



TOFED ve IPRU Genel Kurulu yapıldı

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) ve Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) Genel Kurulu, 29 Temmuz 2021 Perşembe günü gerçekleştirildi.

Fatih Tamay'dan IPRU'ya veda

Fatih Tamay, “Yaşamda her şeyin bir sonu olduğu gibi, benim ve yönetim kurulumuzun görev süresi de bu genel kurul ile sona eriyor. Seçilirken, ‘Devlet, STK ve özel sektör kuruluşlarında tüm üst yöneticilerin görev süreleri maksimum 2 dönem olmalıdır’ dediğini söyledi. IPRU Başkanlığına Prof. Dr. Aziz Akgül getirildi.

Tofed Başkanı yeniden Birol Özcan

Genel kurulda yeni yönetim kurulu üyeleri de belirlendi. Mevcut Başkan Birol Özcan yeniden başkanlığa seçildi. TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım TOFED Başkanvekili olurken Has Turizm firma sahiplerinden Ayhan Kara, Varan Turizm firma sahibi Kemal Soğançı Genel Başkan Yardımcısı olarak yönetime girdi.

Erkan YILMAZ ■ 10 - 11 - 12'de

Mercedes-Benz Türk

Otobüs pazarında liderliğini korudu

Mercedes-Benz Türk, 2021'in ilk 6 ayında 107 adet şehirlerarası otobüs satışı gerçekleştirerek şehirlerarası otobüs pazarındaki liderliğini korudu.



Pazar lideri

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, “Ülkemizdeki otomotiv sektörü içinde, otobüs üretimimiz ve ihracatımız sayesinde ekonomimize katkılarımızı aralıksız sürdürmeyi planlıyoruz” dedi. ■ 2'de

Mercedes-Benz Türk

İlk 6 ayda 11 bin 850 kamyon ve çekici sattı

Mercedes-Benz Türk, kamyon ürün grubunda, ilk 6 ayda 11 bin 361 adet kamyon ve çekici üretti. 5 bin 451 adedi iç pazarda, 6 bin 399 adedi ihracat pazarlarında olmak üzere toplamda 11 bin 850 adet araç satışı gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt; “2021 yılının ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre satışlarımızda yüzde 165’lik artış yakaladık” dedi. ■ 20'de



Gürsel işletecek Amman Metrobüs Projesi devrede



3'te



Dr. Zeki Dönmez

Yaz geçip giderken

8'de



Mustafa Yıldırım

Bölünmek sektörü kaosa sürükler

17'de



Mevlüt İlgin

Firma sahipleri derneğini birlikte kuralım

18'de



Cumhur Aral

Yaz'ı Yazmak Zor

21'de



Korkut Akın

Savaşta ter dökmeyen...

2'de



Salim Altunhan

TOFED ve IPRU Genel Kurul izlenimlerim

18'de

Otokar'dan 6 ayda 1,9 milyar TL ciro



Genel Müdür Serdar Gör-güç, “Müşteri ihtiyaçlarına uygun geliştirdiğimiz çözümler, güçlü satış ağı ve satış sonrası hizmetlerimiz ile Türkiye’de ve dünyanın 60’ı aşkın ülkesinde takdir topluyor, satışlarımızı artırıyoruz” dedi. ■ 21'de



Çavuşoğlu Otomotiv'den yılın ilk yarısında rekor satış

Abdurrahman Çavuşoğlu

7'de

Yüzde 15 zam servisçileri memnun etmedi



İstanbul Ticaret Odası 22 Nolu Şehirçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı ve İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanvekili Aziz Baş ve İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı (İSAROD) Hamza Öztürk, UKOME toplantısında servis ücretlerine yönelik yüzde 15 zam kararı çıkmasını Taşıma Dünyası'na değerlendirdi. ■ 6'da

Grand Bus Market'ten



Erman Geyik

7 ayda 30 otobüs alım satımı

Grand Bus Market sahibi Erman Geyik, “2019 yılında 30 araç satışı, 2020’de 60 adetlik alım satım işlemi yaptık, yüzde 100 büyüdük. 2021 yılının ilk 7 ayında 30 araç satışı yaptık” dedi. ■ 19'da

BU SAYIDA NELER VAR?

01. Ana sayfa
02. Bayraktar Merkon, Isuzu
03. Mercedes-Dmax
04. Gürsel-Amman
05. Metsan Prestij
06. Servisçiler
07. Çavuşoğlu-Prestij
08. Renault-Karsan
09. Mercedes-Otobüs Piy.
10. TOFED-IPRU-1
11. TOFED-IPRU-2
12. TOFED-IPRU-3
13. AntalyaOto-Temsa
14. ATO-1
15. ATO-2
16. ATO_3
17. Fricold
18. Gündem
19. GrandBus Market
20. Mercedes-Kamyon Piy.
21. Otomotiv Haberleri
22. Lojistik Haberleri
23. Lojistik Haberleri
24. Mercedes-Otobüs



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Savaşta ter dökmeyen...

Savaşta kan döker! Bu, bana göre askerliğin gerekliliğinin en belirleyici sloganıdır. Hazırlık yapmazsanız, önlem almazsanız, ileriye yönelik planlarınız olmazsa, seçenekler belirlememişseniz başarısız olursunuz. Hayatın her alanında, her anında geçerli bu düşünce.

...savaşta kan döker! Bu, bana göre askerliğin gerekliliğinin en belirleyici sloganıdır. Hazırlık yapmazsanız, önlem almazsanız, ileriye yönelik planlarınız olmazsa, seçenekler belirlememişseniz başarısız olursunuz. Hayatın her alanında, her anında geçerli bu düşünce.

Bugün, pandemi aşıya rağmen yeniden yükseliyor; sosyal, siyasal, ekonomik, ekolojik sorunlar yaşıyoruz. Yangınlar aldı başını gitti, elimiz böğrümüzde kalakaldık, bitsin, sönsün diye bekliyoruz. Geldik mi, yukarıdaki o askerliğin belirleyicisi olan o sloganın odağına. Demek ki, önceden önlem almak gerekiyormuş. Küresel ısınmanın (artık bu sözü de aştığımızı, küresel ısıtma olduğunu ileri sürüyor uzmanlar) birkaç yıl içerisinde kuraklık başta olmak üzere orman yangınlarını da körükleyeceği açıklandığında, “aman canım, bizim ülkemizde olmaz” diyen egemen erk, şimdi ne yapacağını bilemiyor. Televizyonlarda, sosyal medyada sizler de izliyorsunuzdur, bir süper jet yerine (en az) 35 yangın uçağı, hem de yıllık bakım onarım giderleri de dahil alınabiliyormuş.

Kaz Dağları gibi oksijenin en yoğun olduğu bölgelerde maden aramalarına karşı çıkanlar, “yerin üstü altından değerlidir” diyor. O değerlin gerekliliklerini yerine getirmek hepimizin en temel görevidir aslına bakarsanız. Yaşam olmazsa ne iş(imiz) olur ne toplumsal huzur(umuz). Kanal İstanbul için de benzer şeyler söyleniyor; bir süre sonra doğanın ve ekolojik dengenin bozulduğunu gördüğümüzde bunun dönüşü olmayacak.

Orman yangınları veya yeraltı su kaynakları gibi karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörünün de mesleki ve teknik hazırlıklarını tam yapması yüksek sezonda, işlerin yoğunlaştığı dönemde aksaksız çalışması anlamına gelir; bu da kazasız belasız, huzur ve konfor içerisinde yolcusuna hizmet vermesi demektir.

Bir çiçek açsın bin fikir yarışsın

IPRU ve TOFED genel kurulları tamamlandı, yeni yöneticiler belirlendi. Önceki yöneticilere verdikleri hizmet dolayısıyla teşekkür ediyor, bayrağı devralanlara başarılar diliyoruz. Burada bayrağı dürdükten sonra, yeni bir genel kurula kadar oturmak değil, geleceğe yönelik çalışmalara başlamak gerektiğini yinelememde sakınca yoktur. Firma sahiplerinin Hatay’da başlatmaları yeni bir yaklaşım, Ankara’da yapılan toplantıyla kendini gösteriyor. Sektör de kendi içerisinde bir değişim istiyor, bekliyor. Yapılan çalışmalar, gelinen aşamaları şeffaf bir şekilde sektörle paylaşmak, onların görüş ve önerilerini dikkate almak sektörün geleceğini de güçlendirecektir. Muhakkak ki, firma temelli özel sorunlar vardır, olacaktır; benzer bir şekilde yerel ve bölgesel sorunlar da belirleyici. Sektörü genel anlamda saran ve zorlayan sorunların üstesinden gelmek için bir yeni yapılanma gerektiği düşüncesi yaygın ki, yeni bir yapılanmanın eşiğindeyiz. Çalışma kültürü bütün düşüncelerin dile getirilmesini gerektiriyor. Tartışma kültürü de o düşüncelerin içerisinde en uygununu seçmemize rehber olacak.

Bugün, orman yangınları sürerken ilgili ve/veya yetkililerin sözlerini kimi acı acı gü-lerek, kimi gerçekten kızarak dinliyoruz. Bunlar hangi ülkede yaşıyor diye sorduğumuz yalan değil. Aynı duruma düşmeyi kimse istemez. Herkes eteğindeki taşı dökcek ve birbiri üstüne dizilen taşlarla sektör kulesi yükselecek.

Gerek yeni oluşum gerekse var olan örgütlenmeler için altyapı oluşturmak öncelikli olmalı. Nasıl ki, kaptan olmadan “yürüyen fabrika” diye nitelendirdiğimiz otobüsler hurdadan farksızsa, somut şartların somut tahlilini yapan oluşumlar sektörü taşıyacaktır. Bunun için, öncelikli olarak, afet kültürü oluşturmak zorundayız, sadece yangın ve sel için değil, deprem ülkesinde yaşıyoruz, sektörümüz için en gerekli olan ilkyardım ve acil yardım gibi hayati konularda da gerekli. ■

Bayraktarlar Merkon’dan

Günaydın Tesisleri’ne Turismo 16

Özkaymak Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü, aynı zamanda Günaydın Dinlenme Tesisleri sahibi Kemal Gülpınar’a Turismo 16 2+1 koltuklu aracı

Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş teslim etti.

Teslimat sonrasında, Cezmi Ağırtaş ve Kemal Gülpınar Tasima Dünyası’na yaptığı açıklamalarda bulundu. **Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş**, “41 yeniliğe sahip Mercedes-Benz otobüsler, zor süreçler geçiren otobüsçüler için hizmet sürecinde önemli farklılık ve yenilik unsuru oldu. İklimlendirme sistemiyle seyahatler, yolcular için çok daha güvenli ve sağlıklı bir şekle dönüştü. Yolcuların özellikle yeni araç tercih ettiğini gördük. Otomatik vites konusunda kaptanların memnuniyeti de bize geliyor. Yakıt tüketiminde sağlanan avantaj da işletmeciyi memnun ediyor” dedi.

Uzun yıllara dayanan işbirliği

Gülpınar ailesi ile çok uzun yıllara dayanan işbirliği süreci olduğuna dikkat çeken Cezmi Ağırtaş, “Günaydın Dinlenme Tesisleri sahipleri Sayın Hüseyin Gülpınar ve kardeşi Kemal Gülpınar otobüsçü bir aileden geliyor. Saygıyla andığımız rahmetli baba Mustafa Gülpınar ile yıllara dayanan, dostluk seviyesindeki işbirliğimizi şimdi oğulları Hüseyin ve Kemal Gülpınar ile sürdürüyor olmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu bizim Gülpınar ailesine son 3 yıl içinde 3’üncü Euro 6 araç teslimatımız. Merkon olarak satış



sonrası süreçte de müşterimizin her zaman yanında olmaya, onların beklentilerine uygun çözümler sunmaya gayret ediyoruz. Bundan sonraki süreçte bu anlayış ile müşterilerimize destek vermeye devam edeceğiz. Gülpınar ailesine yeni Turismo 16 2+1 koltuklu aracımızın hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum” dedi.

Kopmamak için

Konya-Antalya yolu üzerinde Seydişehir’de tesislerinin hizmet verdiğini belirten Günaydın Tesisleri sahibi **Kemal Gülpınar**, “2000 yılından beri yol tesisi alanında faaliyet gösteriyoruz. Aynı zamanda 22 yıldır da **Seydişehir Otagarı**’nın da işletmeciliğini yapıyoruz. Otobüsçülüğümüz çok daha eski. 1986 yılına dayanıyor. 302’den beri bu işteyiz. Rahmetli babam Mustafa Gülpınar, bireysel otobüsçü olarak firmalarda otobüsler çalıştırdı” dedi.

Beklentileri iyi biliyoruz

Otobüs çalıştırmaları nedeniyle

otobüsçünün beklentilerini de çok iyi bildiklerini açıklayan Kemal Gülpınar, “Bir otobüs firması ve kaptanı bir tesisten ne bekler, onu çok iyi biliyoruz. Herkesle iletişimimiz çok üst noktada. Aslında sektörden kopmak için otobüs alıyoruz. Otobüs sektörü pandemi sürecinde çok zor günler yaşadı. Bayramda biraz acısı çıktı. Şu anda da, işler iyi gidiyor. Otobüsçü mutlu olduğunda biz de mutlu oluyoruz. Yoğunluğu yüksek otobüs tesisiyiz. Bu yoldan geçen bütün firmalar bu tesiste durur” dedi.

Özkaymak ile mutluyuz

Özkaymak Turizm filusunda araçları çalıştırmaktan mutlu olduklarını belirten **Kemal Gülpınar**, “Firma sahibi Sayın Erol Özkaymak ile otobüsçülük ilişkisi öncesinden dostluğumuz var. Kendisi bizim ağabeyimiz. 10 araba al dese alırım, sat dese satarım” diye konuştu.

Baba nasihatı: ‘Yıldız’dan şaşma.

Kemal Gülpınar, Mercedes-Benz tercihlerini de şu şekilde açıkladı: “Rahmetli babam, ‘Oğlum, ‘Yıldız’dan şaşma. Ben çok uğraştım diğerleriyle’ anlattırdı. Artık fiyat bile sormadan Mercedes yatırımı yapıyoruz. Ayrıca 41 yeniliğe sahip otobüsler de çok iyi olmuş. Güvenlik ve konfor açısından üst düzeyde. Ben de kullandım ve çok beğendim. Otomatik vitesli. Henüz Konya’da yok. İlk biz aldık. Bayraktarlar Merkon ile de çalışmaktan çok memnunuz. Her konuda bize destek oluyorlar” dedi. ■

Anadolu Isuzu’ya Grand Toro ve Interliner ile bir ödül daha

Anadolu Isuzu’nun yenilikçi tasarım anlayışının temsilcileri olan modelleri Grand Toro ve Interliner bir uluslararası organizasyonda daha takdir gördü. Interliner 13 CNG ve Grand Toro, Avrupa’da yaratıcılığı ve iş potansiyelini sistematik olarak keşfetmek ve teşvik etmek amacıyla



her yıl düzenlenen uluslararası tasarım yarışması BIG SEE Awards 2021’den ödülle döndü. Markaların 6 kategoride ödüllendirildiği

yarışmada Grand Toro ve Interliner, Product Design (Ürün Tasarımı) kategorisinde “Mobility” (Mobilité) başlığı altında ödülle layık görüldü.

Interliner

Servis ve okul otobüsü taşımacılığı için ekonomik ve yeşil bir çözüm olarak tasarlanan 13 m boyutundaki Interliner, Anadolu Isuzu’nun dijital, keskin ve güven veren yeni tasarım çizgisiyle tasarlanan araçlarından biri olarak öne çıkıyor.

Grand Toro

Kısa ve orta mesafeli servis, turizm ve havaalanı taşımacılığı için tasarlanan 8,5 m uzunluktaki Grand Toro, Anadolu Isuzu’nun yeni tasarım dilini sergiliyor. ■

AŞI KORUR

#TedirginOlmaAşıOl



TÜRK TABİPLERİ BİRLİĞİ



Mercedes-Benz StartUP 2021

Yeni nesil girişimciler
ödüllendirildi

Türkiye'nin 43 ilinden 633 startup'ın başvurduğu Mercedes-Benz StartUP yarışmasında toplamda 150 bin TL değerindeki büyük ödülü paylaşacak olan "Ulaşım Çözümleri", "Sosyal Fayda" ve "Jüri Özel Ödülü" kategorilerinin kazananları düzenlenen ödül töreninde açıklandı.

İlk 60'a kalarak bir günlük eğitim kampı ile yarışmadaki eğitim serüvenlerine başlayan ve jüri değerlendirmeleriyle ilk 10'a giren startup'a ise "StartUP Boost" adı verilen özel bir gelişim programına ve Avrupa startup ekosistemini yakından tanıma ve potansiyel iş birlikleri geliştirme fırsatları bulacakları Almanya Girişim Ekosistemi modülüne katılma hakkı hediye edildi. Ayrıca ilk defa bu sene ilk 10 startup, Mercedes-Benz yöneticilerinden, kendi ihtiyaçlarına yönelik kurgulanmış birebir mentorluk desteği alma hakkı elde etti.

"Ulaşım Çözümleri Ödülü" Syntonym'in oldu

Bu yıl ilk kez verilen Ulaşım Çözümleri Ödülü'nün kazananı Syntonym, resim ve videolardaki biyometrik veri olan mevcut yüzleri, hiç var olmamış sentetik yüzlerle geri döndürülemez bir şekilde değiştirebiliyor.

"Sosyal Fayda Ödülü"nü PONS kazandı

Sağlık sektörüne sunduğu yenilik sayesinde Sosyal Fayda Ödülü kazanan PONS; doktorların, hastaları, hastaneye çağırma gerekliliğinden uzakta taramasına, izlemesine ve teşhis etmesine olanak tanıyan, giyilebilir ultrason teknolojisi geliştirerek tıbbi görüntüleme ağırları oluşturmaya odaklanıyor.

"Jüri Özel Ödülü" sahibi IW-ROBOTX

Jüri Özel Ödülü kazanan IWROBOTX'in, deniz yüzey temizliği yapan otonom deniz aracı Doris, kamera ve sensörleri kullanarak deniz yüzeyindeki nesneleri tanyor, sınıflandırıyor, atıkları topluyor, toplanan verileri internete aktarıyor ve raporlar hazırlıyor.



Süer Sülün: "Yarışmamızdan ödül alan startup'ların gelişimi, topluma ve çevreye sağladıkları faydalar, bize doğru bir iş yaptığımızı gösteriyor"

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün; "Mercedes-Benz StartUP projemiz ile girişim ekosistemine verdiğimiz önemi göstermeye devam ediyoruz. Proje kapsamında gerçekleştirdiğimiz yarışma ile yenilikçi, sürdürülebilir ve yaratıcı fikirleri destekleyen, topluma ve çevreye fayda sağlayan, hayatı kolaylaştıran çözümlere katkıda bulunan startup'ları destekliyoruz. Yarışmamızdan ödül alan startup'ların gelişimi, topluma ve çevreye sağladıkları faydalar, bize doğru bir iş yaptığımızı gösteriyor." dedi.

1 Ocak 2022 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 inancının tam olduğunu ifade eden 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 teknoloji 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." diye konuştu. ■

ISUZU
D-MAX'de KOLAYLIK MAKSİMUM

FAİZ MİNİMUM

100.000 TL'ye
12 AY %0.49 faiz

*D-Max ile şehre de
araziye de hükmedin.*

Kampanya stoklarla sınırlıdır.
Anadolu Isuzu kampanya detaylarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Kampanya 31 Ağustos 2021'e kadar geçerlidir.
Kampanya detayları için [isuzu.com.tr](https://www.isuzu.com.tr) ve [d-max.com.tr](https://www.d-max.com.tr)

ANADOLU ISUZU

Mercedes-Benz
StartUP

Heyecanlı bekleyiş sona erdi.
İşte Kazanan 3 StartUP:

ULAŞIM ÇÖZÜMLERİ
ÖDÜLÜ

SYNTONYM

SOSYAL FAYDA
ÖDÜLÜ

PONS

JÜRİ ÖZEL
ÖDÜLÜ

IWROBOTX

TEBRİKLER!

Gürsel işletecek

Amman Metrobüs Projesi devrede

2019 yılında 400 milyon dolar değerindeki 'Amman Şehiriçi Toplu Taşıma İhalesi'ni kazanan Gürsel Autobus, 286 Otokar otobüsle başladığı hizmet sürecine metrobüs hattını da ekledi. 40 km'den oluşan metrobüs hattının ilk fazı olan 17 km'lik bölümü Ürdün Başbakanı Basher Al Qhsawnhe ve Amman Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Yousef Shawrbhe, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Fethi Gündüz ve Gürsel Autobus Yönetim Kurulu Başkanı Türker Karahasan'ın da katılımıyla 27 Temmuz 2021 Salı günü devreye alındı.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Gürsel Turizm 2019 yılında Ürdün'ün başkenti Amman'ın şehiriçi toplu taşıma ihalesine Gürsel Autobus şirketi ile katıldı. 10 yıllık işletim süresi olan ihaleyi kazanan Gürsel Autobus, 286 Otokar Kent otobüslerle şehiriçi toplu taşıma hizmet sürecini başlattı. Gürsel Autobus Amman'daki toplu taşıma hizmet sürecine metrobüs hattının işletimini de ekledi.

286 Otokar ile kentiçi ulaşım

Türk taşımacılık şirketlerinin yurtdışında da başarıyla hizmet verebileceğini gösterdikleri için mutlu olduklarını belirten Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, "2019 yılında Amman Şehiriçi Toplu Taşıma İhalesi'ni Gürsel Autobus şirketiyle kazandık. İhale tüm şehirde toplam 57 güzergâhta, 10 yıllık işletme ve bakım işini kapsıyor. Toplam 286 adet Otokar marka kısa ve uzun otobüsler ile hizmet

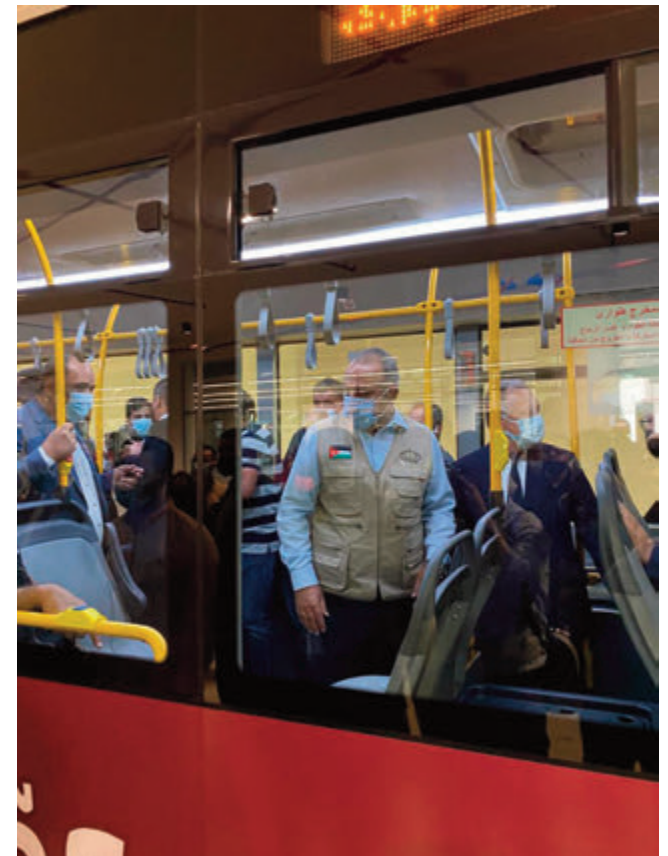
sürecine başladık. Yine ihale kapsamında 1 yıl içinde modern bir otobüs garajı da yapacağımızı taahhüt etmiştik. 45 bin metrekarelik alana sahip garajın inşası da tamamlandı. Garaj içinde otobüs parkı, tamir bakım servisleri, sürücü dinlenme ve konaklama alanları, yakıt ikmal sistemi, operasyon kontrol merkezi, sürücü eğitim salonları ve yönetim binaları da yer alıyor. Ayrıca tüm operasyon yönetimi Gürsel Autobus tarafından geliştirilen hat planlama, sürücü görev planlama, garaj yönetimi, filo yönetimi, araç takip sistemi, güzergâh planlama modüllerini içeren tümleşik bir ERP sistemi tarafından yönetiliyor" dedi.

Dünya standartlarında hizmet

Hizmet sürecinin başladığı andan itibaren dünya standartlarında kaliteli hizmet vermeyi hedeflediklerini belirten Birant, "Amman halkına hak ettiği dakik, güvenli, güvenilir işletme anlayışı ile her zaman temiz otobüs ve eğitilmiş sürücüleriyle dünya standartlarında kaliteli hizmet vermeyi amaçladık ve bu yönde çalışmalar yürüttük" diye konuştu.

17 km'lik bölümü hizmete girdi

Amman şehiriçi toplu taşıma ihalesi kapsamında metrobüs hattının da işletimini üstlendiklerini belirten Levent Birant, "Amman'da hizmet sürecimizi çok daha farklı bir seviyeye taşıyoruz. 40 kilometrelik metrobüs hattının ilk fazı olan 17 kilometrenin açılışını Ürdün Başbakanı Sayın Basher Al Qhsawnhe ve Amman Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Dr. Yousef Shawrbhe ile birlikte yaptık. Metrobüs hattı 40 kilometre ve 2 hattı oluşuyor. Açılışı yapılan bölümü 17 kilometre ve 20 duraktan oluşuyor. Metrobüs hattında araçlar 5 dakikada bir hareket ediyor. Metrobüs hattında araçlar 06.00-22.00 arasında çalışacak. Bu hatta araçlar, aylık, yaklaşık 600 bin km yol yapacak. Metrobüs hattının geri kalan bölümü de bir yıl içerisinde devreye girecek" dedi. ■



PRESTİJ, KAZANDIRIR

Yeni iş ortağınız Prestij SX ile hem şehir içi hem de şehir dışı seyahatlerinizin keyfini çıkarmaya hazır mısınız? O, bu keyfi yaşatmaya çoktan hazır. Güçlü performansı ve yakıt tasarrufu ile Prestij SX yüzünüzü güldürecek.

temsa.com



TEMSA

METSAN OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Kuzey Mahallesi, Coşkuner Sok. No: 8

41780 Körfez / Kocaeli

Tel: 0 262 527 45 39 Gsm: 0532 791 09 35

www.metsanotomotiv.com.tr

Yüzde 15 zam servisçileri memnun etmedi

İstanbul Ticaret Odası 22 Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı ve İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanvekili Aziz Baş, “Bu sektör kan ağlıyor. Birçok servisçi, arabalarını satarak bu sektörden çıktı. Servisçilerin büyük bölümü ağır borç yükü altında eziliyor. Yüzde 22 zam bile yaşanan zorlukların atlatılmasına yetmeyecekken yüzde 15 zam kararı alındı. Biz de velileri düşünüyoruz, hepimiz birer veliyiz aynı zamanda, ama bir işin yapılabilmesini sağlamak çok önemli. Bu şekilde devam ettiği takdirde okullar açıldığında çok ciddi araç sıkıntısı yaşayabiliriz” dedi.

Özel Haber- Erkan YILMAZ

İstanbul Ticaret Odası 22 Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı ve İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanvekili **Aziz Baş** ve İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı (İSAROD) **Hamza Öztürk**, UKOME toplantısında servis ücretlerine yönelik yüzde 15 zam kararı çıkmasını Taşıma Dünyası'na değerlendirdi.

Neye göre hesaplandı?

Yaptıkları tüm maliyet hesaplamaları ile okul servis ücretlerine yönelik zam taleplerinin yüzde 22.40 olarak oluştuğunu ve bu yönde bir talepte bulunduklarını belirten Aziz Baş, “İSAROD’un talebi de bizim talebimize yakındı. İBB tarafından teklifi ise yüzde 19’dur. Ancak kamu tarafı olarak yer alan üyelere yüzde 15 zam teklifi geldi. Kamu tarafının sunduğu zam oranının neye göre belirlendiği net bir şekilde ifade edilmedi. Yüzde 22’nin de yüzde 19’un da bir tablosu, hesaplaması var. Yüzde 15’in altının da dolması



Hamza Öztürk



Aziz Baş

gerektiğini ve neye göre bu hesaplamanın yapıldığını görmek isterdik. Yine, Belediyenin elektronik ücretlere yapılması gereken zam için yüzde 24 talebi vardı. Orada da kamu yöneticileri yüzde 15 zam oranı teklifini getirdiler. Sayın Başkan Ekrem İmamoğlu, ‘yüzde 15 hesaplmasını neye göre yaptınız’ sorusunu yöneltti. Ama bizim UKOME yapısı içinde bu soruyu sorma yetkimiz yok. Sayın Başkan İmamoğlu tüm teklifleri oya sundu. Tabii, kamu tarafının ağırlığı ile yüzde 15 kabul edildi” dedi.

Bu sektör kan ağlıyor

Yüzde 15 zam oranının yeterli olmadığını UKOME toplantısında da aktardığını belirten Aziz Baş, “Bu sektör kan ağlıyor. Birçok servisçi, arabalarını satarak sektörden çıktı. Servisçilerin büyük bölümü ağır borç yükü altında eziliyor. 1,5 yılı aşkın süredir servisler çalışmadı. Aracının borcunu, evinin kirasını, faturasını ödeyemedi. Aracını satmak zorunda kaldı. Borcunu kapatabilen kapattı. Borçlu olan yine mücadelesini sürdürüyor. Sektörden aşırı derecede çıkış var. Bu durum önümüzdeki süreçte araç tedariki açısından sorun yaratacak” dedi.

Bu fiyatlarla şoför maaşı çıkmıyor

Yüzde 22 zammın bile maliyetleri

karşılama yetersiz kaldığını, ancak velilere karşı da sorumluluk bilinci ile hareket ederek, bu talebi gündeme getirdiklerini belirten Aziz Baş, “Yüzde 22 bile sektörde doğru realite değil, ama insanları da zor durumda bırakmak istemiyoruz. Belediyenin yüzde 19 ile bizim teklifimiz olan yüzde 22 arasında bir değerlendirme yapılabilirdi. Kamu yöneticileri veli tarafından baktıklarını ifade ediyorlar. Bu sektörden geçimini sağlayan yaklaşık 50 bin kişi var. Servis sektörü yılda bir kez zam alırken, akaryakıtta yıl içerisinde 3 kere, 5 kere zam gelebiliyor. Personel tarafında sözleşmelerde akaryakıt zamları belirtilmiş ise fiyatlarda güncelleme yapılabiliyor ama bu imkân okulda yok. Yıl içerisinde gelen maliyet artışları servisçinin cebinden çıkıyor. Zaten yüzde 5-10 kazanç varken maliyet artışları ile o da gidiyor. Sonra da tedarikçi çalışmıyor. Tedarikçi çalışmamakta haklı. Kimse bir söz söyleyemez. Okul taşımacılığı kamu sorumluluğu olarak algılanmış ama bu kamu zorunluluğu gerektiren bir iş değil, Bu özel sektörün kendi kendine oluşturduğu bir yapı ile ortaya çıkmış bir hizmet şekli. 14 Temmuz 2021 tarihinde alt komisyon toplantısı yapıldı. Orada da fikrimizi dile getirdik. Ancak UKOME’de yine aynı durum oldu. Kazanç olmayan bir sektörden çıkış yine olacaktır. Çıkan servisçiye niye çıkıyorsun deme şansımız da yok. Hakkıdır. 15 öğrenci koyduğunuzda şu andaki çalışma biçimi ile şoför maaşı bile çıkmıyor” dedi.

Okullar açılacak

Artan vaka sayılarının da okulların açılıp açılmaması konusunda endişeler oluşturduğuna dikkat çeken Aziz Baş, “Endişelerim var, ama okulların açılacağına da inanıyorum. Aileler belki kendi araçları ile de okula

bırakmayı düşünebilirler ama bu sürdürülebilir bir durum da olmayacaktır. Ekim veya Kasım ayında sistemin oturacağına inanıyoruz. Veliler de okulların açılmasını bekliyor” dedi.

Derdimiz zam değil

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı (İSAROD) Hamza Öztürk, yüzde 21.82 zam oranına yönelik bir teklif götürdüklerini belirterek, “Yüzde 15 zam yeterli değil. Hem ağır pandemi koşulları yaşayan hem de bu süreçte 18 aydır çalışmayan meslektaşlarımız için önerdiğimiz bir zam oranıydı bu. Okullar bugün açılacak, yarın açılacak diye hep hazırda bekledik, fakat açılmayınca açıkta kaldık. Evlerimize emek götüremedik. Keşke okullarımız açık olsaydı da yüzde 10 zam alsaydık. Bizim derdimiz zam almak değil, eve ekmek götürmek. UKOME’deki kamu üyelerinin teklifi olan yüzde 15’in gerekçeli bir hesaplaması yoktu. Hesaba yönelik açıklama yaparken; vatandaş yönünden olaya bakıyoruz, yüzde 15 yetmelidir, yüzde 22 çoktur kanaatiyle bunu yaptılar. Benim en büyük endişem okullar açıldığı zaman çalışacak araba bulamamak” dedi.

Okulların açılması

Okulların açılmasına yönelik “Pandemi şartları böyle devam ederse zor görünüyor” değerlendirmesini yapan Öztürk, “22 bin düzeyine çıkan vaka seviyesi gerçekten endişe verici. Bir endişe de okullar açıldığında öğrencilerin servislere verilip verilmemesi... Okullar kademeli şekilde açıldığında velilerin yüzde 10’u çocuklarını servislere verdi. Umarız her şey olumlu seviyeye döner ve okullar açılır” dedi. ■



Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME), 29.07.2021’de Harbiye’deki İstanbul Kongre Merkezi’nde, İstanbul Büyükşehir Belediye (İBB) Başkanı Ekrem İmamoğlu yönetiminde toplandı.



Çavuşoğlu Otomotiv'den yılın ilk yarısında rekor satış

TEMSA'nın Avrupa ve diğer bölgelerdeki başarılı satış grafiği Türkiye pazarında da benzer şekilde sürüyor. TEMSA Yetkili Satıcısı Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu, 2021'in ilk 6 ayında 191 araç satışı gerçekleştirdiklerini söyledi.



Abdurrahman
Çavuşoğlu



TEMSA yurtdışına ihracatını sürdürürken yurtiçinde de satışlarına hız kesmeden devam ediyor. Şirketin yetkili satıcılarından Çavuşoğlu Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu, 1 Ocak-30 Haziran dönemini kapsayan yılın ilk yarısında 80 adet Prestij, 11 adet Safir ve 80 adet Fuso Canter olmak üzere 191 otobüs satışı yaptıklarını ifade etti.

Sektörün mevcut durumunu değerlendiren ve 2021 sonuna ilişkin hedeflerini anlatan Çavuşoğlu, aşılama çalışmalarını hızlanması ile birlikte sektörün canlanmaya başladığını dile getirdi. Pandeminin getirdiği bütün zorluklara rağmen çok başarılı bir süreç geçirdiklerini de belirten Çavuşoğlu, "Bu süreci başarı ile atlatabilmemizdeki en büyük etken de bu ülkenin en değerli markalarından TEMSA'nın aile bireylerine her süreçte destek vermesidir. 2009 yılından beri Çavuşoğlu Otomotiv olarak bu ailenin içinde olmaktan büyük bir gurur duyuyoruz" dedi.

2021 Yılında 150 Prestij Hedefi

Bu sene sonuna kadar 150 adet TEMSA Prestij satışı hedefi belirlediklerini kaydeden Çavuşoğlu, "150 adet siparişimiz vardı. Yarısından çoğunu aldık. Safir için, ilk 7 ayda 11 adetlik satışı 20 adetlik bir toplam satışa ulaştırma planımız var. Fuso Canter'de ilk 7 ayda 50 adetlik satışımız oldu. Bunu 100 adede çıkarmayı hedefliyoruz. Büyük otobüs satışına iki yıl önce başladık. 2020 yılında 15 Safir satışımız vardı. Pandemi öncesinde Fuso Canter satış yetkilisi olduk. Bunun çok doğru bir adım olduğunu pandemi ile gördük. Şu ana kadar 80 adet Fuso Canter satışı yaptık. Bu sene sonunda Safir ile birlikte diğer araç satışlarımızda da yükseliş bekliyoruz. Aşılama sürecindeki artışın devam etmesi halinde daha kontrollü bir şekilde hayata devam edeceğiz. Biz bu noktada her türlü olumsuzluğa kendimizi hazırlıyor ve adımlarımızı da planlı bir şekilde atmaya çalışıyoruz. Okulların tam kapasite ile açılmaları halinde sahada araç ihtiyacının olacağını da düşünüyoruz" sözlerini kullandı.

"Zor Günleri Birlikte Aştık"

"2020 Mart ayından beri zorlu bir dönem geçiriyoruz" açıklamasını yapan Çavuşoğlu, "Tüm dünya çok zorlu bir süreç yaşıyor. Bu süreç ilk başladığında, açıkcası çok fazla önemsemedik ve 'birkaç ay içinde geçer' dedik. Ama süreç uzayınca tedbirlerimizi aldık. Evden çalışma sürecine adapte olduk. Borçlu şekilde yakalanmamak avantaj sağladı. Stok adetlerimiz yüksekti. Stoklu çalışmayı hâlâ seven bir şirketiz. Şu anda stokta 100'e yakın aracımız var. Stoklu çalışmamız, tabii güçlü finansman yapımızla birlikte, bize artılar sağladı. Stokta yer alan her ürün bir gün içinde çok daha değerlendiriliyor. Bu süreçte, müşterilerimize de destek sağladık. Borcu olan müşterimize yeni imkanlar sağladık. Aynı iyimser ve yapıcı yaklaşımı TEMSA tarafında da fazlasıyla hissettik. Araç satışının olmadığı dönemde de her türlü desteği sağladılar. Zor dönemi hep birlikte atlattık. Ailenin bir bireyi olduğumuzu her zaman hissettirdiler" diye konuştu. ■

PRESTİJ, KAZANDIRIR



Yeni iş ortağınız Prestij SX ile hem şehir içi hem de şehir dışı seyahatlerinizin keyfini çıkarmaya hazır mısınız? O, bu keyfi yaşatmaya çoktan hazır. Güçlü performansı ve yakıt tasarrufu ile Prestij SX yüzünüzü güldürecek.

temsa.com

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Doğu Mah. E-5 Yanyolu Üzeri, No: 24

34890 Pendik / İstanbul

Tel: 0 216) 354 14 18

www.cavusoglu.com.tr



Yaz geçip giderken

Her mevsimin farklı özellikleri vardır; buna da bağlı olarak her mevsim farklı beklentilere cevap verir. Birine iyi, diğerine kötü demek mümkün değildir. Kimisi kış mevsimindeki karlı dağları, kayak yerlerini severken kimisi de sıcak yaz günlerindeki deniz kıyılarını ve güneşlenmeyi tercih edebilir. Tabii ki yatırımcılar da buna göre yatırım yaparlar ve kendi mevsimlerinin gelmesini beklerler. Deniz kıyısındaki ile Uludağ'daki otel ayrımı gibi. Buna rağmen ilginin en yoğun olduğu, etkinliklerin en çok olduğu, tatillerin en çok geçirilmek istendiği mevsim yaz mevsimidir. Tatiller buna göre planlanır, bütçeler buna göre ayrılır. Her şey buna göre düzenlenir.

İşte öyle bir yazın tam ortasındayız, Kurban Bayramını da kapsayan büyük tatil geride kaldı. Şimdi önümüzde 3 günlük 30 Ağustos tatili var. Bir de yaz sonrasındaki Cumhuriyet Bayramı'nda, 3,5 günlük tatil görünüyor. Onlar da seyahatlere yönelik artışlarla taşımacıya küçük fırsatlar verecektir. Bu arada belirtelim ki, her mevsimin etkinlikleri ilgili yatırımcıları ilgilendirirken taşımacıları da ilgilendiriyor. Taşımacılar da insanların mevsime göre gitmek istedikleri yere taşıma işini yaparak kazanç elde etmeye çalışıyorlar. Bu yönüyle yaz mevsimi otobüsçüler için de kazanç mevsimi sayılabilir. Yaz gelince artan yolcu sayısı, normalleşen ücretler, artan doluluklar olumlu günler yaşatır. Bilmem bu yaz böyle olabildi mi, pandemi sonrasında işler normale dönebildi mi?

Orman yangınları

Tam her şey yolunda gidiyor derken Temmuz sonunda ülkemiz kötü bir yangın felaketiyle karşılaştı. Bu hepimizi çok fazla üzdü. İnsanlar, ağaçlar, ormanda yaşayan çeşitli canlılar bundan çok fazla zarar gördüler. İstirap içinde yaşamlarını noktalamak durumunda kaldılar. Tabii ki buna üzülmek mümkün değil. Yangınların bugünlerde hâlâ da sürdüğünü görüyoruz. Ne yazık ki, yüksek sıcakla ilgili gelişen bu olayların tekrarlanma şansı var. Sadece bu yıl değil, gelecek yıllarda da bunun yaşanabileceğini görüyoruz. Küresel iklim değişiklikleri ve ısınmaya bağlı kuraklık sel, yangın gibi felaketler çok arttı. Gelecekte de bunları yaşama tehlikesi insanlığı bekliyor. Bunlar kişilerin, hatta ülkelerin tek başlarına başa çıkabileceği şeyler olmayı bazen geçebiliyor. Özellikle iklim değişikliklerine karşı ülkelerin tek başlarına mücadele etmesi mümkün değil ama her ülkenin de üzerine düşeni yapması gerekiyor. Bir ülkede yanan orman başka ülkelerin iklimini de olumsuz etkiliyor. Bir ülkede korunan ormanlar başka ülkelerin iklimine olumlu katkılar yapıyor. Adeta ormanını koruyan ülkelere hepimiz biraz borçluyuz. Bunların tekrarlanmaması ve tedbir alınması tabii ki en büyük dileğimiz.

Bu yangınların, genelde turizmi belli ölçüde, özellikle dış turizmi olumsuz etkileyeceğini düşünüyorum. Bunun turizm kapsamında da otellerin, taşımacıların, turistik yörelerdeki esnafın ve halkın bundan zarar göreceğini ve turizm hedeflerine ulaşılmasında zorlanılacağını düşünüyorum. Kaybedilen değerler kişisel olarak geri gelmiş görüle de çok yıllar sonra geriye döneceğine inanıyorum.

Taşıma tavan ücretleri

Yolcu taşımacılığında tavan ve taban ücret getirilmesi şaşırtıcı değil. Karayolu Taşıma Kanunu zaten bunu öngörüyor. Kanunun 11'inci maddesinde bunun şartları yazılı. Taşıma ücretlerinin ülke ekonomisi ve kamu yararına, aleyhine sonuç vermesinden söz ediliyor. Bir de aşırı ücret veya rekabet ortamının bozulmasından belirtiliyor. Geçtiğimiz günlerde ilan edilen taşıma tavan ücretinde, acaba bu şartlar var mıydı? Bunu sorgulamak gerekiyor. Sonra da şunu da belirtelim ki, hiç fiyatların çok düşmesi hali, bu gerekçeler arasında sayılmıyor. Rekabet ortamının bozulması hususu için de bunun yer alıp almadığını sorgulamalıyız. Yayınlanan tavan ücretine; rakamların uygun olup olmadığı, tavan ücret ilanına gerek olup olmadığı yönleriyle bakmamız lazım. Bir de başka modlarda böyle bir şey yapılmazken niye bu sadece karayolunda



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

olur, bunu da sorgulamamız gerekir. Bu eşitliğe aykırı değil mi? Bazıları, otobüs fiyatlarının uçaktan çok daha yüksek olduğunu ve bu nedenle gerekli olduğunu söyleyebiliyorlar. 200 lirayı bulan otobüs hatlarında 150 liraya uçak bileti alınabildiğini söyleyenler var. Mümkündür, ama otobüs biletleri uzak bir hatta 200 lira ise hep bu civardadır. Pek değişmez. Uçaklarda ise aynı hatta aynı gün farklı saatlerde 150 liraya da, 500 liraya da bilet almak mümkündür. Bu nedenle kötü bir saatteki en düşük bilet fiyatının otobüs bilet fiyatıyla karşılaştırılıp otobüslerin yüksek ücretle suçlanması ve bunun tavan ücret gerekçesi yapılmasını doğru bulmak mümkün değildir. İyi bir mukayese yapılması gerekir. Aynı şekilde otobüslerin, zaman zaman dile getirilen taban ücret isteklerini de böyle değerlendirmek gerekir. İstenen taban ücretin gerekçesi nedir? Rekabet olması bir taban ücret ilan gerekçesi midir? Asla değildir. Ekonomik yapıyla ilgili mevzuatımız rekabeti gerekli ve zorunlu kılıyor. Dolayısıyla rekabet var diye tavan ücret ilan edilsin diyemeyiz. Ancak bunun yıkıcı boyutları olması halinde bir taban ücret isteği gündeme gelebilir. Şunu unutmamak gerekir ki, bunlar istisnai haller olup geçici sürelerle ancak ilan edilip uygulanabilirler.

Sivil toplum örgütleri

Sivil toplum örgütlerinin öneminin her geçen gün daha da arttığını hepimiz biliyoruz. Daha önceki yazılarımda da belirttiğim gibi, sivil toplum örgütlerinin bir kısmı kazanç amacı gütmeyen tamamen sosyal

amaçlı sivil toplum örgütleridir. Bunlar çok saygıdeğer çabalar. Bir de mesleki sivil toplum örgütleri var. Yasal sınırlar içinde kaldıkları sürece, herkesin kendi mesleğindeki menfaatinin korumak için örgütlenmesi gibi doğal bir şey olamaz. Bu nedenle bunların varlığı, etkinliği ve çokluğu önemlidir. Daha önceki yazılarımda otobüsçülerin ya da taşıma hizmeti üreten kişilerin kendilerinin kurduğu veya kendilerinin üye olup yönettiği bir sivil toplum örgütünün olmadığını belirtmiştim. Şimdi bu yönde girişimlerin başladığını memnuniyetle görüyorum.

Böyle bir örgüt, eli taşın altında olanların örgütü, diğer bir deyişle çok daha olumlu yaklaşımlarda bulunabilecek, etkili çalışabilecektir. Bu var olan veya bundan sonra bunun dışında kurulabilecek iyi örgütlerin iyi olmadığı anlamına gelmez. Çeşitli örgütlerden çıkacak farklı fikirler sonucunda daha iyiye ulaşılabilceğini düşünüyorum. Bu arada bir hususu tekrar belirtmek isterim: Taşıma yetki belgesi sahiplerinin kuracağı örgüt önemlidir. Ama burada taşıma yetki belgesi sahibi olmayan yani üretici veya işveren konumunda olmayan profesyonel kişilerin de bilgi birikiminden faydalanılması önemlidir. Bunlar bu örgütün başında, yönetiminde mümkün olduğunca bulunmamalı. Ancak danışman olarak, iş yapıcı olarak hep bunlardan faydalanılma yoluna gidilmelidir. Ben gidişin iyi yönde olduğunu düşünenlerdenim. Bu örgütlenmenin merkezinin neresi olacağı da önem taşıyor. İstanbul'un ağırlığının önemli olduğu da unutulmamalıdır.

Şu hususu özellikle belirtmek isterim; Otobüsçü derneğinin işi otobüsçülüğü geliştirmek ve onun menfaatlerini korumaktır. Terminal yapmak, onların asli işi değildir. Asli işi terminal yapmak olanlar isterlerse terminalciler derneği kurabilirler. Ama bunlar otobüsçü derneğinin arkasına saklanmasınlar.

Yönetmelik değişiklikleri

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ne ilişkin değişiklik talepleri ve şikayetler hiç bitmez. Özellikle de yolcu taşımacılığında bunlar daha da fazladır. Ancak pek de sonuç aldıklarını söyleyemeyiz. Bu, örgütlerin yetersizliğinden mi, taleplerinin uygun olmayışından mıdır, düşünmek gerekir. Geçtiğimiz aylarda kargo taşıma işletmecileri ile dağıtım işletmecilerini ilgilendiren önemli bir yönetmelik değişikliği yapıldı. Bu yönetmelik değişikliğinde bunlara ilişkin neredeyse her türlü bağlayıcı düzenleme, yükümlülük, sorumluluk kaldırıldı. Adeta 'istediğiniz gibi çalışın' dendi. Belki bu kadarını fazla bulabiliriz, ama yolcu taşımacılarının da varsa elini kolunu bağlayan, işlerini zorlaştıran hususların düzeltilmesini istemek hakları ve görevleridir. Bunu duyuyoruz ama pek de sistemli bir çalışmayla karşılaşmıyoruz.

İki husus önemli

Birinci husus; şikayet edilen hususlar nelerdir? Mevcut yönetmelikteki neyin kaldırılması, neyi değiştirilmesi, neyin eklenmesi isteniyor, niçin isteniyor bunlar apaçık şekilde ortaya konmalıdır. Böyle olmadığına başarı şansı düşük olacak ve yeni yapılan yönetmelikten bir süre sonra şikayetler başlayacaktır.

İkinci husus ise bunların şeffaflık içinde yapılmasıdır. Her örgüt kendi değişiklik talebini Bakanlığa el altından göndermek yerine, gerekirse apaçık herkese duyurmalı ve bunların tartışılmasını sağlamalıdır. Ancak bu şekilde iyi sonuçlara ulaşılabilir. Birtakım çalışmalar el altından yapılıyor ve bu çalışmalar açıklıkla yürütülmiyorsa kendi fikirlerine zaten güvenmiyorlar, bunların eleştirilmesinden korkuyorlar demektir. Bu yönüyle açıklıkla, tartışıla tartışıla en iyiye ulaşılacağına inanıyorum. Bu hususlara bağlı olarak yaz sezonu sonrasında taşımacıların kendilerini ilgilendiren konularda yönetmelik çalışması başlatmalarının yararlı olacağını düşünüyorum. ■

Karsan, Renault Megan üretecek

Renault Grubu'nun endüstriyel ayak izini optimize etme stratejisi kapsamında Oyak Renault, Türkiye'nin çok markalı araç üreticisi konumunda yer alan Karsan ile 2022'nin sonundan itibaren geçerli olmak üzere mevcut Megane Sedan üretimi için 5 yıllık bir anlaşma imzaladı.

Bu proje ile mevcut Megane Sedan üretiminin Karsan'a devredilerek Oyak Renault fabrikasının kapasitesinde yeni nesil araçlara yer açılması ve üç vardiya şeklinde yoğun çalışma düzeninin sürdürülmesi amaçlanıyor.

Aracın üretimi ve montajından Karsan sorumlu olurken, Oyak



Renault kaporta parçalarının üretim faaliyetine devam edecek. Aynı zamanda Oyak Renault, üretimi tamamlanmış araçların kalitesinden ve parça tedarikçileri ile ilişkilerden sorumlu olmaya devam edecek.

İşbirliği kapsamında, Megane Sedan'ın üretiminin 5 yıl boyunca Karsan tarafından gerçekleştirilmesi öngörülürken; aracın mevcut satış ağı ise bugüne kadar olduğu şekliyle devam ettirilecek.

Oyak Renault Genel Müdürü Dr. Antoine Aoun: "Oyak Renault olarak, alanında köklü bir bilgi birikimine ve yetkin iş gücüne sahip bir marka olan Karsan ile hayata

geçireceğimiz bu çalışma ile Türkiye ekonomisine önemli ölçüde katkıda bulunacağımıza ve sektöre farklı bir açılım getireceğimize inanıyoruz."

Karsan CEO'su Okan Baş, "Çağın mobilite ihtiyaçlarına uygun global nitelikte elektrikli ve yüksek teknolojiye ulaştırma çözümlerini sunan Karsan olarak Oyak Renault ile gerçekleştireceğimiz bu iş birliğinden dolayı mutluyuz. Renault Megane Sedan modelinin üretim sorumluluğunu almış olmak bizleri heyecanlandırıyor. İlk adımını atmış olduğumuz bu proje ile Oyak Renault iş birliğimizin güçlenerek devam edeceğine inanıyorum." dedi. ■

Mercedes-Benz Türk

Otobüs pazarında liderliğini korudu

Mercedes-Benz Türk, 2021'in ilk 6 ayında Türkiye iç pazarına 107 adet şehirlerarası, 22 adet de şehiriçi otobüs olmak üzere toplamda 129 adet otobüs satışı gerçekleştirdi. Bu süre içerisinde 708 adet şehirlerarası otobüs üretimi, 165 adet de şehiriçi otobüs üretimi gerçekleştirilerek toplamda 873 adetlik üretim hacmine ulaşıldı. Üretilen otobüslerin yüzde 74'ü ihraç edildi. Ocak-Haziran sürecinde otobüs ihracatı 645 adede ulaştı. Türkiye'de üretilen her iki otobüsten biri Mercedes-Benz Türk fabrikasından yollara çıkarken ihraç edilen her 4 otobüsten üçünde de Mercedes-Benz Türk imzası yer alıyor.

Türkiye'deki faaliyetlerindeki 54'üncü yılını sürdüren Mercedes-Benz Türk, 2021'in ilk 6 ayını içeren otobüs pazarı değerlendirmesini gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk, 2021'in ilk 6 ayında 107 adet şehirlerarası otobüs satışı gerçekleştirerek şehirlerarası otobüs pazarındaki liderliğini korudu.

2021'de 41 yenilik

Mercedes-Benz Türk; yolcular, host/hostesler, kaptanlar, işletmeler ve müşterilerden gelen geri bildirimler ışığında 2021 yılı için 41 farklı yeniliği otobüs modellerinde sunmaya başladı. Güvenlik, konfor ve ekonomik sürüş gibi 3 ana başlıkta yeniliklerini sunan marka, Covid-19 pandemisine karşı geliştirilen yeni donanımlarıyla da daha sağlıklı yolculukları garanti ediyor.

Pazar lideri

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, "Pandeminin etkisiyle daralan iç ve ihracat pazarlarına rağmen 2020 yılını başarıyla tamamlamıştık. BusStore, satış sonrası hizmetler, finansal hizmetler, üretim, Ar-Ge, bayii yönetimi gibi pek çok bölümümüz, birbiriyle dirsek teması halinde ve işbirliği içerisinde sektöre nasıl daha iyi hizmet verebiliriz, neler yapabiliriz diye gece gündüz çalışıyor. Bu çalışmaların birer sonucu olarak Mercedes-Benz Türk olarak yine 2021'in ilk 6 ayında şehirlerarası otobüs pazarındaki liderliğimizi sürdürdük. Ayrıca Türkiye'nin otobüs pazarının çok daha üst seviyelere ulaşabileceğine de inancımız tam. Ülkemizdeki otomotiv sektörü içinde, otobüs üretimimiz ve ihracatımız sayesinde ekonomimize katkılarımızı aralıksız sürdürmeyi planlıyoruz" dedi.

Şehiriçinde yüzde 40

Ocak-Haziran 2021'de önemli kamu ihalelerini de kazanarak gücüne güç katan Mercedes-Benz Türk'ün, halk otobüsü pazarında 2018 yılına kadar yüzde 10 civarında olan pazar payı, 2020'de yüzde 50 civarındayken Ocak-Haziran 2021'de bu oran yüzde 40 seviyesine çıktı. ■



Ankara'ya 273 otobüs

Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin 2021 yılında açtığı yeni otobüs alım ihalesini Mayıs 2021'de kazanan Mercedes-Benz Türk, toplamda 273 adet CNG'li otobüsü, Ankara halkının kullanımına sunmaya hazırlanıyor. CNG yakıt özelliğine sahip Yeni Conecto Solo ve Conecto Körüklü modelleri, dünyanın en modern otobüs fabrikalarından olan Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretiliyor. 168 adedi Mercedes-Benz Conecto

Körüklü CNG ve 105 adedi de Mercedes-Benz Conecto Solo CNG olarak belirlenen engelli erişimine uygun otobüsler; elektronik süspansiyon, tam otomatik dijital klima, sessiz ve titreşimsiz çalışan motor gibi yüksek konfor özelliklerinin yanı sıra elektronik fren yönetimi, yangın ikaz ve söndürme sistemi, devrilme dayanımı gibi güvenlik özelliklerini de bünyesinde barındırıyor. Ayrıca tüm otobüsler; COVID-19 salgınına karşı geliştirilen, her iki dakikada bir aracın içindeki havanın sürekli ve tamamen yenilenmesini sağlayan aktif klima yazılımı ve virüsleri yüzde 99,9 oranında tutma özelliği olan aktif filtrelelere de sahip.



Satış Sonrası Hizmetler

Tüm koşullarda müşterinin yanında

2021'nin Ocak-Haziran döneminde, satış sonrası hizmetleriyle de müşterilerinin ihtiyaçlarına göre destek sağlayan Mercedes-Benz Türk, müşterilerin yaşadığı finansal zorlukları yakından hissederek yüzde 35'e varan yedek parça indirimleriyle müşterilerine destek oldu.

Otobüslerin yüzde 75'i

Müşterilerin ilk satış anında gelecekte yapacakları masrafları planlayabilmek istemesi ve ikinci el araç satışında yetkili serviste bakım ve onarımı yapılmış araçların daha fazla tercih ediliyor olması bu rakamların artışını sağlarken; Mercedes-Benz Türk'ün sunduğu Bakım, Aşınım ve Uzatılmış Garanti paketlerindeki avantajlı fiyatlar da etkisini gösterdi. Ayrıca şirket, peşin fiyatına taksitli satış seçeneğini de başlatarak müşterilerinin harcamalarını daha planlı ve zamana yayabildikleri ödeme imkânları sağladı. Bu kapsamda müşteriler; araçlarını çalıştırmadıkları dönemlerde, paketleri dondurma seçeneğini kullanarak avantaj sağlayabiliyorlar.

BusStore ile güvenilir ikinci el

Mercedes-Benz Türk'ün otobüs alanında ikinci el faaliyetlerini sürdüren BusStore markası, 2021 yılında hem iç pazar hem de ihracat pazarlarında faaliyetlerini aralıksız sürdürdü. BusStore, ihraç edilen otobüsler sayesinde Türkiye ekonomisine de katkıda bulundu.

BusStore, 2019 yılının son çeyreğinde giriş yaptığı şehir içi otobüs pazarında 2021 yılında konumunu sağlamlaştırdı ve yılın ilk yarısında şehiriçi otobüs ihracatı gerçekleştirmeye başlayarak tarihinde bir ilke imza attı. BusStore ayrıca sıfır şehiriçi otobüs alan müşterilerinin takas araçlarını alarak onlara destek oldu.

Ocak-Haziran 2021 tarihleri arasında aralarında; Esadaş, Best Van Turizm, Kale Seyahat, Ali Osman Ulusoy ve Emiralemler Turizm gibi şirketlerin ikinci el otobüslerini satın alan BusStore, toplamda 11 adet şehiriçi otobüs satışı gerçekleştirirken, 64 adet de şehirlerarası otobüs satışı gerçekleştirdi. Söz konusu satışlar Ocak-Haziran 2020'ye göre yüzde 188 artış gerçekleştirilmesini sağladı. BusStore ayrıca, 2021'in ilk 6 aylık döneminde 3 adet şehiriçi otobüs ihracatı gerçekleştirdi.

Tek noktadan tam hizmet anlayışını sürdüren BusStore, müşterilerine kredi imkânları da dâhil olmak üzere en iyi şekilde destek oldu. BusStore, hem alım hem de satış tarafında, şehirlerarası veya şehiriçi otobüs pazarında güvenilir iş ortağı olmaya devam etmeyi planlıyor.

Finansal Hizmetler yine başarılı

Ocak-Haziran 2021 tarihleri arasında satılan her 2 Mercedes-Benz marka otobüsten biri, BusStore'da satılan her 3 otobüsten ise ikisi Mercedes-Benz Finansal Hizmetler (MBFH) tarafından kredilendirildi. MBFH'in şehirlerarası otobüs penetrasyon oranı yüzde 79 iken, BusStore penetrasyon oranı yüzde 81 olup, MBFH toplam otobüs portföyünün önemli bir kısmını revize ederek, müşterilerine bu zor günlerde de yanlarında olduğunu bir kez daha gösterdi.

MBFH taşıt kredisinin yanı sıra sunduğu farklı sigorta paketleri ile de Mercedes-Benz marka araçları, Mercedes-Benz kasko güvencesi ile koruma altına alıyor. Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ile de kişiye özel kredilendirme imkânları yılın ilk 6 ayında devam ettirildi.

TOFED ve IPRU Genel Kurulu yapıldı



Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) ve Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) Genel Kurulu, 29 Temmuz 2021 Perşembe günü Elite World Otel'de gerçekleştirildi.

Aynı gün içinde iki genel kurulun gerçekleştirildiği etkinlikle ilk önce Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) 3. Genel Kurulu yapıldı. Genel kurula AKP Manisa Milletvekili Tamer Akkal, Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, IPRU üyesi ülkeler arasında yer alan Slovenya, Ukrayna, Gürcistan, Ürdün, Romanya, Bulgaristan ve Somali'nin taşımacı meslek örgüt temsilcileri ve çok sayıda firma sahibi ile otomotiv endüstrisinden yöneticiler katıldı.

Haber - Erkan YILMAZ

Genel kurulun açılış konuşmasını 5 yıldır IPRU Başkanlığını yürüten Fatih Tamay yaptı. Tamay, şehirleşme hızının arttığını, yol ve ulaşım araçlarının kalitesinin hızla yükselmesi nedeniyle seyahat talebinin hızla yükseldiğini ve gelişimin çok hızlı geldiğini belirtti: "Maalesef gelişim süreci çok acımasız olacağı benziyor. Sadece teknolojik olarak araçlarımızla değil, altyapımızla, regülasyonlarımızla, kanunlarımızla, kurumlarımızla, meslek örgütlerimizle ve yaşam tarzımızla da bu geleceğe hazırlanmalıyız. Avrupa Birliği karayolu yolcu taşımacılığı standartları çizgisinde yapacağımız çalışmalar ile, tüm dünyaya ve global anlamdaki benzer sivil meslek örgütlerine örnek olmalıyız."

Fatih Tamay IPRU'ya veda etti

Fatih Tamay, konuşmasında genel başkanlığa veda ettiğini de şu sözlerle açıkladı: "Yaşamda her şeyin bir sonu olduğu gibi, benim ve yönetim kurulumuzun görev süresi de bu genel kurul ile sona eriyor. Seçilirken, 'Devlet, STK ve özel



sektör kuruluşlarında tüm üst yöneticilerin görev süreleri maksimum 2 dönem olmalıdır' diyerek görevi kabul etmiş ve tüzüğümüzü de bu şekilde değiştirmiştik. Şirketlerde sürdürülebilir kurumsal yönetimi misyon edinmiş bir profesyonel yönetici olarak görev ve yetki devirlerine yürekten inanıyor ve yönetim kurullarında görev aldığım tüm şirketlerde bu misyonun hayata geçirilmesine çalışıyorum. Dilerim ki, dünyadaki ve ülkemizdeki tüm kurum ve kuruluşların tepe yöneticileri de bu kuralı yaşama geçirir, konfor alanlarını ve koltuklarını kendi istekleriyle devreder ve yeni arkadaşlara, daha gençlere ve farklı dinamiklere de yol verirler. Görev süremiz boyunca bana ve yönetim kurulumuza destekleriniz için gönül dolusu teşekkürler. Karayolu yolcu taşımacılığı ve otomotiv sektörlerinin ve tabii ki IPRU'nun bir neferi olarak yoluma devam edeceğim. Her an yanınızda olacağım. Seçilecek yönetim kurulumuza da başarılar diliyorum. IPRU'muzun yolu açık olsun!"

IPRU büyümeye devam ediyor

Fatih Tamay'ın ardından IPRU Genel Sekreteri Mevlüt İlgin bir konuşma yaptı: "Tüm kısıtlı imkanlara rağmen IPRU üye sayısını arttırmaya devam etti. Somali, Irak, Moldova, Merkezi Ürdün'de bulunan ve 16 üyeye sahip Arap Taşımacılar Birliği de üyemiz oldu. IPRU'ya maddi destek sağlanabilirse IRU gibi daha büyük bir örgüt yapısına kavuşabiliriz. Ben, bugüne kadar sürdürdüğüm genel sekreterlik görevini de gururla devrediyorum. IPRU'nun bir neferi olarak çalışmaya devam edeceğim. Hep birlikte daha

büyük bir IPRU hedefine ilerleyeceğiz."

**IPRU Başkanı:
Prof. Dr. Aziz Akgül**

Genel kurulda yapılan seçimle IPRU Başkanı olan **Prof. Dr. Aziz Akgül**, IPRU'nun 19 ülkeden 22 meslek örgütü üyesi bulunduğunu belirtti: "30 ülkeyle de irtibat halindeyiz. Bizim hedefimiz 100 ülkenin üye olduğu bir örgüt yapısına ulaşmak. Uluslararası alanda IPRU ile ülkeler arasında bir köprü görevi sunmak istiyoruz. IPRU'ya bir fon ve kaynak oluşturulması içinde gayret göstereceğiz."

Her adımınızda yanınızdayız

Genel kurulda AKP Manisa Milletvekili Tamer Akkal da bir konuşma yaptı. Ailesinin otobüsçülük sektöründe yıllar önce faaliyet gösterdiğini belirterek konuşmasına başlayan Akkal, "Burada olmamın nedenlerinden birisi de bu. Bu sektörün iyileşmesine yönelik atacağınız her adımda yanınızda olacağımızı belirtiyorum" dedi. ■



IPRU Yönetim Kurulu

Prof. Dr. Aziz Akgül (Başkan)
Mahmoud H. S Al Abdallat,
Mustafa Yıldırım, Hülya Ulusoy,
Igor Shkirya, Vasil Prinkov, Mirco Vucinic, Birol Özcan, Agustın Hagu, Basri Akgül, Yalçın Şahin, Baybars Dağ, Selami Güler, Rauf Bayramov, Mustafa Dağıstanlı, Robert Sever, Veselin Salamadija, Orhan Kıymetli, Kadir Boysan, Tristan Suladze, Sabrina Teskeredzic, Erdem Yücel, Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Marteza Maghbeli, Denis Linev, Reşat Kara, Ahmet Ali Awadalla, Erhan Özkılıç, Rawand NaQishbendi, Giorgi Chachkioni...



TOFED GENEL KURULU

29 Temmuz 2021 Perşembe günü TOFED'in 8. Olağan Kongresi yapıldı. Genel kurulda yeni yönetim kurulu üyeleri de belirlendi. Mevcut Başkan Birol Özcan yeniden başkanlığa seçildi. TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım TOFED Başkanvekili olurken Has Turizm firma sahiplerinden Ayhan Kara, Varan Turizm firma sahibi Kemal Soğancı Genel Başkan Yardımcısı olarak yönetime girdi.

Genel kurulun açılış konuşmasını yapan **TOFED Genel Başkanı Birol Özcan**, Covid-19 salgınının en çok karayolu yolcu taşımacılığı sektörünü etkilediğini belirterek, "Sektörümüz bu sıkıntılı dönemde birlik ve beraberliğine TOFED çatısı altında devam etti. TOFED yönetimi olarak sektörün sorunlarını dile getirmek için çalmadık kapı bırakmadık. Özellikle pandemi sürecinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı nezdinde yoğun çalışmalar yürütüldü. 1 Temmuz sonrasında normalleşme sürecinde İçişleri Bakanı Sayın Süleyman Soylu ile görüşüp yüzde 100 kapasite için gerekli izinler alındı. TOFED girişimleri ile İstanbul Büyükşehir Belediyesi görüşmelerinde yazıhane kiralarda ve otobüs çıkışlarında indirimler sağlandı. İstanbul Otogarı İBB'nin işletimine geçtikten sonra TOFED olarak kullandığımız bölümü belediyeden aylık 5 bin TL karşılığında kiraladık. En üst kattaki kurs alanını aylık 2 bin TL'ye kiraladık" dedi. Özcan, İstanbul'un giderek daha da kalabalıklaşan Anadolu yakasında, Mehmetçik Vakfı'nın olduğu yere Anadolu Otogarı için girişimlerinin devam ettiğini ifade ederek, "Sektörümüze yönelik bir mesleki okul inşası girişimlerimiz oldu, ancak sonuçlanmadı. Mevzuatın, sektörün talebi doğrultusunda güncellenmesi talebimiz sürüyor. 3. Köprü zorunluluğu ile ilgili de taleplerimiz sürüyor. Bütün bu sorunları birlikte aşabiliriz. Bizler eleştirilere açığız, eleştiriler bizi olgunlaştırır. Sayın sektör mensuplarıyla beraber olmaktan çok mutluluk duyuyor, teşekkürlerimi sunuyorum" diye konuştu.

Devamı 11'de



TOFED ve IPRU Genel Kurulu yapıldı

Baştarafı 10'da

Mustafa Yıldırım TOFED Başkanvekili oldu



Koltuk kavgasının faydası yok

Genel kurulda TOFED Başkanvekili olarak yönetime giren Mustafa Yıldırım, sektörün çok zor bir süreçten geçtiğini belirterek, "Sektörümüz birliğe ve beraberliği çok daha fazla ihtiyaç duyuyor. Koltuk kavgası yapmanın kimseye faydası yok. Firma sahipleri artık bir masa etrafında bir araya gelmeli. Profesyonel yöneticilerden de destek alabilirler. Havayolunda iç hatlarda büyüme sürüyor. Özel otomobilin payı da artıyor. Demiryolları ve havayolları zararları sübvans edilip bizimle rekabet ediyor. Bursa, Kocaeli, Sakarya büyükşehir belediyeleri İstanbul'a taşıma yapıyor. Bu sektörün artık dijitalleşmesi gerekiyor, bir an önce kendi yazılımını yapmalı. Artık komisyon bedeli kalkmalı ve satılan her bileten hizmet bedeli alınmalı. Ulaştırma Çalıştayı için çalışıyoruz. Sektörün vizyonu ve stratejik belgesini hazırlayarak Cumhurbaşkanlığına ve Bakanlığa sunacağız. Kamu ile temasımız eskisi gibi sıcak değil, bunların çözülmesi gerekiyor. Sektör örgütlerinin de içinde olduğu bakanlıklar arasında bir koordinasyon kurulu hemen oluşturulmalı. Sorunlarımızı başka şekilde çözmemiz mümkün değil. Sektörün talepleri için birlikte ve beraberlikle hareket ettik. Sivil toplum örgütlerinin tek çatı olması kararını aldık ve fedakarlık yaparak bir araya geldik. Bu yapı içinde muhalefeti de yapacağız, yanlış varsa dur diyeceğiz. İnşallah sonuçları da iyi olur. Artık firma sahiplerinin yanı sıra olacağı güçlü yapıyı oluşturmamız gerekiyor. Otogarlar konusunda sektör artık söz sahibi olmalı" dedi.



D1 veya F1 ile sınırlı değil

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, 3 yıllık faaliyetler hakkında 600 sayfalık bir rapor hazırladıklarını söyledi ve öncelikli hedeflerini şu şekilde açıkladı: "81 ilde 107 meslek örgütü TOFED çatısı altında bir araya gelmiş durumda. TOFED içinde D1, D2, D4 belgeli taşımacılar, yazıhaneciler, bireysel otobüsçüler, kaptanlar yer alıyor. Tamamı D1 belgeli veya F1 belgeli bir yapı olsun gibi uçuk, sadece kendine göre bir anlayışı reddediyoruz. Biz uzlaşmacı bir şekilde her kesimi içine almış bir demokratik bir örgütüz, dernekler yasasının dar gömleği içine sığmıyoruz. Olmayan mesleklerin bile odası varken 600 bin insanı istihdam eden ve 7 milyar dolar katma değer üreten sektörümüz kanunla kurulmuş bir örgütten yoksundur. Öncelikli talebimiz, kanunla kurulmuş, mesleğe girişte ve çıkışta söz hakkı olan bir örgütlenme modeli... Bu olamıyorsa 1000 şirketin bir araya gelmesiyle, TOBB içinde, Türkiye Otobüsçüler ve Karayolu Yolcu Taşımacılar Odası şeklinde yapılanma talep etmekteyiz. Bir talebimiz de otogarların ve yerlerinin Bakanlık, belediye, meslek örgütlerinin de yer alacağı bir komisyonla belirlenmesi. Anadolu Otogarı'nı yap-işlet-devret modeli ile inşa etmek istiyoruz. TOFED'in hazırlamış olduğu bir ortak bilet satış portalı hazırlıkları devam ediyor. Bu portal, komisyon oranları yüzde 5

hatta daha düşük seviyede olmakla birlikte buradan gelen gelir araç sahiplerine iade edilecek şekilde planlanıyor" dedi.

Derdimiz çok, derman bulamıyoruz

Şanlıurfa Eser Turizm firma sahibi Mehmet Küp: "Sektörümüzün çok fazla derdi var ve bu derlere derman bulamıyoruz. Lastik ve yedek parça fiyatları çok arttı. Bu masrafların altından kalkamıyoruz. Bize kimse yardım etmiyor. Her dernek başkanı otobüsçülerle konuşmalı ve derlerini dinlemeli. Bugüne kadar bize derdimizi soran olmadı. Şu anda en büyük sorumuz şoför. Firmalar arasında çok fazla şoför geçişleri oluyor. Bizim dersimizi iyi çalışmamız gerekiyor. Hesabımızı güzel yapmamız ve gelişigüzel seyahat yaptırmamız lazım. Birlik ve beraberlik içinde hareket edelim."



Otobüsçüler 5 müteahhitten büyüktür

Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı Salim Altunhan, 3. Köprü zorunluluğuna dikkat çekti: "Sayın Cumhurbaşkanı 'dünya 5'den büyüktür' diyor, ben de diyorum ki, otobüsçüler de 5 müteahhitten büyüktür. 3'üncü köprü zorunluluğu kaldırılmalı. İsteyen 3'üncü köprüden, isteyen 2'nci köprüden geçsin. Çok fazla bir şey istemiyoruz. İnsanlar menfaati varsa 3'üncü köprüyü kullanır zaten." ■

Tofed Yönetim Kurulu

Tek liste halinde oluşturulan ve oylamada kabul edilen TOFED Yönetim Kurulu listesi:

Başkan Birol Özcan
Genel Başkanvekilleri Mustafa Yıldırım, Erdem Yücel
Genel Başkan Yardımcıları Erol Özkaymak, Hülya Ulusoy, Ayhan Kara, Mustafa Ünal, Kadir Boysan, Kemal Soğancı, Ahmet Bababalım, Rahmi Hamurcu, Mustafa Özcan, Hasan Yüksel Kurnaz
Genel Sekreter Mevlüt İlgin
Muharip Üye Mustafa Dağistanlı
Merkez Yönetim Kurulu Yalçın Şahin, Haluk Şenpolat, Adnan Değirmenci, Ali Sercan Kartal, Selami Tırış, Settar

Konukoğlu, Sinan Uzun Suat Akın Tağmaz Şengörenoğlu, Yüksel Yüce, Mahmut Arıkoğlu, Şeymus Çaktır, Serdar Karataş, Kadir Alper Birant, Nurettin Yumuşak, Serdar Gerilakan, Şenol Ayyıldız
Genel Yönetim Kurulu Bülent Yıldız, Mustafa Güleker, A. Kadir Mustafaoğlu, Adnan Asoğlu, Ali Gülnaroğlu, Aydın Özgen, Abdurrahman Aygüler, Cuma Köprülü, Ebodin İnanç, Emrah Kadiratan, Eyüp Fatih Bay, Feyzullah Özkan, Hakan Acun, Halil Baylam, Hasan Aras, Turgay Tüm, İsa Tacar, Muettin Altun, Niyazi Genç, Orhan Cemil Sungur, Reşat Mutlu, Salih Beyazyıldız, Ünsal Sönmez, Resul Üçüncüoğlu, Aslan Aydemir, Ali Rıza Çelebi



Kemal Soğancı (sağdan ikinci) ve Ayhan Kara (sağ başta) TOFED Genel Başkan Yardımcısı göreviyle yeni yönetimde yer aldılar.



Gala yemeğinde TOFED ve IPRU Genel Kurulu'na sponsor desteği veren üreticilere plaketler sunuldu. 12'nci sayfada



TOFED ve IPRU üyeleri gala yemeğinde buluştu

29 Temmuz 2021 Perşembe günü gerçekleştirilen TOFED ve IPRU Genel Kurulları'nın ardından gala yemeği düzenlendi. Pandemi sürecinin başlaması ile 1.5 yıla yakın süredir bir araya gelemeyen sektör mensupları gala yemeği ile keyifli bir gece yaşama imkanı buldu.

Gala yemeğinde TOFED ve IPRU Genel Kurulu'na sponsor desteği veren üreticilere plaketler sunuldu.



Genel kurulun ana sponsoru Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ'a plaketini TOFED Genel Başkanı Birol Özcan sundu.



Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı'ya plaketini TOFED Genel Başkan Yardımcısı Ayhan Kara sundu.



Anadolu Isuzu Bölge Satış Yöneticisi Ferhat Sancaklı'ya teşekkür plaketini TOFED Genel Başkan Yardımcısı Kemal Soğancı sundu.



Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalcın Şahin'e teşekkür plaketini de TOFED Genel Başkan Vekili Mustafa Yıldırım sundu.



Temsal genel kurul etkinliğinde aracını tanıttı. Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ ve bölge satış yöneticileri de otobüsçülerle bir araya gelerek araçlarla ilgili bilgiler verdiler.



Temsal, Otokar ve Anadolu Isuzu yöneticileri genel kurul sonrasında bir araya geldiler.



Temsal, Otokar ve Anadolu Isuzu genel kurul girişinde kurdukları standlar ile otobüsçülere araç tanıtımlarını yaptılar.



Mapar, yenilenmiş 2.el Safir otobüsü sergiledi.



TEMSA İLE YOLA AVANTAJLI ÇIKIN!



TEMSA Maraton, Safir, Prestij SX; şehir içi ve şehirler arasında yeni iş ortaklarınız...
Üstün performans, konfor ve yakıt tasarrufu ile yüzünüzü güldürecek.

Antalya Oto Satış Ve Satış Sonrası Hizmetlerden yararlanın bir adım önde olun.



KAHVEYE BEKLİYORUZ

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



Çalkaya Mahallesi, Serik Caddesi,
No:202 Aksu / Antalya / Türkiye
T: 0242 420 01 01 F: +90 242 420 01 02
www.fusocanter.com



Temmuz ayında Has Turizm'in ev sahipliğinde bir araya gelen şehirlerarası otobüs firma sahipleri ve yöneticileri dernek kurmak için çıktıkları yolda ikinci buluşmalarını Ankara'da gerçekleştirdi. Ankara Ticaret Odası'nda yapılan toplantıya 50 firma sahibi olmak üzere toplamda 70 kişi katıldı. Toplantıya video konferans üzerinden de katılım sağlandı.

Haber - Erkan YILMAZ

3 Ağustos Salı günü ATO Meclis Salonunda gerçekleşen toplantıya Ankara Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Halil İbrahim Yılmaz** da katıldı. Şehirlerarası otobüs işletmelerinin, Ankara Ticaret Odası'nda, 57 No'lu Seyahat Acentesi, Motorlu Kara Taşıtları Kiralama, Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nce temsil edildiğini belirterek konuşmasına başlayan Yılmaz, karayolunun vazgeçilmez bir taşımacılık olduğuna inandığını söyledi: "Havayolu veya denizyolu taşımacılığı ne kadar gelişse de karayolu daima baki kalacak. Karayolu taşımacılığının vazgeçilmez olduğuna inanıyorum. Bunu sizlerin hoşuna gitmesi için söylemiyorum. Şehirlerarası otobüs firmalarının sektörel sorunlarını ciddiye almak mecburiyetindeyiz. Karayolu taşımacılığı, çağ nereye giderse gitsin bitmeyecek bir alan."

Güçlü desteğe ihtiyaç var

Salgınla mücadelede getirilen seyahat sınırlamaları ve yüzde 50 kapasite sınırlaması nedeniyle şehirlerarası otobüs firmalarının süreçten etkilendiğine dikkat çeken Yılmaz, pandemi nedeniyle yüzde 60 oranında iş kaybı yaşayan şehirlerarası otobüs işletmecilerinin güçlü bir desteğe ihtiyacı olduğunu söyledi: "Pandeminin tüm olumsuz etkilerine karşın coğrafya-

nın tam kalbi sayılan bir şehirde yaşıyoruz. Kolaylıkla pek çok destinasyona ulaşabilecek bir kent olarak otobüs işletmecileri için merkez konumundayız. AŞTİ sadece şehirlerarası taşıma merkezi değil, aslında Türkiye'nin bir evi. Cumhuriyet kurulurken ilk adımın atıldığı yer. Yeni örgütlenme ile ilgili taslağı biliyorum. Biz sivil toplum örgütü kurmayı da anlamamışız. Kurma gerekçesi unutuluyor ve yöneticilik profesyonel bir meslek haline dönüştürülüyor. 30-40 yıl bir sivil toplum örgütüne çöreklenmiş bir yapı oluyor. Yeni isimlere müsaade etmiyoruz. Niçin kurulduğu da unutulduğu için de mesleki olarak fayda sağlamak mümkün olmuyor. En güçlünün hukukunu değil de en güçsüzün hakkını savunacak bir mesleki örgüt hayal ediliyor. Sizin de derdiniz bu."

Türkiye'de Karayolu Yolcu Taşımacılığı

Toplantıda, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Akademik Danışmanı **Dr. Kemal Karayormuk**, "Türkiye'de Karayolu Yolcu Taşımacılığı" başlığı altında bir sunum gerçekleştirdi: "Güçlü bir yasal zemin var. Ortada bir güç var, bunu kamu mu kullanacak, özel sektör mü kullanacak belli değil. Yetki belge sayılarına baktığımızda, 2010 yılında, 534 olan D1 belgeli firma, 2019 yılında 335'e düşüyor. 2020 ve 2021 yılı belge sayılarını bulamadık. Bu verilere ulaşmak istedim ama alamadık. Kayıtlı araç sayısı 2010'da 9 bin 332. 2020 yılında 8 bin 497 gibi bir rakam var. Yüzde 20 düşüş var. Veriye sahip olmak çok önemli, çünkü ölçemediğinizi yönetemezsiniz. Sektörün en büyük rakibi artık özel otomobil."



2010 yılında yolcunun yüzde 40'ını taşıyan otobüs, 2019 yılında yüzde 25,7'sini taşıyor. Tren, girdiği hatta yolcunun yüzde 90'ını götürüyor. Firmaların planlamalarını daha iyi yapması gerekiyor." ■

Firma Sahipleri Konuşuyor



Tokat Seyahat - Ahmet Arat:

BİRİMİZİN DERDİ, HEPİMİZİN DERDİ

Hatay'da başlayan serüven Ankara'da devam ediyor. Dernek kurmak da federasyona doğru gitmek de çok zor bir şey değil. Belirli prosedürleri var. Dertimiz aynı, sorunlarımız belli. Birimizin derdi hepimizin derdi. Ev sahipliği için ATO'ya teşekkür ediyoruz ve kendi evimiz gibi görüyoruz. Sektörde daha farklı ve daha iyi sonuçlar alabilecek bir yapının oluşturulması gerekiyor.



Efe Tur, İzmit Seyahat, Öz Emniyet - Levent Birant:

KURULACAK DERNEK ÇALIŞMASI İÇİNDE YER ALIRIM

Çok ciddi yatırım yapan, yüksek istihdam yaratan, vergi veren sektör temsilcileriyiz. Maalesef sesimizi yeteri kadar duyuramıyoruz. Sektörümüzde ciddi meslek örgütleri var. En büyük örgütlenmeye sahip olanı da TOFED. Genel kuruluna davet aldım, ama yurtdışında olduğum için katılamadım. Bir de bu sektörün bir dinamosu olan D1 belgeli firma sahipleri var. Bu yatırımı ortaya koyan bir kitle var. Ama esas olarak, biz birbirimizi yiyoruz. Sadece D1 belge firma

sahiplerini temsil eden bir kuruluş yok. Bu girişimi 3-4 yıldır zaman zaman Sayın İrem Bayram, Sayın Mustafa Tekeli ile birlikte dile getiriyorduk. Ben böyle bir derneğin veya federasyonun kurulmasını önemsiyorum. Böyle bir çalışma içerisinde yer alırım.

Sektör 16 aydır kan ağlıyor

D1 yetki belge firma sahiplerinin olduğu, yatırım yapan, istihdam yaratan, canı yananların bir yapıda buluşması önemli. Bu sektör 16 aydır kan ağlıyor. Herkes oturup bundan sonra planlamasını, hesabını iyi yapacak, firmalar bir araya gelecek. Yoksa şirketi almak, satmak mümkün. Ben de şirketi satmaya çalışıyorum. Kurtulmaya çalışıyorum. Bir firma ile görüşüyorum. Kurtulurum, kurtulamam ama yapılacak iş budur. Biz vergiye çalışıyoruz. Bütün otobüsler vergi memuru haline geldi. Arabasını yenileyen firmaya madalya vermek gerekiyor. Bu parayı yolcudan kazanmak mümkün değil. Ankara'ya 80 lira bilet kesen var.

Birlikteliğe ihtiyacımız var

Bu birliktelikte ego olmayacak, ben büyüğüm, ben Batılıyım, ben Doğuluyum demeden bir masa etrafında oturulacak ve aynı takımın elemanları olarak çalışacağız. Bugün buraya gelenlere teşekkür ediyorum. Bu, ekmeğine sahip çıkmaktır. Sayın Ayhan Kara'nın bu sürece katkısı için teşekkür ediyorum.

Bir sonraki toplantı İstanbul'da

Önümüzdeki ay İstanbul'da Cemile Sultan Korusu'nda sizleri misafir edelim. Bugüne kadar herkes birbirine yanlış yaptı. Ama artık pandemi geldi, yangınları yaşıyoruz. 2018'den beri ülke ekonomisi kötüye gidiyor. Hepimiz yüzde 50 fakirleştik. Kuralım derneğimizi, federasyonu, ama birbirimize de adım atalım. Adım atmaya ihtiyacımız var.

Devamı: 15'te



Baştarafı: 14'te



3 kişilik komisyon

Sektör temsilcilerinin teker teker fikir ve görüşlerini beyan ettiği toplantıda, şehirlerarası otobüs işletmecilerinin üye olacağı bir dernek kurulması kararı

oybirliğiyle alındı. Dernek kurulma çalışmalarını yürütmek için İrem Bayram, Ayhan Kara ve Mustafa Tekeli'den oluşan 3 kişilik bir komisyon seçildi.

Firma Sahipleri Konuşuyor



Has Turizm - Ayhan Kara:

BAZI EKSİKLİKLER VARKİ, BUGÜN BURADAYIZ

Sizleri burada görmekten büyük bir mutluluk içindeyim. Küçük bir kıvılcım bakın, nerelere sıçradı. Maalesef yaşadığımız yangınlar üzüntü kaynağı oldu. Sektörümüz ciddi sıkıntılar ile karşı karşıya. Hatay'da meslektaşlarımızla bir araya gelmek istedik. Küçük bir topluluk bir araya gelmişti. Sonraki toplantıyı Ankara'da planladık ve bugün buradayız. TOFED 17 yıldır var. Bazı eksikleri varmış ki, bugün buradayız. Dilerim o eksikleri giderecek iradeye ve güce sahip oluruz. TOFED temsilcileri ile bir araya geldiğimizde değişik örnekler verdim... Abim Latif Karaali, bilet koleksiyonu yapıyor. Birçok firmanın biletlerini biriktirdi. O koleksiyonu incelerken firmaların yüzde 85'inin bugün olmadığını görüyorsunuz. Öyle bir değirmen ki bu sektör eğer akılla, bilimle hareket edilmezse gerçekten hepimiz yok olacağız. 2 otobüsle yapacağımız işi 5 otobüsle yapıyoruz. Her birimiz ortaya çıkardığımız ekmeğin büyük bir kısmını atıyoruz. Buna da rekabet diyoruz. Çoğu zaman mantığı, hesapları bir tarafa bırakıp duygularımızla hareket ediyoruz. Bu hatayı hepimiz yaptık.

TOFED'in içindeyim ama...

Yeni şeyler söylemek gerekiyor. An itibarıyla çok eleştirdiğim, çoğu zaman karşısına dikildiğim TOFED'in içinde bulunuyorum şu an. Son genel kurul ile TOFED Genel Başkan Yardımcılığı görevini üstlendim. Ama herkes biliyor ki, hata yapıldığında ilk beni görecekler karşılarım. Bu konuda hem kendime hem aileme söz verdim. Elimizden geldiğince olması gerekenleri uygulatmaya çalışacağız.

Firma sahiplerini esas

Birçok insan, 'TOFED dururken

dernek kurmak niye' diye soruyor. Şirket sahiplerini temsil edecek bir derneğin kurulma zarureti ortada. Çok ciddi yatırım yapıyor otobüsçü. Ödediğimiz vergiler, istihdam sağlamamız için önce kendi kıymetimizi bilmek zorundayız. Yetkili organlar da bizim kıymetimizi bilecekler. Çok ciddi riskler aldık. 2017 yılında 50 otobüslük bir filo edindik. 10 Ağustos 2018'de, Euro'nun ikiye katlanması ile bu 50 otobüsün 25'i buharlaştı. Böyle bir ortamda da kimseden destek almadık. Sadece biletten gelirimiz var, bir kalem. Onlarca gider kalemimiz var. Kârlılık oranı çok düşük.

Ciddi sıkıntılar yaşıyoruz

Bir araya gelmediğimiz sürece, birbirimizi anlamadığımız, birbirimizle mantık dışı rekabeti sürdürdüğümüz sürece sektör hiçbir şekilde özlenen noktaya gelmeyecektir. 'Hiç kimsenin ekmeğine mani olmayın' anlayışı ile büyüdük. Önümüzdeki günlerde dernek kurma çalışmamız olacak. İl derneklerinin birçoğunun içi boş, çatı dernek temsilcileri de itiraf ediyor. Hiç alakasız insanların bizi sözde temsil ettiklerini acı ile gördük. Bu dernek ivedilikle kurulmalı. Şirket sahiplerinin yer alacağı bir dernek olması gerekiyor. Atılacak her adımda lehte karar alacağımızdan şüpheleniz olmasın. Hatay'ın meşalesi inşallah daha güzel gelişmelere vesile olur.

Best Van Turizm - İrem Bayram:

SİVİL TOPLUM EKSİKLİĞİ BELİRLEYİCİ

Bugün burayı dolu görmek hepimize umut vermiştir. Bana gerçekten öyle oldu. Ben bu sektörde doğdum. 8 yıldır da şirketin yönetimi bende. 8 yıldan beri birçok eksiklikle karşılaştım, ama en büyük eksiklik sivil toplum eksikliği idi. Bundan dolayı da 2015 yılında bir dönem TOFED Genel Başkanlığı görevini de yaptım. Ama maalesef niyet çok önemli. Niyet haiz olmayınca sonuçlarının iyi olmadığını da birçok girişimden biliyoruz. Orada da niyet çok haiz değildi ve hiçbir sonuca ulaşamadık. 17 yıldır TOFED sektörde. Bizim içinde bulunduğumuz zor durumda payı da muhakkaktır. Bugün burada toplandık, istiyorum ki, adı dernek olsun, adı dostluk grubu olsun, adı her ne olursa olsun, bu



Best Van Turizm - İrem Bayram

resmi bir belgeye dökülsün veya dökülmesin. Lütfen bu birlikteliğimizi biz bozmayalım. Yaşadığımız sıkıntılarda bir araya gelebilme reaksiyonuna sahip olalım.

'Artık yeter' dediğim nokta

Hatırlarsanız, pandemi döneminde, biz karayolu yolcu taşımacıları olarak otogara girip yolcu alamadık, otogarların önünden hırsız gibi yolcu toplarken, turizm taşımacıları otogarlardan yolcu taşıdı. Artık bir şey yapmamız lazım, 'bizimle dalga geçiliyor' dediğim nokta bu oldu. Bunda sivil toplum örgütlerimizin yetersizliği çok çok büyüktü. Sadece sivil toplum örgütleri ile olmuyor. Tabii, bizim bir arada olmamızdan dolayı da oluyor bu. Sadece bir arada olalım ve birbirimiz ile haberleşelim. Beraber Ulaştırma Bakanlığı'nın kapısını eskitelim. Gerekirse gümrüklerin, bizimle ilgili diğer kuruluşların kapısında oturalım.

Göçmen kaçakçılığı

Göçmen kaçakçılığı ile mücadele etmeyi devletimiz maalesef bize bırakmış durumda. İlgili birçok kuruma durumu anlatmamıza rağmen göçmen kaçakçılığı yapan yeni firmalar ortaya çıkıyor. Sivil yolcu taşıyoruz kamufleli altında insan kaçakçılığı yapıyorlar. Biz bu rekabetin altında eziliyoruz. Birçoğumuzun kendi bölgesine özgü sorunları var. Buradan güzel sonuçlara varılmasını istiyoruz.

Van'da toplanalım

Bundan sonraki toplantıya yönelik daveti Sayın Levent Birant yaptı. Daha sonraki toplantıyı da inşallah Van'da yapmak ve sizleri ağırlamak isteriz. İnşallah güzel sonuçlar alırız.



Hatay Jet Turizm - Oktay Küçükduveyki:

BİZİ DİŞARIDAN ATANANLAR YÖNETİYOR

Sayın İrem Bayram'ın dile getirdiği göçmen kaçakçılığı ile ilgili konu gerçekten önemli ve bunun önüne geçilmesi gerekiyor. Eğer bir dernek veya federasyon oluşturursak bunun kaynaklarını da ayırırsak, herkesin kendi ilinde buna yönelik bir çözüm üreteceğini düşünüyorum. Bizi, maalesef bedelini ödeyenler değil, dışardan atanalar yönetiyor. Siyasi bir beklenti olduğu içinde başarılı olunmuyor. Pandemi sürecinde koltuğa oturmayan yolcunun sigortasını ödedik. Yolculuk yasak dediler, trafik sigortası ödedik. Bireysel olarak ses getirebilir miyiz? Hayır! Bir sivil toplum örgütü olmalı. Herkes kendi ilinde örgütlenip daha üst düzey bir kuruma ulaşırsa sonuca ulaşırız. Temel olarak birlikte hareket etmek önemli. Bir tarih koymak ve bir yerden başlamak gerekiyor.



Topçam Turizm - Erkut Dizman:

BİR AN ÖNCE KARARIMIZI VERELİM

Hepimiz aşağı yukarı aynı karaktere sahip insanlarız. Hızlı karar veren, çabuk uygulayan, anında tepki veren insanlarız, bir an önce kararımızı verelim. Zaten niyetimiz aşağı yukarı aynı. Bir yerde bir aksaklık var ki bu kadar insan bir araya gelmiş. Bir an önce çözelim.

Devamı: 16'da

Firma Sahipleri Konuşuyor 3

Baştarafı: 15'te



Pamukkale Turizm - Ahmet Bababalım:

DERNEK KURULMASI KONUSUNDA HEMFİKİRİZ

Mutlaka D1'cilerin derneği olmak zorunda. Çünkü biz varsak, F1'ciler var. Biz varsak, otogarlar var. Sektörü taşıyan her halükarda biziz. Bizim en büyük rakibimiz devlet. THY 2020 yılında 5,5 milyar zarar etmiş. TCDD'ye bakıyorsunuz 3 milyar TL zarar etmiş. 'Hızlı tren, geçtiği her yerde yolcunun yüzde 90'ını alıyor' denildi. Gerçek fiyatı uygularsa alabilir mi, büyük ihtimalle alamaz. Ankara-Konya arası başladı, orayı bitirdi. Ankara-İstanbul arası belki 300-500 olması lazım. 50-80 liraya yolcu taşıyorlar. Biz sektör olarak bırakın 5 milyar TL'yi 500 milyon TL zararı bile kaldıramayız. Peki, dernek olduğumuzda başarılı olabilir miyiz, isteklerimizi alabilir miyiz? Bunların bir kısmını başaracak yeterli olur. KDV birkaç aydır düşük. İyi kötü faydası oldu. Belki bunun 1 sene uzatılmasını talep etmeliyiz. Böyle beklentilerimiz olmalı. Bunun dışında, devletle olduğu gibi belediyelerle de rekabet ediyoruz. Özellikle Marmara Bölgesi'nde belediyeler, havalimanı hatlarında, iller arasında yolcu taşıyorlar. Belediyeler bizim vergilerimizle bize rakip oluyorlar. Bunun da bir çaresini bulmamız gerekiyor.

Tavan fiyat olmalı

Geçen yazın acısını çıkartmak için birtakım fiyatlar uygulamak istedik. 10-15 gün geçti tavan fiyat geldi. Bu ne kadar doğrudur, biz buna şirket olarak dava açacağız. Bizim tavan değil taban fiyata ihtiyacımız var.

Kaptan yok, araçlar parkta

Sektörde eleman yetiştiremiyoruz. Kaptan bulamadığımız için yatan araçlarımız var. Kaptanlar nerede; işte, nakliyyede ve inşaat tarafında. Belki dernek ve federasyon bünyesinde personel yetiştirilmesi için bir birim kurmamız gerekiyor. Şehirlerarası kaptanların emekliklerinin öne çekilmesi gibi imkanlarla bu sektörde çalışmayı teşvik etmemiz gerekiyor. Yoksa eskisi gibi kaptan bulunmuyor.

Derneği hemen kuralım

TOFED önemli bir kurum ama yeterince doğru yönetilmiyor. Bugüne kadar uzak durduk, ama bu son genel kurulda ben de yönetime girdim. Ne kadar faydalı oluruz bilmiyorum, ama elimizden geleni yapacağız TOFED doğru yerlere gelebilirse aslında hepimizin sorunlarını çözer.



Beydağı Turizm - Murat Mutlu:

ALLAH YOLUMUZU AÇIK ETSİN

Otobüsçüler olarak burada toplandık. Amacımız aynı. Önemli olan bizlerin birlik olabilmesidir. Bizler ayrı olduğumuz, bireysel düşündüğümüz zaman parçalanmış oluyoruz. Birlik olursak hepimiz adına ortak karar vermeye çalısak başarılı olacağımıza inanıyorum. Allah yolumuzu açık etsin, son noktasına kadar da inşallah varabiliriz.



Tokat Seyahat - Mustafa Tekeli:
İŞİMİZE SAHİP ÇIKMAZSAK MUM GİBİ ERİYECEĞİZ

Kendi işimize sahip çıktığımız sürece varlığımızı sürdürebiliriz. Kendi işimize sahip çıkamazsak da bir mum gibi eriyip gideceğiz. Gündem maddelerimiz arasında dernek kurulması var. Genel kanı kurulması yönünde. Herkes düşüncesini ifade edebilir, burası hepimizin ortak platformu. Kendi sektörümüzü temsilen ATO'da 3 yıldır meclis üyeliği yapıyorum. 2012-2016 yılları arasında AŞTİ'de kurulan Otobüsçüler Derneği'nin başkanlığını yaptım. Bu süreçte TOFED Genel Başkan Yardımcılığı da yaptım. Çok sıkıntılar yaşadık. Bakan veya Bakanlık yetkilisine sektörle ilgili sorular sorulduğunda kafalar bana dönüyordu. Çünkü benden başka otobüsçü olan yoktu. Önemli bir eksiklikti.

Tekeri dönen birisi olsun istedik

Sektörü temsil edenlerin başında eli taşın altında olan, tekeri dönen birisi olsun istedik. Ama bu konuda TOFED'in içindeki yapıyı maalesef değiştiremedik. Böyle devam ettiği sürece görev almayı istemedim. Şimdi TOFED içinde Sayın Ayhan Kara'nın girişimiyle bir İcra Kurulu oluşturuldu. Sayın Nurettin Yumuşak ve Ahmet Bababalım da o yapı içinde, inşallah başarılı olacaktır. Olmadığında da, hiç kimse kökünden oraya bağlı değil, hiç kimse sürekli olmak zorunda da değil. Burada çıkacak kararlara herkesin ortak olması çok önemli.



Lüks Karadeniz - Muharrem İslam:

SEKTÖRÜN ÖNÜNÜ AÇMAK GEREKİYOR

Öncelikle, otobüs sektörü çok büyük sıkıntı içerisinde. Bu sorunlara bir çözüm getirilmesi gerekiyor. Birlik ve beraberlik içerisinde olmalıyız. Sektörümüzün sıkıntılarını gidermek için mutlaka bir dernek kurulması gerekiyor. Benim gördüğüm kadarıyla TOFED'in bir şey yaptığı yok. Herhangi bir otobüsçüyü savunmuyor. Kaptan şoförler konusunda sorun var, çözüm yok. Onun için dernek kurup sektörün önünü açmak gerekiyor. Yapılması gereken budur.



Fındikkale Turizm - Serdar Karataş:

SEKTÖRDE YANGIN VAR

Hepimiz otobüs şirketi sahibiyiz. Çok ciddi efor ve emek sarf ediyoruz. Böyle bir ortamda sadece kazanmayan biziz. Otobüsü üreten kazanıyor, otobüsü tamir eden kazanıyor, acentelerimiz kazanıyor, dinlenme tesisleri kazanıyor. İnsanların 24 saat tatil yaptığı bir dönemde çok çalışıyoruz, ama

geldiğimiz noktada para kazanmayı bırakın ayakta kalma mücadelesi veriyoruz. Dernek kesinlikle kurulmalı. Yıllar önce bu konuşuldu ve patronlar kulübü denilerek bertaraf edildi. Ben, bir tarihte, bir TOFED Genel Başkanına 'hayırlı olsun' ziyaretine gittim ve görüşme sırasında 'otobüs lastik ebadını biliyor musun' diye sordum. 'Bilmiyorum' dedi. Ben unutamiyorum bunu (295-80-22,5). Yeri geliyor, lastiği 15 gün daha fazla kullanma hesabı yapıyoruz ki, bu korkunç tehlikeli bir durum. Tek bir kaza ile yok olan firmalar oldu.

Temsilde sıkıntı var

Aynı lisanı konuşmamız gerekiyor. Buradaki mesele 'sen kötüsün, ben iyim' meselesi değil; aynı sıkıntıyı konuşacak insanların bir araya gelmesi gerekiyor. Sayın Ahmet Bababalım aktardı, peronda otobüsün şoförsüzlükten yatması kadar yanlış bir durum olamaz. Bu araçlar milli bir servet. Bunların ivedi şekilde çözüme kavuşturulması gerekiyor. İnternette bile satış portal ortamı beni çok rahatsız ediyor. Hepimiz birbirimizi biliyoruz. Bu işin içinden ancak samimiyetle çıkarız,



Süha Turizm - Rahmi Hamurcu:

BÖLGESELÇİYİ BİTİRME KONUSU

Burada değinilmeyen bir konuyu aktaracağım. Biz firmacılar, bölgeselci olarak bir sonraki bölgeselciyi yıkmak için uğraşıyoruz. Otobüs kendi bölgemizden çıktıktan sonra o koltuğun ne şekilde satıldığı maalesef önemli olmuyor. Buna bir çözüm bulmak gerekiyor. 70 liralık koltuğu sırf otobüs dolu gitsin diye 30-40 liradan satarak bölgeyi öldürmek yanlış bir politika. Bir tarafta 130 lira fiyat varken 80 lira fiyat makul değil. Bu konuları da kapsam içine alırsak çok doğru olacak.



Ben Turizm - Mehmet Özkeleş:

YENİ BİR YAPILANMA OLMALI

Eli taşın altında olan bizleriz. Geniş kapsamlı düşünürsek 340 dolayında D1 belgeli firma var. 150 dolayında firma aktif değil. Bu firma sayısı çok. Bu firma sayısının çok olması nedeniyle sektörümüzü parçalıyoruz. Herkes var olduğu illerden diğer illere giderken birbirini parçalamak istiyor. Firmalar olarak arz talep dengesizliği var. Kışın arabalar fazla, yazın eksik oluyor. Yazın da ilavelerle pasta bölünüyor, kışın da rekabet nedeniyle para kazanılmıyor.

Bilet portalları

İnternet üzerinden bilet satışları da önemli bir konu. Portallar yüzde 10 komisyon alıyor. Bir komisyon kurulum portalların yetkilileri ile görüşüp komisyon oranlarının aşağıya çekilmesi veya kendi bilet satış sistemi kurulması neden olmasın.

Derneğin kurulacağına inanıyorum

Çözüm odaklı ilerlememiz önemli. Elimizi taşın altına koyup bu sorunları çözmeliyiz. Biz 45 özmal ile çalışıyoruz. En küçük zarar bizim cebimizden

çıkıyor. Bizim başka işlerimiz de var, sadece otobüse bel bağlamış değiliz. Otobüsçülük dededen devam eden mesleğimiz, bu işe önem veriyoruz. Önem vermesek burada olmazdık. İnşallah birlikte iyi işler üretmeye çalışırız.



Balikesir Uludağ Turizm - Tahmaç Şengörenoğlu:

ORTAK SES OLABİLİRSEK

Bugün burada toplanmamızın amacı yeni bir dernek kurulması... İlk toplantıya katılamamıştım, ailemizi temsilen buradayım. Ortak görüşümüz şu an mevcut federasyonda daha fazla yer almamız. Belki ortak ses olabilirsek daha iyi sonuç elde edebiliriz. Yeni bir federasyon belki TOFED'de de söz sahibi olmamızı sağlayacaktır. TOFED'de etkinliğimizi arttıracak bir yapı oluşturmamızın daha iyi olacağını düşünüyorum.



Villa Turizm - Tacettin Aldemir:

BU DERNEK SESİMİZİ DUYURACAKTIR

Bugünkü toplantıdan en fazla mutlu olan kişilerden biriyim. Çünkü bu meslek sahipsiz ve sahipsiz olarak yönetiliyor. Sektörü şu an yöneten insanlara asla güvenmiyorum. Bu grupta oluşacak derneğe itimadım sonsuzdur. Bu dernek önümüzdeki süreçte hepimizin geleceğini kuracaktır. Bu dernek sesimizi duyuracaktır. Bu dernekte 20 maddelik bir program vardır. Bunu önümüzdeki süreçlerde arkadaşlara tane tane anlatacağız ve bizi bu başarıya götürecektir.

Finansman hazırlanmalı

Bu dernek bünyesinde AŞ veya limited şirket kurulmalı, finansman hazırlanmalı. Finansmansız hiçbir iş olmaz. Finansmanı olacak ki, öntü açıl-sın. Petrol şirketleri ile görüşülecek ve fabrikalarla görüşülecek, otogar işletmeciliği yapılacak, haklarımız savunulacak, olabilecek ihalelerde yer alınacak. Eş zamanlı kararlar alınacak.

Adam oturuyor, komisyonunu alıyor. Risk onun değil, otobüsler onun değil, kaza onun değil, mahkemeler onun değil. Ama bizim umurumuzda olmalı. Bizler acilen bir firma ile anlaşıp bilet satışına yönelik satış portalına geçmeliyiz. Bilet satış portallarında yüzde 10 kâr marjı var; beyaz eşyada, otomotiv sektöründe, inşaat grubunda yüzde 10 kâr marjı yok. Risk ile karşı karşıya olalım.

Yürüyen her otobüs bir fabrika

TOFED başka insanlar için kurulmuş bir yapı. Kendi menfaatine yönelik çalışıyor. Kendine yön verdiği için de size vermez. Vermediği için de zaten hepimiz kazanamıyoruz, hep borçluyuz. Bu mesleği yapan insanların dışarıya verecek bir şeyi olmamalı. Hepsini kendi içinde kazanacağı bir yapı olmalı. ■

Bölünmek sektörü kaosa sürükler

1 Temmuz sonrasında kısıtlamaların kalkmasıyla kısmen rahatlayan sektörde sezon hareketliliği her kadar beklentileri karşılamadıysa da geleceğe yönelik umutları arttırdı. Salgının yeniden hızlanması, turizm bölgelerindeki yangınlar ve bunların getireceği ekonomik sıkıntıların yeni kısıtlamaları gündeme getirebileceği dikkate alınmalı. Yaralara kısmen merhem olan kısa çalışma ödeneği ve KDV'nin yüzde 8'e indirilmesinin kalıcı olarak yüzde 8'e düşürülmesi sektörün önemli bir beklentisidir.

Yeni bir strateji belirlemeli

Ekonominin içinde bulunduğu darboğaz, bizi fazla beklentiye sokamıyor. Bütün travmayı atlatabilmek için yeni bir adım atmak gerekiyor. Geleneksel işletme anlayışını terk edip sektörün kendine yeni bir strateji belirlemesi lazım. Bu anlamda sektör mensupları ile meslek örgütleri arasındaki ilişkinin yeniden yapılandırılması lazım. Meslek örgütlerimizin artık sektörü kucaklayan bir anlayışla fedakarlık yaparak bir araya gelmesinde yarar var. Bütünleşik bir hareket olmadıktan sonra istenen sonuçlar alınmaz. Özellikle hem kamu ile yapılacak görüşmeler hem de sektörün kendi içinden yapacağı yenilikler de mutlaka birlik ve beraberliğin sağlanması lazım. Herkesin üzerine düşen fedakarlığı yapması gerekiyor.

Meslek örgütlerinin işlevsizliği

Özellikle meslek örgütlerinin işlevsizliği, talepleri karşılamaması, ihtiyaçlara cevap verememesi yeni bir dönemin ayak seslerini duyuruyor. Farklı yapılanmalara gitmek, bölünmek sektörü yeni bir kaosa sürükleyecektir. Sektörün, firma sahiplerinin taleplerini göz ardı etmeden yola girmek mümkün değil. Onun için onların ihtiyaçlarını, taleplerini mutlaka dikkate almalı, onlarla birlikte hareket etmeliyiz. Birçok firma sahibinin sektör tarihinde ilk defa bir araya gelme ihtiyacı ortaya çıkmışsa bu, ortak çözüm üretme ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Düne kadar herkes kendi gemisini yüzdürürken artık herkesin bu şartlarda kendi gemisini yüzdürme imkanı olmadığını gören firma sahiplerinin bir kısmı bir araya gelmeyi ihtiyaç görmüşler ve bir araya gelmişlerdir.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Sivil toplum örgütleri de bu gelişimleri görmezlikten gelmemeli. Onları içimizi alarak onlarla birlikte hareket ederek yola devam etmekte fayda var.

Gönül ister ki hepsi aynı çatı altında toplansın. Büyük bir bölümü bunu kabul ettiler. D1 yetki belgesi sahiplerinin bir kısmı yeni bir meslek örgütü talebiyle ortaya çıktı. Sektörün bir kısmından da bu talep destek gördü. Biz de bunu görmezlikten gelemeyiz. Bunu, mesleki örgütlenmelere karşı bir hareket değil, meslek örgütlerini çalıştırmak isteyen bir hareket olarak de-

ğerlendirip bundan istifade etmemiz lazım. Meslek örgütlerinde görev alan bütün arkadaşlarımızın kaygılarını anlıyorum. Ama bu kaygılar sektörün sorunlarına çözüm getirmiyor. Bu kaygıları giderecek çözümler vardır. Onun için ortak çözümlerle sektördeki tüm tarafları mutlu edecek bir yapıya gitmemiz lazım. Bir değişim talebi var ve biz bunu görmeliyiz.

Acentelik sistemi

Buradan yola çıkarak, sektördeki acentelik sistemi köklü bir değişikliğe uğrayacak. Bizim bunu kendi halinde bırakmak yerine dizayn etmemiz gerekiyor. Acentelik sisteminin havayollarındaki yapıya kavuşturulması lazım. Mevcut yazılım şirketleri portallar ile işbirliğine gidilmesi kaçınılmaz. Ulaştırma Bakanlığı'na kendi geleceğimizi kendimizin tasarlayacağı projeye gitmemiz gerekiyor. Sektörün geçmişten ders alarak geleceğe yönelik oluştura- cağı vizyonu kendi stratejileriyle beslemesi lazım.

Ulaştırma Şurası bir fırsat

Önümüzde bir fırsat var. 6-7 Ekim tarihlerinde İstanbul'da, sanıyorum, Sayın Cumhurbaşkanının da katılımıyla gerçekleştirilecek bir Ulaştırma Şurası var. Bu şuranın öznesi iki temel kavram üzerine planlanmış: dijitalleşme ve mobilite. Yolcu taşımacıları olarak ihtiyaç programımızı özet haliyle Sayın Cumhurbaşkanına geniş metnini ise ilgili bakanlıklarla paylaşmak için kendi iç kavgalarımızı bir tarafa bırakmamız lazım. Firma sahipleri ile meslek örgütlerinin daha iyi kaynaşması ve bir araya gelerek kamuyu ikna etmesi gerekiyor.

Ayrı yapılar bölünmedir. Ayrı yapılara müsaade edilmemesi lazım. Ama iyi niyetle yola çıkan yapıları da içimize almamız lazım.

Yangınlar nedeniyle üzüntümüz büyük, kaybettiğimiz vatandaşlarımızın yakınlarına başsağlığı ve sabır diliyorum. Yangınların son bulması ve gerekli önlemlerin alınması dileğiyle herkese iyi haftalar diliyorum. ■



FRICOLD®

Ticari Araç Soğutucuları













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









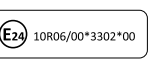



Fricold ticari araç soğutma sistemleri, ürünleriniz için güvenilir ve etkili soğutma sağlar. **Fricold ile Tazelik Yollarda...**

www.fricold.com.tr



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








Mevlüt İlgin

**Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu Genel Sekreteri**

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Amaç bölmek değilse...

Firma sahipleri derneğini birlikte kuralım

TOFED'in 8. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdik. TOFED kurumsal 17 yıl oldu. Kendi içimizdeki istişarelerde 2/3 firma sahibi ağırlıklı bir yapı oluşturmayı düşünmüştük. Hatay toplantısından 25 gün önce, o toplantıları organize edenlerle görüşerek yönetime almak amacıyla yeni isimler istemiştik.

Her ilden bir firma çağırıyorsunuz, toplam 23 firma geliyor, 17'si TOFED'in yeni yönetimine yazılması konusunda görüş birliğine vardığımız isimlerden oluşuyor. Hatay toplantısına, mesela Metro Turizm çağrılmamıştı.

Organizasyonun yapıldığı ilin derneği çağrılmamıştı. TOFED çağrılmamıştı. Bu nedenle iyi niyet aramadığımızı ifade ettik. Fakat engel olmadık, hatta destek de olduk. Hatay toplantısı sonrasında 8 kişilik bir heyetle bir toplantı yaptık. Aralarında hemfikir olmadıkları daha ilk toplantıda ortaya çıktı. Bize, yönetimin yüzde 70'inin firma sahipleri olması yönünde bir düşünce iletili. Sayın Mustafa Tekeli tarafından, 50 kişilik genel yönetim kurulunun tamamının firma sahiplerinden olması ve genel merkez in de İstanbul'dan Ankara'da taşınması teklifi yapıldı.

TOFED sadece firma sahiplerinin federasyonu değil. Federasyonda 320 civarında D1 belgeli firma, 80 B1 belgeli firma, otobüs sayıları 60 bini bulan B2 ve D2 firma sahibi, 2800 civarında F1 ve F2 sahibi, otobüs kaptanları, yazıhane sahipleri yer alıyor. Otobüs sektöründe yapı bir bütündür ve TOFED üst çatı örgütüdür. Bazı arkadaşları ikna ettiyssek de geçmişe dayanan kişisel husumetler var. Bunu burada açıklamak istemiyorum.

Yüksek katılım

"Genel Başkan Yardımcılığını bize verin" dediler, biz 6 tane verdik. Neticede 62 kişilik GYK'da, 31 kişilik MYK listesini genel kuruldan geçirdik. Hiçbir genel kurulda bu kadar yüksek katılım olmadı. 300 delegeden sadece 16'sı mazeret bildirerek katılmadı. Genel kurulda bir hedef belirlendi. Mesleğe girişte ve çıkışta söz sahibi olan kanunla kurulmuş birlik veya TOBB içinde oda olunması yönünde çalışmalar yürütülecek. Firma sahiplerinin araç sayılarına göre ortak olacağı ortak bilet satış portalı kurma çalışmalarına başladık.

TOFED yönetiminde de olalım

Ankara toplantısına yönelik olarak, "Bu toplantıya katılacaksınız TOFED yönetiminde görev almamanız lazım" dedik. Dediler ki, "Biz katılmayacağız. Sembolik olarak bir arkadaşımızı göndereceğiz, siz müsaade ederseniz." Biz de müsaade ettik. Sayın TOFED Genel Başkan Yardımcısı sıfatıyla Sayın Ayhan Kara, toplantıya katılıyor, dernek kurma kararını destekliyor, yani taraf oluyor. Biraz ilkeli davranmak gerekir. Burada görev alalım, ama orada da bulunalım. Bu tür tavırları TOFED yönetiminde görev alan arkadaşlara yakıştırmıyorum.

TOFED dışında farklı derneklerin, federasyonların olması zaten doğal. İSTAB öncülüğünde Servisçiler Federasyonu kuruldu. İSTAB, aynı zamanda, TOFED'in kurucu üyesi. Hiçbir eleştirimiz olmaz. Mesele, kurulduktan sonra ne yaptığınızdır. Ankara'da firma sahipleri toplanabilir tabii. Her ay bir ilde toplantı da yapılabilir. Ancak hem TOFED yönetiminde görev alacaksınız hem de TOFED'e yönelik kışkırtma hareketlerinde bulunacaksınız, bu kabul edilemez. TOFED yönetimine katılan arkadaşların buna öncülük yapması bizi üzüyor. Firma sahipleri eğer bir dernek kurmayı gerçekten istiyorsa, biz OFSAD (Otobüs Firma Sahipleri Derneği) yada TOFSAD (Tüm Otobüs Firma Sahipleri Derneği) logo ve isim tescilini yaptırdık duruyor. Bu derneklere üye kaydına başlarsak ne olur.

Ankara toplantısına, güneydoğu firmalarının 117'sinin 8'i katılmış. Ne kadar büyük başarı! Ben 7 firma sahibi ile konuştum, ayrı bir derneğe gerek yok dediler. Şimdi biz de bir dernek kurduğumuzda sektör bölünmüş olmayacak mı? Bu arkadaşlara gazetemiz vasıtasıyla sesleniyorum: Firma sahiplerinin çözümmeyi beklediği birçok sorun var. Bu toplantılarda bunu dile getirdiniz ve bunu TOFED Genel Kurulu'na kadar yansıttınız, tebrik ediyorum. TOFED yönetiminde ağırlıklı bir yapı oluşturulmasında katkınız oldu. Yine teşekkür ederiz. TOFED yönetiminde olup üstelik genel başkan yardımcısı olup arkasından TOFED'i istemeyiz tavrı doğru bir tavır değildir. Daha sağduyulu düşünmeye davet ediyorum. Firma sahiplerinin bir dernek kurma ihtiyaçları varsa ikiye bölerek değil birleşerek yapalım. Amaç bölmek değilse bunu da birlikte kuralım. ■

TOFED ve IPRU Genel Kurul izlenimlerim



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

çeken, çok kalın faaliyet raporunun içinde, 3 yıl boyunca bakanlıklara yazılan yazılar dışında bir faaliyet göremedim.

Sayın Birol Özcan'ın konuşmasında, 2020 Mart ayından beri ağır ekonomik koşullar yaşayan otobüsçünün sorunlarının tespit ve taleplerini duyamadık. Bu büyük bir eksiklikti. Sayın İlgin'in, yıllardır dile getirdiği otobüsçülerin bir oda şeklinde meslek örgütüne sahip olması yönündeki talebi olumlu, ancak bugüne kadar hiçbir sonuç alınmadı. Sayın Mustafa Yıldırım da, TOFED yönetimine girdi. Bu noktada nasıl bir yönetim çizgisi izleneceğini göreceğiz.

Sektör neden konuşmuyor

Ben daha çok sektör mensubunun konuşmasını beklerdim, Divan Kurulunun da bu yönde bir çabası olsun isterdim. Ama olmadı. AKP Manisa Milletvekili Sayın Taner Akkal genel kurulda varken neden daha fazla otobüsçü derdini anlatmadı. Besbelli otobüsçüler durumlarından memnun. Sadece ben ve Şanlıurfa Eser Turizm firma sahibi Mehmet Küp konuştuk. Konuşmamda, 3'üncü köprü zorunluluğunun kaldırılmasını ve köprü kullanımının isteğe bağlı olması gerektiğini vurguladım. Unutmayalım ki, 'Otobüsçüler 5 müteahhitten büyüktür'.

Heyecan yok

Genel kurulda hem yönetenlerde hem de katılımcılarda heyecan ve

coşkunun olmaması önemli bir konu. Pandemi süreci mi bu kadar heyecansız hale getirdi sektörü, yoksa meslek örgütlerinden artık beklentiler mi azaldı? Bunu sorgulamak gerekiyor.

TOFED'in yeni yönetimi belirlendi. Sayın Birol Özcan başkanlığa devam ediyor. Bu sefer ben de Yüksek İstişare Konseyi Üyeliği ve Denetleme Kurulu Üyeliği görevlerini üstlendim. TOFED yönetiminde yer almam eleştirii yapmayacağım anlamına gelmez. Yine düşüncelerimi, eleştirilerimi dile getireceğim ve sektörümüz için en iyisinin çabası içinde olacağım.

Şu da bir gerçek ki, genel kurula katılmadığı halde yönetimde yer alan birçok isim vardı. Mazereti olanları ayırıyorum, çok sayıda ismin genel kurulda yer almadığı halde yönetime girmesini yadırgadım. Genel kurula gelmeyenler meslek örgütü için nasıl çalışacaklar, merak ediyorum.

Genel kurulların en renkli anı da gala yemeği oldu. Sayın Talip Öztürk'ün aynı zamanda kayınpederi olan sanatçı Faruk Tuncel söylediği birbirinden güzel şarkılarla geceye renk kattı.

Sektörde yeni oluşumlar konuşuluyor. İnsanların beklentileri karşılanmayınca yeni bir arayışa girmesi de doğaldır. Daha önce Hatay'da bir araya gelen firma sahipleri 3 Ağustos'ta Ankara'da buluştu ve bu dernek kurma kararı aldı. Bu yapıyı da izlemeye ve görüşlerimi ilerleyen dönemde sizlerle paylaşmaya devam edeceğim.

Son söz: Orman yangınları hepimizin içini çok yaktı. Umarım bir an önce kontrol altına alınır. Bu alanların tekrar orman vasfına kavuşması için elden ne geliyorsa yapılır. ■



Bakan Ersoy: Turizm hedefinde sapma yok

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, "Bu seneki 25 milyon turist hedefimiz ve 20 milyar dolar gelir hedefimizde bir değişiklik yok." dedi.

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Marmaris'te turizm sektörü temsilcileriyle yaptığı toplantının ardından açıklamalarda bulundu.

Türkiye'nin turizmdeki hedeflerinde sapma olmadığına işaret eden Ersoy, "Bu seneki 25 milyon turist hedefimiz ve 20 milyar dolar gelir hedefimizde bir değişiklik yok. Temmuz sonu itibarıyla hem yabancı ziyaretçi hem de yurt dışı yerleşik Türk ziyaretçi toplamıyla 12-12,5 milyon arası ziyaretçi rakamını yakalamış olacağız. Önümüzde önemli bir temmuz, ağustos ve eylül ayları var. Başarılı şekilde atlatabilirsek, hedeflediğimiz rakamlara ulaşırsak bu yıl için koyduğumuz turist ve gelir hedefini yakalarız." diye konuştu. ■

Grand Bus Market'ten

7 ayda 30 otobüs alım satımı

Grand Bus Market şirketini 3 yıl önce kurduğunu aktaran Erman Geyik, “Şirketi 2018 sonunda kurduk, 2019 yılında 30 araç satışı yapabildik. 2020 en iyi senemiz oldu, pandemiye rağmen üstelik. 60 adetlik alım satım işlemi yaptık, yüzde 100 büyüdük. 2021 yılının ilk 7 ay sonunda 30 araç satışı yaptık. Müşterilerimiz genelde aynı isimler, bazen bir arkadaşını da getirdiği oluyor. Otobüsçülükte güven ve samimiyet en önemli unsur, bunu sağladığınızda sizden bir otobüs alan ikincisini de alıyor” dedi.

■ Erkan YILMAZ

İkinci el otobüs pazarında, alım satım işlemlerinin önemli oyuncularından Grand Bus Market şirket sahibi Erman Geyik ile Avcılar'daki ofisinde bir araya geldik.

İkinci el otobüs pazarında ekonomik durumlar ve pandemi nedeniyle durgunluk yaşandığını belirten Erman Geyik, “Eski dönemlerdeki gibi sıfır otobüs girişi yok. Eskiden pazar giriş ortalaması 1000’li adetlerde olan sıfır otobüs sayısı son 3-4 yıllardır bunun çok altında. Yaşanan ekonomik durumlar nedeniyle otobüslerini satmak zorunda kalanlar oldu, ikinci elde yüksek modelli araçların yurtdışına ihraç edildiği dönemler de oldu. Şimdi, sahada, gerçekten filoların yaş ortalamasının arttığını görüyoruz. Eskisi gibi ikinci elde yüksek modelli araçlar bulmak kolay değil. 2018 Travego bulmak zor. 2016 yılında ikinci el stoklarda 400 civarında otobüs olduğu dönemi de yaşadım ben. Şu anda araç yenileme ihtiyacı var, ama sıfır otobüs fiyatları çok yükseldi. Öte yandan pandemi süreciyle 15 aydır sıkıntılarla boğuşan bir sektör var. İkinci el otobüs ile sıfır otobüs arasındaki makas da çok yükseldi. 2019 sonunda ve 2020’nin başında ikinci el otobüslerin değerlendirildiğini ve sıfır otobüsle makasın giderek daraldığını görmüştük. 2020 otobüs pazarı açısından çok iyi bir yıl olacakken pandemi süreci bunu tamamen tersine çevirdi, talep düştü. Turizm sektörü uzun süre iş yapamadı. Şimdi ikinci el ve sıfır arasında makas çok yüksek. O dönemde sıfır Travego fiyatı 2 milyon 350 bindi. 2013 model Travego 1 milyon 100 bin. 2014 model Travego 1 milyon 200 bin idi. 1 milyon borçlanarak otobüsçü sıfır otobüs alıyordu. Şimdi öyle değil. İkinci el otobüs fiyatı yerinde sayarken kurlardaki artışla sıfır otobüs fiyatı yükseldi. Bu da yeni yatırımı zor hale getiren unsurlardan biri” dedi.



En önemli unsur güven

Otobüsçülükte belirleyici unsurun güven olduğunu söyleyen Erman Geyik, tüm işlemlerin o güvene dayalı yürüdüğünü söylüyor. Otobüsçülük sektörünün hâlâ güvene dayalı sürdürülüyor olması bir bakıma iyi, çünkü alıcılar da satıcılar da herkesin durumunu biliyor ve daha esnek davranabiliyor: “Bizim müşterilerimiz genelde aynı isimler. Bazen bir müşteri, bize arkadaşını da getiriyor. Otobüsçülükte güven ve samimiyet en önemli unsur. Bunu sağladığınızda sizden bir otobüs alan ikincisini de yine sizden alıyor. Bazen hiç ilana girmeden araba satışı yaptığım da oluyor. Ben aldığım arabaları bakımdan geçiriyor, kasasını, boyasını her noktasında ne yapılması gerekiyorsa yapıyorum ve müşteri bu güven içerisinde bizden aracı alıyor. Benden aldığımda sorun yaşamayacağını biliyor.”

Bireysel otobüsçü çok

Sektörde bireysel otobüsçülerin çekildiği görüşüne Erman Geyik katılmıyor: “Sahada yine de çok sayıda bireysel otobüsçü var. Çekilenler olduğu kadar tekrar yeni gelenler de var. Ulusal firmaları baz alarak bireyselci bitti demek mümkün değil. Tabii, artık bireysel gruplar da var.”

Otobüs çalıştırıyor

Erman Geyik sadece ikinci el otobüs alım satım işi yapmıyor, aynı zamanda firmalarda otobüs çalıştırıyor: “Kurban Bayramı’nda iyi bir hareketlilik oldu. O süreç iyi geçti, ama sonrasında yolculuk talebi yine düştü ve arabalar 3-4 yolcu ile sefere çıkınca ben otobüsü çektim. Haziran ve Temmuz iyi geçti. Okulların açılmasına yakın araba almak isteyenler var. Geçen yıl durum tam tersiydi, hiç para kazanamadık ve cebimizden para koyduk. ■



Erman Geyik aynı zamanda eski otobüsleri de yeniden hayata döndürüyor

“Bugüne kadar kendime topladığım 1992 V8, 1997 403, 1987 kırma otobüsler oldu. Bunun dışında 1996 V8, 1997 403, 1994 304, 1992 Maraton da topladıklarım arasında. Bütün bu araçlar orijinal şekilde yeniden kullanıma hazır hale getirildi. Topladığım arabalara ciddi fiyatlar teklif edildi, vermediğim de oldu” diyor Erman Geyik, en son topladığı Mercedes otobüsü de internetten görüyor ve bulunduğu şehre Denizli’ye giderek hemen 30 bin TL’ye satın alıyor. 200 bin TL harcıyor ve 5 ay her gün otobüsün başında toplanma sürecini takip ediyor. Erman Geyik, çok emek verdiği bu otobüsü satmak istemediğini de söylüyor.



Erman Geyik ile Ayzen Tur firması sahibi Eyüp Çelebi'nin yıllara dayanan dostlukları var. Bu işi butik şekilde yapmak istediklerini ve müşteriye iyi araba satmak çabası içinde olduklarını söylüyorlar.



Erman Geyik'in otobüs sevdası, Dede Recai Gazez'den geliyor. Hem de Dede'nin verdiği pozun aynısını vererek...

Erman Geyik'in dedesi Recai Gazez de otobüsçü. 1992 yılına kadar yurtdışı turizm taşımacılığı yapan Recai Gazez, rahmetli olana kadar Erzincan Kemaliye'ye yolcu taşımış.



Mercedes-Benz Türk

İlk 6 ayda 11 bin 850 kamyon ve çekici sattı

Mercedes-Benz Türk, kamyon ürün grubunda, Ocak-Haziran 2021 döneminde pazar liderliğini sürdürdü. Şirket ilk 6 ayda 11 bin 361 adet kamyon ve çekici üretti. Mercedes-Benz Türk, 5 bin 451 adedi iç pazarda, 6 bin 399 adedi ihracat pazarlarında olmak üzere toplamda 11 bin 850 adet araç satışı gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt; “2021 yılının ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre satışlarımızda yüzde 165’lik artış yakaladık” dedi.

Mercedes-Benz Türk, kamyon ürün grubunda, Ocak-Haziran 2021 döneminde pazar liderliğini sürdürdü. Şirket ilk 6 ayda 11 bin 361 adet kamyon ve çekici üretti. Mercedes-Benz Türk, 5 bin 451 adedi iç pazarda, 6 bin 399 adedi ihracat pazarlarında olmak üzere toplamda 11 bin 850 adet araç satışı gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt; “2021 yılının ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre satışlarımızda yüzde 165’lik artış yakaladık” dedi.

Mercedes-Benz Türk, pandeminin etkisine rağmen, 2019 yılına göre 2020 yılını, satışlarını yüzde 141 arttırarak, 6 bin 932 adet ile tamamlamıştı. 2020 yılını bir kez daha Türkiye kamyon pazarının lideri olarak tamamlayan Mercedes-Benz Türk, Ocak-Haziran 2021 döneminde bu başarısını sürdürdü.

2021’in ilk 6 ay sonuçlarına göre; kamyon sektörünü değerlendiren Mercedes-Benz Türk, bu süre içerisinde 11 bin 361 adet kamyon ve çekici üretirken, bu araçların yüzde 56’lık oranla 6 bin 399 adedi ihraç edildi. 2021’in ilk 6 ayında Türkiye iç pazarına 5 bin 451 adet Mercedes-Benz markalı



Alper Kurt

kamyon satışı gerçekleştirildi. Bu veriler ışığında Mercedes-Benz Türk, 2020’nin Ocak-Haziran sonuçları ile 2021 kıyaslandığında Türkiye’nin kamyon ve çekici üretimi, iç pazar satışı ve ihracat rakamlarıyla, uzun yıllardır devam eden liderliğini sürdürdü. Türkiye’de üretilen her 10 kamyonun 7’si Mercedes-Benz Türk fabrikasından yollara çıkarken, ihraç edilen her 10 kamyonun 8’inde de Mercedes-Benz Türk imzası yer alıyor.

224 adet ikinci el satışı

Kamyon sektöründe güvenilir ikinci el faaliyetlerini TruckStore ile gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, Ocak-Haziran 2021’de 224 adet aracın satışını ve 5 adet de aracın ihracatını gerçekleştirerek Türkiye ekonomisine katkıda bulundu. Satış sonrası hizmetler alanındaki kampanyalar ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler’in sağladığı kişiye özel kredilendirme imkanlarıyla, her koşulda müşterilerin yanında olundu.

Mercedes-Benz Türk, AR-GE alanındaki faaliyetleriyle hem yerel hem de küresel bir oyuncu olmayı 2021’in ilk 6 ayında da sürdürdü. Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekipleri, dünyanın farklı kıtalarındaki kamyonlar için mühendislik ihracatı gerçekleştirdi.

Pandemi etkisi azalıyor

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, “Mart 2020’de etkilerini hissetmeye başladığımız pandemiye rağmen, Türkiye iç pazarında kamyon satışlarımızı 2019 yılına göre yüzde 141 arttırıp 6 bin 932 adede ulaşarak, bir kez daha Türkiye kamyon pazarının lideri olmuştuk. Ocak-Haziran 2021 arasındaki yılın ilk yarısında kamyon üretimi ve ihracatında pandeminin etkisi azaldığını söyleyebiliriz. 2021 yılının ilk 6 ayında 11 bin 361 adet kamyon üreterek geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 148’lik artış yakaladık. Ocak-Haziran 2021 arasında 6 bin 399 kamyon ihraç ederek geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 100’lük artışa imza attık. 2021 yılının ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre 5 bin 451 adetlik satışlarımızla yüzde 165’lik artış yakaladık” dedi.

Satış sonrası hizmetler ve AR-GE

Üretim, satış ve ihracat haricinde, satış sonrası hizmetler ve AR-GE alanındaki çalışmalardan da bahseden Kurt, “Pandemi döneminde müşterilerimize kesintisiz hizmet sağlamak amacıyla satış sonrası servis ağıımız 7 gün 24 saat hizmet vermeye başladı. Hayatın kesintisiz olarak devam edebilmesi için sunduğumuz bu hizmetleri 2021’de de aralıksız sürdürdük. Müşterilerimiz tarafından büyük bir memnuniyetle karşılanan bu uygulamamız sayesinde hem mevcut iş ortaklarımızla bağlarımızı kuvvetlendirdik hem de yeni müşterilere daha fazla ulaştık. Mercedes-Benz standartlarına göre belirlenmiş, test edilmiş ve onaylanmış olan TruckParts ürünlerimizi de uygun fiyatlarla sunmaya başladık. AR-GE alanındaki sorumluluklarımıza her gün yenilerini ekleyerek küresel rekabetteki konumumuzu güçlendirdik” dedi. ■

Yeni yenilikler...

2021’de 35’inci yılını kutlayan Aksaray Kamyon Fabrikası’nda üretilen Yeni Actros ile 2020 yılını başarılarla tamamlayan şirket, kamyon pazarındaki yeniliklerini 2021’de de sürdürdü. Mercedes-Benz’in Arocs, Actros ve Atego modelleri, çekici, inşaat ve kargo-dağıtım gruplarında 2021 yılı için kapsamlı yenilikler sunarak pazarın her segmentinde değişen müşteri beklentilerine karşılık vermeye devam ediyor. Kamyon ve çekici segmentlerinde yenilenen portföyü ile Mercedes-Benz Türk, hem filo müşterileri hem de bireysel araç sahiplerinin taleplerine yanıt veriyor.

Actros, Atego ve Arocs model kamyonlar firmaların ve şoförlerin birinci tercihi olmaya devam etti. Batman Belediyesi, Aslantürk Lojistik ve Aytaş Lojistik’e yapılan teslimatlar haricinde 2021’in ikinci yarısında da büyük teslimatların planları tamamlanmak üzere.

ToolStore oluşumu

ToolStore adı altında yeni bir oluşumu da faaliyete alan şirket, ana işletmelerdeki standartlara göre Mercedes-Benz Türk’teki kullanım ömrünü doldurmuş ekipmanların başka firmalara satışını gerçekleştirerek sürdürülebilirliği ön planda tutmaya devam ediyor.

6 ayda 98 başvuru

Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE Ekipleri, 2020 yılında 84 adet patent başvurusunda bulundu. Otobüs AR-GE’sinin 93 adetlik patent başvurusu da dahil edildiğinde 177 adet patent başvurusunda bulunan Mercedes-Benz Türk, 2020 yılında Türkiye’de en çok patent başvurusunda bulunan üçüncü firma oldu. 2021 yılının ilk 6 ayında ise Kamyon Ar-Ge Ekipleri 38 adet, Otobüs AR-GE Ekipleri 60 adet patent başvurusunda bulundu.



Mercedes-Benz Türk Kamyon Ürün Grubu Yöneticileri



Ford Otosan Genel Müdür
Başyardımcısı Dave JohnstonEBRD Türkiye Direktörü
Arvid TuerknerFord Otosan Genel Müdürü
Haydar Yenigün

Ford Otosan'ın otomotivdeki vizyonuna EBRD'den finansman desteği

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Ford'un Avrupa pazarı için 1 tonluk ticari araçların yeni nesil tamamen elektrikli ve plug-in hibrid versiyonlarının üretimini desteklemek üzere diğer katılımcı kurumlarla birlikte Ford Otosan'a 650 milyon Euro kredi sağlayacak.

EBRD'nin Yeşil Ekonomiye Geçiş yaklaşımı kapsamında sağlanan kredi, Avrupa'nın lider ticari araç üreticisi Ford Otosan'ın çevreye duyarlı ve daha sürdürülebilir bir gelecek için otomotiv dünyasının elektrik dönüşümüne öncülük etme hedefinin önemli bir parçası olacak.

Finansman paketi, EBRD'nin kendi kaynaklarından 175 milyon Euro kredi ile EBRD'nin A/B sendikasyon kredisi yapısı çerçevesinde diğer kredi verenlerden sağladığı

475 milyon Euro'luk krediden oluşuyor. EBRD'nin toplam kredi tutarı için kayıtlı borç veren olduğu bu finansman modelinde diğer ticari bankalar ve gerekli nitelikleri karşılayan belirli özel sektör kredi sağlayıcıları EBRD kredisine piyasa koşullarında katılıyorlar.

Bu stratejik yatırım ülke ekonomisine katkı sağlayacak

Açıklamada konuya ilişkin değerlendirmeleri yer alan **EBRD Türkiye Direktörü Arvid Tuerkner**, elektrikli araçların, taşımacılık sektörünün sera gazı emisyonlarını azaltması yolunda umut vadeden bir adımı temsil ettiğini bildirdi.

Tuerkner, 'EBRD'nin Türkiye'yi Avrupa'nın ticari EV üretim merkezlerinden biri olması, teknik

bilgi birikimiyle katkı sağlaması, istihdam yaratması ve düşük karbon ekonomisini öne çıkarması konularında desteklediğini memnuniyetle ifade etmek istiyorum.' ifadelerini kullandı.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ise, EBRD ile otomotiv sektörünün en büyük finansman sözleşmelerinden birini imzalamaktan büyük mutluluk duyduklarını anlattı.

Yenigün, 'Sadece araç değil, mühendislik ve teknoloji alanında da yıllardır ihracat lideri olarak bu stratejik yatırımla ülke ekonomisine katkı sağlayacak, daha yüksek katma değerli ileri teknolojiler üzerinde çalışma fırsatına sahip olacak ve daha yeşil bir dünya için yüksek kaliteli, sürdürülebilir ürünler üreteceğiz.' açıklamasında bulundu.. ■



Otokar'dan 6 ayda 1,9 milyar TL ciro

Türkiye otomotiv ve savunma sanayiinin öncü şirketi olan Otokar, yılın ilk 6 aylık sonuçlarını paylaştı. Global bir oyuncu olma hedefinde cesur adımlarla ilerleyen Otokar, pandeminin etkilerine rağmen büyümesini sürdürdü.

Fikri mülkiyet hakları kendine ait ürünleriyle 5 kıtada 60'tan fazla ülkede faaliyet gösteren Otokar, ticari ve savunma sanayiindeki araç teslimatlarıyla 2021'in ilk yarısında cirosunu geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 64 ar-

tırdı. Yılın ilk yarısını 1,9 milyar TL'lik ciro ile kapatan şirket, ihracatını geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 37 büyüttü. Otokar'ın ilk 6 aydaki ihracatı 152 milyon USD ve net kârı 396,5 milyon TL olarak gerçekleşti.

Güvenli üretim uygulamalarıyla faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde sürdüren Otokar'ın ulaştığı sonuçlardan memnuniyet duyduklarını belirten Genel Müdür Serdar Görgüç, "Ticari ve askeri araçta geniş ürün gamımız, teknolojimiz, tasarım kabiliyetimiz ve müşteri ihtiyaçlarına uygun geliştirdiğimiz çözümlerle yurtiçinde ve dışında her geçen dönem daha fazla tercih ediliyoruz. Yenilikçi ürün gamımız ve satış sonrası hizmetlerimizle başarılarımıza yenilerini ekliyoruz" dedi.



Genel Müdür Serdar Görgüç, "Mühendislik kabiliyetimiz, yetkin insan kaynağımız, geniş ürün gamımız, müşteri ihtiyaçlarına uygun geliştirdiğimiz çözümler, güçlü satış ağı ve satış sonrası hizmetlerimiz ile Türkiye'de ve dünyanın 60'ı aşkın ülkesinde takdir topluyor, satışlarımızı artırıyoruz. Geride bıraktığımız 6 ayda İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü'nden aldığımız 364 adetlik otobüs siparişi-

mizi tamamladık, yurt dışından aldığımız askeri araç siparişlerimizin teslimatları devam etti. Şehiriçi toplu ulaşım, turizm sektöründe, lojistik alanında teslimatlarımızı sürdürdük. Askeri araçlarımız dost ve müttefik ülkelerde takdir toplamaya devam etti. Türkiye'nin yanı sıra ihracat pazarlarında da tercih edilen aracımız COBRA II'nin mayına karşı korumalı aracı COBRA II MRAP'ı geliştirip ürün ailemize ekledik. Türkiye'nin otonom otobüsünün testlerini tamamladık" dedi.

Görgüç, son 10 yılda cirosunun yüzde 8'ini Ar-Ge faaliyetlerine ayırarak bu alanda 1,3 milyar TL'lik harcamaya gerçekleştiren Otokar'ın, geniş ürün gamıyla faaliyet gösterdiği segmentlerde Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası unvanını koruduğunu da ifade etti. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Yaz'ı yazmak zor

Bu yıl turizm sezonunu, salgın nedeniyle yaşanan sıkıntılardan dolayı, büyük bir beklentiyle, güzel hayallerle bekledik. Hem toplum hem de birey olarak psikolojik ve ekonomik olarak hayal ettiğimiz günlerin özlemi ile başladığımız bu yılın yaz aylarında pandemi nedeniyle zarar gören işletmeler ve sektörümüzün bir nebze olsun zararını telafi etmesi beklentiler arasındaydı.

Bir tarafta salgın ve kaybedilen hayatlar varken; bir taraftan da hayatın devamı için de çalışmak gerekiyordu. Bu ikilem içinde sezona başlandı. Yurtdışından gelen katileler, büyük bir memnuniyet oluşturdu. Turizm bölgelerinde bir canlılık yaşandı, bu hareketin getirdiği birtakım sorunların da olabileceği göz önünde bulundurularak, mecburiyetler ile yaz aylarına girildi.

Pandemi konusunda -iyi ya da kötü- bir merhale kat etmişken, bayram ve yaz tatili nedeniyle COVID-19 olayında büyük bir artış günbegün artarken, nispeten biraz kanıksadığımız bu felaketin üzerine hiç hesap etmediğimiz başka büyük bir felaketi daha yaşadık. Çok tecrübeli olduğumuz bir alanda -nedense- hiç öngörmediğimiz ve bu nedenle önlem almadığımız, orman yangınları konusunda büyük bir ayamazlık içerisinde yüzlerce yerde aynı anda çıkan yangınlar nedeniyle, ülke şaşkın ve aptal durumuna düştük.

Önceki yıllarda, böyle durumlarda, yangına müdahalelerde, Orman Genel Müdürlüğü'nün yanında, belediyelerin itfaiyeleri, Silahlı Kuvvetler ve Türk Hava Kurumu'nun uçakları koordinasyon içerisinde hep birlikte hareket ederdi.

Bu yıl, Orman Genel Müdürlüğü'nün, söndürme için ihale açtığını, yurtdışından gelen özel şirketlerle anlaşmasını öğreniyoruz. Ancak bu denli çok sayıda -iyi niyetli olmadığı çok belli olan- yangınlar için anlaşılın şirketin donanımlarının yetersiz olduğu anlaşılıyor. Helikopterlerle yapılmak istenen yangın söndürme faaliyetlerinde, kapasite ve sayının da yetersiz olması nedeniyle tam bir başarı sağlamadığını maalesef yaşayarak öğrendik.

Siyasi dalışmaların dışında kalmaya çalışarak, tüm ortak değerlerimizin içinde olan ormanlarımız ve turizm yörelerimizin bu olaydan etkilenmesinin önüne geçmek

için önceden acil durum planı hazırlanmış olsa ve bu konuda alınacak önlemler ve müdahale şekli çalışılmış olsa idi, zamanında yapılan etkin bir müdahaleyle olay bu kadar büyümeyecekti...

Şimdi şöyle mi yapalım, böyle mi yapalım tartışmalarının bir faydası yok. Ancak gelecekte tekrar böyle bir sorun ile yüz yüze kalmamak için bugünden önlem alınması lazım. Adalet, maalesef bu konuda da ön plana çıkıyor. Devlet, adil olarak, her alandaki yatırımlarını ve çalışmalarını, zamanında, planlı şekilde ve işin ehli olan kişileri kullanarak yapmak zorundadır. Bazı alanlara aktardığımız kaynaklar, adil dağıtılmaz ve bazı alanlar göz ardı edilip ihmal edilirse, bugünkü gibi çok vahim sonuçlar ve geri dönüşümez bedeller ödemek zorunda kalılır.

Ormanlar, hepimizin hemfikir olduğu üzere, ülkenin akıcıları ise ormanda yaşayan tüm canlılar da insanlarımız kadar önemli ve değerlidir. Ekolojik denge için bu canlılara ihtiyacımız hep var. Global iklim değişikliklerinin de dünya düzeninin bozulmasına ekstra katkıda bulunduğunu biliyoruz, öğreniyoruz.

Yaşadığımız dünyayı, kendi elimizle mahvetmeye devam ediyoruz. Hangi düşünceyle yapıldığı hiç önemli olmayan -eğer sabotaj ise- insan bile olduğunu iddia edemeyeceğimiz kişilerin çıkardığı bu felaket sadece ülkemize zarar vermiyor, dünyaya zarar veriyor. Bunu yapan insanların bu zarardan etkilenmesi kadar doğal bir şey yok.

Olmaması gereken ve bizim de her zaman söylediğimiz gibi yönetimde liyakat esas olmalıdır. Kalitesiz insanlar tarafından yönetilen bir toplumda sonuçların böyle olması kaçınılmazdır. Torpil ve kayırmalar söz konusu olduğunda, işin ehli olanların devre dışı kalması, beceriksizlerin önemli pozisyonlara işgal etmesi, maalesef bugün ormanlarımızı yakarken, ekonominizi, güvenliğimizi, adaletimizi, toplum düzenimizi ve hatta psikolojimizi, sosyal hayatımızı da içten içe yakıyor...

"İki şey sonsuzdur: İnsanlığın aptallığı ve evren. Fakat ikincisinden emin değilim." - Albert Einstein. ■

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 383 • 9 - 22 Ağustos 2021

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Editor
Korkut AKIN

Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.
Manolya Evleri B-17 Blok D: 4
34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

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

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**

Doğal taş ve mermer sektörünün lideri Batı Ege Mermer'in tercihi MAN oldu



Türkiye'nin doğal taş ve mermer sektörünün lider firmalarından Batı Ege Mermer A.Ş., müşterilerine daha iyi ve hızlı hizmet sunmak için filosunu yeni MAN araçlarla güçlendirdi. Akdeniz Bölgesindeki farklı şehirlerde fabrika ve taş ocakları bulunan, yurt içinin yanı sıra yurt dışına da ihraç yapan Batı Ege Mermer, yeni araç yatırımı kapsamında filosuna 15 adet MAN TGS 18.470 GA çekici kattı. Firma, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. yetkili satıcılarından Antoto Otomotiv'den satın aldığı yeni araçları, törenle teslim aldı.

15 yeni MAN TGS 18.470 GA çekiyi teslim aldı

Firma, MAN Yetkili Satıcısı Antoto Otomotiv A.Ş. üzerinden satın aldığı 15 adet yeni MAN TGS 18.470 GA çekiyi törenle teslim aldı. Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Batı Ege Mermer İdari İşler Müdürü Oğuzhan Vural, Firmanın Başkkanı Ömer Günel ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Bölge Satış Koordinatörü Ferit Aslan Akman ve Antoto Otomotiv A.Ş. Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Veli Özcan, Bayi Yetkilisi Ahmet Gürsoy katıldı.

“MAN araçları bize büyük katkı sağlıyor”

Batı Ege Mermer İdari İşler Müdürü Oğuzhan Vural: “Firma olarak, sahip olduğumuz genç ve dinamik kadromuzla sektörümüzün lider firmasıyız. Üstün nitelikli araçlarına ve hizmet kalitesine güvendiğimiz MAN araçları gerek performans ve dayanıklılık gerekse de düşük işletme maliyetiyle bize, büyük katkı sağlıyor. Ayrıca sunulan satış sonrası hizmetlerden de çok memnunuz.” ■



Durdurulamaz Kahramanlar

Petronas Urania Roadshow turu başlıyor

PETRONAS Urania ROADSHOW tırı Ağustos 2021'de yola çıkıyor. Elli gün boyunca Avrupa çapında yedi ayrı noktaya uğrayarak iddialı bir yolculuğa çıkacak ekip, binden fazla PETRONAS Urania müşterisi, servis, filo yöneticisi ve küresel salgın boyunca tedarik zincirlerini çalışır durumda tutan isimsiz kahramanlar olan kamyon şoförleriyle buluşarak güçlü performansı daha uzun süre koruyan yeniliklerini paylaşacak.

Ziyaretçiler, ürünlerin arkasında yer alan uzman mühendislerden, filolarının gerçek değerini keşfetmelerine yardımcı olacak PLI ekip üyelerinden ve bu sınırları her gün kullanan öncü kamyon sürücülerinden bilgi alacak.

PETRONAS Urania madeni yağ ile çalışan PLI tırı, İstanbul'da, 23 - 24 Eylül'de Otomotiv Sanayi Sitelerinde olacak. ■

ABC Lojistik, filosunu IVECO S-WAY çekicilerle güçlendirdi



10 adet IVECO S-WAY AS440S51 TP çekicinin teslim edildiği törene, ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergün Bilen, Yönetim Kurulu üyeleri Ali Bilen ve Atakan Bilen, Genel Müdür Hüseyin Cingi ve yardımcısı Mehmet Cingi katıldılar. IVECO'yu temsilen Ülke Müdürü Hakkı Işınak ve ağır vasıta satış müdürü Murat Uçaklı'nın katıldığı törene Gülsoylar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Gürcan Gülsoy, Yönetim Kurulu Üyesi Önder Candan Gülsoy ve Satış Müdürü Doğan Şahin katıldılar.

Ergün Bilen, müşteri memnuniyeti ve kalite politikası gereği olarak bu yatırımları yaptıklarını söylerken Hakkı Işınak bu işbirliğinden son derece memnun olduklarını ifade etti. Candan Gülsoy da ABC lojistik'i satış sonrasında yalnız bırakmayacaklarını açıkladı. ■

Tören sonrasında Hakkı Işınak ve Gürcan Gülsoy tarafından ABC Lojistik yetkililerine bir plaket takdim edildi.



IVECO'dan Bulung'a 11 adet S-WAY çekici satışı

IVECO Otomotiv satışını gerçekleştirdiği 11 adet S-WAY AS440S48 T/FPLT çekicileri Bulung Lojistik firmasına teslim etti.

Araçların teslim alınması sırasında yetkili satıcı IVECO Otomotiv adına genel müdür Rüşti Başargan, ağır vasıta satış müdürü Çayan Tubay, hafif ve orta vasıta satış müdürü Özer İşler ve satış danışmanı Mete Geçör hazır bulunurken, Bulung adına genel müdür Savaş Kasap ve filo yönetim müdürü Erün Gengönül hazır bulundular. Savaş Kasap özellikle yakıt ekonomisi ve yenilenen kabinin yatırım kararlarında etkili olduğunu ve IVECO Otomotiv'in satış sonrası hizmetlerine güvendiklerini belirtti. ■



Tırsan, Bilginay Lojistik'e 15 Kässbohrer Akaryakıt Tankeri teslim etti

Müşterilerinin tüm ihtiyaçlarını eksiksiz karşılayan ürün ve hizmetleriyle sektöre yön veren ve lojistik firmalarının ilk tercihi olmaya devam eden Tırsan'ın, Bilginay Lojistik'e gerçekleştirdiği teslimat törenine; Bilginay Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Murat Aktaş, Bilginay Lojistik Satınalma Direktörü Funda Erden ve Tırsan Treyler Yurt İçi Satış Yöneticisi Osman Keleş katıldı.

Bilginay Lojistik Başkanı Murat Aktaş, “Her koşulda mükemmelliği hedefleyen Bilginay Lojistik olarak, akaryakıt dağıtım firmalarının ilk tercihi olan Tırsan'ın Kässbohrer Akaryakıt Tankerlerini filomuza katma kararı aldık. Tırsan, Türkiye'de ADR mevzuatı konusunda kendini ispatlamış bir şirket dolayısı ile Kässbohrer markası ile üretmiş olduğu tankerlerin de verdiği güven tercihimizde oldukça etkili oldu” dedi.

Tırsan Treyler Yurt İçi Satış Yöneticisi Osman Keleş, Bilginay Lojistik ile başarılı işbirliklerinin güçlenerek artacağına inandığını ifade etti. ■



Daimler Truck ve Shell

Yakıt hücreli kamyonlar konusunda iş birliği yapıyor

2024 yılından itibaren Rotterdam, Köln ve Hamburg'da Shell yakıt ikmal istasyonlarının kullanıma açılması planlanırken, 2025 yılında ilk Mercedes-Benz ağır sınıf hidrojenli kamyonların müşterilere teslim edilmesi hedefleniyor.

Daimler Truck AG ve Shell New Energies NL B.V. ("Shell"), birlikte hidrojen bazlı yakıt hücreli kamyonları Avrupa'da teşvik etmeye hazırlanıyor. Şirketler, bu hedefe odaklanarak bir anlaşma imzaladı. Ortaklar, hidrojen tankı altyapısı kurmayı ve yakıt hücreli kamyonları müşterilerin kullanımına sunmayı planlıyor. Ortaklık, karayolu yük taşımacılığını karbondan arındırmayı amaçlıyor.

Shell ilk etapta Hollanda'nın Rotterdam kentinde ve ayrıca Köln ve Hamburg'da bulunan üç üretim tesisi arasında, çevreci hidrojen için bir hidrojen dolum istasyonu ağı kurmayı planlıyor. Shell, 2024 yılından itibaren üç konum arasında ağır kamyonlar için yakıt ikmal istasyonları işletmeyi

hedefliyor. Daimler Truck AG ise 2025 yılında ilk ağır sınıf hidrojenli kamyonlarını müşterilerine teslim etmeyi planlıyor. Ortakların planı, bu koridordaki hidrojen altyapısının sürekli olarak genişletilmesini öngörüyor. Böylece 150 adet hidrojen dolum istasyonu planlanırken ve Mercedes-Benz markasına ait yaklaşık 5.000 adet ağır sınıf yakıt hücreli kamyonun 2030 yılından itibaren faaliyete geçirilmesi planlanıyor. 2025 gibi erken bir tarihte, koridorun toplam uzunluğunun 1.200 kilometre olması öngörülüyor.

Daimler Truck AG İcra Kurulu Başkanı ve Daimler AG İcra Kurulu Üyesi Martin Daum; "Shell ve Daimler Truck, hidrojen bazlı yakıt hücreli kamyonların geleceğin CO2 nötr taşımacılığının önemli bir unsuru olduğuna inanıyor. Endüstrinin iki

önemli temsilcisi olarak benzersiz iş birliğimizle, neyin önce gelmesi gerektiğine ilişkin yanıtı ortaya koyuyoruz: Altyapı veya araçlar. İkisinin de el ele birlikte gelişmesi gerekiyor. Bu açıdan birlikte attığımız bu önemli adımdan ikimiz de çok mutluyuz." dedi.

Royal Dutch Shell plc (Shell New Energies NL B.V. ana şirketi) CEO'su Ben van Beurden; "Hidrojen kamyonlarının dizel kamyonlara ekonomik bir alternatif olması için süreci hızlandırmaya devam etmek istiyoruz. Böylece müşterilerimizin emisyonlarını azaltmalarına yardımcı olabiliriz. Yakıt hücreli kamyonların yaygınlaşmasına yardımcı olmak için Daimler Truck ile birlikte uygun düzenlemeleri teşvik etmeyi amaçlıyoruz. Sektördeki diğer üreticileri ve ortakları da bizlere katılmaya davet ediyoruz." dedi. ■



Tolga Bilgisu

Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri - Kamyon & Otobüs Direktörlüğü görevine atandı

2019 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürlüğü görevini yürüten Tolga Bilgisu, 1 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla Müşteri Hizmetleri - Kamyon & Otobüs Direktörlüğü görevini devraldı.

Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Tolga Bilgisu, 2000 yılında Mercedes-Benz Türk bünyesinde tüm ürün gruplarının Satış Sonrası Hizmetleri Bölümünde göreve başlamıştı. 2016 yılında Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürlüğü'ne atanan Tolga Bilgisu, 2019 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürlüğü görevini yürütmekteydi.

2016 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri - Kamyon & Otobüs Direktörlüğü görevini yürüten **Can Balaban** ise 1 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla İngiltere'de Mercedes-Benz Kamyon Müşteri Hizmetleri Direktörlüğü görevini üstlenecek. ■

Çobantur, 525 aracının lastik yönetimini Prometeon'a emanet etti

Prometeon Türkiye, Çobantur'un 525 araçlık filosuna yeni lastik ve kaplama lastik satışı, "Pro Time" kapsamında yurt içi-yurt dışı yol yardım, "Pro Services" kapsamında filo yönetimi ve maliyetleri düşürmeye yönelik danışmanlık hizmeti sunacak.

Prometeon Türkiye, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak, "Prometeon Türkiye olarak, sunduğumuz lastik yönetimi hizmetleri ile müşterilerimizin toplam sahip olma maliyetlerini

minimuma çekerek; kilometre başına maliyetlerini azaltmalarına yardımcı oluyoruz. Pro Services kapsamında işletmeye özel 'terzi işi' çözümler sunarak, müşterilerimizin asıl işlerine odaklanmaları ve lastikten maksimum verim elde etmelerini sağlıyoruz. Bu doğrultuda; uluslararası taşımacılık

sektörünün köklü ve referans firmalarından Çobantur ile imzaladığımız 525 araçlık iş birliğimiz sonucunda firmanın lastik maliyetlerini minimuma indireceğiz" dedi.

Çobantur Filo Direktörü/İcra Kurulu Üyesi Murat Kunduracı ise, "Dünya çapında sürdürdüğümüz taşıma operasyonlarımızı Prometeon'un Pro Services hizmetleriyle birlikte daha verimli hale getireceğimize inanıyoruz. Bununla birlikte Prometeon Türkiye'nin 'Pro Time' çözümü kapsamında Türkiye ve Avrupa çapında 7/24 yol yardım lastik hizmeti olarak, filomuzdaki araçların her türlü lastik sorununa anında yanıt alabileceğiz. İş birliğimizin operasyonel maliyetlerimizi azaltacağı inancıyla teşekkür ediyor, hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu. ■

Gökçe
ŞenocakMurat
Kunduracı

Renault Trucks İşbirliğiyle

Meryıldız'dan Yeni Filo Yatırımı

Yeni 25 adet Renault Trucks T 480 yatırımı ile Meryıldız Lojistik'in araç parkı, yüzde 60 oranında Renault Trucks hakimiyetine ulaşıyor. Son alımlarıyla birlikte Meryıldız filosunda 85 çekici bulunuyor.

Meryıldız Lojistik'in 25 araçlık yeni alımları kapsamında ilk 12 adet Renault Trucks T480 çekicinin teslimatı gerçekleştirildi. Teslimata Meryıldız Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Yıldız, Koçaslanlar Otomotiv Hadımköy Şube Müdürü

Ahmet Sezer ve Satış Müdürü Tayfun Fıccı katıldılar.

Ömer Yıldız, "Büyüme hedefimiz doğrultusunda filo yatırımlarımıza devam ediyoruz. Renault Trucks Premium modeli ile Renault Trucks alımlarına başlamıştık. İlk defa Renault Trucks T480 çekici modelini tercih ettik. Araçları test etme şansımız oldu, meslektaşlarımızın araçların performans ve yakıt tasarruflarından oldukça memnun olduğunu saptadık" dedi. ■





Yönü gelecek, yolu teknoloji.

Karar alırken “**önce ekonomi**” diyenler için 2021 model Tourismo hazır. Yeni ekonomik sürüş paketi ile Mercedes-Benz çitayı bir kez daha zirveye koydu. Daha ekonomik ve güvenli yarınlar için geleceğin otobüsleri bugün sizi bekliyor.

#YönüGelecek



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs



www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz
The standard for buses.

