

Yaz aylarında, yolcu taşımalarında beklenen iyileşmeler olacak mı?

SEZON ENDİŞESİ

Pandemi nedeniyle, geçen yıl yaşanan kayıp ve olumsuzluklardan sonra taşımacılarda, bu yıla ilişkin de endişeler yaşıyor. Bu endişe hem iç hem de dış seyahatlere ilişkin olumsuzluk ihtimallerinden kaynaklanıyor. İçişleri Bakanlığı'nın yayınladığı genelgelerdeki taşımacılıkla ilgili hususlar yakından takip ediliyor.



Dr. Zeki Dönmez



yıl yaz aylarında artış yaşanır. Otobüsçülükte de hem tarifeli düzenli taşımalarda hem tarifesiz grup taşımalarında yolcu sayısı hem de taşıma ücretlerinde önemli artışlar olur. Bu yönüyle

yaz sezonu taşımacıların bayram dönemidir. Pandemi koşullarının ağırlaştığı bu süreçte taşımacıların sezonu bayram gibi yaşamama endişesi var. ■

8'de

Turse Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver: Pandemi tüm dünyayı yordu

Tatil, ilaç gibi, reçetelere yazılacak

Turse Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver ile 2020 Ağustos ayında röportaj yapmış ve beklentileri almıştık. Şimdi 2021'e yönelik beklentileri açıkladı.

Yaşadığımız salgının öğretileri de oldu, izleri kaldı. Turizm taşımacılığı, aslında olması gerektiği gibi, hijyen disiplinine ulaştı. Dünyada tüm insanlar sıkıldı, kapandı, ruhsal sorunlar başladı. Tatil ilaç gibi gelecek reçetelere yazılacak. Pandeminin yaraları 2022 ve sonrasında ancak kapanacaktır. Turse Turizm olarak 211'i özmal 800 araçla hizmet vereceğiz.

12-13'te



Efe Ünver

UND, 5 sınır kapısında ve 4 ilde daha ofis açıyor

UND, Kapıkule, Gürbulak ve Habur'da bulunan sınır gümrük temsilcilerine ek olarak İpsala, Hamzabeyli, Sarp, Dilucu ve Aktaş'ta da temsilcilik açacak. Ayrıca, Ankara, Bolu, İzmir, Mersin, Trabzon'da yer alan UND temsilciliklerine ilaveten Bursa, Gaziantep, Kayseri ve Konya'da yeni UND temsilciliklerini açılacak.

24'te



Çetin Nuhoglu

MKC Otomotiv'den Kamil Koç'a 6 Otokar Sultan



11'de

Ukrayna'dan Karsan'a 150 Adet Jest ve Atak Siparişi!

11'de

İkinci El

Sami Acerüzümüoğlu

İkinci el piyasasında son durum



21'de

İlk çeyrekte

Ford Trucks 1858 adet satış gerçekleştirdi

Serhan Turfan

23'te



Dr. Zeki Dönmez

Yolcu taşımacılığı derneği yok, kurulmalı

7'de



Mustafa Yıldırım

İBB ile 7 gündem konumuz

21'de



Mevlüt İlgin

Anadolu Otogarı, kiralara, ücretsiz servisler

19'da



Cumhur Aral

İlk taç

23'te



Ekrem Özcan

Elektrikli Araçlarda Artan Trend

Teknoloji

22'de

Ali Osman Ulusoy Seyahat, 20 adet Mercedes-Benz otobüs siparişinin ilk partisini aldı



3'te



İrem Bayram

Best Van Turizm, Travego yatırımlarıyla sezona hazır

Kâr etmek yerine yolcumuzun konforunu seçtik

4'te

TEMSA eğitim süreçleri ile fark yaratıyor



6'da

Temsa'dan 6 firmaya 12 Prestij



9'da

DMC Lojistik 7 adet MAN TGX aldı



26'da

D4S zorunluluğuna yönelik

İSTAB, Ulaştırma Bakanlığı'na başvurdu

21'de



Turgay Gül

İÇİNDEKİLER

01-Ana sayfa	16-Mapar-Güray Buruk başsağlığı
02-Petrol Ofisi	17-Metsan-Güray Buruk başsağlığı
03-Ali Osman Ulusoy-ISTAB 23 Nisan kutlama	18-Gelecek Otomotiv-Mini Tur-Güray Buruk başsağlığı
04-Best Van	19-İTAD-System-Güray Buruk başsağlığı
05-Antalya Oto	20-Mapar-HakanKaragul başsağlığı
06-Temsa Eğitim	21-İSTAB-D4 Sorunu
07-Otokar	22-Otomotiv
08-Fricold	23-Ford Trucks
09-Temsa-Teslimat	24-Lojistik-UND
10-Mapar-23 Nisan kutlama	25-Lojistik
11-Otobus-Allison	26-Lojistik
12-Turse Röportaj-1	27-Mercedes-Benz Türk-Buruk başsağlığı
13-Turse Röportaj-2	
14-TOF-TTDER-Güray Buruk başsağlığı	
15-Mercedes-Benz Türk-Güray Buruk başsağlığı	

Plaka tahdidi ile ilgili sorun

İlk UKOME'de çözüme kavuşacak

İstanbul servisçilerin bir süredir plaka tahdidi ile merakla beklediği çözüm süreci ilk UKOME toplantısında sonuçlanacak. İSTAB Başkanı Turgay Gül, 14. İdare Mahkemesi'nin plaka tahdidi ile ilgili 11.06.2019 tarihinde alınan UKOME kararının şeklen uygun

olmadığı yönündeki kararının yapılacak ilk UKOME toplantısında görüşülerek çözüme kavuşturulacağını söyledi.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin hayata geçirdiği İstanbul Ulaşım Platformu (İSUP) Servis Taşımacılığı Komisyonunun ilk toplantısı 15 Nisan günü online ortamda gerçekleşti. Toplantıya İBB Genel Sekreter

Yardımcısı Orhan Demir, Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü yetkilileri, İSTAB Başkanı Turgay Gül, Başkan Vekili Aziz Baş, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ve platform üyeleri katıldı.

Ortak karar ile çözülecek

İSTAB Başkanı Turgay Gül, toplantının plaka tahdidi ile ilgili yaşanan son mahkeme kararının değerlendirilmesiyle ilgili tek gündem maddesiyle yapıldığını



Turgay Gül

belirterek, "Toplantıda İBB yetkilileri ile yaptığımız görüşme ortak konsensüs kararıyla plaka tahdidi kararının aynı şekilde ilk UKOME'de çıkması yönünde karar alındı. Herkes aynı fikirde. Biz toplantının ilk başlarında İSAROD Başkanı sayın Hamza Öztürk ile bu sorunun çözümüne yönelik ısrarlı talebimizi ilettik; 'yıllardır plaka tahdidi için uğraşıyoruz. Bu konu tekrar tartışmaya açılacak bir konu değil' yönünde görüşümüzü ifade ettik. Kimse aksi bir açıklama da yapmadı. Ortak bir mutabakat ile ilk UKOME toplantısında konunun çözüme kavuşturulacağı yönünde olumlu bir sonuç çıktı. Belediye yetkilileri de bu toplantıyı bu amaçla organize ettiklerini ve aynı şekilde düşünce çıktığı için bu kararın çıkacağını söylediler. Bütün konularda mutabık kaldık. Şimdi, beklentimiz ilk UKOME'de bu kararın hayata geçmesi ve plaka tahdidi ile ilgili son durumun da çözüme kavuşması" diye konuştu ve Ulaşım Daire Başkanlığı ile Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü yetkililerine destekleri için ayrı ayrı teşekkür etti.

Mahkeme kararıyla olmuştur

Tüketici Derneği 11.06.2019 tarihli 2019/6-1 sayılı UKOME kararına tahdidin rekabete aykırı olduğu, belediyenin süresiz tahdit veremeyeceği gibi tipik gerekçelerle yürütmeyi durdurma talebi ile iptal davası açmıştı. Davaya, Yalovalı bir taşıma şirketi de Eylül 2020'de müdahil olma talebinde bulundu. Yalovalı taşımacılık firması UKOME Kararında Büyükşehir Belediye Başkanının imzası olmadığını söyleyerek bu yüzden UKOME kararının zaten olmadığını ve plaka tahdidi kararına karşı açılan davasının ret edilmesi gerektiğini iddia ediyor. Mahkeme, tüketici derneğinin yürütmeyi durdurma talebini reddedip davayı görmeye devam ediyor. 14.İdare Mahkemesi İstanbul Büyükşehir Belediyesine bahse konu UKOME Kararında Belediye Başkanının imzası olup olmadığını soruyor. Büyükşehir Belediyesi, 2009 yılında Belediye Başkanının Belediye Genel Sekreterine yetki devri yaptığını, bu yetki devrine istinaden UKOME Kararlarını Genel Sekreterin imzaladığını söyleyerek cevap veriyor.

İdare mahkemesi bu cevaba istinaden kararın şekil yönünden hukuka uygun olmadığını belirterek 30 gün içinde Bölge İdare Mahkemesi itiraz yolu açık olmak üzere karar veriyor.

Bu karara göre, şimdiye kadar alınan bütün UKOME kararları geçersiz olma durumunda. Keza kararlarda Belediye Başkanı yerine Genel Sekreterin imzası bulunuyor.

18.03 2019 tarih ve 2019/4-6 sayılı UKOME kararı hala yürürlükte. 2019/4-6 sayılı UKOME kararında takdiren sınırlama kararı alınmış ve şimdiki adı tahditli servis belgesi olan taşımacılık kartının süresi 30 yıla çıkarılmıştı. Bu kararın üstüne 11.06.2019 tarihli plaka tahdidi kararını içeren UKOME kararı alındı. ■

Gerçek tüketiciler seçimini yaptı:

Yakıt var, V/Max var!

**YILIN
SEÇİLMİŞ
ÜRÜNÜ**

2020

TÜKETİCİ
İNOVASYON ÖDÜLÜ



Aktif-3 teknolojili V/Max, Türkiye temsili gerçek tüketicilerle bağımsız olarak yapılan araştırmada "Yılın Ürünü" seçilerek farkını ortaya koydu.



V/Max



Petrol Ofisi

Akaryakıt sektöründe ilk kez gerçekleştirilen, Nielsen'in Türkiye temsili araç kullanıcısı tüketiciler ile yüz yüze görüşerek gerçekleştirdiği araştırma sonucunda Aktif-3 teknolojili V/Max yakıtlar Yılın Seçilmiş Ürünü olmaya hak kazanmıştır.

Ali Osman Ulusoy Seyahat, 20 adet Mercedes-Benz otobüs siparişinin ilk 2 aracını teslim aldı

Mercedes-Benz, Ali Osman Ulusoy Seyahat'e 2021 yılında toplam 20 adetlik Travego ve Tourismo teslimatı gerçekleştirmeyi planlıyor.

20 adetlik teslimatın başlangıcı olan Powershift otomatik şanzımanlı ve aktif filtre yazılımı ile donatılmış olan 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 teslimatı, 20 Nisan 2021 tarihinde gerçekleştirildi.

Trabzon merkezli yolcu taşıma şirketi Ali Osman Ulusoy Seyahat'in 2021 yılında gerçekleştireceği toplam 20 adetlik Travego 16 2+1 ve Tourismo 16 2+1 alımına, 2 adet Tourismo 16 2+1 ile başladı. Şehirler arası yolcu taşımacılığı faaliyetlerine aralıksız olarak sürdüren Türkiye'nin en büyük yolcu taşımacılık şirketlerinden Ali Osman Ulusoy Seyahat; başta Ankara, İstanbul, Bursa ve Antalya olmak üzere onlarca ilde faaliyetlerinin tamamını Mercedes-Benz modellerinden oluşan 126 adet büyük otobüs ile sürdürüyor.

Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş. kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından yapılan satışın ardından 20 Nisan günü otobüslerin teslimatı gerçekleştirildi.

Ali Osman Ulusoy Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, teslimat sırasında yaptığı konuşmada; "Yeni nesil Mercedes-Benz otobüslerini 2019 yılından bu yana aktif bir şekilde firmamızda kullanıyoruz. Giresun kalkışlı Çorlu - Çerkezköy hattında kullandığımız yeni nesil Powershift şanzımanına sahip otobüslerimizin sürüş konforu, yakıt ekonomisi, yolcu ve araç güvenliği özelliklerinden, kullandığımız süre zarfında çok memnun kaldık. Mercedes-Benz Türk A.Ş. ile devam eden iş birliğimiz neticesinde çok memnun olduğumuz Powershift şanzımanına sahip otobüslerin yenilerini de filomuza katma yönünde karar aldık. Yeni otobüsleri tercih etmemizdeki bir diğer önemli sebep de yeni iklimlendirme sistemi sayesinde otobüslerin içindeki havanın, her iki dakikada bir tamamen değiştirilebiliyor olması. 2021 yılı içerisinde 20 adet planladığımız alım hedefimizin ilk 2 aracı olan Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1'leri bugün teslim aldık. Pandeminin etkisini azaltması ve



devamında düzelmesini ümit ettiğimiz işlerimizin de yoluna girmesiyle alım hedefimizi tamamlayacağız. Bu süreçte Mercedes-Benz Türk A.Ş. yetkililerine sunmuş oldukları destekten ötürü teşekkürlerimizi sunarız." dedi.

Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral ise teslimat sırasında yaptığı konuşmada; "Yeni nesil Powershift şanzımanına sahip otobüslerimizin Türkiye'deki denemelerini Ali Osman Ulusoy Seyahat ile birlikte 2019 yılından bu yana yürütmekteyiz. Teslimatından bugüne yaklaşık 450.000 kilometre yol yapan araçlarımızın üstün yakıt ekonomisi, konforu, yolcu ve araç güvenliğini, Ali Osman Ulusoy Seyahat ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde yakından gözlemleme şansına eriştik. 2021 yılı itibarıyla da standart üretime alınan ve 41 adet yenilik ile gücüne güç katan yeni nesil araçlarımızda yakıt ekonomi paketiyle gelen öngörülü sürüş sistemi, yakıt tasarrufunu üst seviyelere çıkartmakta. COVID-19 salgınına karşı yeni antiviral etkili yüksek performanslı partikül filtrelerini de şehirler arası otobüslerimizde 2021 itibarıyla standart hale getirdik. Bu donanımın da katkısıyla güvenli sürüşte yeni standartlar, yolcu ve sürüş konforuna ilişkin yapılan iyileştirmelerle standartları üst seviyeye çıkarttığımız araçlarımızın sektöre hayırlı uğurlu olmasını, bol kazanç getirmesini dileriz." dedi. ■

Ali Osman Ulusoy Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, Ali Osman Ulusoy Şirketler Grup Başkanı Murat Seymen ve Ali Osman Ulusoy Turizm Ticaret İşletmesi Genel Müdürü Eray Eray araçlarını, **Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral'dan** teslim aldı.



Petrol Ofisi'nden Filo Yönetim Sistemi: LPG Pass

Filolarında LPG'li araç bulunan firmalar artık otogaz ihtiyaçlarını birçok avantaj sunan bir sistem dâhilinde Türkiye'nin en yaygın akaryakıt istasyonu ağından, Petrol Ofisi kalite ve güvencesiyle karşılayabilecekler. Türkiye'de ilk kez ve sadece Petrol Ofisi tarafından sunulan LPG Pass ile şirketler LPG'li araçlarına yönelik Filo Yönetim Sistemi'ne kavuştular. AutoMatic Filo Yönetim Sistemi ile benzin ve motorinde sunduğu ayrıcalıklı hizmetleri LPG Pass ile otogaza da taşıyan Petrol Ofisi, firmaların tüm yakıt ihtiyaçlarına avantajlı çözümler sunabilen yegâne marka konumunda. Karma filoya sahip firmaların araçları,

benzin ve motorin için AutoMatic, otogaz için LPG Pass sistemine dâhil olarak, farklı yakıt ihtiyaçlarını tek çatı altında ve Türkiye'nin en büyük istasyon ağından karşılayabilecekler.

Firmalar tüm yakıt ihtiyaçlarını tek çatı altında karşılayacaklar



Petrol Ofisi Perakende Direktörü Yiğit Meral, "AutoMatic sistemi ile akaryakıtta sağladığımız Filo Yönetim Sistemi'ni, LPG

Pass ile otogaza da taşıyarak tüm yakıt ihtiyaçlarını tek çatı altında ve Petrol Ofisi ayrıcalıkları ile en ideal çözüm olarak sunuyoruz" dedi. ■



23 NİSAN
ULUSAL EGEMENLİK
VE
ÇOCUK BAYRAMI

Kütlü Olsun



www.istab.org.tr

Best Van Turizm, Travego yatırımlarıyla sezona hazır

Kâr etmek yerine yolcumuzun konforunu seçtik

Best Van Turizm, 45 milyon TL yatırım tutarı olan 15 adetlik Mercedes Travego yatırımının ilk 6 adetini teslim aldı. Best Van CEO'su İrem Bayram, "3 adet aracımız yine bu ay içinde filomuza katılacak. 6 adet Travego'nun da Mayıs ayı içinde filomuza katılacağını öngörüyoruz. Biz eski araçlarımızı kullanabiliydik, ama kâr etmek yerine yolcumuzun konforunu seçtik. Kârdan kayıp, konfordan kazanç elde etmeyi hedefledik" dedi.

■ Erkan YILMAZ

1989 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Best Van Turizm, 2021 yaz sezonuna Mercedes-Benz Türk'ün 41 yenilikle pazara sunduğu Travego otobüslerle girmeye hazırlanıyor. 15 adetlik yatırımın ilk 6 aracı törenle teslim edildi. Teslim töreninde Best Van

CEO'su İrem Bayram ve firma yetkilileri hazır bulunurken, Mercedes-Benz Türk Koluman Otomotiv Otobüs Satış Müdürleri Fevzi Kaplan ve Şafak Şimşek ile Mercedes Benz Türk Mengerler Ticaret Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki katıldı.

Riskle kazanç orantılı

Best Van Turizm CEO'su İrem Bayram, yaşanan salgın ortamında yeni yatırım yapmalarını, "Riskle kazanç doğru orantılıdır diye düşünenlerdiniz. Salgın koşullarında yaşamayı da yavaş yavaş öğrenmeye başladık. Biz iş hacminin en kötüsü olarak 2020'yi baz alıyoruz ve bu yıl geçen yılın üzerinde bir kapasite ile çalışacağımızı öngörüyoruz. Bu da bizi yatırıma yönlendiriyor. Evet, pandemi süreci biraz daha devam edecek, başka sorunlar da olabilecektir. Ama bu bizim yatırım yapmamızı engellemeyecek. Yolcumuza en iyisini sunmak için biz kârımızdan feragat edeceğiz, ama yolcumuzun konforundan feragat etmeyeceğiz. Eski araçlarımızı kullanabiliydik, ama kâr etmek yerine yolcumuzun konfo-



İrem Bayram

İrem Bayram, Mayıs ayında alacakları teslim alacakları araçları, geleneksel hale gelen değerli bir taş ile resimlendireceklerini ve Kovid koşullarına uygun şekilde önlemlerin alındığı bir lansman töreni ile hem sektöre hem de yolculara tanıtacaklarını açıkladı.

runu seçtik. Kârdan kayıp, konfordan kazanç elde etmeyi hedefledik" dedi.

Yenilikleri beğendik

Best Van Turizm'in filosunu korumaya devam ettiklerinin bilgisini veren Bayram, "Bu yılki çalışmamız gençleştirme çalışmasıydı, genişleme değildi" dedi. Mercedes-Benz otobüslerdeki yenilikleri beğendiklerini de vurgulayan Bayram, "Otobüslerde güvenlik ve donanım anlamında birçok güzel yenilik var. Özellikle iklimlendirme sistemleri sağlıklı hizmet verebilmemiz için çok önemli bir kazanım oldu. Daha güvenli bir seyahat hem yolcular hem de bizler için sağlanmış. USB girişlerini çok sevdi. Sadece yanlardaki sensörlerin biraz daha koruma altında olması gerektiğini düşünüyoruz. En küçük çarpmada bir şey olur mu olmaz mı, endişemiz var. Daha nasıl korunaklı hale getirebiliriz, onu düşünüyoruz" dedi.

Mercedes-Benz Finansman en faydalı bölüm

Yatırımlarında Mercedes-Benz Finansman imkanını kullandıklarını da belirten İrem Bayram, "Zaten Mercedes'in en sevdiğimiz kısmı diyebilirim. En faydalı, en güzel çalışan kısmı diyebilirim. Finansman süreci çok güzel ilerledi. Bu yüksek faiz ortamında yatırım yapmak kolay değil. Bize tanınan imkanlar güzeldi, ilgiden de memnun olduk. Bu süreçte Sayın Kemal Üşenmez ve Sayın Uğur Erdoğru hep yanımda olduklar, teşekkür ediyorum" dedi.

2021 yılında Koluman, Mengerler ve Gelecek Otomotiv ile işbirliği yaptık. 3 bayinin de ilgi ve alakalarına teşekkür ederiz.



Fevzi Kaplan

Şafak Şimşek



Hastalya Otomotiv'den Aksu Tur'a Turismo RHD

Mercedes-Benz Türk bayii Hastalya Otomotiv Antalya merkezli turizm taşımacısı Aksu Tur'a 1 adet Turismo 15 RHD 2+2 otobüsü teslim etti. Aracın teslimatını Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Mertcan Yararbaş tarafından Aksu Tur Genel Müdürü Ahmet Buca ve Araç Filo Müdürü Kansu Özkan'a teslim edildi. Aksu Tur firma sahibi Şeref Karacan, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu: Biz Nisan ayına göre hazırlığımızı yapmıştık. Yatırımları yaptık ama vaka artışı ve Rusya'dan Antalya'ya uçak seferlerinin 1 Haziran'a kadar ertelendiği yönünde karar geldi. Şu an yapacak bir şey yok. Biz bir fırsatı

değerlendirdik uygun kredi oranıyla Mercedes Turismo yatırımını yaptık. Araçlardaki yenilikleri de çok beğendik. Yeni yatırım planlarımız vardı. Ama şu an onları beklemeye aldık Umarız süreç olumlu yöne doğru gider en azından Haziran sonrasında hareketlilik başlar. Temmuz'dan sonra eğer işler düzelmezse yeni borç ötelemesini talep edebilir sektörümüz. Vaka sayılarının düşmesi için belki de hızlı bir

şekilde tam kapanma kararı alınması doğru olacak. En azından yaz sezonunu kurtaralım" dedi

Kaliteli hizmeti, kaliteli araçla vermek

Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Mertcan Yararbaş, zorlu sürece rağmen turizmci yeni sezonda en iyi hizmeti en kaliteli araçla verme hedefiyle ilerliyorlar. Aksu Tur şirketi de kaliteli hizmet anlayışı ile öne çıkan firmalar arasında. Yeni Turismo'nun Aksu Tur'a hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Güney Akdeniz Seyahat'e Travego 16

Güney Akdeniz Seyahat bireyselcilerinden Sarraf Şeref Mehmet Kök, 1 adet Travego yatırımı daha yaptı. Aracı Has Otomotiv ve Hastalya Otomotiv birlikte teslim etti. Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle 1 adet Travego Güney Akdeniz Seyahat bireyselcilerinden Sarraf Şeref Mehmet Kök'ün Otobüs Sorumlu Müdürü Şükrü Temizkalp'e Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban ve Hastalya Otobüs Otobüs Satış Müdürü Mertcan Yararbaş tarafından teslim edildi. Şeref Kuyumculuk Otobüs Sorumlu Müdürü Şükrü Temizkalp, bütün zorlukları rağmen yolculara en iyi hizmeti sunma gayreti içinde olduklarını belirterek, "6 adet Travego yatırımı ile yola çıktık 1 İlk Travego'yu 2020 Ekim ayında 2 adet Travego'yu da Mart ayı içinde teslim almıştık. Şimdi 1 adet Travego'yu

daha aldık ve 4'e tamamlandı. İki adet daha yatırım planımız var ama umarız salgın süreci olumlu yöne doğru gider, yaz sezonunda yolcu hareketliliği başlar ve yeni yatırımlarla yolcumuza kaliteli konforlu hizmet vermenin keyfini yaşarız. Hedefimiz Akdeniz'den Ege'ye, Ege'den Karadeniz'e, Karadeniz'den kafkasya'ya açılmak" dedi. ■



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



TEMSA eğitim süreçleri ile fark yaratıyor

2021 yılının ilk 3 ayında gerçekleştirdiği araç teslimatları ile pazar payını büyümeye devam eden Temsa, SAFİR, MARATON ve PRESTİJ araçlarıyla ilgili düzenlediği eğitimlerle de sektöre katkı sağlamaya devam ediyor. Yıl içerisinde TEMSA Akademi'nin uzman eğitimcileri tarafından gerçekleştirilen seminerlere firma yöneticileri ve kaptanlar katılıyor. 6-9 Nisan arasında Antalya'da düzenlenen etkinlikte TEMSA araçlar ile ilgili 100'ün üzerinde katılımcıya eğitim verildi.

■ Erkan YILMAZ

Antalya merkezli firmalar sezonu yeni yatırımlarla açmaya hazırlanırken, TEMSA her süreçte müşterilerinin yanına olduğunu göstermeye devam ediyor. TEMSA Satış Müdürü İrfan Özsevim ve Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay koordinasyonunda Antalya Oto'nun da desteğiyle 6-9 Nisan 2021 tarihleri arasında TEMSA Akademi eğitim uzmanları tarafından firma yöneticilerine ve kaptanlara SAFİR, MARATON ve PRESTİJ araçlarla ilgili eğitimler verildi.

SAFİR, MARATON ve PRESTİJ eğitimleri

TEMSA'nın yeni yetkili satıcısı Antalya Oto'nun katkısıyla gerçekleştirilen eğitimlere Antalya'nın önde gelen turizm şirketleri Kırac Turizm, Zemzem Turizm, Şekerler Turizm, Aksu Turizm ve Sena Turizm yöneticileri ve

kaptanları katıldı. Katılımcılara TEMSA Akademi eğitim uzmanı Tümer Kamali tarafından SAFİR, MARATON ve PRESTİJ araçların teknolojik donanımları, güvenli ve ekonomik sürüş tekniklerine yönelik bilgilendirmeler yapıldı.

Eğitimden herkes memnun

Firma yöneticileri maliyetlerin giderek arttığı süreçte ekonomik araç sürüş eğitiminin çok verimli ve değerli olduğunu belirterek şunları söylediler:

* TEMSA araçlar her zaman düşük yakıt tüketimi ile sektörde fark yaratan ürünler oldu.

* 2021 model araçların ise eskiye oranla çok daha fazla maliyet avantajı sağlayabileceğini eğitim uzmanlarının aktarımı ile öğrenme fırsatı bulduk.

* Maliyetleri yönetebilme ve avantaj elde edebilmemiz için çok verimli bir eğitim oldu.

* TEMSA araçları kullanırken memnunduk, eğitimlerle bu memnuniyetimizin seviyesinin daha da artabileceğini gördük.

* TEMSA yönetimine teşekkür ediyoruz.

Eğitimlerden memnun kalanlar arasında kaptanlar da yer alıyor. Araçların teknolojik donanımının da çok hızlı arttığına dikkat çeken kaptanlar, yeni teknolojinin sürüş konforunu ve güvenliği çok daha üst düzeye taşıdığını TEMSA araçların da artık güvenlik düzeyi ile sektöre yeni standartlar getirdiğini vurguladılar.

Memnuniyet TEMSA'yı büyütüyor

TEMSA Akademi'nin bu tür eğitimleri yıl içerisinde sık sık gerçekleştirdiğini belirten TEMSA Satış Müdürü İrfan Özsevim, "Bizim önceliğimiz her zaman müşteri memnuniyeti oldu. Biz onları iş ortağımız olarak gördük. Müşterilerimiz mutlu olduklarında, kazançları büyüdüğünde TEMSA mar-



kasının da büyüdüğünün farkındayız. Bu anlayışla müşterilerimiz ile sadece araç satışı sürecinde değil, aracı sattıktan sonra eğitim süreçlerinde ve satış sonrası hizmetlerde de yanına oluyoruz. Antalya'da 3 günlük eğitim etkinliği hem bizleri hem de müşterilerimizi çok memnun etti. Yeni Antalya yetkili satıcımız Antalya Oto da önemli bir destek verdi. Hem eğitimlere katılan firma yöneticilerimize hem de kaptanlarımıza teşekkür ediyoruz. Yeni sezonda tüm firmalara bol kazançlar diliyoruz" dedi.

Müşterimizin hep yanında

Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır, henüz 3 ay önce

yetkili satıcı olmalarına ve pandemiye rağmen 85 adetlik araç teslimatı yaptıklarını belirterek, "Yetkili satıcı olarak yeniyiz, ama satış sonrası hizmet sürecinde Sabır Oto olarak yıllardır müşterimizin yanındayız. 2021 yılı ile birlikte yetkili satıcı unvanını almamızla birlikte ilk 3 ayda 85 adet araç satışı gerçekleştirdik. Müşterilerimizi yeni araçları teslim ederken, bu araçların özelliklerini, teknolojik donanımlarını anlatmak çok büyük önem taşıyor.

Antalya Oto olarak TEMSA Akademi'nin eğitim haftasında yerimizi aldık. Mutluyuz. Yeni sezonun tüm müşterilerimize hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Yolcu taşımacılığı derneği yok, kurulmalı

İnsanlığın gelişim dönemi boyunca bazı hususlar öne çıkmıştır. Bana göre bunlardan birisi ihtisaslaşma. Başlangıçta herkes ihtiyaç duyduğu her şeyi kendisi yapmaya, üretmeye çalışırken zamanla iş bölümü ihtisaslaşma ve meslekler doğmuş, işlerde de verimlilik artmış. Herkesin her işi yapması yerine bazı işleri başkalarına yaptırma, karşılık olarak da kendisinin de başkalarının işlerini yapmasına geçilmiş. Bu da değişim ticaret gibi sonuçları doğurmuş. Bu gayri resmi organizasyon zamanla düzgün hale gelmiş ve mesleki örgütlenme başlamış. İnsanlığın en önemli örgütlenmesi ise devlet kurmak olmuş. Bunda da çeşitli problemler yaşanmış ve zamanla çözülmeye çalışılmış, mücadeleler de olmuş ve bunlar hâlâ sürüyor. Bugün örgütlenmenin çok yoğun yaşandığı dönemdeyiz. Devlet farklı iş ve faaliyetleri belirli örgütlerde toplamış. Bunlar resmi devlet örgütlerinin dışında yarı resmi örgütler. Adı genellikle birlik olmuş. Bunlar altında odalar vs. var. Tabii, TESK gibi farklı ad ve yapıda olanları da mevcut. Bunlar dışında tamamen bireylerin kurduğu sivil toplum örgütleri var. Bunların bir kısmı kişilerin işleriyle ilgili menfaatlerinin korunması amaçlı mesleki sivil toplum örgütleri. Tabii, bunların toplumsal amaçları da olabilir. Bir kısım örgütler ise hiç menfaat beklemeksizin tamamen topluma hizmet amaçlı sosyal örgütler. Bu yönüyle biraz daha alkışı hak ederler.

Taşımacıların örgütleri

Taşımacılar da tıpkı diğer meslekler gibi yarı resmi örgütlere zorunlu üye. Üst gelir veya güç grubunda olanlar ticaret veya sanayi odalarındayken, daha güçsüz olanlar TESK içindeki odalarda bulunuyor. Mesleki sivil toplum örgütlerine gelince aklıma yük taşımacılığında Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), yolcu taşımacılığında Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği (UATOD) geliyor. Bu örgütlerin öncesinde veya sonrasında başkaları da var tabii. UND'de, taşımacıların bulunduğu araca bağlı olarak kamyoncular derneği denmeyip, yapılan nakliyecilik işi belirtiliyor. UATOD ve benzerlerinde ise yolcu taşımacılığı demek yerine kullanılan vasıta ile ilişkilendirilip otobüsçüler adı kullanılmış. Geçmişteki bu örgütlerin önemli başarılar gösterdiği biliniyor.

Örgütlenmede yeni dönem

Yolcu taşımacılarının bakanlıkla muhatap olmaları sırasında, dönemin Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, bazı talepler karşısında “önce siz, hepiniz örgütlenin” diye bir şey söyledi. Bence de bu ifade “hepinizin katılımıyla, hepinizin temsil edildiği daha güçlü bir örgüt kurun” anlamındaydı. Otobüsçüler, bunu her yerde bir dernek kurmak anlamında anladılar. Tabii, bunun içini doldurmak için de kimi buldularsa kayıt ettiler. Tabii, bunlara da bir baş lazımdı; bunun da adı federasyon oldu. Tabii, bu da yetmedi başka dernek ve federasyonlar bunun arkasından geldi. Bana göre yine birlik sağlanamamış oldu.

Nasıl bir örgüt

Yolcu taşımacılığının işlerini şehiriçi-şehirlerearası, kısa mesafe-uzak mesafe, yurtiçi-yurtdışı, otobüsle, minibüsle veya otomobille yapıma, kendi organizasyonlarıyla veya belediye organizasyon-



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

larının içinde (halk otobüsü gibi) taşıma yapma, bireysel şirket veya kooperatif şeklinde olma, tarifeli-düzenli taşıma yapma veya tarifesiz-düzensiz grup, turizm taşımacılığı yapma şeklinde ayırmak mümkün. Bu nedenle de bunlara göre önce ne şekilde bir örgütlenme yapacağına karar verilmesi önem taşıyor. İkinci olarak da, taşıma işinde faaliyet gösteren insanları taşımanın sorumluluğunu üstlenen taşımacılar ve onların işlerinin yapılmasına yardımcı olan profesyonel yöneticiler, yazıhane çalışanları, otobüs çalışanları (şoför, muavin, host-hostes) gibi ayırmak da mümkün. Bunların dışında bir de bireysel otobüsçüler var. Önceden bunlara yanlış olarak kiralık otobüs denirdi. Kiralamada, kiralamaya verilen araçtan sahibinin ilgisi kesilir ve onu kiralayan istediği gibi kullanır. Halbuki bu otobüsler böyle kullanılmıyordu. Nitekim bunlara, “sözleşmeli” adı verilerek kendi araçlarıyla taşıma yapmalarının kapsanması sağlandı. Şu da belirtilmelidir ki, bunlar da taşıma işinde çalışıyorlar ama taşımayı başkaları adına yapıyorlar, sorumluluk bunlarda değil. Dolayısıyla bunları da taşımacı saymak söz konusu değil. Taşıma işinde bir de acenteler var. Bunların, bence taşımayla ilgileri çok uzak. Yaptıkları iş sadece taşımacının biletlerini taşımacı adına satmaktan ibaret. Yani uzaktan bile taşımacı değiller.

Menfaat grupları

Bundan sonra taşımacılıktaki menfaat gruplarını şöyle ayırabiliriz:

- 1- taşımacılar,
- 2- acenteler,
- 3- bireysel otobüs sahipleri,
- 4- Her kademedeki çeşitli işlerde ücret, maaş karşılığı çalışanlar bunlara bireysel otobüslerin çalışanları da dahildir. Bunların devlet örgütleri içindeki yerleri de farklı. Taşımacılar ve acenteler ticaret odalarında, bireysel otobüsçüler genellikle esnaf odalarında bulunuyorlar. Çalışanlar ise ancak bir sendikada olabilirler resmi olarak. Bir ara esnaf örgütü olan TESK'in bünyesindeki şoförler ve otomobilciler federasyonu, esnaf olmayan şoförlerin de temsilcisi olarak kendisini sunmaya çalıştı ama bu yürümedi. İsmi hala bunu da kapsayacak şekilde olsa da şoförlerin burada yeri artık yok. Bu farklı menfaat grupları bir örgütte bir araya gelebilir mi? Belki evet, ama hayli zor. Bu bir mesleki örgüt olacaksa hangi mesleğin menfaatini savunacak? Bu mesleki örgüt kime kazanç sağlayacak? Mesleki menfaatin konu olmadığı hallerde belki bir araya gelebilirler. Ama onun da yaşama şansı bir hayli sınırlıdır.

Otobüsçü kim?

Başlangıçta örgütlenme, yolcu taşımacıları şeklinde olsaydı, herkes yaptığı işe göre bir örgüt kurardı ama olmamış. Otobüsçüler, örgütü denilmiş ve tanımı olmayan otobüsçülük kavramı nedeniyle zora girilmiş. Acaba otobüsçü kim? Zaman içinde değişiklik olsa da otobüsün her zaman bir tanımı var, ama otobüsçünün yok. Herkes kendisini otobüsçü zannediyor. Otobüsçü ilan edebiliyor, kimi temsil ettiği

belli olmadığı halde otobüsçüler adını kullanabiliyor. Tabii, bu yasak değil ve yasaklanamaz da. Ama bu türden bir anlayışın faydası yok ve bu türden örgütlenmeler de yeterli olmuyor.

Birtakım madde isimlerine çı, çi, çu, çü, gibi ekler getirildiğinde o madde ile ilgili işi yapan kişi anlaşılıyor. Sezen Aksu'nun şarkısındaki simitçi, kahveci, gazozcu gibi... Bu da bir nevi meslek oluyor ama hiç de net değil. Örneğin simitçi derneğinde akla sokakta simit satan insan geliyor. Peki, simit fırınının sahibi, bu fırında çalışan kişiler simitçi değil mi? Aynı şey otobüsçü için de geçerli. Yetki belgesi sahibi taşımacı, acente, bireysel otobüs sahibi ve çalışanlardan hangisi otobüsçü, yoksa hepsi mi otobüsçü? Bu olabilir mi? Nasıl olabilir? Bu arada çalışanları da profesyonel üst düzey yöneticiler, mesleki yeterlilik belgeli yöneticiler, çeşitli yazıhane görevlileri, şoförler ve yardımcı hizmet personeli diye ayırırsanız hepsi bir örgütte olabilir mi?

Taşımacı örgütü şart

Bu farklı statülerdeki kişilerin hepsi kendi mesleki sivil toplum örgütü olan derneklerini kurabilirler. Burada yolcu taşımacılığının ve taşımacılarının menfaatlerinin korunması ve gelişmesi açısından sadece D1, B1, D2, B2 yetki belgesi sahiplerinin üye olduğu “yolcu taşımacılığı derneği” mutlaka kurulmalıdır. Aksi halde taşımacılıktaki olumsuz gidişi geri döndürmek mümkün değildir. Bu derneğin başkan ve yönetim kurulu üyeleri mutlaka taşımacı olmalıdır. Kimsenin

eline bakmamaları için üyelerin yeterli desteği mutlaka bu derneğe sağlamaları gerekir. Böylece eli taşın altında olanlar bir dernekte birleşmiş olurlar. Tabii ki, bu dernek, genel müdür, müdür, uzmanlar, temsilciler vs. yetişmiş üst düzey profesyonel yöneticileri mutlaka istihdam etmelidir. Hatta çoğu zaman derneğin çeşitli yerlerde temsilini bunlar da yapmalıdır. Zaten derneğin profesyonelleri yanında taşımacılar da, burada kendilerini kendi firmalarında çalışan profesyonel yöneticiler vasıtasıyla temsil de ettirebilirler. Bu arada şunu da belirteyim ki, ben tarifeli-tarifesiz tüm otobüsçülerin tek bir örgütte buluşmasını isterim. Ama bu mümkün görülmediğinde tarifeli taşımacıların ayrı, tarifesiz taşımacıların ayrı birer örgütü olabilir.

Terminal işletmecileri

Öncelikle belirtilmelidir ki, terminal işletmecileri sadece tarifeli taşımacılık için söz konusudur ve bunun zorunlu birer unsuru değildirler. Mevzuattaki terminal kullanma zorunluluğu kalkmış olsa ortadan da kalkabilirler. Bir zamanlar, bazı şehirlerde hiç terminal bulunmadığını, benim gibi eskiler hatırlayabilirler. Bugün turizm/grup taşımalarında terminal zorunluluğu olmadığı için bunlar arasında terminalcilik hiç adı geçmez. Bunun ötesinde terminal işletmecileri otobüsçülükten farklı bir mesleğin mensubudurlar. Otobüsçülükle ilişkileri vardır, otobüsçülüğün gelişmesinden bunların menfaati vardır ama otobüs üreticileri, servis istasyonları,

akaryakıtçılar gibi bunlar da otobüsçülükle ilişkili başka bir meslek mensubudurlar ve menfaatleri otobüsçülerle çelişir. Terminal ücretleri arttığında otobüsçü zarar görür, düştüğünde ise terminalci zarar görür. Bu yönüyle birbirlerine zıt menfaat gruplarıdır. Bu nedenle, bu dernekler içinde terminal işletmecilerinin yeri olmaz. Şüphesiz ki, onlar da kendi mesleki örgütlerini kurup kendi menfaatlerini savunabilirler. Ama önemli olan bunların menfaat sıklıklarını tespit etmektir. Şunu da belirtmeliyim ki, bu menfaat sıklığı nedeniyle otobüsçüler ve yolcu taşımacıları, terminal işletmecilerinin menfaatlerine karşı çıkmak bu anlamda özel işletmeler yerine belediye işletmelerini savunmak zorundadırlar. Bu özel işletmenin otobüsçüler tarafından kurulması otobüsçülere menfaat sağlamadığı sürece pek de bir anlam taşımaz. Pratikte, bunun pek de olmadığını zaten görüyoruz. Dolayısıyla terminal işletmecilerine saygı duymakla birlikte onların başka bir faaliyet mensubu olduklarını unutmamak gerekir.

Otobüs ve otobüsçü sözünün çok geçtiği bu yazıyı ve geçmişte herkesin iyi tanıdığı bazı önemli isimlerin otobüs keşimelerini ifade ediş şekilleri ile bitirmek isterim. Taşımacılığın öncülerinden, rahmetli Saffet Ulusoy otobüs için; “otobos”, değerli UATOD Başkanı Mehmet Özcan “otobis”, önemli hizmetler veren ilkeli insan Sayın Talat Aydın ise “otübüs” şeklinde telaffuz ederdi. Bir hatırlatma yapayım istedim. Hepsini de saygıyla anıyorum. ■

Sultanlar yeni sezona hazır!

Turizm ve kısa mesafe taşımacılığın Sultanları yeni sezona hazır. Düşük işletme giderleriyle kazançlı, üstün performanslı Sultan Comfort, Mega ve Maxi otobüsler, 29, 31 ve 35 koltuk kapasitesiyle her ihtiyaca uygun seçenekler sunuyor.

Siz de en yakın Otokar bayiine gelin, yeni sezona yeni otobüsle girin...



444 6857 | 444 OTKR | www.otokar.com.tr | /OtokarAS | /OtokarTr | /OtokarTicariAraclar



Otokar
— Doğru karar —

Yaz aylarında, yolcu taşımalarında beklenen iyileşmeler olacak mı?

SEZON ENDİŞESİ

Pandemi nedeniyle, geçen yıl yaşanan kayıp ve olumsuzluklardan sonra taşımacılarda, bu yıla ilişkin de endişeler yaşıyor. Bu endişe hem iç hem de dış seyahatlere ilişkin olumsuzluk ihtimallerinden kaynaklanıyor. İçişleri Bakanlığı'nın yayınladığı genelgelerdeki taşımacılıkla ilgili hususlar yakından takip ediliyor.



Dr. Zeki Dönmez

Tarifeli taşımalar

Yayınlanan genelgelerde tarifeli taşımaların 7 gün 24 saat yapılmasının önünde bir engel yok. Hatta yasak gün ve saatlerdeki otomobille seyahat kısıtlamalarının ticari taşımaları da arttırması beklenebilir. Ancak pandemi nedeniyle insanların zorunlu olmayan seyahatlerden kaçınmasına ve seyahatlerinde otomobili tercih etmelerine bağlı olarak istenen sayıda sefer, doluluk ve yüksek ücretin yakalanmaması da epey yüksek ihtimal olarak görülüyor. Pandemideki olumsuzlukların artması halinde ne olacağına ilişkin belirsizlikler de riskleri arttırıyor.

Turizm taşımaları

Genelgelerde yurtdışı kaynaklı turizme ilişkin transfer, şehiriçi tur gibi yolcu taşıma ihtiyaçlarının karşılandığı görülüyor. Ancak yerleşiklerin yapacağı yurtiçi turlardan hiç söz edilmiyor. Yurtdışından gelenlerin ne kadar olacağı gelecekte artış mı, azalış mı yaşanacağı tamamen belirsiz. Turizm taşımalarında belirsizlik tarifeli

taşımalarından daha fazla ve bunlarda büyük sürprizler olabilir. Sürpriz olarak iyi günler yaşanabilir ama aksi de olabilir. Turizm taşımalarının kötü olması halinde bu alandaki otobüslerin tarifeli tarafa geçmesi, tarifeli tarafta olumsuzluk oluşturabilir. Turizmdeki iyileşme halinde ise tarifeli taraftaki otobüslerin bu alana geçmesi tarifeli taşımaları da rahatlatılabilir.

Beklentiler

Pandemiden etkilenen tüm sektörler olumsuz mali koşullara çare arıyor. Vergi, sigorta primi, kısa çalışma ödeneği gibi alanlardaki iyileştirme talepleri hemen her kesimden geliyor. Kısa çalışma ödeneğinin ve turizmdeki KDV indiriminin Haziran ayının sonuna kadar uzatılması olumlu bulunuyor. Ancak bu düzenlemeler risklerin bu aylarda da süreceğinin kabulü olarak da görülüyor. Borç veya vergi ödemelerinin ertelenmesi ve yeni kredilerin verilmesini olumlu bulunur kadar geçici bir çözüm olarak görenler de var.



Kapanma olasılığı

Bu çaresizlik içinde geçici olarak büyük kayıplar yaşanması pahasına gelecekteki güzel günler için tam kapanmayı savunanlar da bulunuyor. 23 Nisan Cuma gününden başlayıp bayramın sonuna kadar sürecek 12 iş günü kayıplı 24 günlük tam kapanmayı dile getirenler var. İkinci olarak gelecek hafta 1 Mayıs'ta başlayıp 7 iş günü kayıplı 16 günlük tam kapanmayı bekleyenler de bulunuyor. Diğer taraftan bayramda iki iş gününü kaldırıp asgari 9 gün kapanma da konuşulanlar arasında. Bu kararlar alınmadığı takdirde, bayram sonunda oluşacak yeni şartlara göre durumun değerlendirilmesi beklense de bu durumda geç harekete geçilmiş olacağını düşünenler de var. ■



Aracını Satmak İsteyenlere

Otokoç 2. El'den Anında Nakit Ödeme

Otokoç Otomotiv çatısı altında çözüm sağlayan Otokoç 2. El satın alma hizmetini devreye aldı. Otokoç Otomotiv güvencesiyle araç sahipleri, araçlarını değerine ve anında nakit avantajıyla satma imkanına kavuşuyor.

Türkiye'de ikinci el araç satışında lider konumda bulunan Otokoç 2. El tarafından sunulan anında nakit ile araç satın alma hizmetiyle, müşteriler araçlarını güvenli koşullarda, zaman kaybı yaşamadan satma fırsatı buluyor.

Araçları, yaşına, modeline ve hasar durumuna göre değerlendirildikten sonra Otokoç 2. El web sitesinde ya da şubelerinde fiyatlandırılan müşteriler, böylelikle satış işlemlerini herhangi bir sürpriz veya istenmeyen tecrübe yaşamadan, Otokoç 2. El güvencesiyle, anında ve nakit olarak gerçekleştirebiliyor.

Satın alma hizmetiyle ilgili ayrıntılı bilgi ve değerlendirme için müşterilerin Otokoç Otomotiv çatısı altında hizmet veren Otokoç 2. El showroomları, Otokoç/Birmot şubeleri veya Otokoç 2. El web sitesine gitmeleri yeterli.



Fricold®

Ticari Araç Soğutucuları



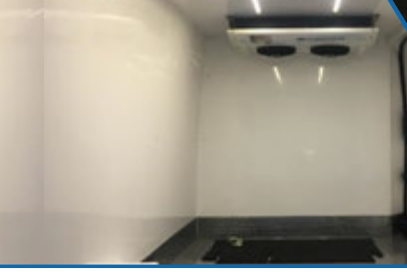









Endüstriyel soğutma sektöründe 30 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Frigoblock'tan **ATP ve ECE R10** sertifikalı ticari araç soğutma sistemleri









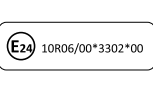



Fricold ticari araç soğutma sistemleri, ürünleriniz için güvenilir ve etkili soğutma sağlar. **Fricold ile Tazelik Yollarda...**

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







Temsa'dan 6 firmaya 12 Prestij teslimatı

Antalya merkezli firmalara, Mart ayı sonunda peş peşe teslimatlar gerçekleştiren Temsa, geçen hafta bu kez, Mersin merkezli 5, Gaziantep merkezli 1 firmaya toplam 12 Prestij teslimatı gerçekleştirdi.

Personel, turizm ve filo kiralama alanlarında faaliyet gösteren firmalara Prestijler, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Mehmet Akiz tarafından törenle teslim edildi. Törende Temsa Mersin yetkili servisi Arpacı Otomotiv sahibi Muhittin Arpacı da hazır bulundu.

Mersin merkezli firmalardan Uçan Turizm'in sahibi Süleyman Uçan'a 3 adet, Böke Turizm firma sahibi Ali Böke'ye 2 adet, Çetin Turizm sahibi Serkan Çetin'e 2 adet, DMR Turizm sahibi Mustafa İsmet Demir'e 1 adet, Doğan Otobüs İşletmesi sahibi Murat Doğan'a

1 adet Prestij teslim edildi. Gaziantep merkezli personel taşımacısı ve filo kiralamacı Aztekin Turizm firma sahipleri Ahmet Aztekin ve Vakkas Çoban'a 3 adet Prestij teslim edildi.

Öncelikli tercih Prestij

Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, zorlu pandemi sürecinde firmaların yatırım tercihlerini doğru şekilde yapabilmesinin çok büyük önem taşıdığını belirterek, "İşletme sürecinde firmanın avantaj sağlayan ürünlere sahip olması çok önemli. Bu aşamada Temsa ürünleri öne çıkıyor ve öncelikli tercih oluyor. Mersin merkezli 5 ve Gaziantep merkezli 1 firma zorlu süreçte doğru yatırım tercihi ile filolarına Prestij araçlar kattı. Yeni araçların tüm firmalara hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz. Ayrıca Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sayın Mehmet Akiz ve Mersin yetkili servisimiz Arpacı Otomotiv'in sahibi Sayın Muhittin Arpacı'ya bu süreçte verdikleri emekler ve destekler içinde teşekkür ediyorum" dedi. ■



Serkan Çetin 2008 yılında şirketini kurmuş, 36 yaşında genç bir iş adamı. 2 adet Prestij yatırımına, yıl içinde 5 adet daha eklemeyi planlıyor.

Çetin Turizm sahibi Serkan Çetin: Yeni yatırım planlarımız var

2008 yılında kurulan ve personel taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Mersin merkezli Çetin Turizm firma sahibi Serkan Çetin de, Taşıma Dünyası'na yeni yatırımlar ve beklentilerle ilgili açıklamalarda bulundu.

Filolarında yeni yatırım ile birlikte araç sayısının 42 olduğunu belirten Serkan Çetin, "2 adet yeni Prestij ile filomuzdaki Temsa payı yüzde 10 oldu. Temsa tercihimizdeki en önemli etken düşük yakıt tüketimine sahip olması. 2021 yılı içerisinde yine 5 adetlik bir Temsa yatırım planımız daha var" dedi.

Pandemi gıda tarafını etkilemedi

Gıda üretimi yapan şirketlerin personelinin taşıdıkları için de pandeminin getirdiği olumsuzluktan çok etkilenmediklerini belirten Çetin, "Bu süreçte gıda üretimi hiç durmadı. İş süreci devam etti. Biz de bu süreçten olumsuz etkilenmeden işimize devam edebildik" dedi.

Temkinli bakıyoruz

Pandeminin en önemli öğretisinin geleceğe yönelik daha temkinli hareket etmek olduğunu da açıklayan Serkan Çetin, "Kesin olur, diye düşündüğümüz şeylerin olmayacağını da gördük. Bunun içinde gelecek noktasında borçlanma ve uzun vade konusunda daha temkinli hareket etmemiz önemli" dedi. ■



Böke Turizm firma sahibi Ali Böke'ye 2 adet, DMR Turizm sahibi Mustafa İsmet Demir'e 1 adet, Aztekin Turizm firma sahipleri Ahmet Aztekin ve Vakkas Çoban'a 3 adet Prestij teslim edildi.



Uçan Turizm sahibi Süleyman Uçan: Yakıt ve performans avantajı

1995 yılında Mersin merkezli olarak kurulduklarını ancak Türkiye genelinde hizmet verdiklerini belirten Uçan Turizm firma sahibi Süleyman Uçan, Taşıma Dünyası'na yeni yatırımlar ve hedefler hakkında özel açıklamalarda bulundu: "Personel taşımacılığı tarafında kamu ve özel sektör firmalarına 110 otobüsle hizmet sunuyoruz. Aynı zamanda filo kiralama tarafında 1000'e yakın araçla operasyonel kiralama hizmeti veriyoruz."

Filolarında Temsa markalı araçlar bulunduğunu belirten Süleyman Uçan, "Yüzde 40 düzeyindeki Temsa araçlar, zaman içerisinde yüzde 20'lere kadar geriledi. Yaşadığımız problemlerin giderilmesi ve Sayın Mehmet Akiz'in verdiği destekler bizi tekrar Temsa araç yatırımlarına yöneltti. Temsa gerçekten performans anlamında daha sağlıklı. Çok ciddi gider kalemi olan yakıtta hatırı sayılır tasarrufu var. Sabancı Holding'in İstanbul'da bir işi ile bağlantılı bu yıl için 20 adetlik yatırım planımız olacak. Ama pandemi nedeniyle bekliyor. Evden çalışma süreci

Özmal araçlar tercih ediyoruz

Pandeminin bize, filoların yenilenmesi sürecinde uzun vadeli borçlanmalarla ilgili öğretileri oldu. Her yıl filomuzu yeniliyor olmamız ve yedekte araç bulundurmamız iş hacmimizi büyüttü. Biz tedarikçiler yerine özmal araçla çalışıyoruz. Birçok projeyi almamızda avantaj da sağlıyor. İstanbul'da firmalar genelde tedarikçi ile iş yapıyor. Bu biraz kurumsal kimlik ve standart oluşturmada zorluklar yaratıyor.

devam ediyor, sanırım yıl sonuna kadar da sürecek. Bu işin durumuna göre Temsa yatırımlarımız şekillenecek. Plaka yatırımlarımızı yaptık, bekliyoruz. Bunun yanı sıra her yıl 40 adedi Sprinter, 10 adedi binek olmak üzere 50 adetlik bir Mercedes yatırımlarımız oluyor. Bu yıl Eylül ayında yine bu yönde bir yatırımlarımız olacak" dedi.

Personelde iş hacmi büyüdü

Pandeminin personel taşımacılığı tarafında çok olumsuz bir etkisinin olmadığını vurgulayan Uçan, "Bizim işimizde artış oldu. 70-80 araçla iş yaparken şu an 110 araçla hizmet veriyoruz. Hizmet verdiğimiz Şişecam ve EnerjiSA, personeline riske atmamak için yüzde 50 kapasite ile taşınmasını istiyor. Bazı kurumlar personeline yönelik daha küçük araçlar kiraladılar, bu da iş hacmimizi büyüttü" dedi.

Öncelikli hedef İstanbul

Mersin dışında birçok ilde hizmet verdiklerini belirten Süleyman Uçan, öncelikli olarak İstanbul'da çok daha etkin olmayı hedeflediklerini söyledi: "Mersin, Adana, Kahramanmaraş, İzmir, Hatay ve İstanbul'da varız. Geleceğe yönelik hedefimiz büyüme odaklı. İstanbul pazarında şu an iki projeye devam ediyoruz. Bunu artırma yönünde çalışıyoruz, başarabilirsek iyi olur. İstanbul bambaşka bir dünya. İstanbul'da var olmak başka bir çehre açıyor. Bu anlamda, İstanbul'da büyümeye yönelik agresif davranıyoruz. 3-4 yıl içinde İstanbul için ciddi yatırım yapmayı planlıyoruz. Maltepe'de şube de açtık. Orada işlerimizi büyütüp daha ciddi adımlar atmayı planlıyoruz." ■

Süleyman Uçan'a araçları Temsa Bölge Satış Yöneticisi Mehmet Akiz teslim etti. İkinci jenerasyon olarak işin başındaki Süleyman Uçan, 30 yaşında, "Babamız Nuri Uçan'ın kurduğu işi biz devam ettiriyoruz. Mersin'de otel yatırımlarımız var. Babamız onunla ilgileniyor daha çok" diyor.





23
NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI
1920

Kutlu Olsun



Yalçın Şahin
Yönetim Kurulu Başkanı

MKC Otomotiv'den Kamil Koç'a 6 Otokar Sultan

Kamil Koç Otobüsleri Tic. AŞ, otobüs yatırımlarını hız kesmeden sürdürüyor. Şirket en son olarak filosuna 6 Otokar Sultan otobüs daha ekledi. Araçların

satışını Otokar'ın lider bayisi MKC Otomotiv gerçekleştirdi.

Araçların teslimatını MKC Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kerim Civelek, Kamil Koç Şehiriçi Personel Taşıma Türkiye

Müdürü Fethi Gümülçine'ye yaptı.

Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Mehmet Kerim Civelek, sektörün lider iki markasının bu teslimatla buluştuğunu belirterek, "Bu işbirliğinin artarak devam edeceğine inanıyoruz. Sultan araçlarımız Kamil Koç şirketine hayırlı, uğurlu

olsun, bol kazanç getirsin" dedi. Kamil Koç Şehiriçi Personel Taşıma Türkiye Müdürü Fethi Gümülçine, Otokar Sultan yatırımlarından ve MKC Otomotiv ile yapılan işbirliğinden memnuniyet duyduklarını ifade etti. ■



Ukrayna'dan Karsan'a 150 Adet Jest ve Atak Siparişi!

Karsan, ürün yelpazesıyla dünya kentlerinin ulaşımında rol model olmaya devam ediyor. Son olarak ulaşım altyapılarının geliştirilmesi konusunda Ukrayna'nın Kharkiv şehrinde düzenlenen Uluslararası Mintrans Forum'a Jest ve Atak modelleriyle katılan Karsan, Kharkiv Belediye Meclisi ile işbirliği sözleşmesine imza attı. Karsan, Kharkiv kentinin modernleşmesi kapsamında güçlendirilecek ulaşım altyapısına, bilgi ve ürün gamıyla destek verecek ve kente yapılacak toplu taşıma araç yatırımında söz sahibi olacak.

Kharkiv Belediye Başkanvekili Igor Terekhov, yatırım kapsamında 500 adetlik araç alımı planlandığını, 6 ve 8 metrelik araçların ilk 150 adedinin bu yıl içerisinde alınacağını ifade etti. **Karsan CEO'su Okan Baş**, "İşbirliği sözleşmesinden ve kente sağlayabileceğimiz katkılardan mutluyuz. Ukrayna iş ortağımız MDG ile 150 adet Jest ve Atak aracını, Temmuz ayından başlayarak Ekim ayına kadar teslim edilecek şekilde anlaştık" dedi. ■



Igor Terekhov, Okan Baş



Anadolu Isuzu'dan Kayseri'ye 12 Novo Lux

Kayseri'nin önde gelen personel taşımacılığı firmalarından Kılıç Turizm'e 12 adet Novo Lux teslimatı gerçekleştiren Anadolu Isuzu, yurtdışındaki iddiasını yurtiçinde de sürdürüyor. Kalite, konfor ve yakıt ekonomisi ön planda tutularak geliştirilen Novo Lux, özellikle otobüs filoları tarafından terci ediliyor. 7,3 metre uzunluğunda midibüs olarak sınıflandırılan Novo ailesinin bir ferdi olan Novo Lux, 190 HP Isuzu

motoru ve Isuzu manuel kontrollü şanzımanı ile uzun yıllar kullanım ömrü sunuyor, yatırımcısına ve operatörüne düşük bakım masrafı sunuyor.

Donanım seviyesi ve engelliler için özel versiyonlarından, 2+1 koltuk dizilimi gibi konforlu farklı birçok opsiyonu sayesinde çok yönlü kullanıma uygun olan Novo Lux, özellikle yolcularına daha konforlu bir seyahat deneyimi sunmak isteyen servis ve turizm taşımacılarına hitap ediyor. ■

Otokar bir kez daha "En İyi İşyeri"

Otokar, insan kaynakları ve yönetim danışmanlığı alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Kincentric tarafından küresel ölçekte 20 yılı aşkın süredir, Türkiye'de ise 2006 yılından bu yana yapılan "Kincentric Best Employers 2020" araştırması kapsamında verilen "Türkiye'nin En İyi İşyeri" ödülüne bir kez daha layık görüldü.

2020 Best Employers Programında, Kincentric Türkiye'nin veri tabanında bulunan 40 farklı sektör ve yaklaşık 350 şirket arasından yaklaşık 200 şirket değerlendirildi. Araştırmaya katılan şirketler, "Çalışan Bağlılığı"nın yanı sıra, "Çeviklik", "Bağlı Kılan Liderlik" ve "Yetenek Odağı" olmak üzere 4 ölçüm alanında değerlendirilirken, çalışanlarının gözünde en iyi iş yeri deneyimi ve çalışma ortamını sağlayan 24 şirket ise "Türkiye'nin En İyi İşyeri" olmaya hak kazandı. ■



**Daha Konforlu Sürüş,
Daha Konforlu Ulaşım**

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

allisontransmission.com

© 2021 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.



Turse Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver: Pandemi tüm dünyayı yordu

Tatil, ilaç gibi, reçetelere yazılacak

1

Yaşadığımız salgının öğretileri de oldu, izleri kaldı. Turizm taşımacılığı, aslında olması gerektiği gibi, hijyen disiplinine ulaştı. Dünyada tüm insanlar sıkıldı, kapandı, ruhsal sorunlar başladı. Tatil ilaç gibi gelecek reçetelere yazılacak. Pandeminin yaraları 2022 ve sonrasında ancak kapanacaktır. Turse Turizm olarak 211'i özmal 800 araçla hizmet vereceğiz.

■ Erkan YILMAZ

Turizm sektörünün kalbi konumundaki Antalya, yeni sezona büyük umutlarla hazırlanıyor. Pandemi süreci bitmiş değil, hatta artan vakalar, geleceğe yönelik çok ciddi endişeleri de beraberinde getiriyor. Antalyalı turizm taşımacıları ile sadaki durumu ve beklentileri konuşuyoruz. Turse Turizm, taşımacılık alanında farklılıklarıyla da öne çıkan bir şirket. Güvenli turizm sertifikası alan ilk taşımacı firma. Ayrıca eğitim süreçlerine yaptığı yatırımlarla da öne çıkıyor. Turse Akademi bugüne kadar 3 bine yakın kaptanın eğitimine katkı sağlamış.

Turse Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver ile 2020 Ağustos ayında röportaj yapmış ve beklentileri almıştık. Şimdi 2021'e yönelik beklentileri açıkladı.

BÜYÜKELÇİLER TURSE İLE ÜLKEMİZİ GEZDİ

■ Pandemi sürecinde bir yılı geride bırakırken neler hissediyorsunuz? Bu sürecin sizi yordugunu söyleyebilir misiniz, yoksa bu sürecin öğretileri oldu mu? İş süreçleriniz nasıl etkilendi, ne gibi değişimlere yönelik adımlar attınız?

- 2020, tüm dünya için yaşanmamış, tecrübe edilmemiş bir yıldır, tüm dünyayı yordu. Sonuçta öğretileri oldu, izleri kaldı ve bizleri başka bir forma soktu. Turizm taşımacılığı, aslında olması gerektiği gibi sağlık ve temizlik disiplinine ulaştı. Sertifikasyon şartı getirildi -ki, Türkiye'de ilk alan taşımacı firma biziz. Bu sayede Turizm Bakanlığı seçimini Turse'den yana kullanarak yabancı büyükelçilere bizim taşıtlarımızla ülkemiz ve Antalya'mız



Efe Ünver

gezdirildi. 2020 Temmuz ayında mutlu, huzurlu ayrılan büyükelçilerin onayı ile dış turizm başladı.

2020 HAREKETLİLİĞİ YETMEDİ

■ 2020 Ağustos ayında yaptığımız röportajda 2020'yi, eksik yıl olarak gördüğünüzü ifade etmiştiniz ve geçen yıl atılan normalleşme adımları ile Kasım sonuna kadar bir hareketlilik yaşanabileceğini söylemiştiniz, hareketliliği ne ölçüde yaşadınız, nasıl sonuçlar elde ettiniz?

- Dediğimiz ve öngördüğümüz gibi gerçekleşti. Kurallar, yeni normalleşmeler, önlemlerle Temmuz -Kasım ayları arası iç-dış turizm canlandı. Yetti mi? Hayır, ama bir sıfırdan büyük tür.

YARALAR 2022 VE SONRASINA...

■ 2021 yılı turizm sezonuna yönelik olumlu beklentiler var. Bu yıla yönelik beklentileriniz neler?

- Olağandışı bir durum olmazsa dış turizmde 2021 özellikle Rus/Ukrayna /BDT pazarında çok iyi geçecek. Avrupa pazarı biraz sıkıntılı geçecek. İç pazar okulların tatili ile canlanır çünkü

dünyada tüm insanlar sıkıldı, kapandı, ruhsal sorunlar başladı. Tatil ilaç gibi gelecek reçetelere yazılacak. Pandeminin yaraları 2022 ve sonrasında ancak kapanacaktır.

BU YIL 800 ARACA ULAŞACAĞIZ

■ Antalya'daki hareketlilikle diğer illerdeki turizm taşımacıları araçlarını kiralamaya yöneltiyor mu? Turse olarak siz araç kiralayacak mısınız?

- Antalya'nın ihtiyacını sadece özmal veya Antalya bölgesi taşıtları ile çözmek imkansız. Kiralama da fiyatın artması en büyük beklentimiz ve çabalarımız bu yönde. Ama ne yazık ki hiçbir sektörde eski kârlılıklar ve kazançlar yok.

Türkiye'nin dört bir tarafında paydaş vebireysel taşımacılarımız, yaklaşık 30 yıldır ilgi ve isteğiyle Turse'de çalışıyor. Bu yıl yeni acente sözleşmeleriyle 211 özmal taşıtımız dahil, kiralama yoluyla da toplam 800 taşıt sayısına ulaşacağız.

TEDİRGİNİZ AMA...

■ Günlük vaka artışları bir endişe oluşturuyor mu sizde? Birçok

ülkeseyahat kriterlerine yönelik düzenlemeleri tartışıyor, aşı pasaportu konuşuluyor, siz neler söylersiniz?

- Tedirgin olmamak elde değil, ama soruna değil çözüme odaklanmak gerekir. Ek tedbirler aşılama vs. ile kısa sürede rayına girer. Aşı pasaportu yurtdışına giden Türkler için sorun olacak. Türkiye'deki incoming turizmne olumlu olumsuz bir etkisi olmayacaktır.

İLKLERİN FİRMASIYIZ

■ Dijitalleşmeye yönelik neler yaptınız? Bunun kazanımlarını ölçebiliyor musunuz?

- Biz birçok noktada ilklerin firmasıyız. Yıllar önce Ar-Ge departmanını kurarak ek yazılımlar, uygulamalar ürettik. Hizmetin her alanında teknolojiyi, dijitalleşmeyi, yapay zekâyı kullanıyoruz.

■ Kazanımlarımız nedir dersek...
1-Hizmet kalitesi artışı
2-Maliyetlerin azalması
3-Hata oranının minimize edilmesi
En önemlisi de, iyi iş çıkarmanın verdiği huzur ve mutluluk.

Devamı 13'te



Turse Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver: Pandemi tüm dünyayı yordu

Umudumuzu yüksek tutmalıyız

2

Rusya'dan Antalya'ya uçuşların 1 Haziran'a kadar durması ciddi olumsuzlukları beraberinde getirecek. Herkesin bu sezondan beklentisi, umudu çok fazlaydı. Tabii bu durum bir moral bozukluğu yarattı ama her şeye rağmen umudumuzu yüksek tutmak zorundayız. Biz artık hazırlıklarımızı 1 Haziran'a yönelik yapıyoruz. Araç parkında çalışmalar, araçların yazıları, çalıştığımız firmalarla sözleşmeler yapılmış durumda. Umutlu bir şekilde bekliyoruz. Tüm dünyada pandeminin getirdiği zorluklar yaşanıyor. Biz alınan ve önümüzdeki süreçte alınacak ek tedbirlerle, aşılana insan sayısının da artmaya devam etmesiyle artan vaka seviyesinin gerilemeye başlayacağını ve yaz sezonunun tekrar eski hareketli günlerine döneceğine inanıyoruz. Umudumuzu yüksek tutmalıyız. Kayıplarımızı Haziran'daki hareketlilikle kapatabiliriz. Bu zorlu süreci hep birlikte daha çok çalışarak



Efe Ünver

atlatcağız. 2022'ye çok daha güçlü adım atacağız. Turse her zaman tedarikçileriyle birlikte en iyi hizmeti vermeye odaklı güçlü bir firma. Ayrıca Bu süreçte personelin aşılana noktasında çalışmalarda başladı.

TURİZM TAŞIMACILIĞI
AYRILMALI

■ **Turizm taşımacılarına yönelik yapılmasını istediğiniz düzenlemeler nelerdir, bu noktada dile getirmek istediğiniz görüşleri paylaşırsanız seviniriz...**

- Öncelikle Turizm taşımacılığı şehirlerarası yolcu taşımacılığı statüsünden çıkarılmalı. Aynı çatı altında, ama farklı dinamik ve disiplinlerle yasa ve yönetmeliklerde yer almalı. Çünkü sahada bizim işimiz, şehirlerarasından ger-

çekten çok farklı.Yoğun sezonlarda mülki idarelerin inisiyatifi ile yasalar çerçevesinde geçicide olsa esneklikler, değişiklikler olmalı. Resmi kurumlarda saha tecrübesi olan daha fazla yönetici olmalı.

Resmi makamlar, turizm taşımacılığı STK'ları ile temasta olmalı... En önemlisi kötü iyiyi değil, iyi kötüyü koymalı. İyi firmalar korunarak, kaçak ve yasadışı çalışan, sektöre, her paydaşa zarar veren vizyonsuz, zararlı ve kötü firmalar sektör dışına çıkarılmalı.



TURSE AKADEMİ

■ **Sektörde farklılık yaratan Turse Akademi ile ilgili bilgi verebilir misiniz? Turse Akademi ne zaman kuruldu, ne gibi eğitimler verdiniz, kaç personeliniz bu eğitimlerden faydalandı? Bundan sonrası için planladığınız çalışmalar neler?**

- Turse Akademi, Türkiye'nin ilk ve tek eğitim, değişim ve dönüşüme yönelik mikro özel sektör sürücü okulu. Okulumuz 2019 Ocak ayında faaliyete geçti. Bünyesinde eğitimci, sosyolog, iş güvenliği uzmanı, tıp doktoru, İK uzmanı, sektör temsilcisi ve işveren temsilcisi bulunuyor.

Şu ana kadar 3 binden fazla sürücü ve yaklaşık 120'nin üzerinde merkez ofis çalışanımıza eğitim düzenledik, sertifikasyon işlemlerini başarıyla gerçekleştirdik. Akademimizde eğitim ve sertifikasyon sü-

reçleri tamamen ücretsiz ve başka firmalardan gelen taleplere de açıktır.

Bunların dışında Turse Akademi markası altında aynı zamanda Turse Online Eğitim modülümüz var, bu yolla tüm sürücülerimizi uzaktan erişim yoluyla eğitim faaliyetlerimize tabi tutuyoruz.Turse-youtubeTV ile tüm yayınlarımızı bu kanaldan erişime açarak herkesin katılımını sağlıyoruz.Son olarak TurseTalks ile sektörün önemli oyuncularını başta olmak üzere, spordan sanata, ekonomiden akademisyenlere kadar pek çok rol model kişi ve kurumla instagram üzerinden canlı yayın sohbet programımızı hayata geçirmiş bulunmaktayız.

Turse Akademi, sloganında da hayat bulduğu üzere, turizmde eğitim ve inovasyonun buluştuğu bir noktadır. Hizmetlerimize ilk günkü heyecanla devam ediyoruz.

TURSE'DEN ÖNCE
TURSE'DEN SONRA

■ **Turse Turizm bundan sonraki süreçlere yönelik hedefleri ve gelmek istediğiniz nokta nedir?**

- Turizm taşımacılığını her açıdan daha da farklı özel ve güzel yerlere taşımak,maddi manevi hakettiği kazanımları sağlamak asıl ve ana hedefimiz. Buna ek olarak yeni yatırımlarla taşıt parkını daha da genişletip çok farklı noktalarda farklı hizmet vermek de var. Turizm taşımacılığında Turse'den öncesi ve Turse'den sonrası kavramını dahada keskinleş-

tirmek geleceğimizin de nirengi noktasıdır. Sektöre daha çok ürünle,iş yapma şekliyle girip kısa, orta ve uzun vadede hedeflere ulaşmak da bir diğer hedefimiz.



ACI KAYBIMIZ

Bu süreçte çok değerli mesai arkadaşımız **Ali Babacanoğlu**'nu kaybetmenin acısını da yaşadık. Çok üzgünüz. 30 yıldır bizimle birlikte olan bir arkadaşımızdı. Kendisine Allah'tan rahmet ailesine ve yakınlarına tekrar başsağlığı diliyorum.



BAŞSAĞLIĞI



Sevinçlerimizi, üzüntülerimizi paylaştığımız çok değerli canımız kardeşimiz, yüreği kocaman sevgi dolu insan, derneğimizin yönetim kurulu üyesi ve Mert Turizm firma sahibi

Güray Buruk

(16 Haziran 1969 - 14 Nisan 2021)

bir anda bizi yalnız bıraktın, yeni yönetime seçildin ama imzanı bile atamadan bizleri büyük bir keder ve üzüntü ile arkanda bırakarak aramızdan ayrıldın. Çok çok üzgünüz. Yapmak istediklerin bizim de isteğimiz, hayallerin bizim de hayalimiz..

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, yakınlarına, Mert Turizm çalışanlarına ve sektörümüze baş sağlığı diliyoruz.



Tüm Otobüsçüler Federasyonu

Mustafa YILDIRIM

Genel Başkan



Turizm Taşımacıları Derneği

Yönetim Kurulu adına

Sümer YIĞCI

Başkan

BAŞSAĞLIĞI

Mert Turizm Taş. Ltd. Şti. sahibi

Güray Buruk'un

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Yönetim Kurulu Üyesi ve
Mert Turizm sahibi

Güray Buruk'un

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Yönetim Kurulu Üyesi ve
Mert Turizm Sahibi

Güray Buruk'u

kaybetmenin üzüntüsü içerisindeyiz.

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

METSAN OTOMOTİV
Temsal Yetkili Satıcısı

www.metsanotomotiv.com.tr

BAŞSAĞLIĞI

Sevinçlerimizi, üzüntülerimizi paylaştığımız çok değerli
canımız kardeşimiz, yüreği kocaman sevgi dolu insan,
derneğimizin yönetim kurulu üyesi ve
Mert Turizm firma sahibi

**Güray Buruk**

(16 Haziran 1969 - 14 Nisan 2021)

bir anda bizi yalnız bıraktın, yeni yönetime seçildin ama imzanı bile atamadan
bizleri büyük bir keder ve üzüntü ile arkanda bırakarak aramızdan ayrıldın.
Çok çok üzgünüz. Yapmak istediklerin bizim de isteğimiz, hayallerin bizim de hayalimiz...

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, yakınlarına, Mert Turizm çalışanlarına ve
sektörümüze baş sağlığı diliyoruz.

Mehmet ÖKSÜZ

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri ve
Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Yönetim Kurulu Üyesi ve
Mert Turizm sahibi

Güray Buruk'un

vefatından büyük üzüntü duyduk.

Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesi ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

Gelecek Otomotiv

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Anadolu Otogarı, kiralalar, ücretsiz servisler, turizm araçları

Türkiye Otobüsçüler Danışma Kurulu adı altındaki bir oluşumu, Türkiye Otobüsçüler Konseyi adıyla platform haline dönüştürdük. Son süreçte hem bakanlıklar nezdinde hem de İBB nezdinde yapılan görüşmelere hep Türkiye Otobüsçüler Konseyi olarak katılım sağlandı. Geçen hafta İBB Genel Sekreteri Can Akın Çağlar, Genel Sekreter Orhan Demir, Ulaşım Daire Başkanı Utku Cihan ve İSPARK Genel Müdürü Murat Çakır ile online toplantıda buluştuk.

Toplantının gündemi

Toplantıda Anadolu Yakası Otogarı girişimleri, Alibeyköy Otogarı, Büyük İstanbul Otogarı kiralalar ve dükkan sahipleri talepleri, cep terminaller, transfer merkezleri, ücretsiz servislerin ortak ve ücretli olması, turizm taşımaları ve Aksaray'daki otogarın Büyük İstanbul Otogarı'na taşınması konuları görüşüldü. Toplantının moderatörlüğünü TOBB Sektör Meclisi Başkanı ve Türkiye Otobüsçüler Konseyi Başkanlar Kurulu Üyesi Mustafa Yıldırım yaptı. Anadolu Yakası Otogarı konusunda alternatif araziler üzerinde görüşler ifade edildi. Kamu arazisinin tahsisi konusunda bir çözüme ulaşıldığı takdirde İBB yönetimi bu konuda destek vereceğini ifade etti. Tuzla Belediyesi sınırları içinde planlanan otogar girişimleri de aktarıldı. Sayın Orhan



Mevlüt İlgin
TOFED Genel Sekreteri

Demir, "Bu korsan girişimle belediyenin uzaktan yakından bir desteği söz konusu değil. Sayın Başkan İmamoğlu'nun bu projeyi istediğine yönelik oluşturan hava da kesinlikle doğru değil. Ayrıca belediye olarak da Tuzla'daki yer tespitlerinde arazinin otogar için yeterli olmadığı yönünde görüş çıktı" açıklamasında bulundu. Ayrıca oraya asılan tabelaların kaldırılmasının istendiği de belirtildi. Tuzla Belediyesi ile yapılan görüşmede o arazi için iş merkezi ruhsatı verildiği yönündeki bilgiler Sayın Mustafa Yıldırım tarafından ifade edildi.

Otogar kiralaları

Sayın Birol Özcan, Büyük İstanbul Otogarı kiralaları ile ilgili talepleri iletti ve salgın sürecinin artarak devam etmesi nedeniyle, yolculuk talebinin düşük kaldığını kiralardaki yüzde 75

indirimin devam etmesini istedi. Sayın Orhan Demir de pandemi süreci devam ettiği sürece kiralalara zam yapılmayacağını kaydetti. Alibeyköy Otogarı'nda, kiralaların yüzde 75 indirilmesi talepleri dile getirildi. Belediye tarafından Alibeyköy Otogarı için meclis kararı gerektiği ifade edildi.

Ücretsiz servisler

Şehir içi ücretsiz servislerin kamu tarafından ve ücretli şekilde yapılması konusunu ben dile getirdim. Sektörün yüzde 99'unun talebi budur. Sayın Orhan Demir, bu talebi uygun bulduklarını ve İstanbul Otobüs AŞ bünyesinde bu işi yapmaya yönelik planları olduğunu açıkladı. Yine şehir içindeki bilet satış ofislerinin transfer merkezleri ve iki cep terminalinde bir araya getirilmesi konusunu görüştük. TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz tarafından turizm araçlarının park sorunu ve TÜRODER Başkanı Adnan Değirmenci tarafından da turizm araçlarından birkaç çeşit yol belgelerinin ve şoför kartı istenmesinin yanlışlığını aktardı. ULOD Başkanı Hasan Kurnaz tarafından da Aksaray'da dağınık yapıda olan terminalin Büyük İstanbul Otogarı'na taşınması konusu aktarıldı. Bu konuda ortak çalışma yapılacağı ve bu tür toplantıların devamı hususunda mutabakata varıldı. ■

OSS Derneği, Yılın İlk Çeyreğini Değerlendirdi!

Otomotiv Satış Sonrası Sektörü Yıla Hareketli Başladı, Sektör İkinci Çeyrekten de Ümitli!

Otomotiv satış sonrası pazarı, 2021 yılına hareketli başladı. Sektörde yılın ilk çeyreğinde; hem yurt içi satışlarında hem ihracatta hem de istihdamda artış yaşandı. Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği'nin (OSS) "2021 Yılı İlk Çeyrek Sektörel Değerlendirme" anketine göre; yükselişin ikinci çeyrekte de devam edeceğinin beklendiği ortaya çıktı. Yaşanan hareketlilik üretici üyelerin kapasite kullanım oranlarına da yansdı. Kapasite kullanım oranı ortalaması yüzde 83,44'e yükselirken, üretimde de yüzde 13'lük artış yaşandı. İhracatta da dolar bazında yüzde 13,91 oranında artış meydana geldi.

Sektördeki yükselişin sürecine yönelik beklentiye karşın yatırım hedefleyen üyelerin sayısında düşüş yaşandı. Yılın ikinci yarısında yatırım planlayanların oranı yüzde 37,9 olurken, bu oran bir önceki ankette yüzde 50'ye kadar yükselmişti. Yılın ilk çeyreğinde sektörde yaşanan sorunların başında ise "döviz kurlarındaki hareketlilik", "kargo maliyet/teslimat problemleri" ve "tedarik problemleri" yer aldı. "Pandemi sebepli motivasyon kaybı" ve "gümrüklerde yaşanan problemler" ise geçen yıla oranla düşüşe geçti. ■



BAŞSAĞLIĞI

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Yönetim Kurulu Üyesi ve
Mert Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

Güray Buruk'un

vefatından derin üzüntü duyduk.

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



COŞKUN ALTIN

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis
Hizmetleri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



ÖZER BÜR

Ege Turizm Taşımacılar Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Yönetim Kurulu Üyesi ve
Mert Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

Güray Buruk'un

vefatından büyük üzüntü duyduk.

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

TAŞKIN ARIK

Turizm Taşımacıları Derneği Başkan Yardımcısı
Systemtransport Yönetim Kurulu Başkanı



BAŞSAĞLIĞI

Karagül Group Yönetim Kurulu Üyesi

Hakan Karagül'ün

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

İBB ile 7 maddelik görüşme

Türkiye Otobüsçüler Konseyi olarak İBB Genel Sekreteri Sayın Can Akın Çağlar ile uzun süredir, görüşme talebimiz vardı. 19 Nisan Pazartesi günü Sayın Çağlar Genel Sekreter Yardımcısı Orhan Demir, Ulaştırma Daire Başkanı Utku Cihan ve İSPARK Genel Müdürü Murat Çakır ile online ortamda bir araya geldik, verimli bir görüşme oldu. TOFED Başkanı Sayın Birol Özcan, TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, ULOD Başkanı Hasan Kurnaz, TÜRODER Başkanı Adnan Değirmenci, TODER Başkanı Tahsin Yücefer de görüşmeye katıldı.

Anadolu Yakası Otogarı

Bugüne kadar yürüttüğümüz faaliyetleri, ulaştırma platformunun daha etkin olabilmesi için atılması gereken adımları ve sektörün taleplerini 7 madde halinde gündeme getirdik. Gündemin birinci maddesi Anadolu Yakası Otogarı. Tabii, bizim önceliğimiz, kimin yaptığından öte otogarin konumu, yeterliliği. Harem Otogarı esnafı da otogar inşasına yönelik bir arayışa girdi. Şahıs arazisi üzerine otogar inşası için adım atıldılar. Bu alan 32 bin 777 metrekare. Yandaki arazilerin katılması ile 39 dönüme çıkıyor. Biz bu arazinin kısa vadede yeterli olmayacağını düşünüyoruz. Muayene istasyonunun yakınında olması da trafik açısından sıkıntı yaratabilir. Arazi eğimi yüksek, ek maliyet çıkarılabilir, 125 milyon TL gibi bir rakam telaffuz ediliyor. Arsa sahibi ve yatırımcı kiradan pay alacak. Bu sektör için ağır maliyetler getirecek. Öte yandan bizim arayışlarımız da sürüyor. 4 al-



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

ternatif arazi var. Bunları değerlendirdik. Kısa sürede sonuçlanacağını düşünüyoruz. Görüşmede Genel Sekreter Yardımcısı Sayın Orhan Demir, Park Grup tarafından inşa edilecek otogar projesinin belediyeye sunulduğunu, yetersiz görülerek kabul etmediklerini ifade etti.

Alibeyköy Otogarı

Görüşmede, Alibeyköy Otogarı'nda sektörün yaşadığı sıkıntılar da aktarıldı. Alibeyköy Otogarı'nın 3. köprü kullanma zorunluluğu ile işlevsiz hale geldiğini, çıkış paralarıyla, zaman kaybı yaşandığını ifade ettik. Yine 3. köprü ile sektörün çok ciddi ağır maliyetler yaşadığını, 2. köprünün, UKOME'de alınacak kararlar saat 21:00-06:00 arasında geçişinin serbest bırakılmasını talep ettik. Bunun herhangi bir trafik sıkışıklığı da oluşturmayacağını, çünkü o saat diliminde köprüden geçen otobüs sayısının 40 olduğunu, dünyanın her yerinde otobüslerin toplu taşıma aracı olarak görül-üğünü ve trafikte öncelik verildiğini aktardık. Biz 3. köprüdeki ücreti 2. köprü geçişinde de ödemeye hazır oldu-

ğumuzu, bunun kazanımının yolcularımıza 1 saat daha kısa süre seyahat olacağını ve yıllık da 35 bin litreden fazladan akaryakıt tüketiminin engellenmesi olacağını da ifade ettik.

Bayrampaşa Otogarı kira indirimleri

Bayrampaşa Otogarı'nda yaşanan sorunlar, kira indirimleri konusunu TOFED Başkanı Sayın Birol Özcan gündeme getirdi. Kira artışlarının salgın devam ettiği sürece yapılmaması ve yüzde 75 indirimin devam etmesi gerektiği ifade edildi. Şimdilik bu şekilde devam ediliyor. Alibeyköy Otogarı konusunda yüzde 75 indirim konusunda talebimizi gündeme getirdik.

Şehiriçi ücretsiz servisler

Biri Hadımköy, diğeri de Samandıra'da cep terminalleri ve transfer noktaları konusunu gündeme getirdim. TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, şehiriçi ücretsiz servislerin ortak servise dönüşümü konusunu gündeme getirdi. Sayın Orhan Demir bu talebin çok doğru olduğunu ve desteklediğini belirtti.

Turizm otobüslerinin park yeri

Turizm otobüslerinin tarihi yarımada içerisinde parklanma sorununu TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz gündeme getirdi. Gazhane'de bulunan parkın turizm araçlarının sorunlarını önemli çözümler getirdiğini ve mevcut alanda araçların kalmasının önemi aktarıldı.

Aksaray terminali

Aksaray'daki Emniyet Terminali ile ilgili konuyu da ULOD Başkanı Hasan Kurnaz gündeme getirdi. Bu otogarin Bayrampaşa Otogarı'na taşınması talebi aktarıldı.

Yol belgesi ve alkol testi

TÜRODER Başkanı Adnan Değirmenci de, turizm araçlarına yönelik yol belgesi sorunu ve maliyetleri ile ilgili talepleri aktardı. Uyuşturucu ve alkol testi konusu da görüşüldü. Sayın Orhan Demir, yüzde 6 civarında uyuşturucu ve alkol bağımlılığı tespit ettikleri için İstanbul'da taşımacılık faaliyetinde olanların bu testi olması gerektiğini belirtti. Biz de ulusal anlamda bir karar alınması gerektiği yönünde görüşümüzü aktardık.

Hükümetten taleplerimiz

Hükümet tarafından da taleplerimiz var. Salgın süreci devam ediyor, yolcu sayısında büyük düşüş var. Hükümetten, vergi borçlarını 2022'ye ertelemesini istiyoruz, yanı sıra motorlu taşıtlar vergisi de alınmasın. Kısa Çalışma Ödeneği devam etmeli. Sıkıntı giderek büyüyor, borçlar giderek artıyor. İflaslar kaçınılmaz hale geliyor. Sektörün salgın sonrasında yönelik ciddi hazırlıklar yapması gerekiyor. Türkiye Otobüsçüler Konseyi firma sahipleri ile kısa vadede bir toplantı yapıp, çalışmalarını aktarmak istiyoruz. Servis hizmetinin ücretli hale getirilmesi, internet bilet satış seviyesinin daha da büyütülmesi ve şehiriçi terminal maliyetinin azaltılması ağırlıklı konumuz olacak. ■

D4S zorunluluğuna yönelik

İSTAB, Ulaştırma Bakanlığı'na başvurdu

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) komşu iller arası öğrenci ve personel taşımacılığı yapılabilmesi için D4S belgesinin alınması zorunluluğuna yönelik Ulaştırma Bakanlığı'na yazılı bir başvuru yaptı.

D4S zorunluluğun sektörü ekonomik açıdan zorlayacağına dikkat çeken İSTAB Başkanı Turgay Gül, "Ekonomik açıdan yaratacağı sıkıntıların yanı sıra uygulamada da sorunlar oluşturacağını düşündüğümüz bu zorunlulukla ilgili çekincelerimizi ifade ettiğimiz 4 madde halindeki yazımızı Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Baştor ve 1. Bölge Müdürü Sayın Serdar Yücel'e ilettik" dedi.

Bakanlığa sunulan 4 madde şu şekilde:

1) Her iki ilin izin belgesi için ayrı ayrı ücret ödenmekte olup D4S belgesi için de ayrıca bir ücret ödenecektir. Bu pandemi sürecinde büyük ekonomik sıkıntılar yaşayan sektörümüz için bu durum ilave bir ekonomik yük oluşturmaktadır.

2) Özellikle her tüzel kişiliği bir belge ve her belgeye 10 araç işleme hakkı verildiği için şirketler bu konuda büyük sıkıntılar yaşayacaktır. Halihazırda birçok şirketin bu rakamın çok üzerinde özmali bu tarz taşımacılık yapmaktadır. Bu, düzenlenmesi gereken, mevcut sistemin bir anda tıkanmasına ve ekonomik olarak sıkıntı yaşanmasına sebep olabilecek bir durumdur.

3) Belge alımında belirtilmesi gereken 3 durak noktası konusu da servis taşımacılığının özüne uymayan bir durumdur. Servis taşımacılığında durak sayısı bazen 15-16'ya kadar çıkabilmektedir. Bizler özel sektöre hizmet veren kurumlar olduğumuz için, şirketlerin talepleri ve istekleri doğrultusunda hizmet vermekteyiz. Örnek olarak okul



Turgay Gül

taşımacılığı sistemimizde çocuklarımızı evlerinin önünden almaktayız. Özünde taşıdığımız personellerimize ve öğrencilerimize 3 durak noktası belirlememiz pek mümkün gözükmemektedir.

4) D4S belgesinin alınması için illerin ayrı ayrı UKOME'lerinden onay alınması gerekliliği doğrultusunda başvuru ve belgeyi alma sürecinin 3- 4 ay gibi bir zamana yayılması söz konusudur.

Kapsam dışında değerlendirilsin

İSTAB Başkanı Turgay Gül, "4 madde halinde belirttiğimiz hususlar doğrultusunda öncelikle bu belgenin servis taşımacılığı dışında 100 km'ye kadar şehirlerarası 3 durak sistemiyle taşımacılık yapan araçlarda kullanılması. Servis taşımacılığı yapan araçların bu kapsam dışında değerlendirilmesini talep etmekteyiz" dedi.

Yeni bir çalışma yapılınsın

Başkan Gül, uygulamadan vazgeçilemeyecekse, en azından bu zorunluluğun pandemi sonrasında ertelenmesini de talep ettiklerini söyledi: "Ancak uygulamadan vazgeçilmesi mümkün değilse, en azından şu an pandemiden dolayı hem ekonomik hem de insan sağlığı düşünülerek, konunun pandemi sonrasında ertelenmesi ve yukarıda belirttiğimiz uygulamada oluşabilecek ve servis taşımacılığı ile birebir örtüşmeyen maddelere göre yeni bir çalışmanın yapılmasını talep etmekteyiz." ■

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



İkinci elde, servis taşımacılığı haricinde hareket neredeyse yok

İkinci el otobüs piyasa yorumlarıma kısa bir ara verdikten sonra yeniden sizlerle beraber olmanın mutluluğunu yaşıyorum. Kovid illetinin bitmek tükenmek bilmeden sevdiklerimizi ve dostlarımızı, genç yaşlı demeden aramızdan söküp alması beni son derece üzüyor. Tüm bu olumsuzluklara rağmen, pozitif beklentilerimiz devam ediyor.

*

Turizm sektöründe acentelerin araç toplaması biraz olsun piyasayı hareketlendirmişti. Sonuç hüsrans! Şimdi herkes kara kara düşünüyor, araçlar geri geliyor. İş yok, firmalar kapanma noktasında. Yolcu yok, birikimi olanlar da zor durumda. Her şey eridi, beklentilerimiz şu ana kadar olumsuz. İkinci el piyasasında, servis taşımacılığı haricinde, hareket neredeyse yok gibi. Sanal ortamda araç fiyatları en üst seviyede. Düşüş yok, bu rakamlara satılan var mı? O da yok, kör total takaslı alım satımlar var... Dediğim gibi servis işinde olanlar, model değişimi mecbur olduğu için almak zorunda, aracını takasa veriyor, biraz peşinat biraz esnaf kefalet veya banka kredisi kullanarak işlerini halletmeye çalışıyor. Kredi faiz oranları almış başını gitmiş. İş yok, aş yok, bu durumda kim yatırım yapar? Turizm de yok...

*

Bir sonraki yazımızda, umarım ikinci el piyasasından daha iyi haberler verebilirim.

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramınızı kutluyorum.

*

Sağlıklı günler diliyorum. ■

Yeni yılın ilk alımları başlıyor...

Toyota'dan 2.500 kişilik işgücü talebi

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye İŞKUR'dan 2.500 kişilik işgücü talebinde bulundu. Her yıl sözleşmeli üretim çalışanı alımı yapan ve alınan çalışanların bir kısmına da kadro imkanı verilen Toyota Otomotiv Sanayi, Türkiye'de normalleşme ile birlikte işe alımlar yeniden başlıyor. Kısa süreli adaptasyon ve sertifika eğitimleri ile nitelikli işgücünün desteklenmesi kapsamında Vali Çetin Oktay Kaldırım'ın da katıldığı programla proje paydaşları arasında sözleşme imzalandı. Yapılan

sözleşmeyle, Nisan-Mayıs aylarında 1000, ilerleyen aylarda ise her ay 200 civarı çalışanın yeni istihdamı sağlanacak.

Katılımcı Şartları ve Başvuru Şekli

Mesleki eğitim projesine katılmak isteyen iş arayanların; 30 yaşın altında, en az lise mezunu, Sakarya, Kocaeli veya Düzce'de ikamet ediyor olması gerekiyor. Bu şartları taşıyan iş arayanlar, Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'ye, Sakarya ve diğer illerin İŞKUR İl Müdürlükleri'ne veya online platformlara başvuru yapabilirler. ■



Toyota tüm modelleri için 5 yıl garanti veriyor

Toyota, müşteri memnuniyetini ön planda tutan uygulamalarına bir yenisini daha ekledi, "Toyota Garanti Sistemi"ni 5 yıl/150 bin kilometreye çıkardı. Sektöründe pozitif ayrıışan bu uygulama ile Toyota, sürekli gelişim felsefesi çerçevesinde yenilikçi yaklaşımını sürdürüyor. Geçen ay hafif ticari araç segmentine sunulan Toyota Proace City ile başlayan uzatılmış "Toyota Garanti Sistemi" 24 Mart

tarihinden itibaren satışı gerçekleşen tüm modelleri kapsıyor.

Toyota bunun yanında ayrıca "Garanti Spesiyal" ile de garanti uygulamalarında farkını ortaya koyuyor. Bu sisteme göre Toyota kullanıcıları, 5 yıl/150 bin kilometrelik Toyota Garanti Sistemi'nin süresi dolmadan



önce araçlarının motor, şanzıman ve diferansiyel komponentleri için garanti süresini 2 yıl ve sınırsız kilometre olarak uzatabilecekler. ■

GILLIG, Otobüs Filolarında Yeni Nesil eGen Flex™ Sunacak

Ticari ve askeri araçlar için tahrik çözümlerinin tasarlanması ve üretiminde lider konumunda olan Allison Transmission, Amerika Birleşik Devletleri'nin önde gelen otobüs üreticisi GILLIG ile sağlanan işbirliği çerçevesinde, 2021'den itibaren GILLIG araçlarında Allison'ın elektrikli hibrid tahrik sistemi eGen Flex™'in kullanılacağını açıkladı.

GILLIG Satış Müdür Yardımcısı Bill Fay, "GILLIG ve Allison, müşterilerimiz ve hizmet sunduğu yolcular için 50 yıldır işbirliği yapıyor. Güvenli ve çevreci toplu taşımanın nasıl desteklediğini ve vergilerin



toplumlara nasıl geri kazandırıldığını gösteriyor" dedi. Allison eGen Flex sistemi, geleneksel temiz dizel otobüse kıyasla yakıt ekonomisini yüzde 25'e kadar iyileştirebiliyor. Ayrıca eGen Flex tahrik

sisteminin tam elektrikli sürüş (EV) kabiliyeti, yolcular inip binerken ve yoğun nüfuslu bölgelerde veya coğrafi sınırlama olan depolarda çalışırken motor emisyonlarını ve gürültüyü önleyebiliyor. ■

Brisa Denizli'de Hızlı Eşarj İstasyonu Açtı

Brisa, elektrikli araçlar için ulusal çapta şarj çözümleri sunan Eşarj ile müşterilerine kesintisiz bir yolculuk deneyimi sunma hedefiyle mobilite çalışmalarına devam ediyor. En son Denizli'deki Brisa Otopratik franchise noktası Tuncerhan Otomotiv'e eşzamanlı iki araca hizmet verebilen 24 kW DC + 22 kVA AC özellikli hızlı elektrikli şarj istasyonunun montajı tamamlandı.

Brisa CIO'su Tekin Gülşen, "Denizli Tuncerhan Otomotiv'e Türkiye'deki ilk hızlı elektrikli şarj istasyonumuzun montajını tamamladık. Bundan önceki 3 istasyonumuz alternatif akımla çalışan görece yavaş şarj istasyonlarıydı. Denizli'de monte ettiğimiz tip istasyonlarda ise birçok araçta 1 saatte

yüzde 80'lik dolum gerçekleşebiliyor. Ayrıca bu istasyonlarda aynı anda 2 araç şarj olabilecek" dedi. ■



Teknoloji

Ekrem
Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

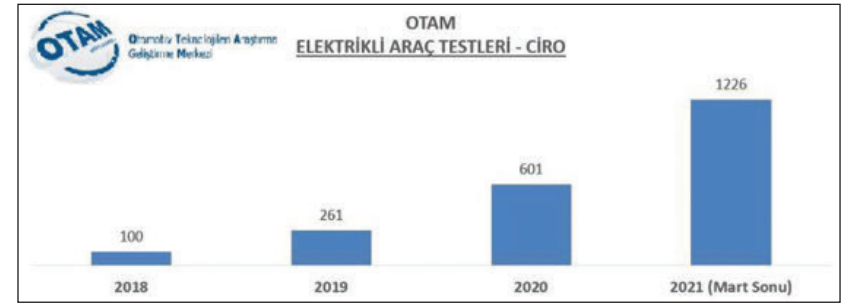
Elektrikli Araçlarda Artan Trend

Otomotivdeki dönüşüm hepimizin malumu. Dönüşüm kalemlerinden biri de elektrikli araçlar. Elektrikli araçlarda hızla artan trendi, çevremizde de sayıca artan modellerden, şarj istasyonlarının sayısının artmasından görmeye başladık. Bir başka örneği, yapılan test sayılarından vereyim. Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi'nde (OTAM) 2018'den itibaren yıl bazında elektrikli araç testlerinin cirosuna 100 birim dersek, 2019'da 261, 2020'de 601, 2021'in ilk 3 ay sonunda 1226 birim elektrikli araç testi yapıldığını görüyoruz. Bir başka deyişle bu yılın ilk 3 ayında yaptığımız elektrikli araç testlerinin cirosu, son 3 yılın toplamının %27 fazlası. Bu da dönüşümün yavaş değil, düşündüğümüzden daha hızla artarak geldiğini gösteriyor.

Konteyner sorunu çipi solladı

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), geçen haftalarda güncel bir araştırmasını paylaştı. Otomotiv tedarik zincirinde yaşanan sorunlarla ilgiliydi araştırma. Tabii, hemen gözlerimize çip konusunu aradı ve araştırmaya göre tedarik sanayi firmalarının yüzde 30'u, müşterilerinin yaşadığı çip sorunu nedeniyle üretimlerinde çip kullanan tedarik sanayi firmalarının yüzde 59'u çip krizini teslim süresindeki gecikmeye bağlıyor. Pekî, bu çip krizi ne zaman tam anlamıyla çözümler diye baktığımızda, otomotiv üreticilerinin beklentisinin bu yılın 3'üncü çeyreğinde çözüleceği yönünde olmasına karşın, dünyanın en büyük çip üreticisi TSMC'ye göre ise, çip krizinin gelecek yılın ortalarında çözülebileceği yönünde.

Çip konusunun yanında bir başka konunun daha, yaygın bir sorun olduğu araştırmada net olarak gözüküyor: Konteyner. Evet, hatta bu konteynerde problem yaşayan tedarik sanayi firma oranı, çipten dolayı problem yaşayan firma oranından daha fazla. Araştırmaya katılan firmaların yüzde 72'si konteyner sorunu yaşıyor. Bu sorunun en büyük kaynağı da konteyner fiyatlarındaki artış. İkinci neden, temin edememe ve bir başka neden de gemilerde yer bulunmaması. ■



OTAM Merkez Ofis: Arı-6 İTÜ ARI TEKNOKENT
İTÜ Maslak Subesi: Motorlar ve Taşıtlar Test Merkezi
TOSB Subesi: Otomotiv Parça Test Merkezi (Yakında TOSB'de)

Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi

Yeni Test Merkezini Açıyor

OTAM, yeni test şubesini Kocaeli'de bulunan TOSB Otomotiv Tedarik İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde hizmete açıyor. Sektöre her zaman yetkin ve hızlı çözümler sunmayı hedeflediklerini belirten OTAM Genel Müdürü

Ekrem Özcan, "Bu doğrultuda, yeni açacağımız OTAM TOSB Şubemize 2021 yılı içerisinde, kendi imkanlarımızla finanse ettiğimiz 5 milyon TL değerinde cihaz ve teknoloji yatırımı yapıyoruz. Otomotiv Parça Test Merkezi olarak hizmet verecek şubemizi başlangıçta 1000 m2 kapalı bir alana kuruyoruz. Nisan ayı itibariyle şube kuruluş çalışmaları başladı. Yıl içerisinde cihazlarımızın

gelmesiyle yeni şubemiz hizmete girecek" dedi.

OTAM, yeni test şubeleriyle müşteri ağını daha da büyütmeyi hedefliyor. OTAM'ın 2021 yılı içerisinde hizmete açmayı planladığı yeni şubesi TOSB Otomotiv Tedarik İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alıyor. Yeni şube ile otomotiv sektörü dışında savunma sanayi, havacılık ve beyaz eşya sektörüne de hizmet verilmesi hedefleniyor. ■



Ford Trucks 1858 adet satış gerçekleştirdi

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, “ilk çeyrekte yüzde 30,5 pazar payı elde ettik. Şubat ayında bu yüzde 36 idi. Mart ayında tedarik sıkıntımız oldu ve ilk çeyreği yüzde 30,5 seviyesinde ve 1858 adet satış ile kapattık. 2021’in ilk 3 ayın da 866 adet ihracat gerçekleştirdi. 2020’ye göre yüzde 137, 2019’a göre yüzde 70’lik ihracat artışı elde ettik” dedi.

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, düzenlenen online toplantıda, Ford Trucks’ın ilk 3 aydaki performansını ve global büyüme planlarını paylaştı. Çok hızlı bir ilk çeyrek yaşandığını belirten Serhan Turfan, “İlk çeyrekte 16 ton ve üzeri ağır ticari araç pazarında 6 bin 100 adetlik satış gerçekleşti. 2019 yılında ilk üç ayda 1450, 2020 yılında 2450 adet olmuştu. İlk 3 ayda 2020’nin üç ayına göre yüzde 150 üzerinde bir büyüme gerçekleşmiş durumda. Her 7-8 yılda bu çıkışları görüyoruz. Geçen yıl, 7 bin adetlerden 17 bin adetlere çıkmıştı. Bu yıl 6 bin adetleri ilk çeyrekte gördüğümüze göre, pazarın rahatlıkla 25-30 bin araçlık bir satış seviyesine doğru gittiğini söyleyebiliriz. Faizlerin düşmesi pazarı daha da hareketlendirebilir” dedi.

Tedarik zincirindeki problemler

Pazarın büyümesinin devam etmesinde birtakım engellerin bulunduğu da dikkat çeken Turfan şunları söyledi: “Özellikle tedarik zincirinde karşılaşılan problemler bugüne kadar görmediğimiz boyutlara ulaştı. Tüm dünyada Covid’in etkileri sürüyor ve şu an 3’üncü pik seviye yaşanıyor. Bu süreçte üretim ve tedarik zincirinde insan gücünün zor dengelendiğini görüyoruz. Tüm dünyada vakaların artışı ile firmalarda kapasiteye ulaşmakta güçlükler var. Mesailer yapılamıyor, filyasyon adetleri çok ciddi seviyelerde. Diğer taraftan global ölçüde çip krizi yaşanıyor. Otomotiv üretiminin azalacağını düşünen çip üreticileri gelen yüksek talebe cevap veremiyor ve tedarik sıkıntısı yaşanıyor. Bu yükselişin devam etmesi için tedarik zincirindeki zorlukların devam etmemesi gerekiyor.”

Çekici ve inşaat segmenti

Serhan Turfan, ilk 3 ayda segment bazlı dağılımla ilgili de bilgi verdi: “Geçen sene çekici segmenti yüzde 67’lere ulaşmıştı. Bu, son 10 yıldaki en yüksek seviyeydi. Bu sene aynı şekilde devam ediyor. Geçen yıl inşaat segmenti yüzde 15’lere kadar gerilemişti. Bu sene ilk çeyrekte bazı projelerin



Serhan Turfan

devreye girmesiyle yüzde 22,4'lere geldi ve esasında olması gereken nokta bu. Araç parkında 63 bin adet civarında 10 yaş araç var. Filolardaki bu araç parkının değişimi de devam ediyor. Tahminimiz yıl içerisinde bu değişim sürecek.”

İlk 3 ayda yüzde 30.5

Serhan Turfan, “Ford Trucks olarak Mart ayında tedarik sıkıntımız oldu ve ilk çeyrek kapanışını yüzde 30,5 seviyesinde yaptık. Şubat ayında bu, yüzde 36 idi. Geçen yıl iki katına çıkarttığımız bir pazar payı var. Bu sene sonunda da bunu sağlamayı düşünüyoruz. Yol kamyonu, Cargo’dan beri çok güçlü bir marka. Geçmişten gelen çok büyük etki var. Yüzde 50’nin altına hiç düşmemiş, her iki arabadan biri Ford olmuş. Amaç bunu çekicide de başarmak, bunun için uğraşıyoruz” dedi.

3 ayda 866 adet ihracat

Ihracat seviyesinde 2020’nin ilk 3 ayına göre yüzde 137 artış elde ettiklerinin bilgisini veren Serhan Turfan, “2019’un ilk 3 ayında bu sayı 509, 2020’de ise 365 adet olmuştu. 2021’in ilk 3 ayında 866 adetlik satış gerçekleşti. 2020’ye göre yüzde 137, 2019’a göre yüzde 70’lik ihracat artışı elde ettik. Romanya ve Ukrayna’da yüzde 10’un üzerinde pazar payına çıktık. Yeni pazarlara girişimiz de devam ediyor. Batı Avrupa’da önemli ülkelerden biri olan Belçika pazarına adım attık. Belçika 10 binin üzerinde ağır ticari aracın satıldığı bir pazar. İtalya, İspanya ve Portekiz’den sonra burada Ford Trucks bayrağını dalgalandırmaktan dolayı mutluyuz. Coğrafi konumu açısından önemli ve tir trafiği için iki önemli limana sahip. Avrupa’da en büyük ağır ticari araç pazarı olan ve 60 bin adet ağır ticari araç satılan Almanya’ya da çok yakında giriyoruz. Bizim için en büyük adım olacak. Avrupa trafiğinin tam ortasında olması nedeniyle sadece satış için değil servis hizmeti için de birçok müşterimizin beklediği bir gelişme. İki yıl içinde birçok noktada servis açarak müşterilerimize ulaşmış olacağız. Fransa, Hollanda ve Lüksemburg pazarlarında da olmak istiyoruz. Batı Avrupa pazarında, ilk etap hedefimiz yüzde 5 pazar payına ulaşmak” dedi. ■



Burak Hoşgören

24-36 ay kredi

Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, araç parkının yaşlandığını ve değişimin devam edeceğini belirtti: “3 aylık pazarda 6 bin 100 adetlik satış oldu. Bizim satışlarımız ise 1858 adet. Faizler piyasayı etkiliyor. Müşterilerimiz 24 ay ve 36 ay krediyi tercih ediyor. Satışlarımızın yüzde 60-70’i takasla dönüyor. 2020 yılında ikincil el pazarındaki hareketlilik ilk 3 ayda 2019’a göre yüzde 20 artmıştı. Fiyatlar da yüzde 20-30 arasında yükselmişti. Tüm kurumsal markaların ikinci el stokları eridi. Ana talep çekici ve yol kamyonunda oldu. 2021 yılında ilk iki ay sonunda yüzde 9-10’a varan daralma oldu. Mart sonunda çok fazla değişmediğini düşünüyoruz. Burada ikinci elin adedi ve faizlerdeki yükseliş de etkiliyor. Bu sene pazar yukarıya doğru gitmeye devam ederse, ikinci el de hareketli olacaktır.”

Toplam sahip olmada birincilik

En önemli hedeflerinin, toplam sahip olma maliyetinde birincilik olduğunu belirten Hoşgören, “Müşteri için de önemli olan bu. Biz sadece satış tarafında değil, satış sonrası süreçte de yanında olduğumuzu ‘Her Yükte Yanında’ diyerek müşterimize sesleniyoruz. Satış, servis ve yedek parça ağıımız ve müşteriye göre esnek, terzi usulü çözümler sunabilmemiz bizim güçlü yanımız. Müşterimiz neredeyse, ister servisimizde, ister şantiyesinde, isterse yolda, isterse projeye gittiği alanda ona hizmet sunuyoruz. Yerli üretici olmamız, ülkemize katkı sağlıyor olmamız belirleyici. Genç dinamik ve enerji taşıyan markayız, bin 1500 mühendisin çalıştığı Ar-Ge merkezimiz var. Hedefimiz liderlik. Kamyonda senelerdir liderliğimiz var, yüzde 60 pazar paylarına kadar ulaşabiliyoruz. İnşaat tarafında yüzde 35’lere ulaştığımız dönemler var. Şimdi çekici segmentinde birinci olmak istiyoruz. Bunun yanında pazarda lider olmak istiyoruz” dedi.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

İLK TAÇ

İnsan yapısı, madde ve ruh olarak iki bölümden oluşur. Beynin ürettiği mantık kadar kalbin yönettiği duygusal davranışlar da insanın karakteri için belirleyicidir. Duyguların aşırı yoğunlaşması, vahim sonuçlara neden olabilir. Aşırı heyecan, korku, kıskançlık, endişe hali insanları olağan davranışların dışında bir duruma sürükler.

Korku, çocukluğumuzdan bu yana, sürekli güdülendirildiğimiz bir duygudur. İnsan, hayatı boyunca bu duyguyla iç içe yaşar. O kadar ki, bir müddet sonra korkularından haz alanların olduğunu bile biliyoruz. Korku filmleri bu yüzden vardır.

Günümüzde; ölüm, para, sevdiğini, işini kaybetme korkusu gibi pek çok başlık altında korkularımızı sayabiliriz.

İnsanların korkularını üzerine giderek, kötü şeyler yaptırmanız mümkündür. Kendini, ailesi ya da çocukları ile tehdit ederek, ona çok uygunsuz işler yaptırabilirsiniz. İnsan, para kaybetme korkusu yaşadığında pek çok insanı mahvedebilir. Sevdikleri için kendini bile yok edebilecek kadar güçlü bir duygudur korku.

Herkes savaştan korkar. Ancak, savaşın içindeyken, bir süre sonra korkunun kaybolduğu, yerine bambaşka duyguların yer değiştirdiği gerçeği de bulunuyor. Sanırım, ölümlü yüz yüze gelince oluşan farklı bir duygu. 18 Mart 1918’de Çanakkale’de 250 bin insanımızı şehit verdiğimizde bile, yanındaki arkadaşının öldüğünü göre göre insanların ölüme atılması, başka türlü izah edilemez. Anafartalar’da Gazi Mustafa Kemal’in, askerlerine, “ben size savaşmayı değil ölmeyi emrediyorum” diye direktif vermesi, insanların korkusuzca ölümün üzerine atılması başka nasıl izah edilebilir.

Demek ki, bu güçlü duygunun manzehri, vatan ve manevi değerlerdir. Vatan, millet ve kutsallarımız uğruna insan gözünü bile kırpmadan hayatını feda edebilir.

Yakın tarihimizin şeref sayfasının açılışı, Gelibolu ise, sonrasında, İnönü savaşları, Sakarya, Dumlupınar ve en sonunda da Afyon’da başlayarak, İzmir’e kadar süren kovalamaca ile son bulan Büyük Taarruz ile kazanılan Kurtuluş Savaşımızda tüm yokluğa rağmen insanların en değerli varlıklarını bırakıp, canlarını hiçe sayarak, kutsallarımız uğruna fedakârca savaşmasının başka bir izahı olamaz.

Kazanılan her mücadele doğaldır ki, taçlandırılır. Bu anlamda ilk tacımız, Büyük Millet Meclisimizin açılış günü olan ve bu günlerde 101. yılını kutlayacağımız ve Atatürk’ün “Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı” olarak adlandırarak çok daha da anlamlandırdığı bu kutlama dünyadaki ilk ve tek çocuk bayramı olarak kutlanır.

Tarih tekrardan ibrettir. Periyodlarını bilemem, hiç de olsun istemem ama bir gün yine böyle bir durumda kalırsanız bu millet yine aynı şahlânış gösterecek tiynete sahiptir. Bakmayın şimdi pek uyşuk ve ayrışmış gibi görünse bile.

Nisan ve Mayıs ayları milletimizin şeref sayfaları içinde önemli günlerdir. Bu yıl, aynı zamanda Ramazan ayı içerisindeyiz. Bu günlerde içinde bulunduğumuz özel zamanların farkına vararak, sadece kendimiz için değil; tüm milletimiz ve dünyamız için iyilik güzellik sağlık ve barış dileyelim. Çünkü buna ihtiyacımız var. Unutulmaması gerekiyor ki iyilik bulaşıcıdır.

Ramazanınız mübarek; Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramınız kutlu olsun. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 377 • 26 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 ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot**

Yayıncılık ve Reklam Pazarlama’ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kitiyas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**

UND, 5 sınır kapısında ve 4 ilde daha ofis açıyor

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), Kapıkule, Gürbulak ve Habur'da bulunan sınır gümrük temsilcilerine ek olarak en kısa süre içinde İpsala, Hamzabeyli, Sarp, Dilucu ve Aktaş'ta da temsilcilik açacak. Ayrıca, Ankara, Bolu, İzmir, Mersin, Trabzon'da yer alan UND temsilciliklerine ilaveten Bursa, Gaziantep, Kayseri ve Konya'da yeni UND temsilciliklerini açılacak.

UND Yönetim Kurulu, aldığı kararlarla tüm sınır kapılarında ve bölgelerde ofis açma çalışmalarını başlattı. Katılımcı Yönetim Modeli ile sektör politikalarını çalışma grupları ile birlikte belirleyen UND, yaşanan

pandemi şartlarının da bir gereği olarak tüm kara sınır kapılarında yapılanmaya karar verdi.

9 sınır kapısında UND temsilciligi

UND Yönetim Kurulundan yapılan açıklamada, Pandemi şartlarında çıkan anlık problemlerde her an sektörün yanında olabilmek için bugüne kadar UND Kapıkule Temsilciliklerinden destek verilen diğer Trakya Bölge Gümrükleri olan İpsala ve Hamzabeyli Sınır Gümrükleri ile UND Trabzon'dan destek verilen Sarp sınır kapısına yeni temsilcilikler açılacağı belirtildi. Aynı şekilde Sarp kapısına alternatif olan Aktaş ve Gürbulak kapılarına alternatif olan Dilucu kapısında artmakta olan geçiş sayıları doğrultusunda yeni temsilcilikler açılacak.

9 ilde UND temsilciligi

Ayrıca, ülkemiz sanayi ve lojistik sektörünün yoğunlaştığı Ankara, Bolu, İzmir, Mersin, Trabzon'da yer alan UND temsilciliklerine ilaveten Bursa, Gaziantep, Kayseri ve Konya'da yeni UND temsilcilikleri açılacak.

UND açıklamasında, "Sektörümüz incelendiğinde İzmir ile Mardin bölgesinin, Trabzon ile Bolu bölgesindeki nakliyecilerin ihtiyaçları çok farklı olduğu görülecektir. Üyelerimizin yerel ihtiyaçları için hızlı ve yerel çözümler bulmak çok büyük önem taşıyor. Bu amaçla sektöre yakın olmak ihtiyaçlarını anlık tespit ve analiz ederek hızlı çözümler sunmak



Çetin Nuhoglu

için taşımacılarımızın yoğun olduğu şehirlerde artık çok daha hızlı ulaşılabilir olacaktır" denildi. ■

Gümrük kapılarında 1 dakika bile kaybetme lüksümüz yok

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Kapıkule ve Hamzabeyli sınır kapılarında son günlerde çıkış sayılarında yaşanan artışları yerinde incelemek üzere Kapıkule'ye ziyaret gerçekleştirdi. Alanı inceleyen Pekcan çıkış sayıları ile ilgili basın mensuplarına bilgi verdi.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ı ziyaret ettiği Kapıkule Sınır Kapısı'nda Edirne Valisi Ekrem Canalp, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, Trakya Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürü Nihat Kınık, gümrük çalışanlarının yanı sıra Uluslararası Nakliyeciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ve Başkan Yardımcısı Nahiyan Soylu karşıladı.

Pekcan, sınır kapısı önünde düzenlenen basın toplantısında, Her sabah ilk iş olarak geçiş sayılarına baktığını belirterek "Bizim gümrük kapılarında 1 dakika bile kaybetme lüksümüz yok. Bu anlayış ve prensip içerisinde tüm bakanlık olarak ve gümrük kapılarımızdaki çalışanlarla beraber kusursuz bir uyum içerisinde bu çalışmayı gerçekleştirmek için gayret ediyoruz" dedi.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TIR giriş çıkışları ile ilgili çarpıcı ve sevindirici rakamları paylaştı. Bakan Pekcan, tüm zamanların giriş rekorunun kırıldığını belirterek, "28-29 Mart'ta en yüksek giriş çıkış rakamını yakalamıştık 2 bin 751 TIR olarak ama dün itibarıyla 15 Nisan'da bin 438 TIR girişi sağlanmış, biz artık kendi rekorlarımızı ihracatta olduğu gibi giriş çıkışlarda da kırmaya devam edeceğiz" ifadesini kullandı.

Göreve geldiği ilk günden itibaren ihracatın en önemli kapılarından Kapıkule'ye önem verdiğini aktaran Pekcan, "Kapıkule'de işlemlerin etkinliğini artırmak için kamu kurumlarımızın yanı sıra TOBB, TİM, UND gibi sektör kuruluşlarımızla tam bir koordinasyon ve işbirliğinde çalıştık, 2018 yılı sonunda Kapıkule Eylem Planı'nı hayata geçirdik. 20 eylem dikkate aldık ve hepsini çok



şükür hayata geçirdik. Hepsine ayrı ayrı teşekkür ediyorum" diye konuştu.

"Kapıkule'deki çıkış sayılarımız çok daha hızla artacak"

Bulgar Maliye ve Ekonomi Bakanı ile karşılıklı görüşmelerin sürdüğünü dile getiren Pekcan, şunları kaydetti:

Nakliyecilerin büyük bir sıkıntısı olduğunu dile getiren Pekcan, "Gene en güzel haber ve beklentimiz Kapitan Andreevo'da frigofrig turlar için özel bir geçiş hattı yapılıyor biz bir an önce bu projenin devreye girmesini bekliyoruz. Bu frigofrig turlar için geçiş hattının devreye girmesiyle beraber Kapıkule'deki çıkış sayılarımız çok daha hızla artacak." şeklinde konuştu.

Lesovo Sınır Kapısı'ndaki peron sayısının 4'den 7'ye çıkarıldı

Pekcan, "Bulgar makamları, şu anda inşaat var devam ediyor. Kantar sayılarını da artırıyorlar, 2 kantar yetersiz kalıyordu biliyorsunuz. Biz kendilerinden sadece Kapıkule değil Lesovo kapısının da hayvansal ve bitkisel ürünlerin AB'ye girişine yetkilendirilmesi konusunda taleplerimizi iletiyoruz. Bunu hem Bulgar hükümeti nezdinde hem AB'li muhataplarımız nezdinde iletiyoruz ki oralarda

da biraz daha açılım sağlayabilelim. Ayrıca Kapitan Andreevo tarafında da veteriner kontrol noktasının genişletilme çalışmaları yapıldığını öğreniyoruz o da bizim elimizi oldukça rahatlatacak. Muhataplarımızla yaptığımız istişarelerde nakliyeciler firmalarımızdan bozulabilir ürün taşıyan soğutuculu nakliye araçlarımızın tır garajlarında Bulgar taraflarında 16-17 saat beklenildiği bilgisi bize ulaştı, hemen devreye girdik. Gerek tır garajı yetkilileriyle gerek muhataplarımızla artık bu araçlarımız en fazla 2 saat bekleyerek sınırdan geçiş sağlayabiliyorlar."

Bakan Pekcan, Bulgaristan tarafının bir süredir uygulamakta olduğu "toll" adını verdikleri yol geçiş ücretleri ve aldıkları çok büyük cezaların olduğunu, bunlarla ilgili girişimler yaptıklarını belirterek, "Bu cezaların iptalini sağladık hatta bu cezaların iadelerini de sağladık. Bu süreçte sorunların çözümünde proaktif şekilde yer alan Sofya Ticaret Müşavirliğimize ve Bulgaristan Gümrük İdaresine de teşekkür ediyoruz." dedi.

Bakan Pekcan UND'ye Teşekkür Etti

Kapıkule sınır kapısında gerçekleştirilen basın açıklamasının sonunda göstermiş oldukları paylaşımcı ve koordineli çalışmalarından dolayı Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin Yönetim Kuruluna ve tüm çalışanlarına Yönetim Kurulu

Başkanı Çetin Nuhoglu nezdinde teşekkür etti.

Basın Toplantının ardından Trakya Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğünde brifing alan Bakan Pekcan, Kapıkule Sınır Kapısı'nda alan ziyareti gerçekleştirdi. UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu son dönemlerde yapılan faaliyet ve çalışmalar hakkında bilgi verdi.

Kapıda yapılan alan ziyaret kapsamında UND Başkanı Çetin Nuhoglu, SMP (Bulgaristan Uluslararası Nakliyeciler Birliği) başkanı Angel Trakov ile bir araya gelerek kapılardaki son durumu değerlendirdi. Nuhoglu, SMP'nin yakın işbirliği için teşekkür etti. ■



Sertrans Logistics Almanya'da 5 bin metrekare depo açtı

Sertrans Logistics, yurt dışı büyüme hedefleri doğrultusunda bir adım daha atarak Almanya'da 5 bin metrekarelik bir depo açtı. Yurt dışına açılmak isteyen Türk markaların lojistik operasyonlarını bu depo üzerinden yönetecek olan Sertrans Logistics, yeni deposuyla özellikle Almanya ve çevre ülkelerde pazar payını hızla artırmayı hedefliyor.

Uluslararası nakliyelerde bir hub, toplama-dağıtma merkezi noktası olan Almanya'daki depoda, e-com ve e-ihracat alanında da hizmet verilecek. Türkiye'deki e-ihracatın büyüme sürecine destek olacak deponun kapasitesinin kısa süre içinde 10 bin metrekareye çıkartılması hedefleniyor.

Almanya deposunun yurt dışına açılmak isteyen Türk markaları için önemli bir imkân sunduğunu söyleyen Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, "Almanya deposu uluslararası nakliye bir hub olacağı gibi, aynı zamanda e-com ve e-ihracat alanında da hizmet vereceğimiz bir merkez olacak. Almanya'nın yanı sıra Avrupa'da yakın bir zamanda ikinci depomuzu da açacağız. Yurt dışında açacağımız her bir depo özellikle yurt dışına açılmak isteyen Türk markaları için büyük imkân sunacak. Zira artık onların ihtiyaçlarını daha yakından bilen ve bunlara yönelik çözümleri hızlı bir şekilde ortaya koyacak bir muhatapları olacak. Türk markalarının yurt dışında büyümelerine destek vereceğiz. Bu sektörde hizmet veren her şirket birer dış ticaret elçisi gibi çalışmak durumunda. Sertrans olarak biz de bu anlayışla yolumuza devam ediyoruz" dedi. ■



Nilgün Keleş

Borusan Lojistik İhracatçıya Avantaj Sağlayacak

Müşterilerine daha etkin, hızlı, güvenilir ve kaliteli hizmet sunabilmek amacıyla çalışmalarına ara vermeden devam eden Borusan Grup şirketlerinden Borusan Lojistik, aldığı uluslararası geçerlilikteki Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü (YYS) sertifikası ile hizmet kalitesini bir üst seviyeye taşıyor.

Ticaret Bakanlığı tarafından gerekli emniyet ve güvenlik koşullarını sağlayan kurumlara verilen sertifi-

kayı gerekli şartları sağlayan Borusan Lojistik izinli gönderici yetkisi ile birlikte yeni dönemde ihracat eşyasını, Gümrük İdaresi'ne sunmadan kendi tesislerinden sevk edebilme izni ve sınır kapılarından öncelikli geçiş yapabilme hakkına sahip oldu. Yük sahipleri açısından bakıldığında; operasyonel maliyetlerde azalmanın yanı sıra belirli sınır kapılarında geçiş üstünlüğü de sağlandığı için zamandan tasarruf edilebiliyor. ■



Borusan Lojistik Hizmetleri Genel Müdürü Serdar Erçal: Borusan Lojistik ile yük taşıyanlar ciddi bir avantaj kazanıyor.

IVECO'dan Günay Nakliyat'a farklı renklerde 13 adet S WAY

Geçen yıl Türkiye lansmanını yaptığı S-WAY ağır vasıta ürün gamı ile Türkiye'de pazar payını arttıran IVECO, yetkili satıcısı Şahinler Motorlu Araçlar aracılığıyla Denizli'nin önde gelen nakliye firmalarından Günay Nakliyat'a farklı renklerde 13 adet S WAY teslim etti.

Şahinler'in Denizli'deki tesisinde gerçekleşen törene Günay nakliyat firma sahipleri Günay Kökçü ve Adem Kökçü'nün yanı sıra IVECO Ege Akdeniz bölge satış müdürü Cenk Demir, Şahinler yönetim kurulu başkanı Ali Şahin, Şahinler yönetim kurulu üyesi Burak Şahin ve Şahinler satış müdürü Fikri Kanat katıldılar. ■



IVECO'dan İzmir'de X-WAY Off Road Çekici Teslimatı

IVECO İzmir yetkilisi satıcısı ve servisi Meyeks Otomotiv tarafından Aktrans Taşımacılık'a satışı gerçekleştirilen 10 adet X WAY'in son 5 adetinin teslimatı gerçekleştirildi.

Törene Aktrans Taşımacılık firma

sahibi Bektaş Akbörü, Meyeks genel müdürü Orhan Genel ve Meyeks satış müdürü Osman Bayram katıldılar.

Bektaş Akbörü, "IVECO X-Way çekiciler zorlu şartlarda çalışmak üzere dizayn edildiğinden dolayı tercih sebebimiz oldu. Araçları

kullandıkça gerek üstün performans gerekse işimize göre uygun yakıt tüketimi ile ne kadar doğru karar verdiğimiz bir defa daha anladık. Umarım bu işbirliğimiz uzun yıllar sürecektir" dedi. ■



Dinçer Lojistik Sektörün dinamiklerini belirliyor

Türkiye'nin kimya sektörüne özel ADR'li dağıtım ağına sahip tek firma olma özelliğiyle de rakiplerinden ayrılan Dinçer Lojistik, doğabilecek tüm risklere karşı ulusal ve uluslararası mevzuatlar çerçevesinde aksiyon alarak tehlikeli madde lojistiği pazarını domine ediyor.

Dinçer Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dinçer, "Tehlikeli maddelerin insan sağlığına ve çevreye zarar vermeden, güvenli ve düzenli şekilde kamuya açık karayolu ile taşınmasını sağlayan bir yönerge olan ADR; taşıma faaliyetinde yer alan gönderici, alıcı, taşıyan, paketlenen, operatör, boşaltan, dolduran, yükleyen gibi tarafların sorumluluk ve yükümlülüklerini de belirliyor. Dinçer Lojistik olarak güvenlik konusunu kırmızı çizgimiz olarak görmekte, ADR standartları kapsamında tüm sorumluluklarımızı azami ölçüde yerine getirmekteyiz" sözlerini kaydediyor. ■



Thermo King ile yaza bakımlı girin

Doğuş Otomotiv Distribütörlüğünde Türkiye faaliyetlerini sürdüren dünyanın lider soğutucu markası Thermo King, soğutucu ünitelerinin yaza hazır girmeleri için Satış Sonrası Hizmetlerde özel fırsatlar sunuyor.

Thermo King müşterileri, servis hizmetlerinde yedek parçadan işçilik ücretlerine kadar birçok fırsat sunan kampanya seçeneklerinden yararlanabiliyor.

15 Haziran 2021 tarihine kadar geçerli olacak kampanya kapsamında tüm dizel tır ve kamyon ünitelerinin bakım, parça ve işçilik ücretlerinde yüzde 20 indirim fırsatı sunuluyor. ■



Anadolu Isuzu NPR 10 ile Bodrum yollarında

Anadolu Isuzu, Coca-Cola Bekiroğlu Bodrum – Milas bayisine 22 adet NPR 10 kamyon gönderdi. Anadolu Isuzu Bursa BAV bayisi tarafından şehir içi taşımacılığında üstün güvenlik ve konfor sunma hedefiyle 18 adet NPR 10 Long ve 4 adet NPR 10 Short teslimatı gerçekleştirildi. 190 PS gücünde ve

510 NM torklu uzun ömürlü Isuzu motorları ile kullanıcılarına uzun yıllar hizmet veren NPR 10 kamyon modelleri 9 bin 800 kg. azami yüklü ağırlığı ve havalı fren sistemi ile şehiriçi taşımacılığın vazgeçilmezleri arasında yer alırken, yüksek taşıma kapasitesi ve üstün manevra kabiliyeti ile kullanıcılarının takdirini topluyor. ■



Azerbaycan, UND'ye söz verdi Yüksek geçiş ücretleri kaldırılacak

A sya-Avrupa arasındaki ticarete en önemli güzergâhlardan biri olan Orta Koridor'un taşımacılar tarafından daha fazla kullanılması için harekete geçen UND, Azerbaycan'da önemli ziyaretler gerçekleştirdi. Öncelikle yüksek ücretler ve gümrük sorunlarının çözülmesi gerektiği aktarılırken hattın transit konumunun geliştirilmesi gerektiği anlatıldı.

Orta Koridor Doğu-Batı ticaretinin en avantajlı hatlarından biri; ancak şu anda yüksek ücretler ve yaşanan sorunlar hattın verimli çalışmasının önünde engel oluşturuyor. Orta Koridor'un avantajlarının ortaya çıkmasını amaçlayan UND, Türk Konseyi Genel Sekreter Yardımcıları, Özbekistan Ulaştırma Bakan Yardımcısı başkanlığındaki Özbek

heyeti ile birlikte Azerbaycan'da önemli ziyaretler gerçekleştirdi.

Heyet ilk önce Azerbaycan Ekonomi Bakanlığı ile bir görüşme gerçekleştirdi. Azerbaycan'da alınan yüksek geçiş ücretleri, yanıcı bahanesiyle taşımacılardan alınan ücretler, Devlet Yol Fonu Vergisi, başka ülkelerden alınmayan fakat Türk araçlarından alınan ücretler, yüksek gemi fiyatları ve Hazar Denizindeki beklemler ve kapasite yetersizliği gibi konular hakkında bilgiler veren UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, Türkiye'de yüksek maliyetlerin kaldırılması haberinin beklendiğini iletti. Azerbaycan ve Özbekistan geçişlerinde ve ücretlendirmelerde iyileştirme beklendiğini ifade etti. ■



DMC Lojistik 7 adet MAN TGX aldı

DMC Lojistik, büyüme hedefleri doğrultusunda filosunu yeni MAN çekicilerle güçlendirdi. Firma, yeni araç yatırımı kapsamında filosuna, 7 adet MAN TGX 18.470 4X2 BL SA UY çekici kattı.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Konya şube' de düzenlenen teslimat törenine DMC Lojistik adına yöneticiler Halil Demirci, Yılmaz Demirci ve Hilmi Demirci ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kamyon Satış Koordinatörü Uğur Çavdarci katıldı.

Törende sembolik MAN anahtarını teslim alan **DMC Lojistik Hilmi Demirci**; "DMC Lojistik olarak, sahip

olduğumuz bilgi, birikim, tecrübe ve kendi öz malımız olan 22 adet aracımız ile nakliye, depolama ve gümrükleme alanlarında faaliyet gösteriyoruz. Almanya, Hollanda, Belçika, Norveç ve Fransa gibi Avrupa ülkeleri başta olmak üzere pek çok ülkeye komple ve parsiyel taşımacılık hizmeti veriyoruz" dedi.

Kamyon Satış Koordinatörü Uğur Çavdarci, "MAN olarak, her aşamada müşteri odaklı çalışıyor ve tüm müşterilerimizi de 'yaşam boyu iş ortağı' olarak görüyoruz. Satıştan, satış sonrasına kadar sunduğumuz ayrıcalıklı avantaj ve hizmetlerle 7/24 daima onların yanlarında oluyoruz. Bu da bizi işletmeler için güvenilir yol arkadaşı ve çözüm ortağı yapıyor." ■



Ares Logistics

Batı'yı Doğu ile buluşturuyor

Ares Logistics, Avrupa'daki şirketlerinin gücünden faydalanarak, Avrupa ülkeleri ile Azerbaycan ve Gürcistan arasındaki taşımalara ağırlık verecek.

Geçen yıl yüzde 10'un üzerinde büyüme gösteren Ares Logistics, bu yıl benzer bir büyümeyi Avrupa'dan üçüncü ülkelere yapacağı taşımalarda da yakalamak istiyor. **Ares Logistics Kurucu Ortağı Engin Kırıcı**, 2021 yılında Avrupa ülkelerinden Azerbaycan ve Gürcistan'a yaptıkları taşımaları artırmaya odaklandıklarını açıkladı.



Romanya ve Fransa'daki şirketleri sayesinde Avrupa'da güçlü bir lojistik altyapısı kurduklarına dikkat çeken Kırıcı, "Avrupa'daki şirketlerimiz, çalışanlarımız, araç ve ekipmanlarımız sayesinde Türkiye transit Gürcistan ve Azerbaycan taşımalarda da Avrupalı şirketlerin tercih ettiği lojistik partner oluyoruz" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk Batman Belediyesi'ne 7 Actros 1832L teslimatı gerçekleştirildi

Batman Belediyesi, Devlet Malzeme Ofisi üzerinden satın aldığı 7 adet Mercedes-Benz Actros 1832L temizlik hizmetleri kamyonunu Batman Belediyesi Makine İkmal Müdürlüğü sahasında yapılan teslim töreniyle hizmete aldı. Yeni nesil Mercedes-Benz Actros 1832L kamyonlar, şehiriçi belediye hizmetleri kullanımı için özel tasarlanmış alçak kabin yapıları, şoföre sunulan geniş görüş açıları, otomatikleştirilmiş şanzımanları; 50 km/s'ye kadar hızda, hareketli yayaları algılayıp araca otomatik frenleme sağlayan özellikteki güvenlik sistemleri; ayrıca emsal araçlara göre 400-500 kg daha fazla yük taşıma kapasiteleri ve düşük yakıt tüketimiyle ön plana çıkıyor.

Batman Belediyesi Makine İkmal Müdürlüğü sahasında yapılan teslim törenine Batman Valisi Hulusi Şahin, Batman Belediyesi Başkan Yardımcıları ve Belediye Birim Müdürleri katıldı. ■





Efsaneler de bir zamanlar çocuktu.

101 yıl önce başlayan bağımsızlık hareketi bugün hala yolumuzu
aydınlatıyor. Geçmişin emanetini gururla taşıyor,
23 Nisan Ulusal Egemenlik ve ocuk Bayramımızı coşkuyla kutluyoruz.

#YönüGelecek

Mercedes-Benz
The standard for buses.

