

Şehirlerarası ve turizm taşımacılığında Yüzler Gülmeye Başladı

■ 2020 Mart ayında başlayan pandemi süreciyle şehirlerarası ve turizm taşımacılar çok ağır ekonomik kayıplar yaşadı.

■ Aşılma sürecindeki hızlanmayla birlikte vaka sayılarının düşmesi, kısıtlamaların kalkması ve turistlerin ülkemize gelmesi nedeniyle sezona yönelik umutları büyüdü.

Kademeli Normalleşme Başlıyor
(01 Temmuz 2021)
Tüm toplu taşıma araçlarındaki yolcu/koltuk kapasite sınırlandırmalarına son verildi.



Erkan YILMAZ

Şehirlerarası yolcu taşımaları ve turizm taşımacıları sezondan beklentilerini TAŞIMA DÜNYASI'na açıkladı:

Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant: 1 Temmuz sonrasında iki üç ay iyi bir hareketlilik olacak. Eylül ayında aksi bir durum olmazsa üniversiteler açılacak ve 2021 yılı geçiş senesi olacak.



4'te

Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Arat: İnsanlar pandemi sürecinde çok bunaldı. Önümüzdeki süreç iyi olacak diye umuyoruz. Okullar açılana kadar tatilcilere yönelik iş yapabiliriz ama Eylül ayı ile birlikte üniversitelerin açılmasıyla birlikte hareket çok yükselir.



6'da

Yeni İnan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Resul Çelik: Turizm sezonu iyi başladı. Araçlar turizm tarafına kayarsa ilave servis yapmak daha zor olacağı için doluluk oranları da yüksek olur. Üniversitelerin açılmasıyla hareketlilik daha da büyür.



8'de



Sena Tur CEO'su Kemal Erdoğan: Çok hızlı başlayan bir hareketlilik yaşıyoruz. Şu anda Rusya'dan çok fazla sayıda turist geliyor. Daha da iyi olacak gibi görünüyor. Araç sayısını arttırmaya çalışıyoruz. Yıl sonuna kadar 7 milyon turist abartılı gibi görünse de hiç uzak bir rakam değil.



Aker Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Emre Ak: Turizm taşımacıları marşa bastı. Taşımacılar talebe cevap verebilmek adına çok hızlı bir hazırlık yapıyor. Alman ve Polonyalı turistlerde ciddi bir artış var. Kazancı çok olacağı beklediğimiz bir sezondan kayıpsız bir sezon çıkmasını diliyoruz.

Turse Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver: Herkes Antalya'yı çok özledi. Rusya'da herkes bavulunu hazırlamış 22 Haziran'da uçuşların açılmasını bekliyordu. Şu anda da akın akın geliyorlar. Sezon Ekim sonuna kadar uzar. Geleceğe yönelik umudumuz yüksek.



Aksu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan: Rusya'nın uçuşlara izni vermesinin ardından beklediğimiz de üzerinde bir hareket oluştu. Alman ve Ukraynalı turistler de geliyor. Sezon geçen yıl olduğu gibi bu yıl da uzayacak. Şu an her şey olumlu gidiyor.



Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı: Anadolu turlarında da artış var. Şu anda Antalya'da anormal derece de araç ve şoför sıkıntısı var. Antalya'da bu saatten sonra hiçbir otobüsün egzozu soğumaz.



9 - 10'da



Dr. Zeki Dönmez

Taşıma Yönetmeliği'nde öne çıkan hususlar

7'de



Mustafa Yıldırım

Hareketli bir sezon bizi bekliyor

12'de



Mevlüt İlgin

18+1 konusunda Bakanlık ile mutabık kaldık

12'de



Cumhuriyet Aral

Turizm Pazarlaması

15'te



Korkut Akın

Somut koşulların somut tahlili

2'de

İkinci El Sami Acerüzümoğlu

İkinci el piyasası normale dönüş



12'de

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin 40. Seçimli Genel Kurulu



Çetin Nuhoğlu yeniden Başkan

16'da

Mercedes-Benz Türk



Süer Sülün

Yeni AR-GE teşvik yasa değişikliği girişimcilere katkı sağlayacak

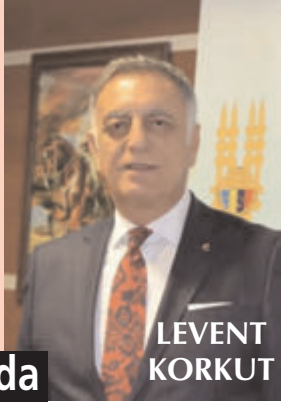
Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün: "AR-GE ve teknolojiye ilerleme kaydedilmesi, yenilikçi ürün ve süreçlerin ticarileştirilmesinin yanı sıra katma değerli ve yüksek teknoloji ürünlerin ihracatımız içindeki payının artmasında da yine bu kanunun etkisi olacaktır" dedi.

11'de

Neler getiriyor?

Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'ndaki değişiklikler

TOBB Türkiye Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, zorunlu mali sorumluluk sigortasındaki tazminat ödeme, usul ve esaslara ilişkin getirilen kriterlerin neler olduğunu ve ticari araç kullanıcıları açısından ne gibi avantajlar sağladığını açıkladı.



LEVENT KORKUT

11'da

Gürsel Turizm



3'de

60 Sprinter yatırımı yaptı

TEMSA'dan Tokat Seyahat'e 2 Maraton



6'da

Yeni İnan Turizm ile TEMSA ailesi büyüyor



8'de



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Somut koşulların somut tahlili

Geçen sayımızdaki yazımıza “nasılsınız” diye başlamıştım; görüyorum ki, kan tükürenler bile “kızılçık şerbeti içmişim” yaklaşımında. Sahi, çocuk bile görür içinde bulunulan durumda yaşanan sıkıntıların yansımaları. Peki, kızılçık şerbeti içenler ikna edebiliyorlar mı, bu sözleriyle bizleri. Sanmıyorum.

Derdini söylemeyen deva bulamaz sözümüzün tam sırası. Eksişimizi, yanlısımızı ortaya dökeceğiz ve konuşa tartışa, irdeleye irdeleye yürüyeceğiz hedefe. Yanlış yapma olasılığı her zaman her şeyde var. Yanlış yapacağız diye hiçbir şey yapmamak bitmekle özdeş, ama yanlış yapılması doğaldır diye de “Amerika’yı yeniden keşfetmenin” hiçbir anlamı yok.

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörünün kendi gücüne inanması, emekten gelen gücüne inanması ve o güçle de sorunlarının çözümünde direktmesi gerekiyor. Peki, bugüne dek böyle bir adım atıldı mı? Hayır!

Belki de dünyadaki tek sektör ülkemizde; federasyon enflasyonu var ve yetmeyip bir tane daha kurulması isteniyor, bekleniyor. Ben, örgütlü gücün başaracağına inanıyorum, ama örgütlenmenin de kendi içinde sağlıklı olması, tabanla asgari müşterekte buluşması gerekir.

Avrupa Birliği müktesebatı çerçevesinde mesleki örgütlenmelerin yararı söz konusu edildi... Şehirlerde birileri bulundu ve dernek/ler kuruldu. Sonra federasyon konusu gündeme geldiğinde o (işlevi bulunmayan, sadece tabelası bulunan) derneklerle hem de birkaç federasyon kuruldu. Şimdi federasyonların bir çatı altında, konfederasyon şeklinde toplanması isteniyor. Yapılacaktır. Yapılmalıdır da... Ancak sahadaki otobüscüye yansımaları olacak mı? Asıl sorun bu!

Tabandan gelen, sektörün içindeki insanlar o üstyapı oluşumlar içerisinde sorumluluk üstlenmezse değişen bir şey olmaz. Yine aynı şeylerden yakınır aynı şeylerden şikayet ederiz.

Firmaların başına üçüncü kuşak adı verilen gençler geldi. Aktif ve dinamik bu kuşak, yeni bir şeyler yapmak istiyor, ama eski tüfekler izin vermiyor (buna Pandemiden kaynaklanan sorunların etkisini eklemek de gerekir muhakkak). Genç kuşak geniş bir perspektifle bakıyor ve sadece kendi başında bulunduğu firmanın değil, sektörün geleceğini kurtarmayı düşünüyor. Bir izin verseniz konuşmalarına, eskilerin yıllardır içinde debelendiği bataklıktan kurtulma önerilerini dinleseniz, hak vereceksiniz. ■

Psikoteknik raporu olmayan Ticari Araç Sürücüsüne

Ceza Geliyor

Türkiye genelinde milyonlarca ticari araç sürücüsünü ilgilendiren psikoteknik değerlendirme raporu 1 Temmuz 2021 itibariyle zorunlu hale gedi.

Sürücülerden kaynaklı kazaları en aza indirmek, trafikte fiziksel ve psikolojik açıdan sağlıklı sürücülerin yer almasını sağlamak için ticari araç kullananlara gerekli olan psikoteknik değerlendirme raporuyla trafikte can, mal kaybı ve kazaların önüne geçmek mümkün.

01 Temmuz 2021 tarihi itibariyle psikoteknik değerlendirme test raporu yeterli düzeyde olmayan veya teste henüz girmemiş olan ticari araç sürücülerine 1.181 TL idari para cezası uygulanacak.

ALG Psikoteknik Yönetim Kurulu Başkanı Ali Güzel, sürücülerin raporla-



rını ilgili psikoteknik değerlendirme merkezlerinden almaları için son günün 30 Haziran olduğunu söyledi: “İki aşamalı bir test olan psikoteknik değerlendirme testinden geçmeyen sürücü riskli bir sürücü sayılacağı için 2 yıl süresince ticari amaçlı araç kullanmaktan men edilecek ve 2 yıl sonra tekrar teste girme hakkına sahip olacak. Psikoteknik test bir nevi sürücülük becerilerinin check-up’ıdır ve sürücünün beceri sorunları varsa tespit ile farkındalığını sağlar ve iyileştirir.” ■

90 dakikada test ediyor

Yetkili psikoteknik değerlendirme merkezlerinde ilk aşama olarak; psikologlar eşliğinde yaklaşık 1 buçuk saat süren psikoteknik değerlendirmede sürücülere sürekli dikkat, muhakeme, koordinasyon, seçici dikkat, hız mesafe tahmin, çarpışma tahmin, görsel algı bellek, kişilik, görsel süreklilik, çevresel görsel görüş, tepki hızı ve trafikte ilişkin görüşlerin ölçüldüğü üzere 12 farklı test uygulanıyor. İkinci aşaması ise minimum 15 dakika süren psikiyatrik muayene oluyor. Bu iki süreci başarı ile tamamlayan sürücüler e-Devlet üzerinden raporlarına erişebiliyor. Testi geçen sürücülerin 5 yılda bir psikoteknik değerlendirme raporlarını yenilemeleri gerekiyor. ■

İstanbul-Ankara arası Kâmil Koç’la artık “1 saat” daha kısa



Karayolu yolcu taşımacılığının lider ve yenilikçi firması Kâmil Koç, mesafeleri daha da kısaltmak için İstanbul-Ankara hattında artık “Kuzey Marmara Otoyolu’nu” kullanacak. Yeni güzergâhla, Türkiye’nin en büyük iki ili arasındaki mesafe tam “bir saat” kısalacak.

Kâmil Koç’un bu hatta Kuzey Marmara Otoyolu’nu kullanmasıyla, “İstanbul-Ankara ana kalkışlı karşılıklı seferlerde” otobüsler artık “Gebze, Dilovası ve İzmit” trafiğine girmeyecek. Böylece yolcularımız İstanbul ve Ankara’ya “1 saat daha erken” ulaşacak.

Kâmil Koç Genel Müdürü Kadir Boy-san, “Başkentimiz Ankara ve İstanbul arasındaki mesafeyi bu yeni yol yatırımını kullanarak 1 saat daha kısaltmanın sevincini yaşıyoruz” dedi. ■



Yeni İstanbul Halk Otobüsleri AŞ

10 adet Mercedes-Benz Conecto Solo aldı

Yeni İstanbul Halk Otobüsleri AŞ, Özel Halk Otobüsü hatlarında kullanılmak üzere 10 adet 2021 model Mercedes-Benz Conecto Solo aracı, Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlüğünde düzenlenen törenle teslim aldı. Farklı bireysel halk otobüsü müşterilerinin kullanımıyla İstanbullulara hizmet verecek olan Mercedes-Benz Conecto Solo’lar; şehiriçi otobüs sektöründe Türkiye’de

ilk defa sunulan çarpışma önleyici fren asistanı ve dönüş yardımcısı gibi güvenlik donanımlarıyla fark yaratıyor.

Ekonomik ve çevreci E6 motoruyla benzersiz yakıt ekonomisi sağlayan reküperasyon (geri kazanım) modülünü de barındıran ve sadece yeni Conecto otobüslerinde bulunan bu modül sayesinde otobüsün depoladığı enerji, ilave yakıt tasarrufu olarak geri dönüşüyor.

16 Haziran günü gerçekleştirilen teslimatta; Yeni İstanbul Halk Otobüsleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Beşir ve yönetim kurulu üyeleri araçlarını, Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş, Otobüs Müşteri Hizmetleri Grup Müdürü Özgür Taşgın ve Kamu Satış Koordinatörü Can Okumuş’tan teslim aldı. ■



Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ COVID-19 önlemlerini eksiksiz alın.
- ✓ Temizlik, maske ve mesafe kurallarına uyun.
- ✓ Araçlarınızı dezenfekte edin ve araç personelinizi bilgilendirin.
- ✓ Araçlarınızı her fırsatta camlarını açarak havalandırın.



DSÖ’den Dr. Mariangela Simao aşılardan tek başına bulaşı durdurmayacağını söylüyor: “Maske kullanımı sürekli devam etmeli, mekanların havalandırılmasına, el hijyenine dikkat edilmeli. Kalabalıklardan uzak durarak fiziksel mesafe korunmalı. Devam eden bir toplum bulaşı varsa aşılanırsanız bile bu hala çok önemli. İnsanlar iki aşılardan da oldular diye güvende hissetmemeli.”

TEMSA İLE YOLA AVANTAJLI ÇIKIN!



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



KAHVEYE BEKLİYORUZ

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



Gürsel Turizm

60 Mercedes Sprinter aldı

Gürsel Turizm, 45'i Mengerler Ticaret, 15 adedi Gelecek Otomotiv'den olmak üzere, toplamda 60 adet Sprinter aracı filosuna kattı. 30 adetlik Sprinter yatırımı daha yapmayı planladıklarını belirten ve yeni yatırımları okul taşımacılığına yönelik yaptıklarını ifade eden Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

Levent Birant, "Yeni eğitim-öğretim döneminde tedarikçi sıkıntısı yaşanabileceğini düşünüyoruz. Onun için de filo takviyesine yöneldik" dedi. Servis tarafında 2021'in, 2020'den biraz daha iyi olacağını belirten Birant, "2022'de normale dönüş tam anlamıyla başlar ama 2019 rakamlarını ancak 2023'de yakalarız" dedi.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

Okul ve personel taşımacılığının önde gelen şirketleri arasında yer alan Gürsel Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ile hem yeni yatırımlar hem sektörün mevcut durumu ve beklentilerle ilgili bir söyleşi gerçekleştirdim. "Yatırımlar bizde hiçbir zaman durmuyor. Almayacağız dediğimiz zaman bile aşağı-yukarı her yıl 100-150 civarında araç yeniliyoruz" açıklamasını yapan Birant, "Şu an 45'i Mengerler Ticaret, 15 adedi de Gelecek Otomotiv olmak üzere 60 adetlik Sprinter yatırımı gerçekleştirdik. Bunların 30'u sıfırdan yatırım, takassız şekilde oldu. 30 adet daha yatırım planımız var" dedi.

Yeni operasyon Eskişehir'de

Eskişehir'de bulunan Arçelik fabrikasının personel taşıma işini almaları nedeniyle 60 adetlik büyük otobüs filosunu Eskişehir'e kaydardıklarını belirten Levent Birant, "120 araçlık bir operasyon. 2014 model ve üstü araçlar orada hizmet verecek. Temmuz ayı başında başlamış olacak" dedi.

Evden çalışmaya devam

Evden çalışma sürecinde de personelin kısmen işe gidip gelmeye başla-



dığını belirten Birant, "Ufak bir hareket var. Beyaz yaka, ağırlıklı olarak yine de evden çalışıyor. Kısıtlamaların kalkması ile bu sayı daha da artabilir. Ama mavi yaka tarafında, özellikle organize sanayi tarafında, üretim sürdüğü için taşıma devam ediyor" dedi.

Tedarikçi sıkıntısı doğabilir

Yeni yatırımlarla, yeni eğitim-öğretim dönemine hazırlık yaptıklarını belirten Levent Birant, "Aşılma sürecindeki yaşanan hız ve kısıtlamaların kalkmasıyla birlikte okul sezonunun bu yıl sorunsuz şekilde başlayacağını düşünüyoruz. Üniversiteler tarafında daha çok midibüs araçlar var ama ilköğretim ve lise tarafında ağırlıklı daha küçük araç grubu var. Biz yeni eğitim-öğretim döneminde okul açılışının özellikle servis açısından sancılı geçeceğini düşünüyoruz. Tedarikçi havuzumuzdan bunu görüyoruz. İş bırakanlar, personel tarafına kayanlar var. Dolayısıyla okul tarafında bir boşluk olacağını düşünüyoruz. Yeni okullarımız da var. Onun için de filo takviyesine yöneldik. Muhtemelen yine 60 adede ek olarak 30 araçlık bir filo takviyesi gelecek" dedi.

Tedarikçi dostu firma

Tedarikçilerin korunmasına yönelik sektörün önlemler alması gerektiğini de ifade eden Levent Birant, "30 yıldır tedarikçi dostu bir firmayız. Bunu da yeni dile getiren bir firma değiliz. Ben bazen açıklamaları okuyorum; tedarikçileri ön plana çıkarma durumları var. Eskiden tedarikçileri kapıdan sokmazlardı, şimdi kıymetli oldu. Şimdi tribünlere mesajlar var, ama benim bir söz söylememe gerek yok. Gürsel Turizm'de çalışan tedarikçiler ile konuş, Gürsel Turizm nasıl bir firma diye sorun. Bizim bünyemizde 15-20 yıllık tedarikçiler var. Tedarikçiler zincirin son halkası. Tedarikçinin kesinlikle korunması lazım. Biz bir hizmet sektörüyüz, tedarik zinciriyiz ve

kontratlarımız var. Bu sene fiyatları görüyoruz. Şu anda, İstanbul'da, işler, yüzde 50-60 fiyat kırarak alındı. Şu da bir gerçek; siz müşterinin fiyatını yüzde 30-40 kırarak tedarikçinin hakkını nasıl korursunuz? Böyle bir durum yok. Siz cebinizden mi vereceksiniz? Ancak ucuza çalıştırıp, 3 ay birini, 6 ay birini çalıştırarak onlarla işi döndürmeye çalışacaksınız. Bizim stratejimiz hiçbir zaman değişmedi. Tedarikçi bizim velinimetimiz. O çalışacak ve kazanacak ki, bu sistem dönsün. Biz, yüzde 60-70'ler civarı tedarikçi kullanıyoruz. Kendi aracımızı yüzde 30 düzeyinde. Bu sistemin dönüşü onların yaşamasıyla doğru orantılı.

Hayat pahalı, iş aslanın ağzında

Bir otobüs lastiği 2 bin 700 TL, minibus lastiği 1000 TL olmuş. Yakıta en son yüzde 10 zam gelmiş. Sigortalar öyle, bakım giderleri öyle. Her şey yüzde 30-40 artarken siz bu çalıştırdığınız insanların ücretlerini yüzde 15-20 geri çekerseniz, burada zincir kopar. Benim firmalara tavsiyem; tedarikçiye haklarını vermeleridir. Çünkü firma ile tedarikçi etle-tırnak gibi. Onların haklarını korumazsak bu iş yürümez. Onların sonuna kadar savunucusu olmalı, haklarını gözetmeli ve onlara da yetecek rakamları müşteriye de iyi anlatıp almamız gerekiyor. Onun için de bizim müşteri karşısında yıkıcı rekabet yapmamamız, kalitede rekabet yapmamız gerekiyor. Sen işini iyi yap, temiz yap müşteri tercih etsin. Fiyat kırarak aslında çalışan tedarikçinin alacağı ücret aşağı çekiliyor. 15 liraya alınan iş 10 liraya alınınca tedarikçinin alacağı da 7 liraya düşüyor. Tedarikçi de ne yapsın, çaresizlik içinde mazot parasına çalışmaya devam ediyor. Pandemi bitse bile çok ciddi tedarikçi sıkıntısı yaşanacak. Bunun bedelini, özellikle 2021 yılı içinde fiyat kırarak iş alan firmalar ödeyecek. Tedarikçi bizim başımızın tacı. Hiçbir zaman onu üzmememiz, onu kollamamız gerekiyor. Biz 40 senedir tedarikçilerle bu işi yapabildik. Bu seviyeye onlarla geldik. Bu çizgiyi korumak gerekiyor. Şirketimizde 6 bin 500 civarında araç operasyonu,, 600 dolayında da özmal var. Gerisini tedarikçi ile yapmak zorundasınız. İşin doğası bu" dedi.

Plaka fiyatları

Yeni araçlar için çok az seviyede plaka almak durumunda kaldıklarını belirten Levent Birant, "Şu anda plaka fiyatları çok değişken. Pandemi sürecinde 90-100 bin TL'ye inmişti, şimdi 300 bin TL isteyenler de var. Ama bunlar uç noktalar. 100-140 bin TL satılabilir, alınabilir rakamlar" dedi.

Sigorta maliyetleri

Sigorta tarafında yapılan son dü-

zenlemelerin maliyet avantajları getireceği yönünde duyumlar aldıklarını, ancak bunu policede görmek istediklerini belirten Levent Birant, "Biz 1,5 yıldır hasar almıyoruz, çünkü çalışmıyoruz. Sigorta şirketleri bizden 1,5 yıllık sürede aldıkları primleri net kârlarına koydular. Şimdi sektöre bir ölçüde bunun dönüşü olmalı ve sigorta maliyeti düşmeli" dedi.

Şehirlerarasında geçiş yılı

Şehirlerarası tarafta Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet firmaları ile faaliyet gösterdiklerini ve pandemi nedeniyle uzun süredir yüzde 50 kapasite ile çalıştıklarını, 1 Temmuz ile birlikte tam kapasite ile çalışmaya döneceklerini belirten Levent Birant, "Yaz sezonu bir türlü başlayamadı. 1 Temmuz sonrasında iki üç ay bir hareketlilik olacak. Eylül ayında aksi bir durum olmazsa üniversiteler açılacak ve 2021 yılı geçiş senesi olacak. Fiyatlar belli bir seviyeye geldi. Bu fiyatlar ile devam edersek ancak normal bir sezon geçirmiş olacağız. Şehirlerarası, 2022 yılında belli bir seviyeye gelecek. Taşıma Dünyası olarak sizin de gündeme getirdiğiniz 11 günlük nefes tatili olursa 15 Temmuz ile başlayan bir tatil imkanı yaratılırsa sektöre de önemli bir katkı sağlar. Bu yönde bizim de bir beklentimiz var. Bütün bir yılı düşündüğünüzde yeterli değil ama yapacak bir şey yok" dedi.

D-100 yolunda haklarının 3'üncü kez tescillendiğini de belirten Levent Birant, "Mahkeme kararıyla bu yolu kullanma hakkımız 3'üncü kez tescillenmiş oldu. Bir aylık boşluk oldu. Kocaeli-İstanbul tarafında, şu anda alt yolu kullanıyoruz" dedi

Büyük otobüs yatırımı

Büyük otobüs tarafında yatırımın şartlara bağlı olduğunu belirten Levent Birant, "60 büyük otobüsü Eskişehir'e kaydırdık. Bu yaz için, otobüs grubunda, çok sıcak bir yatırımın olacağını sanmıyorum. Ama 2022 yılına bakacağız. Belki farklı gelişmeler de olabilir" dedi.

Halka arz için Eylül

Levent Birant, Turex'in ardından halka arz edilen ikinci şirket olur mu sorumuzu şu şekilde cevapladı: Onlar bizden önce davrandı. Bu konu da Eylül'ü bekleyin. Hazırlanıyoruz." ■

Meslek örgütleri

Şehirlerarasında gençler artık meslek örgütlerinde daha etkin olmalı. TOFED, yeni yapılanma ile firma sahiplerine yönelik adımlar atarsa, her zaman içinde oluruz. Sektör için, gerçek otobüs yatırımcılarının, yani D1 belge firma sahipleri katılımının olduğu bir platform her zaman önemli bir ihtiyaç. Eğer bu ihtiyacı TOFED sağlarsa TOFED. Sağlamazsa başka bir örgüt yapılması. Biz her zaman için oluşacak bu yapılarda oluruz ve destekleriz.



MARATON'LA, UZUN YOLLARA KONFORLU ÇIKIN

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



METSAN OTOMOTİV

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

temsa.com



TEMSA'dan Tokat Seyahat'e 2 Maraton



Şehirlerarası otobüs sektörünün önemli firmaları arasında yer olan Tokat Seyahat'in filosuna 2 adet Temsa Maraton katıldı. Yeni Maraton yatırımlarını firma bünyesinde hizmet veren Özari Tekstil Şirketi'nin sahipleri Mehmet Zait Özyurt ve Taha Özyurt gerçekleştirdi.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

Pandemi sürecinde kısıtlamalar 1 Temmuz'da kalkıyor. Hareketliliğin artacağı beklentisi içinde olan şehirlerarası otobüs firmaları araç yatırımlarına hız verdi. Temsa Adana fabrikasında düzenlenen törenle 2 adet Maraton Temsa Satış Direktörü **Baybars Dağ** tarafından Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Arat** ve firma bünyesinde hizmet veren Özari Tekstil Şirketi sahipleri **Mehmet Zait Özyurt** ve **Taha Özyurt**'a teslim edildi. Törende Temsa Bölge Satış Yöneticisi **İlker Canbolat**, Temsa Araç Teslimat Sorumlusu **Mustafa Güleriyüz**, Mapar Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Ender Keskin**, Ankara Bölge Müdürü **Aydın Çakmak**, Tokat Seyahat Baş Usta **Necati Bilgiç** ve kapitanlar da hazır bulundu.

30 yıl sonra tekrar

Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, "Şehirlerarası otobüs sektörü, yaz sezonu maratonuna biraz da gecikmeyle 1 Temmuz'da start veriyor. Kısıtlamaların da kalkmasıyla sektör, sezon coşkusunu tam anlamıyla yaşayabilecek. Aşılama sürecindeki hızlanma ile birlikte geleceğe yönelik umutlar da büyüyor. Bu umutlar yeni yatırımları da getiriyor. Bu sefer, yeni yatırımın bizi en çok mutlu eden tarafı 30 yıldır ara verdiğimiz işbirliği sürecinin Tokat Seyahat ile tekrar başlaması oldu. Firma bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçüler Özari Tekstil Şirketi sahipleri Sayın Mehmet Zait ve Taha Özyurt'un bu yatırımı yapmaları da ayrıca önemli. Çünkü bireysel otobüsçülerin de umutla yatırıma yönelmesi güzel günlerin geleceğinin de en önemli göstergesi. Bundan sonraki süreçte Tokat Seyahat ve bölge otobüsçüleri ile işbirliklerimizin artacağına inanıyorum" dedi.

Yenilenen Maraton ile kazanç büyüyor

Yenilenen Maraton ile otobüsçülerin de elde ettikleri kazancın büyüdüğüne dikkat çeken Dağ, "Maraton araçlarımızda yakıt tasarrufu müşterilerimizin beklediğinden de daha iyi bir seviyeye gelmiş durumda. Yakıt tasar-

rufunun yanı sıra yüksek bagaj hacmi ile de müşterilerimize ilave ek kazanç imkanı da sağlandı. Yeni Maraton araçlarımızdan hem Tokat Seyahat'e hem de Özari Tekstil şirketine hayırlı, uğurlu olsun ve bol kazançlar getirsin" dedi.

Önümüzdeki süreç iyi olacak

Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Arat, aşılama sürecinin hızlanmasıyla birlikte kısıtlamaların da 1 Temmuz'da sona ermesiyle hareketliliğin daha da artacağını belirterek, "İnsanlar pandemi sürecinden çok bunalmış durumda. 1 Temmuz itibarıyla de tam kapasite ile çalışabileceğiz. Önümüzdeki sürecin iyi olacağını umuyoruz. Okullar açılana kadar tatilcilere yönelik iş yapabiliriz ama Eylül ayı ile birlikte üniversitelerin açılmasıyla birlikte hareket çok yükselir. Ben aslında sektörümüzün Eylül ayını beklediğini düşünüyorum. Öğrencilerin de okullarını, otobüsle seyahati çok özlediğini düşünüyorum. Onların özlemi bizden fazla" dedi.

Daha planlı çalışma süreci

Pandemi sürecinin daha planlı daha programlı çalışmak gerektiğini gösterdiğini belirten Ahmet Arat, "Sektörümüz plansız çalışıyordu. Pandemi de sektörümüz çok ciddi yara aldı. Toparlanma ve yaraları sarma zaman olacak. Herkes kendi bölgesinde artık daha planlı çalışmaya özen gösterecek. Pandemi aslında meslektaşlarımızı daha da yakınlaştırdı, daha uzlaşmacı ve daha az yıkıcı rekabet etme pozisyonuna getirdi" dedi.

Yeni Maraton çok güzel

Yeni Maraton yatırımını firma bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçülerin gerçekleştirdiğini belirten Ahmet Arat, "Özari Tekstil'in firmamı-



zın filosunda çalıştırdığı iki otobüsü daha var. Bireysel otobüs tarafında tek aracı olanla değil ama 4-5 aracı olanlarla çalışabiliriz. Şu an firmamızın filosunda 30 araç var. Yatırımlar önümüzdeki süreçte şekillenecek. 2022 yılında yatırım olmak zorunda. Bütün firmaların filolarında araçlar eskidi. Bunu büyük otobüs pazarında satılan otobüs sayısından da görebiliriz. Yeni Maraton araçları inceledim ve çok güzel bir araç olmuş. Fiyat bakımından diğer markalarla eş değer tuttuğunuzda sonuçta aynı hizmeti veriyor" dedi.

Seyahate talep yoğun

Maraton araç yatırımı gerçekleştiren Özari Tekstil Şirket sahiplerinden Taha Özyurt, otobüsçülük sektörüne 7 ay kadar önce adım attıklarını belirterek, "Pandemi sürecine rağmen herhangi bir tedirginlik duymadan bu

alana adım attık. Tekstil tarafında işlerimiz iyi. İstanbul Nişantaşı'nda tekstil işimiz var. Bursa'da kumaş fabrikamız ve Çankırı'da bir fabrikamız var. Bir müşterimiz bizi, bu işin çok zevkli ve kârlı olduğuna ikna etti. Önümüzdeki süreçte seyahat etmeye yönelik yoğun bir talebin olacağını düşünüyorum" dedi.

Tokat Seyahat ile çalışmaktan çok memnunum

Yeni Maraton alımıyla Tokat Seyahat filosunda 4 adet araçlarının olduğunu bilgisini veren Özyurt, "Tokat Seyahat bireyselcileri üzmez, hepsini bir tutar. Diğer firmalarda gördüğüm bireysel otobüsçüyü ezme, sömürme, üstünden para kazanma gibi sıkıntılar burada yok. Tokat Seyahat ile çalışmaktan çok memnunum" dedi. ■



Taşıma Yönetmeliği'nde öne çıkan hususlar

G eçtiğimiz dönemde, bana göre, önemli hususlar içeren bir Karayolu Taşıma Yönetmeliği değişikliği yapıldı. Biz de bu değişikliği, açıklamalı bir biçimde biraz da kendi değerlendirmelerimizi katarak gazetemizde yayınladık. Önemli noktaları da 12 Mayıs 2021 tarihli gazetemizin manşetine taşıdık. Şimdi, bu değişiklikleri kendi açımdan yeniden değerlendirmek üzere, bir kez daha ele almak istiyorum.

Elektrikli araç teşviki

Bazıları görmek istemese de çevre kirliliği dünyanın büyük sorunlarından biri. Herkes başkasını suçlasa da tüm ülkeler ve insanlar eşit olmayan biçimde olsa da bundan sorumlu. Çevre kirliliğinin değişik nedenleri ve kirleticileri olsa da taşımacılık ve taşıma araçları da önemli bir olumsuzluk kaynağı. Fosil yakıt kullanan tüm işler gibi tüm modlardaki taşıma araçları önemli bir kirlilik odağı. Dizel motorlu araçların olumsuzlukta payı daha çok. Otomobillerde bu türden motorlar yasaklanma yolunda. Otomobilleri de otobüsler takip edecek. Ama bizde henüz bu türden kararlar gündemde değil. Bir de ülkemizde düşük vergi ile motorin adeta benzine karşı destekleniyor. Bunu anlamak mümkün değil. Elektrikli araç kullanımı bu açıdan adeta bir devrim. Belirli bir yol üzerinde gitme zorunluluğu olan trenler, buna en önce uyan araçlar oldu. Şimdi küçük karayolu araçları büyük bir atılım içinde. Yine küçük, hava ve deniz taşıtlarında da bu yönde önemli çalışmalar var. Bu arada belirtelim ki, elektriğin kötü kömürler ve diğer kötü kaynaklardan elde edilmiş olmaması çok önemli. Yoksa elektrikli araç kullanımının bir anlamı olmaz.

Taşıma Yönetmeliği'nde elektrikli özmal araçlar iki yönden teşvik ediliyor. Birincisi asgari kapasite şartının bu türden araçlarla sağlanmasında daha az koltuk istenmesi. Diğeri de bu türden araçlar karşılığı sözleşmeli taşıt çalıştırma avantajı. Burada özmal araç yanında, varsa sözleşmeli aracın elektrikli olması da avantaj konusu yapılmalı.

Bu yönetmeliğin alanı bu kadara yetiyor. Elektrikli araçlar başka makamlarca başka düzenlemelerle başka yönlerden teşvikleri hak ediyor. Bunlar da getirilmeli.

İllerarası servis taşımaları

Daha önce belirttiğim gibi servis taşımaları Taşıma Yönetmeliği'nin kapsamı dışında. Bunun en önemli kısmı büyükşehirçi servis taşımaları. Yeni düzenlemelerle şehirlerarası, daha doğrusu illerarası servis taşımaları da D4 S belgeleri yoluyla çözülmüş



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

oldu. Ancak bunda, bana göre bazı aşırılıklar da bulunuyor. Taşıt sayısının çok artırılması gibi. Kast ettiğim geçici değil kalıcı artış. Bu durum bireysel taşıt sahiplerinin şansını azaltabilir. Yine yönetmeliğin ruhuna aykırı olarak tahditli taşıt kaydını ben uygun bulmayanlardanım.

18-24 koltuklu otobüsler

Minibüsleri bir yana bırakırsak koltuk adedi 18-24 arası olan otobüslerin tarifeli taşımalarda kullanılabilmesine nedensiz biçimde engel olunması söz konusuydu ve bu anlaşılır değildi. Şimdi o düzeltildi. Ancak düzenlemenin geçici olması tereddütler yaratıyor, yanlış yatırımlara yol açabiliyor. Bu belirsizliğin bir an önce giderilmesi lazım. Bir de bu türden özmaller ile hangi büyüklükte sözleşmeli taşıt kaydedilebileceği önem kazanıyor. Bu konunun yeniden düzenleneceğini düşünüyorum. Tarifersiz taşımalar da düşünüldüğünde bana göre öz mal minibüs (küçük otobüs) karşılığı sadece sözleşmeli minibüs, 18-24 koltuklu öz mal midibüs (orta boy otobüs) karşılığı sözleşmeli minibüs veya midibüs türü taşıtlar kayıt edilebilmelidir. Burada 24 rakamının 27 veya 30'a çıkartılması da söz konusu olabilmeli. Büyük öz mal otobüs karşılığı her tür sözleşmeli taşıt kayıt edilebilmeli.

Belge ücretleri

Bunlarda yapılan indirimler yeni taşımacıların piyasaya girmesi bakımından iyi olmuştur. Mevcut taşımacılar buna karşı çıksalar da bu bir iyileştirmedir. Piyasaya, pazara girişi engelleyen zorlaştıran her husus gözden geçirilmelidir. Mali ve mesleki yeterlilik ile mesleki saygınlıkta yapılacak iyileştirmeler taviz kabul edilmemelidir. Bu türden iyileştirmelere olumlu bakmak gerekir. Yine belge ücretlerindeki azaltmanın yenileme yoluyla tüm taşımacılara fayda sağlayacağını da düşünmek gerekir.

Acentelerde 10 firma sınırlamasının kalkması

Yönetmelikte en baştan beri acentelerin en fazla 10 taşımacı ile sözleşme yapabilmesi sınırlaması var. Nedenini ben de bilmiyorum. Tek ve haklı gerekçesi; bütün taşımacıların aynı acenteye çalışıp rekabetsiz hareket etme imkanı olabilir. Ben tek acentenin böyle bir tehlike yaratabileceğini düşünenlerdenim. Aksini

düşünenler var ise bilmek isterim. Önce elektronik ortamda bilet tanzim ve satışı halinde acentelerde 10 sınırlaması kaldırıldı. Şimdi de internet üzerinden yapılan satışlar ile aynı sınırlama kaldırıldı. Yerine hiçbir sınırlama da getirilmiyor.

İnternet üzerinden satışlarda rekabetin ortadan kalkması tehlikesi yok mu? Birisi bana bunu açıklasın. "10 sınırlamasına da gerek yok, herkes istediği gibi istediği sayıda taşımacıyla anlaşabilsin" diyorlarsa bunu da bilmek isterim. Acaba bu durum rekabeti bozmayacak mı?

Teknoloji kullanımı

Her çeşit yeni ve güvenilir teknolojiler daha hızlı, daha çabuk, daha az hata ve daha düşük maliyetle işlem yapılmasına belirli bir çalışma ortamının yaratılmasına imkan veriyor. Bu yüzden, ben, her zaman bunları destekleyen taraftayım. Bu bakımdan da yönetmelikteki iyileştirmelerin hepsini destekliyorum ve bunların zamanla çoğaltılmasını da diliyorum.

Bayrama doğru

Bu bayramdaki tatil süresinin uzaması seyahatleri artıracak. Bir de pandemi döneminde bunalan insanların seyahat arzuları da buna eklendiğinde seyahatlerin iyice çoğalacağını düşünmek de mümkün. Bu da taşıma kapasitelerinin yetersiz kalmasına neden olabilir. Yüzde 50 kısıtlamasının varlığı halinde kapasitenin karşılanması tamamen olanaksızdı. Şimdi artık 1 Temmuz itibarıyla tam kapasite ile çalışma imkanı verilmesine rağmen yine de kapasitenin yetmeyeceğini düşününlerdenim. Bu nedenle her bayram döneminde olduğu gibi tarifeli taşımacıların tarifersiz taşımacılara ait taşıtları kullanabilme imkanının yine verilmesi gerektiğini hatırlatmak isterim. Tatilin başlangıcının iki gün öncesinden bitişinin iki gün sonrasına kadar bu imkan yaratılmalıdır.

Bir de bu düzenleme bir an önce çıkarsa herkes buna göre planlama, ek sefer açma durumunda olabilir. Gecikmeksizin bu düzenleme yapılmalıdır. Yine yönetmelik değişikliğiyle 18-24 koltuklu taşıtların tarifeli taşımalarca kullanılabilmesine de imkan verildiği de düşünülerek eskiden olduğu gibi 25 koltuklu büyük taşıtların değil artık 18 koltuktan büyük tüm taşıtların tarifeli taşımacılarınca kullanılabilmesine olanak verecek şekilde düzenleme yapılmalıdır. Burada bir de sözleşme yapılması gerekiyor. Buna katılmakla birlikte bir tarifeli taşımacının kendisine ait tarifersiz taşıma belgesinde kayıtlı kendi taşıtlarının sözleşmesiz olarak kullanılabilmesi zaten zorunlu olup, bunun yapılacak düzenlemelerde özel olarak belirtilmesinde fayda görüyorum. ■



TEMSA-ASELSAN ortak üretimi İlk yerli elektrikli otobüs banttan indi

TEMSA – ASELSAN iş birliğiyle geliştirilen Türk otomotiv sanayisinin ilk yüzde yüz yerli elektrikli otobüsü Avenue EV, yollara çıkmaya hazırlanıyor.

A SELSAN tarafından yerli olarak tasarlanan ve global ihtiyaçlar göz önüne alınarak, çevreci bir bakış açısıyla geliştirilen Avenue EV, fosil yakıt yerine sürdürülebilir bir enerji kaynağı olan elektrikle çalışıyor. Kısa şarj özelliği sayesinde 15 dakikada tam şarja ulaşabilen araç, bu sayede 80 kilometre yol kat edebilirken; duraklarda kısa süreli şarjlarla 24 saat kesintisiz hizmet sunabiliyor. Elektrikli çekiş sistemi ile sıfır karbon emisyonuna sahip çevreci otobüs, aynı zamanda sessiz, konforlu, yüksek performanslı ve son teknolojiyle donatıldı.

Seri üretime hazır hale gelen araçlarda ilk teslimler önümüzdeki günlerde gerçekleştirilecek. ■



Avrupa Pazarının Lideri Karsan, Jest Electric

K arsan'ın 2018 yılında lanse ederek 2019 yılı başında yollarla buluşturduğu ilk elektrikli modeli Jest Electric, iki sene içerisinde Avrupa pazarında önemli bir satış başarısı yakaladı. Avrupa'da pazara sunulduğu ilk yıl olan 2019 yılında kendi segmentinde yüzde 24 pazar payı elde etmeyi başaran Jest Electric'in, 2020 yılında pazar payı yüzde 43'e ulaştı. Wim Chatrou - CME Solutions tarafından yayınlanan 2020 yılı Avrupa Minibüs ve Otobüs Pazarı Raporu'na göre, Jest Electric 3,5 - 6 ton arası elektrikli minibüs sınıfında rakiplerini geride bırakarak 2020 yılında Avrupa pazarının lideri oldu. Jest Electric'in küçük otobüs sınıfında elde ettiği bu önemli başarıda, özgün boyutlarının yanı sıra Karsan'ın sağladığı distribütörlük ve satış sonrası hizmetler alanında yatırımları da büyük rol oynadı. ■



Yeni İnan Turizm ile

TEMSA ailesi büyüyor

Filosuna Maraton VIP otobüs katan firmalar arasına Yeni İnan Turizm de katıldı. Temsa'nın Adana fabrikasında düzenlenen törenle 2 adet Maraton VIP Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ ve Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay tarafından Yeni İnan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Resul Çelik'e teslim edildi. Teslimat töreninde Yeni İnan Turizm Genel Müdürü Ali Taş, Bölge Müdürü İhsan Aygün ve kaptanlar hazır bulundu.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Teslimat töreni sonrasında açıklamalarda bulunan Temsa Satış Direktörü **Baybars Dağ**, "Firmalar pandemi sürecinin getirdiği ekonomik kayıpları işletme sürecinde elde edecekleri avantajlarla giderme gayreti içerisinde. Bu noktada Temsa Maraton VIP otobüsler yeni tasarlanmış Euro 6 motoru, düşük yakıt tüketimi ve geniş bagajıyla tercihte öne çıkıyor. Maraton VIP otobüslerde yolcu konforu da üst düzeye taşınmış durumda. Otobüsçüler araçlarımızı meslektaşlarına tavsiye ediyor. Sahadan gelen olumlu yorumlar da bizleri çok memnun ediyor. Yeni İnan Turizm'in filosuna katılan Maraton VIP otobüslerle yeni bir ilin yolcularına üst düzey konforu sunuyor olmaktan mutluluk duyuyoruz. Yeni Maraton VIP otobüslerin Yeni İnan Turizm ailesine hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. İşbirliklerimiz

artarak devam edecek" dedi.

Yeni Maratonlar çok güzel

Yeni İnan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Resul Çelik**, "Niğde merkezli firmayız. 60 yıldır sektördeyiz ve 3'üncü kuşak olarak firmayı yönetiyoruz. Filomuzda 15 adet özmal otobüs var. Daha önce bizim 2017 model yine Maraton otobüslerimiz vardı. Onlar 12 metre uzunluğundaydı, 37 kişilikti. Bu otobüsleri 41 koltuklu yeni teknolojiye sahip otobüslerle yeniledik. Maraton VIP otobüsler yeni tasarlanmış Euro 6 motora sahip. 13 metre uzunluğunda 41 koltuklu VIP otobüsler. Euro 6 motorla birlikte yakıt tüketiminin daha düşük olması, aracın peronda yolcunun gözüne hoş gelmesi, koltukların konforu, mesafe genişliğinin yolcu memnun edecek düzeyde olması nedeniyle tekrar Temsa Maraton araç yatırımına yöneldik. Maraton araçlarımızı teslim aldıktan sonra Adana'dan Niğde'ye kadar sanki bir sinema salonunda oturur gibi geniş görüş açısı ile seyahat etmenin keyfini bizzat yaşadım. Koridor kısmında boynunuzu eğmeden yürüyebiliyorsunuz. İnanılmaz bir bagaj kapasitesi var. Bagajın büyük olması özellikle bölge insanımızın beraberindeki eşyayı taşıyabilmesi açısından çok önemli. Güzel bir araç olmuş. Ben çok beğendim" dedi.

Yeni yatırımda öne çıkan marka

Temmuz-Ağustos ayında hareketlilik serecini görüp Eylül ayında yeni otobüs yatırım planlarının da olduğunu belirten Resul Çelik, "Bizim 5 adet daha yatırım planımız var. Elimizdeki 2012-2013 model araçları 2021 model ile değiştirmek istiyoruz. Şu anda öne çıkan tek marka olarak da Temsa gözüktüyor" dedi. ■



Yeni İnan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Resul Çelik

Otobüs tarihinin en büyük krizini yaşadık

Pandemi sürecinin şehirlerarası otobüs sektörünü de çok şiddetli bir şekilde etkilediğini belirten Resul Çelik, "Belki de otobüs tarihinin en büyük krizi ile karşılaştık. Büyük ekonomik kayıplar oldu. Biz pandemide durduk ama fiyatlar yerinde durmadı. Maliyetler yükseldi.

Yeni İnan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Resul Çelik**, Pandemi öncesinde 1500-1750 TL'ye aldığı lastiği şu anda 3 bin hatta 3 bin 500'e kadar çıkan fiyatlarla alıyorum. Yedek parça fiyatları da arttı. Bu kayıpları normal bir sezonda kapatmanın imkansız olduğunu gördük. En azından otobüsçülüğün tekrar canlanabilmesi için sorunsuz iki sezon gerekiyor.

10 bireysel otobüsçüden 8'i sektörden çıktı

Aşı sürecinde iyi bir seviyeye geldik. İnsanlar seyahat etmeye yönelik güveni daha yeni yeni hissediyor. Bölgemizdeki 10 bireysel otobüsçüden 8'i bu süreçte dayanamayarak sektörden çıktı. Sektörün dışında olup otobüs yatırımı yapmış olanlar da en ufak sarsıntıda çıkmak istiyor. 2005-2006 yılında sektöre zeytincisi, kuyumcusu, tekstilcisi yoğun girdi, sonra da kriz anında hemen çıktılar. Şu an otobüs



hissesi olanlar var ama tamamen bir otobüse sahip neredeyse bireysel otobüsçü kalmadı etrafımızda. Nakliye tarafına gidenler oldu. Bir tır ile başlayıp, ikincisini alanlar var. İyi de kazanıyorlar. 25-30 bin TL aylık gelir konuşuluyor. Şu an 15 bin TL kazanan otobüsçü var mı, bilmiyorum. Biz nakliye tarafını hiç düşünmedik. Bizimki otobüsçülük, tırcılık farklı bir iş. Biz 60 yıldır bu sektördeyiz. Bu sektör tavan yapar, yine buradayız; batır, yine buradayız. Başka bir firma ile ortaklık veya yolculuk yapmayı düşünmüyoruz. Büyük firmaların küçük firmalarla işbirliklerinin yürümediğini gördük. Otobüsçülük dışında tarım, geri dönüşüm ve hayvancılık alanlarında yatırımımız var. Meyve ve geri dönüşüm işimiz bu işe destek olabildi ama hayvancılık tarafı olamadı" dedi.

Yıkıcı rekabet akıllıca olmaz

1 Temmuz itibarıyla sektörde hareket beklediklerini belirten Resul Çelik, "Antalya tarafında da turizm sezonu iyi geçiyor. Şehirlerarası tarafından da turizme araç kayışı olursa ilave servis yapmak daha zor olacağı için doluluk oranları daha yüksek olur. Şu anda firmaların yıkıcı rekabet yapması akıllıca olmaz. Ben rakibimi bitireyim, ayakta kalayım anlayışı ile hareket etme zamanı değil. Herkesin hesabını iyi yapma dönemi artık. Rakibini bitirseniz bile yeni rakipler geliyor, siz de bu süreçten zarar görmüş oluyorsunuz. Üniversitelerin açılmasıyla hareketlilik daha da

büyür. Düğün sektörü de çok önemli. İnşallah bu kötü günler geride kalır. Pandemi süreci bize daha emniyetli, güvenli gitmemiz gerektiğini gösterdi. Bir hareket başladığında heyecana kapılarak hemen şuraya da hat açalım, 5 otobüs daha alalım düşüncesi içinde olmamayı, daha planlı hareket edilmesini, belli sayıda özmal aracını yenileyerek gitmek gerektiğini bize öğretti" dedi.

İyi şoför bulmak zorlaştı

Sektörün şu anda iyi şoför bulmakta zorlandığını da ifade eden Resul Çelik, "Sektör, ikram amaçlı host personeline yönelip, muavin istihdamını bırakınca işleyişindeki en önemli zararı gördü ve artık yeni kaptanların yetişmesi süreci de sona erdi. Pandemi bittiğinde sektörün en büyük sorunu iyi şoför olacak. Biz iyi kaptan bulduğumuzda onlara hisseler verdik, işlerini daha çok sahip çıkmaları adına, ancak pandemi ile bu insanlar tıra gitti ve şu anda onların yerini doldurmakta sorun yaşıyoruz. 10 otobüs alsanız, 30 kaptan istihdam etmek zorundasınız, 5 kişiyi zor bulursunuz. Bu çok ciddi sorun. Sektörün bu konuya eğilmesi gerekiyor. Otobüsçülüğü sahipsiz olarak görüyorum. Senelerdir haksız rekabet olmasaydı, birileri zevkine göre otobüs alıp fiyatları aşağı çekmeseydi, birileri inatla servis açmasaydı, şoförlerin sigortası tam olsaydı, sosyal hakları verilseydi, onlara sahip çıksaydık bugün bu sorunları yaşamazdık. Devletin de sigortasız şoför çalıştırılmasının önüne geçmesi gerekiyordu" dedi. ■



Turizm taşımacısının yüzü gülüyor

1

Uzun süredir pandemi nedeniyle sıkıntı içinde olan turizm sektöründe yüzler gülmeye başladı. Aşılama sürecindeki yükseliş ve vakalardaki düşüşle birlikte yurtdışından turistlerin ülkemize gelmeye başlamasıyla hareketlilik



Erkan
YILMAZ

başladı. 22 Haziran itibariyle de Rusya'nın uçuşların başlamasına izin vermesiyle turizmin başkenti Antalya'da çok yoğun günler yaşanmaya başladı.

Turizm taşımacıları ile yüzlerini güldüren hareketliliği konuştuk. Antalya'da çok ciddi araç ve kaptan ihtiyacı da belirmiş durumda. Kiralık araçlarda da fiyatların yaz seviyesine geldiği ifade ediliyor.



DAHA İYİ OLACAK Sena Tur CEO'su Kemal Erdoğan:

Çok hızlı başlayan bir hareketlilik yaşıyoruz. Rusya'dan çok fazla sayıda turist geliyor. Turizm taşımacıları da acenteler de çok hızlı bir şekilde bu duruma uyum sağladı. Havalimanında ufak tefek sıkıntılar oldu, o da 24 Haziran itibariyle ek terminalin devreye alınması ile çözüldü. İlk dalgayı başarılı şekilde atlattık gibi görünüyor. Daha da iyi olacak. Araç konusunda kısa süreli bir sıkıntı olabilir, araçların gelmesi, adapte olması, kontrolle rin bitmesi biraz zaman alabilir ama çok büyük sıkıntı yok.



konusunda Türkiye çok hızlandı. İki hafta önce 33 milyon olan aşı rakamı şu an 44 milyona gelmiş durumda. Bu hızla gidilirse 40 gün içinde 40 milyon daha aşı yapılır ve sürü başışıklığına geçmiş oluruz. Bütün bu gelişmelerle sezonu

Kasım'ın ortalarına kadar uzatırız diye düşünüyorum. Bir şeyler düzelmeye başladığında hemen negatif haberler de çıkıyor. Bu bir tesadüf müdür, bilmiyorum. Daha önce İngiliz varyantı denildi şimdi bu sefer Delta varyantı deniliyor. Ben bu sefer prim vermiyorum. Umarım haklıyım. Alman turistlerde artış oldu. Avrupalılar çok hızlı biçimde gelmeye

devam edecek.

Yeni araç katılımı

Yaz-kış fiyatlarında bir denge getirmeye çalışıyoruz. Araç sayısını arttırmaya çalışıyoruz. Sezonun ortasına kadar 200-250 kadar araç da gelebilir, araç alımı da olabilir. Ama alımla ilgili karar sezon ortasını bulur. Yıl sonuna kadar 7 milyon turist abartılı gibi görünse de hiç uzak bir rakam değil. Mayıs'ta 300 bin kişi taşındı. Sena Tur rakamları ile baktığımızda Haziran ayını ikiye katlamışız. Bizim bugün kabul ettiğimiz yolcu sayısı 12 bin. Sezon geç başladığı için de uzayacak. Hem Almanya hem Avrupa aşı süreçlerinin sonuna gelmeye başladı. Bu arada aşı

10 turisten 3'ü kültür turuna çıkıyor

Yerli turizm tarafında bizim paramız değersiz. Oteller Yunanistan'ın yüzde 30 altında, İspanya'nın yarısı fiyatlarında olmasına rağmen çok daha iyi hizmet veriyorlar üstelik. Global bakarsak oteller pahalı değil. Yerel bakarsak oteller pahalı. Yerli turizm de olacak. Herkes çok bunaldı çünkü. Transfere dayalı bir gelir modelimiz yok. Acenteden acenteye değişmesine rağmen yaklaşık olarak gelen 10 turistten 3'ü alışveriş ya da kültür turuna çıkıyor. ■



Aksu Tur YK Başkanı Şeref Karacan: HER ŞEY OLUMLU

22 Haziran'da Rusya'nın uçuşlara izin vermesinin ardından, beklediğimiz de üzerinde bir hareket oluştu. Odeon Tours ve Tan Tur (TUI)'ye hizmet veriyor olmamız açısından söylemem gerekirse, günlük 4-5 bin civarında turist geliyor. Rusya'nın uçuşlara izninin Temmuz ayına kalmaması da çok olumlu oldu. Alman ve Uk-

raynalı turistler de geliyor. Yıl sonuna kadar 7 milyon aşkın turistin geleceğini düşünüyorum. Sezon geçen yıl olduğu gibi bu yıl da uzayacak. Şu an her şey olumlu gidiyor. Umarız süreç bu şekilde devam eder. Araç ve kaptan ihtiyacı var. Kiralık araç alıyoruz. Ekim sonuna kadar yaz fiyatları ile çalışıyoruz. ■



Devami: 14'te

Turizm taşımacısının yüzü gülüyor 2

TURİZM TAŞIMACILARI MARŞA BASTI

Aker Turizm YK Üyesi Emre Ak:

Turizm taşımacıları marşa bastı. Taşımacılar talebe cevap verebilmek adına çok hızlı bir hazırlık yapıyor. Bir anda yüklü başladı. 1 hafta önce sakin olan ortam bir hayli kalabalık. Araç ihtiyacı olacaktır tabii, çünkü herkesin kademe kademe hazırlık yapması gerekirken herkes bir anda ayağa kalktı. Kademeli hazırlık olmayacağı için birçok şeye ihtiyaç olacak. Turizm taşımacısı Mart ayında araba kiralamaya başlar, Nisan'da devam eder. Bir kısmını çalıştırmaya başlar. En son kiralamalar Haziran ayında yapılır ve Eylül'de eksiltmeye başlarsın. Biz biraz rölantide tuttuk. Hepimizin önüne acentelerden bir plan geliyor ve ona göre hazırlık yaptık. Rus turiste hizmet verenler tam hazırlık ile başlıyorlar.



çünkü diğer ülkelere uçuş yoktu. O yüzden süre uzamıştı. Bu sene de uzaması muhtemel. Bu sene en büyük dezavantajımız diğer ülkelere de Rusya'dan uçuşların başlamış olması. Alman turistlerde Temmuz ile birlikte daha da artış bekleniyor. Polonyalı turistlerde ciddi bir artış var. Pazar ciddi bir büyümede. İngiliz turistlerde hareket olacağı beklentisi var. Temmuz ayıyla birlikte, İstanbul için de İngiliz ve Rus turistlerin gelişi başlayacak. Kazancı çok olacağını beklediğimiz bir sezondan kaçırsanız bir sezon çıkmasını dileriz.

Şimdi kayıpsız geçirme zamanı

Yerli turist açısından fiyatlar yükseldi. Özellikle İstanbul'da arz talep dengesinin bozuk olacağı kesin. Çünkü birçok arkadaşımız araçlarını Antalya'ya indirdi. Araçlarını satan çok arkadaşımız oldu. Araç sayısı azaldı. Şehirlerarası aktörler doğru fiyatlamayı yakaladıklarını düşünüyorlar. 1 Temmuz itibarıyla şehirlerarasında da bir hareket olacak. Doğru fiyatlama yapmak çok önemli. Doğru fiyatlama yapamazsak, sıkıntılarımız devam eder. Günü kurtarmış oluruz. Biz bu pandemiden bizim günü değil yarını da kurtaracak şekilde hareket etmek zorunda olduğumuzu öğrendik. Yarınımız olmadığı için çok ciddi sıkıntı çektik. Biz günü değerlendiriyorduk, avantajı, dezavantajı o günün içinde görüyorduk, yarını göremiyorduk. Şartlar gereği artık imkan var. 1.5 yıldır zaten araçlarımız yatıyor. Bundan sonra doğru fiyatlama ile hareket edelim. ■



AKIN AKIN GELİYORLAR

Turse Tur YK Üyesi Efe Ünver:

Ufak ufak çalışmaya başladık, hızlanacak diye düşünüyoruz. Geleceğe yönelik umudumuz yüksek. Sezon Ekim sonuna kadar uzar, Kasım'a sarkar mı, henüz bilemiyoruz. Sezon Rus turistlerin öncesinde, 3 hafta kadar önce Alman turistlerin gelişi başladı. Ukraynalı turistler de geliyor. Biz daha önce belirlediğimiz fiyatlarla çalışmaya devam ediyoruz. Fiyatlarda bir düşüş veya artış yok. Antalya ve çevresindeki eski bireysel otobüsçülerle çalışıyoruz. Turse olarak yeni araca yönelik çok büyük ihtiyacımız da yok. Delta varyantı konuşuluyor ama ben bu yaz bu virüsün çok etkili olacağını düşünmüyorum. Çünkü herkes Antalya'yı çok özlemiş durumda. Herkes bavulunu hazırlamış 22 Haziran'da uçuşların açılmasını bekliyordu. Şu anda da akın akın geliyorlar. Anex Tour'un şu anda 6-7 bin gelen turisti

var. Temmuz'un ikinci haftası ile birlikte günlük 12 bin turistlere çıkarız.

Öncelikli tercih Türkiye

2020 sezonunda pandemi etkisi yoğundu ama aşılama sürecinin hızlanması ile birlikte insanların yüzleri gülmeye başladı. Artık herkes normale dönmeye çalıştığı için daha mutlu olabileceği, daha çok eğlenilebileceği bir tatil yaşamak istiyor. Bu nedenle çok daha fazla turist gelebilir. Çünkü çok sıkılmış bir durumda. Türkiye diğer destinasyonlara göre hem fiyat anlamında daha ucuz, hem de çok daha kaliteli bir hizmet yapısı var. Diğer destinasyonlarda bu fiyatları, bu havayı, denizi, taşımacılıktaki kaliteyi bulamayacakları için yine öncelikli tercih Türkiye olacaktır. Diğer destinasyonlara göre Türkiye daha önde. ■

ARAÇ VE KAPTAN SIKINTISI ÇOK

Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı:

Aşılama sürecinin bu kadar hızlanabileceğini düşünmüyorduk. Hem bizde hem de ülkemize turist gönderen ve bizim pazarımız olan ülkelerde aşılama hızlandı. Anadolu turlarında da artış var. Artık bütün turlar balon turizmi nedeniyle Kayseri ve Kapadokya'dan başlıyor. Çünkü acenteler en yüksek geliri balon turizminden elde ediyor. Nevşehir'de balona bindiremezse, Pamukkale'de bir şans daha var. O yüzden Anadolu turlarının yüzde 95'i Nevşehir başlangıçlı. Şu anda Türkiye'de anormal derecede Güney Amerikalı var. Uzakdoğu pazarı 15 Ekim'den itibaren başlar. Şu anda İzmir'de turizm taşımacısı açısından bir hareketlilik yok. Yerli turist tarafında da hareketlilik var, en azından teker dönmeye başladı. Ama fiyatlar çok düşük. Şu anda 800 TL günlük yevmiye ile araç veriliyor, 2019'da bu rakam 1350 TL idi. Benim şu anda 22 büyük otobüs, 1

midibüs ticari aracım Sena Tur bünyesinde hizmet veriyor. Sena Tur ile çok iyi ve başarılı bir işbirliğimiz var. Kışın da bu işbirliğinin sürmesini planlıyoruz. Şu anda Antalya açısından yaptığımız değerlendirmede anormal derece de araç ve şoför sıkıntısı var. Bunun en büyük sebebi sezon kısaldı ve bireysel otobüsçüler de eskisi gibi kalmadı. Normal dönemde Türkiye'nin her yerinden özellikle Doğu Anadolu ve Karadeniz bölgelerinden Antalya'ya araç giderdi. Şimdi diyorlar ki, 'Sezon kısaldı, 4 aylığına gelmeye-yim, değmez'. Bu yüzden anormal şekilde araç ve şoför sıkıntısı var. Antalya'da kiralık araçlar Nisan'da geçiş fiyatı, Mayıs-Ekim arası yaz fiyatı ile çalışır. Araba bulamadıkça fiyat yükseliyor. Sezon kısaldığı için diğer bölgelerden 3-4 aylığına gelen yok. Sezon Kasım sonuna kadar uzayabilir ama dışarıdan araba çalıştırma ihtiyacının çok olacağını düşünüyorum.



Otobüsün egzozu soğumaz artık

Antalya patlamış durumda, Antalya'da bu saatten sonra hiçbir otobüsün egzozu soğumaz. Yeterli araba olmadığı için benim araçlarım normalde 4 tek yapacakken 6 tek yap-

maya başladılar. Ama asıl beklentimin en yüksek olacağı dönem 2022. Gelecek yıl Nisan ayından sonra talebe araba yetmez. Çok iş yapacağımızı düşünüyorum. Müthiş bir yıl olacak. 2023 de aynı şekilde. Camiamızın 2022 ve 2023'te yaralarını sarabileceğini düşünüyorum. ■

Neler getiriyor?

Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'ndaki değişiklikler

TOBB Türkiye Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, zorunlu mali sorumluluk sigortasındaki tazminat ödeme, usul ve esaslara ilişkin getirilen kriterlerin neler olduğunu ve ticari araç kullanıcıları açısından ne gibi avantajlar sağladığını açıkladı.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Levent Korkut, gerçekleştirdiğimiz söyleşinin öncesinde, “Karayolları zorunlu sigortalı hususunda yapılan yasal düzenlemenin gerekçeleri ve araç sahiplerine getireceği faydalarla ilgili kamuoyuna farkındalık yaratmak anlamında desteklerinizden ötürü şahsınıza ve yayınıza teşekkür eder. Bu vesileyle yapılan değişikliğin hayırlı olmasını dilerim” dedi.

Biz de Taşıma Dünyası olarak Sayın Levent Korkut’a yayınıma yaptığı katkılar ve sektörün bilgileneşine yönelik verdiği cevaplar için de ayrıca teşekkür ediyoruz.

■ **TBMM’de kabul edilen kanun teklifi Karayolları Trafik Kanunu çerçevesinde zorunlu mali sorumluluk sigortasındaki tazminat ödeme ve usul ve esaslara ilişkin ne gibi kriterler getirildi. Bununla ilgili bir açıklama yapar mısınız?**

a) Değer kaybı tazminatı, aracın piyasa değeri, kullanılmışlık düzeyi, hasara uğrayan parçaları ile hasar tutarı dikkate alınarak,

b) Destekten mahrum kalma tazminatı, ulusal ve doğum ve ölüm istatistikleri kullanılarak hazırlanan hayat tablosu ve mali sorumluluk sigortası genel şartlarında yüzde 2’yi geçmemek üzere belirlenen iskonto oranı esas alınarak hayat anüiteleri ile genel kabul görmüş aktüerya kurallarına uygun olarak,

c) Sürekli sakatlılık tazminatı, ulusal ölüm istatistikleri kullanılarak hazırlanan hayat tablosu, zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarında yüzde 2’yi geçmemek üzere belirlenen iskonto oranı ve sürekli sakatlık oranının esas alınarak hayat anüiteleri ile genel kabul görmüş aktüerya kurallarına uygun olarak hesaplanır.



LEVENT KORKUT
TOBB Türkiye Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı

Kabul edilen ve resmî gazetede yayınlanan kanun ile bu şekilde ödeme yapılacaktır.

■ **Bu düzenleme öncesinde ne gibi olumsuzluklar yaşanıyordu?**

- Benzer olaylarda farklı mahkemelerden farklı sonuçlar çıkabiliyordu. Bu da çoğu zaman hasarların gecikmesine ve ayrıca TRAFİK sigorta FİYATLARININ YÜKSEK OLMASINA neden oluyordu. Bu değişiklikle uygulama birliği sağlanmış oldu.

■ **Trafik sigortası kapsamındaki tazminatların hesaplama usul ve esaslarına ilişkin kriterlerin, Kanun ile belirlenmesiyle standardizasyon sağlandığı ifade ediliyor. Bu durumun özellikle ticari araç kullanıcıları için sağladığı avantajlar var mı? Ödenen primlerde düşme ve sigorta maliyetlerinin azalması yönünde düşünceler de dile getiriliyor. Siz nasıl değerlendiriyorsunuz?**



- Tabii ki, özellikle destekten mahrum kalma tazminatında yasal olarak çıkacak kararlar da uygulama birliği ve poliçe fiyatlarını da tüketiciler lehinde olumlu (indirim) olarak yansıyacaktı. Ayrıca mağdurlara da daha hızlı ve aracısız tazminat ödemesi yapılacaktır.

■ **Özellikle iyi sürücüye daha düşük prim ödeme imkanı gibi değerlendirmeler yapıldı, bu düzenleme bu imkanı getiriyor mu?**

- Bu düzenleme buna cevaz vermekte olup zati mevcut uygulamada hasar yapan ve yapmayan cezalandırıyor veya ödüllendiriliyordu.

■ **Sigorta şirketleri açısından öngörülebilir bir ortamın sağlandığı da ifade ediliyor. “Sigorta sektörünün, önündeki en büyük belirsizlik olan durumlardan biri trafik sigortasında bedeni tazminatların nasıl hesaplanacağı konusu, yeni düzenlemeyle standart ve şeffaf kriterlere bağlanmış oldu” deniliyor. Sizin düşünceniz nedir?**

- Evet, bu değişikliğin amacı zaten buydu ikinci sorunun cevabında belirttiğim üzere asıl olan maddi zararlardan ziyade destekten mahrum kalma tazminatlarındaki öngörülebilir ortamın sağlanması bu surette standart ve şeffaf kriterler sektörü rahatlatır ve fiyat indirimini destekler.

■ **Yeni düzenleme kaza sonucunda hayatını kaybeden veya yaralanan yolcu ve sürücüler için ne gibi sonuçlar getiriyor?**

- Hayatını kaybeden açısından aracısız daha hızlı ve bir aracı Komisyonu vermeden tazminatı alabilme imkanı getirecektir sürücü açısından sigorta maliyeti düşecektir.

■ **Ticari araç kullanıcıları, “Bir ticari araç kaza yaptığında avukatlar ordusu ile karşılaşırız ve çok yüksek bedeller ödemek zorunda kalıyoruz. Ben sigortamı yaptırıyorum. Herhangi bir olumsuzluk halinde sigorta şirketi bu kaza sonucunda oluşan tazminatları ödesin. Ben tekrar mağdur olmayayım, mahkemelerde uğraşmayayım” şeklinde yakınıyor. Bu düzenleme, bu şikayete son veriyor mu? Bu şikayetlerin çözümü için yapılması gereken, taşımacılar açısından da mevzuat açısından nedir?**

- Bu konu beşinci maddede belirttiğim gibi daha hızlı ve aracısız sonuç almayı ve dolayısıyla sektöre olan güveni arttıracaktır.

■ **Ticari araç kullanıcıları, özellikle pandemi sürecinde araçlarının yatar durumda kaldığını ve hiçbir gelir elde edemediklerini, sigorta şirketlerinin de herhangi bir hasar teminatı gibi ödeme yapmak durumunda kaldığını belirterek, yeni primler noktasında indirim beklentileri veya ek süre gibi taleplerini sık sık dile getirdi. Bu taleple ilgili değerlendirme yapabilir misiniz?**

- Pandemi başlangıcında, 2020 Nisan ayında, ay sonu biten trafik sigortalarında sektör bir ay ücretsiz vade uzatımı yaptı, ayrıca ödeme güçlüğünden mütevellit iptal edilmesi gereken poliçelerde iptal sürelerini 2-3 ay uzatarak hem müşteri kaybını hem de araçların sigortası kalmasını engelledi. Bu süreçte meydana gelen hasarlarda ise sanal ortamda uzaktan erişim ile hızlıca ekspertiz çalışmalarını yaparak tazminat ödemelerini ivedilikle yaptı.

■ **Bu düzenlemenin getirdikleri ile ilgili sizin ifade etmek istediğiniz noktalar varsa lütfen paylaşın...**

- Kamuoyunda birtakım, simsar diyebileceğimiz, bu işten ve takibinden nemalanan, haksız kazanç elde eden ve mağdur kişilere eksik ödeme yapan kişi ve kuruluşlar bu suretle devre dışı kaldı ve ayrıca hasar mağdurları eksiksiz ve kısa sürede tazminatlarını alma imkanı elde edecektir. Bu vesileyle ayrıca araç sahipleri de trafik sigortasının fiyatlarının düşmesi neticesi daha ucuza sigorta yapabilecekler. Zati, bunun sonuçları çok kısa süre olmasına karşın şu an uygulamada görülmeye başladı. ■

Turizm Taşımacıları Federasyonu'nun Genel Merkezi açıldı

Eskişehir merkezli olarak 5 Mayıs 2021 tarihinde kuruluşu gerçekleşen Turizm Taşımacıları Federasyonu'nun genel merkezinin açılışı 25 Haziran 2021 Cuma günü gerçekleşti.



Eskişehir Odunpazarı'nda bulunan yapılan genel merkezin açılışı Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler ve çok sayıda davetlinin katılımı ile gerçekleşti. Açılışta konuşan Turizm Taşımacıları Federasyonu Başkanı Necati Bilge, 1 yıl önce dernek olarak kurulduklarını, daha sonra turizm taşımacılarının sorunlarına ulusal ölçekte sahip çıkılması düşüncesiyle federasyon örgütlenmesine gittiklerini belirtti. Bilge, “Şu anda 66 il derneği federasyonumuza üye, 14 ilde de dernek örgütlenmesi noktasında çalışmalar tamamlandı. Federasyon olarak turizm taşımacılığı alanında sektör mensuplarına eği-

tim verilmesi noktasında Osmangazi Üniversitesi ile bir protokol imzalandı” dedi.

Açılışa katılan Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, federasyonun önemli çalışmalara imza atacağına inandığını belirtti. Yine açılışa katılarak bir konuşma gerçekleştiren Turizm Otobüsçüleri Derneği (TÜRODER) Başkanı Adnan Değirmenci’de, “Bizde Türkiye Otobüsçüler Federasyonu çatısı altında 81



ilde örgütlüydük. Biz bugüne kadar sektörün sesi olmaya çaba gösterdik. Turizm Taşımacıları Federasyonu'nun kurulması da bizleri mutlu etti” dedi.

Açılış sonrasında federasyon merkezini Eskişehir CHP Milletvekili Jale Nur Süllü, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, Osmangazi Üniversitesi Turizm Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Yaşar Şen ziyaret etti. ■



Hareketli bir sezon bizi bekliyor

21 Haziran Pazartesi günü, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Adil Karaismailoğlu ile yaptığımız görüşme sırasında, otobüs bilet fiyatları noktasında, Bakanlığa çok şikayet geldiğini söylemişti. Sayın Bakana, “Doğrudur, kısıtlı kapasite ile maliyetleri kurtarma şansı yok otobüsçünün” demiştim. Kabine toplantısının olduğu bir gündü, kendisi de bana, toplantıda bunu gündeme getireceğini ifade etmişti. Sayın Bakan’ın da dile getirmesiyle, 1 Temmuz itibarıyla tam kapasite ile çalışma kararı çıktı.

26-27 Haziran Cumartesi ve Pazar günü üniversite giriş sınavları yapılıyor. Sonrasında bir hareketlilik bekliyoruz. Temmuz ayı hem turizm taşımacılığı açısından hem de şehirlerarası açılarından çok yoğun geçecek. Tam da böyle bir süreçte tam kapasiteye dönmemiz çok yararlı oldu. Umutlandırırdı insanları. Aşı konusunda Türkiye’nin son günlerde yaptığı atak kayda değer bir hamle. Salgının seyrini bir anda aşağı çekti aşılama süreci. Tabii, burada rehavete kapılmamak gerekiyor. Firmalarımız, yolcularımız, personelimiz gerekli tüm önlemleri almalı, uygulamalı ve denetlemeli. Yani salgını yeniden yaşamak istemiyorsak kişisel olarak herkesin üzerine düşen sorumluluğu yerine getirmesi lazım. Firmalarımızın bu konuda denetimleri yapması lazım. Yolculuğun tüm süreçlerinde kuralları işletmesi gerekiyor. Aksi takdirde sonbahara büyük bir hüsrana ile girebiliriz. Sektörün yeni kısıtlama, kapanma sürecini atlatabilecek dermanı kalmadı. Tam kapasite ile çalışmanın sorumluluğunu herkes yerine getirmeli.

D1 ve D2 belgelilerin sözleşme ile çalışabilmesi

Evet, Temmuz ayı iyi geçecek, bunu söyleyebiliriz. 15 Temmuz ve Kurban Bayramı ile birlikte 11 günlük bir tatil var. Büyük bir hareketlilik olacağı görünüyor. Tabii, tek ayaklı hareketlilik bunlar. Diğer taraftan Antalya’ya çok yoğun bir şekilde Rus uçakları inmeye başladı. Kapasite sıkıntısı yaşanıyor. Çünkü salgın sürecinde özmal



my@tasimadunyasi.com

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

azaltan turizm firmaları talepleri karşılamakta zorlanıyor. Aşılanmanın 50 milyona yaklaştığı bu süreçte ikinci doz aşılar da başlandığında inanıyorum ki, salgının seyri daha da düşecek. Ağustos ve Eylül ayı da iyi geçecek. Talebin karşılanabilmesi için de daha önceki bayramlarda yayınlanan D2 belgeleri ile beraber anlaşma yapılabilmesine yönelik genelge Bakanlık tarafından yayınlanacak. Ulaşım taleplerinin karşılanması taşımacıların bu anlamda sorununu çözmüş olacak. B2 ve D2 belgelerinin 1 özmal 2 kiralık imkânında kiralık oranının yükseltilmesini de talep ettik. Ancak burada bir yönetmelik değişikliği gerekiyor. Onun için de D2 belgelilerde D1 belgelilerle sözleşme yaparak 1 ay sürecinde taşıma yapabilecekler. Yayınlanacak genelgede bu düzenleme de yer alacak. D2’liler kendi aralarında sözleşme yapıp kapasiteyi birleştirerek kullanabilecekler.

Psikoteknik Değerlendirme Raporu

Öte yandan, 1 Temmuz itibarıyla Psikoteknik Değerlendirme Raporu olmayan sürücülere ceza kesilecek. Bu, ertelene ertelene bugünlere geldi. Artık herkesin gerekli önlemleri alması lazım. Bizce, 1 Temmuz’dan sonraki denetimlerde uyarılar yapılsın, ihtar verilerek bir ay içinde tamamlanmadığında cezalandırılsın. Genelge yayınlanıyor ve süre veriliyor ama duyarsız kalıyor. Pandemi süreci gerekçe gösterilerek artık 1 Ocak 2022 itibarıyla de herkes yaptırma tabi tutulabilsin. Artık yeni bir ertelemeye gerek yok. Her erteleme sonunda yenisi talep edilecek. Psikoteknik Raporu bir ihtiyaç ve bu raporun alınması

gerekiyor. Sektör olarak biz de sorumluluğumuzu yerimize getirmemiz gerekiyor.

Yaraları sarmak 3-4 yılı alacak

Eylül sonrasında virüs yaygınlaşmasında bir sıçrama olmazsa üniversitelerin de açılmasıyla birlikte sektörün eski günlerine dönmesini umut ediyoruz. Tabii, vatandaşın ekonomik gücü azaldı. Ama biz bu yaraları sarmak için hızla gerekli önlemleri almamız.

Devletin de talepleri var. Sayın Bakan Adil Karaismailoğlu’na 6 maddelik bir rapor sunumu yaptım. Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürlüğü ile birlikte çalışabileceğimizi söylediler. 2021 yılının son aylarında normalleşme adımları ile 2022’de sektör yaralarını sarmaya başlayacak ve bu yaraları sarma süresi de 3-4 yıl sürecek.

İcraat için her adımı destekleriz

Sektörde bütünleşmek adına birtakım adımlar atılıyor. Henüz kesin bir karar verilmedi. Firma sahiplerinin bu konudaki bakışı bizim için önemli. Firma sahipleri TOFED ve icra organlarında yer alırsa birlikte hareket etmenin hiçbir sakıncası yok. Biz gereken fedakarlığı yaparız. Ama önce bunun sektör tarafından kabul görmesi gerekiyor. Bu konuda görüşmeler devam ediyor. Benim TOFED İcra Kurulu Başkanlığı için bir talebim olmadı. Böyle bir rol vermeye çalışılıyor. Eğer sektöre yararlı olacaksa her adımı atmaya hazırız. Ama mevcut yapı içinde bana göre TOFED İcra Kurulu Başkanlığı iş değil. Bana göre yapıyı kökten değiştirmek lazım. Yönetim kurulunda patronların olması gerekiyor. İcra Kurulunda yer alma konusunda kararı biz vermeyeceğiz. Bu kararı icra kurulunu oluşturacak insanlar verecek. Başkasını da başkanlığa seçebilirler. Önemli olan sektörün birlikte hareket etmesini sağlamaktır. Sivil toplum örgütleri bunun için vardır. Koltuk için, makam için değil icraat için atılacak, sektöre yarar sağlayacak her adıma her türlü desteği vermeye hazırız. ■



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

18+1 konusunda Bakanlık ile mutabık kaldık

Gerek Türkiye Otobüsçüler Federasyonu gerekse birlikte hareket ettiğimiz diğer dernekler, TOBB Sektör Meclisi Başkanlığı’nca oluşturulan Türkiye Otobüsçüler Konseyi pandemi nedeniyle şehirlerarası yolcu taşımacılığının yaşadığı kısıtlamalarla ilgili sektörü sıkıntıya sokan, zaman zaman da farklı modlara yapılan uygulamalarla ilgili çok etkin tavır alarak kamuoyu otoritesi nezdinde diyalogla girişimlerde bulundu. Netice itibarıyla 1 Temmuz itibarıyla kısıtlamalar kalkıyor. Bu sezonun geçmişe yönelik zararların telafi edilmesinde katkı yapmasını diliyoruz.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı nezdinde girişimlerimiz devam ediyor. Mayıs ayında yapılan bir yönetmelik değişikliği ile 18+1 otobüslerin yıl sonuna kadar kaydedilmesi, hatta 18+1 otobüslerle D1 yetki belgesi alınmasının önu açıldı. Bu değişiklik ile ilgili Türkiye Otobüsçüler Konseyi girişimde bulundu. Bu değişikliğin 31 Aralık 2021 tarihinden sonra uzatılmayacağı ve özmal yerine konulamayacağı, 18+1 araçlarla yetki belgesi alınmayacağı konusunda mutabık kalındı. Ancak burada bir husus var. Bakanlık ile yaptığımız her görüşmede sektöre yönelik yasal düzenlemelerin meslek örgütleri ile görüşerek hayata geçirilmesi noktasında mutabık kalıyoruz, ancak bir sabah Resmi Gazete’ye bakıyoruz, bir Yönetmelik değişikliği olmuş. Bu haliyle bizi üzüyor.

Ortak çalıştay ve talepler

Geçen hafta yine bir görüşme yaptık ve bu konudaki düşüncelerimizi aktardık; sektör meslek örgütlerinin katılımıyla ortak bir çalıştay düzenlenmesi hususunda mutabık kaldık. 28 Haziran Pazartesi günü saat 14:00’te yaklaşık 50 firmanın bir kısmının filen bir kısmının da kısmen telekonferansla katılacağı bir toplantı organize ettik. Bu toplantıda 18+1 konusu ve birleştirilmiş servis konusu görüşülecek. Servislerle ilgili belediye ile yapılan görüşmelerde önemli gelişmeler sağlandı. Yine Anadolu yakasındaki otoparla ilgili yer ve işletimi konusunda esasların belirlenmesi görüşmeleri sürüyor. Firmaların çalıştırdıkları araç sayısına göre ortak olacakları ortak bilet satış portalının hazırlıkları da tamamlanmak üzere. Bununla ilgili de bilgileri vereceğiz. Bilet satış şubelerinde komisyonların kaldırılması, hizmet bedeli şeklinde bilet ücretine eklenmesi yönünde bir talebimiz var. Bakanlık’tan F belgelerine bir düzenleme de getirilmesini istiyoruz. Otopardaki F belge sahipleri firmanın temsilcisidir, ama mahalle arasında bilet satışı yapan işyerleri ile daha farklı bir şekilde belgelendirilmeli. Şu anda portallarda yüzde 10-15 civarında komisyonla biletler satılıyor. Bizim oluşturacağımız portalda komisyonu yüzde 5’ler seviyesine çekmek istiyoruz. Sektör bu pandemi sürecinde negatif anlamda ayrımcılık da gördü. Şimdi 1 Temmuz’dan itibaren başlayan hareketlilikle birlikte geçmişte otobüsçünün uğradığı zararların telafi edilmesini umuyoruz. ■

İkinci el piyasasında normale dönüş

Yeni bir başlangıç, yeni serüvenler artık çok uzak değil, 1 Temmuz itibarıyla yaşama yeniden dönmeye başlanacak olunması hepimizi heyecanlandırdı.

22 Haziran’da uçuşları açan Rusya ve yasakları kaldıran Almanya ile birlikte birçok Avrupa ülkesinin de bu süreç içinde olmaları turizm sektöründe heyecan yaratmıştır.

Turizmin yüzü gülmeye başlarken, şehirlerarası taşımacılığında yüzde 50 kapasitenin kaldırılması işlerin normale dönmesini sağlayacak bir süreç olacaktır. Ancak bunun çok kolay olmayacağı da ortada, yaşadığımız sıkıntılara ek olarak dövizde yaşanan hareketlilik ve neredeyse her şeye gelen yüzde yüz zamlar, haliyle seyahat

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com

ücretlerine de yansımıştır. Bir yerden bir yere seyahat edecek 4 kişilik bir ailenin gidiş maliyeti kişi başına 200 TL’den örneğin 4 kişi, toplam 800 TL. Geliş de aynı şekilde, 800 TL. Yoldaki olası yedi-ıçti harcaması ortalama 400 TL olsa, al sana kafadan 2 bin TL. Bu durumda aracı olanlar kendi araçlarını tercih edecektir. Araçları olmayan vatandaşların birçoğu da bu seyahati erteleyecekler veya başka formüller oluşturacaklardır. Tabii ki

beklentimiz böyle olmasın. Benim yaptığım sadece bir örnek hesap. Gönüm işlerin açılıp eski günlerimize geri dönmemizden yana.

Şehirlerarası, turizm, servis ve personel taşımacılığı eski günleri yakalar ise ikinci el alım ve satım işleri de bu yönde hareketlenecektir. Yeni araç fiyatlarının piyasa şartları ve getirisine bakıldığında çok yüksek olması ve faiz oranlarının da bir hayli yukarda oluşu nedeniyle, ikinci el alım satımın daha hareketli olacağını tahmin ediyorum.

Yeni başlayacak normalleşme sürecinin tüm sektörümüze hayırlı olmasını, kazançlarımızın bol; sağlık, huzur, birlik ve beraberliğimizin daim olmasını temenni ediyorum. ■

Kademeli Normalleşme Tedbirleri

(01 Temmuz 2021)

İçişleri Bakanlığı’nın 27. 06.2021 tarihli Genelgesi

4. TOPLU ULAŞIM TEDBİRLERİ

Salgın Yönetimi ve Çalışma Rehberinde toplu taşıma ile ilgili olarak belirlenmiş kural ve esaslar ile temizlik, maske ve mesafe kurallarına uyulmak kaydıyla;

4.1- 1 Temmuz 2021 Perşembe gününden itibaren şehir içi ve/veya şehirler arası tüm toplu taşıma araçlarındaki **yolcu/koltuk kapasite sınırlandırmalarına** son verilecektir.

4.2- **65 yaş ve üzeri** vatandaşlarımız ile **18 yaş altı** gençler/çocuklarımızın **şehir içi toplu taşıma araçlarını kullanmalarına dair kısıtlamalar** 1 Temmuz 2021 Perşembe gününden itibaren kaldırılacaktır.

Mercedes-Benz Türk, Yeni AR-GE teşvik yasa değişikliği girişimcilere katkı sağlayacak

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün; “AR-GE ve teknolojiye ilerleme kaydedilmesi, yenilikçi ürün ve süreçlerin ticarileştirilmesinin yanı sıra katma değerli ve yüksek teknolojlili ürünlerin

ihracatımız içindeki payının artmasında da yine bu kanunun etkisi olacaktır.” dedi.

1967 yılından günümüze AR-GE faaliyetlerini aralıksız sürdüren, kuruluşunun 50. yılında da StartUP destek programını açıklayan Mercedes-Benz Türk’ün, 1 Ocak 2022



Süer Sülün



tarihinden itibaren geçerli olacak, “AR-GE/Tasarım Merkezi Sahibi İşletmelerin Girişimci Firmalara veya Girişim Sermayesi Yatırım Fonlarına Yatırım Yapma Şartı” ile ilgili ek değişiklik maddesinin girişim ekosistemine önemli bir katkı sağlayacağına inancı tam. Yeni kanun ile beraber startup’lar ve AR-GE faaliyetinde bulunan büyük şirketlerin iş birliklerinin artacağı öngörüldürken, katma değerli ürünlerin geliştirilmesi ve ihracatında da yeni bir dönemin başlaması hedefleniyor.

StartUP 2017’e başladı

2017 yılında başlattığı StartUP Programı çerçevesinde düzenlediği “Mercedes-Benz StartUP” yarışması ile Mercedes-Benz Türk, girişim ekosistemine verdiği önemi göstermeye devam ediyor. Mercedes-Benz Türk, düzenlediği bu yarışma ile yenilikçi, sürdürülebilir ve yaratıcı fikirleri destekleyen, topluma ve çevreye fayda sağlayan, hayatı kolaylaştıran çözümlere katkıda bulunan startup’ları destekliyor. Türkiye’nin geleceğine duyduğu güvenle ülkenin dört bir yanındaki yenilikçi girişimleri ödüllendiren Mercedes-Benz Türk, kanunda

gerçekleşen bu değişim sayesinde yakından takip ettiği girişim ekosistemine olan katkısını artıracak.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün: “Kanunda gerçekleşen değişimin, girişim ekosistemine önemli bir katkı sağlayacağını düşünüyorum. Bu sayede girişim ekosistemine, hayatları için çok önemli olan, sermaye aktarımı olacak. AR-GE ve teknolojiye ilerleme kaydedilmesi, yenilikçi ürün ve süreçlerin ticarileştirilmesinin yanı sıra katma değerli ve yüksek teknolojlili ürünlerin ihracatımız içindeki payının artmasında da yine bu kanunun etkisi olacaktır. Tüm şirketlerin dijital dönüşüme ve teknolojiye odaklandığı bu dönemde, girişimlerle yapılacak iş birliklerinin, şirketlerin dönüşümüne fayda sağlayacak çözümler sunacağını düşünüyorum. Şirketler bir taraftan iç kaynak kullanarak geliştirme yaparken diğer taraftan girişim ekosisteminden yararlanabilecek. Bu sayede girişimler ve firmalar arasında daha hızlı bir bağ kurulabilecek. Oluşan bu çalışma modeli ile yeni teknolojiler konusunda Türkiye’den de yetkin ve deneyim kazanmış girişimlerin ortaya çıkması sağlanacak.” ■

Mercedes-Benz StartUP yarışmasında

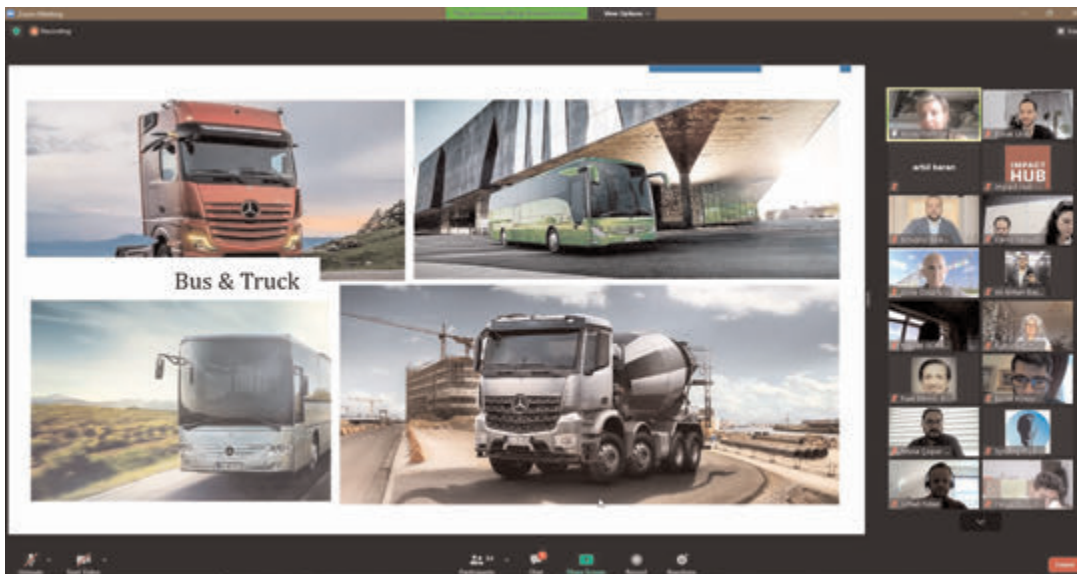
Ön elemeyi geçen 60 startup eğitim kampında buluştu

Bugüne kadar 170’in üzerinde startup’ı destekleyen Mercedes-Benz’in düzenlediği Mercedes-Benz StartUP yarışmasında seçim süreci devam ediyor.

Bu yıl topluma ve çevreye fayda sağlayan, teknolojiyle bağı olan startup’ların yarıştığı proje çerçevesinde gerçekleştirilen yarışmaya başvuran 633 girişimci arasından ön elemeyi geçen ilk 60 startup, 14 Haziran 2021 tarihinde çevrimiçi düzenlenen ve girişimcilere özel olarak tasarlanan bir günlük eğitim kampına katıldı. Eğitim kampına, jüri üyeleri arasında bulunan Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu Üyesi ve

Daimler Küresel IT Çözümleri Merkezi Direktörü Özlem Vidin Engindeniz, Mercedes-Benz Türk Otobüs AR-GE Direktörü Emre Kuzucu ve Mercedes-Benz Türk İkinci El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel de katıldı.

Bu sene ön elemeyi geçen 60 girişimin yüzde 20’si kadınlardan oluşuyor. İlk 60’a kalanların yüzde 80’inin eğitim seviyesi lisans ve lisansüstü doktora seviyesinde. Bu yıl ilk 60 arasına girenlerin yaşları 19’dan 45’e kadar uzanırken ön elemeyi geçenlerin yüzde 23’ü ise 25 yaş altı katılımcılardan oluştu. ■



Gelecek Otomotiv’den

Alp Özler Uluslararası Nakliyat’a Actros 1848 LS

Ankara merkezli Alp Özler Uluslararası Nakliyat, 2021 yılındaki yeni araç yatırımı tercihini Mercedes-Benz Actros 1848 LS ADR E6 4X2’den yana kullandı. Alp Özler Uluslararası Nakliyat, Mercedes-Benz Türk bayii, Gelecek Otomotiv İstanbul Şubesinde düzenlenen teslimat töreni ile yeni araçlarının sahibi oldu.

Uluslararası taşımacılık yanında yurtiçi taşımalarında da çok önemli bir konumda olan Alp Özler Uluslararası Nakliyat, ağır nakliye ve proje taşımacılığı organizasyonunda ülkemizin önemli firmalarından olan Ylnak AŞ’yi de grubuna katarak lojistik alanındaki büyümesini sürdürdü. Filosunu sürekli ve düzenli bir şekilde genişleten Alp Özler Uluslararası Nakliyat 2021 yılında da yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor.

Gelecek Otomotiv İstanbul Şubesinde gerçekleştirilen teslimat töreninde Alp Özler Uluslararası Nakliyat, 3 nesil bir arada bulunarak Yönetim Kurulu Başkanı Dursun Gece, Yönetim Kurulu üyesi Ceyhan Gece ve 3’üncü kuşak yönetici temsilcisi Ömer Gece Gelecek Otomotiv CEO’su Bekir Koman, Kamyon Satış Direktörü Serdar Ulaş ve Kamyon Filo Satış Müdürü Yusuf Odabaş’tan araçlarını teslim aldı. ■



Ayaş Lojistik, 2 Arocs 3353 aldı

Ağır iş makinesi taşımacılığı ve yat taşımacılığı alanlarında faaliyet gösteren Ayaş Lojistik, 155 ton taşıma kapasitesi sunan 2 adet Arocs 3353 S ağır nakliye aracını teslim aldı. Firma, tamamı Mercedes-Benz, toplam 40 araçla hizmetlerini sürdürüyor.

Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk Bayii Has Otomotiv İstanbul Şubesi tarafından yapılan satışın ardından, Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü’nde gerçekleştirilen teslimatta; Ayaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Dursun Yıldırım, Ayaş Lojistik Yönetim Kurulu Üyeleri Şener Yıldırım, Alper Yıldırım ve Zihni Yıldırım araçlarını, Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü Murat Kızıltan, Kamyon Satış Bayi Koordinatörü Kerem Arı, Has Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Şevket Erdem Bahadır ve Has Otomotiv Kamyon Satış Danışmanı Cemalettin Başaran’dan teslim aldı. ■



Mercedes-Benz Türk'ten

41 yenilikli otobüs eğitimi

Mercedes-Benz, 41 yenilikle Şubat ayında pazara sunulan otobüslerle ilgili hem firma sahiplerine hem de otobüs sürücülerine yönelik Hadımköy 'de Ağır Ticari Araçlar Eğitim Merkezi'nde ya da mobil olarak müşteri alanında araç tanıtım ve ekonomik sürüş olmak üzere iki farklı kapsam da eğitim seminerleri düzenliyor.

25 Haziran Cuma günü gerçekleştirilen eğitim seminerlerinin bu kez katılımcıları sektörel basın mensupları oldu. Eğitim seminerinde Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Ürün Yöneticisi Cüneyt Sütçü, Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Eğitim Grup Müdürü Mehtap Karakuş, Satış Sonrası Eğitim Uzmanları Çağlar Karakaşoğlu, Olcay Apa, Ertuğrul Koç ve Mesut Yılmaz ile bir araya geldik. İlk etapta konferans salonunda eğitimlerin içeriği ve yeniliklerle ilgili bilgiler aldık. Daha sonra da fabrika içinde yer alan pistte otobüslerdeki yenilikleri bizzat görme imkanı elde ettik.

Geri dönüşler çok olumlu

Konferans salonunda gerçekleştirilen eğitim seminerinin açılışında konuşan Burak Batumlu, "Otobüslerdeki yeniliklerle ilgili sektörden çok olumlu geri dönüşler aldık. Verilen eğitimler hususunda da sürücülerle birlikte ve firmaların da memnuniyet düzeylerinin çok yüksek olduğunu gördük" dedi.

2 bin 500 sürücüye eğitim

Mercedes-Benz Türk Eğitim Uzmanı Olcay Apa, ilk olarak sürücülerin aldıkları eğitimlerin içerikleri hakkında bilgiler verdi: "Bir gün araç tanıtım, bir gün de ekonomik sürüş olmak üzere iki gün eğitim veriliyor. 41 yenilik ve değişiklik konusu her iki eğitim de de ayrı ayrı anlatılıyor. Son 5 yılda seyahat otobüs sektöründe 2 bin 500'ü aşkın sürücüye eğitim verdik. Müşteri talep ettiğinde eğitimleri onların merkezlerinde de veriyoruz" dedi. ■



Burak Batumlu



Ertuğrul Koç

Mesut Yılmaz

Cüneyt Sütçü



Ertuğrul Koç, iç donanımları; Mesut Yılmaz, dış donanımları anlattı.

Yenilikler 3 ana başlıkta toplandı

Teorik eğitimin ardından araçlara binilerek eğitim pistine hareket edildi. Burada eğitim uzmanı Ertuğrul Koç ve Mesut Yılmaz tarafından araçlarda bulunan özellikler birebir aktarıldı. Sunulan tüm yenilikler 'Yeni Güvenlik Standartları', 'Yeni Konfor Standartları' ve 'Yeni Ekonomik Sürüş Standartları' olarak 3 ana başlık altında özetleniyor.

- Bu donanımlar arasında Dönüş Asistanı (Side Guard Assist), Dikkat Asistanı (Attention Assist), Dönüş Farı ve Dur&Kalk (Stop&Go) özelliği sunulurken; Park Sensörü/Asistanı ve Yokuş Kalkış Desteği de 2021 itibarıyla otobüslere eklendi.

- Covid-19 salgınına karşı yeni antiviral etkili yüksek performanslı partikül filtreleri standart olarak sunulurken, yeni iklimlendirme sistemi de opsiyonel olarak sunuluyor.

- Tüm yolcu koltuklarında USB üniteleri standart olarak sunuluyor. Yeni koltuk ray sistemi sayesinde koltukların yeniden konumlandırılması kolaylaşıyor ve değer kayıplarının önlenmesi amaçlanıyor.

- Sürücü konfor paketi ile sürücünün yatma yerinde perde yerine rulo sürgü kapak kullanılarak bir ilk daha Mercedes-Benz ile gerçekleştiriliyor. Sürücünün konforu için yeri yeniden düzenlenen ayrı bir hoparlör, çakmak yerine çift USB, sürücünün sol tarafında yeni bir evrak koyma cebi, deri direksiyon simidi ve radyonun konumunun yukarı alınması gibi detaylar bulunuyor.

- Mercedes-Benz otobüsleri; öngörülü sürüş sistemi, otomatik karoser indirme, lastik basınç izleme ve eko sürüş asistanı aracılığıyla yüzde 4+'a varan oranda yakıt tasarrufu sağlıyor. Powershift otomatik şanzıman da standart olarak sunuluyor.

- Öngörülü Sürüş Sistemi (PPC) sayesinde Mercedes-Benz, yakıt ekonomisi ve konfor alanında bir diğer yeniliği daha Travego 15 ve Turismo modellerinde sunmaya başladı.



Anadolu Isuzu, Ar-Ge'deki gücüyle Üretim süreçlerini iyileştiriyor

Anadolu Isuzu, Ar-Ge ve inovasyon konusundaki yetkinliği ile ulaşımda yaşanan teknolojik gelişmelere paralel olarak yeni nesil uygulamaları tüm iş süreçlerine adapte ediyor. Endüstri 4.0 çalışmalarına hızla devam eden Anadolu Isuzu, bu kapsamda üretim süreçlerine yenilik getiren “Robotik Kaynak ve Plazma Kesim Paketi”ni geliştirdi. Sistem, otobüs karoseri hattında otobüs modelleri için kaynaklı birleştirme ve profil kesim operasyonlarında kullanılmak üzere çok eksenli robotik ekipmanlardan oluşuyor.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, “Dijitalleşme, akıllı



ürünler ve elektrikli araçlara geçişi ana stratejik yönelimlerimiz olarak kabul ediyor, geleceğe yönelik olarak kapsamlı yapılanmalar ve yatırımlar gerçekleştiriyoruz” dedi.

CNH Endüstriyel

On-Highway iş birimi CEO'sunu belirledi

Daha önceden duyurulan On-Highway iş biriminin oluşturulma süreci hızlı bir şekilde ilerlerken CNH Endüstriyel, GerritMarx'ı 2022 başlarında bağımsız operasyonlara başlaması beklenen bu girişimin baş yöneticisi olarak atadı.

Yeni On-Highway girişimi, IVECO (Ağır, orta ve hafif ticarî araçlar), IVECO ASTRA (Ağır iş kamyonları), IVECO OTOBÜS ve Heuliez Otobüs (Otobüs ve midibüs), Magirus (İtfaiye araçları), IVECO Savunma Araçları (Savunma ve sivil koruma araçları), FPT Endüstriyel (Güç aktarma teknolojileri) ve IVECOCapital (Finansal hizmetler) marka ve hizmetlerini içerecek. ■



Allison Tam Otomatik Şanzımanlar 8,5 m midibüslerde de fark yaratıyor

Allison tam otomatik şanzımanlar, ağır hizmet uygulamalarında güvenilir olduklarını kanıtladı.

Ukraynalı toplu taşıma operatörü Electrotrans, 2017 yılında Allison tam otomatik şanzıman donanımlı 20 adet 12 metre MAZ-103.486 solo otobüs satın almıştı. Daha sonra 10 adet daha Allison şanzıman donanımlı orta kapasiteli MAZ 206.086 şehirci otobüsü filosuna kattı. 3 kapılı bu otobüslerde, 326 bg gücündeki Mercedes Benz OM926LA motor ve re-



tarder'lı altı ileri vitesli Allison T375™ tam otomatik şanzıman donanımı bulunuyor.

Electrotrans Genel Müdürü Alexander Lutsenko, “Otobüsleri kullan-

dığımız süre boyunca sürücülerden ve teknisyenlerden Allison tam otomatik şanzımana bugüne kadar tek bir şikayet veya eleştiri almadık” diye belirtti. ■

Gelişmiş Lastik ve Filo Yönetimi Çözümleri İçin ZF, Goodyear ile Güçlerini Birleştirdi

ZF, 10 Haziran'da, Goodyear ile ZF'nin gelişmiş Wabco-Transics filo yönetimi çözümlerini (FMS) ve Goodyear'ın yüksek performanslı lastik portföyü ve mobilite çözümlerini bir araya getiren uzun vadeli bir anlaşmaya girdiğini duyurdu. ZF ve Goodyear, başlangıç olarak Avrupa ticarî araç filolarına, karma ve çok markalı filoları destekleyen entegre bir filo ve lastik yönetimi paketi sunacak. Tek bir telematik kutusu olan TX-TRAILERPULSE™ tabanlı, birlikte çalışabilir ve esnek bir çözüm aracılığıyla filolar, Goodyear lastik



verileri ve ZF'nin Transics FMS çözümleri, TX-TRAILERFIT™ ve TXCONNECT™ dahil olmak üzere her iki şirketin hizmetlerine ve desteğine erişebilecek. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Turizm Pazarlaması

Bundan yüzyıl önce insanların neredeyse tamamı, yaşadıkları yörede hayatlarını tamamlıyordu. Şimdi ise doğduğu şehrin dışına çıkmamış kimse kalmadı. Eskiden, uçağa sadece zenginler binerken, bugün uçak herkesin ulaşabildiği bir imkân haline geldi.

Pandemi öncesi, bütün dünyada, yaklaşık 1,5 milyar turist, dinlenmek, yeni yerler görmek, yeni lezzetler tatmak, yeni insanlar tanımak ve kendilerini yenilemek için başka bir ülkeye seyahat etti.

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın verilere göre Türkiye, turizmde 2019 yılında toplam 51,7 milyon ziyaretçi ve 34,5 milyar dolar turizm geliri ile en çok ziyaret edilen 6'ncı ülke oldu. 2019 yılında Türkiye'ye en çok ziyaretçi gönderen ülkeler sırasıyla Rusya, Almanya, Bulgaristan, İngiltere ve İran, Dünya Turizm Örgütü verilerine göre 2019 yılında en çok turist çeken ülkeler Fransa, İspanya ve ABD oldu.

Bu veriler, dünyada yaşanan salgın hastalık nedeniyle 2020 yılında tepetaklak oldu. Döviz girdilerimizde üst sıralarda yer alan turizm, en çok etkilenen sektörlerin başında yer aldı.

Pandemi öncesi, klasik tatil turizminin yanında öne çıkan kongre, inanç, kültür, sağlık gibi turizm alanları sadece turizm çeşitliliğini sağlamakla kalmadı, turistlerin profillerini de farklılaştırdı. İnternetin en çok etkilediği alan turizm oldu. Çünkü insanlar artık tatile gitmeden önce internetten araştırma yapıp, gidecekleri yeri, kalacakları oteli, katılacakları etkinlikleri inceleyip satın almalarını internetten yapıyorlar.

Yeni nesil turistler klasik turistlerden farklı olarak çok daha seçiciler ve beklentileri çok daha yüksek. Daha önce bu kentleri ya da otelleri ziyaret etmiş kişilerin yorumlarını internetten okuyor ve kendi deneyimlerini de yine internet ortamında milyonlarca potansiyel ziyaretçi ile paylaşabiliyor.

Turizm, Türkiye'nin karşılaştırmalı rekabet üstünlüğünün bulunduğu sektörlerin başında yer alıyor. Sadece iklim ve deniz değil, Anadolu'nun zengin tarihi, doğal ve kültürel mirası, gelenek ve göreneklerimizle beslenen konuksevrlğimiz, Doğu ile Batı'nın egzotik bileşimini temsil etmemiz bizim turizm alanında elimizi güçlendiriyor.

Son yirmi beş yılda Türkiye'de turizm yatırımlarına verilen önem ve dış tanıtım çabaları sonucunda turizm sektöründe önemli gelişmeler sağlandı. Yat turizminden sağlık turizmine kadar birçok alanda yaratıcı yatırımlar göze çarpıyor.

Siyasi gelişmelerden, terörizmden fazlasıyla etkilenen bu sektörde, bunun yanı sıra salgın bahanesinin ardından ortaya

atılan bazı gerekçeler ile turizm faaliyetleri etkilendiğini görmekteyiz. Ülkenin çalkantılı durumu, komşuları ve dünya ülkeleri ile olan ilişkileri, hükümetlerin ülkemize turist göndermemesi için bahaneler üretmesine neden olduğunu görüyoruz.

Hala geline yerin yeterli olduğunu, turizm alanında tam anlamıyla olmamız gereken noktada olduğumuzu söylemek de güç. Kültürel alanlarımızın restore edilmesi, hizmet kalitesini yükseltmesi, tesislerin altyapılarının güçlendirilmesinin yanı sıra kentlerimizin daha iyi tanıtılması gibi iletişim alanlarında da daha yapılacak çok şey var.

Aşı pasaportu bu bahanelerden biri olarak karşımıza çıkıyor. Geçen haftaya kadar Türkiye'ye en çok turist gönderen ülke olan Rusya'nın, Türkiye'ye seyahat engelini kaldırması ile Ruslar, Antalya'ya günlük 40-50 uçaklık bir performans ile akmaya başladı.

Bu turist akınının her alanda memnuniyet yarattığını gözlemlemekteyiz. Bundan istifade eden turizm taşımacılık sektörümüzün de huzurlu, başarılı bir sezon geçirmesini diliyoruz.

Rekabet sadece ürünler ve firmalar arasında gerçekleşmez. Ülkeler ve şehirler de birbirleriyle rekabet eder. Küreselleşmeyle birlikte her şehir, her belde birbirine benzedikçe “yerelleşme” çok daha önem kazanıyor. “Marka Kent” ya da “Marka Belde” olmak için yörede yaşayanların kendi özgün değerlerine sahip çıkmaları gerekiyor.

Ülkemizde en çok bilinen marka kent İstanbul iken, son zamanlarda Antalya kendi markasını yarattı. Antalya'da bulunan konsept oteller dünya turizmde açık ara kalite farkı yaratıyor. Spor kulüplerinin kamplarından tutun, kongre turizmine ve golf turizmine kadar pek çok alternatif yaratıyor.

İnsanlar küreselleşmeyle birlikte artan “aynılaşmadan” sıkıldılar; özgün olanı arıyorlar. Küreselleşme dünyayı aynılaştırmaya devam ettikçe yeni kültürler tanıma, yerel lezzetlerle tanışma geleceğin turizminin en önemli itici güçlerinden birisi olacak. Kültür turizmi özellikle de gastronomi turizmi ön plana çıkacak.

Türkiye'de turizmi geliştirmek için “deniz-kum-güneş” turizminin ötesine geçmesi gerekiyor. Kongre, sağlık, kültür, din, lezzet (gastronomi) turizmi gibi alternatif turizm türlerini geliştirilmesi gerekiyor. Alternatif turizm alanlarını geliştirmek demek kentlerimizi, köylerimizi, yörelerimizi, küçük işletmelerimizi desteklemek anlamına geliyor.

Huzur ve sağlık, her birimiz için olduğu kadar, ülkemiz ve dünyamız için de gereklidir.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 381 • 28 Haziran 2021

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editor

Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem 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

türü telif hakkı **Pivot**

Yayıncılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ictibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL

Uluslararası Nakliyeciler Derneği 'nin 40. Seçimli Genel Kurulu



Çetin Nuhoğlu yeniden Başkan

UND'nin 40. Seçimli Genel Kurul Toplantısı tarihi bir katılama sahne olurken, 482 oy alan Çetin Nuhoğlu tekrar başkan seçildi. Nuhoğlu, "Sektör geleceğine sahip çıktığını gösterdi. Bu kadar büyük katılımı buraya gelerek oy kullanan sektör

mensuplarımızla gurur duyuyorum. Bu birlikteliği dosta düşmana bir kez daha gösterdik" dedi.

UND 40. Genel Kurul Toplantısı 24 Haziran'da yapıldı. Pandemi şartları nedeniyle 4 ayrı salonda yapılan Genel Kurul'da, sektör temsilcileri 6 sandıkta oy kullandılar. UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu beyaz liste, Birlikte Güçlüyüz Platformu'nu temsilen Fevzi Çakmak mavi liste ile seçime

girdi. Yapılan oylama sonucunda Başkan Nuhoğlu'nun bulunduğu beyaz liste 671 oyun 482'sini alırken, mavi liste 185 oyda kaldı.

Divan Başkanlığı seçimi, Yönetim Kurulu'nun ibrası ve tüzük değişikliği tamamlandıktan sonra UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu ve Fevzi Çakmak birer konuşma yaptılar.

Başkan Nuhoğlu yaptığı konuşmada, "Artık geleceğe bakmak istiyorum. Biz proje insanlarıyız, artık dijitalleşmeyi, yeni tedarik zinciri akışını, ülkemizin yeni arayışta öne çıkmasını sağlayacak adımları konuşmak istiyorum" dedi.

Fevzi Çakmak da "Birlikte güçlüyüz Platformu olarak bize destek veren arkadaşlarla 1.5 yıldır birlikte yürüyoruz. Birlikte olursak güçlü olacağımıza inanıyoruz. Aynı yöne bakarsak ayı hedefe koşarsak başarılı oluruz" dedi.

Seçimi kazandıktan sonra teşekkür konuşması yapan Nuhoğlu, ardından sektör temsilcileriyle aile fotoğrafı çekti. ■



UND'NİN YENİ YÖNETİM KURULU

YÖNETİM KURULU			
Asil Üye		Yedek Üye	
1	Ö. Çetin Nuhoğlu	1	Ahmet Özsunar
2	Şerafettin Aras	2	Bahattin Aksar
3	Murat Baykara	3	Burhan Özcan
4	Ergun Bilen	4	Cevdet Demir
5	Abdullah Özer	5	Ersan Keleş
6	Abdurrahim Kılıç	6	Ferhan Demirel
7	Ahmet Yayman	7	Gökhan Kavak
8	Ali Kuş	8	Güngör Bulut
9	Alişan E. Topaloğlu	9	Hamit Şanverdi
10	Cihan Sünel	10	Harun Özkaya
11	Coşkun Aytaş	11	İsmail Çirkin
12	Fırat Başbilen	12	Kemal Tekin
13	İbrahim Şeflek	13	Kral Faysal Çillioğlu
14	İdris Hanoğlu	14	Mehmet Can Arslan
15	Kemal Gül	15	Mehmet Ramiz Kılıç
16	Kerem İmrak	16	Mesut İverendi
17	Mehmet Dilmen	17	Murat Cengiz
18	Memik Hilmi Taner	18	Mutluhan Akan
19	Muhittin Ocak	19	Necat Kaya
20	N. Fatih Şener	20	Oğuz Kurt
21	Necati Özmen	21	Ömer Erden
22	Nuri Kuyumcu	22	Sevdiye Arslanoğlu
23	Rıdvan Arıç	23	Süleyman Aktaş
24	Soner Üstünsoy	24	Şeyma İlayda İyilikli
25	Tahir Aydoğan	25	Tamer Erdoğan
26	Yılmaz Özçelik	26	Vedat Tutu
27	Ziya Güner	27	Volkan Yıldırım

DENETLEME KURULU

Asil Üye		Yedek Üye	
1	Ali Ahmet Yüksel	4	Hanemir Güneş
2	Hakan Yılmaz	5	Mehmet Özmen
3	Ekrem Karaalioğlu	6	Hasan Üzen

YÜKSEK HAYSIYET DİVANI

Asil Üye		Yedek Üye	
1	Hülya Ulusoy	6	Faruk Kızgın
2	Mehmet Açıkalın	7	Ali Ördök
3	Aydın Perçin	8	Zeki Özkan Elpar
4	Mehmet Çelikcan	9	Asım Medetoglu
5	İbrahim Kaya	10	İbrahim Ethem Öcal

YÜKSEK İSTİŞARE KONSEYİ

1	Emin Timuçin	11	Abdulkadir Şimşek
2	Selçuk Hitit	12	Haşim Çavdaroğlu
3	Burhan Şişva	13	Halit Özyurt
4	Sıraç Dünder	14	İzzet Salah
5	Ramazan Dablan	15	Ahmet Altunkum
6	Doğan Bayındır	16	Şenol Çak
7	İbrahim Hüner	17	Muazzez Araç
8	Banu Damla Alışan	18	Yusuf Erol
9	Nejdet Kılıç	19	Aslan Savaşan
10	Süleyman Çağlı		

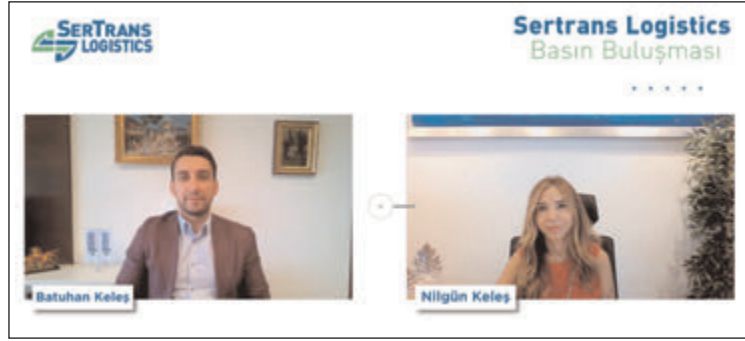


Sertrans Logistics

İşini, müşterini, piyasayı iyi takip et!

30 yılı aşkın süredir ulusal ve uluslararası markaların çözüm ortağı olan Sertrans Logistics, yurtiçi büyüme hedefleri doğrultusunda bir adım daha atarak İstanbul Akpınar'da 30 bin metrekarelik yeni bir depo açtı. İki yılda yaklaşık 20 milyon avro depo yatırımı yapmaya hazırlanan Sertrans Logistics, 2 bin kişinin üzerinde bir ek istihdam yaratacak.

Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş ve Sertrans Logistics Strateji ve Mali İşlerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Batuhan Keleş online olarak düzenlenen basın toplantısında büyüme hedeflerini açıkladı.



Hedef: En büyük e-ticaret lojistiği firması olmak

Yeni yatırımla birlikte e-ticaret büyüme hedeflerine ulaşma noktasında önemli bir adım attıklarını söyleyen Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, “e-ticaretin toplam ticaret içindeki payı yüzde 20’ye yaklaştı ve yakın gelecekte çok daha yukarı çıkacak. Sertrans olarak 30 yılı aşkın süredir birçok global markaya hizmet veriyoruz. Mevcut kapasitemizle Türkiye’nin en büyük e-ticaret lojistik firmasıyız. 2023’te her anlamda ve tartışmasız, ülkemizin en büyük e-ticaret lojistiği firması olmayı hedefliyoruz. Tüm yatırım planlamamız ve yol haritamızı buna göre belirledik. Pandemi sürecinde de durmadık ve pek çok önemli yatırımlar gerçekleştirdik. Geçen yıl Hadımköy tesisimizde 40 bin metrekarelik bir depo daha açtık. Akpınar’da yer alan 30 bin metrekarelik yeni depo yatırımımıza ayırdığımız kaynak ise yaklaşık 4,5 milyon avro civarında.

Yaklaşık 2 milyon adet ürün stok kapasitesine sahip bir tesis olacak deponun açılışıyla birlikte yaklaşık bin 500 kişiye istihdam sağlayacağız” dedi.

2022 yılında yaklaşık 15 - 17 milyon avro’luk bir yatırımla 75 bin metrekarelik yeni depo hazırlığı içinde olduklarını belirten Keleş, bu yatırımların Sertrans’ı 2023 hedefine götüreceğini dile getirdi.



Nilgün Keleş

KOBİ'lere özellikle destek

E-ticaret lojistiği alanında yaklaşık 6 milyon adetlik bir depolama kapasitesine sahip olduklarını söyleyen Sertrans Logistics Strateji ve Mali İşlerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, “Bu kapasiteyi önümüzdeki birkaç yıl içinde 2-3 katına çıkartacağız. En uygun çözümlerimizle özellikle KOBİ'lere destek olacağız. SertransLogistics olarak, Trenyol’un resmi KOBİ lojistiği hizmet sağlayıcısı olduk. Bu proje, Türkiye’deki KOBİ’lerin ürünlerini çok daha fazla kişiye ulaştırabilmeleri için başlatıldı. Platform içinde yer alan işletmelerin ticaret hacmi arttıkça lojistik ihtiyaçları da artıyor. Bundan böyle Trendyol’da yer alan KOBİ’lerin lojistik ihtiyaçlarını karşılayacağız” dedi.

e-ticaret açılımı kolaylaştırdı

Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, pandeminin öğretilerini şu şekilde açıkladı: “Sürdürülebilirlik her zaman en önem verilmesi gerekendi, dijitalleşme ikinci sırada önemliydi. Biz pandemiyle dijitalleşmenin daha da önemli olduğunu ve merkeze geldiğini gördük. Risk yönetimini doğru yapabilmek için, ‘bildiğiniz işi yapın’ diyorlardı son 10 yıldır. Dallanıp, budaklanmayın. Evet, bildiğimiz işi yapalım, o önemli bir güç. Lakin bildiğimiz işin yeni açılımlarını yapıyor olmanın ne kadar kıymetli olduğunu gördük. Eğer biz 2008’de e-ticaret açılımını yapmasaydık bugün uluslararası nakliyecisi, konvansiyel depolamacı olarak süreci çok daha zor atlattırdık. Bir başka ders de işini, müşterini, piyasayı iyi takip etmeye devam et, burada gelişim alanlarında büyümeye çalış.”

Rakamlarla Yatırımlar:

- Hadımköy depo yatırım değeri 5 Milyon Avro
- Akpınar Depo yatırım değeri 4,5 milyon Avro
- 2022’de hayata geçirilmesi planlanan yeni depo için tahmini yatırım değeri yaklaşık 15/17 milyon Avro
- Almanya depo yatırım değeri 2,5 milyon Avro
- 2021 yılı depolama kapasitesi 140 bin metrekare
- 2022 yılı ulaşılması beklenen depolama kapasitesi 230 bin metrekare

Ford Otosan Yetkili Yedek Parça Dağıtım Ağına Martaş Otomotiv de katıldı

Otomotiv yedek parça dağıtımcısı Martaş Otomotiv, ülke çapındaki dağıtım ağını yeni işbirlikleri ile güçlendirmeye devam ediyor. Ford Otosan ile yaptığı anlaşmayla, firmanın Türkiye’deki yetkili yedek parça bayi ağına katıldı.

Martaş Otomotiv Genel Müdürü Erdem Çarıkcı “Günümüz yedek parça dünyası, artan model sayıları ve buna bağlı binlerce farklı parça çeşidi ile yönetimsel olarak daha kompleks hale gelmiş durumda. Parçaya ulaşmak için talep edilen servis zamanı günden güne azalıyor ve bu da şirketleri dağıtım ağlarını daha da güçlendirmeye yönlendiriyor. Bu birliktelik Ford Otosan ürünlerinin Martaş Otomotiv’in sahip olduğu güçlü satış ve dağıtım ağı ile ilk elden ülkemizin her noktasına en kısa zamanda ulaşmasını sağlarken, Martaş Otomotiv’e de sektör içinde yeni iş fırsatları yaratacaktır” dedi. ■



Has Ceran Lojistik

Goodyear KMAX D EXTREME ile 350.000 kilometre

1980 yılında kurulan ve nakliye sektöründe 30 araçlık filosu ile önemli bir yere sahip olan Has Ceran Lojistik,

Goodyear’ın sıcak iklim koşulları için üretilmiş, yakıt tasarrufu sağlayan ticari lastik serisi olan KMAX EXTREME’in çeker aks lastiği KMAX D EXTREME ile 350 bin kilometre gibi önemli bir mesafeye imza attı. Has Ceran Lojistik, Goodyear’ın KMAX EXTREME lastik serisinin, güvenlik ve yol tutuş gibi temel özelliklerinden taviz vermeden, pazardaki aynı segmentteki rakip ürünlere oranla ortalama 100 kilometrede 1,5 litre daha az yakıt harcadığını ölçümlendi.

Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Satış Direktörü Temel Doğanay, “KMAX EXTREME, yüksek kilometre performansı, ısıya dayanıklılığı, sağladığı yakıt tasarrufu, artırılmış kaplanabilirlik özelliği ile filoların vazgeçilmezi arasında yer almaya başladı. Has Ceran Lojistik’in Şubat 2019’da kullanmaya başladığı bu lastik serisi ile 350 bin kilometre yapmış olmasından büyük memnuniyet duyuyoruz” dedi. ■





Anadolu Isuzu'dan

Okan Coşkun Meşrubat'a 25 adet NPR 3D

Anadolu Isuzu, yetkili satış bayisi Çetaş Otomotiv tarafından Okan Coşkun Meşrubat'a NPR 3D serisi kamyon teslimatı yaptı. Parkurundaki tüm araçları Isuzu olan ve toplam 70 adet Isuzu kamyonu ile hizmet veren Okan Coşkun Meşrubat, Avcılar'daki merkezinde düzenlenen törenle 25 adet NPR 3D ile filosundaki Isuzu ailesine yenilerini ekledi.

Törene Okan Coşkun Meşrubat Yönetim Kurulu Başkanı Mücahit Coşkun, Genel Müdür Okan Bolkan Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Satış Müdürü Atakan Gürler, Bayi Kanalı Yöneticisi Arif Bugeker ve Filo ve Özel Müşteriler Yöneticisi Hamdi Toker Isuzu Çetaş Genel Müdürü Gülay Kökbaş, Satış Yöneticisi Haydar Romancı katıldı. ■



Asnak, dijital ortamda

Depolama hizmetine başladı

Taşımacılık ve depolama ihtiyacı bulunan şirketler için "online asistanlık" görevi üstlenen Asnak, dijital opsiyonlarına yenisini ekledi. Türkiye genelinde toplam 50 depolama şirketiyle işbirliğine başlayan Asnak sayesinde kapasitenin aşıldığı durumlara karşı dijital, düşük maliyetli ve güvenli bir çözüm getirildi. İnternet sitesi üzerinden platforma ücretsiz giriş yapan firmalar, ihtiyaçlarına göre en uygun depolara anında ulaşabiliyor. Opsiyon dahilinde acil gereksinimlere özel günlük veya uzun vadeli kontrat imkânı sunulurken bütçe teklifi almak için herhangi bir ek ücret ödenmiyor. ■



Blok Bims'ten 10 adet Scania çekici yatırımı

Bims, pomza üretim ve imalatı başta olmak üzere, madencilik, petrol akaryakıt ve turizm sektörlerinde de faaliyet gösteren Blok Bims firması filosuna 10 adet Scania çekici dahil etti.

Yeni araçların teslimat töreni Özalpın Grup Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Özalpın ve Blok Bims firması sahibi Ahmet Ertaş katılımıyla Kayseri'deki Özalpın Yetkili Satıcı tesislerinde gerçekleştirildi. ■



ARF Lojistik, filosunu 15 adet '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (IToy)' ödüllü Ford Trucks F-MAX ile genişletti.

ARF Lojistik, Ford Trucks F-MAX araçları başta Almanya, Belçika, Hollanda olmak üzere tüm

Avrupa operasyonlarında kullanacak. Erdeğer Ford Trucks Bursa Bayisinde düzenlenen araç teslimat törenine ARF Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arif Doğan, 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 katıldı. ■

Tuncay Seyahat filosuna 30 Atlas kattı



Ticaretin güçlü kahramanı Atlas, belediyelerin ve farklı iş kollarındaki işletmelerin iş yükünü hafifletmeye devam ediyor. Her hizmete uyarlanabilir esnek yapısıyla 8 yıldır ticaretin güçlü kahramanı olarak gösterilen, uygun yatırım maliyeti, ekonomik yakıt tüketimi,

düşük yedek parça ve bakım giderleriyle hafif kamyon segmentinde yeni bir dönem başlatan Otokar Atlas, Kocaeli merkezli Tuncay Seyahat'in de tercihi oldu.

Otokar Kocaeli Bayisi Gaziantepi Kardeşler Otomotiv tarafından gerçekleştirilen satışın teslimat töreni Tuncay

Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cevat Tuncay, Otokar Kamyon Bölge Satış Yöneticisi Ümit Şangüder, Gaziantepi Kardeşler Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Uçar, Gaziantepi Kardeşler Otomotiv Satış Yöneticisi Tuncer Erten'in katılımıyla gerçekleşti. ■

Otokar'ın yeni Atlas teslimatı Bilecik'e



Otokar, Türkiye'nin dört bir yanını belediyelerin iş yükünü Atlas ile hafifletmeye devam ediyor. Konforu ve sürüş güvenliğinin yanı sıra güçlü ve ekonomik motoru ile her daim kazandıran Otokar Atlas'ın yeni teslimat adresi Referans Atık Yönetimi oldu.

Türkiye'de atık probleminin ortadan kaldırılması amacıyla çevre mevzuatına uygun atık top-

lanması, taşınması, depolanmasının yanı sıra kent temizliği, katı atık yönetimi ve araç kiralama konusunda 10 yıldır hizmet veren Referans Atık Yönetimi, filosunu Otokar Atlas kamyonlarıyla güçlendirdi. Geçen yıl baştan aşağıya yenilenerek sektörde standartları yeniden belirleyen Otokar Atlas'ın 6 adetlik satışı Otokar Bayii Örnek Otomotiv tarafından gerçekleştirildi.

Atlasların teslimat töreni Referans Atık Yönetimi Satınalma Müdürü Kadir Ordukaya, Satınalma Sorumlusu Kadir Tesgün, Otokar Kamyon Bölge Satış Yöneticisi Seyit Ali Ceylan, Örnek Otomotiv Satış Müdürü İlker Kuzu, Hidromak Satış Müdürü Oktay Pakir'in katılımı ile gerçekleşti. ■



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.

