



Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman N. Aksoy:

Devir iyi hesap ve iyi planlama yapma devri



15 Temmuz ve Kurban Bayramı tatilleri birleştirilsin!

11 GÜNLÜK NEFES TATİLİ

■ Bu yıl Kurban Bayramı tatili 17 Temmuz'dan itibaren 9 gün görünüyor. 16 Temmuz'un da tatil ilan edilmesiyle 15 Temmuz'da başlayacak ve 11 gün tatil fırsatı doğacak.

■ Böylece salgın sürecinden büyük zarar gören taşımacılar ve turizmcilerin yanı sıra herkes gerçek anlamda bir rahatlama imkanı bulabilecek.



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'ye anlamlı ödül: 2020 "Market of the Year"

MAN'ın tüm dünyadaki satış ekipleri arasında müşteri memnuniyetinde en yüksek nota ulaşarak, bir önceki yıl da 'CustomerFirst Award' ödülünü aldığını vurgulayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü **Tuncay Bekiroğlu**, "Biz her koşulda işimizi en iyi, en doğru şekilde yapmaya ve Türkiye'de 'yaşam boyu iş ortaklarımıza' en ideal çözümler, hizmetler sunmaya devam edeceğiz" dedi.

21'de

Kale Seyahat YK Başkanı Ali Rıza Çelebi:

Otobüsçü kabullenme yerine kaçıışı tercih ediyor

Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi: "Biz yaşananları kabullenmek ve çözüm üretmek yerine kaçışı tercih ediyoruz. Ben zordaysam, herkes zorda. Ben kötüysem, herkes kötü. Ben kötüye gidiyorum ama benimle birlikte kötüye giden bir sürü insan var. Kabullenme değil bu. Bu bir kaçış."



TEMSA'dan Boğaziçi Elektrik Dağıtım'a



ARC Lojistik, filosunu 40 adet F-MAX ile genişletti



Mercedes-Benz Türk'ten yeni oluşum



Kullanılan ekipmanlar ToolStore ile yeniden hayat buluyor

Ömrünü tamamlamış ve hurdaya ayrılmak üzere olan dikiş makinesinden, forklifte, temizleme iş ekipmanına kadar her türlü ekipman ToolStore ile yeniden ekonomiye kazandırılıyor.



Demir çelik endüstrisinin güçlü firmalarının tercihi 'Man' oldu:



MAN'dan Mescier Demir Çelik 10, Aşkın Demir Çelik 5 çekici

21'de

Ece Tur'dan turizm taşımacılığında yenilik

İstanbul-Antalya arasında otel transfer seferleri başlıyor

Ece Tur'un Fahri Yönetim Kurulu Başkanlığını Ahmet Ece yapıyor. Ece Tur'un 15 Haziran'da başlatacağı yenilikle ilgili Genel Müdür **Musa Hatipoğlu**, Taşıma Dünyası'na açıklamalar yaptı.

15'te



Transay 10 Isuzu Novo Lüks aldı

Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, bu yıla yönelik 100 adetlik bir yatırım planının bulunduğunu açıkladı.

4'te



Bayraktarlar MERKON'dan Poçan Lojistik'e 10 Actros 1851 çekici

Mercedes-Benz Türk Aksaray fabrikasında Bayraktarlar Merkon Kamyon Satış Müdürü Serdar Üçyıldız, Poçan Lojistik YK Başkanı Sercan Poçan katıldı.



IVECO'dan Hüner'e 40 S-WAY çekici

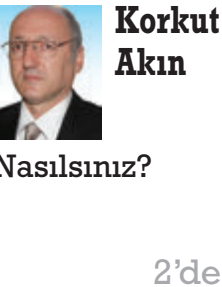


Mutlular Transport 30 araçlık Renault Trucks yatırmı



Turizm Taşımacıları Sezonu Değerlendiriyor

10'da





Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Nasılsınız?

“At izi it izine karıştı” sözünü, çok yakın bir dönem önce bir Bakan’ın, görevden affını isterken kullanmıştı. Aradan geçen birkaç ayda o izler öyle bir karıştı, öyle bir bulanıklaştı ki, ne sadece at ne sadece it var artık, cemi cümle mahlukatın izi birbirine girmiş durumda.

Nasılsınız?

Günün en zor sorusu... Siyasi, ekonomik, sektörel, kişisel, toplumsal her türlü sorun yaşarken kim nasıl cevaplasın bu soruyu... Zor, doğal olarak zor. Çünkü çözüm gerekiyor. Birini çözmek için diğerinin katkısı, desteği gerekiyor, ama çözüm için gereken birliktelik sağlanamıyor. Buna karşı çıkan olur mu, diye geçiriyorum aklımdan, mesela Meclis’te, bir bakıyorum eller havaya kalkmış, “ret”! Sorsanız onlar da hak verir, ama parti disiplini denilen o merkezî yapı, subaşını tutmuş.

İçiniz nasıl?

O zaman soruyu insana, insanın içine sormak gerekiyor. Yanıt vermeniz de gerekmez. İçiniz nasıl? Hem zaten asla kandıramazsınız, çünkü insan karşısındakini kandırabilir de kendisini kandıramaz.

İçiniz de iyi olsun, her zaman. Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü, dışarıdan bakıldığında birbirine tutan, destekleyen, sahiplenilen bir sektör olarak gözüküyor. Tam da içi beni yakar, dışı seni durumu... İkinci bir sezona girerken belirsizlikler sürüyor. Yine yüzde 50 kısıtlama getirildi. Tamam, kolaylıklar da yapıldı, ama astarı yüzünden pahalı. Otobüsçü, tarlasından elde ettiği ürünle (ya da bahçesini bağını satıp) işini sürdürüyordu, yüksek sezon denilen yaz aylarında da borçlarını ödeyebiliyordu. Onmuyordu, ama ölmüyordu da. Umudu vardı ve o umutla yaşıyordu. Şimdi, bu lanetli salgın, etkisi yıllarca sürecektir kuraklık ve birbirine bağlı ekonomik durum nedeniyle umudun kırıntısı bile kalmadı.

Küresel iklim krizinin neden olduğu kuraklıkla mücadele edilmezse geri dönülemez bir yıkım yaşanacak. Sadece köylü değil kentli için de, sanayici için de, hizmet sektörü için de yaşamsal önemde kuraklık. Tarım ürünleri olmazsa insanlar beslenemez, beslenemeyen çalışamaz, haralayamaz... sonuç olarak ekonominin çarkları dönmaz, bunu en çok siz biliyorsunuz.

Bir dokun, bin ah işit denir ya, benim bu kısa yazımda değiştiğim genel geçer sorunlara sizlerin ekleyeceği o kadar çok şey var ki! Şimdi bir kez daha soruyorum: Nasılsınız? ■

Mercedes-Benz Türk Kamyon müşterilerinin yanında

Eski araç parkında yer alan Mercedes-Benz marka kamyonlar ne kadar güvenilir olursa olsun, uzun yıllar kullanım sonrası ortaya çıkan maliyetler, özellikle yedek parçalar söz konusu olduğunda, müşteriler için önemli bir gider kalemi. Mercedes-Benz Türk, “TruckParts” ürünleri ile doğru parçaları uygun fiyatlarla sunuyor. Mercedes-Benz standartlarına göre belirlenmiş, test edilmiş ve onaylanmış olan TruckParts ürünleri, alternatif malzemeler kullanılarak, güvenlikten asla taviz verilmenden üretiliyor. Bu ürünler, mümkün olan en iyi fiyatlar ile Mercedes-Benz’in kalite ve garantisini sağlıyor.

TruckParts parçaları için Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisleri’ne ge-



lenler, fren grubu değişimi dışında özel fiyatlı bakım paketlerinden de yararlanabiliyorlar.

Mercedes-Benz Türk, müşterilerden gelen yoğun talebe istinaden, araç parkında bulunan yaşlı araçlara yönelik hazırlanan bakım kampanyasının süresini de uzattı. ■



Otokar'ın merakla beklenen 'Servis Günleri' 14 Haziran'da başlıyor

Otokar’ın ticari araç sahipleri tarafından merakla beklenen ‘Servis Günleri’ kampanyası için geri sayım başladı. 14 Haziran’da başlayacak kampanya kapsamında ticari araç sahipleri işçilik, yedek parça, periyodik bakım ve mekanik parçalarda yüzde 20 indirim fırsatından yararlanacak. Tüm Otokar ticari motorlu araç sahipleri için düzenlenen kampanya 14 Temmuz’da sona erecek.

Kampanyaya katılan tüm Otokar müşterilerine üst

düzy sürüş güvenliği için 70 yetkili servis noktasında araç check-up hizmeti ücretsiz olarak yapılacak.

Türkiye genelinde kampanyaya katılan yetkili servislerde gerçekleşecek "Otokar Servis Günleri" 14 Haziran-14 Temmuz arasındaki kampanya ile ilgili detaylı bilgilere **444 6 857** numaralı "Otokar Müşteri Hattı"ndan 7 gün 24 saat ulaşılabilir. Aynı zamanda, **www.otokar.com.tr** adresinden de erişilebilir. ■



Mercedes-Benz Haziran kampanyaları

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler’in Haziran ayında sunduğu kampanyalar kapsamında, otomobil ve hafif ticari araçlarda avantajlı ödeme koşulları ve uygun faizler sunuluyor.



Otomobil kampanyaları

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Haziran ayına özel yeni otomobil alımlarında avantajlı finansman seçenekleri sunuyor. Mercedes-Benz C-Serisi Sedan otomobillerde 355.000 TL krediye bu aya özel, 12 ay, %0,79 faizli kredi fırsatları sunuluyor.

Mercedes-Benz Certified: Sertifikalı Kullanılmış Otomobiller’de ise Haziran ayına özel 36 aya kadar %1,73 faiz fırsatı sunuluyor.

Ayrıntılı bilgi için en yakın Mercedes-Benz bayisi ya da **www.mbfh.com.tr/otomobil** ziyaret edilebilir.



Hafif Ticari Araç kampanyaları

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ayrıcalığıyla, Haziran ayı boyunca esnek ödeme planı avantajı ve düşük aylık ödemelerle şimdi bir **Vito** sahibi olunabiliyor. Mercedes-Benz Kasko tercih ettiği takdirde, 150.000 TL kredi için, 12 ay vade ve %0 faiz avantajından yararlanabiliyorlar.



Far ve yağmur sensörü, rüzgar savrulma asistanı ve şerit takip asistanı gibi standart güvenlik özellikleri ile **Sprinter**’e sahip olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettikleri takdirde 150.000 TL kredi için, 12 ay vade ve %0 faiz avantajından faydalanabilirler.

Mercedes-Benz Certified araç alımlarında, avantajlı fiyatlara ek olarak, Mercedes-Benz Kasko’ya özel, 90.000 TL kredi için, 24 ay vade ve %1,29 faizli kredi imkanı ile ikinci el alımlarında da fırsatlar devam ediyor.

Detaylar için **www.mbfh.com.tr/hafif-ticari-araclar** sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■



Kamyon modellerinde özel fırsatlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, 2020 model çekici/inşaat ve kargo kamyonlarında Haziran ayına özel, kasko ve servis paketli kampanya sunuyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler’in, Aksaray ve Wörth üretimi Mercedes-Benz 2020 model yılı Çekici/İnşaat ve Kargo kamyonları için, Haziran ayında geçerli olacak servis paketli, kaskolu finansman kampanyası ile kurumsal müşteriler; 750.000 TL kredi tutarı, 24 ay vade ve %1,07 faiz oranı ile bir Mercedes-Benz kamyon sahibi olabiliyorlar.

Detaylar için **www.mbfh.com.tr** sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■



Mercedes-Benz Vito Tourer’a

237 HP’lik yeni motor

2020 itibarıyla Türkiye’de satılmaya başlanan Mercedes-Benz’in 9 kişilik araç dünyasına yön veren modeli Vito Tourer, 237 HP üreten yeni motoruna kavuştu.

Yeni dört silindirli turbo dizel motor ailesinden OM 654, yüksek verimlilik seviyesiyle performansı ve yakıt ekonomisini bir arada sunan Mercedes-Benz Vito Tourer’da hem Select hem de Select Plus donanımlı araçlarda yeni motor güç üniteleri sunulmaya başlandı. Yeni motor için ayrıca Uzun ve Ekstra Uzun seçenekleri de sunuluyor. Haziran 2021 itibarıyla; 116 CDI (163 HP) olarak sunulan Pro donanımlı araçlar 119 CDI (190 HP) olarak, 119 CDI (190 HP) olarak sunulan Select donanımlı araçlar ise 124 CDI (237 HP) olarak satışa sunulmaya başlandı. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Koronavirüs virüsü daha bulaşıcı
- ✓ COVID-19 önlemlerini eksiksiz alın.
- ✓ Daha dikkatli, daha tedbirli olun.
- ✓ Temizlik, maske ve mesafe kurallarına uyun.

- ✓ Araçlarınızı dezenfekte edin ve araç personelinizi bilgilendirin.
- ✓ Uzun mesafede 2 saatte bir mola verin.
- ✓ Araçlarınızı her fırsatta camlarını açarak havalandırın.



ARC Lojistik, filosunu 40 adet F-MAX ile genişletti



2014 yılında Bursa’da Fahrettin Arabacı tarafından kurulan ve 7 yıl içinde bölgenin önemli lojistik firmalarından biri haline gelen ARCLOG Lojistik, filosunu 40 adet ‘2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY)’ ödüllü Ford Trucks F-MAX ile genişletti. Şirket, ayrıca 2019’dan bu yana filosunu 60’ı aşkın Ford Trucks marka araçla büyüttü.

2019 yılında uluslararası nakliyat firması MRLLOG ile ortaklık anlaşması imzalayan ARCLOG Lojistik, Başta Almanya, Belçika, Hollanda olmak üzere tüm Avrupa ülkelerine tenteli ve frigorifik araçlar ile kuruyük, soğutuculu ve ADR’li taşımacılık hizmeti sağlıyor.

Erdeğer Ford Trucks Bursa Bayisinde düzenlenen araç teslimat törenine ARCLOG Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Arabacı, Ford Trucks Satış Müdürü Murat Bakış, Ford Trucks Satış Bölge Müdürü Orhan Altınbaş, Erdeğer Grup yönetim Kurulu Başkanı Abdülkerim Erdoğan, Erdeğer Grup Yönetim Kurulu üyesi Murat Erdoğan, Erdeğer Grup Genel Müdürü Tunç Ertaş, Erdeğer Ford

Trucks Satış Müdürü Korkut Karakaya, Erdeğer Ford Trucks Satış Yönetmeni Turgay Deniz ve Erdeğer Ford Trucks Satış Sonrası Hizmetler Koordinatörü Ahmet Orhan hazır bulundular.

Arabacı: “Ford Trucks’ı tercih etmeye devam edeceğiz.”

Teslimat töreninde Ford Trucks yönetimi tarafından teşekkür plaketi takdim edilen ARCLOG Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Arabacı, “ARCLOG Lojistik olarak, filomuzu Ford Trucks marka araçlarla büyötmeye devam ediyoruz. Bu kararlarımızda hem Ford Otosan’ın 60 seneyi aşkın tecrübesiyle kamyon üretim, ürün geliştirme ve çözüm üretme yetkinliğini hem de Ford Trucks’ın sunduğu satış sonrası servis ve hizmetlerin faydasını göz önüne alarak ilerliyoruz. Özellikle de filomuzu Türk mühendislerin geliştirdiği ve Eskişehir’de üretilen ‘2019 Uluslararası Yılın Kamyonu’ ödüllü Ford Trucks F-MAX ile genişletmekten memnuniyet duyuyoruz. Yeni F-MAX, 500 PS güce sahip, düşük yakıt tüketimiyle dikkat çeken yüksek performanslı motoru ve ileri teknolojik donanımları ile şirketimizin ve kaptanlarımızın büyük beğenisini kazandı. Lojistik operasyonlarımızda bize çok önemli bir katkı sunacağına inanıyoruz” değerlendirmelerinde bulundu. ■

BİRİNCİ ELDEN TEK FARKI İKİNCİ EL OLMASI

TruckMarket titizlikle incelenmiş, eksiksiz, hasarsız ikinci el ağır araçları sunar; size sadece TruckMarket’e güvenmek kalır. Yeni araç kalitesinde ikinci el ağır vasıtalar Ford Trucks güvencesiyle TruckMarket’te. TruckMarket Türkiye’nin her yerinde.

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

**TRUCK
MARKET**
2. ELDE FORD TRUCKS GÜVENCESİ

WWW.TRUCKMARKET.COM.TR

Koç

**Ford
TRUCKS**

Her yükte birlikte

Transay 10 Isuzu Novo Lük aldı

Personel taşımacılığının en önde gelen şirketlerinden Transay Taşımacılık, yeni araç yatırımlarıyla filo-sunu büyütüyor; 10 adet Isuzu Novo Lük aracı filo-suna kattı. Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, bu yıla yönelik 100 adetlik bir yatırım planının bulunduğunu açıkladı.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

Personel taşımacılığının en önde gelen şirketlerinden Transay Taşımacılık, yeni araç yatırımlarıyla filosunu büyütüyor; 10 adet Isuzu Novo Lük aracı filosuna kattı. Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, bu yıla yönelik 100 adetlik bir yatırım planının bulunduğunu açıkladı.

Anadolu Isuzu, Transay Taşımacılık AŞ'ye 10 adet 29 kişilik Isuzu Novo Lük teslimatı gerçekleştirdi. Araçlar Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Bölge Satış Yöneticileri Ferhat Sancaklı, Emin Günışık ve Anadolu Isuzu bayii Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Civelek tarafından Transay Taşımacılık AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın ve Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Aydın'a teslim edildi.

Herkes yerine getirmeli

Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, pandeminin sektörlere zor günler yaşattığını, ancak alınan tedbirler ve aşılama süreciyle birlikte salgın sürecinin kontrol altına alınacağına inandığını belirtti-

rek, "1 Haziran itibarıyla yeni bir süreç başladı. Herkes üzerine düşen sorumlulukları yerine getirir, tedbirlere uyar ve aşılama süreci de hızlanırsa salgın kontrol altına alınır ve önümüzdeki günleri çok daha rahat bir şekilde geçirebiliriz. Biz bu süreçte Transay Taşımacılık olarak üzerimize düşen sorumlulukları yerine getirmek için çok titiz bir çalışma yaptık. Hem çalışanlarımızı hem de taşıdığımız personelin sağlığının korunması en önemli ve birinci önceliğimiz oldu. Araçlardaki hijyen ve temizlik sürecine çok dikkat ettik. Personelimiz kurallara yüzde 100 uyum gösterdi ve bu sayede bugüne kadar bir sorun yaşamadık. Herkesin bu anlayış çerçevesinde hareket etmesi büyük önem taşıyor" dedi.

Tedarikçiler "iyi ki var" diyor

Tedarikçilerin korunmasının sektörün ayakta kalması için çok önemli olduğunu sık sık dile getirdiğini belirten Halim Aydın, "Tedarikçiler olmazsa, sektörün ayakta kalması mümkün olmaz. Transay Taşımacılık olarak tedarikçiyi korumaya ve onlara destek vermeye bu zorlu koşullara rağmen devam ettik. Bundan sonra da devam edeceğiz. Tedarikçiler 'Transay Taşımacılık iyi ki var' demeye devam edecekler" dedi.

Konforu ve donanımı memnun etti

"Tüm zorluklara rağmen filomuzu büyütmeye ve yeni iş ortaklıkları geliştirmeye devam ediyoruz. Bu yıla yönelik 100 adetlik bir yatırım planımızı oluşturmuştuk" açıklamasında bulunan Halim Aydın, "Yatırımlarımız önceleri daha küçük kapasiteli araçlar şeklinde olurken bu kez 29 koltuklu midibüs tarafında Anadolu Isuzu Novo Lük araçları tercih ettik. Bu araçlar İzmir'de hizmet verecek. Sahip ol-



dukuları konfor ve teknolojik donanım bizleri memnun etti. İşletim sürecinden de memnun kalacağımıza inançımız tam. Biz yatırımlarımızı takas işlemi yapmadan ve kredi kullanmadan hayata geçiriyoruz. Bu yatırımda bu şekilde oldu. Anadolu Isuzu ile işbirliğimizin büyümesini istiyoruz. Önümüzdeki süreçte yatırımlarımız daha da şekillenecek. İşbirliği iki tarafa da hayırlı olsun" dedi.

Çözüm ortağı olmaktan mutluyuz

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, "10 bini aşkın filosuyla personel taşımacılığı alanının önde gelen şirketleri arasında yer alan Transay Taşımacılık AŞ'ye Novo Lük araçlarımızı teslim ediyor olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Transay, pandeminin zorlu koşullarına rağmen kaliteli ve güvenli hizmet anlayışından ödün vermeden hizmet sürecini devam ettiren bir şirket. Transay Taşımacılık şirketinin çözüm ortağı olmak bizim için mutluluk kaynağı. Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı



Doğum günü

Araç teslimatı sonrasında bir sürpriz doğum günü kutlaması da yapıldı. Araçların satışını gerçekleştiren Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Civelek için hazırlanan pasta kesildi.

Biz de, Taşıma Dünyası olarak 39 yaşına basan Kerim Civelek'in doğum gününü kutluyoruz.

Sayın Halim Aydın'a tercihlerinden dolayı teşekkür ediyor, yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz. İşbirliğimizin artarak devam edeceğine de inanıyoruz" dedi. ■

Otokar Slovakya'ya otobüs ihraç edecek

Başta Avrupa olmak üzere 50'den fazla ülkede otobüsleri kullanılan Otokar, son olarak Bratislava Toplu Taşıma Şirketi DPB'den (Dopravny Podnik Bratislava) 40 adet Kent Körüklü otobüsü siparişi aldı. Slovakya'nın başkenti Bratislava'nın toplu taşımacılık ihtiyaçları doğrultusunda üretilcek otobüslerin 2021 yılı sonuna kadar teslim edilmesi planlanıyor.

Otokar Genel Müdürü Serdar Gör-güç, "Bu siparişle birlikte Orta ve Doğu Avrupa'da büyüme hedefimizde önemli bir adım daha atarak Slovakya'yı otobüs ihracatı yaptığımız ülkeler arasına ekliyoruz. Bugün otobüslerimiz Türkiye'nin yanı sıra, Fransa, İtalya, İspanya, Almanya, Malta, Romanya, Polonya, Letonya, Sırbistan, Bulgaristan başta olmak üzere pek çok Avrupa ülkesinde şehir içi toplu taşımacılıkta kullanılıyor. Türkiye'de tasarlanan ve üretilen otobüslerimizin dünyanın önde gelen şehirlerinde kullanılmasından büyük gurur duyuyoruz" dedi. ■



Otokar ISO 500'de tırmanışını sürdürüyor



Fikri mülkiyet hakları kendine ait ürünleriyle 5 kıtada 60'tan fazla ülkede faaliyet gösteren Türkiye'nin öncü otomotiv ve savunma sanayii şirketi Otokar, İstanbul Sanayi Odası'nın hazırladığı "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesindeki başarılı yükselişini sürdürüyor.

Otokar, 2020 yılında gerçekleştirdiği üretim ve satış doğrultusunda ISO'nun 500

Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmasında 9 basamak birden yükseldi. Geçtiğimiz yılki cirosunu yüzde 20'lik artışla 2,9 milyar TL olarak açıklayan şirket, net karını ise yüzde 76'lık artışla 618 milyon TL'ye çıkardı. Dünya markası olma hedefiyle ihracat ve tanıtım çalışmalarına ağırlık veren Otokar, 2020 yılında 307 milyon ABD doları tutarındaki ihracat ile ihracatın ciro içindeki payını yüzde 75'e taşıdı. Otokar, Türkiye'nin dev şirketlerinin listelendiği ISO 500 2020 listesinde 83'üncü sırada yer aldı. ■

MARATON'LA UZUN YOLLARA KONFORLU ÇIKIN



Uzun yollarda aradığınız, üstün performans ve konforu
TEMSEA Maraton yanınızda. Mükemmel sürüş deneyimi için
sizi de Antalya Oto'ya bekliyoruz.



**KAHVEYE
BEKLİYORUZ**

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



BusStore, Buzlu Turizm'e 5 adet Travego teslim etti

“Otobüsçünün umudu hiç bitmez”

Zorlu pandemi koşullarına rağmen yeni yatırım sürecini değerlendiren Buzlu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sadık Buzlu, “Bu yıl yaz sezonundan çok büyük beklentimiz yok ama Eylül ayı itibariyle üniversitelerin açılmasıyla birlikte işlerin tekrar hareket kazanacağı umudumuz var. Ama şu bir gerçek ki otobüsçünün umudu hiç bitmez. Bu umut da bizi daha yüksek modelli araç yatırımlarına yönlendiriyor” dedi.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

14 Haziran'da kademeli normalleşme süreci ile birlikte şehirlerarası seyahatlerde tam kapasite çalışma izni bekleyen otobüsçüler, yüzde 50 kapasite şartının devam etmesiyle sezona buruk başladı. Yaşanan tüm zorluklar ise otobüsçüyü yeni yatırım yapmaktan alıkoymuyor. Yaşanan zorluğun büyüklüğünün yanı sıra otobüs fiyatlarındaki yükseliş, firmaları 2. el otobüs yatırımlarına yönlendiriyor. Şehirlerarası yolcu taşımacılığının 23 yıllık firması Buzlu Turizm'de BusStore'den teslim aldığı 5 adet Travego'yu filosuna kattı. Araçlar BusStore Alım

Otobüsün yanında tekstil işimiz var

Sadık Buzlu, otobüs işletmeciliğinin yanı sıra tekstil işlerinin de olduğunu belirtiyor: “Aynı zamanda 20 yıldır tekstil işimiz var. Yurtdışına takım elbise ihracatı gerçekleştiriyoruz. 400 çalışana sahip fabrikamızda günlük 1000 takım elbise üretimimiz var. Şu an tekstil tarafı iyi gidiyor. Dönemsel olarak işler birbirini sübvansede ediyor. Otobüs tarafının çok iyi olduğu aylar tekstili, bu zorlu dönemde de tekstil tarafı otobüsü besliyor. Aslında ikisi birbirine ters orantılı.”

Satım Yönetmeni Ekrem Ceylanoğlu tarafından Sadık Buzlu'ya teslim edildi.

Umudumuz Eylül'de üniversitelerin açılması

Yeni yatırım süreci ve sektörün mevcut durumuna yönelik Buzlu Turizm firma sahibi Sadık Buzlu Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Sektörün pandemi nedeniyle çok zor bir süreçten geçtiğini belirten Sadık Buzlu, “Sezona yine buruk bir şekilde başladık. Yüzde 50 taşıma kapasitesi devam ediyor. Okullar da kapalı. Eskişehir ekonomisi için üniversitenin açık olması çok büyük tanım taşıyor. Bizim hareketliliğimiz de öğrenciye bağlı. Artık bir umut üniversitelerin Eylül ayında açılması. Yoksa sezondan çok büyük beklentimiz yok. Bu sezon da rutin bir seviyede geçecek, belki hafta sonları bir ölçüde yoğunluk olabilir. Şu an yüzde 50 kapasite ile hizmet veriyoruz. Aile bireylerine yan yana oturma imkanı verilmesiyle bu kapasite biraz daha artıyor. Yüzde 50 kapasiteye göre bilet fiyatlarımız yükseldi ancak maliyetler de çok arttı. Hem köprü ve otoban maliyeti hem de mazota yapılan yeni zam ağır bir maliyet yükledi bize. 20 yolcu taşıyabiliyorsunuz, artık 17-18 kişi olduğunda doldu diyoruz. Öncesinde 46 kişilik otobüste iki koltuk boş olunca boş gitti denirdi” dedi.

Otobüsçü hep umutludur

Buzlu Turizm'in 40 adetten oluşan filosunun tamamı Mercedes araçlardan oluşuyor. Kurlardaki yükselişle birlikte sıfır otobüs fiyatlarının da çok yükseldiğini belirten Sadık Buzlu, “Biz sıfır otobüs aldığımızda onun maliyetini bilet fiyatlarına yansıtmak durumundayız. Ama bu noktada iki belirleyici durum var. Birincisi Eskişehir öğrenci kenti. İkincisi de hızlı tren var. Bilet fiyatlarını yükseltmiyoruz. Bu nedenle de filomuzdaki araçların modelini yükseltmeye yönelik bir adım attık. Travego araçlarımızı verdik ve 2014-2015 model 5 adet Travego aldık. Yine 5 adetlik bir alımımız daha olacak. Yaşanan tüm zorluğa rağmen otobüsçünün umudu hiç bitmez. Otobüsçü hep umutludur. Ama yaptığı yatırımın karşılığını da hiçbir zaman da alamamıştır otobüsçü” dedi.



Ekrem Ceylanoğlu

Sadık Buzlu

1998 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Eskişehir merkezli Buzlu Turizm, Mercedes-Benz Türk 2. el otobüs yapılanması BusStore'dan teslim aldığı 5 adet ikinci el Travego otobüsü filosuna kattı. Araçları BusStore Alım Satım Yöneticisi Ekrem Ceylanoğlu Buzlu Turizm sahibi Sadık Buzlu'ya teslim etti.

Planlamalarımız trene göre

“Yolcu her zaman yer bulduğu takdirde trene biniyor” açıklamasını yapan Sadık Buzlu, “Çünkü çabuk gidiyor. 250 km ile gidiyor. 400 yolcu kapasitesi var. Tren dolduğunda ancak yolcu bize geliyor. Üstelik tren bileti otobüsten de düşük. Eskişehir'den Ankara-İstanbul-Konya trenleri var. Yakında Bursa'ya da başlıyor. Karadeniz ve Doğu'ya çalışan firmaları uçak etkilerken bizi de tren etkiliyor. Biz seferlerimizi trenlerin doluluk oranlarına göre planlıyoruz. Bizim işimizi planlayabilmemiz ve önümüzü görebilmemiz için üniversitelerin açılması gerekiyor. Üniversite açılmadığı takdirde şehirlerarası seyahat hep zayıf kalacaktır. Turizm taşımacılarının işlerinin olmaması onları da sektöre yöneltti; bu da rekabeti çok olumsuz şekilde büyüttü” dedi.

Anadolu Yakası Otogarı

Biletteki KDV oranının yüzde 8 olan dilimin Temmuz sonuna kadar uzatılmasından çok memnun olduklarını belirten Buzlu, “Bundan memnunuz. Ancak sektörümüzün birinci önceliği Anadolu Yakası Otogarı'nın yapılması olmalı. Kurtköy tarafında bir an önce otogar yapılmalı. Ataşehir'e girmek zorunda kalıyoruz. Sıkıntılar oluyor. Kurtköy tarafına Anadolu Otogarı ya-

BusStore ile 10 yıldır çalışıyorum, çok memnunuz

Bundan sonraki süreçte de otobüs alım satım işlemlerinde BusStore ile çalışmaya devam edeceğim. Sayın Ekrem Ceylanoğlu, limitinden fazla zaman ayırıyor, enerjisini çok fazla veriyor. Sanki otobüsleri o çalıştıracakmış gibi heyecanla bu işe bakıyor. Müşteri ile beraber olduğunu hissettiriyor. Masanın bu tarafına geçiyor ve bizimle başarıyla empati kuruyor.

Pandemi öğretti

Biz geçen sene sıfır araç almayı düşünürken pandemi başlayınca bundan vazgeçtik. Çünkü sıfır araç için daha uzun vadeli borçlanmak durumunda olacaktık. Biz 24-36 ay vade ile alırken 48-60 ay olacaktı vade. Bu bizi korkuttu risk de büyüdü. Ayrıca pandemi ezbere hat açmamayı da öğretti. İşler iyiye çok önemli değildi ama bedavaya gidip geliyordu otobüsler. Kazandığımız seferle onu sübvansede ediyordun. Ama şunu gördük ki pandemi gibi zorluklar olduğunda birikim yapmalısınız, seferlerinizi daha iyi planlamalısınız. Zarar edecek seferi yapmamanız çok önemli.

Müşterinin yanındayız

BusStore Alım Satım Yönetmeni Ekrem Ceylanoğlu da, Buzlu Turizm ile işbirliği yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi: “Buzlu Turizm'in filosunun tamamı Mercedes-Benz otobüslerden oluşuyor. Burada 5 adetlik bir işbirliği yaptık. 5 adet daha alımları olacak. Müşterinin yanında olmaya, finansman ihtiyacında, takas isteminde ve satış sonrası hizmetler olmak üzere her süreçte onları desteklemeye devam ediyoruz. Müşteriye özel ödeme planları hazırlıyoruz.”

Araçları ile Tatile Çıkacaklara Yaz Bakımı Önerileri!

Ülkemizde madeni yağların üretimi ve pazarlanması konusunda 116 yıldır başarılı çalışmalara imza atan Mobil Oil Türk A.Ş., yaz tatili için yolculuğa hazırlanan araç kullanıcılarına önemli tavsiyelerde bulundu.

Önce hijyen!

Geride bırakılan kış mevsimi ve yaşanan Covid-19 salgın süreci dolayısıyla, araç içerisine dezenfeksiyon işlemi uygulanmalıdır.

Tüm yağ ve hidrolik bakımları yapılmalı!

Araç motor yağı ve yağ filtresi, araç

katalogunda belirtilen sürelerde değiştirilmeli, uzun seyahatlerde motorun yağ eksiltmesine karşı mutlaka bir miktar yağ bulundurulmalıdır.

Frenler eşit tutmalı

Frenlerin lastikleri eşit seviyede tuttuğuna emin olunmalıdır. Araç fren sistemi tüm detayları ile uzmanlarca kontrol



edilmeli ve bakımları yapılmalıdır.

Sorunsuz klima için

Standart koşullarda sorunsuz çalışan araç klimaları, sıcak havalarda sağlıklı çalışmayabilir. Dolayısıyla ideal sıcaklığa ulaşabilmek için alanında uzman bir teknisyenden destek alınmalı, gerekirse klima gazı bastırılmalı ve polen filtresi yenisi ile değiştirilmelidir.

Soğutma sistemi elden geçmeli

Uzun yaz yolculuklarında motorun hararet yapmaması için soğutma sistemi temizlenmeli, gerekli miktarlarda su ve antifriz tekrar doldurulmalıdır. Ayrıca termostatin çalışıp çalışmadığı, kayış, kelepçe ve polen filtresi sıkılık durumları da kontrol edilmelidir.

Silecek bakımı ve aynalar

Cam suyu tamamlanmalı ve silecek süpürgeleri kontrol edilerek eski ise değiştirilmelidir.

Akü kontrolü

Uzun süre evde kalınması neticesinde kullanılmayan araçlarda oluşabilecek akü zayıflamalarına karşın, şarj işlemi veya akü değişimi yapılmalıdır.

Sağlıklı aydınlatma şart

Yol ve sis farlarının doğru çalışıp çalışmadığı kontrol edilmeli, farlarda sararma, matlaşma, çatlak ve kırık gibi durumlar varsa müdahale edilmelidir.

Lastik kontrolü hayati önem taşıyor!

Yaz lastikleri sıcak havalarda düzensiz yıpranmaya karşı daha dayanıklı olduğu için kış lastikleri çıkarılmalıdır. Hava basıncı kontrolü aksatılmamalı, lastiklerin havaları mümkün olduğunca lastikler soğuk iken ölçülmeli, eğer bir azalma görülüyorsa doğru hava basıncı ile tamamlanmalıdır. ■

18 koltuklu otobüslerin D1 belgesine kaydı

Şon Yönetmelik değişikliği ile benim defalarca üzerinde durduğum ve eleştirip düzeltilmesini istediğim (B1 ve D1 belgelerine sürücü dahil 25 koltuktan küçük yani 24 koltuk ve altı otobüslerin yazılmaması) düzenlenmesinde geçici de olsa önemli bir iyileşme oldu. Artık şoförü dahil 18-24 koltuklu otobüslerde 2021 sonuna kadar yetki belgesi eki taşıt belgelerine kayıtlı edilebilecek ve tabii ki taşımalarda da kullanılabilir. Çok önemli gördüğüm bu konu üzerinde durmak ve 25 koltuk sınırlamasının amacını bulmak istiyorum.

OTOBÜS TANIMLARI

Trafik Kanunu ve Yönetmeliği

Çok eskilere gitme imkanım yok. Ancak bildiğim kadıyla 90'lı yıllarda yolcu taşıtları şoför dahil en fazla 8 koltuklu otomobil, 9-15 koltuklu minibüs ve bundan büyükleri de otobüs şeklinde ayrılıyordu.

Taşıma Kanunu öncesi Yönetmelikler

Daha önceki yönetmelikler elimde yok. Ancak bunlarda iyileşme yapan ve elimde olan 8 Eylül 1994 tarihli Karayoluyla Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı Yönetmeliği'nde otomobil ve minibüs tanımları yok ama otobüs tanımı bulunuyor. Buna göre otobüs sürücü hariç 35 koltuklu olacak, yani sürücüyle birlikte 36. 20 Ağustos 1994 tarihli Uluslararası Yolcu ve Esya Taşımacılığı Yönetmeliği'nde ise hiçbir taşıt tanımı yer almıyor. Ama kaydedilebilecek otobüs kapasitesinin 40 koltuktan az olmaması gerekiyor. Elimdeki mevcut değişikliklerde yolcu taşımacılığında kullanılan otobüslerin 25 olan koltuk sayısının 25'e düştüğünü görüyoruz. Mutlaka başka değişikliklerde vardır. Bu dönem için önemli olan husus şu. Tarifeli ve tarifesiz taşıma belgeleri arasında herhangi bir ayırım bulunmuyor. 25 rakamını ilk kez burada görüyoruz.

Taşıma Kanunu sonrası

Taşıma Kanunu'nda taşıt tanımları yer almadı. Yönetmelikte ise şoförü dahil olmak üzere otomobil en fazla 8, küçük otobüs (minibüs 9-15) ve büyük otobüs 15'den fazla oturma yeri olan taşıt olarak tanımlandı. İlk kez bu yönetmelik ile tarifeli (B1 ve D1 ile) tarifesiz (B2-D2) belgesi ile taşıma yapacak otobüslerde farklılık yaratıldı. Tarifersiz olan belgelere küçük ve büyük tüm otobüsler yani şoförü dahil 9 ve üstü koltuklu otobüsler yazılabilirken tarifeli taşıma belgelerine (B1 ve D1) sadece sürücü dahil 25 koltuk üzeri otobüslerin yazılabilmesi esası getirildi.

Trafik Kanun ve Yönetmeliği'nde değişiklikler

Sınırım AB'ye uyum çalışmaları kapsamında taşıt tanımları değişti. Şoförü dahil olmak üzere otomobillerin 8 olan en fazla koltuk adeti 9'a yükseltildi. Minibüslerin en az koltuk adeti 9'dan 10'a, en fazla koltuk adeti de 15'den 17'ye çıkarıldı. 16 olan en az otobüs koltuğu sayısı da 18'e yükseltilmiş oldu. Bu arada da minibüs tanımı ortadan kaldırılarak 9'dan fazla yani 10 ve üzeri tüm taşıtlar otobüs kabul edildi. Minibüs ise otobüsün içinde alt bir bölüm olarak gösterildi. Bu değişiklikler sırasında taşıtların M-N gibi değişik sınıflara ayrıldığını da görüyoruz.

Yeni Yönetmelikler

Trafik mevzuatına uyumlu olarak sürücü dahil otomobil en fazla 9, otobüs ise 9'dan fazla oturma yeri olan taşıt şeklinde tanımlandı. Otobüslerde 10-17 oturma yeri olanlar küçük otobüs, 17'den fazla oturma yeri olan büyük otobüs olarak ikiye ayrıldı. Yine küçük otobüslerin minibüs olduğu da ifade edildi.

Minibüs konusu

Zaman zaman bu deyim kullanılsa da bu kavramın net bir anlamını bilmiyorum. ..Zaman zaman minibüsten büyük olan otobüslerin alt koltuklu veya ara grubu bu sınıf içinde düşünülebilir. Koltuk adetinin 20 civarı ve bunun biraz üzerinde olacağını düşündürüyor. Bir ara otomotiv üretici ve distribütörlerinin bültenlerinde midibüs tanımının yer aldığını hatırlıyorum. Nitekim OSD yayınlarında midibüslerin şoförü dahil 18-22 koltuklu oldukları görülüyor. Eğer Yönetmelikte 25 yerine 22 olsaydı midibüslerin uygun bulunmayıp kullanımına izin verilmediğini düşünebilirdik, ama öyle değil. Birde midibüs ile 27 koltuklu otobüs şeklinde bir ifadeye rastlıyoruz. Bunlara ayrıca yarım otobüs şeklinde bir deyiminde kullanıldığını görüyoruz.

25 nereden çıktı?

Trafik ve taşıma mevzuatındaki tanımlarda 25 rakamının geçtiğini hiç görmüyoruz. Ayrıca



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

bunun nereden ve niçin geldiğini de bilmiyorum. Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği hazırlıklarında bulunmuş bir kişi olarak böyle bir tartışmayı da hatırlamıyorum. Sadece o dönemde güçlü olan otobüs taşımacılarının ellerinde büyük otobüs olduğu için daha küçüklerin kullanılmasını engellemek gibi bir gayret içinde olmaları söz konusu olabilir. Şimdi getirilen 18 rakamı midibüsleri de kapsayan ancak minibüsleri dışarıda bırakan bir rakam ve bir anlamı var. Konuya birazda tanımlardan öte yönleriyle bakalım diyorum.

ASGARİ KAPASİTE YÖNÜ

Eski Yönetmelik dönemi

Bu dönemde belge almada asgari kapasite büyüklüğü otobüs sayısı olarak belirlendi. D belgeleri için (D1-D2-D3) önce 7, daha sonra 5 ve sonrasında 3 otobüs şartının olduğu dönemleri hatırlıyorum. Uluslararası taşımalarda ise tarifesiz B2 ve B3 belgeleri için 5 otobüs gerekirken tarifeli B1 için önce 7, sonra da 5 otobüs şartının olduğunu görebiliyoruz. Otobüs sayısı ile asgari kapasite belirtilmesine bağlı olarak kolayca belge alınmasını engellemek üzere taşıt tanımlarının büyük tutulduğunu ve 25 koltuk rakamının telafi edildiğini düşünebiliriz. Zaten bu dönemin en sonunda da 25 koltuğa kadar olan otobüslerin belgelere kayıtlı imkanı yer aldı.

Taşıma Kanunu sonrası

Otobüs sayısı ile belirlemenin sakıncaları görülmüş olmalı ki bu dönemdeki yönetmeliklerde asgari kapasitenin koltuk adetiyle belirlendiğini görüyoruz. Bu gerçekten daha iyi bir uygulama ve daha net bir gereklilik. Burada B1 ve D1'lerde 25 koltuk sınırlaması artık kolayca belge alma imkanını sağlar olmaktan çıktı. Dolayısıyla 25 koltuğun kolay belge almasını engellemek için getirilmesi mümkün değil. Acaba başka bir gerekçe olabilir mi?

SÖZLEŞMELİ TAŞIT KAYDI YÖNÜ

Eski yönetmelik dönemi

Bu yönetmeliklerde sözleşmeli taşıt sayısının özmal göre sınırlandırıldığı veya sınırlandırılmadığı uygulamalar var. Küçük mal otobüslerine karşılık büyük sözleşmeli otobüs çalıştırılması gibi bir durum olabilir. Bunu önlemek için özmal otobüslerin asgari kapasitesi sınırlandırılmış olabilir.

Yeni dönem

Yeni yönetmeliklerde sözleşmeli taşıt çalıştırma imkanı özmallarla sınırlandırıldı. Bu nedenle küçük özmal karşılığı büyük sözleşmeli taşıt çalıştırılması imkanı doğdu. Bu arada 25 rakamının işe yarayacağı iddia edilebilir. Ancak aynı şüphenin olduğu tarifesiz taşımalarda 25 gibi bir sınırlama yok. Üstelik sonra yapılan ekleme ile küçük özmal taşıt karşılığında büyük kapasiteli otobüs çalıştırma imkanı ortadan kaldırıldı. Öyle ki neredeyse büyük özmal taşıt karşılığı küçük sözleşmeli taşıt bile çalıştırılmaz

durumu yaratıldı. Dolayısıyla 25 koltuk rakamının özmal karşılığı ile bir ilişkisini kurmak da mümkün değil.

VERİMLİLİK DÜŞÜNCESİ

Nasıl ki toplu taşımalar ve toplu taşıma araçları daha iyi ve daha verimli ise bunların daha büyüklerinin de daha da verimli olacağı öngörülüp tarifeli taşımalarda 25 koltuktan büyük taşıtların kullanılması daha makul görülebilir. Ancak bunun pek çok eleştirisi yapılabilir.

1-Nüfuzu ve yolcusu az bir yerleşim merkezinde günde toplam bir büyük otobüs-lük yolcu olsun. Bunlara "akşamı bekleyin, büyük otobüs kalkacak" denilebilir mi? Böyle denilse yolcular bekler mi? Transit geçen araçlar, aktarmalı taşıtlar, özel otomobil ve iş seyahat ihtiyaçlarını giderirler.

2-Siz hiç İstanbul-Ankara-İzmir arası seyahatlerde kullanımı serbest olan 25 koltuklu otobüsün işlediğini gördünüz mü? Hayır. Çok yolcu olan hatlarda serbest olsa küçük otobüs kullanılmaz. Rekabet ve verimlilik nedeniyle zaten büyük otobüs kullanılır.

3-Küçük otobüsler dönerli hatlarda ancak kaza, arıza, mevsimsel geçici talep düşüklüğü hallerde kullanılabilir. Birde tüm büyük otobüslerin dolduğu bayram ve benzeri dönemlerde bunlar işe yarayabilir. Bu yönüyle bir ihtiyacı giderirler ve onlara böyle bir suçlama yöneltilemez.

4-Büyük otobüslerin verimli olduğu düşünülerek yolcunun çok az olduğu hallerde de büyük otobüslerin gönderilmesini akıllıca bulmak mümkün değildir. Böyle yerlerde küçük otobüslere verimlilik açısından ihtiyaç vardır.

5-Üstelik B2/D2 ve D4 gibi belgelere bu düşüncenin olmadığını yani ihtiyaç halinde küçük araçların da kullanıldığını görüyoruz.

Bu açılarından bakıldığında hangi büyüklükte otobüsün kullanılacağını Yönetmelik ile belirlemek doğru olmayıp bunu piyasa rekabet şartlarına, talep durumuna bırakmak gerekir. Zaten şartlar doğruyu dikte ettirir. Bu bakımdan taşımacılara Yönetmelik ile doğruyu gösterme çabalarına hiç gerek yoktur.

TAŞIMA GÜVENLİĞİ

Acaba 25 koltuktan küçük taşıtlar yeterli güvenlikte görülmediği için tarifelerde kullanılmalarına müsaade edilmemiş olabilir mi? Bence bu ihtimal dışıdır. Eğer böyle olsaydı bunların B2, D2 ve D4 gibi belgelere de kullanılmaması gerekirdi.

Yeni uygulama durumu

Şimdi yıl sonuna kadar 18-24 koltuklu taşıtlar kaydedilip kullanılabilir. Tabii ki bunlar özmal olduğu gibi sözleşmeli de olacak. Ya 2022 başından sonra ne olacak? Bunlar belgelerden silinip kullanılmaktan men mi edilecek? Tabii ki hayır. Kayıtlı taşıtlar 2021'den de sonra da kullanımda olacaklar ve mevzuatta yer alacaklar. Bırakınız 2021 sınırlamasını da bunlar devamlı olarak kullanılmaya devam edilsin. Yani geçici madde kalıcı hale getirilsin

10-17 koltuklu taşıtlar

B2-D2 belgelerinde kullanılabilen bu taşıtların da B1 ve D1'de kullanılmasında ben bir sakınca olduğunu düşünmüyorum. Bilmem başka ihtiyaçlara göre üretilen bu taşıtların tarifeli taşımalara uymayan teknik yetersizlikleri var mıdır? Ben olduğunu düşünmüyorum. Varsa ona göre yeterli yetersiz diye ayırım yapıp bazı taşıtların yani yeterli görülen taşıtların kullanımına da müsaade edilmesi mümkün olabilir. Birde akla bu büyüklükte taşıtların kısa mesafelerde kullanılması gelebilir ki akıllıca görülebilir. Ama böyle bir düzenlemeye gerek yoktur. Piyasa bunun gereğini zaten yapar. Kimse çoğu zaman konforu düşük olan otobüslerle uzun seyahatlere gitmeyi zaten düşünmez.

Bitirirken 18-24 koltuklu taşıtların kullanımına da geçici olsa da izin verilmesini kutluyorum. Dileğim bunun kalıcı hale getirilmesidir. Bundan sonra yapılacak değerlendirmelere göre 10-17 koltuklu taşıtların kullanımını da sıra gelebilir.

Not: Bazı bilgi kaynakları önceden yazılarımı hazırladığım gazetem bürosunda bulunuyor. Pandemi nedeniyle evden hazırladığım yazılarımda onlara erişme imkanım sınırlı. Bu nedenle bazı eksik ve yanlışlar varsa hoş görülsün. ■

%20 İNDİRİM

ÜCRETSİZ CHECK-UP

2.500 TL ve üzeri harcamalara POWERBANK

1.000 - 2.500 TL arası harcamalara 16 GB USB

OTOKAR SERVİS GÜNLERİ

Avantajlı Servis Günleri başlıyor!

Aracınızın bakımı için yetkili servislerimize gelin, hem %20 indirimden faydalanın hem de ücretsiz check-up yaptırın. Üstelik yüzlerce hediye yetkili servislerimizde sizi bekliyor!

* Otokar Servis Günlere kampanyası 14 Haziran -14 Temmuz 2021 tarihleri arasında tüm Otokar motorlu ticari araçlar için, Türkiye sınırları içinde kampanyaya katılan Otokar Yetkili Servisleri'nde geçerlidir.
** %20 indirim, işçilik, yedek parça, bakım ve mekanik parçaları kapsar. Yedek parça stoklarda sınırlıdır. Mekanik parça indirimi kaporta parçaları ve camlarda geçerli değildir.
*** Powerbank ve USB bellek promosyonları stoklarla sınırlıdır.

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

Koç

Otokar
— Doğru karar —

Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi:

Otobüsçü kabullenme yerine kaçıışı tercih ediyor

Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi ile Şubat ayında konuştuğumuzda, "Bıraktık artık pandemiye yolcu olup olmamasını, cezalarla uğraşıyoruz. Bu ülkede istihdam yaratıp, işletmeye çalışmak adeta günah gibi. Bu yüzden inanılmaz mutsuzum" demişti.

Röportaj: ERKAN YILMAZ

Mutsuz ama umutsuz değilim

Kale Seyahat'ın 15 adetlik Mercedes-Benz Turismo yatırımı sonrasında Ali Rıza Çelebi ile tekrar bir araya geldik ve hangi duygular içinde olduğunu sorduk: "Bugün yine mutsuzum, ama bu sefer o günden farklı olarak umutsuz değilim. Artık müşteri de, çalışan personelde, bankacı da, sektörle ilgilenen herkes 1 yılı aşkın süredir yaşanan ve sürekli güncellenen sürpriz hamlelere refleks olarak alıştı."

Kabullenmek yerine...

"Bizim ticari hayatlarımızda olaylara reaksiyon verme süremiz bir Avrupalıya göre, bir Çinliye göre daha farklı. Biz yaşananları kabullenmek ve çözüm üretmek yerine kaçıışı tercih ediyoruz" değerlendirmesini yapan Ali Rıza Çelebi, "Biz ticarete de normal yaşamda da duygusal tarafımızı çok kullanırız. Umut, inanç, nasip, Allah'tan geldi, olur geçer gibi... Bunlara aslında manevi anlamda ihtiyaç duyulur,



Ali Rıza Çelebi: "Biz yaşananları kabullenmek ve çözüm üretmek yerine kaçıışı tercih ediyoruz. Ben zordaysam, herkes zorda. Ben kötüysem, herkes kötü. Ben kötüye gidiyorum ama benimle birlikte kötüye giden bir sürü insan var. Kabullenme değil bu. Bu bir kaçış."

lur, faydaları da vardır, ama maddi tarafta da olumsuzluğa ve kötülüğe alışma süreci getiriyor. Bu sefer normal, olmayacak, Allah'tan artık... Bu reaksiyon, yaşamın ve ülkemizin her kanalında oluşmaya başlayınca başarının değil, başarısızlıkların bahanesi bulunmaya başlıyor. O zamankimse nasıl başarılı olurumu konuşmuyor, başarısızsak ondandır. Hatayı kabullenmeme oluyor. Birçok insanla konu-

şuyorum, 'kriz var'. Sadece bana mı, herkese var... Oysa başkasına olan krizin sana nasıl bir faydalı edinimi olabilir. Ben zordaysam herkes zorda, ben kötüysem herkes kötü; bu kaçıştır. Ben kötüye gidiyorum ama benimle birlikte kötüye giden bir sürü insan var. Kabullenme değil bu. Kabullenirsen evet kriz var, 50 yerine 30 adam çalıştırırım veya bu işi yapmayayım, dondurayım. Çözümler bulayım diye düşünürsün. Oysa ben niye standartlarımdan ödün vereyim ki! Hesabımı niye öyle yapayım? Malımı satmayayım kalsın, kredi çekeyim onunla döneyim anlayışı hâkim oluyor. Bu sefer herkes kredi çekiyor. Sektörün neredeyse tamamı yüzde 100 borçlu hale gelmiş durumda. Bir sonraki krizde burada görünen firmaların yüzde 90'ı yok olup gidecek. Neden bunu söylüyorum: bir ileri aşamada banka pos cihazına el koyacak. Zaten bitti adam, ikinci bir hamle yapmasına gerek yok. Üçüncü gün banka araca yakalama koyacak, dördüncü gün personelin hesabına bloke koyacak. Bunlar yaşanıyor mu, biz duyuyoruz" dedi.

Çalışmak beni mutlu ediyor

Ali Rıza Çelebi: Hayatta alıştığım bir tarz var. Çalışmak beni mutlu ediyor. Çalışmadığım zaman mutsuz oluyorum. Biz burada aksiyon halindeyiz. Canlıyız. Kaybımız çok büyük. Birikimleri aldı götürdü. Yine de kendimizi diri tutmaya çalışıyoruz. Sektördeki firmaların birçoğunun durumu kötü, psikolojik durumları da kötü. Ama sektörde mala borçluluk oranı en düşük firmayız. Pandemi başladığında borçluluğumuz 12'yd. Yeni alınanlarla yüzde 22 oldu. Bizim hedefimiz geçen yaz bütün borcu sıfırlayıp her yıl 30 araba alarak 2025'te 150 araca ulaşmaktı. 100 adedi büyük otobüs 30 adedi 35 koltuklu otobüs, 20 adedi de Sprinter olacaktı. 10 yıllık plan yapmıştık, o gitti.

Kötünün kötüsü olur mu?

Pandemiyle kötünün kötüsü olur mu, cümlesinin bir tarafa bırakıldığını aktaran Ali Rıza Çelebi, "Bundan daha kötü ne olabilir? Bu bitti. Evet, daha kötüsü olabilir. Ona göre tedbir almak gerekiyor. Nasıl ayakta kalalım? Biz hayatı da böyle zorla öğrendik. Eğitim zorunluydu, ama 40 yaş üstü için okula gitmek zorunluydu. Okula gitmezsen dayacağı yerdin. Okulda hatanda öğretmenden dayak yerdin. Zorla eğitildik. Şimdi eğitim online şekle döndü. Artık tam relax dönemi. Öğrenmek istediğini öğreniyor. Biz öğrenmek zorundaydık kavramasak da, sindirmesek de. Ezberle geç. Sürekli öğreniyorsun ama farkında olmadan pasif tarafın oluşuyor. İşte bu, krizle birlikte hiçbir şeye yaramayan öğretmeye döndü. Herkes ne yapıyorsa, sürü psikolojisine döndü. O zamanda başarının değil, başarısızlıkların sebebi bulundu" dedi.

Yatırımın nedenleri

Ali Rıza Çelebi, o zaman umut mu, sizi yatırıma yönlendiriyor sorusuna, "Yeni yatırımın dört sebebi var. Birincisi, eski araçların bakım, kasko gibi sabit giderlerinin geçen senelere göre yüzde 450'lere varan şekilde artması. Geçen sene 3 bin TL'ye yaptığımız bakım bu yıl 12-13 bin TL'ye yapıyoruz. Bu artışta etkenlerden biri kur; 6 liradan 10 liralara geldi. İkincisi; herhangi bir parça Çin'de, Polonya'da veya Tayvan'da üretilirken pandemi ile birlikte sadece Almanya'da üretilmeye başlandı. Bu süreç parça fiyatlarını çok artırdı.

Mercedes Finans desteği

Öte yandan, Mercedes-Benz Finansman tarafından bankalara göre çok daha uygun faiz koşulları sunuldu. Beraberinde; kullandığımız araç Euro 5 idi, örneğin 100 km'de 30 litre tüketirken, yeni aldığımız otomatik Mercedes araçlar 100 km'de 19-20 litre tüketiyor, arada çok ciddi bir fark var. 360 bin km kullandığınız bir arabada 36 ton daha az yakıt tüketimi olur. Bugünkü değeri ile 300 bin TL yapar.

Araçlardaki yenilikler

Beni yatırıma yönelten dördüncü unsur araçlardaki yenilikler. Mercedes ve MAN'a teşekkür ediyorum, Temsa kullanmadığım için bir şey diyemiyorum. Ama yeni araçlarda artık şoförlük adına hiçbir şey kalmamış. Bundan sonra hedef; maket şoför koyup, üreticiye maketten dolayı aylık para ödeyceğiz. Şu anda araçlar yüzde 50 dolayında otomatik. Baskı balata arızası şoför hatasından olurdu ve bize maliyeti 12-13 bin TL idi. Artık baskı balata hatası olmayacak. Çünkü araba otomatik. Retarder hatası olmayacak, kendisi devreye sokuyor. Vites atırma gibi bir derdi yok. Yakıt ondan daha az tüketilecek. Türkiye'nin topografik haritası yüklenmiş durumda. Senin göremeyeceğin virajı araç senden önce görüyor. Her tarafına sensör konulmuş durumda. Kazaların en birinci nedeni şoför uyurdu. Ama şimdi bir bağıyor, iki titretiyor. Olmazsa durduruyor. ■



Yeni otobüslere koltuk arkası ekran ve mobil uydu sistemleri çalışması yapılıyor. Ses Görüntüleri Sistemleri sahibi Cevdet Kaya ve Setcom sahiplerinden Murat Çiçek, Ali Rıza Çelebi ile birlikte.



Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi ile İstanbul Otogarı Merkezinde görüştük. Erkan Yılmaz, Muammer Başkan

Kale Seyahat; 9 adet Turismo 16 2+1 ve 6 adet Turismo 16 2+2 otobüsle filosunu güçlendirdi



Şu anda 47'si eski, 19'u yeni 66 otobüsümüz var. Mercedes'ten 15 otobüs daha alacağız. Mercedes bu dönemde araba alanı da

unutmayacak. İkinci el ve sıfır konusunda destekleri farklı olacak. Araçların artık bir binek araba

konforuna geldiğini gözlemledik. Ben kullanıcı olarak da yaptığım yatırımdan inanılmaz mutlu oldum.



İŞLER FARKLI FARKLI **CEVAP HEP AYNI**



Farklı tonajda 3 versiyon, 2 farklı şanzıman, uzun ve kısa şasi seçenekleriyle
Mitsubishi Fuso Canter tam işine göre

CANTER

Mitsubishi Fuso Yetkili Satıcısı
ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Adres: Doğu Mah. E5 Yanyol Pendik Hospital Yanı No: 24 Pendik / İSTANBUL Tel: 0216 354 14 18

www.fusocanter.com

Antalya'daki hareketlilik nefes aldırıyor

Turizm Taşımacıları Derneği Başkan Yardımcısı ve System-transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık, “Antalya’da bulunan araçların yüzde 80’i çalışmaya başladı. Şu an tek sıkıntı Rusya’dan uçakların gelmemesi. Rusya ile beraber yüzde 100 kapasite ile çalışılacağını düşünüyorum. Şu an hareketlilik Antalya’lı taşımacının beklentilerini karşılıyor mu, bence hayır. Nefes aldırıyor mu, evet” dedi.

Taşkın Arık ile ABD ziyareti sırasında, 3 Haziran Perşembe günü telefon üzerinden bir söyleşi gerçekleştirdik.

ABD’de turizm taşımacısına 30 yıllık kredi

Pandemiden sonra ilk kez yurtdışına çıktığını belirten Taşkın Arık, “ABD’ye girişte aşı veya test ile ilgili herhangi bir soru sorulmadı. PCR testi de sormadılar. Uçak tamamen doluydu. Yüzde 50 kapasite gibi bir durum da yok. Yolculuk 9,5 saat sürdü. 10 gün süre ile ABD’de birtakım görüşmelerde bulunuyorum. ABD’de hayatın yüzde 80 normale döndüğünü de gözlemledim. Burada turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren firmalar ve seyahat acenteleri ile bir araya geldim. Pandemi sürecinde taşımacılık alanında neler yaşandığını ve ne gibi destekler aldıklarını da öğrenme fırsatı buldum. ABD’de şirketlere cirolarında yüzde 1 gelir kaybı olanlar bile dahil olmak üzere çok önemli miktarlarda hibelerin ve 30 yıla yayılan çok düşük faizli kredilerin verildiğini aktardılar. Burada taşımacıların hayatlarından memnun ve keyifli olduklarını gördüm.



Taşkın Arık

Ben de Türkiye’deki taşımacıların durumundan bahsettim, alamadığımız desteklerden, 6 ay sonra ödemeli olarak verilen faizli kredilerin ertelenmemesinden bahsettim. Aradaki uçurumu da görmüş olduk. Bu noktada artık taşımacıların da gözlerini de açmaları gerektiğini düşünüyorum” dedi.

Antalya’da araçların yüzde 80’i çalışıyor

Rusya’nın, uçaklarla ilgili kararının 21 Haziran olarak açıklamasını da değerlendiren Taşkın Arık, “Antalya’da bulunan araçların yüzde 80’i çalışmaya başladı. Şu an tek sıkıntı Rusya’dan uçakların gelmemesi. Rusya ile beraber yüzde 100 kapasite ile çalışılacağını düşünüyorum. Şu anda Antalya’lı taşımacıların kendi araçlarını döndürebildiklerini ve yüzde 15 civarında da başka taşıt kullandıklarını görüyorum. Antalya’lı taşımacının beklentilerini karşılıyor mu bu durum, bence hayır. Nefes aldırıyor mu, evet. Fiyatlardaki belirsizlik araçlarımızın durumunu etkileyecek. Benim maliyetlerimi karşılamıyor elde ettiğimiz kazanç. Eğer kış fiyatları ile çalışılmakta ısrar edilirse, araçlarımızı çekebilirim. Sabit giderler, yani bakım ve personel, çok ağır maliyet yüklüyor omuzlarımıza. Fiyatların yazlık fiyatlara gelmesi konusunda görüşmelerimiz sürüyor. Bence Antalya’lı firmalar çok araca değil, nitelikle araca yönelmeli. Düzgün



para vermeli. 21 Haziran sonrası için, Rusya ile sorunların çözüme kavuşacağına inanmak istiyorum. Ama öte yandan da acilen farklı destinasyonlara yönelmekle ilgili adımlar atılmalı. Bunun için de farklı tanıtımlar ve destekler sağlanmalı. Sadece Rusya’dan gelecek turiste odaklanmak doğru sonuçlar vermeyecek Bu yıl yüzde 100 randımanlı bir seviye olmayacak” dedi.

Turizm araçlarına tahdit

KDV indiriminin Temmuz sonuna kadar devam etmesinin memnuniyet verici olduğuna dikkat çeken Arık, “İstanbul UKOME’de alınan kararla tahdit tartışması son buldu. Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Ekrem İmamoğlu’na teşekkür ediyorum. Ben turizm araçlarına da tahdit verilmesi yönündeki talebimi iletmek istiyorum. Bu işi yapan gerçek paydaşları ortaya çıkarmak, korsanı engellemek için de tahdit gelmesini doğru buluyorum” dedi. ■

Turizm taşımacısının umudu 2022’ye kaldı

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri ve Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz, “2020, pandemi nedeniyle, kayıp bir yıl olarak geçti. Bir umutla 2021’de işlerin açılmasını bekledik. Ancak pandeminin devam etmesi nedeniyle 2021’i de kaybetmek üzereyiz. Aşılama sürecinin hızlanmasıyla artık umudumuz 2022 turizm sezonunda” dedi.

2021 yılında kruvaziyer turizmi beklentisi içinde olduklarını belirten Mehmet Öksüz, “Ancak pandemi nedeniyle kruvaziyer turizmde gemi seferlerine peş peşe iptaller geliyor. 2020’de kruvaziyer turizmi zaten olmamıştı, ama 2021’de salgın sürecinin kontrol altına alınacağı düşüncesiyle birçok gemi seferi planlandı. Türkiye’ye 200 dolayında kruvaziyer seferi yapılacağı beklentisi içine girdik, pandeminin devam etmesi ile kruvaziyer turizmde de beklentilerimiz boşa çıkmak üzere, çünkü 200 olan sefer 36’ya düştü. Şimdi Haziran ayında geleceği söylenen iki kruvaziyerin de iptal edildiği belirtiliyor. Yeni iptallerin de olması bekleniyor. Bir gemi en az 100-150 araçlık iş hacmi yaratıyor. Şimdi, iptallerle bu işler de olmayacak ve zaten iyi geçmeyen sezonu daha da kötü geçireceğiz. Gemiyle gelen yolcular 50 yaş üstünde üstelik yüksek gelir grubunda yer alıyor” dedi.

Tam açılma sonrası belirsizlik

Günlük vaka sayılarının 6 bin civarında seyrettiğini, yeni açılmalarla birlikte vaka sayılarında artış olup olmayacağı yönünde belirsizlik bulunduğunu belirten Mehmet Öksüz, “Aşılama hızla devam ediyor ama eğer tam açılma sonrasında bu vaka sayıları bugünkünün üstüne çıkar mı,



Mehmet Öksüz

kimse bunun tahminini yapamıyor. Bu belirsizlik de turistlerin tercihlerini belirleyen en önemli etken.

2020 yılı kayıp yıl olmuştu. Umut bu yıldaydı. Bu yıl da kayıp yıl olarak tamamlanacak gibi görünüyor. Uzakdoğulu turist açısından turizm sezonu Kasım’da başlar, Mart’a kadar sürer.

Mart-Haziran ayında Avrupalı turist gelir. 35 derecenin üzerinde olduğu dönemde Avrupalı gelmez. Rus turistler deniz turizmi için bu dönemde gelir, Rusya’nın uçaklara izin vermemesi nedeniyle bu süreci kaybettik. 21 Haziran’dan sonra Rus turistler gelir mi, belli değil. Farklı ülkelere rezervasyonlarını çoktan yapmış durumdalar.

Ekim ve Kasım aylarında bir hareket olur ama yeterli değil. Bize şu anda Uzakdoğulu turist geliyor ama bu turist grubu da iyi gelir bırakmıyor, ucuza geliyor. Uzakdoğulu çalışan birçok firma sıkıntı yaşıyor. Şu anda az da olsa Avrupalı turist de var İstanbul’da ancak onlar da artık internet üzerinden rezervasyonunu yapıyor ve acenteyi, rehberi, arabayı kullanmadan seyahatini yapıyor. Bu yılı kaybettik görünüyor. Umutlar artık 2022’de” dedi. ■

İstanbul Turizm Seyahat Acenteleri Derneği (TUSAD) Başkanı Hasan Bayram: İş yapamayan turizmci zorunlu aidat ödüyor!

Turizm sektörü nefessiz kalmış durumda. Daha önce aldığı kredileri ödeyemeyen, araçlarını satmak zorunda kalan çok fazla sayıda taşımacı var. Ofisini kapatan seyahat acenteleri var. Buna rağmen turizm acentelerinin çalışmadıkları halde ödedikleri yüksek aidat ücretleri var. Hem TÜRSAB’a hem İTO’ya hem de Turizm Bakanlığı’na aidat ödemek durumundalar.

İstanbul Turizm Seyahat Acenteleri Derneği (TUSAD) Başkanı Hasan Bayram, turizm sezonunun aşılanma sürecinin hızlanmasına bağlı olduğunu belirterek, “Ülkemizde şu anda aşılama süreçleri hız kazandı. Bu şekilde devam ettiği takdirde, özellikle ülkemiz turistlerin

tercihinde daha da ön plana çıkacak. Yoksa bu yazı da iyi geçirmemiz mümkün değil. Turizm sektörüne yönelik bugüne kadar doğrudan bir destek açıklanmadı. Biz doğrudan destekler bekliyorduk. Turizm sektörü nefessiz kalmış durumda. Daha önce aldığı kredileri ödeyemeyen, araçlarını satmak zorunda kalan çok sayıda taşımacı var. Ofisini kapatan seyahat acenteleri var. Başka ek iş yapmak durumunda olanlar oldu. Gıda işine, otopark ve araç yıkama sektörüne girenler oldu. Bütün bu zorluklar içinde turizm acentelerinin çalışmadıkları halde ödedikleri yüksek aidat ücretleri var. Hem TÜRSAB’a hem İTO’ya hem de Turizm Bakanlığı’na aidat ödemek durumundalar. Bir seyahat acentesi iş yapmadığı halde farklı farklı kurumlara yıllık ortalama 6 bin TL civarına aidat ödüyor. Farklı alanlarda faaliyet gösteren şirketlerin hiçbirinin bu tür ağır aidat ödemeleri yok. Şu an bu aidatları ödeme imkanı da yok, ama ödenen aidatların ülke turizminin gelişimine kullanılması gerekiyor. Tabii, bu da kamuoyuna



Hasan Bayram, HSB TUR adlı şirketin de YK Başkanı

şeffaf bir şekilde anlatılmalı. Şunu özellikle istiyoruz: TÜRSAB’ın yeni bir seyahat acenteleri yasasına ihtiyacı var. Türkiye’nin de yeni bir turizm yasasına ihtiyacı var. Turizm ülkesi olan ülkemizde seyahat acentesi faaliyet belgesinin değerinin yükseltilmesi ve sektöre giriş kriterlerinin, yeni kurallar belirlenerek kalitesinin yükseltilmesi lazım” dedi.

Ortadoğu’dan yüksek talep

Kovid sürecinde Ortadoğu ülkelerine hizmet veren seyahat acentelerinin, bir bakıma şanslı olduğunu belirten Hasan Bayram, “Bizim çalıştığımız pazardaki misafirlerimiz uçak seferleri açık olduğu her an geliyor ve gelmek de istiyorlar. Bu hastalık tüm dünyada var, sadece Türkiye’de

değil. Bunu biliyorlar ve gelmek istiyorlar. Ülkemizi seviyorlar. Tabii, bu süreçte restoranların kapalı olması bu talebi düşürdü ama artık restoranların da belirli kapasite ile hizmet verir hale gelmesi Ortadoğu’dan gelen turist sayısını da artıracaktır. 3 ay süresince hareketlilik artarak devam edecektir. Bu da, gelen turist grubunun yüksek gelir grubuna sahip olması açısından ülkemize önemli seviyede döviz bırakacaktır. Şu anda Ortadoğu ülkelerinden gelecek olan turistler, aşı olmuş veya son 6 ay içerisinde Kovid geçirmiş de bunu belgeleyebiliyorsa PCR testi olmadan ülkemize giriş yapabiliyor. Kuveyt aşı olan vatandaşları için aşı kartı oluşturdu. Aşı olmayan vatandaşların yurtdışına çıkışına izin vermiyor zaten” dedi.

Araç yaşına yeni düzenleme

Kovid sürecinde turizm ve servis taşımacılarının araçlarının büyük bölümünün çalışmadığına dikkat çeken Hasan Bayram, “Bu araçlardan birçoğu kredi ile alındı. Bu kredilerin ödenmesinde güçlükler yaşıyor. Birçok ilde, belediyeler turizm taşımacılığı tarafında araç yaşını 10, D2 belgesi ile 12 ile sınırlandırmış durumda. Biz 2020 ve 2021 yılında yaş sınırına gelmiş araçlara iki yıl ek süre verilmesini ve yaş sınırının 14 olmasını talep ediyoruz, 9+1 araçlara izin verilmesi için İBB iyi bir çalışma yürütüyor. Teşekkür ediyoruz. İzinler online şekilde veriliyor. Yol belgesi almayan herkesin bu belgeyi alması gerekiyor” dedi. ■

Best Van'ın Yeni Değerlisi “ZÜMRÜT”

Best Van, yaptığı yeni otobüs yatırımlarıyla filosunu gençleştirmeye devam ediyor. Bu kapsamda 2021 yılı için 45 milyon TL'lik 15 adet Mercedes-Benz Travego model otobüs alımı gerçekleştirdi.

Best Van, bu yıl da geleneğini bozmadı ve satın alınan araçların biri, değerli taşlardan ilham alınarak tasarlandı. Siyah İnci, Gümüş Ay, Altın Yıldız ve Yakut'tan sonra değerli taş serisinin beşincisi olan Zümrüt, sektör paydaşlarının ve basın mensuplarının yoğun katılımı ile İstanbul'da düzenlenen lansman yemeğinde tanıtıldı. 1989 yılından beri Türkiye şehirlerarası karayolu yolcu



taşımacılığının yanı sıra, Irak, İran, Gürcistan ve Türkiye arasında da karşılıklı tarifeli seferler düzenleyen Best Van, yeni yatırımıyla 85 olan filo araç sayısını gençleştirerek korudu.

Geleneğimiz bozulmadı

Best Van CEO'su İrem Bayram, lansman töreninde, “Canla başla görev yapan sağlık çalışanlarına ve bir o



kadar risk altında görev yapan ve henüz aşı önceliği kazanamamış sektörümüzün kaptan ve kabin personeli başta olmak üzere tüm emekçilerine şükranlarımızı sunuyoruz. Pandemi öncesi, tabiri caizse hasta yatağında olan sektörümüz pandemi ile birlikte bitkisel hayata girdi, diyebiliriz. Sürecin başından beri alternatif ulaşım aracı olan havayolu taşımacılarının bizden daha farklı şartlarda çalışması, bu alanda kapasite kullanım şartının olmaması, yükselen enflasyon ve dalgalanan kur sektörümüzü bitirme noktasına getirdi. “Türkiye'nin en genç filosuna ve en mutlu yolcularına sahip olmak” misyonuyla 1989 yılında Van ve Bitlis merkezli olarak çıktığımız bu yolda, geldiğimiz noktada, Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun en çok tercih edilen otobüs firması olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Tahmin edersiniz ki, içerisinde bulunduğumuz bu zorlu süreçte, 2021 yılı için planlamış olduğumuz 15 adet Mercedes-Benz Travego yatırımını yapmak kolay bir karar değildi. En büyük motivasyonumuz, ülkemiz turizmine olan güvenimiz, genç nüfusumuz ve gülümsemelerini bizden eksik etmeyen yolcularımız oldu. 2021

yılında 32 yıllık geleneğimizi bozmadık ve tercihimiz Mercedes oldu. Bu süreçte yanımızda olan Mercedes-Benz Türk bayileri Mengerler, Gelecek ve Koluman'a teşekkür ediyoruz. Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler ve Mercedes-Benz Türk BusStore, UHS Sigorta, Petrol Ofisi ve Setcom'a teşekkür ediyoruz” dedi. ■

Lansman törenine katıldıldılar

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı **Arslan Bayram**, Best Van CEO'su **İrem Bayram** ve firma yetkilileri, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı **Mustafa Yıldırım**, TOF Başkan Vekili **Tahsin Yücefer**, Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler Satış Pazarlama Direktörü **Uğur Erdinç**, Finansal Hizmetler Satış Koordinatörü **Kemal Üşenmez**, Satış Sonrası Hizmetler Filo Koordinatörü **Hüseyin Helvacı**, Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Üyeleri **Sabri Şaran** ve **Özgür Acar**, Mengerler Genel Müdürü **Güven Onan** ve Otobüs Satış Müdürleri **Günay Eren** ve **Hüseyin Tilki**, Koluman Otobüs Satış Müdürleri **Fevzi Kaplan** ve **Şafak Şimşek**, UHS Sigorta YKB **Ümit Hoşdil**, Setcom Yazılım YKB **Cevdet Kaya** ve Pazarlama Müdürü **Ergün Ilgaz** katıldı.



Hassoy Otomotiv'den Altur'a 4 Tourismo



Altur, Mercedes Tourismo yatırımlarını sürdürüyor. Bu yıla yönelik 15 Tourismo yatırımı bulunan Altur, Hassoy Otomotiv'den teslim aldığı 4 Tourismo ile filosuna 9 Tourismo katmış oldu.

Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy Otomotiv, 1 Haziran 2021 Salı günü Altur'a 4 Tourismo teslimatı daha yaptı. Mercedes-Benz Türk Hoşdere tesislerinde yapılan teslimata Altur operasyon yetkilisi Yusuf Yazıcı ve kaptanlar katıldı.

Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, Altur ile 2021

yılında çok önemli bir işbirliğine imza attıklarını belirterek, “Altur ile bu yıl için işbirliği sürecimiz 15 adetlik Tourismo'dan oluşuyor. Altur'a bugün teslim ettiğimiz 4 Tourismo ile şu ana kadar 9 adet Tourismo teslim etmiş olduk. Kalan 6 Tourismo'yu önümüzdeki günlerde teslim edeceğiz. Altur ile işbirliğinden çok memnunuz. Bu işbirliğinde takas da yok. Altur filosunu büyütme yoluna gitti. Altur filosuna katılan 4 Tourismo'nun hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum” dedi.

21 adetlik otobüs satışı

Soydan, Hassoy Otomotiv olarak bu yıl için 58 adetlik bir otobüs satışı hedefleri bulunduğunu açıkladı: “Zorlu pandemi koşullarına rağmen 21 adetlik otobüs satışımız oldu.

Yılın geri kalanında 58 adetlik hedefimize ulaşacağımızı düşünüyoruz. Özellikle pandeminin seyri de bunu belirleyecek. Ancak alınan tedbirlerle vaka sayıları düşüşe geçti. Aşılama süreciyle birlikte özellikle şehirlerarası seyahatlere talep artacak. Özellikle yeni araçlarımızdaki 41 yenilik otobüsçülerin büyük beğenisi kazanıyor. İklimlendirme sistemiyle birlikte seyahatler çok daha güvenli ve sağlıklı hale geldi. Kademeli normalleşme sürecinde bu ay da şehirlerarasında, yüzde 50 kapasite ile devam edecek. Yaz sezonu otobüsçü için buruk başlıyor, ama umuyoruz ki sonrasında daha güzel günlere ulaşırız. Özellikle 2021 sonunda ve 2022 yılında otobüs pazarının çok daha hareketli olacağını düşünüyoruz.” ■



8 yıl
sonra

Başkentliler Yeni Otobüslerine Kavuşuyor

301 otobüs

Başkent'te en son otobüs alımının 2013 yılında gerçekleştiğini ve hizmet veren mevcut otobüslerin dünyaya kıyasla iki kat daha yaşlı olduğunu her fırsatta vurgulayan Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Mansur Yavaş'ın, yeni otobüs alımı için ısrarlı mücadelesi sonuç verdi. 9 Nisan 2021'de gerçekleşen son ihale ile fiyat tekliflerinin alınmasının ardından kazanan firmalarla sözleşme imzalandı.

Büyükşehir Belediyesi Konferans Salonu'nda gerçekleşen imza törenine; Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı **Mansur Yavaş**, EGO Genel Müdürü **Nihat Alkaş**, Mercedes-Benz Türk AŞ İcra Kurulu Başkanı **Süer İsmail Sülün**, Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi AŞ Genel Müdürü **Serdar Görgüç** ile ASKİ Genel Müdürü Erdoğan Öztürk, Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Reşit Serhat Taşkınsu, Ankara milletvekilleri, ABB Meclis Grup Başkanvekilleri, üyeleri, bürokratlar ve siyasi parti temsilcileri katıldı.

“ÖNCELİĞİMİZ İNSAN”

İmza töreni öncesi otobüs alım süre-



Mercedes-Benz Türk'ten Ankara'ya CNG yakıt sistemli 273 yeni Conecto

Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin 2021 yılında açtığı yeni otobüs alım ihalesini kazanan Mercedes-Benz Türk, toplamda 273 adet CNG'li otobüsü, Ankara halkının kullanımına sunmaya hazırlanıyor. Dünyanın en modern otobüs fabrikalarından olan Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen, çevreci CNG yakıt özelliğine sahip Yeni Conecto Solo ve Conecto Körüklü modellerinin ilk teslimatları 6 ay içerisinde gerçekleştirilecek. 168 adedi Mercedes-Benz Conecto Körüklü CNG ve 105 adedi de Mercedes-Benz Conecto Solo CNG olarak belirlenen engelli erişimine uygun otobüsler; elektronik süspansiyon, tam otomatik dijital klima, sessiz ve titreşimsiz çalışan motor gibi yüksek konfor özelliklerinin yanı sıra; elektronik fren yönetimi, yangın ikaz ve söndürme sistemi, devrilme dayanımı gibi güvenlik özelliklerini de bünyesinde barındırıyor. Ayrıca tüm otobüsler; COVID-19 salgınına karşı geliştirilen, her iki dakikada bir aracın



içindeki havanın sürekli ve tamamen yenilenmesini sağlayan aktif klima yazılımı ve virüsleri yüzde 99,9 oranında tutma özelliği olan aktif filtrelerle de sahip.

En uygun teklifi Mercedes-Benz Türk verdi

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Mansur Yavaş, “EGO Genel Müdürlüğü bünyesinde doğa dostu yeni otobüslerimiz için açtığımız ihaleyi Mercedes-Benz Türk şirketi, en ekonomik teklifi vererek kazanmış olup, toplamda bu 273 adet CNG'li yeni otobüsümüzü bizlere teslim etmeye hak

kazanmıştır. Ankara halkının kaynaklarını en verimli şekilde kullanma hedefiyle çıktığımız bu yolda, yeni otobüslerimizin şimdiden tüm vatandaşlarımıza hayırlı olmasını diliyorum. Sağlıklı, huzurlu, konforlu, güvenli ve çevreci yolculukların yapılacağı nice yıllarda otobüslerimizi kullanmamızı diliyorum” dedi.

Avrupa'dan destek

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün: “Hoşdere Otobüs Fabrikamızda üretilecek toplam 273 adet CNG yakıtlı Conecto otobüsümüzü 6 ay içinde Ankaralılarla buluşturacak olmanın haberini sizlerle paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. CNG'li otobüslerimiz için Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası tarafından da çok değerli bir finansal destek alındı. Hoşdere Otobüs Fabrikamızda üretilen çevreci özelliklerdeki CNG'li otobüslerimiz ile hem Ankara'nın hava kalitesi artacak hem de belediyenin kaynakları en verimli şekilde kullanılacak.”

COVID-19 salgınına karşı otobüslerin içindeki hava, iki dakikada bir tamamen yenileniyor

Mercedes-Benz örnek niteliğinde güvenlik donanımları sunmaya devam ediyor. Covid-19 pandemisine karşı otobüslere takılan yeni iklimlendirme sistemi bu güvenlik donanımlarının başında yer alıyor. Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'ndan Şubat 2021 itibarıyla çıkan tüm şehiriçi otobüslerde aktif filtreler standart donanım oldu. Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edilecek

otobüsler de bu aktif klima yazılımı ve aktif filtrelerle sahip.

Mercedes-Benz otobüslerinin yeni klima teknolojisi, yayılım riskini en aza indirmek için tasarlandı. Tam otomatik iklimlendirme sistemi, araç içerisindeki havayı sürekli olarak değiştiriyor. Her iki dakikada bir aracın içindeki hava sürekli ve tamamen yenileniyor. Ofislerde en az saatte bir, diğer yaşam ortamlarında ise en az iki saatte bir havanın yenilendiği düşünüldüğünde, Mercedes-Benz otobüslerinin yeni yazılım ve filtrelerinin üstün teknolojisi daha iyi anlaşılıyor.



Otokar Kent Körüklü otobüsleri Başkent için üretilecek Ankara'ya 28 adet körüklü otobüsü için imzalar atıldı

EGO Genel Müdürlüğü'nün 28 adetlik körüklü otobüs alımı için Otokar'ın kazandığı ihalenin imzaları atıldı. Ankaralıları taşıyacak körüklü otobüsler için Ankara Büyükşehir Belediyesi'nde gerçekleşen imza töreni, Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı **Mansur Yavaş**, EGO Genel Müdürü **Nihat Alkaş** ve Otokar Genel Müdürü **Serdar Görgüç**'ün katılımıyla gerçekleşti. Modern otobüsleri ile 50'den fazla ülkede milyonlarca yolcuya toplu taşımada üst düzey konfor ve güvenlik sunan Otokar, Ankara'nın yeni araç filo-sunu bu yıl içinde teslim edecek.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Türkiye'nin dört bir yanında belediyelerin toplu taşıma filolarını yenilikçi ve çevre dostu araçlarıyla güçlendirmeye, ulaşımına nefes aldirmaya devam



ediyor. Ürettiği araçların tasarımı, ergonomisi, teknolojisi ile 50'yi aşkın ülkede büyük beğeni toplayan Otokar, Ankara EGO Genel Müdürlüğü'nün 28 adet körüklü otobüs alımı ve araçların 2 yıllık satış sonrası hizmetlerinin sağlanmasına ilişkin kazandığı toplu taşıma ihalesinin imzaları Ankara'da düzenlenen törenle atıldı.

Ankara Büyükşehir Belediyesi'nde gerçekleşen imza töreni **Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Mansur Yavaş**, EGO Genel Müdürü Nihat Alkaş ve Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç'ün katılımıyla gerçekleşti. Son yıllarda Türkiye'deki pek çok büyükşehir belediyesinin toplu taşıma ihalesini kazanan; Avrupa'da Fransa, İtalya, İspanya, Almanya, Romanya gibi ülkelerde otobüsleri tercih edilen Otokar'ın 28 adet Kent Körüklü otobüsünün teslimatı bu yıl içinde tamamlanacak. Araçların 2 yıl boyunca satış sonrası hizmetlerini de Otokar sunacak.

Yıl içinde teslimat

Düzenlenen törende bu yıl içinde teslim edilecek olan KENT Körüklü otobüslerin modern tasarımının yanı sıra



üstün teknik özellikleriyle de dikkat çektiğini, Türkiye'nin yanı sıra Avrupa'nın da en çok tercih edilen şehir içi araçları arasında yer aldığını belirten **Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç**; "Hayata geçirdiği projeler ve sunduğu hizmetlerle sadece Ankaralıların değil Türkiye'nin beğenisini kazanan Ankara Büyükşehir Belediyesi, ulaşımında da önemli bir dönüşüm içerisinde. Otokar olarak Ankara'nın yeni otobüs filosunu üretecek olmaktan mutluyuz. Araçlarımızın yanı sıra satış sonrası hizmetlerimizle de toplu ulaşımında 7 gün 24 saat Ankaralıların yanındayız" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman N. Aksoy

1

Devir iyi hesap ve iyi planlama yapma devri

“Geleceğe umutla bakacağız, bu yaşananların hepsi bir gün geçecek. Otobüsçüler yine ciddi paralar kazanacaklar. Çok kriz yılları yaşandı. Kriz oldu, 3 sene sonra otobüsçü yine para kazandı. Bizim burada dikkat etmemiz gereken, bu süreçte temkinli olmak. Devir artık iyi hesap ve iyi planlama yapma devri.”



**Erkan
YILMAZ**

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman N. Aksoy ile dijital ortamda bir araya gelerek bir söyleşi gerçekleştirdik. Yeni ürünlere, EGO ihalesine ve sektörün mevcut durumuna yönelik çok keyifli ve geniş bir söyleşi gerçekleştirdik. Online röportajın organizasyonunda Mercedes-Benz Türk Kurumsal İlişkiler Müdürü Miray Kutlu ve Kurumsal İletişim Uzmanı Cansu Kaya Selman’a verdikleri destekler için çok teşekkür ediyorum.

Pozitif yaklaşmak

Osman N. Aksoy ile söyleşimiz, 1 yılı aşkın süredir devam eden pandemi sürecinin neler hissettirdiğini sorarak başladı: “Yaşanan zorlu sürece rağmen kimsenin karamsarlığa kapılmaması büyük önem taşıyor. ‘Ah, vah’ demekle durum daha iyiye gitmiyor, daha kötü de olabiliirdi. Ben böyle bakıyorum. Böyle bakınca enerjik olmaya, diri kalmaya gayret ediyorum. Elim-



den geldiği kadar pozitif olmaya çalışıyorum. Pozitif yaklaştıkça, daha pozitif sonuçlar elde ediyorsunuz. Değiştirebileceğimiz şeyler var, değiştiremeyeceğimiz şeyler var. Değiştirebileceğimiz kadar müdahale eder, çözebilirsek ‘ne mutlu bize’. Bir taraftan da sektör en az hasarla bu süreci nasıl atlattır diye de kafa yoruyoruz.”

Hemen garantileri uzattık

“Kovid süreci ilk başladığında terkerler dönmedi. Biz de hızlı bir aksiyon alarak hemen garantileri uzattık.” açıklamasını yapan Aksoy, “Bu süreçte

üretim adetlerimizi elimizden geldiği kadar arz çerçevesinde tutmaya çalıştık. Bugüne kadar da son derece başarıyla geldik. Bundan sonra da pazarı izleyeceğiz. Temkinliyiz. Çünkü talebin üzerinde bir arz sağlandığında bunun ne gibi sonuçlar getirebileceğini son derece iyi biliyoruz. Bu yüzden de pazar nereye gider ona bakıyoruz. Bu yıl normalleşme başlamaz ise pazar 300 adedin bile altında kalacak gibi duruyor. Ama inşallah güzel günler gelecek. Bu senenin son çeyreğinde mi, gelecek sene mi olur, onu hep beraber göreceğiz.” dedi.

Pandemi bize önemli bir fırsat sundu

2021 yılına, ürünlerindeki 41 yenilikle adım attıklarını belirten Osman N. Aksoy, “Otobüslerimizdeki yeniliklerle ilgili sahadan çok olumlu geri dönüşler aldık. Aslında pandemi süreci bize iyi bir fırsat sundu. Yeni araçlarımız alıcıların daha seçici ve bilinçli olduğu bir döneme denk geldi. Bizim içinde bu süreç kazanımlar sağladı. Pazarda adetlerin bu seviyede olması, bizim kullanıcı tarafına çok yoğun bir eğitim vermemize imkân sağladı. 1000-1500 adetlik pazar olsaydı, biz yenilikler özelindeki detaylı şoför eğitimlerinde vakit anlamında zorlanabilirdik. Otomatik vites ve ekonomik sürüş paketi yanında araçlarda bir sürü yenilik de bulunuyor. Ekonomik sürüş paketi ile araç doğru kullanıldığında en azyüzde 4 yakıt tasarrufu da sağlıyor.” dedi.

Müşteri kendilerini dinlediğimizi gördü

“Müşteri tarafında memnuniyet açısından çok önemli sonuçlar aldık. En önemli sonuç ise müşterilerimizin, ‘Mercedes’in bizi dinlediğini, anladığını,

ğını, geri bildirimlerimize değer verdiğini ve ihtiyaçlarımıza uygun çözümler sunduğunu gördük.’ demeleri oldu” diyen Aksoy, “Tüm dünyaya otobüs üreten bir şirketin Türkiye’deki yerel talepleri dinleyerek araca yansıtması müşteriye çok memnun etti. Söylesem değişir mi, değişmez mi yönündeki algıyı da kırmış olduk. Değiştiğini gördü müşterimiz. Bizi de asıl bu memnuniyet mutlu etti. Biz tüm bu yeniliklerin üzerine araçlarımızda yeni gelişimler sağlamaya devam ediyoruz. Sektörü dinlememiz ve sektörün ihtiyaçlarına cevap vermemiz devam edecek” dedi.

Yeni donanımların fiyat artışına etkisi yok

Otobüs fiyatlarının yükselmesinde yeni donanımların çok büyük bir etkisinin bulunmadığını da vurgulayan Osman N. Aksoy, “Biz buna özellikle çok dikkat ettik. Yeniliklerin otobüs satın alınabilirliğini etkilemesini istemedik. Birçok yeniliğin maliyetini bile fiyata yansıtmadık. Almanya’dan bunun için özel onaylar aldık. Biz burada özveride bulunduk. Kovid nedeniyle artan maliyetler, özellikle kurve faiz artışı hepimizi zorluyor. Acil şekilde kurun dizginlenmesi ve faizin bir an önce yatırımı destekleyici seviyelere inmesi gerekiyor. Bunlar olmazsa Kovid geçse bile sıkıntılar devam edebilir.” dedi.



Euro arttı, faizler yükseldi

“Biz bireyler olarak fakirleştik, gelirler nispi olarak düştü, böylece satın alma gücümüzde düştü.” açıklamasını yapan Aksoy, “Otobüs açısından baktığımızda fiyatların artmasında Euro’daki değişim etkili oldu. Faizlerin ciddi yükselmesi ile yatırım maliyeti de arttı. Bilet fiyatlarının ciddi seviyede artması gerekli ki otobüs yatırımı mantıklı hale gelsin. Ama sadece otobüs biletinin fiyatını artırmakta da çözüm değil. Konu bu fiyata bilet satın alabilecek, seyahat edebilecek yolcu bulmak. Ülke zenginleşmeden, insanların geliri artmadan bu zorluklar devam edecek. Otobüsçünün temkinli olması gerekiyor. Bize de iş düşüyor, bizde maliyetleri nasıl düşürebiliriz sürekli araştırıyoruz. Yeni aracımız Intouro üzerinde çalışıyoruz, özellikle havalimanından şehir merkezine taşımalar veya personel taşımacılığı tarafı için. O bile yeterli olacak mı endişelerimiz var. Ama bir aracı ne kadar ucuzlatabilirsiniz ki? Diğer taraftan bizim bu sene Travego satışlarımızın toplam içindeki oranı arttı. Biz bu sene bunu böyle beklemiyorduk. Normal üretiminizin yüzde 20’si Travego iken bu sene yüzde 40’lara geldi. Bu da bagaj ihtiyacı ile paralel gelişti.” dedi.

Devamı: 14’te



Mercedes-Benz Türk’te takım anlayışı azami seviyede

“BusStore, satış sonrası hizmetler, finansal hizmetler, üretim, geliştirme, pazarlama iletişimi, PR, bayii yönetimi gibi ciddi sayıda bölüm bugüne kadar olmadığı kadar yakın ve işbirliği

ile beraber sektöre nasıl daha iyi hizmet verebiliriz, neler yapabiliriz diye gece gündüz çalışıyor. Bu konuyu çok önemsiyorum. Mesela son 41 yenilik süreci 1,5 yıl sürdü ve 100’e yakın çeşitli bölümlerden arkadaşlarım bu konu üzerinde tüm eforu ile 7/24 çalıştı. Bu vesile ile tüm çalışma arkadaşlarıma da teşekkür etmek istiyorum.”

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman N. Aksoy

Baştarafı: 13'te

2

Sektörün açılma sinyali

“Kur arttıkça sıfır araçların fiyatları arttı; arz talep dengesinde, ikinci el araç değerleri henüz yeni araçlarla açılan makası kapatmadı. Sektörün açılmasının sinyalini şöyle alacağız:Önce ikinci el fiyatları artacak, sıfırla makas kapanacak.Bunu bir örnek ile somutlaştırmak gerekirse 3 yaşında bir ikinci el aracın fiyatı geçtiğimiz sene bu dönem yeni araca oranla 80% seviyesinde iken bugün bu oran 62% seviyesine düşmüş durumda. Talep gelişimi yönüyle baktığımızda araca ihtiyacı olanlar,biraz daha yüksek modelli ikinci el araçlara gidecek. Yüksek modeli olanlarda sıfır araca yönelecek. Son 5 yılda ortalama seviyenin altında seyir eden pazarda araç parkı eskidi. İkinci el fiyatları ile yeni araç

makası kapanınca değişim süreci yenileme talebi ile başlamış olacak. Tabii ki faiz yönünden bakıldığında yatırımcının iyi hesap yapması gerekiyor. Yatırımların asıl ivmelenmesi faizin yüzde 1'in altına gelmesi ile başlayacak. Ayrıca 50 araç sahibi olan her yıl 10 araç değiştirmeli, yani yenilemeyi zamana yaymalı.15 aracı olan bir anda 30 araca çıkmamalı. Mantıklı ve sağlıklı büyüme de bir o kadar önemli.”



Geleceğe umutla bakacağız

“Geleceğe umutla bakacağız. Bu yaşananların hepsi birgün geçecek.” açıklamasını yapan Osman N.Aksoy, “Otobüsçüler yine ciddi paralar kazanacaklar. Çok kriz yılları yaşandı. 3 sene geçti otobüsçü yine para kazandı. Bizim burada dikkat etmemiz gereken temkinli olmak. ‘Alalım abi, yürüyelim abi...’ değil. İşleri ayakları yere basan şekilde yapmak lazım. Devir iyi hesap devri. Otobüsçü her şeyi çok iyi düşünerek ve planlayacak. Bu süreç de bir fırsat; sektör mensuplarının iyi gözlem yapması ve dersler çıkarması gerekiyor. ‘Bu süreci Kovid yaşattı’ diyerek ne yapması gerektiğini düşünmeli, kafa yormalı. Mantık çerçevesinde bakarsa daha sağlıklı bir kazanım elde edecek. Bu kazanımları bir yere yazmalı ve bunları unutmamalı. Unutursa bir anlamı kalmaz.” dedi.

Borçluluk oranı çok önemli

Bu süreçten herkesin dersler çıkarması gerektiğini vurgulayan Aksoy,“Sektör mensupları aylık 100 lira ödeme gücü varsa,aylık ödemesi 100 lira olan kredi almaya çalışıyor. Aslında eskiden herkes gelirin yarısına kadar borçlanırdı. Burada hepimizin dersler çıkarması ve bu dersleri uygulaması lazım. Uygulayanlar yaşayacak, uygulamayanlar ise ciddi zararlar görecektir. Yaşanan son deneyim tekrar gösterdi ki eldeki yatırımın nakde hızlı çevrilebilir olması çok önemli. Mercedes-Benz otobüslerinin burada çok önemli bir artısı var. Çok hızlı bir şekilde nakde dönüştürebiliyorsunuz. Mercedes-Benz otobüsleri uluslararası alanda kabul gören bir ürün. Türkiye gibi birçok değişkenin olduğu bir ülkede yaşıyorsan ve bu kadar borçluluk oranına çıkıyorsan o zaman elindeki ürünün çok hızlı nakde çevrilir bir ürün olması çok önemli. Sektör yatırım yaparken buna dikkat etmeli. Hesap kitap yapmak, hemen herşeye karşı hazır olabilmek bence sektörün bundan sonrası için alması gereken dersler.Ders almayanlar bir sonraki krizlerde kendilerini zamanla yok edecekler” dedi.

BusStore ile takas devam ediyor

Osman N. Aksoy, takaslı işlemlerde müşteriye ne gibi imkânlar sağlandığı konusunda da bilgiler verdi. “2.el markamız BusStore ile yeni araç satışlarımızda takas yapmaya devam ediyoruz. Son olarak Esadaş’ın, Best Van Turizm’in, Kale Seyahat’in, Ali Osman Uluşoy’un, Emiralemler Turizm’in ikinci el

araçlarını takasa aldık. Bu firmalar hesabını iyi yapan ve dolayısı ile de sürekli markamızı servis dâhil tüm hizmet zincirini tercih eden firmalar. Bizim ikinci el takas işlemi yaparken ciddi karlar elde etmek gibi bir amacımız yok. Bizim amacımız sıfır araç satmak. İkinci elde yapılan işlem giderlerimizi karşıladığı zaman mutluyuz.” dedi. ■

Finansal Hizmetlerin katkısı çok büyük

“Bu dönemde satışlarımızın neredede ise tamamı MBFT kredisi ile gerçekleşti. Otobüs sektörü iyi ve kötü gün dostunu yaşayan krizde tekrar gördü. MBFT, toplam otobüs portföyünün çok önemli bir kısmını revize ederek müşterilerimize kötü günde yanlarında olduğunu bir kez daha gösterdi. Ekonomik koşullar paralelinde artan maliyetler, turizm sektöründe yaşanan olumsuz gelişmeler, seyahat kısıtlamaları ve sınırlamaları gibi pek çok faktör bazı müşterilerimiz için ikinci revizeyi de gerekli hale getirdi. MBFT’nin sunduğu bu desteğin değeri sektör için gerçekten para ile ölçülemez olmalı.

MBFT, müşterilerimiz ve işleri konusunda oldukça detaylı bilgiye sahip; işletmecilerin farklı hatlardaki kazanç seviyelerini, hatta özel avantaj ve dezavantajlarını, değişen pazar koşullarını herhangi bir finansal oyuncudan çok daha detaylı olarak biliyor. Bunlara hâkim oldukları için müşterimizi ve yaptığı işi çok iyi tanıyorlar. Aslında ticari araç özelinde finansal piyasadan daha fazla otomotiv ve yolcu taşımacılığı piyasasının içindeler diyebiliriz. Müşteriler için her kişiye her işletmeye özel ürün ve ödeme planı yaratarak kredi süresi boyunca müşterilerimiz ile bir nevi ortaklık içinde süreci devam ettiriyorlar.”



EGO ihalesinden çok mutluyum

Osman N. Aksoy, “Ankara Büyükşehir Belediyesi EGO ihalesi,uluslararası standartta bir ihale olarak yapıldığında Mercedes-Benz Türk’ün de ihale kazanabileceğini gösterdi. Bu ihalenin finansmanı Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası tarafından sağlandı. Burada dış finansmanı sağlayan şirket aracın sadece fiyatına bakmıyor; yakıt tüketimine, işletme giderlerine de bakıyor. İhale, iki aşamalı olarak şirketin değeri, şirketin bugüne kadar kazandığı ihaleler ve markanın değerine de bakılarak yapılıyor. Ankara halkı içinde çok mutluyum,iyi oldu. Takım olarak çok çalıştık ve başardık. 273 CNG’li otobüs Hoşdere’de üretilicek. Araçların tamamının teslimi 2022’nin ortasında bulacaktır. Araçlara yönelik iki yıllık bakım sözleşmesi de var” diye konuştu.

Halk otobüs pazarında payımız yüzde 40

Aksoy, “İBB’nin özel halk otobüsü tarafında hayata geçirdiği model çok

doğru. Halk otobüsü pazarında 2018 yılına kadar payımız yüzde 10’du, 2020’yi yüzde 50 pazar payı ile kapattık, şu anda yüzde 40 bandında ilerliyoruz. Halk otobüsçüsüne avantajlı finansman, takas imkânı sunduk. Şu anda halk otobüsü pazarında takas oranımız yüzde 45 seviyesinde ve bireysel halk otobüsü müşterilerine takas imkânı sunmamız müşterilerimiz tarafından çok olumlu karşılanıyor. Halk otobüsçüleri daha kaliteli, daha sağlam, yakıt tüketimi ve işletme giderleri düşük ve hızlı nakde dönüştürebilecekleri araçlara yöneldi. Bundan da çok memnunuz. İstanbul’un farklı noktalarında şehir içi otobüslere 5 adet kurumsal, uzman yetkili servisimizle esnek mesai saatleri esasına göre hizmet veriyoruz. Araçlar sefer kaybetmeden bakım onarım hizmetlerini alabiliyorlar. Halk otobüsçü işletmecileri markamızın her aşamada kendilerine katacağı değeri gördüler. Bu durumdan da çok memnunuz.” diye belirtti.



Yetkili Servislerimizde bakım ve onarım gittikçe önem kazanıyor

2021’de 100’ün üstünde araçlarının servis paketi ile beraber satışını gerçekleştirdiklerini dile getiren Aksoy, “Müşterilerimiz artık yetkili serviste bakım ve onarımının değerini biliyor. 2.el araç satışında artık yetkili serviste bakım ve onarım yapılmış araçlar tercih edilir hale geldi, satış daha hızlı oluyor ve fiyatı da farklı oluyor. Bunun

bu şekilde devamını hedefliyoruz. Bakım, Aşınım ve Uzatılmış Garanti paketlerimize daha da avantajlı fiyatların yanı sıra; peşin fiyatına taksitli satış seçeneğini de başlattık. Bu aylık ödemeli yeni sözleşme modelinde hem zamana yayılan ödemeler ile toplam sözleşme bedelinin tamamı tek seferde ödenmiyor hem de araçların çalışmadığı dönemde paketi dondurma seçeneği sunarak sektörün yaşadığı zorluklar karşısında nefes almasına vesile oluyoruz.” diye konuştu.



Ece Tur'dan turizm taşımacılığında yenilik

İstanbul-Antalya arasında otel transfer seferleri başlıyor

Ece Tur, bir ilke imza atıyor ve 15 Haziran'dan itibaren İstanbul'dan Antalya arasında karayolu otel transfer hizmeti sunmaya başlıyor.

40 yılı aşkın süredir şehirlerarası ve turizm alanında hizmet veren Ece Tur'un Fahri Yönetim Kurulu Başkanlığını **Ahmet Ece** yapıyor. Ece Tur'un 15 Haziran'da başlatacağı yenilikle ilgili **Genel Müdür Musa Hatipoğlu**, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu.

2000'li yılların başında ulaşım alanında ilkleri hayata geçiren

firma olduklarını belirten **Musa Hatipoğlu**, yaşanan tüm zorluklara rağmen iş süreçlerine yenilikler katmak için çalıştıklarını söyledi: "O yıllarda Edirne-İstanbul arasında 7 kişilik düzenlenmiş lüks araçlarla Ulaştırma Bakanlığı'ndan alınan ilk A1 yetki belgesi ile hizmet yanışımızı rakiplerimizden farklılaşarak sürdürdük. Hizmet sürecinde kalite ve güvene dayalı iş sürecimiz yolcuların büyük beğenisini kazandı. 7 kişilik araçlarımızda sıcak/soğuk ikramın yanı sıra televizyon yayını ve günlük gazeteleri de yolcularımıza sunduk."

Musa Hatipoğlu



Antalya ağırlığı

Bir yandan şehirlerarası seferlere devam ettiklerini de

belirten Musa Hatipoğlu, "Son 5 yıldır Antalya'da turizm alanında grup taşımacılığı ve VIP taşıma hizmetine ağırlık verdik. Bu süreçte Antalya ve Gazipaşa Havalimanlarından aldığımız yolcularımızı yaz-kış fark etmeden gitmek istedikleri noktalara transfer ettik" dedi.

Bir yenilik daha

2020 yılına gelindiğinde, Ece Tur olarak, turizm alanındaki hizmet farklılıklarına bir yenisini daha eklemek istediklerini açıklayan Musa Hatipoğlu, "Ancak 2020 Mart ayında

başlayan pandemi nedeniyle planlarımızı ertelemek durumunda kaldık. Yolcu taşımacılığında çok önemli bir hizmet süreci olacak ve bu alana farklılık getirecek bir yeniliğimiz var.

15 Haziran'dan itibaren, İstanbul - Antalya arasında karayolu otel transferlerine başlama kararı aldık. Şu an için, haftanın 3 günü düşük koltuk kapasiteli VIP araçlar ile İstanbul-Antalya arasında seferlerimizi gerçekleştireceğiz. Sefer planlamamızı ise çok farklı şekilde yaptık. İstanbul'dan kalkan araçlar farklı yerlere uğramadan farklı üstü seçkin tesislerde mola verecek. Yolcularımız bu süreçte tatile giderken ihtiyaçlarına yönelik alışverişlerini yapma imkanı da elde edecek. Üstelik yolcularımız, kişi başı İstanbul'dan Antalya'ya 230 TL gibi bir ekonomik bir seyahat bedeli ödeyecek. Araçlarımızda yolculara seyahat sürecince araç içi ikram ve ücretsiz internet hizmeti de sunulacak. Yolcular ulaşmak istedikleri otelin kapısına kadar konforlu ve güvenli bir seyahat edebilecekler. Biz, bu hizmetin bir ilk olduğunu düşünüyoruz. Benzer bir hizmeti, sadece tatil paketini satın aldığınız acente sağlıyor, o da ulaşım hizmeti varsa. Biz ise acente olarak oteli, ister bizden ister farklı acenteden alsın, kapiya kadar bırakıyor ve dönüşte yine kapıdan alarak transferlerini sağlıyoruz. İlerleyen zaman içerisinde transfer ağırmızı daha da genişletip aynı hizmeti farklı şehirlerden de sunmayı planlıyoruz. 15 Haziran'dan itibaren turizm taşımacılığı alanında bu yeni dönemi yine biz Ece Tur olarak başlatmış olacağız" dedi. ■



FRICOLD® Ticari Araç Soğutucuları



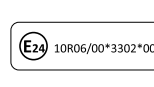
Endüstriyel soğutma sektöründe 30 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Frigoblock'tan **ATP ve ECE R10** sertifikalı ticari araç soğutma sistemleri



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

www.fricold.com.tr

FRIGO BLOCK 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



Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Normalleşme adımları tehlikenin geçtiği anlamına gelmiyor.
- ✓ COVID-19 önlemlerini eksiksiz alın.
- ✓ Araçlarınızı dezenfekte edin ve araç personelinizi bilgilendirin.
- ✓ Personeliniz maske takmalı.
- ✓ Uzun mesafede 2 saatte bir mola verin.
- ✓ Araçlarınızı her fırsatta camlarını açarak havalandırın.

TAZİYE TEŞEKKÜR MESAJI



İZMİR OTOBÜS CAMİASININ DUAYENLERİNDEN
ÖZİKİZLER TURİZM'İN KURUCUSU, BABAMIZ
İLHAN BÜR'Ü KAYBETMENİN BÜYÜK ACISINI
BİZİMLE BİRLİKTE PAYLAŞAN DOSTLARIMIZA,
DR. ZEKİ SALİH GÜÇLÜ VE GAZİ HASTANESİ
ÇALIŞANLARINA ÖZİKİZLER TURİZM OLARAK
TEŞEKKÜR EDER,
BABAMIZA ALLAHTAN RAHMET DİLERİZ.
MEKANIN CENNET OLSUN.

BAŞSAĞLIĞI

İzmir Otobüs camiasının duayen ismi,
Öz İkizler firmasının kurucusu, Kadriye Bür'ün eşi,
Özer, Özlem, Ali ve Hüseyin'in babaları

İlhan BÜR

n

vefatını, üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, yakınlarına ve
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



Taşıma Dünyası

Cumhur Aral - Erkan Yılmaz - Muammer Başkan - Korkut Akın

15 Temmuz ve Kurban Bayramı tatilleri birleştirilsin!

11 GÜNLÜK NEFES TATİLİ

■ Bu yıl Kurban Bayramı tatili 17 Temmuz'dan itibaren 9 gün görünür. 16 Temmuz'un da tatil ilan edilmesiyle 15 Temmuz'da başlayacak ve 11 gün tatil fırsatı doğacak.

■ Böylece salgın sürecinden büyük zarar gören taşımacılar ve turizmcilerin yanı sıra herkes gerçek anlamda bir rahatlama imkanı bulabilecek.

Tatilin uzaması ve 11 güne yayılması, sanılanın aksine yollarda taşıtlardan ötürü turizm tesislerindeki yoğunlukları azaltacak. İnsan ilişkilerinin de bu süreye yayılmasıyla ev içi kalabalıkların oluşması ihtimali düşecek. Böylece temasa bağlı bulaş riski de azalacak.

Her yıl 10 gün öne gelen Kurban Bayramı, bu yıl yaz mevsiminin göbeğinde 20 Temmuz Salı günü başlayıp 23 Temmuz Cuma günü bitecek. 19 Temmuz'daki yarım günlük arife'nin de tatil edilmesiyle hafta sonları ile birleşip 17-25 Temmuz arasında 9 günlük tatil fırsatı oluşacak.

Bu tatilin başlamasından iki gün önceki 15 Temmuz Perşembe günü 1 günlük 15 Temmuz Demokrasi ve Birlik Günü tatili, aradaki 16 Temmuz Cuma, iş günü olmakla birlikte alınacak izinler nedeniyle zaten etkin bir çalışma düzeni oluşmayacak. Bu nedenle bu günün de tatil edilmesiyle önemli bir kayıp yaşanmaksızın



15-25 Temmuz arasında 11 günlük bir tatil imkanı oluşacak. Bu da önemli faydalar sağlayacak.

Seyahatler

11 güne yayılma nedeniyle bunun öncesi ve sonrasıyla birlikte tüm modlarda toplu taşıma araçları daha fazla taşıma yapıp hem gelir elde edecek hem de daha çok sayıda kişiye hizmet verecek. Özel araçlar dahil tüm seyahatlerin geniş bir zamana yayılmasına bağlı olarak yollar-daki yoğunluklar azalacak, sıkıntı-lar hafifleyecek.

Turizm tesisleri

Kişisel ek tatiller de düşünüldüğünde, geniş bir zaman sürecinde turizm tesisleri daha fazla kişiye hizmet verebilecek. Bu da onların sıkıntılarının giderilmesine önemli katkı sunacak.

Sosyal ilişkiler

Tatilin uzaması ile vatandaşlar, seyahatlerinde sıkıntı yaşamayacak, ulaşım tesislerinde yoğunluklar olmayacak. Ziyaretler geniş zamana yayıldığında temas azalacak. Pandemi krizine karşı önemli bir rahatlama yaşanacak.

Acele edilmeli

Düzenlemeden istenilen faydanın alınabilmesi için buna ilişkin kararların bir an önce alınması ve işletmecilerle vatandaşların buna göre planlama ve hazırlık yapabilmesine imkan verilmesi önemli. ■

Pandemi sonrasına yönelik adımları atmaliyiz

Yaz tatili ile birlikte hareketlilik başladı. Tam kapasite kararı beklerken yüzde 50 kararı çıktı ve kısıtlı kapasite ile seyahat etme zorunluluğu sektörümüzü sıkıntıya soktu. Biz aynı ailenin yan yana seyahat edebilmesine yönelik talebimizi ısrarla ilettik ve bu yönde imkan da verildi. 21 Haziran'da yeni açıklamalar yapılacak. İnşallah bizi de o kapsamda değerlendirirler ve tam kapasiteye dönme imkanı yaratırlar. Ama enteresan olan şey şu: Sektörde bu şekilde devam etmeyi uygun gören arkadaşlar çoğunlukta. Aynı aile yan yana seyahat edebilsin yeter. Bu şekilde fiyat istikrarı oluştu. Yolcu hareketi de var, daha çok sefer yapma imkanı da oluştu diyenler de var.

Bugünler gelip geçecek

Ama şu da bir gerçek, vatandaşın satın alma gücü çok düştü. Onun için bizim tam kapasiteye dönüş yapıp, fiyatta geri çekilmemiz lazım. Tavan fiyat uygulaması havayolu taşımacılığında uygulanmıyor. Havayolu ve otobüs sektörü arasında ciddi bir rekabet yaşanacak. Bizim bir an önce yeni normalleşmeyi yakalamamız lazım. Bugünler gelip geçecek, aşılana orani artıkça hareketlilik de artacak. Kısıtlı kapasite kalkacak, insanlar bir arada seyahat edebilecekler.

Yönetmelik Çalıştay

Bizim bundan sonraki süreçte ne yapacağımız önemli. Artık hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını her seferinde söylüyoruz. Dolayısıyla yeni düzenlemelere ihtiyaç var. Bakanlık birtakım düzenlemeler yaptı,



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

ama yönetmelik yamalı bohçaya çevrildi. Bizim bir çalıştay yapıp, yönetmeliği kökten değiştirecek önerileri değerlendirmemiz gerekiyor. Bu yönde hazırlıklarımız var. Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Baştör'le, Temmuz ayı içinde bir çalıştay, video konferans yoluyla da olsa yapılması konusunda görüştük. Yeni yönetmelik nasıl olmalı, neleri kapsamalı, bugüne kadar neler yanlış gitti... Birçok konuda yeni düzenlemelere ihtiyaç var. Belgelerde, belgelere kayıtlı araçlarda, 18 kişilik araçların belgeye kaydedilmesi gibi sorunlar var. 18 kişilik araçların belgeye kayıt imkanı verilmesini ben doğru bulmuyorum. 18 kişilik araçların devreye girmesi ulaşım güvenliğini zorlar. Sürücü tecrübesi dahil birçok sorun yaşanır. 18 koltuklu otobüslerle piyasanın dengesi bozulur. Çözüm hat esası, sınıflandırma ve kapasite kullanımıdır.

Sektörün yapması gerekenler

Hat esasının artık kaçınılmaz hale geldiğini görüyoruz. Bakanlıktan isteyeceğimiz sınırlı talepler var. Diğer bakanlıklardan vergilerin ve

mevcut borçların yapılandırılması gündeme geliyor. Bizim de somut isteğimizi ortaya koymamız gerekiyor. Motorlu Taşıtlar Vergisi'nin iki taksitinin alınmaması, sigorta ücretlerinin en azından km'ye göre değerlendirilmesi gerekiyor.

Servis yükü

Bunlar hükümetten istediklerimiz. Sektörün kendi içinde yapması gerekenler konusunda da harekete geçiyoruz. Firma sahipleri ile acente, acente komisyonu, yazılım şirketleri, servis araçları konusunu görüşüyoruz. Geçen hafta İBB Ulaşım AŞ ile servis araçlarının kurumsal hale getirilmesi ve 'kullanan öder' mantığı ile yeniden yapılandırılmasına yönelik bir görüşme yaptık. Bu toplantıların devamı konusunda sözleştik. Büyükşehir Belediyesi, vatandaşla ücretsiz verilen bir hizmeti kaldıran taraf gibi gözükmem istemiyor. Burada sektörün paydaşlarını bir araya getirmeye çalışıyoruz. Hep birlikte servis araçlarını sektörün üzerine yük olmaktan çıkaracağız. İstanbul'dan başlayıp Türkiye'ye yayılması için çaba göstereceğiz. Kayseri'de örnek model var, 53 servis aracı ve 157 acente yükü kalktı ve bu model başarıyla yürüyor. Bu modeli yaygınlaştırmamız gerekiyor. Kayseri'de 5 transfer terminali var ve tüm modların yolcusu bu merkezlerde buluşuyor. Birbirimiz ile yarışarak, rekabet ederek değil birlikte hareket ederek sorunlara çözüm sağlayabiliriz. Firmalardan destek bekliyoruz ve inşallah sonuç alacağız. Bu konuda karşı çıkan olursa da sektöre zarar verdiklerinin farkına varmaları gerekiyor. Pandemi sonrasında otobüsçülüğü yeniden tamamlayacak adımları atmamız gerekiyor. ■



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Anadolu Otogarı, TOFED Genel Kurulu ve Turizm Taşımacıları Federasyonu

Sektörümüzün büyük beklentisi olan Anadolu Otogarı'na yönelik Türkiye Otobüsçüler Konseyi adına girişimlerimiz İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve Bakanlıklar nezdinde devam ediyor. Belediyenin bize gösterdiği yerlerden, VIAPORT yakınında, Tarım ve Orman Bakanlığı'na ait olan bir arazi var. Bu arazi belediye tarafından da bizim tarafımızdan da beğenildi. Sayın Mustafa Yıldırım bu konuyu Sayın Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a aktarmış o da İçişleri Bakanı Sayın Süleyman Soylu'yu bu konuda koordinasyonun sağlanması için görevlendirmişti. Sayın Soylu ile görüştük.

Daha sonra Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli'nin iki yardımcısı ile ayrı ayrı heyetler halinde görüşmelerde bulunuldu. Bakanlığa ait bu arazinin üzerinde terminal yapılması için bir engel bulunmadığı yönünde mutabakat sağlandı. Geçen hafta Tarım ve Orman Bakanlığı'nın İstanbul Bölge Müdürlüğü ile Türkiye Otobüsçüler Konseyi bir görüşme gerçekleştirdi. Sonuçta 120 dönümlük ve hem 2'nci, hem 3'üncü köprüye ulaşım kolaylığı olan bu araziye Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın terminal yapımı için talep etmesine karar verildi. Bu terminal hem şehiriçi hem de şehirlerarası hızlı trenin raylı sistemlerinin aktarma merkezi de olacak. Burada yapılacak otogar hem Sabiha Gökçen'e hem de raylı sisteme entegre olacak, tıpkı İstanbul Otogarı gibi. Bu konuda büyük mesafeler kat ettik. Önümüzdeki hafta Sayın Süleyman Soylu ve Sayın Adil Karaismailoğlu ile görüşüp istenir duruma getireceğiz. Bu konuda İçişleri Bakanlığı ve Tarım Orman Bakanlığı ile tam bir mutabakat içerisinde ilerliyoruz. Burası olursa İBB hiçbir engel çıkartmayacak, yap işlet devret modeline de karşı çıkmayacak. Sektörün içinden doğacak kooperatif veya şirket otogarı yapacak.

Tuzla'daki otogar çalışması

Öte yandan Tuzla Belediyesi sınırları içinde otogar inşa edilmesi yönünde yapılan çalışmaları saygıyla karşılıyoruz, ama Tuzla Belediye Başkanı Sayın Şadi Yazıcı ile Sayın Mustafa Yıldırım bizzat görüştü. Sayın Yazıcı, "Biliyorum, otogarin yapılıp işletmesinde İBB yetkilidir. Benden iş merkezi olarak inşaat izni istendi ve ben de bu izni verdim. Bbiliyorum otogar izni İBB'ye bağlıdır" dedi.

Genel Kurullar ve yeni yapılanma

TOFED ve IPRU genel kurullarını pandemi nedeniyle yapamadı. Temmuz ayında bayramdan bir iki gün önce veya sonrasında genel kurullar yapılacak. Sayın Galip Öztürk'ün de davetiyle TOF ve TOFED tam bir mutabakat içerisinde ilerliyor. Sayın Yıldırım'ın TOFED içinde aktif görev alacağı yeni bir yapılanma olacak. Merkez Yürütme Kurulu ve Yönetim Kurulunda firma sahiplerinin ağırlığı olacak, çok az profesyonel kadro olacak. Yönetimin tamamı firma sahipleri düzeyinde oluşacak. Ancak firma sahibinin, kendisi yerine önereceği kişi olacak. Bundan sonraki hedef Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'na kamu yararı statüsünün verilmesi, TOBB içinde yer alan Sektör Meclisini oda haline dönüştürmek. Bu süreçte TOBB Sektör Meclisi Başkanı ve TOF Başkanı Mustafa Yıldırım TOFED Başkan Yardımcısı İcra Kurulu Başkanı olması, Sayın Birol Özcan'ın bu süreçte TOFED Genel Başkanlığı'na devam etmesi yönünde bir talep var. Tabii, bütün bu yöndeki taleplere üyelerimiz genel kurulda karar verecek. Tüm Otobüsçüler Federasyon (TOF) ise turizm taşımacılarının federasyonu olarak devam edecek. Eskişehir'de de kurulan federasyon ve TOFED'e üye derneklerle tamamen turizm taşımacılarının federasyonuna biz de gereken desteği vereceğiz.

Kısıtlı kapasite

Sektörde kısıtlı kapasite süreci devam ediyor. Biz de sektörün genel talepleri ile sağlık konusunda yapılması gerekenlerle karşı karşıya kaldığımızda doğal olarak sağlığı tercih ediyoruz. Tabii ki, hükümetin aldığı bu konudaki aldığı kararları destekleriz. Havayollarıyla bir haksız rekabet söz konusu; bu konuda girişimlerde de bulunduk. Ancak süreçte pandeminin seyri belirleyici olacak. Yüzde 50 kapasiteye ek olarak aile bireylerinin yan yana oturma izni alındı.

Çalışmalarımız sürüyor, sektörün sorunlarını çözmek için hep birlikteyiz. ■

Mercedes-Benz Türk'ten yeni oluşum

Kullanılan ekipmanlar ToolStore ile yeniden hayat buluyor

Otobüs ve kamyon ürün gruplarında ikinci el süreçlerinde BusStore ve TruckStore yapılanması ile 10 yılı aşkın süredir kaliteli hizmet üreten Mercedes-Benz Türk, bu sefer ToolStore ile 2019 sonunda yeni bir oluşuma da imza attı. Ömrünü tamamlamış ve hurdaya ayrılmak üzere olan dikiş makinesinden, forklifte, temizleme iş ekipmanına kadar her türlü ekipman ToolStore ile yeniden ekonomiye kazandırılıyor.

■ Röportaj: Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk 2.El Otobüs & Kamyon Satış Direktörü **Didem Daphne Özensel**, “Bu oluşumdaki temel amacımız; sürdürülebilirliğe katkı sağlamak ve kullanılabilir durumda olan malzeme ve ekipmanları ekonomiye geri kazandırmak. İlk satışı gerçekleştirilen ürün ise Hoşdere Otobüs Fabrikamızda koltuk imalatında kullanılan dikiş makinasıdır. Bu ilk dikiş makinesinin Mercedes-Benz Türk için sembolik değeri oldukça büyük. Bu oluşum sayesinde ülke sanayisine ekipmanlar geri kazandırılarak ekonomiye katkı sağlanıyor” dedi.

YENİLİKÇİ FİKİR HAFTASINDA ORTAYA ÇIKTI

ToolStore oluşumuna yönelik merak ettiğimiz soruları Mercedes-Benz Türk 2.El Otobüs & Kamyon Satış Direktörü **Didem Daphne Özensel** cevapladı:

■ **ToolStore oluşumu tam anlamıyla ne zaman hayata geçti?**

- ToolStore'un kurulmasında temel amaç, ana işletmelerimizdeki standartlara göre ömrünü dolduran hurdaya ayrılmak üzere olan ekipmanlarımızın başka firmalar tarafından değerlendirilebilmesini sağlamak. Bu ekipmanlar Mercedes-Benz Türk tarafında ömrünü doldursa da hala kullanılabilir durumda olan malzeme ve ekipmanlardır. Daha önce hurda statüsünde ve hurda değerlendirilmesi yapmakta olan ekipmanlarımızı, markamızın yeni oluşumu ToolStore güvencesiyle hurda sürecine girmeden son kullanıcılara satıyoruz.

ToolStore, Mercedes-Benz Türk İstanbul Tesis Bakım Birim Müdürü Emre Gülçeken ve ekibi tarafından Mercedes-Benz Türk'te girişimcilik ve sürdürülebilirlik faaliyetlerini yürüttüğümüz Koza Merkezi'nde her yıl düzenlediğimiz Yenilikçi Fikir Haftası'nda ortaya çıktı. Satış işlemi 2019 yılının Ekim ayından bu yana aktif olarak devam ediyor.

ToolStore isminin arkasında 2009 yılından günümüze Mercedes-Benz Türk'ün kamyon ve otobüs alanındaki 2.El faaliyetlerini sürdüren TruckStore ve BusStore markalarımız yer alıyor. “2.El'de Mükemmel Müşteri Memnuniyeti” ilkesiyle yürüttüğümüz çalışmalarımız neticesinde edindiğimiz tecrübelerimizi ToolStore'a da aktardık. ToolStore ile güvenilir 2.El seçeneklerimize otobüs ve kamyonlardan sonra malzeme ve ekipmanları da eklemiş olduk.



Didem Daphne Özensel

HEM ŞİRKETE GELİR SAĞLIYORUZ HEM EKONOMİYE KAZANDIRIYORUZ

■ **Neden bu tür bir oluşuma ihtiyaç duyuldu?**

- ToolStore projesi, projeyi geliştiren ekibimizin ana işletmelerdeki standartlara göre ömrünü dolduran, ihtiyaç duyulmayan, verimsizleşen, bakım masrafları arttığı için hurdaya ayrılan ekipmanların başka firmalar tarafından değerlendirilebileceğini fark etmesiyle ortaya çıktı. Eskiden hurda statüsünde, hurda değerlemesi yapmakta olan bu ekipmanlar, bu oluşum ile birlikte ToolStore üzerinden hurda sürecine girmeden son kullanıcılara satılarak şirkete gelir sağlamak, ilgili ekipmanları ekonomiye geri kazandırmak, bu yolla doğada pozitif etki yaratmak ve ayrıca endüstrideki sürdürülebilirliğe her açıdan destek vermeyi amaçlanıyor.

DİKİŞ MAKİNESİNDEN, FORKLİFTE KADAR

■ **Bu oluşuma yönelik yapılan açıklamada; “ekonomik ömrünü doldurmuş, hurdaya ayrılan ekipmanlar” ifadesi yer alıyor. Doğrusu ben bu oluşumun neyi içerdiğini merak ediyorum.**

- Mercedes-Benz Türk lokasyonlarında kullanılan malzeme ve ekipmanlar, şirketin bakım-onarım faaliyetlerine ve teknik ekip tarafından verilen karara göre hurdaya ayrılıyordu. ToolStore oluşumu ile eskiden hurdaya ayrılan bu ekipmanlar artık hurda sürecine girmeden sanayiye geri kazandırılıyor. Burada bahsi geçen malzeme ekipmanları dikiş makinesinden, forklifte, temizleme iş ekipmanına kadar düşünebilirsiniz.

HURDA DİKİŞ MAKİNESİ YENİDEN HAYAT BULDU

■ **Bu tür bir oluşumdan markaya sağlanması hedeflenen kazanç nedir?**

- Bu oluşumdaki temel amacımız; sürdürülebilirliğe katkı sağlamak ve kullanılabilir durumda olan malzeme ve ekipmanları ekonomiye geri kazandırmak. İlk satışı gerçekleştirilen ürün ise Hoşdere Otobüs Fabrikamızda koltuk imalatında kullanılan dikiş makinasıdır. Bu ilk dikiş makinasının Mercedes-Benz Türk için sembolik değeri oldukça büyük. Bu oluşum sayesinde ülke sanayisine ekipmanlar geri kazandırılarak ekonomiye katkı sağlanıyor.

ÇEVRENİN KORUNMASINA DA KATKI SAĞLIYORUZ

■ **Bu tür araçlarla ilgili şirketlere ve ekonomiye sağlanan ekonomik kazançlarla ilgili de bilgiler verir misiniz?**

- Mercedes-Benz Türk olarak 2020 sonu itibarıyla Türkiye'deki faaliyetlerimiz için toplamda 1.3 milyar Euro'yu aşkın yatırım değerine ulaştık. Pandeminin etkisine rağmen otobüs ihracatından 422 milyon Euro, kamyon ihracatından 479 milyon Euro, AR-GE ve diğer alanlardaki hizmet ihracatından da 41 milyon Euro'yu aşkın gelir elde ettik. 2020 yılında yaklaşık 1 milyar Euro'luk ihracat gelirine ulaşarak Türkiye ekonomisine katkısını aralıksız sürdüren Mercedes-Benz Türk, ToolStore projesi ile de ekonomiye farklı bir alandan katkı sağlıyor. Yeni ekipman üretimlerinden kaynaklanacak maliyetlerin azaltılmasına katkı sağlayarak ekonomiye desteğimizi bu alanda da sürdürüyoruz.

Küresel ısınma ve iklim değişikliği yeryüzündeki yaşamı tehdit eden en büyük tehlikelerden biri. Oluşturduğumuz karbon ayak izlerinin doğal yaşamda bulduğu somut karşılığı, küresel ısınma, iklim değişikliği ve bunlara bağlı olarak doğal yaşamın yok olması olarak tanımlayabiliriz. Mercedes-Benz Türk olarak bu durumun farkındalığı ile tehlikenin önlenmesi adına faaliyetlerimizi sürdürmeye devam ediyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak kullanımdan dışı bırakılan ekipmanları tekrar ekonomiye kazandırarak, yeni ekipman üretiminden doğan karbon ayak izini önemli ölçüde azaltıyor ve sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak için çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz.

TOOLSTORE MAĞAZASI

■ **Hurdaya ayrılan ekipmanlarda yapılacak çalışmalar nerede yapılıyor, bir merkez mi oluşturuldu, özel bir ekip bulunuyor mu veya bayilerle iş birliği şeklinde mi yapılıyor?**

- Süreç Mercedes-Benz Türk lokasyonlarında bakım-onarım ve tesis ekip-



ToolStore Mağazası

sahibinden.com'da yer alan TOOLSTORE mağazasını ben inceledim. 10 TL'lik bir parça da, 9 bin TL'lik şifreli kasa dolap da, 27 bin TL'lik takograf kalibrasyon cihazı da, 450 bin TL fiyatla satışa sunulan köprü vinç de satışa sunulmuş durumda.



ToolStore, Mercedes-Benz Türk İstanbul Tesis Bakım Birim Müdürü Emre Gülçeken ve ekibi

leri ile TruckStore satış ekipleri tarafından takip ediliyor. Mercedes-Benz Türk standartlarına göre işletme ömrünü tamamlamış ancak hala kullanılabilir durumda olan ekipmanlar belirleniyor ve bu yeni oluşumla ekonomiye geri kazandırılıyor. Bayilerle herhangi bir çalışmamız bulunmuyor. Bu konu, araç ve ürün grubundan tamamen bağımsız bir konu. Fabrikalarımızda ve Genel Müdürlük Merkezimizde kullanılan teknik ekipman ve malzemelerin satışı söz konusu. İlgili ekipmanlara dair ilanlarımıza sahibinden.com'da yer alan TOOLSTORE mağazamızdan ulaşabilirsiniz.

TÜM BİLGİLER ALICILARLA PAYLAŞILIYOR

■ **Bu tür ürün gruplarında yapılan işlemler sonrasında garanti süreci nasıl işliyor?**

- Satışa sunduğumuz ürünler, Mercedes-Benz Türk standartlarına göre ekonomik ömrünü dolduran ürünler. Bu yüzden garantileri bulunmuyor. Satış sürecinde şeffaf bir akış yürütüyoruz. Satışta olan ürünün genel durumu, ne amaçla, ne zamandır kullanıldığı gibi tüm bilgileri potansiyel alıcılarla paylaşıyoruz. Ayrıca müşterilerimizin satın almadan önce gelip ürünleri incelemesine olanak sağlıyoruz.

ESKİ OTOBÜS VE KAMYON

■ **ToolStore sürecinde kamyon ve otobüse yönelik bir çalışma var mı?**

- Ürün grubundan tamamen bağımsız olarak bu oluşumla beraber Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Aksaray Kamyon Fabrikası ile Genel Müdürlük Kampüsü tarafından Mercedes-Benz Türk standartlarına göre faaliyet ömrünü tamamlamış ekipman ve malzemeler hurda sürecine girmeden satışa sunuluyor. Bu ekipmanların bilgisi ToolStore'a geliyor ve online platformda bu ekipman ve malzemelerimiz satışa sunuluyor. Ekipman belirleme işlemi ile birlikte bu ekipmanların satış işlemleri ToolStore üzerinden yürütülüyor Ekipman veya malzemelerin ihracatı gerçekleştirilmiyor. Sadece Türkiye pazarına satış yapılıyor. ToolStore kapsamında eski otobüs veya kamyonların dönüşümüne yönelik bir girişimimiz bulunmuyor. ToolStore kapsamında da böyle bir yaklaşım bulunmamaktadır. ■



Erensoy Turizm 12 Sprinter yatırımının 5'ini Gülsoy Otomotiv'den aldı

İstanbul, Tekirdağ, Kocaeli, Gaziantep, Adana ve Isparta illerinde, şehir içi yolcu taşımacılığı, şehirlerarası tur ve gezi organizasyonları, özel transfer hizmetleri alanlarında faaliyet gösteren Erensoy Turizm, ilk kez Mercedes-Benz yıldızlı araçları filosuna ekledi. Bu alımda Mercedes-Benz Finansal Hizmetler tarafından avantajlı kredi imkânları ve çok yıllık kasko desteği de verildi.

Erensoy Turizm, 2021 yılında gerçekleştirdiği toplamda 12 adetlik Mercedes-Benz Sprinter minibüs yatırımının 5'ini Gülsoy Otomotiv'in Kurtköy lokasyonunda gerçekleştirdi. Teslimat töreninde, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Koordinatörü Cihangir Eradagör, Gülsoy Otomotiv İstanbul



Anadolu Şube Genel Müdürü Serkan Açar, Gülsoy Otomotiv Florya Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Ebru Taşkın Kocagil ve Gülsoy Otomotiv İstanbul Anadolu Şube Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Sercan Bal, araçları Erensoy Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Polat ve Erensoy Turizm Genel Koordinatörü İsmail Ahmet Polat'a teslim ettiler.

Erensoy Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Polat: "Filomuza ilk kez Mercedes-Benz yıldızlı araçları kattık. Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sunduğu avantajlı kredi ve kasko imkanları sayesinde 12 adet Sprinter Minibüsümüzün 9'unu Gülsoy Otomotiv'den bünyemize katmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz." ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Problem

A damın biri, karısının artık eskisi kadar iyi duymadığını, bir işitme cihazına ihtiyacı olduğunu düşünüyormuş.

Bu durum için aile doktorunu aramış... Doktor, ne kadar duyduğunu anlayabilmesi için basit bir yöntem önermiş: "Yapacağın şey, 20 adım ileride dur, normal bir konuşma tonuyla bir şeyler söyle, eğer duymazsa 15 adıma gel, tekrarla, sonra 10 adım; cevap alana kadar aynı şeyi tekrarla."

O akşam karısı mutfakta akşam yemeğini hazırlarken, 20 adım uzaklıktan karısına normal bir konuşma tonuyla seslenmiş: "Hayatım, bu akşam yemekte ne var?" Cevap yok.

Biraz yaklaşmış. Mesafeyi 15 adıma indirmiş ve tekrarlamış, "Hayatım, bu akşam yemekte ne var?" Gene cevap yok.

Biraz daha yaklaşmış, mesafe 10 adım ve tekrar sormuş: "Hayatım, bu akşam yemekte ne var?" Hâlâ cevap yok.

Mutfakın kapısına gelmiş, mesafe iyice azalmış ve soruyu tekrarlamış: "Hayatım, bu akşam yemekte ne var?" Gene cevap alamamış.

Bu sefer karısına iyice yaklaşmış ve aynı soruyu tekrar sormuş: "Hayatım, bu akşam yemekte ne var?"

Karısı; "Hayatım, beşinci kez söylüyorum, Tavuk !!!"

Problem daima karşımızdaki kişilerde olmaya bilir. Problemlerin sebebini biraz da kendimizde aramalıyız...

Ben benzer bir olayı yaşadım. Antalya'da çalışırken, patronun odasında bir müşteri ile olan tartışmaya şahit oldum. Araç seçiminde mutabık olsalar da ödeme konusunda kıran kırana bir tartışma varken odaya girdim. Müşteri, ödeme planı konusunda, satıcı ile asla mutabık kalamıyordu. Epey uzun süren ve zıtlasmaya dönüşen konuşmayı konuyu tam olarak bilmediğim için sadece dinliyorum, müdahale etme şansım yok. Bir müddet sonra patron ayıldı, olaya müdahale etti ve her iki tarafı da susturdu.

Müşteriye dönerek, "Şimdi sakince ne istediğini bir kez daha anlat bize" dedi. Müşteri hayalindeki ödeme şeklini anlattı. Patron, "Bence bu olabilecek bir plan" dedi. Satıcıya döndü ve "Bunun yapılması mümkün mü" dedi. Satıcı, "Evet, bu yapılabilir" deyince sorun, aniden, hızlıca ve olumlu olarak çözüldü.

Bazen günlük koşturuma ve bize dayatılan şablonlar nedeniyle önerileri dinlemiyor, alternatif çözümleri göz ardı ediyor, böylece de çözüm üretmek yerine sorunun parçası olmayı tercih ediyoruz.

Duymak yerine dinlemeyi becerebilsek, aile, ticaret ve hatta siyaset ilişkilerinde çözümün hem çok uzak, hem de çok karmaşık olmadığını göreceğiz.

Ancak, öncesinde yapmamız gereken çok önemli bir şey daha var. "Önyargılarımızı bastırmak". Eğer bunu yapabilecek kabiliyetimiz yoksa ne kadar çaba göstersek de başarılı olma şansımız olmaz.

Çözüm asla dışarda değil... Çaresizseniz çare sizsiniz...

"Aynı dili konuşanlar değil, aynı duyguları paylaşanlar anlaşılabilir." Mevlana. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 380 • 14 Haziran 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

Ekmrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

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

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

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**

CMA CGM AIR CARGO, uçuşlarına İstanbul'u da ekledi



Tarifeli kargo seferlerine haziran ayında başlanıyor.

Taşımacılık ve lojistik alanındaki dünyanın en önemli gruplarının başında gelen Marsilya merkezli Fransız CMA CGM Group, hava kargo uçuş destinasyonlarına haziran ayı itibarı ile İstanbul'u da dahil etti.

CMA CGM Air Cargo'nun ilk uçağı 5 Haziran sabahı saat 02.00'de İstanbul Hava Limanı'na iniş yaptı. Uçak köprüye yanaşırken DHMİ İtfaiyesi, takım ve denetim araçları park pozisyonuna gelerek ışıklarını açıp karşılamaya eşlik ettiler.

CMA CGM Air Cargo İstanbul'un yanı sıra Şikago, Atlanta, New York, Liege, Dubai ve Beyrut'a hava taşımacılığı hizmeti veriyor. CMA CGM Air Cargo'nun tüm destinasyonlara olan servislerinin satışından ticari hava taşımacılığı hizmetlerinde dünya lideri olan ECS Group sorumlu olacak.

İstanbul-Liege bağlantısı ile Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere Dubai ve Beyrut'a da hizmet verecek olan CMA CGM Air Cargo, A330-200F tipi kargo uçakları ile tarifeli kargo seferleri gerçekleştirecek.

CMA CGM Air Cargo Genel Müdürü Xavier Eiglier; "CMA CGM Group olarak müşterilerimize kara, deniz ve hava taşımacılığını içeren nakliye ve lojistik hizmetleri sunuyoruz. Birkaç kıta arasında bulunan ve stratejik konuma sahip olan İstanbul'a yapılacak uçuşların gerek Türkiye'nin ithalat ve ihracatına

olumlu etki sağlayacağına gerekse de CMA CGM Air Cargo'nun gelişimini hızlandırmaya yardımcı olacağına inanıyoruz. Müşterilerimize, yerel veya uluslararası forwararlara ve diğer hava yolu taşıyıcılarına yeni destinasyonlar sunarak hizmet vermeye devam ediyoruz. Uçuşlarımıza, haftada iki kez olarak başladık; artırmayı umuyoruz." dedi. ■

CMA CGM Group Hakkında:

Taşımacılık ve lojistik alanında dünya lideri olan CMA CGM Group, 566 gemisi ile beş kıtada dünya çapında 420'den fazla limana hizmet vermektedir. 2020'de, yaklaşık 21 milyon TEU konteyner taşımış olan CMA CGM Group, lojistik hizmetlerinde dünya lideri olan CEVA Lojistik ile, her yıl 400.000 ton hava taşımacılığı ve 2.8 milyon ton iç nakliye gerçekleştirmektedir. 160 ülkede 400'den fazla ofisi ve 750 deposu bulunan CMA CGM Group, 110.000'den fazla kişiyi istihdam etmektedir.

CMA CGM Türkiye Hakkında:

İstanbul'daki merkezi ve Türkiye'deki tüm limanları kapsayan 5 ofisi ile 200'den fazla çalışanı sayesinde CMA CGM Türkiye, konteyner taşımacılığı ve iç nakliyenin her alanında kalite ve performansı birleştiren yenilikçi hizmetler sunmaktadır.

CMA CGM Grubu, Türkiye'yi 15 servis ve aylık 188 liman uğrağı ile dünyanın 160 ülkesinde 420'den fazla limanına bağlıyor.



Hödlmayr Genel Müdürü Hande Çarıkçı:

Geleceğe umutla bakıyoruz

Araçların fabrika veya giriş limanından alınmasından, satıcılarına veya filo sahiplerine teslim edilmesine kadar tüm tedarik zincirinde uzmanlaşmış bakış açısı ile yılda yaklaşık 1.75 milyon araç taşıyan Hödlmayr International AG, Türkiye'de büyümeye devam ediyor.

COVID 19'un etkilerine rağmen otomobil sektörünün 2021 yılına olumlu bir sefikle başladığını ifade eden Hödlmayr Nakliyat ve Ticaret Ltd. Genel Müdürü Hande Çarıkçı, bu gelişmeden kendilerinin de olumlu etkilendiğini söyledi. Nitelikli sürücülerini istihdam edeceklerini açıklayan Hande Çarıkçı, "Binek otomobil ve hafif ticari araç satışları ocak ayından mart ayına kadar yüzde 59,7 oranında artış kaydetti. Dolayısıyla biz geleceğe umutla bakıyoruz" dedi. ■



TEMSA'dan Boğaziçi Elektrik Dağıtım'a



10 FUSO CANTER

Boğaziçi Elektrik
Dağıtım'a ilk kez
Fuso Canter
araç teslimatı

TEMSA, elektrik dağıtım sektörünün en önde gelen kuruluşları arasında yer alan Boğaziçi Elektrik Dağıtım A.Ş.'ye 10 adet Fuso Canter teslimatı gerçekleştirdi. Araçların teslim törenine CK Enerji Lojistik Direktörü Murat Kaplan, TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ, Fuso Canter Türkiye Satış Müdürü Serdar Baş, Bölge Satış Yöneticisi Ruhi Pehlivan, Paktaş Platform Şirket Müdürü Hayrettin Gürgen katıldı.

Teslim töreni sonrasında açıklamalarda TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Boğaziçi Elektrik Dağıtım A.Ş. ile ilk kez gerçekleşen iş birliğinden büyük memnuniyet duyduklarını ifade ederek, "Elektrik dağıtım sektörünün en önemli şirketleri arasında yer alan ve yaklaşık 2000 araçlık filo büyüklüğüne sahip Boğaziçi Elektrik Dağıtım A.Ş.'ye bugün 10 adet Fuso Canter teslimatı gerçekleştirdik. Fuso Canter araçların performansından, dayanıklılığından memnun kalacaklarına inanıyoruz. Bu tür şirketlerde araç fazla km yapmıyor ama zorlu şartlarda çalışıyor ve



dayanıklılık çok ön plana çıkıyor. Ayrıca Fuso Canter araçlar düşük yakıt tüketimi ile de kullanıcısının maliyetlerini düşürüyor. Araçların yüksek performansının yanı sıra kaliteli satış sonrası hizmet sürecimizle de bu iş birliğinin artarak devam edeceğine inanıyoruz. Araçların üst yapıları Paktaş Platform tarafından yapıldı. Onlara da teşekkür ediyoruz. Üst yapılar noktasında da iş birliği sürecini de geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

YATIRIMLARIMIZ DEVAM EDECEK

CK Enerji Lojistik Direktörü Müdürü Murat Kaplan, her dağıtım şirketinin bakım yükümlülüklerini

hayata geçirebilmesi için belirli bir seviyede araç yatırımı yaptığını dikkat çekerek, "Biz kamu hizmeti sunuyoruz. Kesintisiz hizmet sunmak durumundayız. Pandemiye rağmen de hizmet sürecimizi aksatmadık. Biz bu yıl toplamda 38 araç aldık. Bunların 10 adedi, yaptığımız araştırmalar sonucunda FUSO markası ile ilgili kullanıcılardan gelen geri bildirimlerin olumlu olması nedeniyle, Fuso Canter oldu. Önümüzdeki dönemde araç parkı yatırımlarımız devam edecek.

HAFİFLİK VE DAYANIKLILIK İLE FARKINI ORTAYA KOYUYOR

TEMSA Fuso Canter Türkiye Satış Müdürü Serdar Baş da ise şöyle

konuştu: "Fuso araçlar güçlendirilmiş şaseleri ile dayanıklılık açısından farklılığını ortaya koyuyor. Fuso araçlar rakiplerine göre daha hafif olurken, daha dayanıklı bir şaseye sahip. Ayrıca daha hafif olduğu için de daha düşük bir yakıt tüketimine sahip. Araç temini noktasında bir sıkıntı yaşamıyoruz. 2021 yılından beklentilerimiz yüksekti ve bu beklentiler doğrultusunda siparişlerimizi 2020'nin son çeyreğinde verdik. Sürücülere sürüş eğitimi verme noktasında, TEMSA Akademi ile pandemi koşulların getirdiği şartlar neticesinde aksiyon almaya devam ediyoruz. Bizim önceliğimiz sahada müşteriyi iyi dinlemek ve onların ihtiyaçlarına uygun çözüm üretmek" dedi. ■



Tuncay
Bekiroğlu

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'ye anlamlı ödül: 2020 "Market of the Year"



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ, başarıları ile MAN Truck & Bus SE çatısı altında fark yaratmaya devam ediyor. MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performansa verdiği 'Market of the Year' ödülü, 2020 yılında MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'ye verildi. Alınan ödül, tüm dünyayı etkileyen küresel salgının başta ekonomi olmak üzere tüm alanlarda yarattığı zorlu koşullara karşın MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'nin gösterdiği başarılı performansı tescil etmesi ve Türkiye'nin potansiyelini ortaya koymasından ayrı bir önem taşıyor.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ, 2019 yılında da MAN Truck & Bus SE'nin tüm

dünyadaki satış ekipleri arasında 'müşteri memnuniyeti' alanında en yüksek notu alarak, 'CustomerFirst Award' ödülünü almıştı.

MAN'ın tüm dünyadaki satış ekipleri arasında müşteri memnuniyetinde en yüksek nota ulaşarak, bir önceki yıl da 'CustomerFirst Award' ödülünü aldığını vurgulayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü **Tuncay Bekiroğlu**, "Biz her koşulda işimizi en iyi, en doğru şekilde yapmaya ve Türkiye'de 'yaşam boyu iş ortaklarımıza' en ideal çözümler, hizmetler sunmaya devam edeceğiz" dedi. ■



if DESIGN AWARD'da, yeni MAN TGX, tasarımının özel işlevselliğiyle puan topladı. Tüm yeni kamyon modeli yelpazesi de kullandığı malzemeler ve renklerle uzmanlar jürisini etkiledi.

- Yeni MAN TGX, if DESIGN AWARD 2021'de özel işlevselliği ile puanları topladı
- Yeni MAN Kamyon Neslinin Renk ve Trim konsepti if DESIGN AWARD 2021'i kazandı
- Yeni MAN Kamyon Nesli, Red Dot Tasarım Ödülleri'nde bir

Red Dot ve Alman Tasarım Ödülleri'nde bir Altın ödülünden sonra, iki if DESIGN ÖDÜLÜ ile prestijli ödülleri topladı

MAN Kamyon Tasarım Bölümü Başkanı Rudolf Kupitza, yeni MAN Kamyon Neslinin hemen ayırt edilen genel görünüşünü yaratmak için faydalandıkları ifade gücü ve kullanışlılık etkileşimini anlatırken, "Araç dışındaki dinamik tasarım, gelişme, gelenek ve sürdürülebilirliği birleştirmekte ve aslan logosu ile güçlü ve



coşkulu bir kamyon kişiliği yaratmaktadır. İçeride, araç, uzun seferler için bile sürücünün sezgisel, güvenli ve rahat iş ve yaşam alanı ihtiyacına göre tutarlı bir şekilde düzenlenmiştir" dedi. ■

Demir çelik endüstrisinin güçlü firmalarının tercihi 'Man' oldu:

Mescier Demir
Çelik

Mescier Demir Çelik 10, Aşkın Demir Çelik 5 MAN çekici ile filolarını güçlendirdi

Mescier Demir Çelik, filosuna 10 adet MAN TGS 18.470 BL SA GA çekici kattı. Türkiye genelinde yürüttüğü faaliyetlerinde çeyrek asrı geride bırakan AŞKIN Demir Çelik ise, araç filosunu 4 adet MAN TGS 18.470 BL SA ve 1 adet MAN TGX 18.470 BL SA UY çekici ile güçlendirdi.

İki firma, Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde yeni MAN çekicilerini teslim aldı.

"MAN ile çalışmaktan memnunuz"

1960 yılının başında Karabük'te demir çelik ürünleri ticaretine başlayan ve İskenderun'da ikinci şubesini açarak, ticaret hacmini daha da büyüten **Mescier Demir Çelik Lojistik Müdürü Mehmet Demirdövenler**, "Mescier Demir Çelik olarak, 61 yıldan bu yana her geçen gün genişleyen üretim ve ihracat hacmimiz ile büyüme hedefleri doğrultusunda araç filomuzu yeni MAN çekicileri ile güçlendirdik. MAN ile çalışmaktan çok memnunuz" dedi.

"MAN araçlarının performansından memnunuz"

Filosunu 5 adet MAN çekici ile güçlendiren demir çelik sektörünün önemli firması ise, AŞKIN Demir Çelik oldu. Armend Macun ve Ümit Çalışkan, düzenlenen törende yeni MAN çekicilerini teslim aldı. Armend Macun, "Filomuzdaki araçların büyük çoğunluğu MAN araçlardan oluşuyor. Onların, performanslarından duyduğumuz memnuniyetle ile yeni araç yatırımlarımızda da yine MAN'ı tercih ettik. MAN araçlarının; gerek ileri teknoloji, performans ve dayanıklılıkları gerekse de yüksek yakıt tasarrufu ve satış sonrası sunduğu hizmetlere güveniyoruz" diye konuştu.

"Daima müşterilerimizin yanındayız"

MAN Kamyon Satış Uzmanı Çağrı Eke ise, şunları söyledi: "MAN olarak, bizi sektörde farklı kılan şey; üstün nitelikli araçlarımızın yanı sıra müşterilerimize verdiğimiz hizmetin kalitesidir. Sunduğumuz hizmetin her aşamasında müşteri odaklı çalışıyor ve tüm müşterilerimizi de 'yaşam boyu iş ortağı' olarak görüyoruz. Ayrıcalıklı avantaj ve hizmetlerle 7/24 daima müşterilerimizin yanında oluyoruz." ■



Aşkın Demir Çelik

Mutlular Transport 30 araçlık Renault Trucks alımına başladı

Filosuna bu yıl 30 adet Renault Trucks T480 4x2, E6 Yüksek Kabin ve retarderli çekici katacak olan Mutlular, ilk 5 aracını teslim aldı. Mutlular, 2016 yılından bu yana sadece Renault Trucks çekici alımları ile filosunu güçlendiriyor. Yeni alımları ile filosundaki Renault Trucks çekici sayısı, 90 araca yükseliyor.

Mutlular Transport Kurucu Ortakları Mutluhan Akan ve İsmail Akan'a yeni araçlarını Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delephine, teslim etti. Teslimat töreninde Renault Trucks Bölge Müdürü Tolga Aykaç, Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçasan ve Genel Müdürü Mesut Süzer ile Renault



Trucks Finansal Hizmetler (RTFS) Satış ve Pazarlama Direktörü Ertan Çolak da bulundular. ■

Işıklar Renault Trucks C Serisi ile güçleniyor

Işıklar, dört adet Renault Trucks C520 6x4 çekici alımı ile filosunu güçlendirdi. 2017'den bu yana Renault Trucks C serisi çekicileri kullanan Işıklar, araçların dayanıklılığı kadar yakıt tasarrufu ve sürücü konforundan da memnun.

Işıklar Ağır Nakliyat'ın yeni araçlarını Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Işık ve Yönetim Kurulu Üyesi Sinan Işık'a Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu teslim etti. Teslimatta Renault Trucks Bölge Müdürü Tolga Aykaç, Ceyhan Otomotiv Genel Müdürü Emre Kirazcı ve Satış Yöneticisi Ali Mert Can da bulundu.

Sedat Işık, "Her taşımacılık faaliyetinin ayrı zorlukları var ancak ağır yük taşımacılığında



durum daha farklı. Operasyonların kesintiye uğramaması için araçların konfigürasyonu ve dayanıklılığı çok önemli. Renault Trucks C serisi çekicilerin, bu zorlu çalışma koşullarımızda hiç sorunsuz ve yüksek verimlilikte çalışması yine alım kararımızda etkili oldu" dedi. ■



Tırsan'dan Pace Lojistik'e 25 treyler

Treyler sektörünün güvenilir markası Tırsan, teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Tırsan, sektörün yeni oyuncularından Pace Lojistik'e 15 adet Tırsan Multi Ride ve 10 adet Tırsan Rulo Taşıyıcı teslim etti.

Müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği en

geniş ürün gamıyla sektöre yön veren ve lojistik firmalarının ilk tercihi olmaya devam eden Tırsan'ın Pace Lojistik'e gerçekleştirdiği teslimat törenine; Pace Lojistik Genel Müdürü Berkcan Danış ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı. ■



25 yıllık Renault Trucks tercihini yeni araçları ile taçlandırıyor

Güneş Lojistik, 7 Renault Trucks aldı

Güneş Lojistik, 1996 yılından bu yana Renault Trucks çekiciler ile hizmet sunuyor. Yeni yedi adet Renault Trucks T460 alımı gerçekleştiren Güneş Lojistik, tek markalı filosu sayesinde ekspres operasyonlarını yüzde yüz müşteri memnuniyeti ile sürdürüyor.

Güneş Lojistik, başta Almanya ve İsviçre olmak üzere tüm Avrupa hatlarında hızlı ve ekspres karayolu taşımacılığı hizmeti veriyor. Komple taşımacılık operasyonlarını yöneten Güneş Lojistik, yükün acil durumlarda ulaşması için güvenli ve zamanında teslimatları ile ön plana çıkıyor.

Renault Trucks çekicileri, 1 milyon km'ye kadar sorunsuz kullandık

Filolarında 750 bin km'de Renault Trucks çekici olduğunu belirten Güneş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Güneş; "Araçlarımızın sürüş konforu, verimliliği ve yakıt tüketimi kadar performansları ve düzenli servis hizmetleri sayesinde operasyonlara hiç sorunsuz devam edebilmelerinden çok memnunuz. Daha önce 1 milyon km'ye kadar sorunsuz kullandığımız Renault Trucks Premium çekicilerimiz oldu. Zaten uzun soluklu



işbirliğimiz de bunun kanıtıdır" şeklinde açıkladı. Güneş, Renault Trucks araçların düşük işletim giderleri ve yüksek performansları ile toplam sahip olma maliyeti anlamında emsallerinden farkına da değindi.

Pandemi'nin zorlukları oldu ancak iş hacmimiz arttı

Teslimat sırasında gündemi de değerlendiren Yusuf Güneş; "Pandemi döneminde lojistiğin önemi anlaşıldı ve iş hacimlerimiz arttı ancak süreç, lojistik firmaları için zorlayıcı oldu. Getirilen yeni kurallar, kısıtlamalar ve karantina süreçleri zaman zaman Türk lojistik firmalarının yurtdışındaki firmalar ile rekabet gücünün önüne set koydu. Sürücülerimiz için büyük vize sorunları da yaşıyoruz. Bu sorunların tümü, lojistik firmaları için zorlayıcı olurken iş hacmimizde düşüş yaşamadık ve bu döneme rağmen filo yatırımı yapabiliyoruz" açıklamasında bulundu. ■



Bayraktarlar MERKON'dan Poçan Lojistik'e 10 Actros 1851 çekici

Konya merkezli Poçan Lojistik, yeni oluşumu uluslararası lojistik için tercihini Mercedes-Benz Actros araçlardan yana yaptı. Poçan Lojistik satın aldığı 10 adet Euro 6 motorlu Actros 1815 LS çekici ile filosundaki araç sayısını 35'e çıkardı.



Mercedes-Benz Türk Aksaray fabrika-sında gerçekleştirilen teslimat törenine Bayraktarlar Merkon Kamyon Satış Müdürü Serdar Üçyıldız, Poçan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Sercan Poçan ve Mercedes-Benz Aksaray teknik eğitim uzmanı Halil Eryılmaz katıldı.

Tercihimiz Mercedes oldu

Poçan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Sercan Poçan "Yurtdışı nakliyat tarafında kullanacağımız Actros çekicilerin düşük emisyonu, yakıt ekonomisi sağlayan dayanıklı motorlara sahip olması ve markanın güvenilir olması bizim için tercih nedenlerimiz arasında yer aldı" dedi.

Her zaman doğru ürünleri müşterilerimizle buluşturuyoruz

Mercedes-Benz Türk bayii Bayraktarlar Merkon Kamyon Satış Müdürü Serdar Üçyıldız ise "Mercedes-Benz çekicileri yeni Euro 6 motorlarıyla yakıt ekonomisinde performansını daha da artırdı. 120.000 km'ye çıkan bakım aralıkları ve yüzde 20 oranında düşen bakım maliyeti ile Actros, müşterilerimize ticari anlamda büyük avantaj sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk ve Bayraktarlar Merkon işbirliği ile her zaman en doğru ürünleri müşterilerimiz ile buluşturuyoruz. Yeni araçların Poçan Lojistik'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz." dedi. ■

IVECO'dan Hüner'e 40 S-WAY çekici



IVECO'nun İstanbul yetkili satıcılarından İstanbul Fiat Otomotiv satışını gerçekleştirdiği 40 adet S-WAY AS440S51 T/P çekicileri Hüner Uluslararası Taşımacılık firmasına teslim etti.

Teslimat törenine Hüner Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, Yönetim Kurulu Üyesi Arda Hüner. IVECO Genel Müdürü

Hakkı Işınak, Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Tansu Giz, IVECO Hafif Orta Vasıta Satış Müdürü Erkan Erşin, Ağır Vasıta Bölge Satış Müdürü Yusuf Pekel, İstanbul Fiat Yönetim Kurulu Başkanı Cem Arı, Genel Müdürü Hikmet Yılğör, İstanbul Fiat Ağır Vasıta Satış Müdürü Alper Akbay, satış temsilcileri Eray Üstün, Ersel Ersöz katıldı. ■



IVECO'dan EVONA'ya 6 adet X-WAY

IVECO'nun İstanbul yetkili satıcılarından Genpar Otomotiv satışını gerçekleştirdiği 6 adet AT440X46T/P retarderli, PTOlu off-road çekicileri EVONA Yapı Sanayi ve Ticaret firmasına tören ile teslim etti.

Teslimat Genpar yönetim kurulu başkanı İlhami Ayaz ve satış müdürü Bahri Üçüncü tarafından EVONA firma sahibi Akif Şahin'e yapıldı.

Genpar Yönetim Kurulu Başkanı İlhami Ayaz, "EVONA ile epeydir görüşüyorduk bizi tercih ettikleri için teşekkür ediyorum, kendilerine satış sonrasında da en iyi hizmeti vereceğiz" dedi.



İlhami Ayaz ve Bahri Üçüncü tarafından Akif Şahin'e günün anısına bir plaket takdim edildi

EVONA firma sahibi Akif Şahin, kendilerinin EVONA markası ile çeşitli inşaat projelerinin olduğunu satın aldıkları X-WAY çekicilerin İstanbul içindeki hafriyat işleri için en uygun araç olduğunu ifade etti. ■

Mark Multimodal filosuna 11 Iveco Çekici dahil etti

Mark Multimodal, satın aldığı 11 adet IVECO S-WAY çekici ile filosunu daha da güçlendirdi. Mark Multimodal Genel Müdürü **Onur Güvenler,** Mark Multimodal'in Rusya ve Ukrayna gibi sert hava şartlarının hakim olduğu bölgelere taşıma yaptığını hatırlatarak, söz konusu araçların, bu bölge şartlarına uyumlu olduğunu belirtti.

İstanbul Fiat teslim etti

İstanbul Fiat'taki teslimat töreninde konuşan **IVECO**

Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak ise S-WAY çekiciler hakkında bilgi verdi. Yakıt verimi ve üstün teknolojisi ile IVECO S-WAY'in araç sahiplerine karlı bir çözüm sunmak üzere tasarlandığını ifade eden Işınak, Mark Multimodal'in satın aldığı araçlar sayesinde çözüm ortaklarına daha çok katkı sağlayacağına inandığını da sözlerine ekledi. ■



Meyeks Otomotiv'den Arspet Lojistik'e 10 Daily



IVECO İzmir yetkili satıcısı ve servisi Meyeks Otomotiv tarafından İzmir'in uluslararası taşımacılıkta önde gelen firmalarından Arspet Lojistik'e satışını gerçekleştirdikleri 15 Adet 3,5 ton Daily panel van ve 5 adet 3,5 ton Daily şasi kamyonetin 10 adedi törenle teslim edildi. Arspet Yönetim Kurulu

Başkanı Aslan Savaşan, IVECO ile işbirliklerinden memnun olduklarını, araç parklarında 200'e yakın araç olduğunu, bunun 170 adedinin IVECO olduğunu dile getirmiş ve yeni aldıkları araçları da ekonomi, sağlamlık ve konforu birlikte sundukları için tercih ettiklerini ifade etti. ■

IVECO'dan İzmir'de 12 Adet Daily

IVECO İzmir yetkili satıcısı Meyeks 12 adet Daily'yi teslim etti.

Horoz Lojistik'in taşımacılığını yapan **Bediroğlu lojistik** firmasına MEYEX Motorlu Araçlar tarafından kamyon ve kamyonet olmak üzere 12 adet Daily satışı gerçekleştirilmiş olup, İzmir Horoz ve Bediroğlu Lojistik firmasına ait depoda gerçekleşen törende Bediroğlu yönetim kurulu başkanı **Hasan Gökhan Bedir**'e teslim edildi. Teslimat törenini sonrası araçlarını teslim alan Bedir, IVECO'dan memnun olduklarını, dolayısı ile tercihlerini yine IVECO'dan yana kullandıklarını ve yeni projelerle alımların devam edeceğini belirtti.

Törende konuşan **Erdal Demir:** "Araçlarımızın performansından son derece memnun olan firma yetkilileri ve çalışanları IVECO ve Meyeks ile iş ortaklıklarının uzun yıllar devam edeceğini dile getirmesi bize mutluluk verdi" dedi. ■



MEYEX ortakları Fatih Cömert ve İsa Tokmak tarafından günün anısına Hasan Gökhan Bedir'e bir plaket sunuldu.



Volvo Trucks Yeni nesil kamyonu Volvo FH'i tanıttı

Temsa İş Makinaları'nın distribütörlüğünü yürüttüğü Volvo Trucks, yeni tasarlanmış kabin, yenilikçi güvenlik özellikleri ve sürücü odaklı fonksiyonlara sahip yeni Volvo FH'in tanıtımını gerçekleştirdi. Yeni Volvo FH tasarımıyla daha verimli, güvenli ve konforlu bir sürüş imkanı sağlıyor.

"Volvo FH serisi, özellikle hayatlarının önemli bir bölümünü yolda geçiren şoförler tarafından yıllardır en beğenilen model olur" diyen Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, "Yeni Volvo FH ile sürücülerin dünya standartlarında çalışmalarına yardımcı olacak hizmetleri sunmayı sürdürüyoruz" şeklinde konuştu.

Sürücü odaklı

Yeni Volvo FH, sunduğu konfor ve ayrıcalıklı donanımlar ile nakliye sürecine katkı sağlıyor. Roger Alm, "Profesyonel sürücünün verimliliğine ve konforuna öncelik veren bu yeni kamyonumuz ile şoförlere ve filolara yardımcı olma yolunda önemli bir adım attık" dedi.



Verimli çalışma ortamı

Yeni Volvo FH, yenilenen kabin içi tasarımıyla sürücülere gösterilen özeni en açık şekilde gözler önüne seriyor. Çalışma alanlarının merkezinde tamamen dijital, 12 inç yüksek çözünürlüklü gösterge tablosuna sahip yeni Volvo FH, ayrıca sabit bardak tutucusu, açık saklama bölmesi ve hareket algılayıcı kontrollü aydınlatması olan modern bir ön konsola sahip. Gösterge tablosu, sürücünün sürüş durumuna ve gösterilmesini tercih ettiği bilgilere bağlı olarak dört farklı ekran görünümü arasında seçim yapmasını sağlıyor.

Erişimi kolay

Bununla birlikte isteğe bağlı 9 inçlik yan multimedya ekranıyla bilgi-eğlence, navigasyon yardımı, sürüş bilgileri ve ka-

mera izleme özelliği sağlayabiliyor. Erişimi kolay olan yan ekran, direksiyon üzerindeki düğmeler, sesli komut veya doğrudan dokunmatik ekran kontrol paneli ile sürücünün birçok yoldan etkileşime girmesine olanak tanıyor.

Çift akü sistemi

Ek olarak, ergonomik tasarımı yeni ve daha ince I-Shift vites koluna sahip yeni Volvo FH kabinin içinde hareket etmek artık çok daha kolay. Bununla birlikte yeni Volvo FH, çok daha yüksek akü kapasitesine ihtiyaç duyan sürücüler için, motoru çalıştırmak üzere gücün yedekte tutulmasını sağlayan akıllı bir çift akü sistemine sahip. İç mekanda ayrıca yeni kumaşlar ve renklerden oluşan çeşitli özelleştirmeler ile farklı tasarım seçenekleri de sunuluyor. ■

Yeni Volvo FH

• **Kabinler:** Yataklı alçak kabin, Yataklı kabin, Globetrotter kabin, Globetrotter XL ve Globetrotter XXL. Kişisel tasarım için dış ve iç döşeme paketleri.

• **Motorlar:** Dizel motorlar farklı emisyon standartlarıyla sunulmaktadır. Volvo FH'in seçili pazarlarda Euro 6, D Kademesi uyumlu, gazlı LNG motor seçeneği de mevcuttur.

* Euro 6 için I-Save özelliğine sahip Volvo FH seçili pazarlarda sunulmaktadır.

• **Vites değiştirme sistemi:** Farklı uygulama alanları için yazılım paketleri ile birlikte I-Shift / I-Shift Dual Clutch.

*Yakıt iyileştirme talebi, Uzun Yol Yakıt Paketi bulunan D13TC Euro 6, D kademesi için dizel ve AdBlue maliyetlerini Uzun Yol Yakıt Paketi bulunmayan D13 eSCR Euro 6, D kademesi ile karşılaştırarak hesaplanır. Gerçek yakıt ekonomisi sürücü deneyimi, hız sabitleyici kullanımı, aracın teknik özellikleri, araç yükü, gerçek coğrafi özellikler, araç bakımı ve hava koşulları gibi birçok faktöre bağlı olarak değişiklik gösterebilir.

Volvo FMX en zorlu görevlere hazır

Volvo Trucks, daha fazla yük kapasitesine ve yenilikçi güvenlik özelliklerine sahip tamamen yenilenen kabinli yeni Volvo FMX'in tanıtımını gerçekleştirdi. 20 tona kadar artan ön aks ve 38 ton arka aks kapasitesi ile yeni Volvo FMX, en ağır şartlar ve en zorlu görevler için tasarlandı.

Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, "İnşaat sektörü müşterilerimiz sürdürülebilirlik, maliyet verimliliği ve güvenlik gibi alanlarda giderek artan iyileştirme ihtiyaçlarıyla karşı karşıya kalıyor. Operasyonlarını daha kolay, daha güvenli ve daha kârlı hale getirmelerine yardımcı olacak yenilikçi hizmetler ve sağlam kamyonlar üreterek müşterilerimizi destekleme taahhüdümüzü, yeni Volvo FMX ile kanıtlamış oluyoruz" dedi.

Yeni Volvo FMX, Volvo'nun sağlam ve işlevsel inşaat kamyonları üretme konusundaki uzun süreli ve başarılı deneyimine dayanan, tamamen yeni bir kabin platformunu temel alıyor. Yeni Volvo FMX'in daha fazla iç hacme sahip kabininde 800 litreye

kadar saklama alanı bulunuyor. Ayrıca alçaltılmış kapı çizgisi ve yeni dikiz aynaları sayesinde sürücüler iyileştirilmiş görüş elde ediyor. Kamyonun yan kısmındaki kör nokta için tamamlayıcı nitelikte görüşimkanı sunan yan görüş kamerasının eklenmesiyle görüş daha da iyileştiriliyor. ■



Ticaretin yükünü hafifletmeye devam ediyor

Otokar'dan Ergül Kargo'ya 6 Atlas Kamyon

Otokar, Atlas kamyonu ile farklı iş kollarındaki işletmelerin iş yükünü hafifletmeye devam ediyor. Her hizmete uyarlanabilir esnek yapısıyla yıllardır ticaretin güçlü kahramanı olarak gösterilen ve geçen yıl baştan aşağıya yenilenerek sektörde standartları yeniden belirleyen Otokar Atlas, Ergül Kargo'nun da tercihi oldu.

Kargo taşımacılığında 30 yıla yakın süredir Bursa'nın öncüsü olmayı başaran, 200 araçlık filosuyla Bursa'nın yanı sıra İzmir, Denizli, İstanbul, Tekirdağ, Kocaeli, Adapazarı, Düzce ve Ankara'da da hiz-



met veren Ergül Kargo'nun 6 adetlik satışı Otokar Bursa Bayisi Gür Otomotiv tarafından gerçekleşti.

Atlas'ın teslimat töreni Ergül Kargo Lojistik Müdürü **Ahmet Aytekin** ve Otokar Bayi Gür Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Beytullah Gürel**'in katılımıyla gerçekleşti. ■

Ticaretin Güçlü Kahramanı

En zorlu yol şartlarında en ağır yükleri kolayca taşımak üzere geliştirilen Atlas, güçlü ve keskin çizgilere sahip kupasıyla ön plana çıkıyor. Yüksek taşıma kapasitesine sahip olan 8,5 tonluk yeni Atlas, yakıt ekonomisiyle de fark yaratıyor. Düşük yakıt tüketimi, düşük bakım giderleri ve uygun yedek parça maliyeti ile kullancısının ekonomisine her daim katkı sağlayan Otokar Atlas'a eklenen EP (Ekonomi-Performans) tuşu ile

her türlü yol koşuluna ve yüke uygun sürüş modu artık tek tuşla yönetilebiliyor.

ACC (Adaptif Seyir Kontrol Düzeni), klima, gelişmiş aydınlatma sistemi, güçlendirilmiş yan kapılar ve park sensörü gibi özelliklerle hafif kamyon segmentine yeni bir soluk getiren Otokar Atlas; hırsızlığa karşı motor ve elektrik sistemini kilitleyen Immobilizer, tam havalı fren sistemi, EBS, egzoz freni, LDWS, AEBS ve ESC özelliklerini de üzerinde barındırıyor.



Yolculuklarınız için eğlenceye daha fazla yer ayırdık.

Travego ve Tourismo 2+1 modellerimizde, boyut itibariyle ekran hazırlığına tam uyumlu multimedya çözümleri* sayesinde konforlu ve eğlenceli yolculuk başlıyor.



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



www.mercedes-benz-bus.com

*Görselde yer alan Simroll marka multimedya sistemi "Araçların İmal, Tadil ve Montajı Hakkında Yönetmeliği, Bireysel Sesli ve Görüntülü Yayınlar İçin Araçlarda Sonradan Yapılacak Tadilat" maddeleri uyarınca TSE tarafından verilen Seri Tadilat Tip Onay Belgesi ile tescillenmiştir.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

