

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Pandemi kurallarını eksiksiz uygulayalım.
- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takma zorunluluğu 1 Aralık 2021'de başladı.



Taşıma Dünyası

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi instagram.com/tasimadunyasi

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 11 • Sayı: 388 • 6 Aralık 2021 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Türkiye'den ihraç edilen 4 otobüsten 3'ünü üreten Mercedes-Benz Türk, iç pazara da 218 otobüs satışı gerçekleştirdi



12'de

40 yıldır ticaret hayatında olan Gürsel Yön. Kur. Başkanı Levent Birant: Hiç bu kadar zor bir dönem yaşamadık!



Levent Birant

■ Farklı sektörlerde de iş yapıyoruz, ama öngöremediğimiz bir dönem hiç olmamıştı. Her yıl bir sonraki yıla yönelik yıllık bütçemiz Kasım ayı sonunda belirlenirdi. Gelir/gider bütçemizi yapar, hedeflerimizi belirlerdik. Ama bu yıl yapamıyoruz.

Personel ve okul taşımacılığının yanı sıra şehirlerarası alanda faaliyet gösteren Gürsel Tur, Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet'in Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant yaşanan zor süreci değerlendirirdi.

Önümüzü göremiyoruz

Piyasada oynaklık çok fazla. Anlık hareketler söz konusu. Siz bu ortamda nasıl öngörü oluşturacaksınız, neyin planını yapabilirsiniz?

Zarar etmemek mümkün değil

Bu ortamda zarar etmemek mümkün değil. Yüzde 100'e varan maliyet artışları ile yılı karşılıyor olacağız. Okul taşımacılığının ikinci dönemi için fiyatlarda güncelleme yapılması talebimiz var.

Efe Tur satışı

Efe Tur'un Kamil Koç'a satışında görüşmeler sürüyor. Belli şartların oluşması gerekiyor. Talepler var. Biz de değerlendiriyoruz, onlar da değerlendiriyor. ■

10'da

TEMSA'nın Ankara'daki yeni otobüs bayisi Şeref Oto'nun hedefleri büyük

Temsa'nın ürettiği otobüslerin yüzde 15'ini biz satmak istiyoruz

4 yıl önce TEMSA'nın Mitsubishi satış yetkili bayisi olduklarını belirten Ankara merkezli Şeref Oto'nun Genel Müdürü Alpaz Eriz, "Son 3 yıldır araç satışında lider bayi olduk. Şimdi TEMSA Prestij ürünlerinin de satış yetkilisi olduk. Mitsubishi satışında olduğu gibi 2022 yılında otobüs satışında lider bayi olmayı hedefliyoruz. TEMSA üretiminin yüzde 15'ini biz satmak istiyoruz" dedi. ■



Alpaz Eriz

8'de

MAN'ın yeni TG3 serisinin Türkiye lansmanı yapıldı



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu: "İnsanlık, tüm hızı ile Dijital Çağı yaşıyor ve dünya adeta bir eşikten geçiyor. Trucknology Generation 3 teknolojisi, bu bilinçle ve yaşam boyu iş ortaklarımızın gücüne güç, kazancına kazanç katmak amacıyla geliştirildi."

15 - 16'da

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Üyeleri

İstişare toplantısında buluştu



İstanbul Ticaret Odası (İTO) 22 Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi ve İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) yönetimi sektörde yaşanan sorunları ve çözüm önerilerini görüşmek üzere, kahvaltılı bir istişare toplantısı düzenledi.

6'da



Dr. Zeki Dönmez

Yönetmelikte değişiklik günleri

7'de



Mustafa Yıldırım

Havayolu ve Tren 80 milyon yolcumuzu aldı

13'te



Cumhur Aral

Pazar Dinamikler

13'te



Ekrem Özcan

Otomotiv Sektörünün İnovasyon Merkezi TOSB'da

17'de

Otokar'dan



Romanya'ya doğalgazlı otobüs ihracatı

Otokar'dan Silivri Motorlu Taşıtlar Koop'a 5 KENT LF

12'de

9'da

Şahin Nakliyat 30 treyler aldı filosunu 250 Tırsan araca yükseltti



18'de

İstanbul'da turizm taşıtlarında yaş sınırı 12 oldu Şoför yaş sınırı 22'ye çekildi

Kasım ayı İstanbul UKOME toplantısında, İstanbul'da turizm taşımacılığında kullanılacak taşıtlarda 10 olan yaş sınırı 12'ye yükseltildi. Ticari araç şoför yaş sınırının da 26'dan 22'ye çekilmesi yönündeki teklif kabul edildi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

İstanbul UKOME Toplantısı, İBB Genel Sekreteri **Can Akın Çağlar**'ın yönetiminde İBB Çırpıcı Sosyal Tesisleri'nde gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Odası'nın turizm taşımacılığında kullanılan araçların yaş sınırının 19 olmasına yönelik teklifi görüşüldü ve yaş sınırının 10'dan 12'ye çıkarılması kabul edildi. Ayrıca ticari araç şoför kullanım yaş sınırının 26'dan 22'ye çekilmesi kararı da alındı.

Turizm Taşımacılığı Derneği (TTDER) Genel Sekreteri **Mehmet Öksüz** ve İstanbul Turizm Seyahat Acenteleri Derneği (TUSAD) Başkanı **Hasan Bayram**, İstanbul UKOME'de alınan kararları Taşıma Dünyası'na değerlendirdiler.



12 yaş sınırı yeterli değil

TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz: "Turizm taşıtlarında 19 yaş sınırının olmasıyla ilgili talebimizi İstanbul Ticaret Odası'na yazılı olarak ilettik. İTO da bu teklifi UKOME'ye iletti. Toplantıda 10 yaş olan sınır 12'ye çıkarıldı, ama biz 12 yaş sınırının yeterli olmadığını düşünüyoruz. İstanbul içinde bir turizm taşıtının yıllık 30 bin km'den fazla yapma imkanı yok. Zaten İstanbul trafiğinde geçirilen zaman araçların daha fazla km yapmasına imkan vermiyor. Araçların hemen hepsi 6 ay yoğun çalışır, 6 ay yatar. Ayrıca artık yeni taşıtlar teknolojik olarak da çok mükemmel hale geldi. Bir araç 1,5 milyon km yapabilme teknolojisine sahip. İnsan ömrünün uzaması gibi araçların da kullanım ömrü çok uzadı, bakım aralıkları 40 bin km'ye kadar çıktı. 10 yıllık bir turizm taşıtının yaptığı km 300 bini aşmaz. Ayrıca araçların teknolojik donanımları artarken, kurlardaki yükselişle birlikte fiyatları da çok yükseldi. Yeni araç yatırımı yapmak hiçbir taşımacı için kolay değil, bundan sonra da daha da zor hale gelecek. Biz 19 yaşa kadar kullanabilmemize yönelik tekliflerimizi iletmeye devam edeceğiz.

Şoförde eğitim çok önemli

Ticari araç kullanımlarında şoför yaş sınırının 22 olmasından çok şoförlere verilen eğitimin kalitesi düşünülmeli. Avrupa ülkelerinde ticari araç ehliyetini almak hiç de kolay değil. Bizde de ticari araç ehliyeti almak çok kolay olmamalı. Ehliyet sonrasında trafikteki şoförün aldığı cezalar da iyi izlenmeli. Kazaya karışan şoförün ehliyeti de iptal edilmeli.



Ehliyet kurslarında puanlama olmalı

Ehliyet almak için gidilen kursların çok iyi denetlenmesi şart. Kazaya karışan şoförlere eğitim veren kurslar incelemeye alınmalı. Hatta kurslara da puan verilmeli. Belirli puanın altına düşen ehliyet kursunun belgesi iptal edilmeli. Ayrıca ağır ticari araç kullanımı öncesinde, şoförün ehliyeti olsa bile 1 yıl araç kullanımı stajı görmeli. Firmaların da bu staj sürecine özen göstermesi önemli; eğitim gören kişiye de puan verilmeli. Buna önem vermezsek şoför sıkıntısı büyüyecek. Ancak bu mesleğe girişi cazip hale getirecek ekonomik koşulları da oluşturmamız gerekiyor. Bir ticari araç kullanan şoför 7 bin TL'nin altında maaş almamalı. Motor kurşunları dahi artık 6 bin TL ücret alıyor. Bu ücretleri verirken bu meslek çok daha cazip hale gelecektir. Üniversiteler bünyesinde şoför bölümünü açmaktan çok, meslek liselerinde bu işe yönelmeyi sağlayacak bölümler oluşturulmalı."



2 yıl boyunca araçlar çalışmadı

İstanbul Turizm Seyahat Acenteleri Derneği (TUSAD) Başkanı Hasan Bayram: "Araçların yaş sınırının 12'nin üzerinde olmasını biz de isterdik. Ama biz özellikle pandemi sürecinde turizm taşıtlarının parklarda yatmak durumunda kaldığını gerekçe göstererek hiç olmazsa 2 yıl yaş sınırının uzatılmasını istedik. İTO, aslında her araç için ayrı ayrı bir yaş sınırı isteseydi daha uygun olurdu diye düşünüyorum. Gelecekte, turizm taşımacılığının durumuna bakarak belki de 15 yaş sınırına yükseltilmesi talebimiz olabilir.

22 yaş bizce de yerinde

Pandemi sürecinde birçok şoför arkadaşımız farklı alanlara yöneldi. Onların kısa sürede geri dönüşü de çok mümkün değil. Sezon başladığı anda çok ciddi bir şoför sıkıntımız olacak. Bu nedenle genç arkadaşlara böyle bir imkan tanınması olumlu bir adımdır. Ancak turizm alanında ilk defa çalışacak şoförlerin de toplu taşıma aracı kullanmaya yönelik özel bir eğitime tabi tutulması gerektiğine inanıyoruz. ■

KISA... KISA... KISA...

Pamukkale Turizm'e Ümraniye tesisine izin

UKOME toplantısında, Ümraniye ilçesi Şerifali Mahallesindeki Pamukkale Turizm'e ait yerin şehirlerarası araçlarına yönelik yolcu indirme ve bindirme yeri olarak kullanılmasına yönelik teklif uygun bulunarak kabul edildi.

5 bin taksiye 11'inci ret

Yine İBB tarafından işletilecek yeni taksi sistemi ve buna bağlı 5 bin yeni taksi plakası tahsis edilmesi teklifi 11'inci kez reddedildi.



18 koltuk ve üstü taşıt kullanım izni sürekli hale gelmeli

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında, giderek zorlaşan şartlar ve azalan yolcu sayısı, sektör mensuplarının 18 koltuk araçların kullanımına yönelik yeni taleplerini gündeme getiriyor. Sektör mensupları Bakanlığın bu yıl sonuna kadar 18 koltuk taşıtların kullanımına yönelik tanıdığı geçici iznin sürekli hale getirilmesini talep ediyor.

11 Mayıs 2021 tarih ve 31481 sayılı Resmi Gazete’de, Karayolu Taşıma Yönetmeliği’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik yayınlandı. Yayınlanan geçici düzenlemede 25 koltuk şartının 18 koltuk olarak uygulanmasına imkan tanındı. Bu imkan için de 1 Ocak 2022, son tarih olarak belirlendi. Sektör mensupları ise şartların giderek zorlaştığına ve yolcu talebindeki düşüşün devam ettiğine dikkat çekerek 18 koltuk taşıt kullanma imkanının sürekli hale getirilmesini talep ediyor.

18 koltuk nefes aldırdı

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Erdinç Nişikli, 18 koltuklu taşıtların belgeye kayıt imkanının çok olumlu olduğunu ve zaten sıkıntıda olan sektörün bu imkanla bir ölçüde nefes aldığını belirtti: “Avrupa’da istediğiniz taşıtla yolcu taşıma imkanı varken ülkemizde sınırlamaların getirilmesini doğru bulmuyoruz. Avrupa’da belgenize kayıtlı taşıtı turizme de gönderebiliyorsunuz, tarifeli seferlerde de kullanabiliyorsunuz. 19 kişilik araba da yazdırabiliyorsunuz. Hiçbir engel yok. Piyasa kendi koşullarını getirmiş zaten. Pandemi sürecinde düşen yolcu talebini Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetkilileri de gördü ve Mayıs ayında çok doğru bir adım attı ve 25 koltuk olan şartı 18’e çekti.

Doluluk oranları çok düşük

Biz zaten 600-700 km’lik hatlarımızı küçük otobüslerle yapmıyoruz. Bunu yapmaya kalksanız yolcu da istemez zaten. Biz bu taşıtları Tekirdağ-Kırklareli arasında kullanıyoruz. Bu çok güzel bir düzenleme oldu. Bunun yeni yılda da devam etmesi sektörümüz için çok



Erdinç Nişikli

önemli bir kazanım olacaktır. Sadece bizim çalıştığımız bölgelerde değil İzmir, Antalya, Muğla’da kısa hatları büyük otobüslerle yapma imkanınız da yok. O illerde de bu araçlarla taşıyor yolcular. Tekirdağ-Kırklareli 120 km 19 kişilik araçla 15 litre yakıt tüketiyorsam, büyük otobüsle 35 litre yakıt tüketiyorum. Yakıt fiyatlarının geldiği seviyeyi herkes görüyor. Bakım maliyetleri de arttı. Üstelik büyük otobüs yatırım maliyeti de çok arttı. Eğer bu imkantanınmazsa bu hatta taşımacılık yapmak mümkün olmaz. Biz bu düzenlemenin kalıcı olmasını Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetkililerinden talep ediyoruz.

Süper belge

Bir ara çok konuşulan Süper Belge konusu vardı. Bakanlığın tekrar bu konuda çalışma yapmasını ve taşımacıların daha verimli şekilde çalışmasını sağlayacak bir yapıya yönlendirilmesi gerektiğine inanıyorum. Ben belgemdeki aracı turizm tarafında kullanmak istediğimde veya tarifeli niye her seferinde 400-500 lira para ödemek durumunda kalayım ki? Halihazırda B1 ve B2 belgemiz var. B1’i olan B2’yi de yapsın demiyoruz, iki belgesi olan, taşıtlarını iki belge kapsamında da kullanabilmeli. Zaten özmal taşıtlar bunlar.

İşletme maliyetleri yüzde 50 düştü

VIP Tunceliler Turizm yetkilisi Birol Çetin, Yönetmelik değişikliği sonrasında belgelerine 20 taşıt kaydettiklerini ve bu taşıtlarla Tunceli’den Elazığ ve Erzincan’a taşımacılık yaptıklarını belirterek, 18 koltuklu taşıtların

kullanım imkanının sürekli hale getirilmesini talep ettiklerini belirtti: “Yönetmelik değişikliği yayımlandıktan sonra bazı firmalara bu taşıtlarla ilgili 5 yıllık süre verilirken bizim için bu süre yıl sonuna kadar. Bunu anlamakta zorlanıyoruz.

Ancak biz, Yönetmelik çıktıktan sonra belgemize 18 koltuk üstü araçlardan kaydettirdik ve şu anda belgemize kayıtlı 20 araç var. Bu sadece bizim firmamızda. Diğer illere baktığınızda 1000-1500 civarında bu tür araç var. Biz bu taşıtlarla Tunceli’den Elazığ ve Erzincan’a taşımacılık yapıyoruz. Tunceli-Elazığ arası 145 km.Tunceli-Erzincan ise 138 km.Yönetmelik değişikliği olmadan önce bu iki il arasındaki taşımalarımızı büyük otobüslerle yapmak zorunda kalıyorduk ve bu bize çok ağır maliyetler getiriyordu. Üstelik otobüsler zaten tam anlamıyla dolmuyordu. Bilinen nedenle yolcu talebi zaten çok daha düşük. Büyük otobüslerle yakıt tüketimi de çok daha fazla oluyor. Oysa bu taşıtlar hem dolu gidiyor hem yakıthem bakım maliyeti çok daha düşük. Büyük otobüslere göre işletme maliyetimiz yüzde 50 daha düşük. Ayrıca bu araçlardaha seri şekilde hareket ediyor. Mesafe de kısa olduğu için yolcunun büyük otobüs konforubeklentisi de yok. Tunceli’den Elazığ Havalimanı’na Devlet Hava Meydanları ile yaptığımız sözleşmeye göre 3 ayda bir 50 bin TL kira bedeli karşılığında kişi başı 50 TL’ye yolcu taşıyoruz.

D2 ile tarifeli taşımacılık yapılıyor

Bölgede D2 belgesine kayıtlı olarak faaliyet gösteren firmalar, bu tür taşıtlarla grup taşıması yapması gerekirken tarifeli gibi seferler düzenliyorlar. Çok



Birol Çetin

büyük bir engellemeye de karşılaşmıyorlar. D1 belgeli taşımacılara zarar veriyorlar. Biz kayıt altında çalışırken onlar kayıt dışı taşımacılık ile vergi de ödemiyorlar. Böylece bize göre çok daha düşük fiyatlarla bu işi yapabiliyorlar. Bakanlığın bu konuda da denetim yapmasını istiyoruz.

18 koltuk ve üstü taşıtlar uygun

18 koltuk araçlar kullanım hakkının sürekli hale getirilmesini, özellikle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’ndan talep ediyoruz. Pandemi süreci sektörümüzü çok yordu. Maliyetlerimiz inanılmaz arttı. Yeni otobüs yatırımı yapmak hiç kolay değil. 200 km’nin üzerindeki hatlarda yolcular büyük otobüsle seyahat etmek istiyorlar. Bu araçları bu hatta koysak da yolcu büyük otobüs konforunu gördüğü için seyahat etmek istemez. Ama 200 km altındaki hatlarda bu taşıtlarla yolcu taşımak çok daha az maliyet getiriyor. ■



Isuzu’dan Anex Tour’a 17 yeni NovoLux otobüs

Anadolu Isuzu, Anex Tour’un filosuna eklediği 17 NovoLux otobüsünün teslimatını 1 Aralık 2021 Çarşamba günü Antalya’da düzenlenen törenle gerçekleştirdi. Turizm operatörü ANEX tour filosundaki Novolux’lere 17 adet daha ilave etti.

Törene, Anex Tour Genel Koordinatör & Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Kasan Güneysu, Chief Operating Officer (COO) Aydın Yaşayacak, Genel Müdür Vural Karasu, Türkiye Operasyon Müdürü Savaş Aktuz, Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Bayi Kanalı Yöneticisi Ferhat Sancaklı, Ticari Pazarlama ve Bayi Geliştirme Yöneticisi Ali Başağa, Pazarlama ve

Bayi Geliştirme Müdürü Naz Özkırım, Isuzu Antalya Esay Bayi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Göyük, Genel Müdür Erkan Göyük, Satış Müdürü Muhsin Civilibal katıldı.

Türkiye dışında Almanya, Rusya ve Dubai gibi farklı noktalarda ofisleri bulunan Anex Tour, 25 yıldır kurumsal ve bireysel turizm alanında faaliyetlerini başarıyla sürdürüyor. 20 yılı aşkın süredir bölgede faaliyet gösteren Anadolu Isuzu Antalya Bayisi Esay Otomotiv aracılığıyla satışı gerçekleştirilen NovoLux müşterinin konforunu, kaliteyi ön planda tutan işletmelerin ve kullanıcıların tercihi oluyor. Novolux işletme maliyetlerindeki ekonomisi ile de dikkat çekiyor. ■



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



allisontransmission.com

© 2021 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.



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

ŞEREF OTO

Temsa Yetkili Satıcısı

Kızılırmak, Mevlana Blv. No:146/A, 06520

Çankaya/Ankara

Tel: +90 312 284 81 81 Fax: +90 312 284 81 80

satis@serefoto.com

Şeref Oto Servis

Bahçekapı, 2480. Sk. No:9,

06105 Etimesgut/Ankara

+90312 278 38 48 Fax: +90 312 284 47 37

serefoto@serefoto.com



TEMSA

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Üyeleri

İstişare toplantısında buluştu



İstanbul Ticaret Odası (İTO) 22 Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi ve İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) yönetimi sektörde yaşanan sorunları ve çözüm önerilerini görüşmek üzere, kahvaltılı bir istişare toplantısı düzenledi.

Haber: Erkan YILMAZ

Toplantı, 18 Kasım 2021 Perşembe günü, İstanbul Ticaret Odası Cemile Sultan Korusu Tesisleri Kırtepe Salonu'nda gerçekleştirildi. İTO 22 Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Başkanı Köksal Yüzbaşıoğulları, toplantıyı düzenlemekteki amaçlarının sektör temsilcileri olarak bir araya gelerek, istişarelerde bulunmak olduğunu belirtti. Kademeli saat uygulamasının sektör için çok önemli olduğunu ifade eden Köksal Yüzbaşıoğulları, "Kademeli saat sektörümüze bir ivme kazandırabileceği gibi kamu tarafında da çok faydalı sonuçları olacaktır. Uygulama ile yakıt ve zaman tasarrufu elde edilecek" dedi. Yüzbaşıoğulları, okul ücretlerinin de, asgari ücretin de devlet tarafından belirlenmesine gerek olmadığını da dile getirdi: "Bence işletmeler çalıştırdığı personele yönelik zammı kendileri verimliliğe göre belirlemeli. Okul tarafında ücreti veli ödüyor, fiyatı UKOME belirliyor. Bırakın veli aldığı hizmete göre bir ücret ödesin. Asgari ücrette de bir sınır koymak gereksiz, hak ediyorsa 5 bin TL de verelim."

Sektörün kurtuluşu kademeli saatte

İSTAB Başkanı Turgay Gül: "Pandemi sürecinde kademeli saatle ilgili bir adım atılmıştı. Ancak uygulamada çok verim alınmadı. Biz yine de kademeli saat talebimizin ısrarcısı olmaya devam edeceğiz. Sektörümüzün kurtuluşu ka-



demeli saatin hayata geçirilmesi ile mümkündür. Aralık ayı genelde sözleşmelerin yapıldığı süreç, herkes kendi işine odaklansın ve fiyatlandırmalarını çok dikkatli yapsın. Sözleşmelerinizi 6 ay sonra güncellenen de olacağı şekilde yapın. Kurumun fesih hakkı olduğuna göre, siz de kesinlikle fesih hakkınızla ilgili madde koyun. Akaryakıt maddesini koymayı unutmayın. Pandemide tedarikçiyi büyük oranda kaybettik. Tedarikçinin para kazanmasını sağlamak zorundayız. Şubat ayındaki tatil sonrasında okul ücretlerine yönelik yenilenme talebimizi İTO kanalıyla gönderdik."



Okullarla ilgili fiyat farkı istiyoruz

İTO 22 Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Üyesi Ahmet Karakış: "Biz pandeminin etkilerini yaşadığımızı düşünüyorduk ama pandemi okullar açıldığında yaşamaya başladık. Kendi firmam adına, yaklaşık 40

kadar eksik araçla okullara hizmet vermeye başladım. Herkes bu süreçte özelleştirmeyi yapmalı. Firmamda çalışan tedarikçilerin yüzde 10'u fiyat revizyonu istedi. Sözleşmeleri yenilemek zorunda kaldım. Okullarla ilgili fiyat farkı istiyoruz. Hiçbir taahhüt vermediğimiz halde okullardan para kazanmıyoruz. Bizim fiyatlarımızı kamu belirlememeli. Madem kamu yararı ise en azından ticaret odası belirlemeli. Bunun için gayret göstermeliyiz."



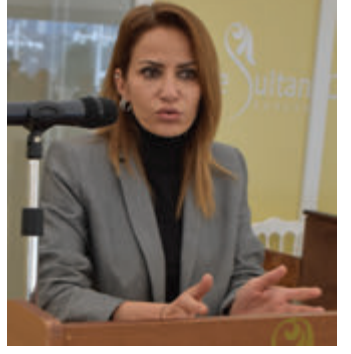
Teklif verirken dikkat!

İSTAB Başkan Yardımcısı Aziz Baş, katılımcıların sorularını da cevaplandırarak değerlendirmelerde bulundu: "3700 plaka ile ilgili durum. İBB onayladı. 3700 plaka içinde yaklaşık 350'si alındı. Gerisi alınamıyor. Araç yok. Plakayı almak için 66 bin TL para verilecek. 3700'ün büyük çoğunluğu sektörden çıkmış ve büyük ihtimalle geri dönmeyecekler. Okul Servis Araçları Yönetmeliği, dört bakanlıktan bir bakanlığa düşürülmeli. Kademeli saat bu sektörün nefes alması için şart. Bürokrasiye bunu anlatmıyoruz. Aralık sonunda teklifler verirken dikkat olun. Asgari ücret zamlarının tekliflerinizde yer almasına dikkat edin."

Sektörümüze saygımız yok

TURPORT Turizm Genel Müdürü Deniz Karşlıoğlu: "Dile getirilen görüşlere katıldıklarım da var katılmadıklarım da, ama şunu söylemek istiyorum: Başlarken kaç kişiydik şimdi kaç kişiyiz.

Bizim kendimize, sektörümüze saygımız yok. Bu tarz toplantılarda çok daha fazla temsilcimiz olması gerekiyordu. Buradaki insanlara saygı gösterilmesi açısından toplantının sonuna kadar kalınmalıydı. Gerçekten büyük hayal kırıklığına uğradım, çünkü hepimizin işi gücü var, diğerlerinin de buraya zaman ayırması gerekiyor."



Yangın var, ortalık yanıyor

İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu: "Her şey iyi güzel, ama burada 'yangın var' diyeni duymadım. Eline kova alanı da görmedim. Yangın var ortalık yanıyor. Bu iş seneye, ondan sonraki seneye de düzelmeyecek. Temennilerle bu gemi yürümez. Biz önce radikal kararlar almamız lazım. Radikal kararlar içinde bütün etik anlaşmalar olmalı. İSAROD seçimleri ile ilgili de bence dibine kadar taraf olunmalı. Tedarikçisiz bu sektör olmaz. Şu an araba yok, şoför yok. Yoklar sektörü olduk. Gemi hasar aldı. Fırtına var. Açık denizdeyiz, batanlar olabilir. Ben kendimi de bunun içine koyuyorum, onun için dikkat etmemiz gerekiyor." ■



Köksal Yüzbaşıoğulları, Reyhan Şeker, Turgay Gül, Levent Birant, Ahmet Karakış, Metin Uludağ,



Esat Yıldırım, Ali Bayraktaroğlu, Halim Aydın, Berkant Durukan, Vahit Kaya



Aziz Baş, Deniz Karşlıoğlu, Ahmet Akgenc



Yönetmelikte değişiklik günleri

Kanun ve yönetmelikler bugünün ihtiyaçları yanında gelecek günler de dikkate alınarak hazırlanır. Buna rağmen çeşitli gelişmeler karşısında yetersiz kalıp, yenilenme ihtiyacı duyulur. Karayolu Taşıma Kanunu'nda çeşitli eklemeler, değişiklikler ve iptaller olduğunu görüyoruz.

Kanunların değiştirilmesi daha zor olduğundan, sık sık değiştirilmesi söz konusu olabilecek detay noktalar yönetmeliklere bırakılır. 25 Şubat 2004'te yayınlanan ilk Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde 8 kez değişiklik yapıldı. Değişiklikle düzeltme yetersiz kalınca 11 Haziran 2009'da yeni bir Yönetmelik yayınlandı. Bunda da 10'u aşkın değişiklik yapıldığını hatırlıyorum. 8 Ocak 2018'de yayınlanan 3'üncü Yönetmelikte de bugüne kadar 9 değişiklik yapıldığını görüyorum.

Önceki yıllarda, havalimanı taşımaları kargo ve dağıtım işleri gibi konularının öne çıktığı bazı özel değişiklikler oldu. Ama artık bazı ihtiyaçlar birikmiş olabilir. Tecrübelerime de dayanarak uzun olmayan bir sürede değişiklik olmasını bekliyorum. Belki de yeni bir Yönetmelik çıkar. Üstelik özellikle de yıl sonlarında değişikliklerin yapıldığına da sıkça rastlanır. Bu nedenle bazı konuları hatırlatmakta fayda gördüm... Önce Yönetmelik kapsamına ilişkin hususlar.

Belediye alanı içi yetkiler

Kapsama ilişkin en önemli konu bence bu. Yönetmelik, Belediye Kanunu ve Büyükşehir Belediye Kanunu hükümlerinin saklı olduğunu belirtiyor. Peki, bunun anlamı, kapsamı ne? Bakanlığın verdiği belgelerle belediye alanı içindeki (büyükşehirlerde tüm ilçe oluyor) taşıma yapılıp yapılamayacağı sorusuna cevap verilsin. Buna göre de yetki belgelerinin tanımları netleştirilsin, gerekirse genişletilsin ve daha iyi açıklansın. Keza Karayolları Trafik Kanunu'na göre belediye alanı içindeki yolcu taşımacılığı için belediyeden izin zorunluluğu açık olduğuna göre bu taşımalar Bakanlık belgeleriyle izin almadan yapılabilir mi? Yapılamaz... Ama 'yapılır' diyorsanız, Kanunun bu maddesinin değiştirilmesini sağlayın.

Servis taşımaları

Bazı tartışmalı hususlar nedeniyle servis taşımaları bu Yönetmelikte kapsanmayıp ayrı bir Yönetmeliğe bırakıldı. Özellikle belediye alanına ilişkin belirsizliklerin bunda rolü var. Bunlar belirlenmeden Servis Taşımaları Yönetmeliği hazırlanamayacak gibi. Bugün belediye alanı içi servis taşımalarını bir yana bırakıp Bakanlığın yetki alanındaki ilçe, illerarası, öğrenci ve personel taşımacılığını netleştirmek mümkün değil mi? Mevcut durum fiilen bunların D4 türü yetki belgeleriyle yapılmasını göstermiyor mu?

Havalimanı taşımaları

Bir taşımanın havalimanına ilişkin (havalimanı-şehir-havalimanı) olması bunun karayolu taşıması olmasını ortadan kaldırır mı? Kaldırmaz ise bu taşımalar, karayolu taşımalarına ilişkin kanun, yönetmelik ve diğer düzenlemelerle yetkilere tabi olmak



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

zorunda değil mi? Havalimanlarına ilişkin bir Yönetmelik, buna aykırı bir biçimde taşıma hakkı verebilir mi? Eğer bu Yönetmelik geçerli olacak ve havalimanı taşımaları da buna göre yapılacak olursa büyükşehir içinde belediyelere, iller arasında bakanlık belgelerine ortak çıkmış olur ve oluyor. Kaçamak yolları bırakıp Yönetmelikte bu husus net olarak belirtilsin.

18 koltuk ve üstü otobüsler

Bu taşıtların D1 belgeli taşımalarda kullanımına geçici izin verildi. Bu izin yıl sonunda bitiyor. Acaba bunların kullanımına ilişkin herhangi bir sorun yaşandı mı? Bunlardan zarar gören oldu mu? Gördüyse neden zarar gördü? Bu taşıtlar zaten yolcu taşıma yeterliliğine sahip değil mi? D2 ve D4 belgeleri ile yolcu taşımalarında zaten kullanılmıyor mu? D1 belge alımı 2-3 taşıt şeklinde değil, 150 koltuk şartına tabi olduğuna göre bunlarla belge alımında haksızlık olur mu? Nasıl olabilir! Bu taşıtlar büyük otobüslere göre ucuz imiş, pahalı mı olmalı? Özellikle pandemi döneminde işi daha da zorlaştırarak sadece az sayıdaki güçlü taşımacının para kazanması yönünde koşulları zorlamakta ne fayda var? 'Efendim az koltuklu taşıt kullanılınca otobüsçülere, minibüsçü denirmiş', D2'cilere böyle deniyor mu? Bunları söyleyenlerin, eğer firması varsa, kendileri almazlar olur biter. Artık bu düzenlemeyi kalıcı hale getirelim olsun bitsin. Zaten bu yıl kaydedilmiş olanlar çöpe atılamayacağına göre sistem içinde olmaya devam edecekler. Bir de şunu belirtelim ki, bu türden küçük özmal otobüsler ile büyük taşıtların sözleşmeli çalıştırılması gibi bir imkan zaten yok. Bu taşıtlar sadece ihtiyaç duyulan hat ve seferlerde kullanılır. İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Adana, Konya, Bursa gibi şehirlerarasında hiç 18 koltuklu, 25 koltuklu veya 30 koltuklu otobüs hatta 2+1 düzenindekiler hariç 35- 40 koltuklu otobüslerin tarifeli seferlerde kullanıldığını görüyor musunuz?

D1'lere tarifesiz taşıma hakkı

D1 belgeli taşımacılar D2 belgelilerin her türlü yeterliliğine sahip. Bunun en güzel kanıtı Bakanlığa gidip D1 belgesini iade edip, hiçbir şart koşulmadan D2 belgesi alınabilmesi. Aynı belgeden iki tane alınması mümkün olsa iki D2 alacak asgari özmala sahipler. Öyleyse D1 belgelerine tarifesiz taşıma yapma hakkı verilmelidir. Zaten mevcut olan durum haksızlıktır. Bu öneri bir hakkın teslimi olduğu

kadar D1'lerin korunması, ülkenin taşıt parkından daha verimli yararlanılması imkanını verir. Zira bu belgelere yazılacak taşıtlar hem tarifeli hem de tarifesiz seferlerde bir suç oluşturmaktan, ayrı belge almadan, bayramlarda Bakanlıktan bir izin beklemeden kullanılabilir. Kullanımı kalıcı hale getirildiğinde 18 koltukludan, getirilemediğinde ise 25 koltukludan küçük taşıtların D1 belgelerine kayıt yasağı sürebilir. Bu durum bazı sorunları ortadan kaldıracak gibi küçük taşıt kullanma hakkı da sadece D2'lerde kalmış olur. Benim hiçbir belgem yok.

Dolayısıyla kimsenin tarafında değilim. Ben D1 ve D2 belgeleriyle toplu taşımacılık yapmakta olan tüm otobüsçülerin yanıdayım. Doğru bildiğimi de söylerim, kimin kızacağı veya alınacağı umurumda olmaz.

Taşımacılara acentelik hakkı

Taşıma yetki belgesi sahipleri merkez ve şubelerinde, acente yetki belgesi almaksızın, sözleşme yapıp Bakanlığa bildirerek kendileriyle aynı tür yetki belgesiyle taşımacılık yapanlara (D1-D1 gibi) acentelik hizmeti verebilmelidir. Böylece taşımacılar ek bir gelir elde edebilirler. Bu sözleşmeler iki tarafın birbirine acentelik hizmeti vermesi şeklinde de olabilmelidir. Bu durumda iki taraf da acentelik hizmeti satın almaktan kurtulabilir.

Serbest piyasa esastır

Kendisinin ülke menfaatlerini daha iyi bildiğini zannedenler bunun doğrultusunda serbest piyasa karşıtı öneriler sunuyorlar. Bunlara tavsiyem böyle bir partiyi iktidara getirmeleri, yoksa böyle bir parti kurmalarıdır. Üstelik Karayolu Taşıma Kanunu'nda

taşımaların serbest rekabet ortamında gerçekleştirileceği esas olduğuna göre Yönetmelikte buna aykırı düzenlemeler yapılması haksızlık olur, yanlışlık olur. Bırakınız kanunda yer almayan hususlar yönetmelik ile değil piyasa tarafından belirlensin.

Bitirirken

Yukarıdakiler dahil pek çok konuda daha detaylı yazılar yazdım. Benim bunları yazmakta hiçbir menfaetim yok. Sadece mevcut bilgi ve deneyimlerimi ülke yararına sunmaya çalışıyorum. Hepsini o kadar. Umarım yönetmelik yapanlar zahmet edip bu yazılarıma eskiler de dahil bir göz atarlar.

Not-1: Taşıma yetki belgelerinin yeni alımında ve yenilenmesinde, taşıt muayenelerinde ve trafik ile taşıma mevzuatına ilişkin cezalarda artışa neden olacak yeniden değerlendirme oranı, yüzde 36,20 olarak belirlendi. Bunun aynen uygulanması taşımacıların yüklerini çok artıracak. Bu nedenle uygulamaya esas olacak daha düşük bir oranın belirlenmesi ve uygulanması yerinde olacaktır.

Not-2 Mevzuata aykırı taşımaların önlenmesi ve bireysel otobüs sahiplerinin menfaatlerinin korunması gibi amaçlarla D2 belgelerinin alımının kolaylaştırılması ve/veya sözleşmeli taşıt kullanımının sınırlandırılması türünden Yönetmelik değişiklik önerilerinin de yapıldığını görüyorum. Bu yazı içinde yer veremediğim bu konuyu önümüzdeki kısa dönem içinde gazetemizin internet sitesinde yayımlayacağım. ■

Bu ilana tıklayarak daha geniş bilgi alabilirsiniz.



Ödül avcısı Territo U

Kısa ve orta mesafe toplu ulaşım için tasarladığımız Territo U, Avrupa'nın en önemli tasarım yarışmalarından olan **BigSEE Product Design Awards'ın Mobilite ve The European Product Design Award'ın Ulaştırma / Toplu Taşıma** kategorileri için verilen ödüllerin sahibi olarak bizi gururlandırdı.

☎ 444 6857 [444 OTKR] 🌐 commercial.otokar.com.tr 🐦 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📘 /OtokarTicariAraclar



Otokar
Doğru karar

TEMSA'nın Ankara'daki yeni otobüs bayisi Şeref Oto'nun hedefleri büyük

Temsa'nın otobüs üretiminin yüzde 15'ini biz satmak istiyoruz

4 yıl önce TEMSA'nın Mitsubishi satış yetkili bayisi olduklarını belirten Ankara merkezli Şeref Oto'nun Genel Müdürü Alpay Eriz, "Son 3 yıldır araç satışında lider bayi olduk. Şimdi TEMSA Prestij ürünlerinin de satış yetkilisi olduk. Mitsubishi satışında olduğu gibi 2022 yılında otobüs satışında lider bayi olmayı hedefliyoruz. TEMSA üretiminin yüzde 15'ini biz satmak istiyoruz" dedi

Röportaj: Erkan YILMAZ

1996 yılında Mitsubishi'nin araçlara servis hizmeti vermek üzere TEMSA ailesi bünyesine katılan Ankara merkezli Şeref Oto, 2017 yılında Mitsubishi araçların satışını da üstlendi. 2021 yılında ise Şeref Oto bu kez yeni bir adım daha atarak TEMSA Prestij yetkili satıcıları arasına katıldı.

Mitsubishi satışında Türkiye birincisi

Şeref Oto Genel Müdürü Alpay Eriz, Mitsubishi araçların satışını üstlendikleri 2017 yılından beri en çok araç satan bayi olduklarını belirterek, "Son 3 yıldır da Mitsubishi araç satışında Türkiye birincisiyiz. TEMSA'nın toplam Mitsubishi satışının yüzde 28'ini biz yapıyoruz. Fuso Canter Kamyon ürün grubunda ise son 3 yıldır yüzde 22 civarında satışı biz yapıyoruz. 2020 yılında toplam araç satışı 900'un üzerinde. 2021'in ilk 10 ayında 110 kamyon, 970 adette binek ve pikap satışı var. Otobüs bayiliğimiz çok yeni olmasına rağmen 7 civarında Prestij satışı oldu. Bu yılı kamyon tarafında 160 adet satış ile kapatacağımızı düşünüyoruz" dedi.

Fuso Canter ve Prestij araçlardan müşterimiz memnun

Fuso Canter tarafında da müşterinin çok memnun olduğunu gözlemliyoruz. Özellikle yakıt konusunda memnuniyet çok yüksek. Prestij araçlarda da biz satış tarafına girmeden önce de sahada müşterinin memnun olduğunu ve yakıt tüketimi noktasında da yüzlerinin güldüğünü görüyoruz.



Şeref Oto'nun Genel Müdürü Alpay Eriz

TEMSA ailesi içinde olmaktan sevinçli ve gururluyuz. Yöneticilerimiz her konuda destek oluyor. Her zaman yanındayız. En kötü günlerimizde bile yanımızda oldular.

2022'de 400 Canter satışı

Şu anda özellikle kamyon tarafında çok ciddi bir müşteri talebinin olduğuna dikkat çeken Alpay Eriz, "Araç temini noktasında ciddi sıkıntılar var. Bekleyen bir çok müşterimiz var. Bu yıl alamayanlar 2022'de bu alımı yapacaklar. Yine kamyon pazarında hareketlilik sürecektir. Bizim satışı yeni araç teminine bağlı. Eğer araç gelirse 400'ün üzerinde bir kamyon satışı olacağını düşünüyoruz" dedi.

Başarılı olmamızdaki etkenler

Alpay Eriz, son 3 yıldır Mitsubishi satışında lider bayi olmalarının nedenlerini de şu şekilde açıkladı: Bizi başarıya götüren en önemli etken disiplinli çalışmamız, müşteriyle iyi diyalog kurmamız ve süreçleri iyi takip etmemiz, müşteri şikayeti sıfır olması. Başarımızda uzun yıllar servis hizmeti veriyor olmamızda önemli bir etken. Mitsubishi satışına başlamamız 4 yıl oldu ama 10 kişilik ekibimiz bu konuda çok tecrübeli. Ben 26 yıldır araç satış alanında çalışıyorum. Bunun son 12 senesi Mitsubishi tarafında geçti" dedi.

Servis tarafında iş hiç durmadı

Yeni araç temininde yaşanan sıkıntıların mevcut araçların bakımının ön-

Müşteriyi havalandırmaya çalışıyoruz

Alpay Eriz, yaşanan bu zor süreçte otobüs yetkili satıcılığını üstlenmelerinin nedenlerini de şu şekilde açıkladı: Bizim zaten bir müşteri kitemiz var. Bu müşteri kamyon da, pikap da alıyor. Aynı müşteri otobüste kullanıyor. Zaman zaman otobüse yönelik konuşmalar olduğunda biz yönlendirmelerde bulunuyorduk. Onlarda 'ürün grubunuzda niye otobüs yok' grubunuzda dedikleri oluyordu. Biz de bu talebe 'cevap verelim, hazır ekibimiz de var' dedik. Sağolsun Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Sayın Baybars Dağ ve Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim bizi destekledi ve otobüs satış yetkili bayi de olduk Onlara çok teşekkür ediyoruz. Biz otobüs satışlarına da başladık. Müşterilerimizi belli programlar dahilinde ziyaretler gerçekleştirerek bir talep oluşturmaya çalışıyoruz. Bizim tabirimizle, "Müşteriyi havalandırmaya çalışıyoruz" Şu anda bizim sahada yaptığımız çalışmalarının olumlu sonuçlarını önümüzdeki dönemde alacağız. Çünkü hiç umulmadık yerlere de ziyaretler yapıyoruz. Bizim amacımız sadece sektörde mevcut müşterilere ulaşmak değil, sektör dışındaki müşterilere de ulaşarak onlara da otobüs satmak" dedi.

Otobüste de hedefimiz büyük

Otobüs satışında da yüksek hedef belirlediklerini açıklayan Alpay Eriz, "Mitsubishi tarafında adetlerimiz yüksek olduğu için otobüs satışı içinde hedefimizi yüksek belirledik. 2022 yılında TEMSA'nın ürettiğinin yüzde 15'ini satmak. Eğer araç temini noktasında sıkıntı da olmazsa. Biz hep umutlu ve olumlu bakıyoruz. Böyle baktığımız içinde olumlu sonuçlar elde ediyoruz" dedi.

Şeref Oto'nun faaliyet alanının sadece otomotiv olduğunu da belirten Alpay Eriz, "Hedeflerimiz yine otomotiv alanında büyümek. Bir süreç sonunda otobüslere yönelik de satış sonrası hizmeti de vermeyi hedefliyoruz. Kamyon ve pikap tarafında sıfır satışının yanı sıra ikinci el işi de yapıyoruz. Bir süre sonra ikinci el otobüs tarafında da çalışmalarımız olacak. Şu an takas işlemlerini de yapıyoruz" dedi. ■



Silivri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi'ne Otokar'dan 5 Adet KENT LF otobüs

Otokar, halk otobüsü alanında iddiasını sürdürüyor. Kullanıcı beklenti ve ihtiyaçlarına uygun olarak tasarlayıp ürettiği Kent LF otobüsü ile sektörde fark yaratan Otokar, yeni teslimatını S.S. 115 No'lu Silivri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi'ne gerçekleştirdi. Basamaksız alçak girişi, geniş iç hacmi, düşük işletme giderleri ve dayanıklılığı ile eşsiz bir konfor sunan 5 adet Kent LF, düzenlenen törenle hizmet vermeye başladı.



Yeni otobüslerin satışı, Otokar Bayii Atalay Otomotiv tarafından gerçekleştirilirken, Türkiye'nin yanı sıra pek çok ülkede milyonlarca yolcu üst düzey konforla taşıyan Otokar Kent LF'lerin teslimat töreni S.S. 115 No'lu Silivri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi garajında gerçekleşti. Törene, Mavi Marmara A.Ş. Yönetiminden **Tarık Demir, Hakan Çetin, Rahmi İşcen, Tekin Recepoğlu**, Silivri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi Başkanı **Bülent Akbaş**, Atalay Otomotiv Satış Müdürü **Emre Atalay**, Otokar Otobüs Bölge Satış Yöneticisi **Sebahattin Yılmaz**, araç sahipleri **Mehmet Cahit Kuş, Çağlar Aygören, Memduh Hüner ve Seğit Feyzi Eroğlu** katıldı. Törende Mehmet Cahit Kuş, teknik özellikleri, donanımı, satış sonrası hizmetleri, düşük yedek parça ve işletme maliyetleriyle tüm beklentilerini karşılaması sebebiyle Otokar'ın Kent LF otobüslerini tercih ettiklerini belirtti.

TOPLU ULAŞIMIN GÖZDESİ: KENT LF

İç ve dış modern görüntüsü, çevreci motoru, üstün yol tutuşunun yanı sıra ekonomik olmasıyla da ön plana çıkan Kent LF, düşük işletme giderleriyle de kullanıcısına her daim maliyet etkin çözümler üretmesini sağlıyor. Güçlü kliması ile her mevsim ferah yolculuk vadeden araç, ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistemiyle maksimum güvenlik sunuyor. Basamaksız girişi ve tam alçak tabanı, engelli yolcuların erişimine sağladığı kolaylık ve geniş iç hacmi ile yolculara modern ve eşsiz bir konfor sunan Otokar Kent LF, sahip olduğu özelliklerle Türkiye'de ve yurt dışında şehir içi toplu taşımacılıkta büyük beğeni topluyor. ■



SELİM YUHAY İLE

YOLLARDAKİ

İkinci Evim



Petrol Ofisi

MAXIMUS
ADAM



10 KİŞİYE 10.000 TL'LİK
AKARYAKIT
HEDİYE!



10 KİŞİYE
1 ADET MAXIMUS
MOTOR YAĞI
VE 2 ADET
ANTİFRİZ
HEDİYE!



100 KİŞİYE
MAXIMUS
ADAM KİTİ
HEDİYE!

Başvurularınız Kazandırmaya Devam Ediyor!

Ağır vasıta şoförlerinin her daim yanlarında olan Petrol Ofisi Maximus'un, ekranların sevilen yüzü ünlü mimar Selim Yuhay ile birlikte kamyon şoförlerinin ikinci evleri gibi gördükleri araç kabinlerini baştan sona yenilediği "Selim Yuhay ile Yollardaki İkinci Evim" programına başvuranlar, birbirinden güzel hediyeler kazanma şansı yakalıyor. Hadi siz de hemen www.maximusadam.com'a girip başvurunuzu yapın, bu hediye fırsatını sakın kaçırmayın.



Petrol Ofisi



/petrolofisimaximus



petrolofisi.com.tr

MAXIMUS
DİZEL MOTOR YAĞLARI

Gürsel Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant

Öngörümüz yok, plan yapamıyoruz, bütçe oluşturamıyoruz!

Levent Birant: 40 yıldır ticaret alanındayım, farklı sektörlerde de iş yapıyoruz, öngöremediğimiz bir dönem hiç olmamıştı. Her yıl bir sonraki yıla yönelik yıllık bütçemiz Kasım ayı sonunda biterdi. Gelir, gider bütçemizi yapar, hedeflerimizi belirlerdik. Ama bu yıl yapamıyoruz.

Röportaj: Erkan Yılmaz

Personel ve okul taşımacılığının yanı sıra şehirlerarası alanda faaliyet gösteren **Gürsel Tur, Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet**'in **Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant** yaşanan zor süreci değerlendirdi.

Olacak şey değil!

Türkiye’de iş yapmanın bir belirsizliği kabul etmeyi de getirdiğini belirten Levent Birant, “Bugün yaşadığımız ortamda tamamen bilinmezliklerle dolu bir güne başlıyoruz. Hiç bu kadar zor bir dönem yaşamadık. Geleceğe yönelik, öngörümüz yok, plan yapamıyoruz, bütçe oluşturamıyoruz. Her yıl bir sonraki yıla yönelik yıllık bütçemizi Kasım ayı sonunda tamamlamış olurduk. Gelir, gider bütçemizi yapar, hedeflerimizi belirlerdik, ama bu yıl yapamıyoruz. Çünkü çok hızlı bir değişim var. Bu değişimin periyodu da yok, anlık inip çıkıyor, bu ortamda nasıl öngörü oluşturacaksınız, neyin planını yapacaksınız?”

Ben 40 yıldır ticaret alanındayım. Farklı sektörlerde de iş yapıyoruz. Öngöremediğimiz bir dönem hiç olmamıştı. Asgari ücretlerin çok ciddi oranlarda yükselmemesi yönünde beklentiler var. Burada oluşacak rakamlar hizmet sektörü için çok önemli bir parametre. Çünkü emeğe dayalı bir sektöüz. Asgari ücret zammını sektörün planlarında belirleyici bir nokta olacak” dedi.

Zarar kaçınılmaz

Maliyet artışlarının çok yüksek olduğuna değinen Birant, “Okulların açılmasıyla birlikte servis aracı eksikliği ortaya çıktı. Bu durum 2021-2022 dönemi için 4-5 bin TL civarında öngördüğümüz servis ücretlerini 6-7 bin TL’ler civarına getirdi. Eylül ayında, UKOME’nin verdiği yüzde 15’lik zammın akabinde servis ücretleri otomatikman yüzde 40-50 arttı. Bunu akaryakıt fiyatlarındaki artışlar takip etti. Bu ortamda zarar etmemek mümkün değil. Eylül ve sonrasında gelişmelerle birlikte ise yüzde 100’e varan maliyet artışları ile yılı karşılayacağız. Bu maliyet artışlarını hizmet sunduğumuz firmalara anlattık. Bunu fiyatlarımıza yansıtıyoruz, onlar da ne üretiyorlarsa ona yansıtıyorlar. Günün sonunda, bu hesabı, sabit ücret alanlar ve belli bir gelir artışı olmayanlar ödüyor” dedi.

Personel taşımacılığında asgari tarife

Sektörde haksız bir rekabet ortamı olduğuna da dikkat çeken Levent Birant, “Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, tarifeli taşımalara yönelik zaman zaman taban-tavan tarifelerini yayınlıyor. Bu da çok tartışma konusu oluyor. Öğrenci taşımacılığı için bir fiyat tarifesini açıklanıyor ama personel taşımacılığında bir işin hangi fiyat seviyesinden yapılacağına dair belirli bir rakam yok. Burada en önemli adım asgari bir tarifenin hazırlanmasıdır. Taban fiyatın olması tedarikçileri de koruyan bir uygulama olacaktır” dedi.



LEVENT BİRANT

10 bin kişilik bir aileyiz ve çok sıkıntılı bir süreç yaşıyoruz, ama yine de umudumuzu kaybetmiyoruz. Bu memleket bizim. Ümidimizi kaybettiğimiz an dükkânı kapatıp gitmemiz gerekiyor.

Tedarikçi de mutlu olmalı

Levent Birant, İstanbul’da çok ciddi iş potansiyeli olduğunu ve firmaların doğru maliyetlerle hizmet sunma çabası içinde olmasının önemine dikkat çekti: “Sektörde hiçbir firma, artık, düşük fiyat vererek hizmet sunma kapasitesinde ve gücünde değil. Şoför de, araç temin etmek de çok zor. Piyasanın şartları taşıma fiyatlarının olması gereken noktayı gösteriyor. Son 2 senedir firmalara yapılan araç satışları bireysel tarafa göre çok daha fazla. Çünkü tedarikçi iyi fiyata çalışmadığı için sistemden çıkıyor. Firmalar da araç bulamadığı için mecburen özmal yatırımı yapıyor. Bundan sonraki süreçte herkesin daha doğru bir hesap yapması gerekiyor. Sunulan hizmette elde edilecek gelirin yapılan yatırımları ve maliyetleri karşılaması gerekiyor. Tedarikçinin mutlu bir şekilde çalışacağı fiyat seviyesine gelinmeli. Bugünkü hesaplamalarda 16 kişilik bir minibüsün aylık 15 bin TL’lik ciroya ulaşması gerekiyor. 22 gün çalıştığını düşünürsek bir aracın günlük 600-700 TL geliri olacak ki, bu seviyeye gelsin. Ama tek bir işle bunu sağlamak çok zor. Biz bu gelirin elde edilmesi için kademeli saat talebimizi sürekli dile getiriyoruz.”

Efe Tur satışı

Efe Tur’un Kamil Koç’a satışı görüşmelerinin sürdüğünü de belirten Levent Birant, “Şartların oluşması gerekiyor. Talepler var. İki taraf da değerlendiriyor. Uzun yol tarafı, servis taşımacılığından daha kötü durumda. 2 yıldır zarar ediyor ve en dip seviyede. Kurlara baktığımızda da, araç fiyatları çok arttı. 8 bin otobüs var şehirlerarası tarafında, ama yeni otobüs satışı 300-400 civarlarında. Bu durumda bu işleri sürdürmek ne kadar kârlı düşünmek gerekiyor. Uzun vadede şehirlerarasından tamamen çıkmayı düşünüyoruz. Kentiçi toplu ulaşımaya enerjimizi ve kaynaklarımızı ayırma düşüncemiz var. Çünkü sürdürülebilir bir ticaret yok şehirlerarasında. Şehirlerarasında, en azından 3 yıl kadar normale dönüşün pek mümkün olmadığını görüyoruz. Bu işin temelinde öğrenciler var. Üniversitelerde hibrit eğitime geçildi. Yarısı var, yansı yok. Binek araç seyahatleri çok arttı. Demiryolları hatları geliyor. Kamil Koç daha uzun vadeli bakıyor olabilir. Bir iki ay içinde bu netleşir. Olmazsa da firmamızla ilgili bir sıkıntımız yok. Dursa da büyük bir yük değil. Araç yenilemesi yapmayız. Bizim hatlarımız zaten niş hatlar. Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet yoluna devam eder. Çok kaynak ve enerji harcadık. Bunu başka alanlarda değerlendireydik çok daha avantajlı olurdu. 2022 için şehirlerarasında yatırım planı olmaz. 2023’e bakarız” dedi.

Türkiye'nin Uluslararası Ulaşım Operatörü

1989 yılında hizmete başlayan **Gürsel**, Türkiye’nin tamamında günlük yaklaşık 5.000’in üzerinde aracı ile 200.000 personel ve 40.000 öğrenciye, ülke genelinde 500’ün üzerinde kuruluşa hizmet veriyor. Yolcu taşımacılığında sektörel lider olarak, Kent İçi Toplu Taşıma Operatörlüğü’nü uluslararası platforma taşıyarak Ürdün’ün başkenti Amman’da **Gürsel Autobus** olarak, şehir içi toplu taşıma hizmetleri için, komple filo ve garaj yönetimi hizmetlerini yürütüyor. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı faaliyetlerini, **İzmit Seyahat**’le sürdürüyor.

var. İkinci dönem başlamadan en az yüzde 20 zam geleceğini düşünüyorum. Bununla ilgili belediyeye de, İTO’ya da talebimizi ilettik. Yeni zam almak zorunluluk. Fiyatları belli bir seviyeye getirilmezse personel taşımacılığı tarafında da bu sorun olacak” dedi.

270 araç yatırımı yaptık

2021 yılını 270 araç yatırımı ile kapatacaklarını da belirten Levent Birant, “Büyük otobüs de, 27’lik grup ve HTA ile binek araç grubu da var bunun içinde. Piyasadan araç temininde sorun yaşamaydık, bu kadar araç yatırımı yapmazdık. Okullar açılırken bu sorunu gördük ve bunun 100 adedini Eylül ayında aldık ama bu araçlara şoför bulamadık. Şirketteki elinde belgesi olan herkesi araçlara bindirdik. Bakım grubundaki arkadaşlar da bu araçları kullandı ve Eylül ayındaki sıkıntıyı aştık. İstanbul’daki trafik sıkışıklığı nedeniyle 5 bin araç ile vereceğimiz hizmet 7 bin araçla yapmak zorunda kalıyoruz. Araç ihtiyacı da artacak, maliyetler de artacak. 2022 Haziran ayına kadar bu durum çok değişmeyecek” dedi.. ■

Şoför sorunu büyüdü

Bugüne kadar sektörde şoför sorunu olmadığını belirten Birant, “Şu an iyi şoför bulmakta zorlanıyoruz. Gürsel Tur olarak ufak araçlarda 3 bin 250, midibüslerde 3 bin 750, otobüslerde ise 4 bin 250 TL olan ücretlerimiz yılbaşında en iyi ücretlerdi. Şu anda bu rakamların yüzde 15-20 daha fazlasını vererek transfer etme çabaları var. İnternet site satışlarındaki artışlarla birlikte şoför sorunu büyüdü. Orada 6-7-10 bin TL’lere kadar ücret elde ediyorlar. Şoförlere daha iyi ücret verebilmemiz, taşıma fiyatlarının daha iyi seviyelere gelmesi ile mümkün olacak” dedi.

Okul ücretlerine güncelleme

“Okulların servis hizmeti verecek firma bulmakta zorlandıklarını biz sahada görüyoruz” diyen Levent Birant, “Okulların ikinci dönemine yönelik fiyatlarda bir güncelleme talebimiz var. Yoksa bu işi yapacak firma bulamayacaklar. UKOME’nin yüzde 15 zammını yüzde 50’ye varan maliyet artışı çoktan geride bıraktı. Servis hizmeti verilmesi isteniyorsa bunun bedeli

Şehirlerarasında yeni örgütlenme

Şehirlerarasında firma sahiplerinin yeni örgütlenme çalışmalarının devam ettiğini de belirten Levent Birant, “Bu yeni oluşum, sektörün kendi yapacağı planlamalara ve düzenlemelere odaklanmalı. Esas sorun burada. Sektördeki verimsizlikte kim muhatap? Firmaların kendisi. Buna çözüm bulacak olan da yine firmalar. Ortak bilet satış platformu, servislerin kaldırılması, şehinde bilet satış yerleri üzerinden bir birliktelik sergilesin. Bu birliğin bir iktisadi teşebbüsü olur, orada bir avantaj sağlar. Bir otobüsün yüzde 70 kapasitesi masrafa gidiyor. Şu andaki federasyon yönetiminde olanlar ücretli çalışanlar ve onlar bu işin ekonomik olarak kârını veya zararını gören bir noktada değiller. Bu dernek kuruluşu önemliydi. Acil olarak iktisadi işletmesi kurulup hızlı şekilde bilet satış otomasyonu, acente sistemi ve saat optimizasyonu yaparak, herkes için bir ekmeği nasıl ikiye çıkarırız diye bakmalı. Başka çıkış yolu yok. Şu anda bu iş yapılabilir bir noktada değil” dedi.



Sektör lideri Levent Birant ile Gürsel’in Kartal Soğanlık’taki merkezinde görüştük. Erkan Yılmaz

Ürdün’de toplu taşıma faaliyeti

Ürdün’ün başkenti Amman’da toplu taşıma operasyonların 2019 Haziran ayında başladığını belirten Levent Birant, “Pandemi süreci orada da etkili oldu. Ama iş devam etti. 2021 Haziran ayında metrobüs hatlarının birinci fazı bitti. Temmuz ayında metrobüsler çalışmaya başladı. Şu an hem kentiçi ulaşımında hem de metrobüs tarafında 136 araçla çalışıyoruz. 135 araçlık yeni bir ihale yapıldı. Otokar ihaleyi kazandı. Bu araçların işletimi ile ilgili süreç devam ediyor. Arkasından 2,5 sene içerisinde metrobüsle ilgili yeni bir satın almayı planlıyorlar. En büyük aday biziz. Birkaç sene içerisinde orası daha da iyi olacak” dedi.



İŞLER FARKLI FARKLI CEVAP HEP AYNI



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

CANTER

KAHVEYE BEKLİYORUZ

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



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

Mercedes-Benz Türk, Türkiye'den ihraç edilen 4 otobüsten 3'ünü üretiyor. İç pazara da 218 otobüs satışı gerçekleştirdi

Türkiye'den ihraç edilen her 4 otobüsten 3'ünü üreten Mercedes-Benz Türk, dünyanın dört bir yanına otobüs ihraç ederek bu alandaki başarısını sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk, Ocak - Ekim 2021 döneminde Türkiye iç pazarına 178 adet şehirlerarası, 40 adet de şehiriçi otobüs olmak üzere toplamda 218 adet otobüs satışı gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüslerin ihracatına da hız kesmeden devam etti.

En büyük ihracat pazarı Avrupa

Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen otobüsler, ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerine ihraç ediliyor. Mercedes-Benz Türk ürettiği otobüsleri aynı zamanda Suudi Arabistan, Katar, Reunion gibi farklı kıtalardaki bölgelere de ihraç ediyor.

Fransa'ya 105 otobüs

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen otobüslerin ihracatı Ekim 2021'de Fransa 105 adetle en fazla otobüs ihraç edilen ülke oldu. Fransa'yı 26 adetle İtalya takip ederken, Avusturya'ya da 6 adet otobüs ihracatı gerçekleştirildi. ■



SADECE TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN

Mercedes-Benz Tourrider Kuzey Amerika'ya ihraç edilecek

Kuzey Amerika pazarına özel olarak geliştirilen yeni Mercedes-Benz Tourrider, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilip, ihraç edilecek. Yeni Tourrider, Mercedes-Benz markasıyla Amerika pazarı için Hoşdere'de üretilen ilk otobüs olmasının yanı sıra, fabrikanın paslanmaz çelikten ürettiği ilk otobüs olacak.



Otokar'dan



Romanya'ya doğalgazlı otobüs ihracatı

Modern otobüsleri ile 50'den fazla ülkede milyonlarca yolcuya toplu taşımada üst düzey konfor sunan Otokar, Romanya'nın Ramnicu Valcea Belediyesi tarafından açılan otobüs ihalesini kazandı. 12 metre uzunluğundaki 16 adet doğalgazlı Kent CNG otobüs, 2022 yılında Romanyalıların hizmetine sunulacak.

Otokar, toplu taşıma için ürettiği otobüslerle Avrupa pazarında büyümeye devam

ediyor. Başta Avrupa olmak üzere, dünyanın 50'yi aşkın ülkesinde 35 binden fazla otobüsü ile milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkânı sunan Otokar; son olarak Romanya'nın Ramnicu Valcea Belediyesi tarafından açılan 16 adetlik doğalgazlı otobüs ihalesini kazandı. Otokar'ın alternatif yakıtlı araçlar konusunda sahip olduğu deneyim ile tasarlayıp ürettiği 12 metrelik Kent CNG otobüslerinin teslimatı 2022 yılında tamamlanacak. Otokar ayrıca, araçların 5 yıl/350 bin km boyunca bakım hizmetini de sunacak.

Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç; "Bükreş Belediyesi'nin açtığı 400 adetlik otobüs ihalesini kazanmamızı takiben 2018 yılında kurduğumuz Otokar Romanya şir-

ketimiz aracılığıyla Romanya'da büyümeye devam ediyoruz. Son olarak, Ramnicu Valcea Belediyesi'nin doğalgazlı otobüs ihalesini kazanmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi. ■

Doğalgazlı Kent otobüsleri

Modern iç ve dış görüntüsü, çevreci motoru, alçak taban girişi, yüksek yolcu kapasitesi, üstün yol tutuşu ve her mevsim ferah bir yolculuk vadeden güçlü klimasıyla dikkat çekiyor. ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistem ile maksimum güvenlik sunan araç; aynı zamanda toplu ulaşımında üst düzey konfor vad ediyor.

Karsan'dan Romanya'nın Deva Şehrine 26 Elektrikli Araç!

Çağın mobilite ihtiyaçlarına uygun modern toplu taşıma çözümleri sunan Karsan, 6 m'den

18 m'ye kadar sunduğu elektrikli ürün ailesiyle ülkelerin tercihi olmaya devam ediyor. Daha önce Romanya'nın birçok şehrine elektrikli araçlarını teslim eden ve yüksek adetli sözleşmelere imza atan Karsan, son olarak Deva şehri için düzenlenen elektrikli araç ihalesini kazandı. İhale kapsamında anlaşma sağlanan 22 adet e-JEST ve 4 adet e-ATAK'ın, Deva Belediyesi'nin ilk elektrikli araçları olarak 2022 yılının ikinci yarısında kente sunulması planlanıyor. Karsan'ın bu ihaleyle birlikte, Romanya genelinde gerçekleştirdiği elektrikli araç satışı ise 158 adede yükselmiş oldu. ■



Otokar'ın elektrikli otobüsü Avrupa tanıtımları devam ediyor

Kent Electra İtalya toplu ulaşımında test edildi

Türkiye'nin lider otobüs üreticisi Otokar, 12 metrelik elektrikli şehir içi otobüsü Kent Electra'nın Avrupa tanıtımlarına hız kesmeden devam ediyor. Daha temiz bir çevre, daha sessiz bir trafik ve yüksek verimlilik anlayışıyla üretilen Kent Electra'nın, Almanya, İspanya ve Romanya'nın ardından yeni durağı İtalya oldu. Kullanım profiline bağlı olarak tam şarjla 300 kilometre üzerinde menzil sunabilen 12 metrelik tam elektrikli Kent Electra, İtalya'da 9 bölgede özel ve kamu toplu taşıma şirketleri tarafından 1 ay süresince test edildi. ■



Havayolu ve demiryolu 80 milyon yolcumuzu aldı

2 Aralık 2021, Perşembe günü Blomberg TV’de katıldığım programda, sektörümüzün durumunu ve taleplerini aktarma imkanı elde ettim. Maliyetlerin çok fazla arttığı bu süreçte sektörümüze destekler verilmesine dikkat çektim. Toplam giderlerimizin içinde akaryakıtın payı yüzde 50’ye yakın. Hareketsizliğin en fazla olduğu döneme kış aylarına girdik. Ağır bir salgın süreci yaşadık. Bu süreçte yüzde 30 yüzde 50 arasında bir kapasite ile çalıştık. Şu anda ise hem yolcu sayısı daha düşük hem de akaryakıt daha pahalı. Rekabetin düzeyi daha da şiddetli. Sektörün en önemli sorunlarından birisi gerek sektörler arası gerekse sektör içinde yaşanan haksız ve yıkıcı rekabet.

Son 20 yılda ulaştırma alanında çok önemli işler yapıldı. Özellikle havalimanı taşımacılığı 9 kata yakın büyürken iç hatlarda 9 milyon olan yolcu sayısı 100 milyonu aştı. Bizim sektörümüzün ana hattı İstanbul-Ankara’dır, bu hatta günde 10 bin yolcumuz trene gitti. Öte yandan demiryolları ve havayolları sübvansede ediliyor. İstanbul’dan Ankara’ya hızlı trenle 80 TL’ye gidiyorsunuz, bunun muadil hatları Avrupa’da 150 Euro. Dolayısıyla bir taraftan sübvansede edilen, devlet tarafından desteklenen havayolu ve demiryolu taşımacılığı son 20 yılda sektörümüzden 80 milyon yolcu aldı.

Kayıt dışı taşımacılık

Bunun dışında özellikle son zamanlarda karayolu yolcu taşımacılığında kayıt dışı, usulsüz, korsan taşımacılık faaliyetleri de çok arttı. Bu durum, biraz da denetim ve yaptırım yetersizliğinden kaynaklanıyor. Uzak mesafeleri uçak aldı, orta mesafeleri tren aldı. Kısa mesafelerde de korsan taşımacılık alabildiğine gidiyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ve İstanbul Valiliği ile yaptığımız görüşmelerde sonuç almaya çalışıyoruz, ama yaptırımlar o kadar caydırıcı olmaktan uzak ki, otogarlara uğramıyorlar, şehrin kanatlarından yolcu alıyorlar. İstanbul’dan yapılan seferlerin yüzde 30’u Trakya bölgesine yapılıyordu, kayıt dışı taşımacılık ile bu yok artık. 2022’de Çanakkale Köprüsü açıldığında özellikle Güney Marmara ve Kuzey Ege bölgesine çok yoğun seferler olacak. Eğer korsan taşımacılığı önleyemezsek taşımacılık kayıt dışına kayacak, kurallara göre taşımacılık yapan sektör mensuplarımız çok büyük mağduriyetler yaşayacak.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

felarda de korsan taşımacılık alabildiğine gidiyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ve İstanbul Valiliği ile yaptığımız görüşmelerde sonuç almaya çalışıyoruz, ama yaptırımlar o kadar caydırıcı olmaktan uzak ki, otogarlara uğramıyorlar, şehrin kanatlarından yolcu alıyorlar. İstanbul’dan yapılan seferlerin yüzde 30’u Trakya bölgesine yapılıyordu, kayıt dışı taşımacılık ile bu yok artık. 2022’de Çanakkale Köprüsü açıldığında özellikle Güney Marmara ve Kuzey Ege bölgesine çok yoğun seferler olacak. Eğer korsan taşımacılığı önleyemezsek taşımacılık kayıt dışına kayacak, kurallara göre taşımacılık yapan sektör mensuplarımız çok büyük mağduriyetler yaşayacak.

Ulaşım ve entegrasyon unsuru

Kurlarda yaşanan artışla birlikte Türkiye’ye komşu ülkelerden, çok sayıda yabancı günübirlik gelenler oluyor. Bulgaristan’dan Edirne’ye gelenlerin sayısı milyonlara ulaştı. Bu insanlar hem akaryakıt alıyor hem ürün alıyor. Bu sürdürülebilir bir durum mudur? Ama şunu unutmamak gerekir ki, karayolu taşımacılığı diğer sistemlerin tamamlayıcısı ve ekonomik bir alternatifidir. Böyle baktığımızda biz diğer taşıma modlarını kullanan insanların ulaşım taleplerine de

cevap veriyoruz. Dolayısıyla ulaşım entegrasyonunun vazgeçilmez unsuru karayolu taşımacılığıdır. Karayolu taşımacılığı yoksa diğer sistemlerin de yürümesi mümkün olmaz.

Sektörel destekler

Demiryolu ve havayoluna sağlanan oranlarda sübvansede edilmemek bile, KDV oranlarında indirim, ÖTV’nin kaldırılması, gelir vergisinde indirim yapılması, istihdam ve akaryakıtta vergi iadesi gibi birtakım desteklere ihtiyacı var. 20 yıl öncesine göre ulaşım güvenliğini tehdit eden boyuta gelen ekonomik sorunlar yaşıyoruz. Şoför bulamıyoruz. Şoför temini dünyanın sorunu haline geldi. Bizim ülkemizde de firmalarımız, para kazanamadıkları için ağır çalışma koşulları içerisinde hak ettikleri ücreti veremiyorlar. Dolayısıyla şoför sorunu giderek büyüyecek. Onun için karayolu yolcu taşımacılığı insanın temel hakkı olan ulaşım ihtiyacını karşılayan toplu taşıma sistemidir.

Maliyet artışı sadece akaryakıt ile kalmayacak, otoyol ve köprülerin de getireceği ağır maliyetler olacak. Karayolu taşımacılarının çok daha az maliyetlerle bu yolları ve köprüleri kullanması gerektiğine inanıyoruz. 3. Köprü zorunluluğu nedeniyle 70 km daha fazla yol yapıyoruz. Osmangazi Köprüsü geçişine baktığımızda, İzmir’e giden bir otobüs sadece 900 lira köprü ve otoban ücreti ödemek durumunda kalıyor. Yakıtı koyduğunuzda para kazanma şansı sıfır. Ulaştırma politikalarının hazırlanmasında karayolunun yerini ve önemini Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımızın ve Sayın Cumhurbaşkanımızın dikkate alması lazım. Sektörün yaşadığı sıkıntılar ulaşım güvenliğini tehdit eder boyutlara geldi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Pazar dinamiktir

Müşteri kaybetmek, her şirketin korkulu rüyasıdır. Büyük ya da küçük tüm şirketler müşteri kaybetmekten korkarlar.

Müşteri kaybı, şirketin faaliyet gösterdiği kategoriye göre farklı dinamikler ve sonuçlar doğurur. Dayanaksız tüketim malları satan bir markanın tüketicisinin rakip markayı satın almasıyla bir bankanın müşterisini kaybetmesi aynı şeyler değildir.

İnsanların kendilerine birkaç markadan oluşan bir seçenek oluşturdukları ve bu marka seçkisi içinden alışveriş yaptıkları market, giyim, teknoloji, yeme içme, seyahat, eğlence gibi ürünlere repertuar ürünleri denir.

Repertuar pazarında bir tüketicinin bir alışverişinde marka değiştirmesi, bir sonraki seferde bir önceki markasına geri dönemeyeceği anlamına gelmez. Tüketiciler kendi seçkilerine aldıkları markalar arasından her seferinde farklı bir marka satın alabilirler. Tek bir markaya değil, oluşturdukları marka seçkisine sadık kalırlar. Repertuar pazarlarında insanların markalara sadakatleri çoklu bir sadakattir.

Repertuar pazarlarının dışında kalan ürün ve hizmetler ise abonelik üzerine kuruludur. Cep telefonu, banka, kredi kartı, sigorta, dijital platformlar gibi ürün ve hizmetler abonelik pazarlarıdır. Bu pazarlarda insanlar bir markayı bıraktıkları zaman bir daha o markaya geri dönmeleri ya çok uzun süre sonra gerçekleşir ya da hiç gerçekleşmez. Bu nedenle abonelik pazarlarında faaliyet gösteren şirketler müşteri kaybına karşı daha çok duyarlıdırlar.

Mevcut müşterileri elde tutma konusu, abonelik pazarlarında faaliyet gösteren şirketlerin en önemli gündem maddesidir. Her yıl kendilerine, oranları düşürme hedefi koyarlar. Müşterilerin ayrılmasını engellemek için özel ekipler kurarlar. Hatta bazı şirketler ticari ahlak sınırlarını da aşarak, müşterilerin kendilerini terk etmesini engelleyen süreçler bile geliştirirler.

Şirketlerin büyümesinin, bir taraftan yeni müşteri kazanmalarına, diğer taraftan da mevcut müşterilerini ellerinde tutup onlara tekrar satış yapmalarına bağlı olduğunu herkes bilir. Şirket yöneticilerinin büyük bir çoğunluğu da ellerindeki müşterileri korumanın, yeni müşteri edinmeye kıyasla daha ucuz ve daha kârlı olduğuna inanır.

Gerçek hayatta hiç bir şirketin bütün müşterilerini elinde tutması mümkün değildir. Bütün markalar ve sağlıklı büyüyen markalar da müşteri kaybeder. Bu kayıpların yarısında şirketin hiçbir sorumluluğu yoktur. Bu kayıplar hizmet kalitesinde azalma veya fiyatın pahalı olması gibi nedenlere bağlı değildir. Genel bir kural olarak bir şirketi terk eden insanlar, evlenme, taşınma, emekli olma gibi kendi hayat koşullarının, hayat tarzlarının, ihtiyaçlarının, zevklerinin değişmesi nedeniyle markalarla ilişkilerini keserler. Bu nedenle, müşteri kaybını sıfırlamayı ya da çok azaltmayı hedeflemek eşyanın tabiatına aykırıdır.

Müşteri kaybını tamamen durdurmak mümkün değildir ama şirketler, yeni kullanıcı kazanarak büyüdükleri takdirde, iki olumlu etkiyi birden hissederler. Birincisi, müşteri kayıpların oransal olarak azalır; ikincisi, Çifte Risk Kanununun öngördüğü gibi, sadakat oranları artar. Müşteri tabanlarında büyük devinimler yaşamak istemeyen ve sadakat oranlarını artırmak isteyen şirketler, mutlaka yeni müşteri kazanarak büyümeyi hedeflemelidirler. Bir markanın sağlıklı bir müşteri tabanına sahip olması için kullanıcı sayısını artırması şarttır.

Yeni müşteri kazanmaya öncelik vermek, şirketlerin ürün-hizmet kalitesine ve müşteri memnuniyetine yatırım yapmalarını dışlamaz. Ama büyümenin ve kar etmenin yolu, yeni müşteri edinmekten geçer. Markaların, müşteri memnuniyet seviyelerini korumaları için önceliklerini yeni müşteri edinmeye vermeleri gerekir.

Yeni müşteri edinmek için, her markanın satış kanallarında daha fazla sayıda tüketicinin karşısına çıkması; buralarda markanın kaliteli bir bulunurluğa sahip olması ve satın alma esnasında insanların aklına gelen marka olmak için kesintisiz reklam yapması gerekir. Özetle büyümenin yolu, markayı bilinir ve bulunur kılmaktır.

Hiçbir şirket müşteri (tüketicisi) sayısını artırmadan, aynı kullanıcıları daha uzun süre elinde tutup, onlara daha fazla satarak yani onları daha sadık kılarak büyüyemez.

Markaların müşteri kaybını durdurmaya öncelik vermek yerine yeni müşteri kazanmaya yatırım yapmaları gerekir. ■

‘Sustainable Bus of the Year 2022’ seçildi

Bu yıl 4’üncüsü düzenlenen Sustainable Bus Award (Sby Award) – Sürdürülebilir Otobüs Ödülü, Avrupa pazarındaki en inovatif ve sürdürülebilir otobüslere veriliyor. Sby Award’da ödül kazananlarından biri de; Seyahat Otobüsü kategorisinde rakiplerini geride bırakan MAN Lion's Coach oldu. Lion’s Coach’ın alternatif yakıtlarla yüzde yüz uyumlu güçlü motoru, yüksek araç verimi, geri dönüştürülmüş malzemeden yapılmış yeni nesil koltukları gibi birçok özelliği, jürinin kararını etkileyen unsurlar oldu.

19 Kasım 2021 Cuma günü düzenlenen dijital etkinlikte ödülü kabul eden MAN Truck &



Bus Otobüs Ürün Başkanı Rudi Kuchta, "MAN Lion's Coach’un uzman jüriyi etkilemesinden ve ‘Sustainable Bus of the Year 2022’ ödülünü kazanmasından çok mutluyuz. Bu, şehir otobüsü, şehirlerarası otobüs ve seyahat otobüsü sektöründe

sürdürülebilirlik konusunun hakkını veren ilk ve tek Avrupa ödülümüzdür. Aynı zamanda çevre dostu çözümlere tüketmez bağlılığımızı da teslim etmektedir ve bununla da gurur duyuyoruz" dedi. ■



TEMSA ve BEŞİKTAŞ yol arkadaşlıklarını 8.yılda da sürdürüyor



TEMSA Beşiktaş Futbol Takımı, Basketbol Takımı ve Hentbol Takımı için hazırladığı 3 otobüs Vodafone Park'ta düzenlenen törenle teslim edildi.

12 Kasım Cuma günü düzenlenen Törene Beşiktaş Kulübü Genel Sekreteri ve İcra Kurulu Başkanı **Mesut Urgancılar** ile TEMSA CEO'su **Tolga Kaan Doğancıoğlu** ve TEMSA Kurumsal İlişkiler Müdürü **Ebru Ersan** katıldı.

TEMSA'nın bize sağlamış olduğu kazanç 5 milyon lira

Araçların teslim töreni öncesinde düzenlenen basın toplantısında konuşan **Beşiktaş Kulübü Genel Sekreteri ve İcra Kurulu Başkanı Mesut Urgancılar**, sponsorluk anlamında bereketli bir hafta



geçirdiklerini dile getirerek, "Bu hafta imzaladığımız ikinci sponsorluk anlaşması. TEMSA ile beraberliğimizin 8. yılına girdik. TEMSA CEO'su sayın Tolga Kaan Doğancıoğlu ailecek Beşiktaşlı ve tribün arkadaşımız. Bu yüzden de gurur duyuyoruz. Futbol takımımızla başlayan iş birliğimiz geçen yıl hentbol ile taçlanmıştı. Bu yıl da basketbol takımımızla sponsorluğumuza devam ediyor. Tüm sporcuların fiziksel özellikleri farklı olduğu için otobüslerin iç tasarımı birbirinden farklı. Bu özen için de ayrıca teşekkür ediyoruz. Geçen sezon TEMSA'nın bize sağlamış olduğu kazanç 5 milyon lira civarındaydı." diye konuştu.

TEMSA ile BEŞİKTAŞ birlikteliği örnek

sponsorluklardan biridir

Sporda finansal sürdürülebilirlik için sponsorlukların olmazsa olmaz koşul olduğunu aktaran Urgancılar, "Tüm sponsorluklarımız için asıl olan hep beraber bu yolculuğun tadını çıkarmak. TEMSA ile Beşiktaş iş birliği, sporda örnek sponsorluklardan biridir. Temsa araçlar noktasında her zaman ihtiyaçlara uygun çözümler üretiyor." dedi.

Bu birliktelikte 8.yıla geldik

TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu da Beşiktaş Kulübü ile yaptıkları sponsorluk anlaşmasından duydukları memnuniyeti dile getirerek, "Burada bulunmak keyif verici. TEMSA ve Beşiktaş işbirliği 7 yıldır sürüyor. Bir sponsorluğun 1, 2 yıl sürmesini

beklersiniz ama artık 8.yıla geldik. Bu artık bizim için bir iş ortaklığı ve aynı vizyonu paylaştığımız bir birliktelik olarak görüyoruz. Bu yüzden çok heyecanlıyız ve mutluyuz. Beşiktaş'ı geçtiğimiz 7 yılda mücadele ettiği tüm kulvarlarda, gittikleri her yerde araçlarımızla hem yurtiçinde hem Şampiyonlar Ligi yolculuğunda desteklemeye araçlarımızla destekleye ve her yerde evlerinde hissetmeleri için gayret gösterdik. Bunun hentbol ve basketbol ile desteklenmesi bizim açımızdan da çok önemli. Zaman zaman ihtiyaç olduğunda diğer spor branşlarında destek olmaya devam ediyoruz. İki büyük kurum için vizyon birlikteliği. Biz her işimizi tutkuyla yapmaya özen gösteriyoruz. Burada bulunmaktan ve bu işbirliğini paylaşmaktan mutluyuz " değerlendirmesinde bulundu. ■

Temsa'nın çevreci otobüsleri

TEMSA'nın çevreci E6 dizel motorlu LF12 modeli İsrail yollarındaki yerini alıyor. İsrail'in en büyük operatörlerinden Dalhom Motors'a 48 adet araç teslimi gerçekleştiren TEMSA, son sevkiyat ile bir yıl içerisinde şirketin filosuna

toplam 83 adet TEMSA markalı aracı dahil etmiş oldu.

Avrupa pazarındaki ihracat atağı ile önemli teslimatlara imza atan TEMSA farklı coğrafyalardaki büyümesini de sürdürüyor. TEMSA, geliştirdiği toplu taşıma sistemleriyle hem yurt içinde hem de yurtdışında müşteri ihtiyaçlarına en uygun araçları pazarlara sunmaya devam ediyor.

Şehirlere modern çözümler sunan TEMSA'nın çevreci E6 dizel motorlu LF12 modeli İsrail yollarındaki

sayısını artırmaya devam ediyor. TEMSA son olarak, İsrail'in en büyük operatörlerinden olan Dalhom Motors Ltd. şirketine araç teslimi gerçekleştirdi.

Sözleşme kapsamında, şirketin filosuna 48 adet LF12 model TEMSA aracı dahil edildi. Yapılan son sevkiyat ile bir yıllık süre içerisinde TEMSA markalı araç sayısı 83'e yükselten şirketin, İsrail'de hatta girmeye hazır olarak aldığı son araçlar, 1 Ocak 2022'de İsrail'in Netanya şehri halkının hizmetine sunulacak.

Bir yılda 83 araç teslimi

Şehir ulaşımı çözümlerinde edindiği tecrübeyi otobüslere yansıtan TEMSA, sevki yapılan 48 adet

LF12 modelini en ince ayrıntısına kadar tasarladı. İsrail'in en büyük operatörlerinden olan Dalhom Motors Ltd.'nin istediği tüm opsiyonların TEMSA imzasıyla yer aldığı otobüslerde dikkat çeken detaylar yer aldı. TEMSA ve Dalhom Motors Ltd. iş birliğiyle araçların destinasyon panosu, bilet makinesi gibi operatör özel isteklerini de içeren tüm opsiyonları TEMSA fabrikasında tamamlandı.

TEMSA'nın yurt dışı pazarlardaki etkinliğinin her geçen gün arttığının altını çizen, **TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp**, "TEMSA için 2021 yılı büyüme ve yer aldığı pazarlarda sağlam adımlarla ilerleme senesi oldu. Son olarak İsrail'e bir yıl içinde teslim ettiğimiz toplam 83 adetlik araç filosunun şehrin mimarisine ayak uydurmasının yanı sıra ekonomik, konforlu, güvenli ve çevreci yapısıyla da 'Akıllı şehirler' vizyonuna da örnek olacağına inanıyoruz. Avrupa pazarında söz sahibi olduğumuz bir yılın sonunda yaptığımız bu teslimat ile Ortadoğu pazarında da sağlam bir pozisyon aldık." dedi. ■



1

MAN'ın yeni Aslanı TG3 serisinin Türkiye lansmanı yapıldı



AR-GE çalışması 5 yıl sürdü

Trucknology Generation serisinin bu yeni nesli için; 5 yıl süren Ar-Ge çalışmaları yapıldı, 12 milyon saat çalışıldı, 2.8 milyon satır bilgisayar kodu yazıldı, 4 milyon kilometre test sürüşü yapıldı, 2.100 MAN çalışanı ve 3.000 sürücü ile görüşüldü. Tüm bunların sonucunda ortaya çıkan yeni nesil TG3 ile MAN, standartları yeniden belirledi.

Red Dot Awards 2020 ve International Truck of the Year 2021 - Yılın Kamyonu gibi prestijli ödülleri toplayan MAN'ın yeni nesil TG3 serisinin Türkiye Lansmanı, İstanbul'da Swisshotel The Bosphorus'da yapılan özel bir törenle gerçekleştirildi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Genel Müdür Tuncay Bekiroğlu ve Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara'nın ev sahipliğinde gerçekleşen lansmana MAN Truck & Bus AG'den, Kıdemli Başkan Yardım-



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu: "İnsanlık, tüm hızı ile Dijital Çağı yaşıyor ve dünya adeta bir eşikten geçiyor. Trucknology Generation 3 teknolojisi, bu bilinçle ve yaşam boyu iş ortaklarımızın gücüne güç, kazancına kazanç katmak amacıyla geliştirildi."

nolojik bir devrime şahitlik edeceksiniz" diyerek başlayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu şunları söyledi: "Dijital çağı yaşıyoruz ve dünya adeta bir eşikten geçiyor. İnsanlığı, bugün artık her güne yeni bir bilimsel buluşla uyanarak, teknolojinin evrensel dilinde 'connected' hale geliyor. Yeni teknolojilere hızlı adapte

olabilen toplumlar, yeni teknolojileri kullanabilen organizasyonlar, edindikleri kabiliyetlerle kurumlar ve markalar arasında fark yaratarak 'online' oluyor. Teknolojik dili konuşamayanlar ise yine teknolojinin evrensel dilinde 'offline' hale dönüşüyor."

Tamamen dijital ve her zaman online

"Trucknology Generation 3 teknolojisi yaşam boyu iş ortaklarımızın gücüne güç, kazancına kazanç katmak amacıyla geliştirildi" vurgusu yapan Tuncay Bekiroğlu, "Karşımızdaki, artık sadece bir kara taşıtı değil. O, artık baştan aşağı beceriyle donatılmış ve zeki, üstün bir teknolojik aygıt. Tamamen dijital ve her zaman online. O, her şeyden önce bir 'Connected Truck'. O MAN'ın Yeni Aslanı ve Yaşam Boyu İş Ortaklığımız için; 'Maksimum Emre Amadeliği', 'Minimum Yaşam Boyu Maliyet', 'Optimum Yol ve Sürüş Güvenliği', 'Konforlu Sürüş ve Yaşam Alanı', 'Üst Düzey İnsan ve Araç Etkileşimi' gibi tüm argümanlarıyla benzersiz avantajlar sunuyor" dedi.

Devamı 16'da



Tuncay Bekiroğlu

Serkan Sara

cısı - Avrupa Satış Bölgesi Başkanı Johan Björner'in yanı sıra İtalya, Polonya, Avusturya, Yunanistan, Danimarka, Belçika, Portekiz, İngiltere, İspanya ülke yöneticileri ve şirket yetkilileri de katıldı. Pandemi tedbirlerine tam uyumla düzenlenen MAN TG3 Lansmanı'na, müşteri ve iş ortaklarından oluşan yaklaşık 500 kişilik bir davetli topluluğu da katıldı. Lansmanda, TG3'ün oluşumunda MAN çalışanlarından müşterilerine kadar herkesin katkısı olduğu da vurgulandı. Bu doğrultuda "Sizler de bu büyük başarının mimarlarındansınız. Öyleyse herkes bu ödülün bir parça taşıyın" sloganı ile International Truck Of The Year 2021 ödülü sembolik olarak eritilerek geceye özel üretilen yaka iğneleri tüm lansman katılımcılarına dağıtıldı.

Teknolojik bir devrime şahitlik edeceksiniz

Gecede konuşmasına "MAN tarihindeki önemli günlerden birine, tek-



MAN'ın yeni Aslanı TG3 serisinin Türkiye lansmanı yapıldı

Dans gösterisinin de eşlik ettiği lansman, sanatçı Şevval Sam'ın renkli ve etkileyici sahne performansı ile tamamlandı.

Baştarafı 15'te

MAN TG3 Serisi rekabette fark yaratacak

TG3'ün rekabette fark yaratacağını da belirten Tuncay Bekiroğlu, sektör standartlarının erişilmez bir seviyeye yükseldiğini söyledi: TG3, iş ortaklarımıza, yaşam boyu maliyetler konusunda da, rekabet de fark yaratacak fırsatlar sunuyor. Bu avantajların en önemlisi ise hiç şüphesiz TG3'ün kalbi, yani motoru. MAN olarak yakıt tük-

ketiminde Euro-6D motorlu araçlarımızla sağladığımız yüzde 8.2'lik tüketim avantajı, TG3 araçlarımızı donatan Euro-6E motorlarımızla yüzde 3.7 daha da iyileştirilerek, sektör standartları erişilmez bir seviyeye yükseltiyor. Euro-6E motorlarımız yalnızca yakıt tüketimi ile değil, aynı zamanda motor ömrü ve bakım aralıkları konularında da yepyeni sektör standartları oluşturuyor. Bu motorlarımızda kullanılan ateş çemberi teknolojisi ile motor ömrü 2 milyon kilometreye varan mesafeye, bakım aralıkları ise tam 140 bin kilometre seviyelerine çıkıyor. Bu sayede bakım onarım maliyetlerinde benzersiz bir avantaj sağlanırken, buna ek olarak TG3 Akıllı Yönetim Sistemi ile de arızalar henüz oluşmadan riskler tespit ediliyor. Connected TG3, ürettiği datayı MAN servis ağıyla paylaşarak, önleyici bakım ile de potansiyel riskleri ortadan kaldırıyor. Böylece 'emre amadeli' maksimize ediliyor. 'Efficient Cruise' da, TG3'te kullanılan bir diğer devrimsel teknoloji. Connected TG3, bilgisayardaki topografik haritayı sürekli güncelliyor. GPS destekli 'Efficient Cruise' sistemi ise seyir rotasının topografik yapısını hesaba katarak, yapay zekâ sayesinde gerekli motor devrini, sürüş hızını kullanıcı müdahalesi olmadan optimize ediyor.

Standartları yeniden belirledi

MAN'ın yeni nesil TG3 serisi araçlarını dijital bir aygıt olarak tanımlayan **MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara**, "Bu teknolojik aygıt, sahip olduğu dijital platform sayesinde lojistik sektörünün tüm bileşenleri ile iletişim halinde, rota, yük ve sürücü planlaması yapıyor. Servis ihtiyaçlarını takip ediyor. Sürücü becerileri dahil tüm süreci ayrıntılı olarak görüp, online olarak uzaktan yönetmemize olanak sağlıyor. Sürüş destek sistemleri, güvenliği maksimize ediyor. İşletmeci açısından bu kadar önemli değerler üreten MAN'ın Yeni Aslanı, aynı zamanda sürücüler için de çok önemli yenilikler sunuyor. Biz bunu Konforlu Sürüş ve Yaşam Alanı olarak tanımlıyoruz. TG3, bir sürücünün her anı düşünülerek dizayn edildi. Her şey kullanıcı dostu tasarımla başladı. Bu tasarımda kısa sürede O'na sektörün en prestijli tasarım ödülü olan Red Dot'u kazandırdı" dedi.

Rakipsiz bir konumda

TG3'ün benzersiz MAN Smart Select kontrol ünitesi ile de rakipsiz konumda olduğunu belirten Serkan Sara, "Tek bir hareketle sürücüsünü içeri alan yeni nesil MAN, kokpit içerisinde toplam 1.148 litre depolama hacmine sahip ve bu kabin, kesinlikle sınıfının en iddialısı. OptiView dijital ayna sistemi ise sürücüler için kör nokta sorununu artık tamamen ortadan kaldırıyor. Üstelik 'Dur-Kalk' özellikli sürüş yönetim sistemi de artık hayal değil, MAN TG3'te gerçek" dedi. ■



Ford Otosan'dan yeni girişim “Rakun” hafif mobilite çözümleri sunuyor

Ford Otosan, yeni girişimi Rakun Mobilite Teknoloji ve Ticaret AŞ ile yenilikçi ve hafif mobilite çözümleri arayan tüm kullanıcılar için farklı iş modelleriyle hizmet hedefliyor.



Haydar
Yenigü



Günümüzde, pek çok sektörde büyük dönüşümler yaşandığını ve kuralların yeniden yazıldığını vurgulayan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigü, “Müşterilerimizden aldığımız ilhamla, elektrikli araç üretiminde ve ticari araç üretiminde sahip olduğumuz bilgi birikimi ile son nokta teslimatına hizmet edecek, 4'ten az tekeri olan çevreci, elektrikli bir araç üretme hayalini kurduk. İşte Rakun da böylece doğmuş oldu” dedi.

Rakun Pro 2 ve Pro 3 ile işletmeler verilen siparişlerin teslimatını güvenilir, dayanıklı ve en önemlisi yüzde 100



elektrikli, dolayısıyla ses çıkarmayan, çevreye duyarlı bir şekilde yapabilme imkanı bulacak. Araçlar ilk etapta kurumsal müşterilerle kiralama ve satış yöntemi ile buluşacak. İlerleyen dönemlerde ise bireysel müşterilerin de Pro2 ve Pro3 ile yollarda olması planlanıyor. Araçların sürekli çalışır halde olması ve hızlı servis hizmeti nedeniyle satış sonrası servise de ağırlık verilecek. ■



Mercedes-Benz Wörth Fabrikasında Seri üretim eActros bandtan indi

Mercedes-Benz, Haziran ayı sonunda dünya lansmanını gerçekleştirdiği eActros'un seri üretimine Wörth Fabrikası içerisinde yeni açılan “Geleceğin Kamyon Merkezi”nde başladı.

Wörth Fabrikası'nda yer alan Geleceğin Kamyon Merkezi, bandtan çıkan eActros ile birlikte operasyonlarına resmen başladı, gelecekte Mercedes-Benz markalı kamyonların elektrikli hale getirilmesi işlemi de bu merkezden yürütülecek. eEconic'in seri üretimine 2022'nin ikinci yarısında başlanması



planlanırken uzun yol taşımacılığına yönelik batarya elektrikli eActros çekicileri ise 2024 yılında seri üretimi hazır hale getirilecek.

Etkinlikte konuşan Mercedes-Benz Kamyonlarından Sorumlu

Daimler Truck AG Yönetim Kurulu Üyesi Karin Rådström, “eActros'larda seri üretime geçiyor olmamız sıfır emisyonlu taşımacılık hakkında ne kadar ciddi olduğumuzu kanıtlıyor. eActros, Mercedes-Benz'in ilk batarya elektrikli seri üretim kamyonu. Bu alanda seri üretime geçmek, bizim için de müşterilerimiz için de CO2 nötr karayolu taşımacılığı açısından da çok büyük bir adım. Geleceğin Mercedes-Benz kamyonlarının üretimine aslında bugünden başlıyoruz” dedi. ■

Yeni Renault Kangoo Van Yılın Ticari Aracı Seçildi

Yeni Renault Kangoo Van, 24 Avrupalı gazeteciden oluşan jüri tarafından 2022 Uluslararası Yılın Ticari Aracı (IVOTY) seçildi.

IVOTY Jüri Başkanı Jarlath Sweeney, Lyon'daki Solutrans ticaret fuarında, Renault Grubu Hafif Ticari Araçlar İş Birimi Kıdemli Başkan Yardımcısı Mark Sutcliffe'e yeni Kangoo Van için 2022 Uluslararası Yılın Ticari Aracı ödülünü

takdim etti. Ticari, endüstriyel ve ulaşım araçlarında uzman 24 önde gelen gazeteciden oluşan Pan-Avrupa jürisinin değerlendirmesinde, Renault'nun yeni hafif ticari aracı geçtiğimiz aylarda pazara sunulan 11 farklı markanın, 14 hafif ticari aracını geride bırakarak birinci oldu.

IVOTY jürisi, Uluslararası Yılın Ticari Aracı Ödülü'nü belirlerken; araçların hafif ticari araç sektörünün verimlilik, güvenlik, sürdürülebilirlik ve çevre standartlarına katkısı değerlendiriyor. ■



Teknoloji Ekrem Özcan



ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN İNOVASYON MERKEZİ TOSB'DA

TOSB, hepimizin malumu, Otomotiv Tedarik Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi. Alışılmışın dışında bir organize sanayi bölgesi olarak farklı projeler ve yatırımlarla sektörümüze, ülkemize katma değer üreten bir OSB. İşte, TOSB İnovasyon Merkezi de öncelikle sektörümüzün inovasyon merkezi olma adına TOSB'da 2018'de faaliyete geçirilmiş bir merkez. Global çapta rekabet ve ekonominin dinamikleriyle mücadele eden sanayicilerimizi, gündelik meselelerin ötesinde gerek otomotivdeki gerek sanayideki dönüşüm ve değişimi konularında farkındalıklarını artırma, adapte olmaları ve öncü aksiyonlar almaları konularında faaliyetlerini yürütüyor.

Sıklıkla sorulan sorulardan; bu merkezde ne tür hizmetler veriliyor?

Yürütülen projelerden daha önce bahsetmiştim. Bu yazıda, projelerin haricinde hizmet birimlerinden söz edeceğim.

TOSB İnovasyon Merkezi, 10 temel hizmet biriminden oluşuyor:

HIZLI PROTOTİPLEME ATÖLYESİ: Başta girişimler ve TOSB üye firmalar olmak üzere, sektöre hızlı prototip üretim desteği veren bu atölyede, Ar-Ge aşamasındaki projelere ait parçaların 3D baskıyla hızlı prototiplerinin elde edilmesi sağlanmakta. Böylelikle daha kısa zamanda daha uygun maliyetle performans testi imkanı bulunabiliyor; seri üretime geçmeden önce revizyon ve iyileştirmeler de kolaylıkla yapılabiliniyor.

TASARIM ATÖLYESİ: İleri Seviye Yüzey Modelleme, Mekanik Endüstriyel Tasarım Yazılımları ve Tasarım Programlarına ücretsiz erişim imkanı sağlanan bu atölyede, İki Boyutta Modelleme (Sketch), Tel Kafes Modelleme, Yüzey ve İleri Yüzey Modelleme, Katı Modelleme, Hibrit Tasarım, İleri Düzey Montaj, Sac Parça Modelleme, Serbest Yüzey Tasarımı ve Endüstriyel Tasarım, Kaynaklı Parça Tasarımı ve tüm bu araçlar ile kompleks yüzeyleri oluşturabilme imkanı, büyük ölçekli montajları kolayca açıp tasarım yapabilme imkanı ve 3B yazıcılarla data alış-verişinde bulunabilmesi imkanları sağlanmaktadır.

EĞİTİM ATÖLYESİ: Bu atölyede seminerler, konferanslar ve sertifika programları düzenlenmekte. Örneğin; TOSB üye firmalarımızın yöneticilerine, 12 günlük İnovasyon ve Dijital Dönüşüm Yönetimi Eğitimi; “5G Nedir, 5G'nin Otonom Araçlardaki Rolü” konulu, GSM sektörünün yöneticilerinin anlatımıyla seminerler düzenlenmiştir.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM OFİSİ: Dijital dönüşüm çözümleri sunan firmalarımızın rahatlıkla kullanabildiği, çözümlerini sergileyebildiği ve TOSB üyeleriyle bir araya gelebildiği, onlara özel bir alan.

GİRİŞİM EVİ: Girişimlerin müşteri ile bir araya geldiği, TOSB'da çalışabilecekleri her türlü ofis olanağı sağlanan bir alan olarak kullanılmaktadır.

BAĞLANTILI VE OTONOM ARAÇ TEST PARKURU: 4 çeşit pistten oluşan Test Parkurunda, bağlantılı ve otonom araçlara yönelik test çalışmaları sektörün önde gelen firmalarınca yürütülüyor. FEV, AVL, ADASTEK, SK ROBOTİC, LINK ROBOTIC gibi otonom araçlar üzerine çalışan firmalarımız tarafından çeşitli çalışmalar yürütülmekte.

OTOMOTİV MENTÖR AĞI: Otomotivde en az 10 yıl tecrübeli 44 otomotiv yöneticisinden oluşmakta. Girişimcilerimiz, ihtiyaçlarına göre ilgili mentorla randevulaşp görüş alışverişinde bulunuyorlar.

TÜRKİYE BAĞLANTILI VE OTONOM ARAÇLAR KÜMELENMESİ: Otomotiv ana ve yan sanayisi firmalarının yanında mobilite, robot teknolojisi vb. firmalarının da yer aldığı 63 firmadan oluşmaktadır.

<https://otonomkume.org/>

SANAL FABRİKA

STÜDYOSU: Sanal

gerçeklik teknolojisi altyapılı stüdyomuzda, üretim tesislerinin bakım süreçlerinden iş sağlığı ve güvenliği alanına kadar, otomasyon senaryolarını da önceden 3 boyutlu olarak simüle ederek firmalar için sağlıklı bir test imkanı sunan teknolojiler hakkında bilgi alınabiliyor. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 11 • Sayı: 388 • 6 Aralık 2021

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

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazır: **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Editor: **Korkut AKIN**

Grafik: **Ezgi Sezen BAŞKAN**

İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**

Reklam Rezervasyon: **0532 779 21 82**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri: **Atakent Mah. 234. Sok.**

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34397 Kültürköy - İstanbul

T: +90 850 202 0 779

Gsm: +90 0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz veriz.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazıların telif hakkı Pivrot Yayıncılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir. İzin alınmadan, kopya

gösterilecek dahi iktibas

edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU: **Cumhur ARAL**

Tırsan Van Eck İkiz Kat

YENİ ÜRÜN



Tırsan, 2019 yılında bünyesine kattığı, 2021 yılı itibariyle Adapazarı Mega Kampüs'te seri üretimine başladığı Van Eck Trailers'ın İkiz Kat aracının lansmanını Logitrans Fuarında gerçekleştirdi.

2019 yılında Tırsan ailesine katılan, 110 yıllık aile şirketi Van Eck, Hollanda merkezli, niş kutu ürünleri ile niş pazarının lideri bir treyler üreticisidir. Logitrans fuarında lansmanı yapılan İkiz Kat araçları, 3 standart treylerin taşıyacağı



yükü 2 İkiz Kat ile taşınmasını sağlarken, en kaliteli üretimleri ve garantili uzun ömürleri ile operasyonlarında en hızlı ve sürdürülebilir şekilde verimlilik artışı sağlanmasına olanak verir.

Lansman öncesi Tırsan standını ziyaret eden TIM Başkanı İsmail Gülle ve

Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürü Emre Orhan Öztelli, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu'ndan lansmanı yapılan Van Eck İkiz Kat aracı hakkında bilgi aldı. Ziyarette lojistik sektörü temsilcileri de yer aldı. ■

Şahin Nakliyat tamamı Tırsan olan filosunu 250 Araca Yükseltti



Gaziantep'in köklü firmalarından Şahin Nakliyat, son yatırımı ile tamamı Tırsan olan filosuna 30 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus Treyler ekledi.

Müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği en geniş ürün gamıyla sektöre yön veren ve lojistik firmalarının ilk tercihi olmaya devam eden Tırsan'ın gerçekleştirdiği teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu

Başkanı Çetin Nuhoglu, Şahin Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Memik Hilmi Taner, Yönetim Kurulu Üyesi Abdullah Taner, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Treyler Satış Uzmanı Orkun Demir katıldı. ■

Prometeon ile Frigo Nevnak Lojistik'ten 170 Araçlık iş birliği

Prometeon Lastik Grubu, Türkiye'deki filo işbirliklerini genişletmeye devam ediyor. Şirket bu doğrultuda; karayolu, havayolu, denizyolu ve intermodal taşımacılığı alanında uluslararası çapta hizmet sunan Frigo Nevnak Lojistik ile işbirliği yaptı.

Bu kapsamda Prometeon Türkiye, Frigo Nevnak Lojistik'in 170 araçlık filosuna "Pro Services" hizmetleri dahilinde yeni lastik ve kaplama lastik satışı, yurt içi-yurt dışı yol yardım, filo yönetimi ve maliyetleri düşürmeye yönelik danışmanlık hizmeti sunacak. Filoda yer alan 1050 adet lastiğin öl-



çümleri ve raporlamaları Prometeon Türkiye tarafından gerçekleştirilecek.

Prometeon Filo Satışları ve İş Geliştirme Müdürü İlke Bor, anlaşma ile ilgili "Prometeon olarak, Pro Services kapsamında her filo müşterimize özel 'terzi işi' çözümler sunarak, müşterilerimizin asıl işlerine odaklanmaları ve lastikten maksimum verim elde etmelerini sağlıyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Frigo Nevnak Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Gözkaya; "Prometeon'un Pro Services çözümleri ile lastik kaynaklı maliyetlerimizi düşürecekimize ve öngörülebilir bir lastik bütçesiyle çalışacağımıza inanıyoruz" açıklamasında bulundu. ■



I-Save özellikli yeni Volvo FH, %10'a varan yakıt tasarrufuyla daha verimli

I-Save teknolojiyle yeni Volvo FH, nakliye şirketlerinin yakıt maliyetlerini düşürüyor ve karbon ayak izini azaltmaya destek oluyor.

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü ve dünya genelinde inovatif kimliğiyle tanınan Volvo Trucks, I-Save özellikli yeni Volvo FH ile yakıt maliyetlerini %10'a kadar azaltıyor. ■



IVECO T WAY Alman tasarım ödülünü kazandı

Alman Tasarım Konseyi, Ticari Araçlar kategorisinde IVECO T-Way'i "Mükemmel Ürün Tasarımı" kategorisinde birinci seçti. En zorlu arazi görevlerinde sağlamlık ve güvenilirlik için tasarlanan T-Way, markanın ağır vasıta serisindeki en zor şartlara hazır inşaat kamyonudur ve yeni IVECO WAY ağır vasıta serisiyle birlikte markanın DNA'sını çağrıştıran temel tasarım öğelerine sahiptir. ■



Renault Trucks Saygı Otomotiv İle Kayseri'de

Saygı Otomotiv, yeni iş anlaşması ile Kayseri ve bölgesinde Renault Trucks araçlarının satış ve satış sonrası hizmetlerinden sorumlu yetkili bayi oluyor. Saygı Otomotiv ve Renault Trucks Türkiye'nin ev sahipliğinde çok sayıda taşımacılık profesyonelinin katıldığı açılış töreninde eş zamanlı olarak Renault Trucks'ın yeni T, T High, C ve K araçlarının lokal lansmanı da gerçekleştirildi.

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine; "Renault Trucks olarak Saygı Otomotiv ile Kayseri'de gerçekleştirdiğimiz açılış töreninde

yeni T, T High, C ve K serileri-miz ticari araç kullanıcıları tarafından incelendi. Kayseri'de Saygı Otomotiv'in deneyimi ve yeni araç gamımız ile bölgede Renault Trucks varlığını arttırmayı hedefliyoruz" diye belirtti.

Saygı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Saygı ise; "Saygı Otomotiv olarak ticari araçlar sektöründe 40 yılı aşkın bir deneyime sahibiz. 5000 m2 açık, 1200 m2 kapalı alana sahip yeni plazamızda Renault Trucks satış ve satış sonrası hizmetler sunacağız" dedi. ■



Yeni numaramızda biz bizeyiz.

Mercedes-Benz
444 628 4
İletişim Hattı **4 4 4 MBT 4**



Yükü ağır, işi zor olanları sadece yakınları anlar dedik. Mercedes-Benz Müşteri İletişim Merkezi numarasını ağır ticari araçlar ailemiz için özel olarak değiştirdik. Aradığınız an ulaşacağınız, her zaman yanınızda olan bir numara; **444 628 4**. Rehberinizi güncelleyin, çağrınıza hemen kulak verelim.

Mercedes-Benz

