptık. Sürücülerimizi koruma altına aldık, çünkü sürücüyü kaybettiginizde operasyon durma noktasına gelir. Günlük vaka artışları da beni endişelendiriyor, Haziran sonunda daha normale döneriz diye umuyorum. Bireysel taşımacı yerine daha çok kendi özmal araçlarımızla hizmet vermeye özen gösteriyoruz. Bu tabii, daha maliyetli oluyor ama hizmet kalitesini de



arttırıyor. Filomuzdaki araçlara bakım hizmetini kendimiz verince maliyetlerimiz yüzde 30 azalıyor" dedi.

İki taraf da kazanıyor

Temsa Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim de, Şekerler Turizm'in 26 yıllık bir geçmişe sahip olduğunu belirterek, "Temsa'nın Antalya'da çok geniş bir müşteri kitlesi var. Bu müşteriler de gerçekten Şekerler Turizm gibi hizmet yapısı ve kurumsal kimlikleriyle bölgede fark yaratmış, markalaşmış şirketler. Şekerler Turizm firma ortağı Mustafa Şeker'i 15 yıldır tanıyorum ve işine ne kadar özen gösterdiğinin yakinen tanığıyım. Şekerler Turizm yeniliğe açık bir firma. Bu anlayışa sahip firmalarla iş ortaklığı yapıyor olmak da bizim için mutlu ediyor, Burada başarının sırrı iyi bir ürünü

pazara sunmanın yanısıra o ürüne satış sonrası süreçte de sahip çıkılması ve müşterinin ihtiyaçlarına, beklentilerine uygun çözümler üretilmesi. Müşteri ile birebir güven duygusunu oluşturmak çok önemli. Her iki tarafın da kazandığı bir sistemin olması da işbirliklerinin yıllarca devam etmesini sağlıyor. Pandemi sürecine rağmen müşteriyi araç alımına yöneltmek kolay değil. Müşteri umutla yeni yatırımlar yapıyor, sizde onları destekliyorsunuz. Geleceğe pozitif bakmak önemli" dedi. ■



Antalya, Temsa ile 3 Turizm sezonunu açtı

Kıraç Turizm'den 4 Temsa Safir Plus yatırımı



25 Mart Perşembe günü düzenlenen törenle Antalya'nın en önde gelen firmalarından Kıraç Turizm'e 3 adet Safir teslimatı yapıldı.

Araçları; Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Temsa Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, Temsa Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Kıraç Turizm Genel Müdürü Havva Kıraç'a teslim etti.

Sezona yönelik iyi sinyaller

Temsa'nın en eski iş ortakları arasında yen alan Kıraç Turizm'e araç teslimatı yapmaktan büyük mutluluk

duydıklarını ifade eden Tolga Kaan Doğancıoğlu, "Yıllardır başarıyla devam eden bir işbirliğimiz var. Birde babadan kıza bir nesil aktarılmış bir şirket var. Bugünlerde Antalya'da olmak ve teslimatlar yapmak hem heyecan veriyor hem de mutluluk. Turizm sezonuna yönelik iyi sinyaller geliyor. Yatırımlarda bunu gösteriyor. Hem aşılama süreci artar hemde gelen turist sayısı artar diye umuyoruz. Böylece, geçen yılın kayıplarını da umarız geri almak mümkün olur. Kıraç Turizm'in parkında Safir Plus araçları görmek mutluluk veriyor" dedi.

10 adetlik sipariş

Kıraç Turizm Genel Müdürü Havva Kıraç, 3 adet Safir Plus otobüsü teslim aldıklarını, 10 adetlik bir sipariş de verdiklerini, "Kademeli şekilde bize teslim edilecek. 10 adetlik sipariş de turizmdeki hareketliliğe bağlı olarak artabilir.

Filomuzda 300 dolayında Temsa var. Biz Temsa'nın en eski iş ortakları arasındayız. Babam ve Temsa bu güven ilişkisini 30 yıldır çok iyi kurmuş. Bunu devam ettirmek bana düşüyor" dedi.

Gelecek için umutluyuz

Turizme yönelik iyi sinyaller aldıklarını da vurgulayan Havva Kıraç, "Tabii, hepimiz 2020 yılında yaşadıklarımız nedeniyle geleceğe temkinli bakıyoruz.

Araçlarımızı yeniliyoruz, parktaki araçların bakımını yapıyoruz. Geleceğe yönelik umutlu olmak istiyoruz. Biz pandemi sürecine çok borçlu şekilde yakalanmadık ve hatta 2020 yılında yine TEMSA'dan 5 araç aldık" dedi. Sektörü çok sevdiğini belirten Kıraç, "Erkek egemen bir sektör ama biz kadın yöneticiler her işi başarabileceğimizi de gösteriyoruz. Biz ülkemize en iyi hizmeti sunma çabası içindeyiz" dedi. ■



SORKUN PETROL'E SAFİR

TURSE bünyesinde hizmet veren Sorkun Petrol, Safir yatırımı yaptı. Aracı, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Sorkun Petrol sahibi Emin Ünal'a teslim etti.

Temsa Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Sorkun Petrol sahibi Emin Ünal ile uzun yıllara dayanan işbirlikleri olduğunu vurgulayarak, "Emin Ünal ile iş ortaklığının yanı-

sıra çok önemli bir dostluğumuz da var. Biz onun ihtiyaçlarına uygun araçları sunuyoruz, bugün de bir Safir teslim ediyoruz. Her yıl Sorkun Petrol ile alışverişimiz oluyor. Bu yıl pandemi nedeniyle 1 adet ile sınırlı oldu. Önümüzdeki süreçte yine daha fazla sayıda otobüs teslimatı yapacağımıza ve işbirliğimizi büyüteceğimize inanıyorum. Yeni Safir hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Filonun tamamı Temsa

Sorkun Petrol sahibi Emin Ünal da, "Bana bu fir-



satı verdikleri için çok teşekkür ediyorum. İnşallah turizm olur, herkes para kazanır, herkes yeni otobüs yatırımı yapar. Temsa daha da büyür, Volkan Tolunay da daha fazla araç satışı gerçekleştirebilir diye umuyoruz. Temsa araçların düşük yakıt tüketiminden ve kullanım sürecinden memnuniyet duyuyoruz. Tamamı Temsa markasından oluşan filomuz yeni aldığımız araçla birlikte 8 araca çıktı. Bu araç TURSE bünyesinde hizmet verecek. Daha önce şehirlerarasında çalıştık ama beklediğimiz kazançları elde edemedik. Masrafları çok, köprüsü, otobanı maliyetleri ağır. Onun için turizme döndük" dedi. ■

TEMSA'dan Kemal Erdoğan'a hayırlı olsun ziyareti

Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ ve Temsa Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, 10 Mart itibarıyla Sena Turizm'in CEO'luğunu üstlenen Kemal Erdoğan'a hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, "Sayın Kemal Erdoğan'a Sena Turizm'in CEO'luğunu üstlenmesinin ardından hayırlı olsun ziyaretinde bulunarak, kendisine başarılar diledi" dedi. Sena Turizm CEO'su Kemal Erdoğan'da Temsa yöneticilerine ziyaretleri nedeniyle teşekkür etti ve şunları söyledi: Sayın Baybars Dağ ve Sayın Volkan Tolunay'ın ziyaretlerinden büyük mutluluk duydum. Teşekkür ediyorum. Otobüs üreticileri bizim iş ortağımız. Onlarla birlikte yürüyoruz. Bu yıl turizm sezonundan beklentilerimiz yüksek. Tüm sektöre iyi bir sezon diliyoruz" dedi. ■ **Erkan Yılmaz**



İrfan İlhan Geri Dönüşüm Değerli Metal ve Madencilik filosunu 3 adet MAN TGE ile güçlendirdi

MAN'ın hafif ticari araç (HTA) segmentindeki markası TGE, her iş koluna sunduğu ideal çözüm önerileri ile sektörde fark yaratmaya devam ediyor. "Temiz ve Sağlıklı bir Türkiye için..." sloganı ile 2009 Yılından buyana değerli metal, maden ve katalizör geri dönüşüm sektöründe ve bunun yanı sıra İR-İL Catalytic Converter markasıyla katalizör ithalatıyla faaliyet gösteren İrfan İlhan Geri Dönüşüm A.Ş., filosunu 3 adet MAN TGE 6.180 panelvan ile güçlendirdi. Firmanın hedefi ise, yıl sonuna kadar bünyesine 5 adet daha MAN TGE katmak.

İrfan İlhan Geri Dönüşüm; 2021 yılı araç yatırımları kapsamında filosunu 3 adet MAN TGE 6.180 panelvan ile güçlendirdi. Firmanın aldığı vişne kırmızısı, ekstra yüksek tavan 17,5 m3 panelvanların teslimat töreni ise, Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde gerçekleştirildi. MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. HTA Satış Müdürü Cumhur Kutlubay ve HTA Bölge Satış Koordinatörü



Gökhan Bakubala'nın ev sahipliğinde düzenlenen törene İrfan İlhan Geri Dönüşüm Tic. San. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı İrfan İlhan ve firma çalışanları katıldı.

İrfan İlhan Geri Dönüşüm Tic. San. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı İrfan İlhan; "Türkiye genelinde il

dolaşarak, hizmeti müşterilerimizin ayağına kadar götürüyoruz. Verdiğimiz hizmete uygun araç olarak MAN TGE'ler de karar kıldık. Bugün 3 adet MAN TGE aldık ama hedefimiz yıl sonuna kadar bu sayıyı 8'e kadar çıkartmak" dedi.

MAN HTA Satış Müdürü Cumhur

Kutlubay: "MAN olarak, en modern bakım paketlerinden orijinal MAN parça ve aksesuarlarına, finansal destekten özel servis sözleşmelerine kadar müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına en ideal çözümler sunuyoruz." ■



Volkswagen Crafter'ın Servis ve Okul versiyonları büyük bahar indirimi!

Volkswagen Ticari Araç, C-D segmentinde yer alan güçlü modeli Crafter'ın Okul ve Servis versiyonlarına özel, yılın başından itibaren en çok kazandıran indirim fırsatını sunuyor.

Crafter model ailesinin tüm üyelerinin dahil olduğu kampanyada, Crafter Servis modeli 342 bin 500 TL'den ve Crafter Okul modeli ise 371 bin 500 TL'den başlayan kampanyalı anahtar teslim fiyatlarıyla satın alınabiliyor. Sınırlı sayıdaki Crafter Okul ve Servis modellerinde geçerli olan kampanya detaylarına www.vw.com.tr adresinden ulaşılabilir. ■

FRICOLD®
Ticari Araç Soğutucuları

Endüstriyel soğutma sektöründe 30 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Frigoblock'tan **ATP ve ECE R10** sertifikalı ticari araç soğutma sistemleri

Fricold ticari araç soğutma sistemleri, ürünleriniz için güvenilir ve etkili soğutma sağlar. **Fricold ile Tazelik Yollarda...**

www.fricold.com.tr

Orhan Gazi Mah. 15.Yol Sokak NO:37 34538 Esenyurt - İSTANBUL
Telefon: 0212 623 20 34 (4 Hat) - 623 21 73 (8 Hat) Faks: 0212 623 21 70
E-posta: web@frigoblock.com.tr Web: www.frigoblock.com.tr

UZUN YOLLARIN VAZGEÇİLMEZİ

OTOBÜS ve MİDİBÜS SATIŞININ GÜVENİLİR ADRESİ

MARATON

PRESTİJ

SAFİR



MAPAR BURSA

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



Acil
Servis : 0 533 153 96 73



/mapartemsa



TEMSA

HER YÜKÜNDE YANINDA

SATIŞIN GÜVENİLİR ADRESİ

MAPAR BURSA

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



Acil
Servis : 0 533 153 96 73



/mapartemsa



Özer Bür EGETURDER Başkanı oldu

Ege Turizm Taşımacıları Derneği'nin (EGETURDER) Olağan Genel Kurulu 17 Mart 2021 tarihinde yapıldı. Tek liste ile yönetim kurulu ve başkanın belirlendiği genel kurulda Özer Bür, EGETURDER'in yeni başkanı oldu.

Haber:
Erkan YILMAZ

Genel kurulda ilk olarak divan seçimi yapıldı. Divan Başkanlığına Taşıma Dünyası Ege Temsilcisi ve köşe yazarı Cumhuriyet Aral, Divan Başkan Yardımcılığına A. Serkan Biberoglu, katip üye olarak Kenan Gülay seçildi. Divan Başkanı Cumhuriyet Aral EGETURDER'in genel kurulunun üyelere ve sektöre hayırlı olmasını diledi.

2019-2020 raporları

İlk olarak 2019 ve 2020 faaliyet ve denetim raporları okundu ve ibra edildi. EGETURDER Başkanı Rıdvan Koç, 29 Şubat 2019 tarihinde başkanlık

görevi almasının ardından yürüttükleri çalışmalarla ilgili bilgiler verdi. Taşımacıların mevzuat kaynaklı sorunlarına yönelik çözümler üretmeye çalıştıklarını belirten Koç, "U-ETDS sistemi ve İzmir-Manisa arasında öğrenci ve personel taşımacılığına yönelik getirilen D4S belgesine yönelik görüşmeler de bulunuldu. Ayrıca İzmir Büyükşehir Belediyesi ile de yapılan görüşmelerle şehircinde toplama ve dağıtma noktaları ile ilgili de çözümler üretildi" dedi. EGETURDER'in Genel Kuruluna tek liste ile girdi ve yeni yönetim kurulu ile yeni başkanı belirlendi.

EGETURDER'i daha da büyütmek

Özikizler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özer Bür, EGETURDER'in başkanı oldu. Bundan sonraki süreçte hedeflerinin EGETURDER'i daha da büyütmek olduğunu belirten Özer Bür, "Yaşanan Kovid-19 süreci bütün sektörler için çok ağır kayıplar yaşattı. En çok etkilenen sektörlerin başında turizm ve taşımacılık geliyor. Salgın sürecinin aşılmanların artmasıyla kontrol altına alınacağına ve turizm sektörünün de eski hareketli günlerine kavuşacağına inanıyorum. Bu yıl için yapılan rezervasyonlardan olumlu sinyaller alıyoruz. En azından 2020'den çok daha iyi bir yaz sezonu olacağı beklentisi içerisindeyiz. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın turizm sektörüne daha fazla sahip çıkması gerektiğine de inanıyoruz. Hedefimiz; İzmir, Manisa, Aydın, Muğla, Denizli, Uşak illerinde faaliyet gösteren tüm turizm taşımacılarının EGETURDER'e üye olmasını sağlamak. EGETURDER'i büyütürken çok daha güçlü bir yapıya kavuşturmak istiyoruz. Turizm taşımacılarının bir federasyon çatısı altında buluşması ile ilgili çalışmalar yapılıyor. Biz de bunu destekliyoruz. Üye sayısı ile büyüyen EGETURDER'in federasyon içinde önemli bir güç olacağına inanıyoruz.

Biz turizm taşımacılarının sorunlarını ve taleplerini merkezi hükümet ve yerel idareler nezdinde gündeme getirmeye ve sorunlara çözüm aramaya, taleplerimizi hayata geçirmeye yönelik çalışmaları sürdüreceğiz. Takograf konusunun daha da netleştirilmesi için de çalışmalar yapacağız" dedi.

Teşekkür

Özer Bür, konuşmasını görev yapan yönetim kurulu üyeleri ve Başkan Rıdvan Koç'a teşekkür ederek, "Yeni yönetim kurulunda yer alan arkadaşlarımızla birlikte uyum içinde çalışacağız. EGETURDER ve İZTAD güçlü bir dayanışma ile sektöre katkı sağlamaya devam edecektir. Genel kurulumuzun sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum, yönetime seçilmemizden dolayı da teşekkür ediyorum" dedi. ■

Divan Başkanlığını
Cumhuriyet Aral
yaptı.



EGETURDER'in yeni yönetimi

Yönetim Kurulu Başkanı

Özer Bür

Yönetim Kurulu Üyeleri

Coşkun Altın
M. Hakan Özkaralı
Derviş Kabacık
Erkan Özseçkin
Ferdî Ballı
İrfan Görkemli
Kemal Duman
Mehmet Günaydın
Nazmi Altıntaş
Eray Ayvalı

Denetim Kurulu Üyeleri

Yusuf Kafa
Necati Atmaca
Mustafa Uçar
Serkan Özbek
Sezai Adalı
Yücel Şengün



Has Otomotiv'den Güney Akdeniz Seyahat'e 2 adet Travego SHD

Mercedes-Benz Türk bayi Has Otomotiv Güney Akdeniz Seyahat bünyesindeki bireysel otobüsçü Şeref Kuyumculuk'a 2 adet Travego SHD 2+1 koltuk düzenine sahip otobüsleri teslim etti.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen törenle araçlar Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban tarafından Şeref Kuyumculuk Otobüs Sorumlu Müdürü Şükrü Temizkalp, kaptanlar Deniz Yılmaz, Alper Arslan, Vedat Gençün, Tamer Kılınç, Mehmet Dönmez'e teslim edildi. ■



Hasmer Otomotiv'den Köksallar Turizm'e 2 adet Turismo 16

Mercedes-Benz Türk bayi Hasmer Otomotiv, Mersin merkezli Köksallar Turizm'e 2 adet Turismo 16 2+1 otobüs satışı gerçekleştirdi.

Tourismo 16 araçların teslimatı, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezinde 18 Mart Perşembe günü Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından Köksallar Turizm İstanbul Bölge Müdürü Fatih Keske'ye teslim edildi. Yeni Mercedes-Benz Turismo otobüslerin filoya katılmasından duydukları memnuniyeti dile getiren Keske, "Çok zorlu geçen pandemi sürecinin ardından 2021'e yönelik olumlu beklentilerimizle yeni otobüs yatırımlarına yöneldik. 12 adetlik Mercedes otobüs yatırımı planladık ve ilk 2 adedi filomuza kattık. Kalan 10 otobüsü de bu yıl içerisinde filomuza katacağız" dedi. ■

Hasmer Otomotiv'den Düzce Güven Turizm'e Turismo 15 RHD

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı firmaları sezona az bir süre kala otobüs yatırımlarını sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk bayi Hasmer Otomotiv tarafından Düzce Güven Turizm'e 1 adet Turismo 15 RHD teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle 1 adet Turismo 15 RHD Düzce Güven Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Osman Çalık ve babası Saffet Çalık'a teslim edildi. Aracın satışını Hasmer Otomotiv gerçekleştirdi. ■



İSTAB Turgay Gül ile devam ediyor

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) 15. Olağan Genel Kurulu 6 Nisan 2021 Salı günü İstanbul Asia Otel’de yapıldı. Genel kurulda İSTAB’ın yeni yönetim kurulunun da seçimi yapıldı. 12 Mayıs 2018 yılından beri İSTAB’ın başkanlığını yürüten Turgay Gül yeniden başkan seçildi.



Pandemi koşulları nedeniyle 2020 yılında yapılamayan dernek genel kurulları önlemler alınarak gerçekleştirilebiliyor. İSTAB Genel Kurulunda Aziz Baş faaliyet ve denetim raporlarını okudu. Onamanın ardından, dilek ve temenniler bölümünde, İSTAB eski Başkanı Ahmet Karakış bir konuşma yaptı.

Etkisi yıllarca sürecek

Sektörün birlik ve beraberlik içinde hareket etmesinin mutluluğunu yaşadıklarını belirten **Ahmet Karakış**, “Birkaç genel kuruldur bu tabloyu yaşıyoruz. Tek liste ile seçim yapabiliyoruz” dedi. Pandemi nedeniyle çok sıkıntılı bir süreç yaşandığını belirten Karakış, “Çok sevdiğimiz insanlar haya-



tını kaybetti, hemen hepimizin çevresinde hayatını kaybeden insanlar oldu. Hepsine Allah’tan rahmet diliyorum. Birkaç sene önce böyle bir hastalık konuşulsa, komplo teorisi olarak değerlendirirdik. Sektörümüz çok sıkıntılı bir süreç yaşıyor. Öğrenci taşımacılığı tarafı çok daha fazla etkilendi. Bu süreçte meslek örgütü olarak herkes elinden geleni yapıyor. Farklı fikirleri olanlar her zaman yönetime iletebilir. Umudumuz birkaç ay sonra bu hastalık seviyesinin azalması. Ama şu bir gerçek ki, pandemi süreci çok kısa sürede bitse bile ekonomiye ve sektöre etkileri yıllarca sürecek. Buna göre herkesin önlemini alması ve rekabet yaparken daha dikkatli olması gerekiyor. Fiyatların geldiği nokta hak ettiğinin yarısı, maalesef haksız rekabetin önüne bir türlü geçilemiyor” dedi. Ahmet Karakış, konuşmasını “İSTAB’a güzel bir mülk yakışır. Bir yer alınması tüm sektörü memnun eder. Bugüne kadar emeği geçen Turgay Başkan ve yönetim kurulu üyelerine teşekkür ediyor, bundan sonra da yanınızda olduğumuzu belirtmek istiyorum” diye bitirdi.



Turgay Gül: Sektörümüz büyük yara aldı

Tek liste ile gidilen seçimde, bir dönem daha İSTAB Başkanlığına seçilen Turgay Gül üyelere teşekkür konuşması yaptı: “Bu süreçte kongreyi yapabildiğimiz için mutluyuz. Gerçekten değişik bir süreç yaşıyoruz. Hızlı bir şekilde ama gerekli önlemleri de alarak genel kurulu gerçekleştirdik, emeği geçen herkese teşekkür ediyoruz. Biz son 4 yıldır çok değişik

konularla mücadele etmek durumunda kaldık. Sorunun olmadığı bir ay olmadı demek mümkün. Yaşanan sorunlarla ilgili sektör için her girişimi, görüşmeyi yaptık. Yapmaya da devam edeceğiz. Bizleri seçtiğiniz için sizlere teşekkür ediyorum. Bir önceki yönetim kurulunda olup affını isteyenler oldu. Onlara verdikleri katkılar nedeniyle de teşekkür ediyorum.

Pandemi süreci maalesef sektöre büyük darbe vurdu. Sektör paydaşlarının dikkat etmeleri gereken noktalar var. Bir işi alma hazzı o işten para kazanma hazzından daha büyük olmamalı. Biz illa bir işi almak adına veya farklı göstermek adına zararına bir işi almamalıyız. Para kazanabileceğimiz işleri almamız gerekiyor. Bu süreçte bu rakamlarla bu işi sürdürülebilir şekilde yapabilmek mümkün değil. Sektöre zarar veren yıkıcı rekabetin önüne geçilmesi gerekiyor.” ■



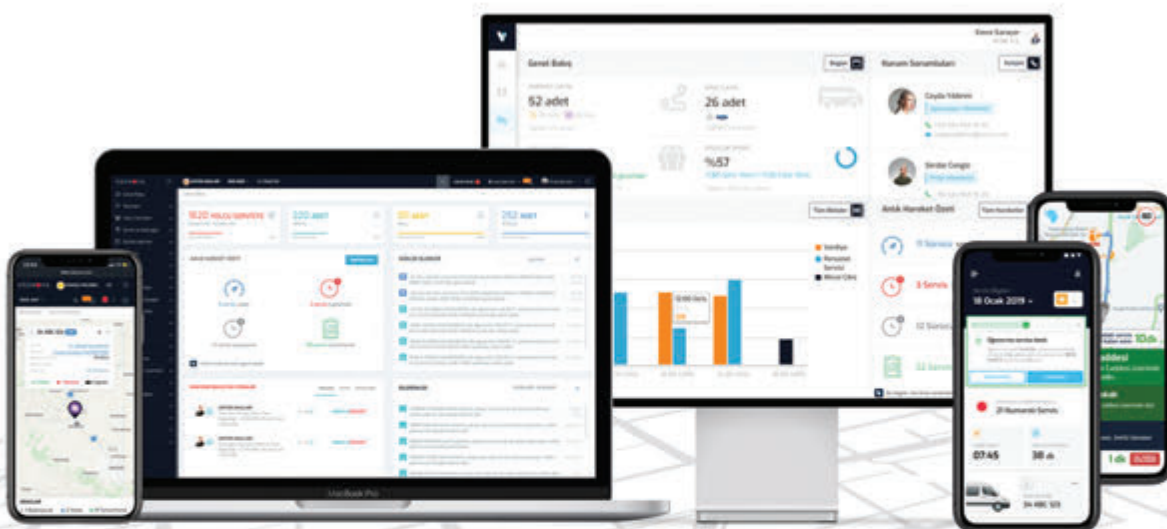
vita

Yolcu Taşımacılığı Online Yönetim Sistemleri ve Uygulamaları

- ✓ Güzergah Planlama
- ✓ Mobil Araç Takip
- ✓ Otomatik Çetele
- ✓ Puantaj, Çetele ve Muhasebe
- ✓ Kar/Zarar Analizi ve Raporlar
- ✓ Akaryakıt Entegrasyonu
- ✓ Tedarikçi Fatura Yönetimi
- ✓ Vardiya Planlama
- ✓ Mobil Yolcu Biniş
- ✓ Toplu SMS İşlemleri
- ✓ Online Yolcu Kayıt ve Tahsilat
- ✓ Öğrenci ve Personel Yönetimi
- ✓ U-ETDS Entegrasyonu
- ✓ Evrak ve Belge Yönetimi

ve çok daha fazlası...

ÜCRETSİZ DENEYİN



vita ERP vita APP vita Monitor vita Tedarikçi vita Drive

App Store'dan
İndirin

Google Play
DEN ALIN

Hemen indirin
AppGallery

0850 840 66 82

www.kodnova.com

KODNOVA

İSTAB

Yönetim Kurulu Üyeleri

Turgay Gül-Başkan
Aziz Baş
Esat Yıldırım
Köksal Yüzbaşıoğulları
Bülent Doğmuş
Ahmet Akgünç
Metin Uludağ

Mehmet Cingöz

Vahit Kaya
Murat Erdoğan
Önder Kara
Emre Ak
Emin Akkurt

Denetleme Kurulu Üyeleri

Süleyman Korkmaz
Reyhan Şeker
Ahmet Karakış



Serkan Temizsoy, Reyhan Seker, Cuneyt Ergun



Dursun Ali Camadan, Turgay Gül



Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv İstanbul Satış Müdürü Cüneyt Ergün ve HTA Satış Müdürü Gökhan Mede, İSTAB Başkanlığına yeniden seçilen Turgay Gül ve Yönetim Kurulu Üyesi Esat Yıldırım'ı tebrik ederek, başarılar dilediler.



Yanlış hesap Bağdat'tan döndü

Geçenlerde otellerin müşterilerine kendilerinin transfer hizmeti vermeleri ile ilgili bir yasal düzenleme haberi duyuldu ve ses getirdi. Turizmi Teşvik Kanunu teklifi içerisinde yer alan bu düzenlemenin TBMM Genel Kurulu öncesi yapılmakta olan komisyon görüşmelerinde, bir önerge ile bu hususun tekliften çıkarıldığını duyduk. Şimdi önemi kalmamış diye geçiştirmemek, bununla ilgili olumlu ve olumsuz görüşleri belirtmek bence büyük önem taşıyor. Teklifin metnini görmedim. Ama bu yazı için de önemli değil. Ben teklifte yer alıp almadığına bakılmaksızın düzenleme ile ilgili tüm hususlara ilişkin görüşlerimi belirteceğim.

Teklifin yeri uygun değil

Özellikle turizm taşımalarında turizme özel kavramlar kullanılarak adeta bir kutsallık kazandırma, karşı tarafı etkileyerek kandırma havası vardır. Bu husus özellikle yabancı dilde kelimeler kullanma şeklinde pek çok uluslararası faaliyette karşımıza gelir. Burada ifade edilen çözüm ona 'büyük kavram', transfer. Adının bu olması bunun bir taşıma olduğu gerçeğini değiştirmez. Bu kelime yolcunun uçaktan veya diğer ana taşıttan indiği nokta ile otel, tesis arasında taşınacağını ifade ediyor. Yani özü bir taşımadır. Taşımanın transfer olması da bu gerçeği değiştirmez. Tüm taşımalar Taşıma Kanunu ve taşımalarla ilgili diğer kanunlara tabidir ve bu kural delinmemelidir. "Ama bu, turist taşımasıdır. Turizmi ilgilendirir" dersiniz tehlikeli bir yol açılır. O zaman öğrenci taşımacıları Milli Eğitim Bakanlığı'nın, gıda ve tarım ürünü taşımaları Tarım Bakanlığı'nın, akaryakıt taşımaları Enerji Bakanlığı'nın ithalat-ihracat taşımaları Ticaret Bakanlığı'nın, sanayi malları



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

taşımaları Sanayi Bakanlığı'nın alanına girer. Tabii Ulaştırma Bakanlığı'nı kapatmak gerekir.

Şu husus önemlidir. Bir torba kanunda Taşıma Kanunu'na eklenmek üzere turizm taşıtları ile ilgili bir düzenleme olabilir. Ama bu durum diğer yanlışlara imkan vermez. Burada son olarak şu hususu belirteyim. Turizm gruplarının taşınması düğün, cenaze, spor, turistik olmayan geziler dahil her türlü grup taşımalarının sadece bir türüdür. Belki dış turizmdekiler döviz girdisi açısından biraz daha önemlidir, o kadar. Dolayısıyla diğer grup veya etkinlik taşımalarıyla turizm taşımaları aynı esasa yapılmak zorundadır.

Belge/izin şart

Otomobillerle yapılan ve ticari olmayan yolcu taşımaları dışındaki her türlü taşımanın mutlaka bir belge veya izin ile yapılması zorunluluktur. Dolayısıyla bir taşımadan söz ederken hangi belgeyle yapılacağı ilk soru olmak zorundadır.

İliçi/ildışı ayrımı

İstanbul'u esas alacak olursak adı geçen taşımalar, İstanbul veya Sabiha Gökçen ile İstanbul Büyükşehir sınırları içerisindeki bir otel veya bu ilin dışındaki bir otel arasında olabilir. Eğer iliçindeyse bu taşıma belediye mevzuatına tabidir. Böyle olmayıp Tekirdağ, Kocaeli veya Sakarya'daki

oteller söz konusu ise bu taşımalar Bakanlığın illerarası taşıma mevzuatına tabi olacaktır. İstanbul'un büyükşehir olmaması hali gibi büyükşehir olmayan illerde belediye alanı içindeki taşımalarda yine belediye belgesi veya izni belediye alanı dışına çıkan iliçi taşımalarda ise Bakanlık izni gerekecektir.

Taşıma ticari mi?

Bu taşımalar ücret karşılığı mı olacak, yani kazanç amaçlı, ticari amaçlı mı olacak, yoksa ücretsiz para amacı olmayan taşımalar mı olacak? Ücret karşılığı yapılacaksa, yani ticari taşıma söz konusuysa diğer taşımalardaki ticari taşıma esaslarına tabi olmak zorundadırlar. Ücretsiz ise durum farklı. Otobüs firmalarının ücretsiz şehiriçi yolcu taşımalarında olduğu gibi müşteri taşıması olarak görülebilir. Bunun için otomobillerde serbestlik var. Diğerlerinde yine izin gerekiyor.

Hangi belge gerekir

Kullanılacak transfer yani taşıma aracı otomobil olacaksa illerarası ticari taşıma için A belgesi ve bunun şartlarına göre taşıma yapılması gerekir. İliçi olanlar ise iliçi ticari taşıma esaslarına tabi olmak zorundadır. Ticari değil iseler otomobille ticari olmayan taşıtlar için hiçbir şart yoktur. Bunun için herhangi bir kanun veya düzenleme gerekmez. Otobüs söz konusu ise illerarası taşımalar için B2-D2 belgesi ile taşıma yapılmalıdır. Otobüsle iliçi ticari olduğunda ise durum biraz daha karışıktır. Ama yine B2-D2 ile bu transferler yapılabilir. Kanunlardaki veya yönetmeliklerdeki belge düzenini beğenmeyenler önce bunu değiştirmek için çabalamalıdırlar.

Taşıtlar ticari mi, özel mi?

Eğer yapılacak taşımalar ticari, yani para karşılığı ise bunların özel araçlar yani özel otomobil veya otobüs ile yapılması mümkün değildir, ticari araç gerekir. Özel otomobil hatta özel otobüs ile yapılacak ticari taşımalar, bu taşıtlarla belge alınamayacağı için korsan dediğimiz türden taşıma olurlar.

Herhalde böyle bir taşımayı meşrulaştırmak düşünülmemiştir. Taşımalar ticari yani para karşılığı değilse bunlar özel otomobiller ile yukarıda belirttiğim gibi hiçbir şarta tabi olmadan yapılabilir.

Yeter ki, ücret alınmasın. Otobüs için ticari olmayan taşımalarda bile izin gerekir. İliçi taşımalarda belediyelerden ücretsiz taşıma izin belgesi alınması gerekecektir. İllerarası olduğunda ise buna uygun bir belge yok. B3 ve D3 akla gelebilir, ama bunlarla sadece personel taşımaları yapılabileceği tanımında belirtilmektedir. Bu fırsattan istifadeyle B3 ve D3 belgeleri ile taşımacının kendi personelinin yanı sıra kendi müşterilerinin ücretsiz olarak taşınmasına da izin verilmelidir. Yine buna personel aileleri ve öğrencileri dahil her türlü sosyal yardım amaçlı ücretsiz taşımalar da dahil edilmelidir. Gerekirse ücretsiz taşımaları açıklayan, düzenleyen bir genelge de yayınlanabilir. Bu kapsamda yeni üretilen taşıtların testi veya tanıtımı amaçlı seyahatlerin de ele alınarak bunlara da bir yol açılmalıdır.

Otomobille yolcu taşımalarında bazı yetersizlikler olduğunu düşünüp bu konuda görüş ve önerilerimi daha önce yayınlamıştım. İsteyen bakabilir.

Bu konudaki düzenlemenin teklif metninden çıkarılmasına ilişkin önergeyi ve gerekçesini bu yazıyı hazırladıktan sonra öğrendim. Teklifin belediye alanlarındaki taşımalarla ilgili olduğunun da anlaşıldığı aşağıdaki önergeyi ve bunun gerekçesini okuyarak benim değerlendirmelerimle mukayese edebilirsiniz. ■

GEREKÇE

Teklif edilen maddenin 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanuna, 5216 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanuna, 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanuna, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ne ve Büyükşehir Belediyeleri Koordinasyon Merkezleri Yönetmelik hükümlerine aykırıdır. Yolcu taşımacılığında kullanılacak araçların teknik özellikleri, yaşları ve sayıları UKOME Kurulları / İl Trafik Komisyonları yetkisi ile belirlenmiştir. Büyükşehir Belediyesi sınırları içerisinde başlayıp biten ticari amaçlı yolcu taşıma araçlarına izin verme yetkisi Büyükşehir Belediyeleri'ne aittir. Kanun teklifindeki bu madde ile belediyelerin yetkilerine aykırı bir düzenleme yapılmaktadır.

Otokar'dan İzmir Bölgesi'ne 5 firmaya teslimat

Otokar, 2021'e hızlı başladı. Yılın ilk üç ayında turizm, öğrenci, personel taşımacılığı için önemli sayıda teslimat gerçekleştiren Otokar, İzmir Bölgesi'nin de tercihi oldu. Bölgede turizm ve personel taşımacılığı yapan Özikizler Turizm, Uşaklıoğlu Turizm, Aktaş Taşımacılık, Adnan Kahveci Taşımacılık ve Erdal Tur'un tercihi Sultan oldu.

Sultan otobüsleri ile turizm ve servis taşımacılığında ilk tercih olmayı sürdürüyor. Tasarım ve teknik özellikleri ile Türkiye'nin yanı sıra dünyanın dört bir yanında büyük ilgi gören Sultan, İzmir Bölgesi'ndeki varlığını artırdı.

Personel ve servis taşımacılığında modern çizgisi, dinamik tasarımı ve ferah iç yapısıyla hem sürücüsüne hem de yolcusuna üst düzey konfor vadeden Sultan, Özikizler Turizm, Uşaklıoğlu Turizm, Aktaş Taşımacılık, Adnan Kahveci Taşımacılık, Erdal Tur'un da tercihi oldu. Her türlü yol koşulunda üstün performans sağlayan ve Euro 6 çevreci motorunun yanı sıra düşük işletme giderleriyle her zaman kazanç vadeden 7 aracın teslimatı,

Otokar İzmir Bayii Atalay Otomotiv tarafından gerçekleştirildi.

Uzun yıllardır turizm ve personel taşımacılığının Sultanı olarak gösterilen araçların teslimat törenleri Özikizler Turizm sahibi Hüseyin Bür, Uşaklıoğlu Turizm sahibi Murat Uşaklıoğlu, Aktaş Taşımacılık yetkilisi Şevki Aktaş, Adnan Kahveci Taşımacılık sahibi Adnan Kahveci ve Erdal Tur sahibi Erdal Cerşit'in katılımıyla gerçekleşti. Yolların

Sultanları,İzmir Bölgesi'nde turizm ve personel taşımacılığında kullanılacak. ■



Transfer izninde yanlıştan dönüldü

Geçen hafta, Turizm Teşvik Kanunu Tasarısı kapsamında otellere getirilmek istenilen transfer yapabilmek imkanı TBMM’de komisyonda çıkarıldı. Aslında Kültür ve Turizm Bakanı Sayın Mehmet Ersoy, bu hizmetin, iyi niyetle, üst gelir grubunun lüks taşıma talebine yönelik verilmesini istedi. Ancak bizim incelediğimiz mevzuata göre D2 belgesine otomobil kaydı yapılabilir diye düşünüyorum. A1 belgelerine yönelik de bir düzenleme yapılabilir. Dolayısıyla bu belgeleri aldıktan sonra otellerin araçlarla bu hizmeti sunmasına mani olunamaz. Tabii, kanunlar karmaşık hale getiriliyor yönünde bir kaygımız vardı. Biz milletvekilleri ile bu konuyu konuştuk, Sayın Bakan ile de bu konuyu görüşmüş ve böyle bir düzenlemenin çıkmasının yeni sıkıntılar getireceğini aktarmıştık. Komisyonunda bu düzenleme çıkarıldı.

Derin bir nefes alındı

Gerek turizm taşımacıları, gerekse taksiciler derin bir nefes almış oldular. Bu düzenleme istismara çok açık olacaktı. Sayın Bakanımız, turizmi çok iyi biliyor onun haklı olduğu nokta dünyanın birçok ülkesinde üst düzey yöneticilerin, devlet adamlarının katılacağı toplantılarda limuzin tipi bu araçlara ihtiyaç var. Türkiye’de bu tür araçlardan da var. Dedğimiz gibi, D2 belgesine ve A belgesine bu araçların kaydedilmesi ile bu hizmet verilebilir. Eğer Taşıma Kanunu yetersizlik içeriyorsa orada iyileştirmeler yapılarak bu ihtiyacın giderilmesi de sağlanabilir.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

TÜRSAB ve yol belgesi

Turizm taşımacılarının yaşadığı tek sorun da bu değil. Yol belgesi veya TÜR-SAB belgesine yönelik sıkıntılar sürüyor. U-ETDS sistemine giriş yapıldığı takdirde Ulaştırma Bakanlığı kapsamındaki taşımacıları düzenleyen ve denetleyen kurum yine Ulaştırma Bakanlığı olmalıdır. İçişleri Bakanlığı da bizi, aldığımız belge türüne göre denetlemesi lazım. Ulaştırma Bakanlığı’nın verdiği belgelerdeki haklarımızın yerel yönetimler tarafından gasp edilmesi, bir başka kurumun belgesine ihtiyaç duyulmadan bu taşımacıların yapılabilmesi gerekiyor. TÜRSAB ile konuşmamız gereken turizm taşımacılığının daha güvenli ve daha nitelikli yapılmasının değerlendirilmesi olmalıdır. Ama TÜR-SAB belgesi alması gerekenler yine seyahat acenteleridir.

U-ETDS ve dijital takograf

Bu konuyu TÜRSAB Başkanı Sayın Firuz Bağlıkaya ile tekrar konuşacağız.

Acenteler kendi adına belge alabilir ve taşıma yaptırdığı aracın önüne o belgeyi koyarlar. Ayrıca turizm taşımacılarına belge dayatılması haksızlıktır. Birçok turizm taşımacısının aracı bağlandı, ağır para cezaları kesildi. Tarafların karşı karşıya getirilmeyeceği şekilde düzenlemeler yapılması gerekiyor. İçişleri Bakanlığı’nın da U-ETDS sistemine entegre olması ve denetimlerde kullanılması ile sorun da çözülecektir. Bakanlık da bu konuda çalışma yürütüyor. Ayrıca İçişleri Bakanlığı dijital takograf verilerinin online ortamda aktarılmasına yönelik de bir çalışma yürütüyor. Artık denetimlerin akıllı sistemler üzerinden yapılabilmesi çok daha etkin sonuçlar sağlayacaktır.

Anadolu Otogarı

Ulusal medyada, geçen hafta, Anadolu Otogarı’nın inşasına yönelik bir haber yayınlandı. 2018 yılında gündeme gelen proje tekrar haber olmuş. 35 dönümlük bir alanda inşa edilecek otogaranın bu sektöre yetmeyeceğini herkes biliyor. Kimse hayallerle uğraşmasın. Biz Sayın Cumhurbaşkanı talimatı ve İçişleri Bakanımızın da bu konuda yardımcı olacağını söylemesiyle arazi tahsis konusunda talebimizi yaptık. Önümüzdeki hafta bu konuda görüşmeler yapılacak ve sanıyorum bu arazi tahsis olacak. Harem Otogarı’ndaki meslektaşlarımızın arayışlarına saygı

duyuyoruz. Ancak Tuzla’da, söz konusu arazi yetersiz, konumu yanlış ve projenin maliyeti de yüksek. 125 milyon TL yatırımla hayata geçen bir otogarı bu sektör kaldıramaz. Bu hayal proje. Yanlış bir yerde otogar projesine rıza göstermeyiz. Bu proje başlayamaz. Anadolu Otogarı konusundaki yetki İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nde. Biz ön hazırlığımızı yaptık. Atacağımız adımlarda Harem esnafının haklarını da sonuna kadar koruyacağız. Konulacak kriterlere uygun olan arkadaşlarımız ortaklaşa yazıhane alıp, işletebilirler. Bu sektörün paydaşlarının karar vereceği yeni ortaklık yapısı olacak. Bu otogarı bu anlayışla yapacağız. ■



Bakana ziyaret

Sayın Bakanımızla TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı, TOBB Sektör Meclisi Turizm Taşımacılığı Komisyon Başkanı ve TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz ile 2 Nisan Cuma günü bir araya gelerek, bu konuyu tekrar görüştük. Ülke için doğru her çalışmanın destekçisi olduğumuzu ifade ettik.

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Kurulu yapıldı

Turizm Taşımacıları Derneği 11. Genel Kurulu 25 Mart 2021 Perşembe günü yapıldı. Genel Kurul, Büyük İstanbul Otogarı Konferans Salonu’nda gerçekleşti.

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Kurulu’nda ilk olarak divan başkanlığı seçimi yapıldı. Divan Başkanı Nusret Ertürk oldu. Divan başkanlığı seçimi sonrasında kısa bir teşekkür ve veda konuşması yapan Nusret Ertürk, “Uzun yıllar TTDER bünyesinde sizlerle birlikte çalışmaktan büyük mutluluk ve gurur duydum. Görev aldığım bu son genel kurul. Artık bir süre İspanya ve Amerika’da yaşayacağım. Bu süreçte bana destek veren tüm yönetime ve sektör mensuplarına teşekkür ediyorum” dedi. Genel kurulda daha sonra faaliyet raporları okundu ve ibra edildi. Daha sonra tek listenin olduğu yeni yönetim kurulu üyelerinin seçimi yapıldı.

TTDER yönetimine federasyon kurma yetkisi

Genel kurulda turizm taşımacıları sektörü adına federasyon kurulması, kurulmuş federasyonlara katılma, üyesi bulunan federasyonlardan ayrılma kararı konusunda yönetim kuruluna yetki verilmesi maddesi oylandı ve kabul edildi. Gelecek dönem bütçesini hazırlama konusunda da yönetime yetki verildi.

TOF Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım söz alarak, “Mayıs ayında yapılması planlanan TOF genel kurulunda Tüm Otobüsçüler



Federasyonu’nun adını, Tüm Otobüsçüler ve Turizm Taşımacıları Federasyonu olarak değiştirilmesi önerisini getireceklerini söyledi.

Genel kurulda TTDER Başkanlığı’na tekrar seçilen

Sümer Yıgıcı, teşekkür konuşması yaptı: 3 sene daha kısmet olursa sektöre yönelik çalışma yapacağız. Hepinize teşekkür ediyorum. İnşallah 2020 yılından daha iyi bir yıl geçireceğiz. ■

TTDER’in 3 yıl için yeni Yönetim Kurulu belirlendi.

Yönetim Kurulu Başkanı

Sümer Yıgıcı

Başkan Yardımcısı

Mümtaz Er

Genel Sekreter

Mehmet Öksüz

Yönetim Kurulu Üyeleri

Mehmet Öksüz, Mümtaz Er, Hüseyin Satır, Mehmet Katırcı, Taşkın Arık, Güray Buruk, Başar Ulusoy, Koray Yılmaz, Serkan Temizsoy, Murat Yeşilyurt

Yönetim Kurulu Yedek

Murat Arıkan, Fatih Çolak, Hakan Helva, Cemil Çevik, Selahattin Üstün, Mehmet Geçim, Nurhayat Özkaymak

Denetim Kurulu Asil

İbrahim Artırdı, Şevket Ak, Tahsin Yücefer

Denetim Kurulu Yedek

Engin Başaran, Coskun Altın, Enver Bektaş

Disiplin Kurulu Asil

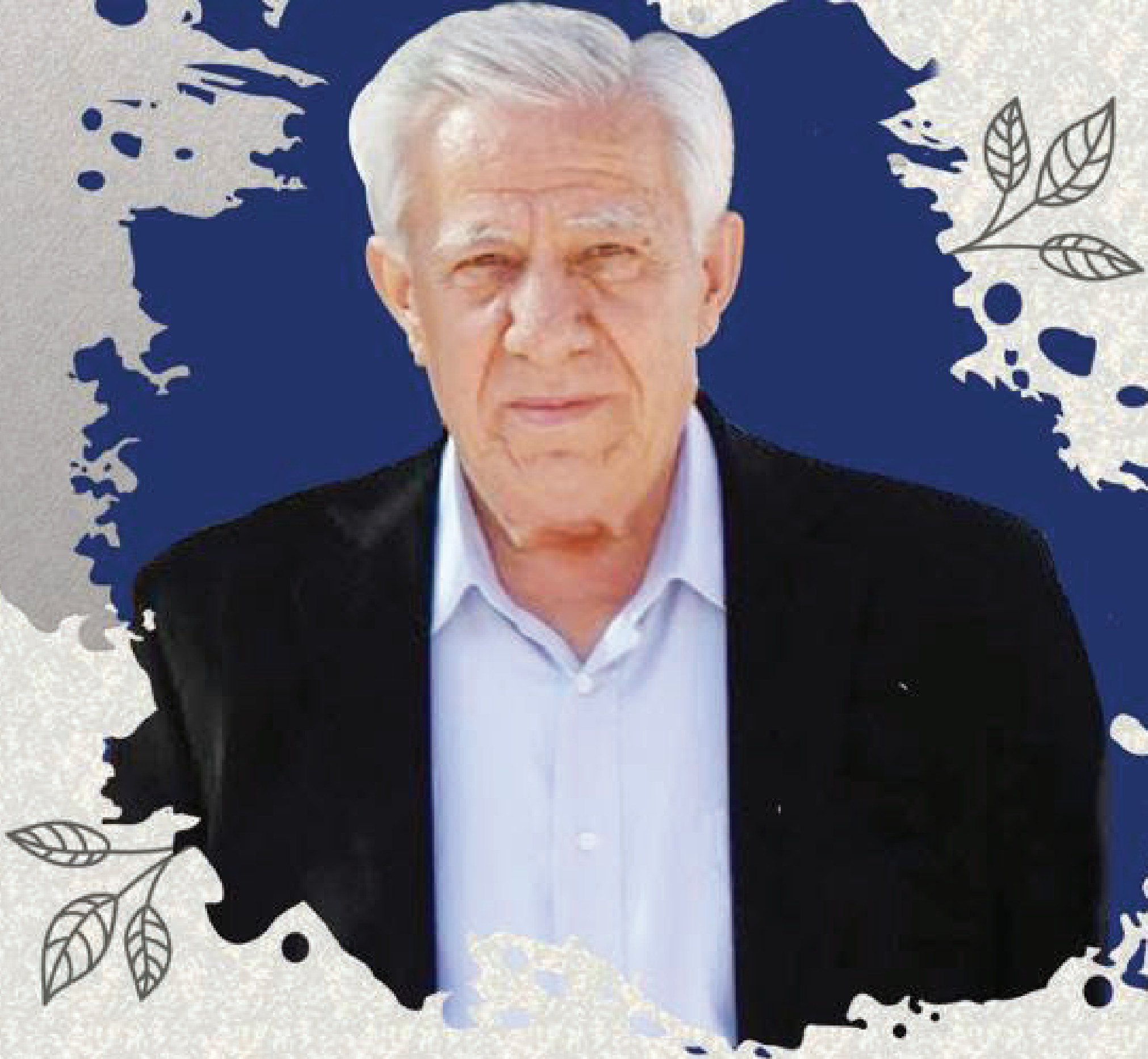
Fatih Tamay, Mehmet Ak, Vedat Çakmak

Disiplin Kurulu Yedek

Fatih Kaymakçı, Mustafa Öztürk, Cevat Ümit Uzun



*Sensiz
tam bir yıl...*



Rahmet ve Özlemle

*Özkaymak
Ailesi*

ACI KAYBIMIZ



Zuhal Babacanoğlu'nun eşi, Derin Babacanoğlu'nun babası,
Aytekin ve Günnaz Babacanoğlu'nun oğlu,
Veysel Babacanoğlu'nun kardeşi, Genel Müdür Yardımcımız,
Hayatının baharında aramızdan ayrılan canımız Ali'mizin gidişi,
bizi ölümün zamansızlığı ile acımasızca yüzleştirdi. Tesellimiz,
bedenen ayrılacak da ruh olarak her daim bir olmak ve
onu anılarımızda yaşatmak.

Güzel karakteri ve insanlığı ile hayatımıza dokunan

Sayın **Ali Babacanoğlu**'na

Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı diliyoruz.

Hepimizin başı sağolsun.

TURSE®

Mercedes-Benz Türk IT ekibi, Hoşdere Otobüs Fabrikası üretim süreçlerinde fark yaratıyor

Daimler dünyasının en önemli ve entegre otobüs üretim tesislerinden olan Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, şirketin IT mühendislerinin geliştirdiği otobüs üretim süreçlerini kolaylaştıran yazılımlar ve projelerle fark yaratmaya devam ediyor.

Güvenli, hatasız ve verimli süreçlerin yeni boyutuna ulaşmak için dijitalleşmeyi dünya çapında ve sistematik olarak kullanan Mercedes-Benz, InfoX ile bu vizyonu montaj hattına aktarmayı hedefliyor. InfoX, araç bilgilerini yarı otomatik olarak oluşturan ve bu bilgileri üretim çalışanları için dijital olarak kullanıma sunan bir uygulama. Mercedes-Benz Türk



Hoşdere Otobüs Fabrikası imalat ekibinin desteğiyle IT departmanı tarafından programlanan bir web uygulaması olan InfoX, montaj alanında yer alan tabletlerde kullanıma sunuluyor. 2020 yılının Ocak ayından bu yana Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda kullanılan InfoX, Almanya'daki Neu-Ulm Otobüs Fabrikası'nda da planlandığı şekilde kullanılmaya

başlandı. İmalat hattındaki araçların bilgileri daha önce tamamen SAP'den manuel olarak okunup, işlenir ve farklı programlara aktarılarak (Excel, Word vb.) montaj çalışanları için hazır hale getirilirdi. Bu noktada, bilgiyi çalışan düzeyinde de hazırlamak mümkün değildi. InfoX uygulaması sayesinde çalışanların, imalat sürecinde hangi parçanın hangi istasyonda takılacağı bilgisini günlük olarak tabletlerinde görmesi mümkün oluyor.

InfoX konseptiyle bilginin işlenmesi için harcanan çabanın yanı sıra işlem güvenilirliği de artırıldı. Bu dijitalleşmenin bir diğer artısı ise Neu-Ulm ve Hoşdere üretim tesislerinde toplamda 1,4 milyon yaprak kağıdın kullanımının önüne geçilmesi. Türk mühendisler ayrıca InfoX'i daha da genişleterek tüm EvoBus fabrikalarında kullanabilir hale getirmeyi de hedefliyorlar. ■

İleri Araştırmalar Programı Ufuk2020'de Ford Otosan'ın başarısı

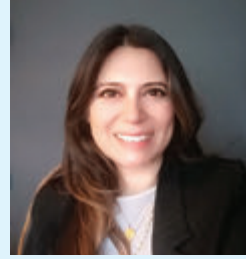
Türk otomotiv sanayinin öncü şirketi Ford Otosan, Ar-Ge çalışmalarını Avrupa Birliği Çerçeve Programları kapsamında da sürdürerek, Avrupa Birliği araştırma fonlarının ülkemize getirilmesinde önemli katkı sağlıyor.

Ford Otosan, Avrupa Birliği'nin en büyük araştırma ve inovasyon programı olan UFUK2020 (HORIZON2020) kapsamında fon desteği

almaya hak kazandığı projelerle global otomotiv arenasında söz sahibi olmaya devam ediyor. Şirket, çok sayıda "ilk"leri barındıran 17 projedeki ortaklıkları ile yalnızca aktif proje sayısında değil, Avrupa Birliği'nin ilgili fonlarından şirkete sağlanan 7,34 milyon Avro bütçe ile geri getirilen fon büyüklüğünde de Türkiye'nin programdaki lider kuruluşları arasında yer alıyor.



TÜYİD Başkanı, yeniden Ford Otosan Yatırımcı İlişkileri Müdürü Aslı Selçuk



Türkiye'de Yatırımcı İlişkileri uygulamalarında dünya standartlarına ulaşmak amacıyla çalışan Yatırımcı İlişkileri Derneği TÜYİD'in, 24 Mart 2021'de gerçekleşen Olağan Genel Kurulu sonucu derneğin yeni dönem yönetim kurulu belirlendi. Covid-19 önlemleri kapsamında yalnızca üye temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşen genel kurulda, 2019 yılından bu yana Yönetim Kurulu Başkanı olarak görevini sürdüren Ford Otosan Yatırımcı İlişkileri Müdürü Aslı Selçuk, yeniden başkanlığa seçildi. Genel Kurul'un ardından yapılan toplantı ile yönetim kurulunun görev paylaşımı da yapıldı.

TÜYİD Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yeniden üstlenen Aslı Selçuk, "Ülkemizde Yatırımcı İlişkileri mesleğinin temsilcisi ve referans merkezi olarak, önümüzdeki dönemde de sermaye piyasalarımızı daha ileriye götürmek üzere paydaşlarımızla güç birliğinde çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Seçimler, sonuçlar...

Solomon ile Mişon konuşuyorlardı.

Solomon, "Mişon, savaş çıkarsa ne olur halimiz?"

Solomon düşündü, "iki ihtimal var" dedi. "Ya çürüğe çıkarız, ya askere alırlar.

Çürüğe çıkarsak, mesele yok, askere alırlarsa iki ihtimal var; ya cephe, ya cephe gerisinde görev alırız.

Cephe gerisinde kalırsak mesele yok, cepheye gidersek iki ihtimal var; savaşı ya kazanırız, ya kaybederiz.

Kazanırsak mesele yok, kaybedersek iki ihtimal var; ya esir düşeriz, ya ölürüz.

Esir düşersek mesele yok, ölürsek iki ihtimal var; ya gömerler, ya kâğıt fabrikasına yollarlar.

Gömerlerse mesele yok, kâğıt fabrikasına yollarlarsa iki ihtimal var; ya birinci ya ikinci kalite kâğıt oluruz.

Birinci kalite olursa mesele yok, ikinci kalite olursa iki ihtimal var; ya gazete kâğıdı, ya tuvalet kâğıdı yaparlar.

Gazete kâğıdı olursak mesele yok, tuvalet kâğıdı olursak, o zaman gerçekten boku yedik."

Ortaokulda öğrendiğim bu fıkradaki gibi hayat bize seçenек sunar. Tüm yaşantımızda, gönüllü ya da zorlama ile tercih yapmak zorunda kalırız.

Tercihlerin sonuçlarını yorumlarken, inanimız, olumsuz başarıyı olarak benimser; olumsuz ise mutlaka bir mazerete sığınır. Aslında, bütün seçimler bize aittir. Başkalarının zorlaması, dayatması da dâhil son karar bize aittir.

Eş seçiminden, üniversite sınavına, iş alanı tercihi kadar her şey tercihlerimizin sonucudur. Felsefi anlamda küllî irade; evet, ama ya cüzî irade? Yani insana bırakılmış tercihin hep var olduğunu biliyoruz. İnsanın tercih hakkı gibi özelliği olmasaydı, eşref-i mahlûk sıfatını alamazdı. Dünyada yaratılmış, bu özelliğine sahip tek canlı insandır.

Siyasi arena gerçek hayatın küçültülmüş bir modelidir. Seçimlerin sonuçlarından olumlu ya da olumsuz- etkileniriz. Siyasetçi, bizi temsil etmesi için belirlediklerimizdir. Bu insanlar, uzaydan gelmiyor, onları suçlamak yerine, öncelikle kendimizi analiz etme, nerede ve nasıl yanlışlar yaptığımızı belirlemek daha akılcı olur. Sizin temsilcile-

riniz, sizin zihniyetinizde ve sizin aynanız insanlar olacaktır.

İnsan, yaradılışı gereği bozguncudur. Hemcinsleri başta olmak üzere, doğayı mahveden, ozon tabakasını delen, denizleri, havayı kirleten insandır. İnsan kısa dönem menfaatleri uğruna, emanet aldığı ve çocuklarına emanet bırakacağı dünyayı sürrekli yok etmeye devam ediyor.

Hiçbir şey sonsuza dek devam edemez. Böyle giderse Dünyanın sonunu getirecek olan insandır. Bugün, başımıza bela olan COVID-19 denilen virüsün bile insan eliyle yapıldığını hepimiz biliyoruz. Acaba bu proje miydi? Gerçekten yanlışlık eseri mi laboratuvar dışına çıktı?

Covid-19 ile birlikte, tercihler, zevkler, alışkanlıklar değişmeye başladı. En önemlisi de para el değiştirmeye başladı. Bir kez daha görüyor ve anlıyoruz ki insanın kendi menfaati için yapmayacağı hiçbir kötülük yoktur.

Günümüz savaşları artık barutlu değil, barutsuz, dumansız hale geldi. İnsanların bilinç, eğitim seviyesi yükselmesi yaşamı çok daha tehlikeli hale getiriyor. Dünyanın en saygın ödülü, yaşamında "ölüm meleği" olarak tanınan Alfred Nobel adına verilir. Bulduğu dinamitin insanları mahvettiğini görünce, bu alanda kazandığı parayı, ölünce insanlık için harcanmasını vasiyet etti.

Bugün bilimde bile insanlık adına değil kendi çıkarına dayanan uygulamalar artmaktadır. Bilim adamlarının tercihleri, menfaatleri ile ilintili. Çünkü temel yapı taşı ahlak faktörü ortadan kayboldu. Daha çok para kazanmak, mülk edinmek, top rak sahibi olmak için ister bireysel, ister devletler olarak bu savaş devam ediyor.

Son pişmanlık fayda vermez, sözü hepimiz için geçerli. Kızıl derili atasözünde olduğu gibi "Son ırmak kurduğunda, son ağaç yok olduğunda, son balık öldüğünde, beyaz adam paranın yenmeyen bir şey olduğunu anlayacak."

Son yaklaşmadan önce insan aklını başına almalı. Gelecek de bir gün gelecek. Mevcut tabloya bakıldığında insanın hırsı karanlığa ve sona gidişi hızlandırıyor.

Seçimleri doğrultusunda sonuçlarına katlanacak olan yine insandır.

Var mısın? Yok musun? ■

Kuzey Ren-Vestfalya İtfaiye Teşkilatı

Allison Tam Otomatik Şanzımanlı MAN TGM aldı

Almanya'nın en büyük itfaiye eğitim tesisi olan Institut der Feuerwehr NRW (IdF NRW), Kuzey Ren-Vestfalya İçişleri Bakanlığı adına, Euro 6 emisyon standardıyla uyumlu, Allison 3000 Serisi™ tam otomatik şanzıman donanımlı MAN TGM 18.340 BB 4x4 şasili 109 adet Magirus LF20-KatS araç alımı gerçekleştirdi. Bu yeni yatırım, Kuzey Ren-Vestfalya eyaletinde itfaiye araçlarının satın alımına yönelik bugüne dek gerçekleştirilen en büyük proje olarak.

109 adet MAN TGM aracın Kuzey Ren-Vestfalya'da ilçelerdeki ve bağımsız şehirlerdeki yerel itfaiye teşkilatlarına COVID-19 salgını nedeniyle ertelenen teslimatlarının 2022 yılı sonuna kadar tamamlanması bekleniyor. IdF NRW, otomatikleştirilmiş manuel şanzıman (AMT) yerine, tekerleklerle kesintisiz

güç aktaran tork konvertörüne sahip tam otomatik şanzımanları tercih etti. Bu tercihte, iyileştirilmiş ivmelenme, mükemmel arazi kullanımı kabiliyeti, düşük aşınma ve aracın dokuz kişilik ekibi için yüksek sürüş kontrolü ve konforu, belirleyici faktörler oldu. ■



www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 376 • 05 Nisan 2021

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Editör
Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok.

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

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

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

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

Birlikte Güçlüyüz Platformu'nun UND Başkan Adayı Fevzi Çakmak

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin 40. Genel Kurulu 2 Haziran 2021 tarihinde gerçekleştirilecek. Genel kurula yönelik çalışmalar yürüten Birlikte Güçlüyüz Platformu başkan adaylarını düzenlenen toplantı ile açıkladı. Buna göre Plastnak Nakliye Genel Müdürü Fevzi Çakmak UND Başkanlığı için yarışacak. Toplantıda aynı zamanda Başkan Vekili adaylığı içinde ALC Lojistik sahibi Ali Çiçekli'nin aday olduğu açıklandı. Toplantıda ayrıca tüzüğe eklenecek bir madde ile en fazla iki dönem başkanlık yapılması kararının alınacağı da belirtti.

Birlikte Güçlüyüz Platformu UND'nin 40. Genel Kurulu'nda başkanlık ve başkan vekilliği için yarışacak isimleri açıkladı. 5 Nisan 2021 Pazartesi günü düzenlenen toplantıda ilk konuşmayı ALC Lojistik sahibi Ali Çiçekli yaptı.

UND üyeleri ile istişare içinde olduk

11 Mart 2020 tarihinde Birlikte Güçlüyüz Grubu olarak UND'nin 40. Genel Kurulu'nda yönetime aday olduklarını açıkladıklarını belirten Ali Çiçekli, "Pandemi nedeniyle genel kurulun yapılması ertelendi. Ancak Birlikte Güçlüyüz Platformu olarak ülkemizin her yerinde UND üyelerine yönelik çalışmalar yürüttük, istişare içinde olduk, günlük sorunlara el attık. Genel kurula hazırlandık ve başkan adayları olarak da Sayın Fevzi Çakmak'ın olmasına karar verdik" dedi.



Sektör için projeler geliştiren bir UND için adayım

Daha sonra UND Başkanlığı'na aday olan Fevzi Çakmak açıklamalarda bulundu ve şunları söyledi: Yönetim Kurulu Başkan adaylığım konusunda meslektaşlarım tarafından bir teveccüh gösterildi. Şeffaflıkla, ortak akılla ve çözüm odaklı yönetilen, tüm sektörü kucaklayan, sektörün birleştirici gücü olan, kamu ve STK'lar ile kuvvetli ve saygın iletişimi olan, sektör için projeler geliştiren bir UND için adayım. Bu anlayışla dernek tarihinde belki ilk kez Başkan Adayı ile birlikte Başkan Vekili adayını da açıklıyoruz. Kurumsal yapıyı güçlendirip ortak akıl çalışmasına örnek olacak bu anlayış çerçevesinde, Başkan vekili adayımız sevgili dostum ve meslektaşım Ali Çiçekli'dir.

En fazla iki dönem başkanlık yapılması

En büyük projelerinin sektörde birliktelik, sektörü

sahiplenmek ve derneğe aidiyet duygusunu güçlendirmek olarak açıklayan Fevzi Çakmak, "Yönetime geldiğimizde çözeceğimiz konuların başında UND'nin Tüzüğüne eklenecek bir madde ile bir başkan azami iki dönem başkanlık yapacaktır. 2013 yılında yapılan tüzük değişikliği ile başkanlık sınırlaması kaldırıldı ve kurumsal yapı zarar görmeye başladı ve dernek giderek demokratik yönetim modelinden uzaklaştı.

Projeler

Yeni yönetim; UND'nin kamu ve STK'lar ile üyeleri ile ilişkilerine yeniden ivme kazandıracaktır. Maliyetlerimizi azaltacak çözümler bulacağız. Yetki belgelerinde, sınır kapılarında, iç gümrüklerde, UBAK belgeleri, geçiş belgeleri, vizeler, dışarıda kesilen yüksek cezalar ile Ro-Ro/ Ro-La hatlarında yaşadığımız sorunları en aza indirmek için yoğun bir çalışma içinde olacağız.

Alternatif hatlar için çalışacağız, yabancı araçların bizden aldığı Pazar payını geri almak için yeni çözüm süreçlerini ortaya koyacağız. Sürücülerimiz ile bozulan iş barışını yeniden sağlayacağız. Sektörümüz için kalifiyeli sürücü sayısını ve insan kaynağını artıracak projeler geliştireceğiz. En önemlisi, doğusuyla batısıyla, kuzeyiyle güneyiyle her üye meslektaşımıza dokunan ve UND'de kendini değerli hissettiren eşitlikçi, şeffaf, hesap verebilir ve katılımcı bir anlayış ile yöneteceğiz. Çünkü biz taşıyoruz, biz yöneteceğiz" dedi. ■

Teknoloji



**Ekrem
Özcan**

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

"Sanayiciler Girişimcileri Dinliyor" Programı

Bir seneyi aşkın süredir yürütülen başarılı bir program.. TOSB İnovasyon Merkezi'nin koordinasyonunda, Bilişim Vadisi işbirliğiyle sürdürülüyor. "Sanayiciler Girişimcileri Dinliyor" adlı program... Her hafta bir sanayii firmasına, o firmanın ihtiyaçlarına çözüm olacak başarılı girişimciler özenle seçiliyor ve o girişimciler sunumlarını yapıyorlar. Firmadan üst düzey katılım oluyor ve girişimleri can kulağıyla dinliyorlar. Bizim topraklardan çıkmış, yetkin girişimciler teknolojik çözümlerini anlatıyorlar. Müthiş başarı hikayeleri oluştu bu bir sene içinde. Örneğin Vsight, Artırılmış Gerçeklik çözümü sunuyor. Bu dönem içerisinde 10. otomotiv sanayi firmamıza hizmet vermeye başladı. Kimlerle işbirlikleri yapmış diye bakıyorsunuz: Bosch, Ford Otosan, Isuzu, MAN, Tofaş, Otam, Otokar, Tırsan, Çoskunöz, Valeo... "Sanayiciler Girişimcileri Dinliyor" programı; sektördeki dönüşüme, yerli girişimlerin teknolojik çözümlerinin sanayide yer bulmasına katkıda bulunan önemli bir program. Ve bir diğer önemli noktası, her hafta düzenlenecek şekilde sürekliliğinin sağlanıyor oluşu. Gerek TOSB İnovasyon Merkezi ekibinin gerek Bilişim Vadisi ekibinin her hafta koordineli şekilde nasıl emek verdiklerine yakinen

şahit oluyorum. Bu ilmek ilmek, adım adım, sabırla ve sürekli işlemlerinden ve gerçekleştirmelerinden dolayı bu iki ekibimize de teşekkürlerimizi ve takdirlerimi iletiyorum.

Ülkemizde Elektrikli Araç Testleri Yapılıyor mu?

Sektörde, seminerlerde bana en çok sorulan sorulardan biri, ülkemizde elektrikli araç testleri yapılıyor mu? Hemen yanıtını vereyim: EVET. Örneğin OTAM. Son bir senede 5 firmanın binek otomobil ve hafif ticari araçlarını testler yaptı. Ne tür testler diye aklından geçirenleri de rahatlatayım: Enerji tüketimi, menzil ve motor performans testleri. Bu firmalardan biri, konvansiyonel hafif ticari araçları elektrikliye dönüştüren bir firmayken, diğerleri baştan elektrikli araç üretimi planlayan firmalardı. Hatta sektöre üretim olarak yeni giren firmalardan. Bu sayı günden güne hep artacak. Bu senenin ilk 3 ayında bile, geçen senenin toplamı kadar elektrikli araç testi yapıldı. Yapılan testler, araştırma geliştirme ya da tip onay testleri olduğundan, sayının artışı da gösteriyor ki yakında, çevremizde daha çok elektrikli araç göreceğiz. ■



Isuzu Novociti Life İspanya yollarında

Anadolu Isuzu'nun alçak tabanlı, değişen pazar ihtiyaçlarına yönelik bir çözüm olarak ön plana çıkan modeli Novociti Life, İspanya yollarında hizmet vermeye başladı. İspanya pazarına bir yıl önce Turkuaz modeli ile giriş yapan Anadolu Isuzu, Ponferrada Belediyesi'ne 4 adet Novociti Life teslimatı gerçekleştirdi.

İspanya Ponferrada Belediyesi ihalesini kazanan Anadolu Isuzu, bu doğrultuda kentte hizmet vermek üzere 4 adet Novociti Life teslimatı gerçekleştirdi. Teslimat töreni 15 Mart 2021 tarihinde Ponferrada Belediyesi'nin otobüs parkında düzenlendi. Törene Anadolu Isuzu İspanya distribütörü Mobility Bus yetkilileri ve Anadolu Isuzu Batı Avrupa



Danışmanı Jean Louis Coppieters'in yanı sıra Ponferrada Belediye Başkanı Olegario Ramon ve Servis Müdürleri Susana Garcia katıldı.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, "Anadolu Isuzu

olarak, 2021 uluslararası satış hedeflerimiz paralelinde, tüm pazarlarda olduğu gibi, İspanya'da da operatör filo satışlarının yanı sıra önemli belediye ihalelerini kazanmayı hedefliyoruz" dedi. ■



IVECO'dan İzmir'de Eknak Nakliyat'a 6 S-WAY Çekici

IVECO İzmir yetkilisi satıcısı ve servisi Meyeks Otomotiv tarafından İzmir'in taşımacılıkta önde gelen firmalarından Eknak Uluslararası Nakliyat'a 6 adet S-WAY AS440S48 T/P çekici teslimatı gerçekleştirildi.

Eknak garajında gerçekleşen törene Eknak yönetim kurulu üyesi Özgün Kapçı, IVECO bölge satış müdürü Cenk Demir, Meyeks satış müdürü Osman Bayram ve Meyeks satış yöneticisi Başar Yılmaz katıldılar. Eknak yönetim

kurulu üyesi Özgün Kapçı, "İzmir'deki yeni yapılanma nedeniyle 8 adetlik yatırımımızda tercihimiz IVECO'dan yana oldu. İlk 2 adet aracımızı 2020 yılı içerisinde filomuza kattık. Araçları bir süre kullandıktan sonra 6 adetlik yeni yatırımımızda da tercihimizi IVECO olarak verdik. Hem şirketimize hem de iş ortağımız IVECO'ya yatırımlarımızın hayırlı olmasını dileriz" dedi.

Meyeks Satış Müdürü Osman Bayram: "EKNK ULS. NAK. İzmir bölgesinin en güzide firmalarından biri olup bizim için çok değerlidir. Kendileriyle çalışmaktan çok memnunuz. Umarım uzun yıllar da çalışmaya devam edeceğiz". ■

Hem iş hem de özel amaçlı kullanılacak şekilde tasarlandı.

Toyota “Proace City” ile iddialı

Toyota, kompakt hafif ticari araç segmentinde yeni PROACE CITY modeli ile yeni bir sayfa açmaya hazırlanıyor. Türkiye’de Hilux ile hafif ticari araç pazarında uzun yıllardır farkını ortaya koyan Toyota, PROACE CITY camlı van modelini de pazara sunarak segmentteki iddiasını daha da yukarıya taşıyor.

Müşterilerin beklentilerini karşılayacak şekilde hem iş hem de özel amaçlı kullanılacak özellikler dikkate alınarak tasarlanan PROACE CITY, Türkiye’de lansmana özel 199 bin 500 TL’den başlayan fiyatlarla satışa sunuldu.

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış AŞ CEO’su Ali Haydar Bozkurt, Türkiye ve Avrupa’da kompakt ticari araç segmentinin her geçen gün önemini artırdığına dikkat çekerek “PROACE CITY dış tasarımında şık ve premium, iç tasarımında da binek araç konforuna sahip bir model. Müşterilerimiz iş hayatlarında da aileleriyle birlikte özel hayatlarında da PROACE CITY’i severek kullanacaklar” dedi. Benzerlerine göre PROACE CITY’nin tüm versiyonlarında standart olarak sunulan donanımlar çok üst düzeyde.

PROACE CITY bir SUV tasarımı, donanımı ve binek otomobil konforunu barındırıyor. Standart olarak sunulan bu donanımlar modelimizi segmentinde ayrı bir yere taşıyor. Satışlar müşteri beklentisinin yüksek olduğu camlı van modeliyle başlıyor. PROACE CITY için 2021 yılı hafif ticari araç pazarında yüzde 4,5-5 pay alarak 5000-5500 aralığında bir satış hedefi belirlendi.



Ali Haydar Bozkurt

“5 yıl 150 bin km garanti”

PROACE CITY’nin Dream, Flame X-Pack ve Passion X-Pack olmak üzere 3 farklı donanım seviyesi bulunuyor. Sınıfta yalnızca PROACE CITY’de bulunan yansıtımlı renkli gösterge ekranı, bütün versiyonlarda standart olarak sunulan akıllı telefon entegrasyonu, Flame X-Pack ve Passion X-Pack’te yine standart olarak bulunan panoramik cam tavan gibi üstün birçok özellik var.

Yeni PROACE CITY, hem iş hem de özel amaçlı olarak kullanılacak şekilde tasarlandı. Pratik özelliklerinin yanı sıra yüksek konfor unsurlarıyla da öne çıkan PROACE CITY sadece yük taşıyacak şekilde değil araç içerisindekilerin konforunu da odak noktasına alarak geliştirildi.

821 kg taşıma kapasitesi ve 1000 kg’lık römork çekme kapasitesiyle öne çıkan PROACE CITY, aynı zamanda verimli motor seçenekleri sunuyor. ■



Renault Trucks 41 bin 117 kamyon sattı, yüzde 12 sipariş artışı kaydetti

Renault Trucks Dünya Başkanı Bruno Blin, düzenlenen online toplantı ile 2020 yılını değerlendirdi. Pandemi sürecinin başlamasıyla birlikte Renault Trucks çalışanlarının sağlığını korumak için hızlı adımlar attıklarını vurgulayan Bruno Blin, "18 Mart 2020'de Fransa'daki tesislerden dördünün kapatılması kararı verildi. 23 Nisan 2020 tarihinden itibaren ise kademeli olarak yeniden üretime geçildi" dedi.

Renault Trucks Dünya Başkanı Bruno Blin, 2020 yılında başlayan pandemi sürecinin olağanüstü bir kriz olduğunu belirterek, "Daha önce benzeri görülmemiş bir sağlık krizinin damga vurduğu bir yılda Renault Trucks'un önceliği, müşterilerinin faaliyetlerine sorunsuz devam edebilmesini sağlamaktır. Renault Trucks satış ve servis merkezlerinin %90'ından fazlası, pandemi boyunca müşteri ve kamyonlarının ihtiyaçlarını karşılamayı sürdürdü. Bu olağanüstü kriz ortamında, hacimlerde yaşanan düşüşe rağmen 2020 yılında satışı gerçekleştirilen toplam 41.117 araç ile Renault Trucks pazar payını korumuş oldu. Olumlu bir gösterge olarak Renault Trucks, önceki yıla kıyasla siparişlerde %12 artış kaydetti.



Bruno
Blin

Türkiye pazarında Renault Trucks, son derece güçlü bir büyümeye imza atarak 2019'da 640 araç olarak gerçekleşen satışlarını, 2020'de 1.061 adet araca çıkarttı" değerlendirmesini yaptı.

İkinci el kamyonlarda satış hacmi, %9 artışla rekor kırdı

İkinci El Kamyonlar, Renault Trucks için stratejik bir sektör. Üreticinin yeni kamyon özellikleriyle ilgili attığı adımlar (gelecekte ikinci el kamyon pazarına giriş yapacağını göz önünde bulundurarak) ve pandemi sırasında finansal esneklik, sözleşme kesintilerinde kolaylık vb. konusunda alınan inisiyatifler, 2020'de iyi bir performans ortaya konmasını sağladı. Renault Trucks, satışı gerçekleştirilen 10.308 adet ikinci el araç ile, 2019'a kıyasla %9'luk artış sayesinde rekor bir satış hacmi kaydetmiş oldu. ■



Renault Trucks 2023'ten itibaren Elektrikli Araç Gamı Sunacak



Renault Trucks, elektrikli mobiliteye yatırım yapmayı sürdürüyor. 2023 itibarıyla, dağıtım, şantiye ve uzun yol gibi tüm pazar segmentleri için elektrikli Renault Trucks teklifi sunuluyor olacak. Renault Trucks, bu geliştirmeleri desteklemek, pazara eksiksiz ve rekabetçi bir ürün gamı sunabilmek için elektrikli mobiliteye özel bir operasyonel organizasyon oluşturuyor. Böylece, fosil yakıtsız taşımacılığa yönelik desteğini de göstermiş oluyor.

Paris Anlaşması kapsamında, küresel ısınmayı sanayi öncesi seviyelere kıyasla 1,5 Santigrat

derecenin altındaki seviyelerle sınırlandırma hedefini desteklemek için Renault Trucks, filosunu 30 yıl içinde karbon salınımsız hale getirmek üzere kademeli olarak elektrikli hale dönüştürme konusunda kararlı.

Kamyonların kullanım ömrü en az on yıl olduğundan, 2040 itibarıyla üretilen tüm kamyonların fosil yakıtsız çalışıyor olması ön görülüyor. Karbon salınımsız taşımacılığa yönelik bu büyük dönüşümü tamamlamak için elektrikli akü ve yakıt hücresiz elektrikli araçlar, kritik öneme sahip olacak. ■

Renault Yeni Hafif Ticari Araç Modellerini Tanıttı

LCV SHOW
OPEN NEW DOORS



Küresel çapta gerçekleştirdiği hafif ticari araç etkinliğinde Renault, ürün gamının yüzde 75'ini yenilediğini duyururken, **Yeni Express Van, Yeni Kangoo Van, Yeni Traffic ve Yeni SpaceClass** modellerini tanıttı.

Renault 'LCV Show' adlı etkinlikte yeni hafif ticari araç stratejisini ve yenilenen ürün gamının detaylarını paylaştı. Etkinlikte tanıtılan modellerden tamamen yeni Express Van, dinamik dış tasarımıyla marka kodlarına eksiksiz uyum sağlıyor.

Pazardaki diğer modellerden farklı boyutları yüklemeyi kolaylaştırırken, geniş saklama alanı ve konforu ileriye taşıyan koltuklarıyla modern bir iç mekân sunuyor. Tamamen yeni Express Van, işletmelerin tüm temel ihtiyaçlarına cevap veriyor. ■



Ars-Pet, 110 Tırsan Araç yatırımı ile büyümeye devam ediyor



Ege'nin en köklü firmalarından Ars-Pet Lojistik, yeni yatırımı ile yalnızca Tırsan araçlarından oluşan filosunu 440 araca yükseltti.

Tırsan'ın, uzun dönemli iş ortağı Ars-Pet Lojistik firmasının İzmir'de bulunan merkez ofisinde gerçekleştirdiği teslimat törenine; firma sahipleri Aslan Savaşan, Cem Savaşan, Ars-Pet Lojistik Genel Koordinatörü Can Erbak ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı.

Tırsan, vazgeçilmez tek iş ortağımız

Ars-Pet firma sahiplerinden Aslan Savaşan “75 yıllık köklü bir firma ola-

rak, filomuzda bulunan ileri teknoloji ile donatılmış araçlarımız ve İtalya'da bulunan ofisimiz ile müşterilerimizin iş süreçlerini kolaylaştırıyor ihtiyaçlarına en uygun hizmet ve çözümleri üretiyoruz. Yurt içi ve yurt dışı olmak üzere başta Almanya, Hollanda, Yunanistan, Lüksemburg, Slovakya, Fransa, Makedonya, Bosna-Hersek, Arnavutluk, Avusturya, Belçika ve İtalya ülkelerine; ağırlıklı olarak otomotiv, yedek parça, tekstil ve gıda taşımacılığı hizmeti vermekteyiz. Tırsan ile yıllardır devam ettirdiğimiz güçlü iş birliğinden dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Tırsan araçları ile hem yurt içi hem yurt dışı müşterilerimize en iyi hizmetleri sunarak, sektörümüzü ileriye taşımaktan dolayı gururluyuz. Tırsan, operasyonlarımızın esnekliğini destek-

ler şekilde tasarlanmış, en kaliteli ve sağlam şekilde üretilen araçları ile vazgeçilmez tek iş ortağımız. Filomuzda şu anda bulunan 330 adet Tırsan aracımızın performansından çok memnunuz, yeni yatırımımızla filomuzu 440 araca büyüttük. Tırsan araçlarının, sağlamlığının yanı sıra düşük işletme maliyeti ve yüksek ikinci el değeri de firmamız için büyük avantaj. Ayrıca Tırsan, sahip olduğu en geniş servis ağı ile firmamızın tüm operasyonlarını her zaman tam destekliyor” dedi.

Değerli iş ortağımızın her zaman yanındayız

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç konuşmasında, “Ars-Pet Lojistik ile yeni bir iş birliğine imza atmaktan dolayı gururluyuz. Bugün tesli-

matını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride aracımız da en ince ayrıntısına kadar müşterilerimizin rekabet gücünü artırmak için dizayn edilmiş ve en kaliteli şekilde üretilmiştir. Multi Ride araçlarımız her türlü çekici tipinde kullanılabilir özelliğe sahip, bu sayede müşterimiz operasyonlarını daha kolay ve hızlı şekilde gerçekleştirerek zamandan da tasarruf edebilecektir. Öte yandan araçlarımızın üretiminden, satış sonrası hizmetlere kadar tüm süreçlerde 7/24 müşterilerimizin yanındayız. Ars-Pet firmasının yatırımında yine Tırsan'ı tercih etmesinden büyük memnuniyet duyuyoruz ve iş birliğimiz uzun yıllar sürecek şekilde çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz” açıklamalarında bulundu. ■

Tırsan, Ebam'a 40 adet Multiride teslim etti



44 yıldır treyler sektörünün güvenilir lideri Tırsan, Covid-19'a karşı tüm güvenlik önlemlerini alarak, teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Tırsan, uluslararası nakliyenin öncü firmalarından Ebam Uluslararası Nakliyat'a 40 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride Treyler teslim etti. Müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği en geniş ürün gamıyla sektöre yön veren ve lojistik firmalarının ilk tercihi olmaya devam eden Tırsan, Ebam Uluslararası Nakliyat firmasının İzmir'de bulunan merkez ofisinde gerçekleştirdiği teslimat törenine; Ebam Uluslararası Nakliyat Genel Müdürü Ahmet Mutlubaş, Operasyon Müdürü Hakkı Çalmaz, İdari İşler Müdürü Alican Mutlubaş ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı. ■

Ceran Nakliyat: “Filomuz Tırsan'la 20 Yıldır Güçlü



Tırsan, iş ortağı Ceran Nakliyat'a yaptığı 40 adet Multi Ride teslimatı ile firmanın filosunu 140 adede yükseltti.

Ege'nin önde gelen lojistik firmalarından Ceran Nakliyat'ın İzmir'de bulunan genel merkez binasında gerçekleşen teslimat törenine; Ceran Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Ceran ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katılım gösterdi.

Tırsan, 20 Yılı Aşkındır Güvenilir İş Partnerimiz

Ceran Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Ceran; “1980'li senelerde Ege bölgesinde kurulan firmamızın ilk önceliği her zaman müşteri ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamaktır. Bu doğrultuda 20 yılı aşkın süredir güvenilir iş partnerimiz Tırsan olmuştur. Ceran Nakliyat olarak, Türkiye'den Avrupa ve Balkan ülkelerine, Almanya, Hollanda,

Belçika, Yunanistan, Romanya ve Bulgaristan'a tekstil, sanayi ürünleri, makine ürünleri, ham madde ve kimyevi madde taşımacılığı hizmeti vermekteyiz” dedi.

Müşterilerimize Operasyonlarında, Esneklik ve Verimlilik Sağlıyoruz

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul, “Bugün Ceran Nakliyat'a teslimatını gerçekleştirmiş olduğumuz

Tırsan Perdeli Multi Ride araçları, 1.000 - 1.070 mm arasındaki 5. teker yüksekliğine sahip farklı çekicilerde de kullanılabilir.

Bu sayede müşterimiz, operasyonlarında esneklik ve verimlilik sağlayabilecektir. Araçta bulunan tren yükleme opsiyonuyla da taşımalarında yüksek verimlilik elde ederken, gümrük mevzuatına tam uyumlu üst yapısı ile uluslararası taşımalarını da kolayca gerçekleştirebilecektir” diye konuştu. ■

Ekpet İnşaat, yeni araç yatırımı yaptı Filosunu 20 MAN kamyon ile güçlendirdi



Köklü geçmişi ve zengin makine parkı ile inşaat, mühendislik, danışmanlık ve taahhüt alanlarında sektörün deneyimli firması Ekpet İnşaat, yeni araç yatırımında MAN'ı tercih etti. Ekpet İnşaat, bu kapsamda filosuna 20 adet, TGS 41.430 serisi MAN kamyon kattı.

Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Ekpet İnşaat Makine İkmal Müdürü Alper Atayık ile MAN Kamyon

ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Müdürü Doğucan Suyani, MAN Bölge Satış Koordinatörleri Ersoy Öksüz, Ferit Aslan Akman, Engin Karaoğlu ve MAN Profidrive Eğitmeni Abdullah Kavrak katıldı.

Filomuzdaki MAN'lara yenilerini eklemekten memnunuz

Ekpet İnşaat Makine İkmal Müdürü Alper Atayık; "Zengin makine parkımız ve profesyonel ekibimiz ile birlikte Türkiye'nin pek çok bölgesinde başarılı altyapı ve üstyapı projeleri ger-

çekleştiriyoruz. Yaptığımız işte başarı ve zamanında teslim noktasında; kullandığımız araçların performansı, dayanıklılığı, işletme maliyeti ve satış sonrası hizmet desteği büyük önem taşıyor. Bu konuda da MAN'a güveniyoruz. MAN'ın hem araç hem de hizmet kalitesinden memnunuz. Dolayısıyla filomuzdaki MAN araçlarına yenilerini katmaktan da mutluluk duyuyoruz."

Araç ve hizmet kalitemiz bizi tercih sebebi yapıyor

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Müdürü Doğucan Suyani ise; MAN olarak, üstün nitelikli

araçlarının yanı sıra her ihtiyaca ideal çözümler sunan zengin donanım ve model çeşitliliği ile yeni yılda da işletmelerin güvenilir çözüm ortağı olmaya devam ettiklerini vurgulayarak; "Her aşamada müşteri odaklı çalışıyor; satış anından satış sonrası hizmetler hatta finansal çözümlere kadar daima yanlarında oluyoruz. Bu da bizi müşterilerimizin yeni araç yatırımlarında tercih sebebi yapıyor. Ekpet İnşaat da uzun yıllardan beri birlikte çalıştığımız müşterilerimizden biri ve inanıyorum ki, bu iş birliğimiz önümüzdeki yıllarda daha da büyüyerek devam edecektir" diye konuştu. ■



Mustafa Dinçer

Dinçer Lojistik'ten 100 milyon TL'lik yatırım hamlesi

Son 3 yılda yüzde 88'in üzerinde birleşik büyüme gerçekleştiren Dinçer Lojistik, 2021'de de yeni yatırımlara odaklandı. 2021 yılında yeni transfer merkezlerini ve bölge depolarını devreye alarak dağıtım ağını geliştirme kararı alan şirket, yaklaşık 100 milyon TL'lik yatırımla müşterilerine hem bölgesel depolama hem de ilgili lokasyonlardan dağıtım hizmeti sunan bir kurgu geliştirdi. Dinçer Lojistik, bazı mevcut depolarını da müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda daha büyük ve

konsolide depolar haline getirerek hem süreçleri iyileştiriyor hem de maliyet avantajı sağlıyor.

Dinçer Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dinçer, Türkiye lojistik sektörüne yön verme misyonu ve Ar-Ge Merkezi altyapısı ile hizmetlerini dünya standartlarına uyarlamaya yoluna giden, entegre ve çözüm odaklı yapılanma yatırımlarıyla sektör içinde farklılaşan Dinçer Lojistik'in 2021'de de yeni yatırımlar ve müşteri odaklı çözümleriyle dikkat çekeceğini açıkladı. ■

Öz Bilal Lojistik 6 Volvo FH460 aldı

Temsa İş Makinaları'nın distribütörlüğünü yürüttüğü Volvo Trucks, Türkiye'den AB ülkelerine ilaç, sebze, çiçek ve dondurulmuş gıda taşımacılığı yapan Öz Bilal Lojistik, filosunu 6 adet Volvo FH460 kamyon ile genişletti. Teslimatı yapılan 6 adet Volvo FH460 kamyonlar ile Öz Bilal Lojistik'in 25 araçlık filosundaki Volvo Trucks markalı araç sayısı 20'ye ulaştı.

Öz Bilal Lojistik şirketinin Yönetim

Kurulu Başkanı Şemsettin Bulun, Volvo Trucks ile olan uzun soluklu iş birliklerine vurgu yaparak şunları söyledi: "Her zaman bir aile olarak gördüğümüz Volvo Trucks markası ve Temsa İş Makinaları ile ilerlemek gücümüze güç katıyor. Volvo Trucks araçlarının kalitesini ve performansını zaten biliyoruz. Buna ek olarak markanın, finansmandan araç bakımına her ihtiyacımızda yanımızda olması bizim için çok değerli" dedi. ■



Güleç Transport, Volvo FH çekicilerle güçlendi

Güleç Transport Uluslararası Taşımacılık, taşıdığı ürünlerin önemi ve hassasiyeti nedeniyle filosunu gerekli donanıma sahip çekiciler ile genişletiyor. Volvo Finansal Hizmetler'in finansman desteğiyle 4 adet Volvo FH460 ve 1 adet Volvo FH540 olmak üzere 5 adet Volvo Trucks çekici satın alan Güleç Transport'un, bu teslimatla birlikte filosunda toplamda 10 adet Volvo Trucks çekicisi bulunuyor.

Volvo Trucks çekicileri özellikle yakıt verimliliği, performansı ve dayanıklılığı sebebiyle tercih ettiklerini belirten Güleç Transport Uluslararası Taşımacılık şirketinin firma ortağı Ahmet Can Volvo Trucks kalitesine vurgu yaparak, "Markanın Avrupa hattındaki satış sonrası hizmetlerinin kalitesi, araçların yakıt tüketiminin düşük olması ve özel olarak sunulan finansman çözümleri alım konusunda karar vermемizi sağladı" dedi. ■



Trans 33 Lojistik, Temsa İş Makinaları'nın distribütörlüğünü yürüttüğü Volvo Trucks markasından, 5 adet Turbo Compound motorlu Volvo FH500 satın aldı. 2810 Nm torka sahip bu yeni modeller, uzun yol taşımacılığında yüksek performans ve konfora ek olarak sunduğu yakıt verimliliği ile öne çıkıyor, mazotta ve AdBlue'da yakıt avantajı sağlıyor. Model, XL kabini ve sürüşü kolaylaştıran donanımlarıyla şoföre

maksimum konfor sağlarken, Active Cruise Control gibi sistemleriyle de güvenliği ön planda tutuyor.

Filolarında bulunan 42 adet Volvo Trucks araçtan memnuniyetlerini dile getiren Trans 33 Lojistik Yönetim Kurulu Eş Başkanı Emin Arslan, Volvo Trucks tercih etmelerinde araçların performansı, markanın yaygın yetkili servis ağı ve Volvo Trucks'ın çözüm ortağı yaklaşımının etkili olduğunu belirtti. ■

Sakarya ViB 25'inci yılına yeni yatırımlarla adım atıyor.



TEMSA'dan Sakarya ViB Turizm'e 12 Maraton

Sakarya ViB Turizm 12 Temsa Maraton yatırımı yaptı. Firma 8 adet Maraton yatırımı için de Temsa ile görüşmelerini sürdürüyor. Araçların satışını Temsa bayii Metsan Otomotiv gerçekleştirdi.

Temsa Maraton otobüsler, 7 Nisan 2021 Çarşamba günü Sakarya'da düzenlenen törenle teslim edildi. Törene Sakarya ViB Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın, Yönetim Kurulu Üyesi Ferruh Öztürk, Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, Metsan Otomotiv Genel Müdürü Sonat Demirci katıldı.

2+1, yeni yatırım getirdi

Sakarya ViB Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın, yeni otobüs yatırımları ve sektörün mevcut durumuna yönelik, Taşıma Dünyası'na çok özel açıklamalarda bulundu. İlk etapta 12 Temsa Maraton yatırımı yaptıklarını belirten Akın, "8 Maraton ile ilgili de görüşmelerimiz sürüyor. Olumlu sonuçlanırsa filomuzda onlar da yerini alacak. Hedefimiz Sakarya ViB'in filosunun yarısını Maraton'a dönüştürmek. Bu zorlu süreçte bu yatırımlarımızda en önemli etken; sektörün büyük bölümünün 2+1 koltuklu otobüslerle hizmet vermesi, bizim bu süreçte geç kalmamız oldu. 3-5 yıl önce 2+1 koltuklu otobüslere dönmemiz gerekiyordu. Nasip bu dönemmiş. Doğrusu Temsa Maraton otobüsler de çok hoşumuza gitti ve bu dönüşüme karar verdik. Allah bizi mahcup etmesin. Şu ana kadar Maraton araçlardan memnunuz" dedi.

Maliyet ve borçlanma süreci

Pandemi sürecinin sektöre çok büyük ekonomik kayıplar getirdiğini ve sektör firmalarının yeni yatırım süreçlerini süzgeçten çok daha iyi geçirmesi gerektiğini vurgulayan Suat Akın, "Burada en önemli noktalardan biri yatırım maliyetiniz ve borçlanma süreciniz. Çok temkinli ilerlemek zorundasınız. Birçok belirsizlikler içinde yatırımı iyi düşünmelisiniz. Temsa Maraton bu anlamda ilk yatırım maliyeti olarak çok avantajlı. Temsa yönetimine söylediğim gibi, eğer ikinci

el sürecine de sahip çıkarlarsa Maraton'un yolu hep açık olur. Yolcularımıza Maraton araçlara yönelik anket yapıyoruz, geri dönüşler de çok olumlu. Bu memnuniyet bizi mutlu ediyor" dedi.

Ulusal ölçekli firmaya dönüşeceğiz

Sakarya ViB Turizm'in 40 ortak yapısıyla devam ettiğini belirten Suat Akın, "1997 yılında bir araya geldik. Kooperatif olarak faaliyet gösteriyoruz ve 40 ortağın 50 aracı var. Filomuzda ayrıca 10 adet de katılımcı var, yani filomuzda 60 adet araç var. Biz hep; otobüsçü bir araya gelsin, birlikte kazansın, otobüsçünün sırtından birileri rant elde etmesin anlayışıyla hareket ettik ve bugünlere geldik. 40 kişi bu firmanın sahibi oldu. 40 kişi başka firmada çalışsa otobüsçü olarak kalacaklardı. Ama şu an 40 kişi "ben bu firmanın sahibiyim" diyor. Otobüsçü bir kimlik kazandı. 25'inci yıla geldik. Biz bu yıla kadar katılımcı almadık ama artık yeni katılımcılar var, onların da bu aile içinde yer alarak, mutlu olmalarını, kazanç elde etmesini sağlamayı amaçladık. Bunu da başardık. Şu an birçok bölgeden bize katılım yönünde talep var. Yeni bireysel katılıma açtık. Sakarya ViB Turizm olarak yöresel değil ulusal ölçekte bir firmaya dönüşmek istiyoruz. İlk etapta bu yıl 110 adetlik bir filoya ulaşmak istiyoruz. Daha sonraki hedefimiz 150-200 adetlik bir filoya sahip olmak. Yeni hat planlarımız var, ama pandemi önümüzü görmemizi biraz engelliyor. Pandemi bitmeye yakın olsaydı, birçok yeni hattı açıklamak mümkün olabilirdi. Pandemi bu şekilde devam eder, kısıtlamalar olursa mevcut hatlarda devam ederiz" dedi.

Hem endişeliyiz hem de umutlu

Suat Akın, yeni sezona yönelik umutlarının olduğunu, ancak günlük vaka artışlarındaki yükselişin kendilerini endişelendirdiğini de belirtiyor: "Sezonun iyi geçeceğine yönelik umudumuz vardı ama günlük vaka artışları 50 bin civarına gelince akşam-sabah kapanma gelir mi, diye de endişeleniyoruz. Ama her halükarda Ramazan Bayramı'ndan sonra sektörde hareketliliğin başlayacağını



düşünüyorum. Bu hareketliliğin başlaması da önemli, çünkü ülke olarak, tüm sektörler olarak gerçekten bunaldık, ekonomik kayıplar çok büyüdü. Temennimiz Ramazan ayı sürecinde vakaların azalması ve yaz süreci ile normalleşmenin başlaması. Bu bir yıl çok sıkıntılı geçti. Şartlar ortada. Bu süreçte sektör olarak da kamu tarafından yeterli desteği de göremediğimizi düşünüyorum."

Sektör değişime hazırlanmalı

Kapasite sınırlamasının kalkmasının yolcu talebinde bir artışı getirmediğini belirten Suat Akın, "Sınırlama kalktığı günden bu yana ben 10 arabanın 46 yolcu ile gittiğini görmedim. Vaka artışlarının insanları tedirgin ettiğini düşünüyorum. Öte yandan sektör mensupları yıkıcı rekabet yaparak birbirine zarar vermek için uğraşıyor. İstanbul-Ankara hattında 40 liraya bilet satan var. Bu, batışa gitmek demek; sektör bu süreçte artık daha dikkatli olmalı, değişime kendini hazırlamalı. Dijitalleşme süreçlerinde yeni adımlar atmalı. Kazan kazan sistemi kurulabilir" dedi.

Köprü ve otoban 15 bin TL

Köprü ve otoban maliyetlerinin sektör için çok sıkıntılı bir durum olduğunu belirten Suat Akın, "İstanbul-Esenler hattında 3. köprü ve otobanın aylık bize maliyeti, araç başı 15 bin TL'yi buluyor. Bu çok ağır bir maliyet, Sakarya'dan İstanbul'a gelişi gidişte 400 lira köprü ve otoban ücreti var. Yollar

Örnek bir yapılanma

Temsa Satış Direktöre Baybars Dağ, Sakarya ViB Turizm'in sektörde örnek gösterilebilecek bir yapılanmaya sahip olduğunu belirterek, "25 yıldır 40 ortakla sektör yolculuğunu başarıyla devam ettirebilen bir firma Sakarya ViB. Bu sektöre örnek olabilecek bir yapılanma. Şimdi yeni katılımcılar da Sakarya ViB ailesi içinde yerini alıyor. Bu ailenin daha da büyüyeceğine inanıyoruz. Temsa Maraton araçlarımız da sahip olduğu teknoloji ve konfor düzeyi ile hem kullanıcıların hem de yolcuların beğenisini kazanıyor. Yeni Maraton araçlarımız Sakarya ViB Turizm'e hayırlı, uğurlu olsun ve bol kazanç getirsin. İşbirliğimiz büyüyerek devam edecek" dedi.

güzel, ama çok pahalı. Pahalı olması bizleri üzüyor. Bu konuda ulaşım sektöründen kime dokunsanız, bin ah işitirsiniz, herkesin sıkıntısı çok büyük" dedi.

23 koltuk dolduğunda...

Suat Akın, son olarak pandemi sürecinin öğretisini de açıkladı: "Pandemi öncesinde arabada bir tek koltuk boş gittiğinde 'araba boş gitti' denirdi. Pandemi, 23 koltuk dolu olduğunda 'araba dolu gitti' dedirtti. Pandemi bize 23 koltukla arabanın dolu olduğunu öğretti. Pandeminin birçok dersler verdiğini düşünüyorum." ■





Anadolu Otogarı'nda ilk adım

İstanbul Tuzla'da, Orhanlı gişelerine çok yakın bir lokasyonda 45 dönümlük arazi üzerine İstanbul Anadolu Otogarı inşa edilmesi planlanıyor. İstanbul Anadolu Harem Otogarı projesine yönelik inşaatı üstlenen Park Group, basına ve Harem esnafına yönelik 7 Nisan 2021 Çarşamba günü bir tanıtım etkinliği düzenlendi.

Haber: Erkan YILMAZ

Anadolu yakasına inşa edilmesi planlanan otogarin 2022 yılında hizmet vermesi planlanıyor. Harem Otogarı İşletmecileri Acenteleri ve Esnafı Derneği Başkanı Kemal Kolaçoğlu ve inşaatı üstlenen Park Group yetkililerinin verdikleri bilgiler şöyle...

Burası, İstanbul TEM girişinde Orhanlı-Kurtköy gişeleri arasında yer alıyor. Gişelere bağlantımız trafiğe girmeden 1,5 km. Modern, çağdaş, akıllı sistemlerle donatılmış, kendi enerjisini sağlayan, işletme giderlerini minimize eden bir terminal inşa

edilecek. 100 milyon TL'nin üzerinde bir maliyet söz konusu. Şirket, özkaynakları ile bu terminali yap-işlet şeklinde yapacak. 110 otobüs rampa çıkmadan, inmeden tek peronda bir araya gelebilecek, otobüsler yazılım sistemleri ile peronlara yönlendirilebilecek. Terminal içinde 300 kişilik konferans salonu olacak, şoförlerin eğitimi burada yapılacak. Yine bu alanda, koltukların tamamı sökülerek kültürel etkinlikler de yapılabilecek. Acenteler eşit şartlarda kendilerini vitrin olarak sergileyebilecek. Bankalar, araç kiralama, otobüslere bakım sağlayacak alanlar olacak. Kaptanlara yönelik 3 yıldızlı otel konforunda misafirhane olacak. Alışveriş için mağazalar da yer alacak. Ücretsiz servis araçları olacak. Sağlık acil müdahale alanları olacak. Ayrıca bu terminal, engelli ulaşımına yönelik olarak da tasarlandı. Proje belediyeye sunulmuş durumda. Şu anda normal bürokrasi süreci devam ediyor. İnşaat en hızlı şekilde başlayacak. İzinler Tuzla Belediyesi'nden alınıyor. Bu alan hem Pendik hem Tuzla Belediyesi'nin sınırında, iki belediye de destek veriyor. Projenin aktarıldığı, İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu, "Biz de bu işin içinde yer almak istiyoruz, bize ne görev verilecekse sizin yanınızdayız"



dedi. İstanbul içindeki bütün projeler İBB'den tasdiklenir, Anadolu Otogarı'nın projesi de tamamlandığında İBB'ye gidecek. Bütün ön izinler alındı, önce hafriyat işi var ve bir aydan önce tamamlanacak. İnşaat bir yıldan önce bitme de öncesinde ince işler tamamlanacak.

Biz icraat ortaya koyduk

Projenin adında Harem isminin de yer almasını isteyen Kemal Kolaçoğlu,

"Harem artık bir marka. Biz de bu markayı yaşatmak adına terminal isminde Harem'e yer verdik. Biz esnaf olarak bir bütün olduk. Harem Otogarı'na yatırım yapan esnafın hakkını koruyacağız. Bu proje için söylenenlere değil, icraata bakıyoruz. Kimseye bir söz söylemedik, yerimizi, projemizi göstererek bir icraat ortaya koyduk. Kapımız herkese açık, herkes başımızın tacı. Kim camiadan tutmak istiyorsa destek vereceğiz" dedi. ■

Proje rakamları

- 45 dönümlük arazi
- Günlük araç kapasitesi 2000
- Peron sayısı 110
- Yolcu peronu 3.870 metrekare
- Otobüs park alanı 14.000 metrekare
- 350 adet araç park alanı
- Alışveriş alanları 4900 metrekare
- Yeme içme alanları 2200 metrekare
- 300 kişilik konferans salonu
- 2 sergi salonu
- 24 stant alanı



Küçükçekmece Kuşların Evi

Sürdürülebilir bir yaşam ancak doğallıkla gelir.

Küçükçekmece bizim evimizdi, yıllardır gazetemizi bu güzel beldede hazırlıyorduk. Biliyorsunuz, “Taşıma Dünyası” manifestosunda, sürdürülebilir bir taşımacılığı savunduğunu açıklamıştı. Her şeyin sürdürülebilir olanı kalıcıdır, güçlüdür, güzeldir. Sürdürülebilir olmak için hızlı, güvenli, çevreci olmak gerektiğini, bilmem vurgulamaya gerek var mı?



Korkut AKIN

Her gün gazetemizin merkezine ulaşmak için Küçükçekmece Belediyesi'nin önünden geçiyoruz. Belediyeler kentin ve kentlinin her şeyiyle ilgilendikleri için (ulaşım konusunda asli, ama kültürel olarak zorunlu –bize göre) sürekli ve düzenli iletişim içerisinde olmalıyız. Belediye, bizim de evimiz olan Küçükçekmece'yi “Kuşların Evi” olarak niteleyince haklı olarak bir kez daha ilgimizi çekti.

Hepimizden önce...

Biz insanlar, doğada yaşamını sürdüren tüm canlıların yuvalarını kendi yaşam alanlarımıza çevirdiğimiz için aslında, tabii ki kuşların evi Küçükçekmece gölü. Sürdürülebilir bir yaşam için doğallığın sürdürülebilirliğinin önemini kavrayan ve kavranması için çaba harcayan Belediyemiz, hepimizin başında “demoklesin kılıcı” gibi sallanan korona/covid19 salgınıyla mücadelenin yanı sıra bu yıl, canla başla sürdürdükleri çalışmalara önemli kitapları da ekledi. İlki, dünyadaki iki lagünden biri olan ve gölü merkez alan “Küçükçekmece Kuşların Evi”. (İkincisi de “Nâzım Hikmet'in Ellerin İzinde” kitabı. “Türkiye’de Türkçemle yasak” diye üzüldüğü, ama dünyanın dört bir yanında onlarca kitabında bu günleri hissettiği kitaplar. Mütahiş bir koleksiyon, büyük ve güçlü bir başvuru kitabı...)

Tutsak olmasınlar...

Anadolu'nun kuş göç yolları üzerinde olduğu bilinen bir gerçektir. Güneyden gelip kuzeye, kuzeyden de güneye göçen kuşlar bir yerlerde konaklamalıdır. Bu da sulak alanlar gerektirir. Kuşlar akıllı yaratıklardır (bilirsiniz, her yıl aynı yere geldiği haberlere bile konu olur), suyu temiz, az tuzlu, çevresi boş Küçükçekmece Gölü onlar için biçilmiş kaftandır. Dünyada bilinen 10 bini aşkın kuş türünün 328'i İstanbul'da, 166'sı da Küçükçekmece Gölü'nün konduğu olur her yıl. Ancak üzücü bir haber, doğal yaşamdan



uzaklaştıkça, betona boğup da yeşili yok edip kentleştikçe kuşlar da azalıyor. Türleri yok olmakla karşı karşıya kalan kuşları korumak yaşamı da korumaktır. Örneğin kargaların taşıdığı cevizler bilinen en büyük ceviz ormanlarının oluşumunun temelidir. Yılanlar farelerle, kuşlar da yılanlarla beslenir; bu da doğal temizliğin sağlanmasıdır. Kimyasal zehirli ilaçlarla hem doğayı hem insanı hem ürünleri zehirlenmekten kuş beslemek en iyisi...

Göğün sahipleri

304 sayfalı prestij kitap niteliğindeki büyük boy ve kaliteli baskılı “Küçükçekmece Kuşların Evi” kitabında kuşları

görür görmez tanımak için küçük ipuçları da veriliyor. Türleri ayırt etmek için nelere dikkat edilmeli? Hangi mevsimde nerelerde konaklarlar, ne ile beslenirler? Kuşların üremeleri için eşlerine kur yapmaları da anlatılıyor. “İstanbul Sözleşmesi”nden çıkılınca sopa, bıçak, ateşli silah biz insanların kur yapmalarını engelliyor, üzgünüm.

Şekli, cinsiyetiyle bağlantılı tüylerinin rengi, canlılığı, kanatlarının açıklığı gibi ayrıntılar belirleyici olabiliyor, bu uçuş becerisi gösteren canlılarda. Ne büyük keyif değil mi, yeryüzündeki düşmanlardan uzakta, masmavi gökyüzünde süzülmemek.

Teşekkürler Küçükçekmece Belediyesi, bizlere kuşları getirdiğiniz, çok yakında kurulacak olan kuş gözlemeviyle bu güzellikleri yaşatacağınız için...

Sürdürülebilir bir yaşam ancak doğallıkla gelir. ■



Kuşu



Saz Delicesi



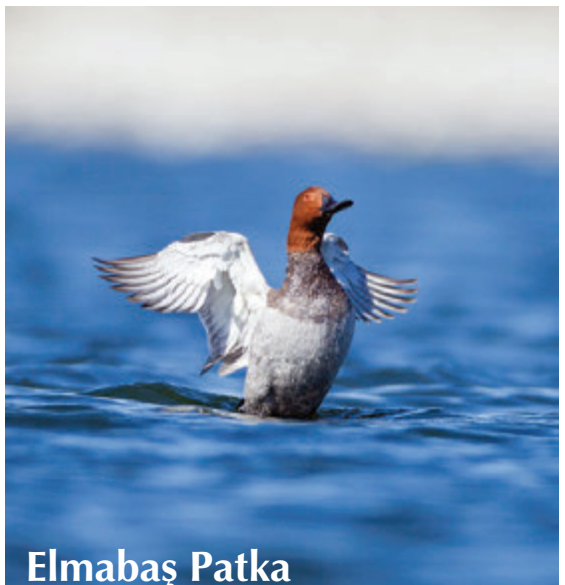
Küçükçekmece Kuşların Evi Sergisi



Yalı Çapkını



Bahri



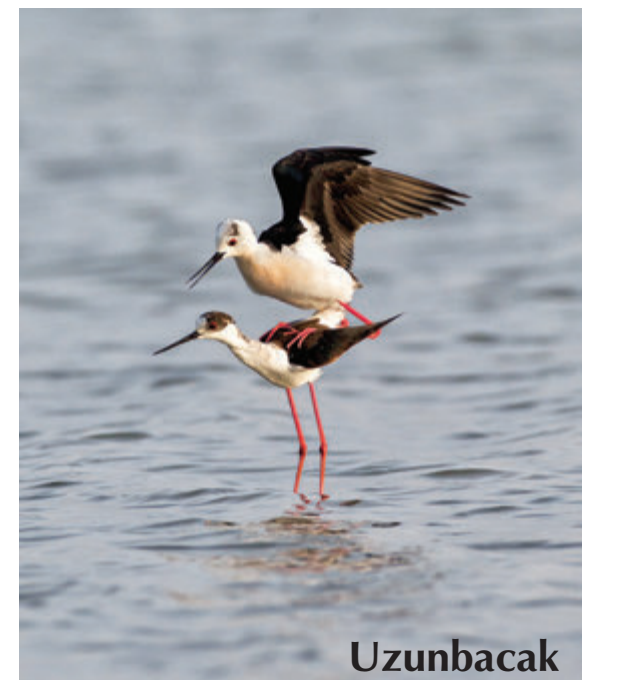
Elmabaş Patka



Dağ İspinozu



Büyük Akbalıkcıl



Uzunbacak

FİYATIYLA 2. EL, KENDİSİ SON MODEL!



2018 model MAN Lion's Coach otobüsler,
2021 sonuna kadar uzatılmış garanti ve periyodik bakımlar dahil
MAN TopUsed fiyatları ile sizin oluyor.

Kısıtlı bir süre için geçerli kampanya fırsatını kaçırmayın.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

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

Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [t/mantruckbusturk](https://www.instagram.com/mantruckbusturk) [i/mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

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

