



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, İkinci El Satış Direktörü **Aydın Yumrukçal**, Müşteri Hizmetleri Direktörü **Şinasi Ekincioglu**, Hafif Ticari Araç Ülke Satış Müdürü **Cumhuriyet Kutlubay** basını bilgilendirdi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy



“Mercedes-Benz otobüs alan her zaman kazanır”

Türkiye’de Şehirlerarası ve Turizm segmenti toplamında satılan 12 metre ve üzeri her 4 otobüsün minimum 3 adedi Mercedes-Benz marka. Bu bize, müşterilerimizin yıllardır markamıza duydukları güveni gösteriyor. Bu güveni sarmamak ve uzun yıllar boyunca devamını sağlamak en büyük sorumluluğumuz. Markamızı tercih ederek yatırım yapan müşterilerimizin araç yatırım değerlerini korumaları, araç yatırımlarının değer kaybetmemesi en hassas olduğumuz konu ve 2021 yılında da markamızı tercih ederek yatırım yapan müşterilerin yatırım değerlerini koruduklarını gözlemlediğimiz için çok memnunuz.

11-12'de

Kamil Koç Genel Md. Kadir Boysan:
300 binden fazla seferle 10 milyondan
fazla yolcuya hizmet verdik



2022 hedefimiz; yüzde
20'den fazla büyümek

8'de

Taşımacılar ile 2021 ve 2022'yi konuştuk İSTE TAŞIMACILARIN 2022 BEKLENTİLERİ

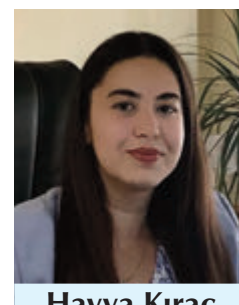
■ Çok zorlu geçen 2021'in ardından taşımacılar, 2022'ye büyük umut ve beklentilerle giriyor. Pandemi ve ekonomik zorluklarla mücadele eden taşımacılara 2021'i nasıl geçirdiklerini ve 2022 beklentilerini sorduk.

Hazırlayan:
ERKAN
YILMAZ

Kamil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan, Yeni Ak-saray Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak, TTDER Genel Sekreteri ve Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz, TTDER Başkan Yardımcısı ve System-transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık, İSTAB Başkanı Turgay Gül, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, Kıraç Turizm Genel Müdürü Havva Kırac, Turse Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver, Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan, Aker Otobüs İşletmeleri Yönetim Kurulu Başkanı Emre Ak, Arıkan Turizm Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan, Ece Tur Genel Müdürü Musa Hatipoğlu konuştuğumuz taşımacılar oldu. ■



Mehmet Öksüz



Havva Kırac



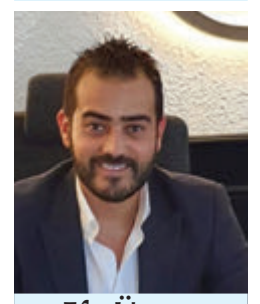
Taşkın Arık



Turgay Gül



Hamza Öztürk



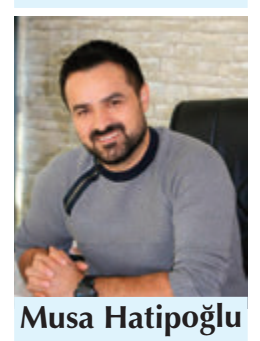
Efe Ünver



Emre Ak



Murat Arıkan



Musa Hatipoğlu

■ 4 - 6-8-13-14-15-16'da



Yılın son otobüs
teslimatları

Bayraktarlar Merkon'dan Kontur Turizm'e Turismo, Özkaaymak Turizm'e Travego, Has Otomotiv'den Malatya Zafer Turizm'e Travego 16, Temsa'dan Vippal Tours'a 2 adet MD9, Man'dan Afyon Kamil Koç'a Lion's Coach otobüs teslimatları gerçekleşti.

19'da

Beklenen Yönetmelik
değişikliği yayınlandı!

18 koltuk kolaylığı
3 ay uzadı, taşıma
belge ücretleri
yüzde 20 arttı

7'de

MAPAR
Otomotiv
ve Yeni
Aksaray
Seyahat
ile 2022
otobüs
yatırım
planlarını
görüştiler.



İbrahim
Yumuşak

Nurettin
Yumuşak

Yalçın
Şahin

6'da

MAPAR'dan Aksu Tur'a
7 araç teslimatı

2022 yılında 30. yılını kutlamaya hazırlanan Antalya merkezli Aksu Tur, filosuna 4 adet yenilenmiş 2015 model MAN Lions Coach otobüs ve 3 adet sıfır MAN TGE minibüs kattı.



Şeref
Karacan

Yalçın
Şahin

18'de



Dr. Zeki
Dönmez

Yeni bir
Yönetmelik
Yapalım mı?

7'de



Mustafa
Yıldırım

Belirsizliklerle dolu,
kaygılarla dolu bir
yıla giriyoruz

13'te



Cumhur
Aral

Tansiyon

25'te

Terminal
tavan
ücretleri
belli oldu

6'da

Hos Geldin

2022

GURSEL

Her şey yolunda!
gurseltur.com.tr

**Turizme hizmet üreten
meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve
sayın yolcularımızın Yeni Yılı'nı kutlar,
sağlıklı, mutlu ve huzurlu
bir yıl dileriz.**

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı

hakan
turizm
www.hakanturizm.com

**Yeni
numaramızda
biz bizeyiz.**

Mercedes-Benz
444 628 4
İletişim Hattı 444 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

Mercedes-Benz Türk Müşteri İletişim Merkezi yeni numarasıyla hizmette

• Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs müşterilerine özel Müşteri İletişim Merkezi numarasını devreye aldı.

• 444 62 84 (444 MBT 4) numaralı hat üzerinden hizmet veren Mercedes-Benz Türk Müşteri İletişim Merkezi, kamyon ve otobüs müşterilerine "Yol Yardım" ve "Ürün ve Hizmetler" konusunda destek sağlıyor.

Değişen müşteri talepleri doğrultusunda sunduğu hizmet ve çözümleri sürekli yenileyen Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs müşterilerine

özel Müşteri İletişim Merkezi numarasını devreye aldı. Müşteri İletişim Merkezi 444 62 84 (444 MBT 4) numaralı hat üzerinden hizmet verecek.

Mercedes-Benz Türk Müşteri İletişim Merkezi, kamyon ve otobüs müşterilerine "Yol Yardım" ve "Ürün ve Hizmetler" konusunda destek sağlıyor. "Yol Yardım" almak isteyen müşteriler 7 gün 24 saat bu hizmetten yararlanabilirken; "Ürün ve Hizmetler" hakkında bilgi almak isteyen müşteriler ise, Pazartesi - Cumartesi günleri 09:00 - 18:30 saatleri arasında bu hizmetten yararlanabiliyorlar.

Mercedes-Benz Türk, yeni Müşteri İletişim Merkezi numarası ile birlikte müşterilerine özel, daha hızlı ve esnek bir hizmet sunmayı hedefliyor. ■

Mutlu Yıllar

2022

**1980 yılında maceramıza
başladığımız bu yolda, 2022'de de
beraber yürümek dileğiyle
sevdiklerinizle nice yıllar dileriz.**



**YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI**

2. EL VE SERVİS HİZMETİMİZ İLE HER ZAMAN YANINIZDAYIZ.

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanı Turgay Gül:

Şirketlerin de, esnafında kazanacağı bir sinerji yaratmak gerekiyor

Yaşadıklarımız bize gösterdi ki, sektördeki her bileşen; bu şirket olsun, tedarikçisi olsun, çok dikkatli sağlam adımlar atmalı. Burada hem şirketlerin hem esnafın birlikte kazanacağı bir sinerji yaratmak gerekiyor. Yaşanan süreçte şirketlerde esnafta büyük zararlar gördü.

Pandemi süreci ve olumsuz ekonomik koşullar nedeniyle servis taşımacılığının çok büyük yaralarla 2022'ye girdiğini belirten İSTAB Başkanı Turgay Gül, "2022'de hem ülkemiz hem de sektörümüz adına güzel gelişmeler yaşanmasını umut ediyoruz. 2022 yılında sektörümüz umarız ki, hak ettiği konumda değerlendirilir ve hak ettiği kazancı alabileceği bir ortama kavuşur. Bu da ancak hizmet sunduğumuz kurumların bu süreçleri doğru şekilde değerlendirmesi ve sektöre hak ettiğini vermesiyle mümkün olur" dedi.

Şirketlerde, tedarikçilerde sağlam adımlar atmalı

Her kurumun, şirketin ekonomik dengeleri koruyarak belirli önlemlerle ilerlediğine dikkat çeken Başkan Gül, "Yaşadıklarımız bize gösterdi ki, sektör-



deki her bileşen; bu şirket olsun, tedarikçisi olsun, çok dikkatli sağlam adımlar atmalı. Burada hem şirketlerin hem esnafın birlikte kazanacağı bir sinerji yaratmak gerekiyor. Yaşanan süreçte şirketlerde esnafta büyük zararlar gördü. Bu zararların minimuma indirilmesi ve herkesin kazanması adına önlemler de alınmaya başlandı. Bu süreçte herkes, fiyat tekliflerini hazırlarken çok daha dikkatli ve gerçek reel veriler üzerinden ilerlemeli. Bazı gerçekleri de gördü sektör. Bu doğrulara iyice sarılmalı ve bu çerçevede süreci yönetmeli. Çalışan araçların beklenen ve beklenmeyen maliyetlerinin iyi belirlenip fiyat aralıklarının buna göre hazırlanması gerektiğini herkesin gördüğünü düşünüyorum. Herkes çok daha dikkatli ve bilinçli bir şekilde çalışıp bu süreci hem ülkemiz hem sektörümüz adına daha sağlıklı bir yere oturtmak adına çaba göstermeli" dedi.

Kamu sözleşmeleri

Kamu tarafına hizmet sunan şirketlerin fiyatların iyileştirilmesi noktasında beklentileri olduğunu dile getiren Turgay Gül, "Bu beklentilerin kısa sürede giderilmesi ve hayata geçirilmesi çok önemli. Bu yönde çalışmalar yapıldığı ve bir taslak metnin hazırlandığına yönelik bilgiler de alıyoruz. En azından ümit ediyorum ki, akaryakıt zammı olmayan sözleşmelerde bu en kısa sürede oluşur ve sistem kendi bünyesinde sektöre uğramadan devamlılık sağlanır" dedi.

Herkes öz sermayesinden destekleyerek işini yürütüyor

Son dönemde servis taşımacılığının finanse edilen bir sistem olarak yürüdüğüünü belirten Turgay Gül, "herkes öz sermayesinden destekleyerek iş sürecini yürütüyor. Ama bu uzun süre sürdürülebilir bir durum değil. Sistemin yerine oturması ve gelir ve giderlerin karşılanabileceği bir taban üzerine oturması gerekiyor. En önemli durum bu. Yavaş yavaş da bunun da olacağını düşünüyorum. Yeni yılın tüm sektöre mutluluklar, başarılar ve ticaret hayatına da bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) Başkanı Hamza Öztürk

Yeni tedarikçi girişi mevcut esnafın para kazanması ile olur



2022 yılından en büyük beklentimiz ise pandeminin ve yaşadığımız ekonomik zorlukların sona ermesi. Sektöre yeni tedarikçi girişi olabilmesi için öncelikle mevcut esnafın para kazanması gerekiyor. Esnaf para kazanacak, kazandığını da çevresine aktaracak ki, yeni tedarikçi gelsin.

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, servişçi esnafının çok zor bir yılı geride bıraktığına dikkat çekti: Hem pandemi, hem de fırsatçılık peşinde koşulması nedeniyle çok zor bir yıl oldu. Servişçi ayakta durabilmenin mücadelesini veriyor. Son gelen akaryakıt zamları işin tuzu, biberi oldu. Hiç mutlu değiliz. 2022 yılından en büyük beklentimiz ise pandeminin ve yaşadığımız ekonomik zorlukların sona ermesi. Sıfır araç temini noktasında konuştuğumuz otomotiv yöneticileri Şubat ayı ile birlikte yeni araç temin edilebileceğini söylüyorlar. Ama burada da araç ve bakım fiyatlarının çok artması da yeni araç alımını zorluyor. İkinci

el 2015 model bir araç bile 285 bin TL. Sektöre yeni tedarikçi girişi olabilmesi için öncelikle mevcut esnafın para kazanması gerekiyor. Esnaf para kazanacak, kazandığını da çevresine aktaracak ki, yeni tedarikçi gelsin. Şu anda kalkıp ta, '300 bin TL araç alıyım, 120 bin TL'de plakaya verelim' diyecek kişiyi bulmak zor. Personel tarafında şimdi yeni yıl sözleşmeleri yapılıyor. Umarız esnafın hak ettiği düzeylere gelir fiyatlar.

Okul ücret tarifesinin uygulaması 7 Şubat'ta. Esnaf tepkili.

Başkan Hamza Öztürk, okul servis ücret tarifesinin uygulanmasının 7 Şubat 2022'ye bırakılmasını da değerlendirdi. "Esnafın gelen tepkiler; Ekim-Aralık döneminde mazot fiyatlarına gelen zammı nedeniyle kazandıklarımız zaten yetmiyordu, şimdi tarifenin uygulanmasının da 7 Şubat 2022 tarihine bırakılmasını anlamakta zorlanıyoruz. Bize ceza mı kesildi? diye soruyorlar. Bu zamlar bizi ne kadar kurtaracak, bunu da öngörmüyoruz" dedi. Başkan Öztürk, "umarız 2022 çok daha iyi bir yıl olur. Tüm servis sektörünün yeni yılını kutluyor, sağlık ve mutluluk dolu bir yıl diliyorum" dedi. ■

2022

İSTAB ailesi olarak,
sevdiklerinizle birlikte sağlıklı ve huzur dolu bir yıl dileriz.

Nice Mutlu Yıllara



www.istab.org.tr

TEMSA İLE 2022'YE AVANTAJLI GİRİN!



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.

Yeni yılınız kutlu olsun!



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.temsa.com

MAPAR Otomotiv ve Yeni Aksaray Seyahat ile 2022 otobüs yatırım planlarını görüştüler.

Otobüs fiyatları doğru konumlandırılmalı!

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin: 2022’yi öngörebilmek çok zor. Bazı doneler alıyoruz. Bu donelerle Eylül ayına kadar bir istikrar olabileceğini görüyoruz. Ama bunu tam anlamıyla görebilmek Ocak veya Şubat ayı içinde mümkün olabilir. Ben Ocak ayı içinde hem sıfır hem de ikinci el araç fiyatlarının doğru konumlandırılmasını çok arzu ediyorum. Bu piyasayı da rahatlatır. Yoksa belirsizlikle geçen süreç otobüsçüye kumar oynatmaya benzer, buna imkan verilmesin. Piyasa otursun. 2022 ve 2023’ü öldürmeyelim, varsayımlar üzerinden gitmeyelim, otobüsçüyü de bunaltmayalım.

Erkan YILMAZ- ÖZEL HABER

B021’in son günlerinde şehirler-arası yolcu taşımacıları 2022’ye yönelik yatırım planları için MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile görüşmelerde bulunuyorlar. Bu görüşmelerden biri de 28 Aralık 2021 Salı günü Yeni Aksaray Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak ve Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak ile oldu.

Bu görüşmede Taşıma Dünyası olarak bizde yer alarak hem MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin’den hem de Yeni Aksaray Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak’tan 2021 ve 2022’ye yönelik özel açıklamalar aldık.

2021 otobüsçü için zor bir yıl oldu

Yılın son günlerinde Yeni Aksaray Seyahat ailesi ile bir araya gelmekten mutluluk duyduklarını ifade eden MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, “Ben Yeni Aksaray Seyahat’i ailemizin bir parçası olarak görüyorum. Bugün de İbrahim Yumuşak ve Sayın Nurettin Yumuşak ile hem 2021’in değerlendirmesini hem de 2022’ye yönelik planları görüşüyoruz. 2021 otobüs sektörü için zor bir yıl oldu. Pandemi süreciyle beraber otobüs sektöründe rekabeti tam anlamıyla doğru yönetemedik. Benim sürekli dile getirdiğim; otobüsçü birbiriyle yaşadığı yıkıcı rekabete bir çözüm üretilmedi ki, kamudan yaşadığı diğer sorunlara bir çözüm isteme imkanı olsun. Ne yazık ki, 2021 çözülmeyen sorunların olduğu bir yıl olarak geçirdi. TOFED ve Ankara’daki yeni dernek oluşumu ile birlikte inşallah 2022 yılı otobüsçülerin kazanımlar sağladığı bir yıl olur. Bunun için de en öncelikle konu; iyi planlama yapmak ve otobüsçünün kendi içinde yaşadığı yıkıcı rekabete bir çözüm bulmak olmalı. Bunlar sağlandığında otobüsçüler kamuya taleplerini çok daha iyi aktarabilir ve çözüm bulunması yolunda adım atabilir. Ben 2022 yılında hem Mersin Vif Turizm ile hem de Yeni Aksaray Seyahat ailesi birlikte iyi bir planlama yapacağımızı düşünüyorum ve tüm sektöre bol kazançlı sağlıklı bir yıl diliyorum” dedi.



MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Yeni Aksaray Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak ve Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak

2022’yi öngörebilmek zor

Türkiye’nin ekonomik koşullarının da herkese zor süreçler yaşattığına dikkat çeken Yalçın Şahin, “ Bir sabah kalktığımızda kurların çok aşırı yükseldiğini görebiliyoruz. Alınan bir kararla da geri geldiğini de. 2022’yi öngörebilmek çok zor. Bazı doneler alıyoruz. Bu donelerle Eylül ayına kadar bir istikrar olabileceğini görüyoruz. Ama bunu tam anlamıyla görebilmek Ocak veya Şubat ayı içinde mümkün olabilir. Şu an plan yapmak zor. Önümüzdeki süreçte ne olacağını görmek çok mümkün değil. 3 önemli otobüs üreticisi artan fiyatlarda geriye gelecek mi, gelmeyecek mi, bunu görmek gerekiyor. Bu markalar fiyatlarda mutlaka geri gelecek. Bu durum ikinci el fiyatlarını da etkileyecek. Ben Ocak ayı içinde hem sıfır hem de ikinci el araç fiyatlarının doğru konumlandırılmasını çok arzu ediyorum. Bu piyasayı da rahatlatır. Yoksa belirsizlikle geçen süreç otobüsçüye kumar oynatmaya benzer, buna imkan verilmesin. Kimsenin aklıyla oynamaya kalkılmasın. Kimse ukalalık olarak da görmesin lütfen. Ben yıllarca bir markanın 270 bin Euro, diğer markanın 230 bin Euro, diğerinde 180-190 bin Euro olduğunu biliyorum. Bunu kurlarla çarptığınızda herkes Euro bazında yüzde 2-3 arttığını biliyor. Ben kredi vereceğim, bakımdan düşeceğim denileceğine doğru fiyatlar ortaya çıksın. Piyasa otursun. 2022 ve 2023’ü öldürmeyelim, varsayımlar üzerinden gitmeyelim, otobüsçüyü de bunaltmayalım. Araçların modifiye ile yenilenmesi çok önemliydi. Piyasa da fiyatlar oturduktan sonra daha da önemli hale gelecek. Bu araçlar milli servetimiz. Bu ürünün doğru şekilde ve sürede kullanılmak çok önemli. Bizim otobüsçülerde aynı Avrupa’da olduğu gibi aracını 20-30 yıl kullanırsa bunun herkese faydası olacaktır. Onun için arabanın hakkını vererek yapılan yenilemenin ülkeye de sektöre de kazancı var” dedi.

2022 yılının planlarını yapıyoruz

Yeni Aksaray Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak’da şunları söyledi: ‘MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Yalçın Şahin’i ailemizin büyüklerinden. Ben o şekilde görüyorum. Bizim babamızın yarısı Sayın Yalçın Şahin’dir. Amcamızdır kendisi. Kendisi ile iyi bir iş ortaklığımız var. 2021 yılını çok zor

geçirdik. Zaten 2020 yılında yaptığımız görüşmelerde de Sayın Yalçın Şahin, 2021 yılının ne kadar zor geçeceği noktasında değerlendirmeler de bulunmuş, bize öneriler ve tavsiyelerini aktarmıştı. Bugün 2021 yılının değerlendirmesini güzel bir şekilde yaptık. 2022 yılında ne tür değişiklikler yapabiliriz, konuklarımıza daha nasıl yük-

sek konfor seviyesinde ve hangi araçlarla bu hizmeti sunabiliriz, bunu konuştuk. İnşallah babam Nurettin Yumuşak ve amcamız Yalçın Şahin gerçekleştireceğimiz iş ortaklığı ile 2022 yılını güzel geçireceğimize inanıyorum. Şimdiden tüm sektörümüze mutlu yıllar diliyorum” dedi. ■

Terminal tavan ücretleri belli oldu

Karayolu Yolcu Taşımacılığında Kullanılan Terminallere İlişkin Tavan Ücret Tarifeleri Hakkında Tebliğ 31 Aralık 2021 tarih ve 31 bin 706 sayılı Resmi Gazete’de yayımlandı. Tarife 6 ay süreyle geçerli olacak.

Bu Tebliğ, karayolu yolcu taşımacılığı alanında terminal işletmeciliği yapmaya yetkili olan T1 ve T2 yetki belgesi sahibi işletmecileri kapsıyor. Terminal ücretleri 1 Ocak 2022 tarihinden itibaren 6 ay süreyle geçerli olacak. Bu Tebliğ ile belirlenen tavan ücret tarifelerine Katma Değer Vergisi (KDV) dâhildir.

Tavan ücret tarifeleri en son yapılan nüfus sayımına göre terminalin bulunduğu ilin nüfusu ile bulunduğu ilçenin il merkezine olan uzaklığı da esas alınarak uygulanır. Buna göre, terminal işletmecileri;

- İl nüfusu 100.000 ve altında olan yerlerde tavan ücretlerinin %40’ını,
- İl nüfusu 100.001-150.000 arasında olan yerlerde tavan ücretlerinin %45’ini,
- İl nüfusu 150.001-300.000 arasında olan yerlerde tavan ücretlerinin %50’sini,
- İl nüfusu 300.001-500.000 arasında olan yerlerde tavan ücretlerinin %55’ini,

d) İl nüfusu 500.001-1.000.000 arasında olan yerlerde tavan ücretlerinin %60’ını,

e) İl nüfusu 1.000.001-2.000.000 arasında olan yerlerde tavan ücretlerinin %65’ini,

f) İl nüfusu 2.000.001-4.000.000 arasında olan yerlerde tavan ücretlerinin %75’ini,

g) İl nüfusu 4.000.001-7.000.000 arasında olan yerlerde tavan ücretlerinin %85’ini,

ğ) İl nüfusu 7.000.001-10.000.000 arasında olan yerlerde tavan ücretlerinin %95’ini,

h) İl nüfusu 10.000.001 ve üzeri olan yerlerde tavan ücretlerinin %100’ünü, aşmamak kaydıyla kendi ücret tarifelerini belirlerler. Ancak terminalin bulunduğu ilçenin il merkezine olan uzaklığının büyükşehir olan illerde 50 kilometreden fazla, diğer illerde ise merkez ilçenin dışında olması halinde; belirlenen ücret tarifeleri ayrıca %25 ilave indirim yapılarak uygulanır. Uyguladıkları ücret tarifeleri, bu Tebliğ ile getirilen tavan ücret tarifelerinden yüksek olan terminal işletmecileri, bu Tebliğin yayımı tarihinden itibaren Bakanlığa başvurarak en geç 1 hafta içerisinde her türlü iş ve işlemlerini tamamlayarak bu Tebliğe uygun ücret tarifelerini alır ve uygulatırlar.

Ek-1 KARAYOLU YOLCU TERMINALİ TAVAN ÜCRET TARİFESİ (TL)

TERMINALİN	ADI:						
	ADRESİ:						
	İLİ:	İlçesi:	Geçerlilik Süresi:				
YETKİ BELGESİ TÜRÜ	AÇIKLAMA	OTOMOBİL	OTOBÜS				
		8 Koltuk ve Altı	9-15 Koltuklu	16-24 Koltuklu	25-34 Koltuklu	35-45 Koltuklu	46 Koltuklu ve Üzeri
A, B, D	100 Km üstü (uluslararası/şehirler arası taşımacılar için)	5,94	11,89	22,29	34,18	44,58	59,44
A, B, D	100 Km altı (uluslararası/şehirler arası taşımacılar için)	2,97	5,94	11,89	19,32	22,29	29,72
D	İl İç Yolcu Taşımacısı Yapanlardan	1,49	3,72	7,43	11,89	14,86	20,81
A, B, D	Transit	1,49	3,72	7,43	11,89	14,86	20,81
KARAYOLU YOLCU TERMINALİ OTOPARK TAVAN ÜCRET TARİFESİ (TL)							
TAŞIT TÜRÜ	0-25 DAKİKA	25 - 60 DAKİKA	12 SAATE KADAR HER SAAT İLAVE	12-24 ARASI HER SAAT İÇİN İLAVE	24 SAAT ÜSTÜ HER SAAT İÇİN İLAVE	AYLIK ABONMAN ÜCRETİ	
Otobüsler	ÜCRETSİZ	11,89	2,97	1,49	1,49	118,89	
Ticari Otomobiller (Taksiler)	ÜCRETSİZ	2,97	1,49	0,37	0,37	59,44	
Özel Otomobiller (Resmi Dahil)	ÜCRETSİZ	5,94	1,49	0,37	0,37	59,44	

NOT:

1-Terminal ücret tarifelerinin hesaplanmasında bir tam saydan sonra gelen 0,5'in altındaki kesirler bir tam sayya, üstündekiler ise bir üst tam sayya tamamlanır.

2-Tabloda belirtilen koltuk sayılan yolcuları aittir koltukları olup; pfor ve yardımcı personele aittir koltukları bu sayılara dahil değildir.

3-Uzunluğu 12 metre ve üzeri olan araçlar; koltuk sayılarına bakılmaksızın 46 ve üzeri koltuklu kabul edilir.

4-Park alanını bir saatten az kullanarak yolcu bindirme - indirme için peronlara giden otobüslerden sadece terminal çıkışı alınır, ayrıca park ücreti alınmaz.

5-Bakarınıza sunulacak tarifeler, "Not" kısmı konulmaksızın bu tabloya uygun şekilde hazırlanarak yetkililerce imzalanır.

6-Sadece yolcu indirmek için terminale giren taşıtlara ilişkin terminal giriş-çıkış ücreti alınmaz.

NOT:

- 1-Terminal ücret tarifelerinin hesaplanmasında bir tam sayıdan sonra gelen 0,5’in altındaki kesirler bir tam sayıya, üstündekiler ise bir üst tam sayıya tamamlanır.
- 2-Tabloda belirtilen koltuk sayıları yolculara ait koltuklar olup; şoför ve yardımcı personele ait koltuklar bu sayılara dahil değildir.
- 3-Uzunluğu 12 metre ve üzeri olan araçlar; koltuk sayılarına bakılmaksızın 46 ve üzeri koltuklu kabul edilir.
- 4-Park alanını bir saatten az kullanarak yolcu bindirme - indirme için peronlara giden otobüslerden sadece terminal çıkış ücreti alınır, ayrıca park ücreti alınmaz.
- 5-Bakanlığa sunulacak tarifeler, "Not" kısmı konulmaksızın bu tabloya uygun şekilde hazırlanarak yetkililerce imzalanır.
- 6-Sadece yolcu indirmek için terminale giren taşıtlara ilişkin terminal giriş-çıkış ücreti alınmaz.

Kamil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan: 300 binden fazla seferle 10 milyondan fazla yolcuya hizmet verdik

2022 hedefimiz; Yüzde 20'den fazla büyümek

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının en önde gelen firmalarından Kamil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan Taşıma Dünyası'nın sorularını cevapladı. Kadir Boysan, 2021 yılına yönelik değerlendirmelerde bulunduğu röportajda, 2022 hedeflerini de aktardı.

Röportaj:
Erkan YILMAZ



2021 yılı nasıl geçirdiniz, belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? Taşınan yolcu ve sefer sayıları açısından bilgiler verebilir misiniz? 2022 yılına yönelik beklentilerinizi, hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

- 2021 yılında da devam eden COVID-19 salgını nedeniyle hem sektör hem Kâmil Koç olarak zor bir sezon geçirdik. Temmuz ayına kadar uygulananseyahat ve kapasite kısıtlamaları, bizleri operasyonel süreçler ve finansal açıdan olumsuz yönde etkiledi. Seyahat kısıtlamalarının olduğu dönemlerde yolcularımızın kaliteli ve konforlu seyahat edebilmesi için zararına da olsa seferlerimize devam ettik.

Sezonun en yoğun olduğu dönemler, Temmuz ve Ağustos aylarında ise biraz da olsa hareketlilik yaşadık ancak Eylül ayı itibariyle yolcu hareketliliğindeki düşüş nedeniyle zarar etmeye devam ettik. Son aylarda USD/TL paritesindeki artış başta akaryakıt olmak üzere tüm maliyetlerimizi ciddi anlamda artırdı.

Zor bir sezonda tüm olumsuzluklara rağmen, iş ortaklarımız ve çalışanlarımızın özverili çalışmaları sayesinde, 2021'de 300 binden fazla seferimizle 10 milyondan fazla yolcumuza hizmet vererek pazar payımızı artırdığımızı görüyoruz. 2022 yılında da hedefimiz büyümeye devam etmek. Sektör olarak zor bir dönemden geçiyoruz, bugün 2022 yılı için yolcu büyüme oranlarını tahmin etmemiz kolay değil. Ancak 2021'e oranla yolcu sayımızda hedefimiz %20'den fazla büyümek.

Ülkemizin son dönemlerde içinde bulunduğu bu zor ekonomi koşullarını da atlatacağından eminiz. USD/TL'de istikrar yakalanmasıyla birlikte ekonomi canlanırsa 2022 hedeflerimize ulaşırız.

■ 2022 yılına ilişkin otobüs ve diğer alanlarda yatırım planlarınız nelerdir? Artan maliyetler bu planlarınızı ne kadar etkiliyor?

- Kâmil Koç, dünyanın en büyük şehirler arası otobüs ağını kuran ve pazar lideri Flixbus'ın en önemli oyuncularından biri. Biz, hizmet verdiğimiz tüm ülkelerde hizmet standartlarımızı teknoloji ile birleştirerek geliştiriyor ve

yolcularımıza daha konforlu hizmet sunmak için yatırım yapıyoruz.

Türkiye'de de teknolojik ve konforlu yolculuk deneyimi sunma geleceğini geleceğe taşımak adına birçok yatırım yapıyoruz. Bu yatırımlarla büyümeye, yolcularımıza sunduğumuz hizmet standardımızı yukarı çekmeye devam edeceğiz. Flixbus Türkiye olarak her yıl yatırımlarımıza devam edeceğiz çünkü biz Türkiye'ye güveniyoruz ve halkımızın güvenli, konforlu ve homojen bir hizmeti hak ettiğine inanıyoruz.

2021 yılında 30 adet sıfır model otobüs satın alımı yaparak yolcularımızın hizmetine sunduk, filomuzu gençleştirmeye devam ettik. 2022 yılında da sıfır model otobüs yatırımlarına devam edeceğiz.

Yatırım denildiğinde sadece geleksel otobüs satın alımları akla gelmemeli. Biz cesur bir şekilde dijitalleşiyoruz.

- Host ve kaptanlarımız uzaktan online eğitim metotlarıyla sürekli eğitim alıyor.

- Her seferimiz, sefer öncesi ve sonrası "Driverapp" adlı mobil uygulamamız ile akıllı telefonlar üzerinden denetleniyor.

- Merkez ofis çalışanlarımız artık diledikleri yerden çalışabiliyor.

Yaptığımız her yatırım aynı zamanda yeni iş imkanlarının doğmasına da olanak sağlıyor. Karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne sağladığımız katkının yanında Türkiye'nin istihdamına da katkı sağlıyoruz. 2021 yılında binlerce çalışanımızla hizmet verdik. Çalışanlarımızın gelişimine yönelik eğitimler planlıyor ve düzenliyoruz. Çalışanlarımız bizi sadece bir geçim kapısı olarak değil; aynı zamanda onlara artı değer katan bir aile olarak görmelerine çalışıyoruz. 2022 yılında da Kâmil Koç binlerce çalışanıyla büyük bir aile olacak. Amacımız sadece çalıştığı şirkete değil aynı zamanda sektöre değer katacak ve sektörün kalite standartlarını yükseltmeye yardımcı olacak bir çalışan kültürü oluşturmak.

Kâmil Koç olarak bu yatırımları yaparken maalesef enflasyon, özellikle motorindeki sert artışlar bizi de olumsuz etkiliyor ama yatırımlarımızı ve stratejimizi etkilemiyor. Biz, orta - uzun vadede ekonomiye istikrarın geleceğine inanıyoruz. Stratejimizi ona

göre kurguluyor, finansal yapımızı her türlü zorluğa karşı dayanacak şekilde muhafaza ediyoruz. Önceliklerimizden biri de yolcularımız, iş ortaklarımız ve personelimizin enflasyondan minimum seviyede etkilenmesi için elimizden geleni yapmak.

■ Sektörde en çok tartışılan konular arasında firmaların katılımıyla bir bilet satış portalı oluşturulması var. Meslek örgütleri bu konu üzerinde çok fazla yoğunlaşmış durumda. Siz bu konuyu nasıl değerlendiriyorsunuz? Katılmayı düşünür müsünüz?

- Sektörün önceliklendirerek çözmesi gereken bazı sorunları var. Bizce sektörün en önemli sorunu, talebe oranla fazla olan kapasite yani fazla otobüs sayısı. Gereğinden fazla otobüsün getirdiği sorun ise maliyetin altında kalan yıkıcı fiyatlandırmalardır. Sektörün ezberi olan, yolcu azaldığı dönemde fiyatı maliyetin altında tutma stratejisi, maalesef sektöre en büyük zararı vermektedir.

Bilet satış portalı konusunda her bir satış portalını ayıca değerlendirmek gerekiyor. Bizim de işbirliği yaptığımız satış portalları bulunuyor ve bu işbirliğinin yararlı olduğunu düşünüyoruz. Eğer yeni bir bilet satış portalı olursa Kâmil Koç olarak değerlendiririz, bize yararı olacağını düşünürsek yer alabiliriz.

■ Bölgesel katılımlar noktasında mevcut işbirlikleriniz nasıl gidiyor. 2022 yılında yeni bölgesel işbirlikleri ve firma satın alımları gündeminizde yer alacak mı?

- Sektörün kurucusu ve lideri olarak her zaman ve her koşulda öncü olmak için çok çalışıyoruz. Bu süreçte en büyük katkıyı her zaman iş ortaklarımız ve onların özverili çalışmaları sağlamıştır. İş ortaklarımız bu işin gerçek sahipleridir. Biz iş ortaklarımızla birlikte işimizi değerlendiriyor, yatırım yapıyor, karar veriyor ve tabii ki birlikte kazanıyoruz. Kâmil Koç bugün pazar payı kazanıyorsa iş ortaklarımızın bunda büyük payı vardır.

İş ortaklıklarımızla olan "birlikte" çalışma yaklaşımı sayesinde, ilişkilerimiz de işlerimizde iyi gidiyor ve bu süreç her iki taraf için de olumlu sonuçlar veriyor. Kâmil Koç olarak hedefimiz iş ortaklarımızla birlikte 81 ilde yolcularımıza hizmet vermek, birlikte

büyümek ve kazanmak. 2022 yılında da bize katılacak iş ortaklarımız ve birlikte gideceğimiz yollar olacak. İş ortaklarımızla ve iş ortaklığı içinsektör paydaşlarıyla sürekli temas halindeyiz, birlikte büyüme ve kazanma stratejisiyle görüşmeye devam ediyoruz.

■ Dövizdeki artış nedeniyle özel sektörde işletilen köprü ve otoyolların ücretlerinin devletin desteği artmaz ise 2022 başından itibaren çok yüksek oranda artması bekleniyor. Bu durum sizi nasıl etkileyebilir?

- Otoyol ve köprü ücretlerindeki artış bizi her zaman etkilemektedir. Maliyetlerimizin artmasına ek olarak, sektörün yanlış ve yıkıcı fiyatlandırma uyguladığı bir ortamda bu zamların etkisi daha da büyüyor. Son

dönemlerdeki USD/TL paritesindeki artış devam ederse ve bu süreçte devlet desteği azalır ya da kesilirse bu durumda iş ortaklarımızla, çalışanlarımızla süreci değerlendirerek, yolcularımıza sorarak birlikte ortak çözüm bulacağız.

Temennimiz USD/TL'de istikrarın sağlanması, devletimizin sektörümüze destek vermesidir.

■ Artan enflasyon ve döviz kurları nedeniyle tüm maliyetlerde önemli artışlar olmaya devam etmekte. Bu durum sizin genel politikalarınızı ve ücret politikalarınızı ve sözleşmeli (kiralık otobüs) çalıştırma politikalarınızı nasıl etkileyecek? Bu konularda firmaların ortak hareket etmesi önerilerine nasıl bakıyorsunuz?

- Enflasyonda ve USD/TL paritesindeki artış devam ederse, maliyet artışına karşı hazırladığımız stratejileri iş ortaklarımızla birlikte değerlendireceğiz. Sözleşmeli otobüsçülerimiz bizim iş ortaklarımızdır. Biz onlarla birlikte yola çıktık, birlikte bu güç zamanların üstesinden geliriz.

Özellikle sektöre yönelik devlet desteği konusunda tüm sektörün ortak hareket etmesinde çok büyük fayda vardır. En hızlı ve etkin destek KDV oranının seyahat kısıtlamalarının uygulandığı dönemde olduğu gibi %18'den %8'e indirilmesi olacaktır.

■ Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'nden kaynaklanan önemli sorunlarınız var mı? Varsa hangi konularda ve nasıl düzeltilmesini bekliyorsunuz?

- Yaklaşık 20 yıldır yürürlükte olan kanun ve yönetmeliğin bugüne kadar çok sayıda değişikliğe uğradığı düşünülmüşse topyekûn yeniden değerlendirmeye açılması, belki yeni taslak oluşturulması ve tüm sektör paydaşlarından yazılı geri bildirimlerle son haline getirilmesinde büyük fayda olacaktır.

■ Bu konular dışında belirtmek istediğiniz düşünceleriniz nelerdir?

- 2022 yılının tüm dünyaya, ülkemize sağlık ve bereket getirmesini, özellikle de fedakâr sektör çalışanlarımızın refah düzeyini artırmasına fırsat vermesini temenni ediyorum. ■

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.

Yeni yılınız kutlu olsun!

temsa.com



TEMSA

Yaşaroğlu Otomotiv ve Petrol Ticaret A.Ş.

Temsa Yetkili Satıcısı

Temsa İzmir
Kavaklıdere K.yü Belkahve Mevkii No: 407
Bornova / İZMİR
Tel: 0232 360 15 55
www.yasaroglu.com.tr

Çanakkale Biga Şb.
Hamdibey Mh. İstiklal Cad.
No: 381 Z-30 (Yeni Biga Otogarı)
Biga / Çanakkale
Tel: 0535 350 9217

Başkent ulaşımına 54 yeni Mercedes, 28 yeni Otokar otobüs katıldı

Ankara Büyükşehir Belediyesi EGO filosuna 33 adet CNG'li körüklü ve 21 adet CNG'li solo Mercedes Conecto ve 28 adet körüklü Otokar Kent LF otobüs katıldı. Törende konuşan Başkan Mansur Yavaş, "2022 yılı sonunda 355'i yeni otobüs ve 22'si dönüştürülmüş elektrikli otobüs olmak üzere 377 aracımızı Ankaralıların hizmetine sunmuş olacağız" dedi.

13 Aralık 2021 tarihinde Ankara'da gerçekleştirilen teslimat törenine; CHP Genel Başkanı **Kemal Kılıçdaroğlu**, İyi Parti Genel Başkanı **Meral Akşener**, Demokrat Parti Genel Başkanı **Gültekin Uysal**, Saadet Partisi Genel Başkan Yardımcısı **Prof. Dr. Sabri Tekir**, Milletvekilleri, Genel Başkan Yardımcıları, Ankara Belediye Başkanı **Mansur Yavaş**, EGO Genel Müdürü **Nihat Alkaş**, ilçe belediye başkanları, Belediyesi Meclis üyeleri ve bürokratları, STK temsilcileri, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs & Kamyon Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu**, Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü **Orhan Çavuş**, Müşteri Hizmetleri - Otobüs Pazarlama Grup Müdürü **Kıvanç Aydılek** ve Otokar Genel Müdürü **Serdar Görgüç** katıldı.

Törende konuşan Başkan Mansur Yavaş, "Bu 301 adet otobüsün 168 adedi Mercedes marka doğal gazlı körüklü olacak. Bugünkü ilk teslimat so-



nucu 33 adet doğal gazlı körüklü otobüsümüz sefere başlayacak. Yine Mercedes marka 105 otobüsümüz ise doğal gazlı solo olarak adlandırılan sınıfta yer alıyor. Bugün teslim aldığımız 21 adedi hemen seferlere başlayacak. Otokar marka 28 adet dizel körüklü otobüsümüzün ise bugün tamamını teslim aldık" dedi.

54 aracı teslim ettik

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülünde teslimatla ilgili olarak; "İhale kapsamında teslim edeceğimiz 273 adet CNG yakıtlı Conecto otobüsümüzün 33 adedi körüklü, 21 adedi de solo olmak üzere toplam 54 aracımızı bugün kullanıma sunduk. Diğer otobüsleri de Hoşdere Otobüs Fabrikamızda 2022 yılının ilk çeyreğinde üreterek Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edeceğiz" dedi.

Yeni otobüsler Ankara halkına hayırlı olsun

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, "Çevreci özelliklerdeki CNG'li otobüslerimiz ile hem Ankara'nın hava kalitesi artacak hem de belediyenin kaynakları en verimli şekilde kullanılacak. Yeni otobüslerin Ankara halkına hayırlı olmasını diliyorum" dedi.



Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü **Tolga Bilgisu** ise "Araçlarımıza Mercedes-Benz Türk yetkili servisleri tarafından bakım ve onarım hizmetleri verilecek. Ankara halkının sağlıklı günlerde araçlarımızla seyahat etmelerini temenni ediyoruz." dedi.

Otobüsler Ankara modern taşımacılığının yeni yüzü olacak

Ankara Büyükşehir Belediyesi ve EGO Genel Müdürlüğü'nün hayata geçirdiği toplu ulaşım dönüşüm çalışmasında Otokar'ın Ankara toplu taşımasına hizmet etmekten gurur ve mutluluk duyduğunu be-

lirten Otokar Genel Müdürü **Serdar Görgüç**; "Türkiye'nin mühendislerinin tasarladığı, ülkemiz topraklarında üretilen otobüslerimizi, bu sefer de Ankara için özenle ürettik. Modern tasarımıyla başkenti-mize yakışacak konforlu ve çevreci Otokar Kent otobüslerimizi bugün gururla teslim ediyoruz. 2 yıl boyunca vereceğimiz satış sonrası hizmetle de Ankaralıları yakışır bir ulaşım sağlayacağız" dedi. ■



Soldan sağa: **Doğan Celep** - Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Koordinatörü, **Nihat Alkaş** - EGO Genel Müdürü, **Osman Nuri Aksoy** - Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü, **Tolga Bilgisu** - Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü, **Zafer Tekbufak** - EGO Genel Müdür Yardımcısı.



EGO Genel Müdürü **Nihat Alkaş**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy** günün anısına bir hediye sundu.



Soldan sağa: **Cansu Kaya Selman** - Mercedes-Benz Türk Otobüs Kurumsal İletişim Koordinatörü, **Selen Bal** - Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama İletişimi Koordinatörü, **Cem Demirel** - Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Asistanı, **Serra Yeşilyurt** - Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Pazarlama İletişimi Müdürü, **Süer Sülün** - Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı, **Miray Kutlu** - Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü, **Selen Altan** - Mercedes-Benz Türk Kamu İlişkileri Yöneticisi, **Osman Nuri Aksoy** - Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü, **Tolga Bilgisu** - Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü, **Kıvanç Aydılek** - Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri - Otobüs Pazarlama Grup Müdürü, **Cem Sakarkaya** - Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Sonrası Hizmetler Pazarlama Kamu Birim Müdürü, **Salih Özen** - Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Sonrası Hizmetler Kamu Teknik Saha Yönetmeni.



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

“Mercedes-Benz otobüs alan her zaman kazanır”

1

Türkiye’de Şehirlerarası ve Turizm segmenti toplamında satılan 12 metre ve üzeri her 4 otobüsün minimum 3 adedi Mercedes-Benz marka. Bu bize, müşterilerimizin yıllardır markamıza duydukları güveni gösteriyor. Bu güveni sarsmamak ve uzun yıllar boyunca devamını sağlamak en büyük sorumluluğumuz. Markamızı tercih ederek yatırım yapan müşterilerimizin araç yatırım değerlerini korumaları, araç yatırımlarının değer kaybetmemesi en hassas olduğumuz konu ve 2021 yılında da markamızı tercih ederek araç yatırımı yapan müşterilerin yatırım değerlerini koruduklarını gözlemlediğimiz için çok memnunuz.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ile çok özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Fenerbahçe’nin 9 Aralık 2021 tarihinde Eintracht Frankfurt ile oynayacağı maç öncesinde gerçekleştirdiğimiz söyleşide 2021 yılı değerlendirmesi ve 2022 yılı beklentisini konuştuk. Söyleşimizde otobüs fiyatlarındaki artışı ve önümüzdeki süreçteki seyri de konuştuk. Osman Nuri Aksoy açıklamalarına şu şekilde başladı: “Öncelikle 2021 model yılı ile birlikte araçlarımızda güvenlik, ekonomi ve konfor anlamında ciddi donanım gelişimi yaptık. Bizi zorlasa da bu donanım gelişmesinden dolayı maliyet artışını fiyatlara yansıtmama kararı aldık ve bu karar değişmeyecek” dedi.

Otobüs fiyatlarının artması bir zorunluluk

Ancak dış faktörlerle otobüs fiyatlarının artmasının bir zorunluluk olduğunu vurgulayan Osman Nuri Aksoy şunları söyledi: “Zam gelmeyen herhangi bir ürün yok. Sonuçta ne kadar yerli üretim yapıyor olsak dahi yurt dışından gelen hammadde ve parça oranı hesaba katılmalı. Bu sadece otobüs için geçerli değil. Ülkemizde üretilen birçok ürün de bu şekilde. Otobüs üretiminde yerli tedarikçilerimizden aldığımız parçalar için de aynı durum söz konusu. Yani araç fiyatları kur gelişiminden etkileniyor. Diğer taraftan pandeminin de etkisiyle hammadde ve imalat parçalarının fiyatları ve lojistik maliyetleri çok ciddi arttı. Bu artışı birebir yansıtmamaya yönelik bir direniş gösterdik ama gelinen nokta direnilecek boyutun üstünde. Bütün bunların yanı sıra dünyada da enflasyon artışı var. Avrupa’nın gıda enflasyonu artışı sonucu olarak açıkladığı ve yakın tarihin en yüksek enflasyonu dediği %5’lik enflasyonun otomotiv parçaları bazında bakıldığında daha yüksek olduğu ortada. Gerek COVID-19 sebebiyle üretim maliyetlerinin artması, gerek tedarik zinciri kaynaklı maliyetlerin artması, gerekse emtia bazı maliyetlerin artması, otomotiv üretim maliyetlerindeki enflasyonu geçmişte görülmemiş oranlarda yükseltmiş durumda. 2 yıldır süregelen kurlardan bağımsız bu etkenleri bugüne kadar neredeyse hiç fiyatlara yansıtmadık. 2022’de bu artışları fiyata yansıtmama noktasında direnebilecek bo-



Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ile görüşmemizi Kalamış Divan’da gerçekleştirdik. ■ ERKAN YILMAZ

yutun üzerine çıkıyor. Bu nedenle gelecek dönemde kurdan bağımsız olarak da fiyatların artacağını söylemek mümkün.

“Sektör ben ne yapmalıyım diye düşünmeli”

Bugünkü koşullarda otobüs bilet fiyatlarının da artmaması halinde otobüsçünün para kazanmasının imkansızla yakın olduğunu belirten Aksoy, “Araç maliyetini, faizini koyuyorum, doluluk oranını, sefer sayısı, yakıt fiyatını koyduğumuz zaman ‘bu işin fizibilitesi bugün görünen bilet fiyatları ile mümkün görünmüyor. Bu bir matematik. Bunu bir otobüs işletmecisi de söyleyebilir. Ama burada otobüs işletmecisinin ne yaparak işini yürüteceğini düşünmesi lazım. Otobüs işletmeleri de bilet fiyatlarına bakacak. Bilet fiyatlarında maliyeti kurtaracak bir artış henüz olmamış gibi görünüyor.. Şu da bir gerçek, bilet fiyatlarının alım gücü ile dengeli bir düzeyde seyretmesi gerekiyor. Burada arz ve talep dengesine iyi bakmak gerekli. Bu noktada sefer sayıları doluluk oranını artırmak ve daha verimli servis vermek adına optimize edebilir mi mutlaka dikkate alınmalı. Bir yerden kalkan otobüs her otogara girmek çıkmak zorunda mı, yoksa direkt seferler olabilir mi? Rekabet, bilet fiyatından çok hizmet rekabetine dönüştürülebilir mi? Bu aracın fiyatı böyle olur mu diye düşünmekten çok bu ve benzeri soruları kendine yönelterek ‘Ben ne yapacağım?’ demeli. Sektörün beraberlik içinde hareket etmesi çok önemli. Akıllı işler yapılırsa sektörün para kazanacağını düşünüyorum. Kur çerçevesinde havayolu taşımacılarının yönelimi daha fazla para kazanabilmek adına dış hatlara yönelebilir. Geçmiş yıllarda da böyle oldu. Bu çerçevede kısıtlı iç hat seferleri çerçevesinde uçak bilet fiyatlarının artış göstermesi yüksek ihtimal. Bu dönemde artan otomobil fiyatları ve yol geçiş ücretleri çerçevesinde özel araç ile seyahatlerin maliyeti de arttı. Bu durumda yolcular daha ucuz ulaşım imkanı sunan otobüse yönelecektir” dedi.

“Ucuz otobüs üretmek mümkün değil”

Sektörden sürekli ucuz otobüs üretimi yönünde bir talebin olduğunu gördüklerini ancak bunun mümkün olmadığını vurgulayan Aksoy, “Bu otobüsler yılda 350 bin km yol yapıyorsa ve bir otobüsü 20 sene bu koşullarda kullanmak istiyorsak iki talep birbirleri ile çelişiyor. Kaliteden ödün vermeden ucuz otobüs üretmek mümkün değil ve Mercedes-Benz asla kaliteden ödün

vermez. Aracın değerinin korumasını açısından da kalite çok önemli. Türkiye’de şehirlerarası ve turizm taşımacılığında belgeye kayıtlı ve tekeri dönen 4 otobüsten 3’ü Mercedes-Benz.. 2021 yılında da Mercedes-Benz otobüs alanlar belki taşımacılık işinde öngördükleri kazançları elde edemeseler de yatırım değerini koruma açısından mutlu oldular. Geçmişte de hep söyledim, bugün de söylüyorum, Mercedes-Benz otobüs alanlar hep kazançlı çıktılar ve çıkmaya devam edecekler. Mercedes-Benz markasını tercih edenler yatırımlarının değer kaybetmediğini ve kazandıklarını gördüler ve görecekler. 2022’de de arz talep dengesine dikkat edeceğiz, bu konu en önemli konumuz. Önümüzdeki süreçte 10 aracı olan bir müşteri 8 araca mı düşecek, 12’ye mi çıkacak buna bakmak gerekiyor. Ben araç park sayısında yukarı çıkmaktan çok mevcudu korumanın ve modellenli Mercedes-Benz otobüste kalabilmenin çok daha önemli olduğunu düşünüyorum. 2022 yılında ilave araç alımı yerine daha çok araç değişiminin olacağını düşünüyorum. 1 otobüs verip 1 otobüs almak ya da 3 otobüs verip 2 otobüs almak yönünde bir talep olacak gibi görünüyor. Yine de sektördeki personel, havayolu ve turizm taşımacılığı için daha uygun ve bir araç nasıl sunabiliriz, bunun çalışmasını yapıyoruz. Yeni Intouro aracımızı hem bayilere hem müşterilere gösteriyoruz. Biz bu aracı kısa mesafe, bagaj ihtiyacı az, şoför yatma ihtiyacı olmayacak ihtiyaçlara yönelik tasarlıyoruz, ancak motor, şanzıman ve yürüyen aksamlar mevcut araçlarımız ile eşdeğer olacak. Burada asla taviz vermeyiz” dedi.



Türkiye’de tekeri dönen 4 araçtan 3ü’ Mercedes-Benz marka. Doğu bölgesinde tüm araçlar içinde %95 civarında Mercedes-Benz marka. Niye Mercedes-Benz bunu sorgulamak lazım.

“Turizm tarafında küçük araçlar öne çıkacak”

Yurtdışından gelen turist sayısında ciddi artış olacağını ve bu olumlu seviyenin turizm taşımacılığına yansıtacağını belirten Aksoy, “Yalnız bu alanda pandemi ile de birlikte turizm taşımacılığında daha çok küçük araç tercih edilmeye başlandı. Eskiden taşımacılık içindeki paylarda %70 otobüs %30 küçük araç iken, şu anda bu tam tersine dönmüş durumda. Böyle net bir talep değişkenliği var. 2022 yılı için turizm tarafında yeni yatırım yapabilecek sınırlı sayıdaki şirket haricinde yeni otobüsten daha çok an itibarı ile eski model, 1 Milyon TL civarında değeri olan Mercedes-Benz otobüslere yönelik ilgi var” dedi.

“İkinci el otobüs fiyatlarında artış olacak”

İkinci el otobüs fiyatlarının da artmasının önemine değinen Osman Nuri Aksoy şunları söyledi: “İkinci el fiyatları artacak, özellikle modellenli Mercedes-Benz araçlar. Çünkü sıfır araca ulaşamayan müşteriler araç ihtiyacı da varsa, elindeki aracı daha üst model ile yenileme yoluna gidecek. Eski model araç hacmi daha yüksek iken henüz 3-4 yıllık modellenli otobüs sayısı ise piyasada çok daha az. 3 eski modele karşılık, 1 adet yüksek model var dersek yanlış olmaz. Burada hızlı bir değişim talebi gelirse modellenli araçların fiyatları çok daha hızlı yukarı gidecektir. Mercedes-Benz özelinde gözlemlediğimiz 5 yaş araç ortalamada yeni aracın yaklaşık %60’ı gibi oldu.”

“2022 yılında yine Mercedes-Benz otobüs alanlar kazanacak”

Şu anda stoklarında hiç araç olmadığını, 2022 Ocak ve Şubat aylarında iç piyasa için araç üretimi olmadığını belirten Aksoy, “2021 planlarımız krize rağmen tutuyor. Sene başında, 300-350 civarı büyük otobüs pazarı olacağını öngörmüştük; o doğrultuda da gidiyor. Elinde Mercedes-Benz araçları olanlar araçlarına sahip çıksınlar, araçlar değer kazanacak. 2022 yılında 12 metre üzeri otobüs pazarının durumu için mevcut ortamda bir şey söylemek çok zor ama tablo çok iyi durmuyor. 2022 yılı otobüs alımına yönelik şimdiden talepler var. 2020 ve 2021 yılında araç alanlar yatırım açısından çok ciddi kazandılar. 2022 ve sonrasında da yine böyle olacak. Ocak-Şubat ayında bize gelip sezon için bağlantı yapanlar, yine kazançlı çıkacak. Mercedes-Benz alan her zaman kazanır. Arz talep dengesine çok önem veriyoruz, nerede ise her hafta buna bakıyoruz, nefes almamız gibi oldu bu. Bazı müşterilerimiz ‘Bir şey var mı bize, yıl sonu çıkar belki’ diye bekliyor, bu olmayacak. Ama kampanya yapalım, müşterinin elindekileri alalım anlayışı da olmayacak. 2022 yılına yönelik temkinli bir plan yaptık. Eğer işlerdeki hareket seviyesi yükselirse biz de otobüs üretimine yönelik ona göre plan oluşturur ve üretimi değerlendiririz. Her hafta üretim toplantısı yapıyoruz. Talebin nasıl gittiğini, bizim üretimimizi ve neler yapmamız gerektiğini değerlendiriyoruz. Müşteri önünü görmeden çok yatırım yapma isteğinde değil bunu görüyoruz.” dedi. Fabrikamız ayrıca yurtdışındaki taleplerle ihracata ağırlıklı çalışıyor ve 2022 kapasitesi nerede ise %100 dolu. Bu da ülkemize ihracat katkısı yönü ile olumlu.

Devamı 12’de

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

“Mercedes-Benz otobüs alan her zaman kazanır”

2

Baştarafı 11’de

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, diğer önemli noktaları şöyle açıkladı.
■ **ERKAN YILMAZ**

“Firmalar mevcut durumlarını korumak için yatırım yapıyor”

Bütün zorluklara rağmen otobüs işletmelerinin yeni yatırım yapma nedenlerini; var olan konumlarında tutunma mücadelesi olduğunu belirten Osman Nuri Aksoy, “Firma sahipleri, 2020 ve 2021’de özellikle salt otobüsçülükten para kazanmak için değil, sektördeki mevcut durumlarını korumak amaçlı araç parklarını genç tutabilmek için yatırım yaptıklarını; aksi halde yaşlanmış bir parkla sektördeki yerlerini kaybetmekle karşı karşıya kalacaklarını anlatıyorlar.” dedi.

“Otobüs sektörünün milli takımına sponsor oluruz”

Şehirlerarası otobüs sektöründe yeni oluşumlar var. Sektörden bize talepler geliyor, ‘Bizim için şunu yapar mısınız?’ Biz de ‘Yaparız ama bütünseniz yaparız.’ diyoruz. Biz Mercedes-Benz Türk olarak diyoruz ki ‘Biz milli takımın sponsoru olabiliriz.’ Biz her zaman otobüs sektörünün yanındayız, bir firmanın bir derneğin yanında değil. Tüm otobüsçüler, dernekler birleştiği anda ‘Biz milli takımız.’ dedikleri noktada her konuda maddi ve manevi anlamda Mercedes-Benz olarak varız. Siz bütünleştirici, birleştirici anlamda destek almak istiyorsanız biz burada da varız diyoruz. Verimlilik anlamında sektörün kaçırdığı çok nokta var.

Sektör mensupları buna iyi bakmalı.

“Ankara’ya Mercedes-Benz otobüslerin hizmet vermesinden çok gururluyuz”

Ankara Büyükşehir Belediyesi’ne uzun yıllar sonra yaptığımız satış çok büyük bir başarı. Çok mutluyuz, çok gururluyuz. Çok çaba verdik. Ne zaman sürecin içinde ekonomiklik varsa biz oradayız.

“Özel halk otobüs tarafında çok iyi noktalara geldik”

Eskiden 10 araçtan 1’i iken şu an neredeyse 10 araçta 5’ine kadar geldik. Bu yeri de korumak istiyoruz. Orta vadede her iki satıştan biri Mercedes-Benz olmalı diye düşünüyoruz. Çünkü bizim elimizdeki ürün çok kuvvetli, 2.el markamız BusStore var, kendi bünyemizde Mercedes-Benz Finansal Hizmetler var. Müşterimiz tek noktadan tüm hizmeti alabiliyor. Halk otobüs pazarında Mercedes-Benz olarak biraz stabil kalmış ve elimizdeki güçleri tam kullanamamıştık. 2022 ve sonrasında gelişim alanımızı burada görüyorum. Şu an iyi gidiyoruz. Halk otobüs pazarında elimizdeki hizmet zinciri tarafını da kullanarak burada son yıllarda geldiğimiz gücü korumak istiyoruz. Şehiriçi otobüs satışı için bir bayimizi yetkilendirdik, gelecekte şe-



hiriçi otobüs satışı için yetkili bayi sayısını daha da arttırabiliriz. Geldiğimiz noktayı daha da sağlamlaştırarak ilerlemek istiyoruz.

2021’de sattığımız her iki otobüs-ten birinde servis bakım paketi vardı. Aynı şekilde 2022’de de devam etmek için elimizden gelen çabayı göstereceğiz. Aracın bu kadar değerli olduğu ve kullanım sürelerinin uzadığı dönemde, otobüsün aksamadan tekerinin dönmesi ve 2.el değerinin korunması amaçlı yetkili serviste düzenli bakımın yapılıyor olması son derece önemli. Servis paketinde de finansman sağlayarak bu paketin tercih edilmesine destek veriyoruz.

“Her yıl en az 10 kez otobüs seyahati yapıyorum”

Ben her yıl en az 10 kez otobüs seyahati yapıyorum. Bazen kendimi hiç tanıtmadan bu seyahatleri gerçekleştiriyorum. Gidiyorum bir bilet alıyorum. Bindığım otobüs Mercedes-Benz olsun şeklinde de değil. Ben seyahatlerimde Mercedes-Benz araçlarımızın konfor olarak, ses olarak çok farklı olduğunu da gözlemledim. Şoförlerle konuşuyorum; “Sizin araç şoför seçmiyorum.” diyorlar. Şoförler araçlarımızı çok rahat buluyor ve özellikle yeni donanımlarımızdan çok memnunar.

“Koltuk arkası ekranlardan sektör artık uzaklaşmalı”

Her seyahatimde gözlemlediğim bir nokta eğlence sistemlerinin açık olan ekran sayısı her geçen gün azalıyor. Belirli bir yaş grubu ekranları hiç kullanmıyor. Büyük bir kısım kendi özel telefonunda ya da istirahat ediyor. Belirli bir yaş üstü de çok iyi takip etmiyor. Sektörün, maliyetlerin bu kadar önemli olduğu dönemde artık hızlıca bu işten uzaklaşması lazım. Sektörün karar alıp 2022’den sonra bunu yapmıyorum demesi lazım.

“41 donanım yeniliğimiz”

41 donanım yeniliğimiz otomatik vites dahil her anlamda takdir gördü,

Çok olumlu geri dönüşler var. Sahada dile getirilen taleplerin ürünlere yansıdığını gördüler. ‘Bizi dinliyorlar, söylediklerimizi dikkate alıyorlar.’ memnuniyetini yaşıyor sektör. Bu, bizler için çok daha değerli. Sektörü dinleme, iç içe olma ve ürünlerimizin donanımlarını bu anlamda geliştirme odağımız bundan sonra da devam edecek.

2022 model otobüslerdeki yenilikler

Travego otobüslerimizde 3 donanım ilavemiz olacak. Ağırlıklı doğu bölgesine çalışan bu otobüslerimizde kış aylarında ön camların buğulanmasını önlemek için ısıtmalı ön cam ısıtma koyduk. Yolcunun daha rahat yolu görebilmesi için üst cam sileceği koyduk. Ayrıca en donanımlı aracımız olması çerçevesinde artık elektrikli katlanırlar aynalar standart olacak. Bu yenilikler 2022 model Travego otobüslerimizde olacak.

“İrem Bayram’a çok teşekkür”

Otogarda şoför etkinliği yaptık, çok güzel geçti. Burada olumlu dönüşleri gördük. Şoförler ‘Bize değer verildiğini gördük.’ dediler. Bu noktada Best Van Turizm’in Yönetim Kurulu Üyesi Sayın İrem Bayram’a çok teşekkür ediyorum. Bugüne kadar pek göremediğimiz şoför tarafını çok daha farklı pencereden görmemize katkı sağladı. Şoförlerin sıkıntılarını, dertlerini, ne kadar desteğe ihtiyaç olduğunu gösterdi.

“Şoförlere yönelik özel çalışmalarımız olacak”

Bu konuda mutlaka çalışmalarımız olacak. Şoför konusu bizim üzerinde çalışacağımız, emek vereceğimiz ve ortak akıl bir şeyler yapacağımız konu olacak ve bunu Sayın İrem Bayram’ın öncülüğünde yapacağız. Bu bizim ev ödevimiz. 2022 de şoförü önceliklerimiz arasına koyduk.

Şoför eğitimleri

Biz daha önce şoförün ne kadar iş yükü var, arabayı ne kadar ekonomik kullanıyor onu görmüştük. Siz istediğiniz kadar araçta geliştirmeler yapın, bunun sonuçlarını en iyi yansıtacak kişi şoförler. Şöyle basit bakalım. Bir şoför her 100 km’de 1 litre yakıt tasarrufu yapsa 350 bin km’de yılda 3 bin 500 litre yakıt tasarrufu sağlar. Kabaca 10 liradan 35 bin TL kazanç ortaya çıkar. Bu tasarruf 2-3 lt olursa nereye kadar çıkar siz düşünün ki bu iyi bir

eğitim, takip ile yapılabilir. Buna gereği kadar dikkat ediliyor mu, yapılabilir mi, hayır. Şoför eğitimleri çok çok önemli. Biz ciddi eğitimler veriyoruz. Ama ideal sonuç elde etmekten hala uzağız. Sektördeki bilinç de çok önemli. Bu noktada sektör olarak çok ciddi gelişim alanımız olduğu net. Mazot maliyetinin arttığı dönemde bu konu çok daha hassas. Biz marka olarak bu konuda eğitimlere hız kesmeden devam edeceğiz. Ancak firma sahipleri de şoförlerini lütfen eğitime göndersin ve akabinde yakıt tüketimlerini takip etsin.

Elektrikli araçlar

Elektrikli araçla ilgili belediyelerden talepler geliyor. Marka olarak karbon izi konusunda bildiğiniz üzere çok hassasız, bu talepler Avrupa’da olduğu gibi Türkiye’de de artacaktır. Ancak, elektrikli araç çok ciddi bir alt yapı yatırımı gerektiriyor, ve ilk yatırım maliyeti anlamında alt yapı yatırımı da düşünüldüğünde önemli bir maliyet anlamına geliyor, elektrikli otobüslerin menzilleri de halen gelişim aşamasında. Sonuçta elektrikli araç konusunda resmin bütününe, yani ekonomikliğe ve sürdürülebilir operasyona bakmak gerekiyor. Elektrikli araçlara direkt dönüşüm yerine şu an için en doğrusu yine düşük karbon izi odaklı hibrit araçlar olacaktır. Bizim de 2022 için bir hibrit şehir içi araç projesi var ve lansmanını yapacağız.

“Müşteri çok bilinçlendi, daha fazla hesap kitap yapıyor”

Özellikle son birkaç yıldır ortaya çıkan değerlerle otobüs işletmelerinin çok iyi hesap yapmaya başladığını gözlemliyoruz. Bunu da otobüs kredilerinin geri ödenmesi noktasında görüyoruz. Araç aldım ama hiç ödeme yapamıyorum ve battım gibi karşılaştığımız durumlar nerede ise yok. Sektörün borçlanma, yatırım yapma konusunda gerekli edimimleri çıkarttığına inanıyorum. Bu iş duygusal bir iş. Yani duygusallık olmadan yapılacak bir iş değil. ‘Tamamen matematik var.’ dersiniz o da olmaz. Eskiden duygusallık %70, matematik %30 idi desek, bugün matematik %70, duygusallık ise %30. Bu sadece pandemi süreciyle olmadı. Son 7-8 yıldır otobüs işletmeleri sıkıntılı süreçler yaşadı.. Artık daha rasyonel kararlar alıyorlar, bunu görüyorum. Rasyonel karar aldığı için de Mercedes-Benz’i tercih ediyorlar. Eski jenerasyon Mercedes-Benz’i duygusallık nedeniyle istiyorsa, bugünkü jenerasyon hesap kitaptan dolayı istiyor. Biliyor ki kazandırıyor, değerini koruyor. Bir sorun olduğunda Mercedes-Benz yanında. Bugünkü jenerasyona siz matematiği ve mantığı sağlamazsanız, duygusallıkla bir markayı tercih etmez.

“Pandemi dönemini çok iyi yönettik diye düşünüyorum”

Arz talep dengesini iyi yönettik. Doğru kampanya ve ön ödeme ve sipariş süreçlerini oluşturduk. Bir de pandemi süreci birçok işimizin ofis dışından da yürüyebileceğini gösterdi. Hiçbir alanda performans düşüşü olmadı. Bu dönemden ne dersler çıkaracağımıza bakıyoruz. Tek özlediğimiz müşterilerimiz ile daha fazla vakit geçirebilmek ve sohbetler edebilmek. Umarım en kısa süreçte bu noktaya tekrar geleceğiz. ■



Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan:

Butik otobüsçülük süreci başlayacak, sektörde yer değiştirmeler olacak

2022'ye umutla bakıyoruz. Otobüsçülüğü butik şekilde yapma stratejileri konuşuluyor ve bu doğru bir adım. Çünkü mevcut durumda küçülmek zorundayız ve işimizi daha kaliteli yapmak durumundayız. 2022 yılında sektörde bazı yer değiştirmelerin olduğunu göreceğiz. Bazı firmaların araç sayısının değişeceğini ve bazı destinasyonlara araç veremeyeceğini göreceğimiz bir yıl olacağını düşünüyorum.

2021'in beklentilerin karşılanmadığı bir yıl olduğunu söyledi: 2021'e 2020'nin bıraktığı maddi aynı zamanda psikolojik enkazla girdik. Fakat umutlarımız da yüksekti 2021'den. Çünkü 2020 yılında ilk defa bir pandemi süreci yaşamıştık. O dönemde nelerle karşılaşacağımızı bilmiyorduk. Bu süreci yaşadıkça hem işletmemizi korumak, hem kendimizin ve ailemizin sağlığını korumak önemli hale geldi. 2021'e ise bu sürecin tecrübeleri ile girdik ve pandeminin de artık biteceğini umudunu taşıyarak girdik. Ama öyle olmadı. Beklediğimizi alamadık. İlk 6 ay 2020'nin ilk 6 ayı gibi geçti. Hareket olmadı. İkinci 6 ayda ise hareketlilik başladı, beklenen iş olsa da kazanç olarak beklenen seviye ol-



madı. 2020 yılında personel anlamında küçültürken filomuzu da azalttık. 2021 yılında yine filo aynı seviyeye geldi. 2021'de 10 milyon TL civarında yatırım yaptık. Yaz sezonunun sonuna doğru pandeminin seyri de azalırken bu kez de ekonomik kriz ile karşı karşıya kaldık. Kurlar yükseldi. Bunun fiyatlamasının ne olacağı belirsizliği başladı. Şimdi alınan kararlar kurlar geri gelmiş ise de bu modeli uygulayan ve başarılı olmuş bir ülke örneği de yok karşımızda. Bize pandemi kendimizin psikoloğu, ailemizin doktoru, hemde işletmemizin ekonomisti olması gerektiğini gösteriyor. Bunu yapabilenler bu süreçten daha az karla çıkacaklar. Hiç yaşamadıklarımızı yaşayacağız. Ben babadan otobüsçüyüm, onlarda sıkıntılar yaşadı. Ama bu süreçte yaşanan sıkıntıları onlar 40 yıl yaşamadılar."

Dijital süreci güçle olan şirketler ayakta kalacak

"Pandemi de çok oturduk ama çok da düşündük" açıklamasını yapan Murat Arıkan, "Neyi yanlış yaptığımızı

düşündük. İşletmemizde, ticaretimizde yaptığımız yanlışları gözümüzün önüne getirdi. Bu yönden herkes altyapının ve dijital dünyanın ne kadar önemli olduğunu anladı. Altyapısı, dijital süreci güçlü olan şirketler ayakta kalacak. Nicelik değil niteliğin önemli olduğunu görüyoruz. 2022'ye girerken bunları düşünüyoruz. Bu sefer yine 2022'ye umutla bakıyoruz. Otobüsçülüğü butik şekilde yapma stratejileri konuşuluyor ve bu doğru bir adım. Çünkü mevcut durumda küçülmek zorundayız ve işimizi daha kaliteli yapmak durumundayız. Bunu da çok araçla, çok personelle yapma şansınız yok. Dolayısıyla minimum personel ve araçla düzgün kaliteli iş yapma süreci olmalı" dedi.

Sektörde yer değiştirmeler olacak

"Biz yine de otobüsçüler cefayı seviyoruz" diyen Murat Arıkan, "Umutumuz hiç bitmez. Pandemi süreci de devam ederken umudumuz yüksek ve 2022'nin 2021'den daha iyi olacağına inanıyoruz. 2022 yılında sektörde bazı yer değiştirmelerin olduğunu göreceğiz. Bazı firmaların araç sayısının değişeceğini ve bazı destinasyonlara araç veremeyeceğini göreceğimiz bir yıl olacağını düşünüyorum. Artık hareket kabiliyetimiz maliyetler nedeniyle daha kısıtlı olacak. Ayrıca araç ve kaptan sıkıntısı da olacak. İyi personel lojistik tarafına kaydı. Bizde çok kalifiye



Arıkan Turizm yeni ofisine taşındı. 300 metrekarelik ofis 2 dönüm arazi üzerinde kurulu. Tamamen kurumsal hizmet anlayışı ile tüm operasyonların daha iyi yürütüleceği bir yapılanmaya gitti.

olmayan personelle bu işleri yapmaya çalışıyoruz. Kaptanlar artık daha iyi koşullarda çalışmak istiyor. Onların da artık seçenekleri daha çok. Para versek de iyi kaptan yok. Artık daha az araba ile daha iyi fiyata çalışmamız gerekecek. Bazı firmaların çekildiği bölgelere başka firmalar girecek. Sektörün beklentisi artık ben çok fazla yerde çalışmayayım ama çalıştığım da da hakkımı alayım anlayışı var. Gerçekten bütün fiyatlamalar az çok yapıldı, yine de 2022'ye belirsizliklerle giriyoruz. Çok fazla atılım yapma imkanı yok. Fiyatlar çok belirsiz. İsteğimiz fiyatı 2021'de alamadık bu süreçte de alamıyoruz. 2019 fiyatları ile çalıştık. Personel servis tarafında da varız. Yıl sonu geldi, çalıştığımız şirketlerden fiyat vermediklerimiz var. Son haftayı bekleyelim diye sözleştik. 5-10 Aralık gibi normalde biterdi. O süreçte akaryakıt fiyatları artıyordu. Nereye gidecek diye bekleyelim dedik ama hala belirsizlik sürüyor" dedi. ■

Dost ve müşterilerimizin yeni yılını en içten dileklerimizle kutlar sağlık ve mutluluk dolu günler dileriz.

Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Mot Araç. Tic. ve San. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Horozluhan Mahallesi Çevreli Sokak No: 2A 42110 Selçuklu, Konya

Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Faks: 0332 248 23 80

TTDER Başkan Yardımcısı ve Systemtransport Başkanı Taşkın Arık:

2022'den öncelikli beklentim istikrar

Her sabah nasıl bir gün yaşayacağımızı bilmeden uyanıyoruz. Kurun istikrarsızlığı nedeniyle sağlıklı bir yatırım yapma planı bile oluşturamıyoruz. Ben ekonomik istikrarın olmasını ve tekrar güvenin tesis edilmesini bekliyorum.

2022 yılından ön öncelikli isteğinin istikrar olduğunu belirten Taşkın Arık, "İstikrar derken bunu birazda açarak ifade etmek isterim. Ekonomik istikrar olmasını istiyorum. Bir otobüsün 2 milyon 300 olduğunu da, bir ay sonra da 4-5 milyon olduğunu da gördük. Küçük araçlarda 350-400 bin olduğunu gördük. Talep ettiğiniz anda da fiyatların 700-800 bin TL'lere geldiğini gördük. Bu yüzden de en öncelikli olarak ekonomik istikrar, hukuk, adalet istiyorum. Karşılaştığımız birçok sorun hukukun yeterli seviyede olmadığını gösteriyor. Pandemi döneminde işsizlik fonu ve şirketlerimizin yeterli kredilebiyeti olmasaydı, ayakta kalma imkanımız da olmayacaktı. Devlet bu süreçte yeterli desteği sağlamadı" dedi.

Bir an önce erken seçim

Bir an önce erken seçimin yapılarak tekrar güvenin oluşturulması gerektiğini vurgulayan Taşkın Arık, "Kim seçilecekse seçilsin, tekrar güvenin sağlandığı bir ortam olsun istiyorum. Artık dayanacak güç kalmadı. Her sabah nasıl bir gün yaşayacağımızı bilmeden uyanıyoruz. Kurun istikrarsız-



lığı nedeniyle sağlıklı bir yatırım yapma planı bile oluşturamıyoruz. Asgari ücret 4 bin 253 TL oldu ama biz bu ücreti personele nasıl verebileceğimizi bilmiyoruz. Asgari ücretli olmayan çalışanların da şimdi zam beklentisi var. Yüzde 50 zam yapabilme şansı var mı, şirketlerin bunu sorgulamak lazım. Planlama yapmak en zorlandığımız alan oldu. Devlettten 450 lira destek sağlandı ama bu destekle olacak iş değil" dedi.

Büyüyelim mi, küçülelim mi..

Yaşanan ekonomik zorluklar nedeniyle insanların alım gücünün düştüğünü de belirten Taşkın Arık, "İnsanlar tatil yapabilecekler mi, tura gidebilecekler mi? Parası olan bile ne yapaca-

ğını bilmiyor. Çok dengesiz bir durum var. Biz de nasıl bir plan oluşturulalım bilmiyoruz. Bir an geliyor umutlanıyoruz, bir an da yere yapıyoruz. Ben son alınan kararda kurların bir dengede gidip gitmemesi noktasında endişelerim var. Biz büyüyelim mi, küçülelim mi. Bunu görmek istiyoruz. Nasıl bir süreç yaşayacağız onu görmek istiyoruz. Bütün zorluklara rağmen 2020 yılında 3 milyon TL yatırım yaptım. Aslında yapmam gereken yatırım tutarı 12-15 milyon TL arasında. Filoyu gençleştirmem, belli araç gruplarını değiştirmem gerekiyor ama yapamıyoruz" dedi.

Antalya'ya araç veren taşımacı memnun olmadı

2022 yılında Antalya pazarında şirketlerle çalışmak istemediğini belirten Taşkın Arık, "Ben acenteler araç isterse vereceğim ama şirketlerle çalışmayacağım. 2021'de sıkıntılar yaşadık. İstanbul pazarı son üç ayda hareketlendi. 2022'nin pandemiye rağmen, olumsuz ekonomik koşullara rağmen 2021'den iyi olacağı kesin. Ama işlerin iyi olacağına yönelik beklenti yetmez. Eğer beklendiği gibi hareketlilik olursa bu araçlar yetmeyecek, yeterli hizmet verilemeyecek. Bunu gören turist bir yıl sonra ülkemize gelmez. 260 civarında gemi rezervasyonu var. Kültür ve Turizm Bakanlığı otel verileri ile bir dünya oluşturuyor. Ama gelen turisti otele taşıyacak, kültür turlarını yapacak olan bizleriz. Biz bu sürecin önemli halkasıyız. 2022'de Antalya'da çok ciddi sıkıntı yaşanacak. 2021'de İstanbul'dan çok araç gitti. Ama kimse memnun olmadı. Para kazanılmadı. Çalışma koşulları çok ağır. Kamudan yeterli değeri görmüyoruz. Üstelik sürekli vergi ve ceza yükü ile karşılaşıyoruz. Personelin çalışması ile ilgili sorunlar var. Pandemi sürecinde araç çalışmadı ama personel dava açıyor, mahkeme hep işverene karşı karar alıyor. Turizm taşımacıları yaptıkları yatırımın karşılığını alamıyor. Artık verilerle görüyorsunuz, bu işi yapabilmek mümkün değil. Biz milyonlar kazanmıyoruz. Hem dönemsel hem karsız bir iş şu anda. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nda, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nda turizm taşımacılarına sahip çıkmıyor. Kamu da idarecilere de sorunlarımızı aktaramıyoruz" dedi. ■

systemtransport

**Dijital Ulaşım Partneriniz
System Transport!**

Turizm sektörüne her çeşit araç parkı ile hizmet sunan System Transport Yönetimi ve çalışanları olarak Yeni Yılınızı kutlar, sağlık ve mutluluk dolu bir gelecek dileriz.

TAŞKIN ARIK
Yönetim Kurulu Başkanı

www.systemtransport.com.tr

2022

**Dost ve müşterilerimizin
yeni yılını kutlar,
sağlıklı, huzurlu ve
umutlu bir yıl dileriz.**

**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres
Erman GEYİK
www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

TTDER Genel Sekreteri ve Mini Tur Başkanı Mehmet Öksüz:

İstanbul'da turizm çok hareketli olacak

2022 için beklentiler çok yüksek. Kimse kötü bir yıl olacağını düşünmüyor. Turizm taşımacıları da maliyetlerini daha da aşağıya çekecekleri çalışma modellerine yönelmeli, birleşmeli. Yılın son günlerinde dahi İstanbul'da turizm çok hareketli. Turist patlaması olacak. 2022 için İstanbul'da turist beklentisi çok yüksek.



lama harcama yapmış. Bütün bu veriler çok daha sağlıklı şekilde yapılabiliyor.

Sağlık turizminde öne çıktık

İstanbul'a gelen turist Antalya'dan daha fazla. Ama oraya grup şeklinde gelen turist İstanbul'a daha çok tek

olarak geliyor. Onların ulaşım tercihi de genelde küçük araba özel transfer şeklinde veya toplu ulaşım şeklinde oluyor. Bir tek gemi grubu otobüs kullanıyor. Yılın son günlerinde dahi İstanbul'da turizm çok hareketli. Turist patlaması olacak. Sadece alışverişe, gezmeye gelmiyor turist. Sağlık turizminde çok ön plana çıktık. Çok daha kaliteli ve ekonomik hizmet sunuluyor. Galata-port için 260 gemi anlaşması yapılmış durumda. Bu yüzden de 2022 için İstanbul'da turist beklentisi çok yüksek. Kurlardaki gerileme araç fiyatlarına da yansıyor. Şu anda otobüs fiyatlarında da gerileme var. Çip krizi de çözüldükçe araç fiyatları daha da düşecek. Şu anda ikinci el değerlendiriliyor. Acentelere verilen fiyatlarda bir noktaya geldi. Kaptan sorunu olacak değerlendirmelerine katılmıyorum. Eğer iyi ücret verirse kaptan da olur. Bir kurye 6-7 bin TL kazanacak, biz ise kaptana 4 bin lira vereceğiz. Olmaz bu. Onların kazancını da artıracamız, çalışma koşullarını da iyileştireceğiz. 5 milyona otobüs alınıyor, ona 50 yolcu teslim ediliyor ama kaptana iyi ücret vermekten kaçınıyor. Bu doğru değil. ■

“1.5 yılı aşkın süredir en kötü günleri yaşadık” açıklamasını yapan Mehmet Öksüz, “Seyahatler yapılamadı daha sonra kısıtlı şekilde yapıldı ama eski seviyeleri dönmüş değil. Hala yeni virüs varyantları nedeniyle kısıtlamalar gündeme geliyor. Bütün dünya için çok zor bir süreç yaşandı. Şimdi 2022 için beklentiler çok yüksek. Kimse kötü bir yıl olacağını düşünmüyor. Ayrıca teknolojiye yaşanan değişim çok hızlı. Eskiden onlarca personele yaptırdığımız işleri şimdi dijitalleşme süreci ile bir kişiye yaptırabiliyorsunuz. Bu size maliyet avantajları da getiriyor. Ayrıca artık turizm taşımacıları da maliyetlerini daha da aşağıya çekecekleri çalışma modellerine yönelmeli, birleşmeli. Eskiden bir gemi gelirdi, inen yolcu birkaç kez sayılırdı. Turizmdeki veriler hiçbir zaman doğruyu yansıtmazdı. Şimdi öyle değil ki, teknoloji sayesinde kaç turist gelmiş, hangi ülkeden gelmiş, kaç gün konaklamış, ne kadar orta-

Aker Otobüs İşletmeleri Başkanı Emre Ak: Acenteler ve turizm taşımacıları arasında yeni bir sözleşme dili oluşacak

2022'de herkes kendi işine koşturacağı için Antalya'nın da, İzmir'in de, İstanbul'da baktığı aynı tedarikçi havuzu olacak. Bu havuzdan araç çekmek para ile olacak. Bu şartlar altında turizm acenteler ve taşımacılar arasında yeni sözleşme dili oluşmak zorunda. Fiyat bazlı konuşmak yerine işi organize edebilme yeteneğine göre anlaşmak gerekecek.

Yaşanan bu zor süreçte önce bizler kendimizin ne olduğunu anlamamız gerekiyor” açıklamasını yapan Emre Ak, “Yaptığımız yatırımlarla, harcadığımız emekle, sadece istenilen aracı bulup da transfer için havaalanına göndermekle bitmiyor. Bunun arka planı var. Bizler aslında birer organizatörüz. Araçları buluyoruz, insanları sağlıklı şekilde taşınmasını sağlıyoruz. Açıklanan asgari ücret zammının da etkisi hissedilecek. Kaldı ki kaptan maaşları asgari ücretten bağımsız olarak sezona doğru ciddi şekilde yükseleceği aşikar. Bu süreçte sektörden çok ciddi kaptan çıkışı oldu. En vasıflı kaptanlar turizm tarafında çalışanlardı. Bugün turizm şoförü ‘iş bırakıyorum’ dediğinde lojistik sektöründe havada kapılıyor” dedi.

Esas konu arz talep dengesizliği

Pandemi süreciyle birlikte kaliteli iş gücünü kaybettiklerini belirten Emre Ak, “Kaybettiğimiz iş gücünü tekrar sektöre kazandırmak daha iyi maddi koşullar sun-



makla olacak. Öbür taraftan giderlerimizde artıyor. Herkes farkında. Yeni araç alımı giderek zorlaşıyor. Tüm bunların yanında esas konumuz arz talep dengesizliği. 2022'ye hepimiz ümitte bakıyoruz, çok ciddi iş olacağını düşünüyoruz. Burada toplanan bizlerin büyük otobüs kapasitesi belki de İstanbul için ancak yetecek. Planlandığı gibi ayda 21 gün ortalama gemi varsa İstanbul'da buradan doğru he-

saplandığında bunun iç turizmi var, incomingi var. Bu yaz İstanbul'da turizmin sakin geçmesi nedeniyle İstanbullu taşımacılar araçlarını Antalya'da çalıştırarak değerlendirdiler. 2022'de herkes kendi işine koşturacağı için Antalya'nın da, İzmir'in de, İstanbul'da baktığı aynı tedarikçi havuzu olacak. Bu havuzdan araç çekmek para ile olacak. Bu şartlar altında turizm acenteler ve taşımacılar arasında yeni sözleşme dili oluşmak zorunda. Fiyat bazlı konuşmak yerine işi organize edebilme yeteneğine göre anlaşmak gerekecek. Çünkü fiyatlar sektörde aşağı yukarı belli seviyelerde oturacak. Acentelerin şimdiden taşımacılarla prensipte anlaşıp onların kendilerini hazırlaması için zaman tanınması iyi olacaktır. Geldiğimiz noktada pandemiyle birlikte nakit akışının durmasıyla para kazanıp, kazanamadığımızı anlamış olduğumuzu düşünüyorum. Bundan dolayı 2022'ye herkesin temkinli yaklaşacağını düşünüyorum” dedi. ■



2022 yılının ülkemiz, ailemiz ve hepimiz için mutlu ve başarılarla dolu olması dileğiyle...

Murat Arikan
Yönetim Kurulu Başkanı

www.arikanturizm.com



Tüm Dost ve Müşterilerimizin yeni yılını kutlar, sağlıklı ve huzurlu bir çalışma yılı dileriz.

Mehmet Öksüz
Yönetim Kurulu Başkanı

www.minitur.com

Kıraç Turizm Genel Müdürü Havva Kıraç

2022'yi öngörmek çok zor, fiyat oluşturmak zor

Piyasada yaşanan kur dalgalanmalarından dolayı gelir-gider dengesi öngörülemez şekilde değişti. Yeni yatırımlar için adım atma yönünde önümüzde belirsizlikler var. Hiçbir acenta ile fiyat konuşmıyoruz. Şubat öncesinde de bunu konuşmak mümkün olmayacak. Fiyatlarda mutlaka revize yapmamız gereken bir ortam oluştu.

2021 yılında yılın ikinci yarısından itibaren sektörde hareketliliğin başladığını belirten Havva Kıraç, "Yılın ikinci yarısı 2020'nin ikinci yarısı ile karşılaştırılamayacak kadar iyi geçti. Geç açılmasına rağmen 2019 seviyelerine yaklaştık. 2020'ye kıyasla çok iyi bir sezon geçirdik. Biz daha çok Avrupa operasyonuna hizmet veriyoruz.

Ticaret yapmak giderek zorlaşıyor

Son aylarda yaşanan ekonomik koşullar çerçevesinde ticaret yapmanın giderek zorlaştığına dikkat çekti: Piyasada yaşanan kur dalgalanmalarından dolayı Gelir-gider dengesi öngörülemez şekilde değişti. Yeni bir adım atma yönünde önümüzde belirsizlikler var. Şubat ayına kadar acentelerle fiyat belirlemek zor olacak. Fiyatlarda mutlaka revize yapmamız gereken bir ortam oluştu. Hala devam eden pandemi etkilerinden dolayı 2020'den beri temkinli şekilde ilerliyoruz. Planlarımızı yaparken en kötüyü düşünerek yapıyoruz" dedi.



Şoför sıkıntısına nasıl çözüm bulunacak, bilmiyoruz

Rezervasyonlar noktasında çok olumlu sinyaller aldıklarını belirten Havva Kıraç, "2019 seviyelerinde bir hareketlilik olacağı yönünde olumlu bir beklenti var. 2022'de sezonun 2021'e göre daha erken başlayacağını öngörüyoruz. Pandeminin seyirindeki artışa rağmen bu beklenti var. Rusya-Ukrayna arasındaki gerilim nasıl etkiler, bunu bilmek mümkün değil. Ama şu an bize gelen geri dönüşlerde hizmet verdiğimiz acentelerden 2021 yılına göre artış olacağı yönünde. Rakamlar iyi görünüyor. Ama 2021 yılından başlayan şoför sıkıntısından sonra 2022'de nasıl bir çözüm bulabileceğiz bunu bilmiyoruz. Asgari ücret ve yakıt zammının getirdiği maliyet artışı var. Zor bir süreç bizi bekliyor. 2022 yılı sezonunda beklenen artışlara paralel araç sıkıntısı da olacak. Araç sayısının artması şoför bulma sıkıntısını da arttıracak. Küçük araca yönelik talebe 2020'den beri daha fazla yatırım yapıyoruz. Acentelerin taleplerine kalitemizi düşürmeden hizmet vermeye devam edeceğiz. 2022 yılı turizm sezonunun ülkemiz için şimdiden hayırlı olmasını, gelecek misafirlerimizin ülkemizden memnun ve mutlu olarak ayrılmasını dilerim" dedi. ■

Turse Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver

2022 beklentimiz, 2019 iş hacmine ulaşabilmek

Turse Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver, 2021 yılı ve 2022 beklentilerine yönelik sorularımızı cevapladı. Efe Ünver, 2022 hedeflerinin 2019 sezonunu tekrar yaşamak olduğunu belirtti.

■ 2021 yılını nasıl geçirdiniz, belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2022 yılına yönelik beklentilerinizi, hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

- Sezon Pandemiden dolayı geç açılmasına ve yaklaşık yarım sezon geçirmemize rağmen kalan sürede hedeflerimizin ciro ve iş hacmi olarak çok üzerine çıktık. 2022 sezonu normal şartlarda iyi geçecek. 2022 hedefimiz 2019 sezonunu tekrar yaşamak.

■ 2022 yılına ilişkin otobüs ve diğer alanlarda yatırım planlarınız nelerdir? Artan maliyetler bu planlarınızı ne kadar etkiliyor?

Çalışmış olduğumuz firma misafirlerinin bireysel taşımaya artan talepleri üzerine özmal filomuza 2022 yılında minibüs alımı yapacağız. Turse Premium adı altında üst segment taşımacılık yapmayı planlıyoruz.

■ Artan enflasyon ve döviz kurları nedeniyle tüm maliyetlerde önemli artışlar olmaya devam etmekte. Bu durum sizin genel politikalarınızı ve ücret politikalarınızı ve sözleşmeli (kiralık otobüs) çalıştırma politikalarınızı nasıl etkileyecek? Bu konularda firmaların ortak hareket



etmesi önerilerine nasıl bakıyorsunuz?

- Maliyetlerin artması kaçınılmaz. Bu anlamda satış fiyatlarımız da kiralama fiyatlarımız da tabi ki yansıyacaktır. Hiçbir fiyat eski mantıkla hesaplanamaz ve sürdürülemez. Sektörde ortak hareket etmek bilinçli olmak uzun vadeli planlar yapmak herkese fayda sağlayacaktır.

■ 2022'de araç ve şoför temini noktasında sıkıntılar yaşanabileceği dile getiriliyor. Bu konuda düşünceleriniz ve sizin kendi firmanız adına bu soruna yönelik çözüm için yürüttüğünüz çalışmalarınız neler?

- Araç ve şoför temini zaten son yıllarda yaşadığımız ve bildiğimiz sıkıntılar. Hep yaşadık ve yaşayacağız da Araç sıkıntısını özmal yatırımlar ve farklı kiralama yöntemleri ile çözeceğiz. Şoför ihtiyacını da bünyemizde ki Turse Akademi çerçevesinde kendimiz yetiştirip meslek sahibi yaparak, üniversitelerin ilgili bölümleriyle koordine olarak çözeceğimize inanıyoruz. Artık bir şeyleri dışarıdan bekleme şansımız yok. Kendi içimizde ama akademi ama eğitim ile çözeceğiz. ■

Ece Tur Genel Müdürü Musa Hatipoğlu

2022 sezonu yüzleri gülümsetecek

Tatilini şimdiden planlayan yerli ve yabancı turistten Mayıs ayı ile Eylül arası için bir hayli erken rezervasyon almaya başladık. 2020'nin Aralık ayına bakıldığında rezervasyon taleplerinde yüzde 40 artış var. Kapadokya tarafında ise bu yüzde 50'ler seviyesinde. İç turizm ile ilgili de yüzde 20'ler seviyesinde artış var. Bu talep artışı sezona yönelik olumlu işaretleri bize gösteriyor.

Yeni yılın yeni umutları da beraberinde getirdiğine dikkat çeken Musa Hatipoğlu, "İster istemez hepimiz böyle düşünüyoruz ve böyle olmasını da herkes adına temenni ediyoruz. Pandemi başlangıcı ile birlikte tüm taşıma camiası zor günler geçirdi. Özellikle yolcu taşıma firmaları için yüzyılda bir olabilecek bir durumla karşı karşıya kaldık. Ancak bu dönemi iyi değerlendiren finansal yapısını doğru kullananlar krizi daha hafif atlamayı başardı. Pandemi öncesi seviyeye toparlamak biraz daha zaman alacak gibi görünüyor. 2021 yılı yaz ayı turizm sezonu bizim için oldukça verimli geçti. Fakat az önce söylediğim gibi eskiyi yakalamak için biraz daha zamana ihtiyacımız var" dedi.

Rezervasyon taleplerinde yüzde 40 artış var

Rezervasyonlara yönelik çok olumlu geri dönüşler olduğunu belirten Hatipoğlu, "2022 yılına girerken dünyada ve ülkemizde yaşanan ekonomideki ciddi dalgalanmalar araç yatırımı ve bakım maliyetleri



konusunda açıkçası bizleri tedirgin ediyor. Bizi tedirgin eden bir konu da Rusya ve Ukrayna arasındaki gerilim hangi noktaya taşınacak ve bunun turizme yansımaları neler olacak? Bunun yanında 2022 yılının turizm açısından 2021 yılından daha iyi olacağına inanıyoruz.

Çünkü tatilini erteleyen, ülkemize gelemeyen çok kişi oldu.

Tatilini şimdiden planlayan yerli ve yabancı turistten Mayıs ayı ile Eylül arası için bir hayli erken rezervasyon almaya başladık. 2020'nin Aralık ayına bakıldığında rezervasyon taleplerinde yüzde 40 artış var. Kapadokya tarafında ise bu yüzde 50'ler seviyesinde. İç turizm ile ilgili de yüzde 20'ler seviyesinde artış var. Bu talep artışı sezona yönelik olumlu işaretleri bize gösteriyor.

Fakat aklımıza bile getirmek istemediğimiz bir konu var; oda yaz ayı turizm sezonu açılırken pandemi odaklı bir seyahat kısıtlaması yaşanmaması. Eğer bu tür bir olumsuzluk yaşanmaz ise bu sezonun geçen yıla oranla daha dolu dolu geçeceğine inanıyor ve buna göre hazırlıklarımız şimdiden yapıyoruz. Acente tarafında da biz yeni fiyatlarla ilgili talepler geliyor. Biz şu anda yaz seviyelerindeki fiyatımızı yüzde 15 artırdık. Burada bir tek nokta şartnamelerde mazot fiyatlarına yönelik yeni bir zam sürecinde güncelleme ile ilgili maddeyi de koyuyoruz. Kur artışlarına yönelik de biz yine de bir marj belirledik. Bu vesile ile tüm meslektaşlarımızın ve Taşıma Dünyası ekibine yeni yılda her şeyin gönlünüzce olmasını diliyoruz. İyi seneler" dedi. ■



**Turizme hizmet üreten
meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve
sayın yolcularımızın
Yeni Yılını kutlar,
sağlıklı, mutlu ve huzurlu bir yıl dileriz.**



**GAZİPAŞA/ALANYA/ANTALYA
HAVALIMANLARINDAN**

**Ulaşmak istediğiniz
Her noktaya
365 gün
Transfer**

www.ecetransfer.com



**İSTANBUL ANTALYA YOLUNDAYIZ!
OTELİNİZİN KAPISINA BIRAKIYORUZ...
KAPISINDAN ALIYORUZ!**

**Free wifi
Vip konforu
Otobüs içi ikramlar
Deluxe shuttle**

www.otelimegotur.com

BAŞSAĞLIĞI

Adıyaman Ünal Turizm
Yönetim Kurulu Üyesi

Murat Sönmüş'ün

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

MAPAR'dan Aksu Tur'a 7 araç teslimatı

2022 yılında 30. yılını kutlamaya hazırlanan Antalya merkezli Aksu Tur, filosuna 4 adet yenilenmiş 2015 model MAN Lions Coach otobüs ve 3 adet sıfır MAN TGE minibüs kattı.

Röportaj: Erkan Yılmaz

Araçları MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır ve SSH Müdürü Nihat Çetin, Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan, Yönetim Kurulu Üyesi Yusuf Karacan, Genel Müdür Ahmet Buca ve Filo Müdürü Kansu Özkan'a teslim etti.

Antalya'ya Aksu Tur ile ilkler gerçekleşti

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, 2021'in son günlerinde Aksu Tur ile gerçekleşen işbirliğinin çok önemli olduğunu vurgulayarak, "Aksu Tur, Antalya'nın önemli turizm taşımacıları arasında yer alıyor. Aksu Tur ile gerçekleştirdiğimiz bu proje çok doğru oldu. Bu teslimatın bizim için önemli bir noktası da Antalya'ya ilk defa Aksu Tur ile yeniden dizayn edilmiş otobüslerimiz ve MAN TGE minibüslerimiz girmiş oldu. Bundan da çok mutluyuz. Biz 2022 yılının yolcu taşımacılığı sektörü için çok iyi olacağını düşünüyoruz. 2022 yılında sıfır otobüslerin fiyatlanmalarının da tam olarak belli olmasıyla birlikte ikinci el araçlar çok kıymetli, değerli hale gelecek. Aksu Tur ile 2022 yılına yönelik yeni projelerimizde var. İyi ve doğru projeler üretiyoruz. Aksu Tur'a satışı gerçekleştirdiğimiz otobüslerin de, minibüslerin de hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Bu vesileyle de tüm sektör mensuplarımızın yeni yılını kutluyorum" dedi.

Küçük araçlar daha da önemli hale gelecek

Yalçın Şahin, önümüzdeki süreçte özellikle turizm taşımacılığında daha küçük araçların öne çıkacağını belirterek, "Küçük araçlar müşteri talepleri noktasında her zaman önemliydi. Bundan sonra birkaç kat daha önemli hale gelecek. Özellikle 27 ile döndüğünüzde 19-17-15 koltuklu araçlar daha tercih edilebilir segmentler olacak" dedi.



180 adetlik bir filo ulaştık

Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan'da 2022 beklentilerine yönelik özel açıklamalarda bulundu. Ufak ve büyük otobüs olmak üzere 180 adetlik bir araca ulaştıklarını belirten Şeref Karacan, "MAPAR'dan 3 ay önce de 2015 model ama 2021 görünümüne, yenilenmiş bir otobüs almıştık. Toplamda 5 otobüs, 3 minibüs yatırımı yapmış olduk. Yine 2020 ve 2021 yılında Temsa marka sıfır otobüs yatırımları yaptık. Artık bu süreçten sonra 10-15 tane sıfır otobüs aldık demek çok mümkün olmayacak. Çünkü yatırım maliyetleri çok ağır. Bu saatten sonra herkes elindeki araca sahip çıkacak. Mevcut otobüsün içini, dışını, kaportasını yapacak ve hizmet sürecine devam edecek. Geçen hafta yine Ankara'dan 2008 bir otobüs aldım. Onu da MAPAR Otomotiv'e bıraktım. Önü ve arkası yeni Travego görünümüne olacak. Komple sıfır dışı ile kullanacağız. Elimizdeki modelsiz araçlar yenilenerek kullanmaya devam edilecek. Bizde sektör içerisinde olumlu yatırımlar yaptık. Şu



anda Antalya'da en modelli, en yeni filo sahibi firma biz olduk. Bu yatırımları da iyi ki yapmışız. Şu anda özmal 55'i büyük otobüs olmak üzere 180 araca ulaştık" dedi.

MAPAR Otomotiv ile çok güzel bir işbirliği yapıyoruz

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile çok güzel bir işbirliği süreci yaşadıklarını da belirten Şeref Karacan, "Sayın Yalçın Şahin otobüs sektörünün en önemli isimleri arasında. Gerçekten çok iyi bir uyum sağladık. Birbirimizi çok sevdik. Daha önce de MAPAR Otomotiv ile ticaretimiz oldu. Bundan sonrada yoğun bir şekilde olacak. Bunun devamı da gelecek. İyi bir sezon da geçirirsek, elimizdeki otobüslerin makyajlarının yapılması sözünü de aldık" dedi.

2021'de iyi bir sezon geçirdik

2021 yılında elde edilen seviyeye 'biz buna da şükür, bereket versin' diyerek değerlendiren Şeref Karacan, "22 Haziran'da açılan sezonla birlikte 15 Kasım'a kadar kimse operasyon yapacağını düşünemezken biz Aksu Tur ile iyi bir sezon geçirdik. 2022'ye nasıl hazırlanabileceğimizi de gördük. Şu anda herkesin sıkıntısı ortak. Kaptan bulmakta çok zorlanıyoruz. Antalya'da Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy'un da katılımıyla geçtiğimiz hafta gerçekleştiren toplantıda bende 'otellere verilen yabancı çalıştırma hakkının bizlere de verilmesini istiyoruz. Eğer böyle giderse bizde yabancı kaptan çalıştırmak zorunda kalacağız" dedim. Sayın Bakan da bana 'neden böyle düşünüyorsunuz' dedi. Bende elimizdeki şoförlerin büyük bölümü lojistik tarafına ve kurye tarafına gitti. Burada çalışmaya yönelik bir talep

de oluşmuyor. 'Nasıl yapacağız' dedi. Yeni yasal düzenleme yapılması gerekiyor. Bunu not aldılar" dedi,

2022'de 2019 seviyelerine ulaşabiliriz

Geleceğe yönelik öngöründe bulunmanın çok zor olduğuna dikkat çeken Şeref Karacan "Ülkemizde kur bir gecede artıyor daha sonra düşüyor. Bunu öngörebilmek mümkün değil. Biz Odeon ile 2022 sözleşmesini yaptık ama fiyatsız yaptık. Birbirimizi cesaretlendirelim, yatırım yaparsak yapalım. Kiminle çalışacağımızı bilelim. Fiyatları da Şubat sonu Mart gibi yapalım. Mazotun, araç fiyatlarının ne olacağını bilmiyoruz. Böyle bir planlama içindeyiz. İşler güzel mi olacak, evet güzel olacak. Ama Rusya ve Ukrayna arasındaki gerilim nereye varacak? Türkiye bundan nasıl etkilenecek? Bunu bilmek mümkün değil. Avrupa tarafına baktığınızda pandemi sürecinde yeni varyantlar nedeniyle İngiltere tekrar kapattı. Bunun devamını iyi görmek gerekiyor. Ben normal giderse her şey 2019 seviyelerini yakalayacağımızı düşünüyorum. Bu beklenti ile yatırımlar yaptık. Kaptan istihdamını da ona göre planladım. Ben iyi olacağına inanıyorum. Bu noktada fiyatlarımız da iyi seviyelerde olursa daha iyi olacak. Türkiye'de taşımacılık sektörü, çok daha fazla değerli olacak. Bu yüzden fiyat politikaları da değişecek." dedi.

Antalya'da MAN TGE alan ilk firma biz olduk

Antalya bölgesi için MAN TGE yatırımını yapan ilk firma olduklarını da açıklayan Şeref Karacan, "MAN ailesi ile bayağı bir işbirliği yaptık. MAN TGE ile de bir giriş yapalım istedik. Önümüzdeki süreçte ya minibüslük ya da yada otobüslük iş olacak. Rus turistlerin tercihi de özel transfer olmaya başladı. Minibüs talebi olacak. Bizde bu nedenle yapabileceğimiz kadar minibüs ve otobüs yatırımını yapmayı planlıyoruz. Mercedes-Benz'den 10 adet Sprinter araç talep ettim. Ocak-Şubat ne zaman verilerse. Belki ilerleyen dönemde 5 adet daha minibüs yatırımımız daha olabilir. Biz çok iş alıp kaliteden taviz vermektense elimizdeki işleri kaliteli şekilde yürütmeyi hedefledik. Biz bu sene güzel olacak. Hem otobüs açığı hem kaptan açığı yaşanacak. Bireysel otobüsçüler artık yeni otobüs yatırımı yapmakta da zorlanacak" dedi. ■



VİPPAL Tours 2 adet TEMSA MD9 yatırımı yaptı

1983 yılından beri turizm ve personel taşımacılığı alanında hizmet veren Erzurum merkezli VİPPAL Tours Temsa MD9 yatırımı ile filosunu güçlendirdi. Şirket, 2022'de Mersin'de yeni şube açılışını yapmaya hazırlanıyor. VİPPAL Tours Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Aydın, 40 kişilik grupların taşınmasında TEMSA MD9 araçların çok uygun çözümler sunduğunu belirtti: "Artık daha ekonomik araçlarla bu iş sürdürülmek zorunda. Büyük otobüslerin yatırım maliyeti giderek ağırlaşıyor. Daha küçük ve ekono-



Fahrettin Aydın

mik araçlarla bu iş yapılmak zorunda. Herkes küçülmek zorunda kalacak hem araç sayısı ile hem de kapasitesi ile. Bizde bu anlayış çerçevesinde hareket ettik ve TEMSA MD9 yatırımına yöneldik. Bu araçlar hem koltuk kapasitesi hem otomatik vites özelliği ile bizim ilgi alanımıza girdi ve bu araçları Doğu Anadolu bölgesinde ilk kez denemek istedik. Araçları yeni kullanmaya başladık. Yakıt tüketim performansından çok memnunuz. Önümüzdeki süreçte memnuniyetimizle birlikte yine TEMSA MD9 otobüs yatırımı yapabiliriz" dedi. ■

Afyon Kamil Koç'un tercihi MAN Lion'sCoach oldu

Kamil Koç'un Afyonkarahisar İşletmesi Saygı Turizm'in otobüs yatırımındaki tercihi MAN Lion'sCoach oldu. Saygı Turizm, sıfır araç yatırımı kapsamında filosunu 1 adet, 13 metre, 2+1 VIP koltuk düzenli yeni MAN Lion'sCoach ile güçlendirdi. Ankara, Ak-yurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat töreni ile MAN Lion'sCoach, Saygı Turizm Yetkilileri Hüseyin Saygı ve Berkan Saygı'ya teslim edildi. Yatırımlarında kendilerine desteklerinden dolayı, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A. Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Otobüs Satış Bölge Yöneticileri Emrah Albustanoğlu ve Ufuk Demirer'e de teşekkür eden Hüseyin Saygı, MAN ile olan yol arkadaşlıklarını bundan sonra da devam ettirmeyi hedeflediklerini söyledi. ■



Karsan'ın Avrupa'daki Elektrikli Araç Sayısı 250'yi Aştı!

Karsan Almanya'nın Weilheim şehrine 5 adet e-ATAK otobüsünü teslim etti.

Toplu taşıma sistemleriyle kentlere modern ulaşım çözümleri sunan Karsan, sahip olduğu elektrikli ürün yelpazesi ile Avrupa ülkelerinin tercihi olmaya devam ediyor. Karsan çevreci, sıfır emisyonlu ve son teknoloji elektrikli ticari araçlarıyla bir-

çok kentin ulaşım altyapısını modernize ederken, markanın Avrupa'daki elektrikli filosu ise 250'yi aştı. Avrupa'da gücünü artırmayı sürdüren Karsan, son olarak dizel ulaşım araçlarını elektrikli araçlarla yenilemeyi hedefleyen Almanya'nın Weilheim kentine de 5 adet e-ATAK otobüs teslim etti. Böylece Karsan, Almanya'nın farklı eyaletlerinde Alman kalite standardına sahip 20'ye yakın elektrikli araçıyla, ülkedeki pazar payını daha da güçlendirmiş oldu. ■



Bayraktarlar Merkon'dan Kontur Turizm'e Tourismo

Konya merkezli Kontur Turizm bu yıl filosuna 3. Tourismo aracını kattı. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayii Bayraktarlar Merkon gerçekleştirdi. Araç Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde Kontur Turizm şirket yetkilisi Murat Doğan ve kaptan Mehmet Solakgil'e teslim edildi. Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş, "Kontur Turizm'in filosunun tamamı Mercedes-Benz araçlardan oluşuyor. Bu yıl Kontur Turizm'e 3 adet Tourismo teslimatı gerçekleştirdik. Kontur Turizm'e yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. 2022 yılında da işbirliğimiz devam edecek. Tüm sektör mensuplarımızın da yeni yılını da bu vesileyle kutluyor ve bol kazançlar diliyorum" dedi. ■



Bayraktarlar Merkon'dan yılın son teslimatı Özkaymak Turizm'e

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen teslimatla Özkaymak Turizm filosuna Travego otobüs katıldı. Bayraktarlar Merkon'un gerçekleştirdiği satış ile araç firma bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü aile Osman-Coşkun ve Muhammet Yaman kardeşlere teslim edildi. Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş da yılın son teslimatını Özkaymak Turizm'e gerçekleştirdiklerini belirterek, "Özkaymak Turizm sektörümüzün en öncü firmalarından birisi. Yaman kardeşlerde bireysel otobüsçü olarak işlerine ve hizmet süreçlerine çok önem veriyorlar. Bu anlayış ile de tercihleri Mercedes-Benz Travego oldu. Yeni Travego'nun hem Özkaymak Turizm'e hem de Yaman ailesine hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Bu vesileyle sektör mensuplarımızın da yeni yılını kutluyorum" dedi. ■



Has Otomotiv'den Malatya Zafer Turizm'e Travego 16

Malatya Zafer Turizm bünyesinde bireysel otobüsçü olarak hizmet veren Cevdet Ilık ve oğulları Taner ve Seyfettin Ilık Travego 16 otobüs yatırımı yaptı. Travego 16 2+1 otobüs Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban tarafından Cevdet Ilık ve oğulları Taner ve Seyfettin Ilık'a teslim edildi. Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban yaptığı açıklamada, "Sayın Cevdet Ilık ve oğulları tüm zorluklara rağmen bireysel otobüsçü olarak bu sektörde en iyi hizmeti vermeyi istedikleri için Travego yatırımında bulundular. Yeni Travego 16'nın Sayın Cevdet Ilık ve oğullarına hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Tüm sektörümüzün de bu vesileyle yeni yılını kutluyorum" dedi. ■

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. yılı değerlendirdi, 2022 beklentilerini paylaştı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. 16 Aralık 2021 tarihinde gerçekleştirilen basın toplantısında, sektör ve şirket bazında 2021 değerlendirmeleri ve 2022 yılı öngörülerini paylaştı.

Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**:

27 bin adetlere gider kamyon pazarında satışlarımızı ikiye katladık

Kasım sonu itibariyle 12 ton ve üstü segment 23 bin adetler seviyesinde. 2015 yılından sonraki en yüksek seviye yakalandı. Yıl sonu beklentimiz ise 27 bin adetler seviyesi. Biz pazar büyüme oranlarının üstünde bir artış yakaladık. Bu başarımız ile de 2021 yılını, geçen yılın yaklaşık iki katı araç satışı ile kapatmayı hedefliyoruz. Eğer araç temininde sıkıntı olmasaydı toplam pazar 35 bin adetlere gidebilirdi. Herşeye rağmen çok güzel geçti.

TG3 Türkiye lansmanı

Kamu yatırımlarının azalmasının da etkisiyle inşaat kamyon pazarı sönük kaldı. Özellikle uluslararası nakliye müşterileri son zamanlarda MAN tercihlerini artırdılar. Bundan son derece mutluyuz. İnşaat grubunun hızlanması ile birlikte çok daha büyük pazar paylarına koşacağımızın göstergesi de bu. Dünya Lansmanı 2020 yılı Şubat ayında İspanya'nın Bilbao kentinde yapılan MAN'ın yeni nesil TG3 serisi araçlarının Türkiye tanıtımını pandemi nedeniyle ertelemek zorunda kalmıştık. Yarının teknolojisini bugünden kullanıcılarına sunan TG3 serisi araçlarımızın Türkiye lansmanını 19 Kasım 2021'de İstanbul'da gerçekleştirdik. Türkiye dört bir yanından çok önemli firmalar geldi. Tepkiler çok olumluydu. Satış yapmadığımız Bolu ve Düzce'den gelen misafirlerimizden talep aldık.

2022'de roashow planı

2022 yılı eğer pandemi şartları müsaade ederse geniş bir roadshow planlıyoruz. Tüm müşterilerimize araçlarımızı daha iyi tanıtmak için bulacağız.

2022'nin 2021'den çok farklı bir yıl olmasını beklemiyoruz

2022 yılında da talep artışının devam edeceğini öngörüyoruz. Üretim kapasitelerinin bu hızla ayak uydurmasına bağlı olarak, 2022 yılında da pazarda yine bir artış yaşanabileceğini düşünüyoruz. Öte yandan Pandemi kaynaklı tedarik problemleri devam



*MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, İkinci El Satış Direktörü **Aydın Yumrukçal**, Müşteri Hizmetleri Direktörü **Şinasi Ekincioğlu**, Hafif Ticari Araç Ülke Satış Müdürü **Cumhuriyet Kutlubay** basını bilgilendirdi.*

ediyor. Daha fazla üretmek istediğimiz halde üretemiyoruz ne yazık ki. O nedenle 2022, hatta 2023'ün en az yarısının tedarik sıkıntılarının yaşandığı, üretimin talepten az olduğu yıllar olarak geçecek gibi görünüyor.

Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**:

360 civarında pazarda payımız yüzde 10

2021 yılında 'ne güzel oldu' derse-niz, cevabımız 'MAN ödüle doymuyor' yönünde oluyor. Coach of the Year 2020 -Yılın Otobüsü' ödüllü Lion's Coach, 2021 yılında da sektörün prestijli 'Sustainable Bus Award 2022 -Sürdürülebilir Otobüs Ödülü'ne layık görüldü.

Ekonomik şartlar dışında, pandemi süreci sektörün şartlarını daha zor hale getirdi. Otobüsçü bu sene para kazanamadı ve ve yatırımlar ertelendi. Geçen yıl 517 ile biten pazar, sene sonu 360'larda biter en fazla. 2016'tan önceki 10 seneye bakarsanız 1120. Otobüs sektörü daralıyor. Normalde de bu. Bundan sonra 1150 olmayacak. Ama yolcunun olduğu senelerde 400-500-600'lü rakamlara çıkabilir. Onun için biz yüzde 10'larda olan pazar payımızı koruduk.

Otobüs firmalarının işi zor

2022 yılında seyahat otobüsü firmalarının temkinli ve çok daha detaylı hesap yaparak, yatırım yapacakları, pazarın da bu seneden biraz daha iyi olacağı yönünde. Pazar 400-450 seviyesinde olur. En fazla 500 olur. 2022 yılında sadece fiyat ve kalite değil, stoklarda otobüs bulunması da önem kazanacak. Otobüsçü seneye soluklanıp biraz daha doğru hamleler ve birikimlerle hareket ederse 2023 daha iyi olabilir. 2022'de biz temkinli gideceğiz.

Ucuz otobüs kolay değil

5 yıldır otobüs satış direktörüyüm bence de öncede direktörler de turizm otobüsü, ucuz otobüs adı altında çalışmaları oldu. Sahadaki beklenti 150 bin Euro civarında bir ürünün olması ama bu çok mümkün değil artık.

Hafif Ticari Araç Ülke Satış Müdürü **Cumhuriyet Kutlubay**:

2022'nin ikinci yarısında tedarik sıkıntılarının son bulmasını bekliyoruz

TGE araçlarımızı 2018 sonunda getirip satmaya başlamıştık. Aslında son çeyrekte 3 yılı doldurmuş sayıyoruz. bu sene görüyorum ki ; sistem oturdu araç artık MAN'ın tam anlamıyla içine nüfuz etmiş durumda. Servislerimizde çok iyi bakım hizmeti veriliyor. Uzatılmış garanti ve bakım paketlerimiz diğer ürün grupları gibi devrede. Finansman problemlerini aştık. Ben ikinci elde Sayın Aydın Yumrukçal'a çok teşekkür ediyorum. Gerçekten çok destekleri oldu. Çok güzel işlere imza attık. 3 senenin sonunda bu aracın MAN'ın DNA'sına yedirildiğini ve ayrılmaz bir bütün olduğunu görmek bana ayrı bir mutluluk veriyor. 2021'e çok büyük umutlarla başladık. Elimizdeki araçları çok hızlı sattık. Tam her şey güzel gidecek derken cip ve tedarik zincirinde yaşanan sorunlar başladı. 2021 yılında yük taşımacılığına biraz daha fazla odakladık. Farklı ürünler getirdik gördük ki; yük taşımacılığında MAN markasına kamyonlardan istek ve talep var. Zor bir yılı geride bırakırken, 2022 yılına ilişkin planlamalarımızı da tamamladık. Öngörümüz; önümüzdeki yılın ilk yarısında da tedarik problemlerinin devam edeceği yönünde. Buna karşın Haziran - Temmuz aylarından itibaren tedarikte yaşanan sıkıntıların son bulacağını ve sürecin normalleşmeye başlayacağını düşünüyoruz.

Müşteri Hizmetleri Direktörü **Şinasi Ekincioğlu**:

Bakım paketlerinin önemi eskiye oranla daha çok arttı

Bakım paketlerimizde müşterilerimize Comfort, ComfortPlus ve Com-

fortSuper olmak üzere üç farklı seçenek sunuyoruz. Bakım paketlerimizdeki ürün çeşitliliği ise, bizi rakiplerimizden ayıran en önemli noktalardan biri Bu paketlerimiz, sadece sıfır çekicileri değil, MAN TopUsed ikinci el araçlar dahil kamyon, otobüs ve hafif ticari olmak üzere tüm araç tiplerini kapsıyor. Hedefimiz sıfır arıza. Bunun içinde bakım ve yetkili servis desteği birinci şart. Yedek parça hedeflerimizi tutturduk. Kur artışına rağmen cirolarımız yerinde. Eski araçların kullanımında daha özen gösterilmesi servislerimize olan talebi artırdı. Gelecek sene hedeflerimizden birisi de kazalı araç onarımlarında standartları geliştirmek istiyoruz. Sigorta firmaları ile ilişkilerimizi geliştirmek istiyoruz. Önümüzdeki yıl servislerimizin boya kaporta bölümlerinde bir hayli yapacaklarımız var

İkinci El Satış Direktörü **Aydın Yumrukçal**:

MAN TopUsed 2021'de satışlarını kamyonunda yüzde 35, otobüste ise yüzde 40 arttırdı

MAN TopUsed yolculuğumuza 2013 yılında başladık.Bu sene başında Mersin'de 7'inci şubemizi açtık. Bu yıl inşaat grubu satışımız neredeyse hiç olmadı. Buna rağmen geçen yıla göre satışlarımızı kamyon ve çekici tarafında yüzde 35 şehirlerarası otobüs tarafında ise yüzde 40 oranında arttırdık.Biz diğer markalardan ikinci elde neyi farklı yapıyoruz; bunun altını çizmek gerekiyor. Biz aldığımız her araçta ekspertiz hizmeti sunuyoruz. Gerekirse bunu bağımsız ekspertiz hizmeti ile destekliyoruz. Sıfır Takas, alt takas yapıyoruz. Serbest alım yapıyoruz, segmentler arası geçiş yaşıyoruz. Türkiye de ikinci elde bakım paketlerini, geri alım tahahhüdünü ve mobilite garantisi veren ilk ve tek firma biziz. Tedarik sıkıntısı ikinci elde de stokların oldukça minimum seviyelerde sürmesine sebebiyet verdi. Sene başındaki stoğumuzu tükettik sıfıra yakın stokla 2022'ye giriyoruz. 2022'den sonraki hedefimiz servis noktalarını birer satış noktası haline de dönüştürmek. 30 servis noktamız bulunuyor bu servis noktalarını ikinci el satış yapılabilir hale getirmek istiyoruz. ■



Belirsizliklerle dolu, kaygılarla dolu bir yıla giriyoruz...

2020 yılından sonra 2021'i de salgınla geçirdik. Yaraları sararız umuduyla girdiğimiz 2021 hiç de umduğumuz gibi olmadı. 2020'in sıkıntıları 2021'e sarktı. Bu kez iki yılın sıkıntıları katlanarak 2022'ye taşınıyor. Salgın süreci çeşitli varyantlarla devam ediyor ve ne olacağını da göremiyoruz. Salgın devam eder, yeni kısıtlamalar olur mu, olmaz mı bilinmiyor ama bir şekilde insanlar kendilerine kısıtlama getiriyorlar.

Maliyetler artıyor

Hareketlilikte bir azalma var. Özellikle toplu ulaşım tercihlerinde bunu yaşıyoruz. Bütün bunlar devam ederken devletten sağlanan destekler sektörün yaralarını sarmadı. Akaryakıt maliyetleri, asgari ücret artışı, vergilere, otoyol ve köprülere yapılacak artışlar maliyetleri artırıyor. Bizim beklentimiz otoyol ve köprü ücretlerinde makul fiyat artışları olması, hatta hiç artış olmasa iyi olur.

Önümüzü göremiyoruz

Belirsizliklerle dolu, kaygılarla dolu bir yıla giriyoruz. Peki bütün bunlardan sonra ne yapmalıyız; gerek ülke olarak gerekse de sektör olarak kaynak israfını önleyecek adımlar atmamız gerekiyor. Kaynak israfı nedir; boş sefer, ucuz sefer, haksız ve yıkıcı rekabet. Bir taraftan yolcu yok diye yakınıyoruz ama öbür taraftan boş şekilde otobüsleri sefere gönderiyoruz. Ondan sonra da başka



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

hatlardaki yolcuları daha düşük fiyatlarla kapmaya çalışıp, yaraları sarmaya çalışıyoruz. Sefer sayısı ile yolcu sayısını doğru şekilde oranlayamazsak zarar sürekli olarak büyüyecek.

Yozgat'ın köyündeki örnek sektöre de uyuyor

Geçtiğimiz günlerde yapılan bir örnekleme bizim sektöre de çok uygun aslında. Yozgat'ın bir köyünde 40 köylünün 5'er dönüm arsası var. Toplam 200 dönüm. Her köylü krediyle traktör alıyor. Oysa traktörü senede ekerken ve biçerken iki kere kullanıyorlar. Kaymakam akıllı bir idareci. Köylülerle buluşuyor ve diyor ki, "Siz napıyorsunuz, senede iki gün kullanacağınız traktörü 40'ınız da alıyorsunuz. Sonra da bağırıyorsunuz, zarar ettik, traktörün borcunu ödeyemedik. Aslında iki traktör ile 200 dönümün işini görebilirsiniz. Kredi ödemek için çalışmazsınız. Üstelik hepiniz aynı ürünü ekerek yanlış bir

üretim yapıyorsunuz. Sonra ektiğiniz ürün para etmiyor diye ağlıyorsunuz" Bu durum aynı otobüs sektörü içinde geçerli. Bir bölgede ihtiyaçtan daha çok firma kuruluyor, bu firmalar daha az doluluk ile sefer yapma yarışına giriyor. Sonra yolcu kapma yarışında fiyatlar maliyetin altına iniyor ve sonuçta taşınan yolcudan para kazanılmıyor. Otobüs kredisi ödenemiyor.

Biz eski günleri arıyoruz

Havayolu ve trenin aldığı pay ve otomobil tercihi arttı ama biz hala eski günleri arıyoruz. Oysa bu kadar arz talep dengesizliği yaratmaya ne gerek var. Sakaryalı otobüsçüler kooperatif çatısı altında hizmet veriyor. Yıllardır çok doğru bir şekilde çalışıyorlar. İstikrar sağlandı ve kapasite verimli şekilde kullanılıyor. BOYKOPP Bursa Otogarı'nı yapan kooperatif. Türkiye'nin en güzel otogarlarından birini yaptılar ve kendi servis araçlarını aldılar. Yolcuyla taşıdılar ve servis ücretini de aldılar. Kayseri'de aynı şekilde belediye ile görüştük. 117 acenteden 5 adet terminale düşürdük. Tüm taşıma modları burada yer aldı. Bu birliktelik kaynak israfını önüyor. Diğer şekilde ise firmalar, otobüsçüler hep zarar ediyor.

Ortak yazılım

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile görüştük; Bir yazılım oluşturma fikri aktarıldı. TÜR SAB modeline benzer. Diğer portallar da bu sistemde yer alsın

ve bu sistem Bakanlığa entegre olsun. Ben gücü elime geçirdim, sektöre zulüm yaparız anlayışını da kabul etmeyiz ve gereken tavrı da alırız. Bu sektör fiyat istikrarı sağlamak için kendi yazılımını yapmak zorunda. Taban fiyatın altında bilet kesilmesi de engellenir. Bugüne kadar sektöre katkı sağlayan herkesle ortak noktada bir araya gelebiliriz. Ama sektörü tehdit etmek ve baskı altına almakla onlara yakışmaz.

Gaziantep toplantısı

Servis yükünün kaldırılması, fiyat istikrarının sağlanması ve kapasite kullanımının artırılması için firma kuruluşunun zorlaştırılması ve mevcut firmaları birleşmeye yönlendirilmesinin daha doğru olacağına düşünüyorum. Anadolu da bu yönde bir hareket başladı. Ocak ayı içinde Gaziantep'de bir toplantı yapılacak. Bu toplantıya katılacağız. Bu sektörün geleceğini beraber planlamak zorundayız.

Yönetmelik çalıştay

Şu belli ki 2022 yılının ilk ayları sıkıntılı geçecek. Ocak ayının ikinci veya üçüncü haftasında Bakanlık ile bir Yönetmelik Çalıştay yapacağız. Sektörün taleplerini karşılayan bir Yönetmelik için Bakanlık ile anlaşacağımıza inanıyoruz.

Ben bu duygu ve düşüncelerle bütün sektör mensuplarının sektörün lehine atılacak adımları desteklemesi ümidiyle herkesin yeni yılını kutluyor ve iyi seneler diliyorum. ■

Meslektaşlarımız ve taşımacılara hizmet veren kamu çalışanlarımız ile sayın yolcularımızın Yeni Yılını kutlar, sağlıklı, mutlu ve huzurlu bir yıl dileriz.

Yolunuz açık olsun!.



Mustafa YILDIRIM

Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



Sümer YIĞCI

Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Mercedes-Benz Türk'ten, Barsan Global Lojistik'e 320 Actros 1848 LSnrL

Mercedes-Benz Türk, Barsan Global Lojistik'e gerçekleştirdiği filo teslimatlarına 320 adet Actros 1848 LSnrL teslimatı ile bir yenisini daha ekledi.

Mercedes-Benz Türk, 2010 yılından bu yana iş ortaklığı yaptığı Barsan Global Lojistik firmasına gerçekleştirdiği filo teslimatlarına 2021 yılında bir yenisini daha ekledi. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen 320 adet Actros 1848 LSnrL aracının tamamını "tam paket servis sözleşmeli" olarak satın alan Barsan Global Lojistik, yeni araçlarını uluslararası nakliye alanında kullanacak.

Teslimatları tamamlanan araçlar için 22 Aralık tarihinde Angel Blue Restaurant'ta düzenlenen törene; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**, Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri Kamyon ve Otobüs Direktörü **Tolga Bilgisu**, Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü **Didem Özensel**, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler CFO'su **Gökmen Onbulak**, Barsan Global Lojistik Firma Sahibi **Kamil Barlı**, Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Cengiz Çaptuğ**, Barsan Global Lojistik İcra Kurulu Üyesi **Can Kırca**, Barsan Global Lojistik İcra Kurulu Üyesi **Tacim Genç**, Barsan Global Lojistik İcra Kurulu Üyesi **Hakan Kölemenoglu** ve Barsan Global Lojistik Global Finans Direktörü **Buğra Sözüçetin** katıldı.



**Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün,
Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ**

Uluslararası nakliye ve gümrükleme alanında faaliyet gösteren Türkiye'nin seçkin firmalarından Barsan Global Lojistik, bugün 44 ülkede yer alan 80 lojistik merkeziyle ABD'den Çin'e, Avrupa'dan Asya'ya kadar çok geniş bir coğrafyada entegre lojistik hizmeti veren bir şirket konumunda. Mercedes-Benz Türk ile Barsan Global Lojistik arasında 2010 yılında 200 kamyonun teslim edilmesi ile başlayan ve 11 yıldır süren iş birliği, 2021 yılındaki 320 adetlik teslimatla devam ediyor. Bu yıl gerçekleştirilen 320 adet Actros 1848 LSnrL satışı ile birlikte, Barsan Global Lojistik'in 2010 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk'ten satın aldığı toplam araç sayısı 1.800 adedi aştı.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, düzenlenen törende yaptığı konuşmada, "Uzun yıllardır devam eden kıymetli iş ortaklığımıza yakışır kalite ve donanımlara sahip araçlarımızın Barsan Global Lojistik'in

filosunda bulunması bizleri son derece gururlandırıyor. Yıllardır süren ve karşılıklı güven üzerine kurulu bu iş birliğimizi bugünkü teslimat ile 1.800 adedin üzerine çıkarmış bulunuyoruz. Yatırımlarımızın hız kesmeden devam ettiği Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen araçlarımızın Barsan Global Lojistik şirketine ve Türkiye lojistik sektörüne hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ ise, "1982 yılında Kamil Barlı tarafından kurulan Barsan Global Lojistik, entegre lojistik hizmetini küresel ölçekte karşılayan global bir dünya şirketi olup, 44 ülkede yer alan 80 lojistik merkeziyle hizmet vermektedir. Dinamik ve hızla büyüyen yapıyı yenilikçi ve teknolojiyi iyi kullanan yatırımcı kimliğimize borçluyuz. Beklentilerimizin tam olarak anlaşılabilir olması, araçların kalitesi, düşük yakıt performansı, finansman şartları ve toplam sahip

olma fırsatları, ulusal ve uluslararası yaygın yetkili servis ağı ile müşterilerine yaklaşımı nedeniyle Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllardır devam eden iş birliğimizin gelecekte de süreceğine inanıyorum. Bugün bizi bir araya getiren 320 adetlik filo alımının; Türk ekonomisine, Türk lojistik sektörüne ve şirketlerimize hayırlı olmasını diliyorum" şeklinde konuştu. ■



Alper Kurt & Cengiz Çaptuğ



Gökmen Onbulak & Cengiz Çaptuğ



Yusuf Adıgüzel & Cengiz Çaptuğ

Mercedes-Benz Türk otobüsleri Kasım ayında 15 farklı ülkeye ihraç edildi

Türkiye'den ihraç edilen her 4 otobüsten 3'ünü üreten Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüsleri dünyanın dört bir yanına ihraç ediyor.

Türkiye'deki faaliyetlerine 1967 yılında başlayan Mercedes-Benz Türk, Ocak - Kasım 2021 döneminde Türkiye iç pazarına 184 adet şehirler arası, 86 adet de şehir içi olmak üzere toplam 270 adet otobüs satışı gerçekleştirdi. Yurtiçi pazarındaki başarısını ihracata da yansıtan Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüsleri başta Avrupa ülkeleri olmak üzere; Suudi Arabistan, Katar ve Reunion gibi farklı kıtalardaki bölgelere de ihraç ediyor.

Kasım ayında 15 ülkeye otobüs ihracatı gerçekleştirildi

Kasım ayında da ihracatta başarılı bir dönem geçiren Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere



Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüslerin en çok ihraç edildiği ülke 86 adet ile Fransa oldu. Söz konusu dönemde en çok ihracat yapılan ikinci ülke 43 adet ile İtalya olurken; bu ülkeyi 38 adet otobüs ihracatı ile Romanya izledi.

Kasım ayı içerisinde 14 farklı Avrupa ülkesine otobüs ihracatı yapan Mercedes-Benz Türk, bu yıl ilk kez Kasım ayında İsrail'e de ihracat gerçekleştirdi. Yapılan bu ihracatla birlikte, Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüsler Kasım ayında toplam 15 ülkeye ihraç edildi. ■

Mercedes-Benz Türk'ün toplam kamyon ihracatı 89.000 adedi aştı

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Batı ve Doğu Avrupa'da 10'dan fazla uluslararası pazara kamyon ihraç ediyor. Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 8'ini üreten Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası'nın kamyon ihracatı, ilk ihracatın gerçekleştirdiği 2001 yılından bu yana 89.000 adedi aştı. Kasım 2021'de de Almanya ay bazında 623 adetle en fazla ihracat yapılan ülke oldu. Bu ülkeyi 329 adetle Polonya ve 234 adet kamyon ihracatı ile İspanya takip etti.

Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen kamyonlar, Almanya, Fransa ve İtalya başta olmak üzere Avrupa ülkelerine ihraç ediliyor. Türkiye'deki faaliyetlerine 1967 yılında



başlayan Mercedes-Benz Türk, Ocak-Kasım 2021 döneminde Türkiye iç pazarına 3.191 adet kamyon, 6.333 adet de çekici olmak üzere toplam 9.524 adet kamyon satışı gerçekleştirdi. Türkiye pazarındaki başarılı performansını sürdüren Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği kamyonların ihracatına da hız kesmeden devam ediyor.

Anadolu'nun merkezi Aksaray'da bir başarı hikayesi

Daimler Truck AG'nin önemli kamyon üretim üslerinden biri konumunda olan ve dünya standartlarında üretim yapan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, kurulduğu günden bu yana yatırımlarıyla kendini yenilemeye ve geliştirmeye

devam ediyor. Türkiye'de üretilen her 10 kamyonun 7'sinin üretimine imza atan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası; üretimi, istihdamı, AR-GE faaliyetleri ve ihracatı ile Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkı sağlamayı sürdürüyor.

35 yılda 500 milyon Euro'yu aşan yatırımın gerçekleştirildiği ve günümüzde 1.600'den fazla kişiye istihdam sağlayan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda, kamyon üretiminin yanı sıra AR-GE Merkezi de bulunuyor. Üretimin yanı sıra ürün geliştirme ve teknoloji çözümleri alanlarına da önemli yatırımların yapıldığı Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda hem istihdam artışı sağlanıyor hem de pek çok ilke imza atılarak tüm dünyaya mühendislik ihraç ediliyor. ■

Tam 45 Yıldır Sürekli Lider

Tırsan, 1977’den beri engin bilgi birikimi ve mühendislik gücüyle Türkiye’nin güvenilir lideri olarak treyler sektörüne yön veriyor. Kesintisiz Ar-Ge çalışmalarıyla kendi teknolojisini üreten, teknolojisini dünyanın 55’ten fazla ülkesine ihraç eden, Avrupa’nın en geniş ürün gamı ile her sektörden müşterilerinin rekabet gücünü artıran Tırsan, 45. yılında sürekli lider olmanın gururunu tüm paydaşlarıyla paylaşıyor.

Kesintisiz Ar-Ge çalışmalarıyla kendi teknolojisini üreten, teknolojisini dünyanın 55’ten fazla ülkesine ihraç eden, Avrupa’nın en geniş ürün gamı ile her sektörden müşterilerinin rekabet gücünü artıran Tırsan, 45. yılında sürekli lider olmanın gururunu tüm paydaşlarıyla paylaşıyor.

Gelecek için sürekli gelişim, kendi teknolojimize yatırım

Tırsan’ın 2021 yılını değerlendiren ve 2022 yatırımlarını açıklayan **Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu**, “Tam 45 yıldır yaptığımız her işe değer katarak başarı için en



Çetin Nuhoglu

uygun koşulları sağlıyoruz. Kesintisiz devam eden Ar-Ge çalışmalarımız ile kendi teknolojimizi üreterek Avrupa’nın en geniş ürün gamıyla 55’ten fazla ülkedeki her sektörden müşterimizin rekabet gücünü artırıyoruz. Sürekli gelişim ile artarak devam edecek başarılarımız için Avrupa’nın en modern tesislerinden Adapazarı kampüsümüze, dijitalleşmeye ve Ar-Ge yatırımlarımıza her zaman devam ediyoruz. İlk

Ar-Ge merkezimizi 2009 yılında sektörün ilk ve tek Ar-Ge merkezi olarak açtık. Şu an merkezimizde çalışan 130 mühendis arkadaşımız 2021 senesinde, tüm sektörlerde patent 3.lüğü ve mühendis başına düşen patent sayısında 1.cilik başarısını yakalamışlardır. 2022’de TOSB Gebze’de açılacak 2. Ar-Ge merkezimizde 100 yeni mühendis arkadaşımızı da istihdam edeceğiz. Daha nice 45 yıllarda müşterilerimizin



Taşıma İşleri Organizatörlüğü belgesi indirimli alınabilecek

30 Aralık 2020 tarihinde Resmi Gazete’de Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yönetmeliği’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik yayınlandı. Yönetmelik değişikliği ile taşıma yetki belgesi sahibi firmaların TİO Yetki Belgesini indirimli alma imkanı verildi.

Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yönetmeliğinin geçici 3 üncü maddesine aşağıdaki fıkralar eklendi.

(3) Karayolu Taşıma Yönetmeliğine göre adlarına C2, C3, G1, G2, G3, H1, H2, K1, K3, L1, L2, M1, M2, N1, N2, P1 veya P2 yetki belgesi düzenlenen ve söz konusu yetki belgesi geçerli bulunan gerçek veya tüzel kişilerin bu Yönetmelik kapsamında taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi almak üzere 60 gün içerisinde müracaat etmesi halinde; mevcut yetki belgesi geçerlilik süresi toplamı;

a) 5 yıl ve daha az olanlar için, taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi ile sahip oldukları yetki belgesi arasındaki

TİO YÖNETMELİK DEĞİŞİKLİĞİ - 30.12.2021			
	5 YIL VE DAHA AZ	5-10 YIL	10 YIL VE ÜZERİ
C2 YETKİ BELGESİ OLAN	50%	40%	30%
	₺67.214	₺53.771	₺40.328

L2 YETKİ BELGESİ OLAN	TİO Belge Ücretinin %15’i		
	₺30.093		

ücret farkının %50’si,

b) 5 yıl ila 10 yıl arasında olanlar için, taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi ile sahip oldukları yetki belgesi arasındaki ücret farkının %40’ı,

c) 10 yıl ve daha fazla olanlar için, taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi ile sahip oldukları yetki belgesi arasındaki ücret farkının %30’u,

yetki belgesi ücreti olarak tahsil edilir ve adlarına taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi düzenlenir. Ancak, bu fıkra uygulanarak düzenlenecek olan taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi için ödenecek belge ücreti, geçerli taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi ücretinin %15’inden az olamaz. Bu fıkranın uygulanması suretiyle hesaplanacak ve ödenecek yetki belgesi ücretleri için 2021 yılı belge ücretleri esas alınır. Bu fıkra kapsamındaki müracaatlar ile yapılacak iş ve işlemlerin, bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 60 gün içerisinde sonuçlandırılması zorunludur.

(4) Bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihte, geçerli taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi bulunmayan ve üçüncü fıkra kapsamında olmayan gerçek veya tüzel kişilerin, bu Yönetmelik kapsamında taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi almak üzere 60 gün içerisinde müracaat etmesi halinde, müracaat sahiplerine yetki belgesi ücretinde %30 indirim uygulanır. Bu fıkranın uygulanması suretiyle hesaplanacak ve ödenecek yetki belgesi ücretleri için 2021 yılı belge ücretleri esas alınır. Ancak, bu fıkra kapsamındaki müracaatlar ile yapılacak iş ve işlemlerin, bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 60 gün içerisinde sonuçlandırılması zorunludur.

(5) Bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihten önce taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi bulunan gerçek veya tüzel kişilerin, mevcut taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesi geçerlilik sürelerine 10 yıl ilave edilir. ■

güveni, sektörümüzün geleceği için araştırmaya, geliştirmeye ve üretmeye devam edeceğiz. Bu başarıda emeği geçen tüm paydaşlarımıza ve tüm Tırsan ailesine teşekkür ederim” dedi.

Tırsan, tüm sektörlerde en çok patent alan 3. şirket oldu

Kesintisiz Ar-Ge çalışmaları ile müşterilerinin rekabetçiliğini garanti altına alan, kendi geliştirdiği teknolojileri ile geleceğin çözümlerini bugünden nakliye sektörü ile buluşturan Tırsan, 2021 Turkish Time dergisi tarafından yapılan bağımsız Ar-Ge Merkezleri araştırmasında, haftada 1 patent olarak 2021 yılında Türkiye’de tüm sektörler içerisinde en çok patent alan 3. şirket olmuştur ve mühendis başına patent sayısında da birinciliği elde etmiştir.

Tırsan, Avrupa’da büyümeye devam ediyor

Tırsan, 2021 yılında da müşterilerinin güvenilir iş ortağı olarak 4 ülkedeki 5 üretim tesisinde kesintisiz üretime devam etti ve 21 ülkede satış ve servis sayılarını artırdı.

Tırsan, 2021 yılında başarılarını taçlandırmaya devam etti. Güvenilir lider, Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu ISO 500 araştırmasında Türkiye’nin en büyük 154. Sanayi üretim şirketi ve Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin (TİM) açıkladığı İlk 1000 İhracatçı Firma Listesi’nde ilk 100’de yerini alırken, Otomotiv Sektöründe 18. Sırada yer alarak, treylerin ve sektörün gücünü tüm Türkiye için zirveye taşıdı.

45. yılına girenken 110 yıllık Van Eck Trailers şirketini bünyesine kattı ve Avrupa’nın en modern üretim kampüslerinden olan Tırsan Adapazarı Kampüs’te Van Eck seri üretimine başladı. ■



Scania 130. Yaşını kutluyor

Dünya çapında yaklaşık 50.000 çalışanı ve 100’den fazla ülkede distribütör ve bayi ağı bulunan Scania Türkiye pazarında Doğu Otomotiv Distribütörlüğünde hizmet veriyor.

Scania efsanesi, 1891’de Södertälje’de demiryolu vagonu üretimi için mühendis ve sanayici Philip Wersén ve köklü bir demir fabrikası olan Surahammars Bruk tarafından kuruldu. İsmi kısaca Vabis (VagnfabriksAktiebolaget i Södertälge) olarak bilinen şirket kısa süre sonra aynı zamanda otomobil ve kamyon da geliştirip üretime geçti. Vabis’in 1902 tarihinde üretilen ilk kamyonu 1,5 ton yük taşıyabiliyor ve 12 km/s azami hızla çıkabiliyordu. 1905 yılına gelindiğinde, Scania’nın ilk endüstriyel motorunu Stockholm itfaiye teşkilatına teslim etti. Bu 24 beygirlik motor ise su pompasında kullanıldı.

İlk dizel motor

1923’te tasarlayarak ürettiği yeni bir dört silindirli motor ile ağır ticari araç sektöründe büyük ses getirdi. 1936 yılı Scania’nın ilk dizel motorunun yollara çıkış yılı oldu. 1950’lerin sonuna gelindiğinde ise Scania-Vabis, 75 serisinin satışlarına başladı. Bu serinin satışı 1970’li yıllara kadar devam etti ve şirket bünyesinde tüm zamanların en uzun ömürlü modeli oldu.

Yolların efsanesi V8 motor

1960’lı yılların sonunda ise Scania bir efsane meydana getirdi. 350 beygir gücündeki V8 motorunun tanıtımını yaptı. V8 motoru çıkardığı muhteşem sesi ile büyük ilgi gördü. 1980’de 2-serisi’ni ve 1988’de 3-serisi’ni tanıtan Scania, bir yıl sonra “Uluslararası Yılın Kamyonu” ödülünü alma başarısı gösterdi. 1991 yılında ise Scania, 100. yılını 65 bin seyrincinin izlediği ve Streamline tanıtımının da yapıldığı eşsiz bir gösteriyle kutladı.

1993 yılında benzersiz Scania Retarder piyasaya sürüldü. Bu başarı 4-serisi’nin tanıtılmasıyla devam etti. 1995’te üretilen 4-serisi 1996 yılında “Uluslararası Yılın Kamyonu” ödülün sahibi oldu.

2000 yılından 1 milyonuncu aracını üreten Scania, 2004 yılında R serisinin tanıtımını yaptı. 2010 yılında üretilen yeni V8 motoru ile 730 bg’lik motorun lansmanını gerçekleştirdi. 2013 yılında yeni Streamline ortaya çıktı.

2016 yılında Scania, “125 yılın en büyük yatırımı” olarak tanımladığı, 10 yıllık araştırma geliştirme süresi, 2 milyar Euro yatırım ve 10 milyon kilometrenin üzerinde test sürüşü sonucu üretime başladığı yeni nesil araçlarını yola çıkardı. Hemen ertesi yıl yeni nesil Scania S serisi ile “Yılın Kamyonu” ödülüne layık görüldü.

Otonom Sürüşte ilk adım Scania’dan

2017 yılında ise Singapur limanında otonom sürüş teknolojisine sahip 4 adet Scania kamyonu ile liman terminalleri arasında konteyner taşımacılığına başlandı. Aynı yıl Scania yeni ürün gamı olan XT serisinin tanıtımını da gerçekleştirdi.

0 emisyonlu teslimat

2019 yılında Scania yine bir ilke imza atarak şehiriçi dağıtımda kullanılmak üzere plug-in hibrid araçların testine başladı. Stockholm şehir merkezinde gerçekleştirilen teslimatlarda plug-in hibridScania araçları kullanıldı. Scania, ilk ticari elektrikli kamyonu serisini 2020 yılında tanıttı.

2020 yılı Scania için yeni V8 motor serisinde tanıtımını yaptığı ve 770 HP gücündeki motor ile sektöre damgasını vurduğu bir yıl oldu. 770 HP motor, dünyanın ticari olarak üretilen en güçlü kamyon motoru olarak öne çıktı. Yeni V8 motor serisi ile birlikte sunulan yeni Opticruise şanzıman vasıtasıyla yüzde 6’ya varan yakıt tasarrufu da sağlandı. ■

Petrol Ofisi, Texaco madeni yağ ürünlerinin Türkiye'deki ilk üretimine başladı

Petrol Ofisi, Petrol Ofisi ile Chevron Brands International (Chevron) arasında imzalanan anlaşma kapsamında Texaco® madeni yağ ürünlerinin üretimine başladığını duyurdu. Petrol Ofisi'nin Derince'deki madeni yağ fabrikasında üretilecek olan Texaco ürün yelpazesini, sentetik binek otomobil motor yağları, ağır vasıta motor yağları, gaz motoru yağları, hidrolik ve dişli yağları oluşturuyor.

Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, ilk Texaco üretiminin uzun vadeli bir iş birliğinin başlangıcını ve gelişimini işaret ettiğini vurguladı. Chevron Avrupa Genel Müdürü ve Küresel Denizcilik Yağları Genel Müdürü Pat McCloud ise, Türkiye pazarının Chevron için önemine ve bu iş ortaklığının genişletilmesinin, iki kuruluş arasındaki temeli 70 yıl öncesine dayanan iş birliğini daha da güçlendireceğine dikkat çekti.

Petrol Ofisi ve Chevron'un, Texaco markalı madeni yağların Türkiye'deki üretim, satış ve pazarlama faaliyetlerini kapsayan anlaşması Eylül 2020'de imzalanmıştı. Sözleşme kapsamında, Chevron'un Texaco markalı madeni yağlarının satış ve pazarlaması, Türkiye'nin en geniş madeni yağ dağıtım ve satış ağının sahibi, pazarda iddialı büyüme planları ile öne çıkan Petrol Ofisi tarafından yapılacak. Anlaşma ile Texaco'nun dünyaca ünlü Havoline® ve Delo® markalı



ürünleri de Türkiye'de üretilip satılacak. İş birliği kapsamında ilk etapta, Texaco markalı sentetik binek otomobil motor yağları, ağır vasıta motor yağları, hidrolik, dişli ve gaz motor yağlarının üretimine başlandı. Ürün yelpazesi, Türkiye'de ilk kez üretilecek bazı özel serilerle birlikte tüm Texaco ürünlerini kapsayacak şekilde genişleyecek.



“Anlaşma, gelişmenin ve yapılacak katkının başlangıcını simgeliyor”

Köklü geçmişi ile Türkiye akaryakıt ve madeni yağlar pazarlarındaki gücünün, Petrol Ofisi'ni sektör lideri olarak farklı kıldığını vurgulayan **Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper**, "Ancak tüm gücümüze ve büyüklüğümüze rağmen elimizdekilerle yetinmiyoruz ve her alanda gelişmeyi hedefliyoruz. 2020 yılında pandemi koşullarına rağmen, faaliyet gösterdiğimiz her alanda, her iş kolunda beklentilerin çok üzerinde başarılarımızı gösteren rakamlar kaydedildi. Bu zor zamanlarda yeniliklere, değer üretmeye de devam ettik. En önemli örnek ise madeni yağlar alanındaydı. Covid-19 döneminde Chevron ile tüm görüşmelerimizi bir yıldan kısa süre içerisinde tamamlayarak, Eylül 2020 itibari ile Chevron'un madeni yağlarda ana markası olan Texaco ürünlerinin Türkiye'deki üretimi dahil tüm faaliyetlerini üstlendik. Şimdi ise hazırlıkları tamamlayarak bu iş birliği kapsamındaki ilk Texaco markalı ürünlerin üretimine başlamanın gururunu yaşıyoruz. Bu güzel iş birliğinin işareti ve ilk adımı olan anlaşma, artık gelişmenin ve yapılacak katkının başlangıcını simgeliyor. Bu ilk üretimin Petrol

Ofisi, Chevron ve ülkemiz için hayırlı olmasını diliyorum” şeklinde konuştu.

“Petrol Ofisi gibi güçlü bir iş ortağı ile hedeflerimize ulaşacağımızdan eminiz”

Chevron Avrupa Genel Müdürü ve Küresel Denizcilik Madeni Yağları Genel Müdürü Pat McCloud, “Türkiye, Chevron için önemli bir pazar ve Petrol Ofisi ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğinden gurur duyuyoruz” dedi. İki dünya markasının 70 yıl önceye dayanan ilişkilerine dikkat çeken



McCloud, “Petrol Ofisi ile stratejik ilişkimizde yeni bir sayfa açmaktan onur ve heyecan duyuyoruz. Chevron ve Petrol Ofisi iş birliğiyle, Türkiye madeni yağlar pazarında Texaco markasını gerek tüketici nezdinde, gerekse ticari ve endüstriyel açıdan büyötmeye kararlıyız. Vizyonumuz, Türkiye'de etkin bir pazar payı elde etmektir. Chevron olarak Petrol Ofisi gibi güçlü bir iş ortağı ile güven, dürüstlük ve performansa dayalı ortak hedeflerimize ulaşacağımızdan eminiz” dedi.

“70 yıla uzanan köklü ve başarılı iş birliği, bir üst seviyeye taşındı”

Pazar payı ile olduğu kadar 400'ü aşkın ürün çeşitliliği, en büyük dağıtım, satış ağı, üretim ve depolama kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük madeni yağ markası olduklarını belirten **Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu**, “Chevron da kendi alanında dünya markalarından biri. Bu iki güçlü markanın 70 yıla uzanan köklü ve başarılı bir ilişkisi var. Uzun süredir devam eden bu iş birliğinde, deniz yağlarında olduğu gibi son zamanlarda birçok başarılı proje hayata geçirildi. Bugün ise bu iş birliğini bir üst seviyeye taşıdık. Bu kapsamlı, uzun vadeli anlaşma ve başlayan üretim ile Chevron'la yeni bir döneme girerken köklü iş birliğimizi daha da güçlendirdik ve güçlü büyüme yolculuğumuza istikrarlı, kendinden emin bir şekilde devam ediyoruz” açıklamasında bulundu. ■



TEXACO



VavaCars'ın Türkiye'ye yatırımı 200 milyon dolara ulaşacak

2022 yılında istihdamı 1000 kişiye çıkaracak

İkinci el online araç alım-satım platformu VavaCars, 2022'yi yatırım yılı ilan etti. 2022'de Türkiye'nin en büyük muayene ve araç yenileme merkezlerini açmaya hazırlanan şirketin toplam yatırım tutarı 200 milyon dolara ulaşacak. Çalışan sayısını da 280'den bine çıkaracak olan şirket, ülke ekonomisine katkı sağlayacak.

2019 yılında İstanbul merkezli olarak kurulan ve kendi iş modeliyle yatırımlarına hız kesmeden devam eden VavaCars, üçüncü yılında yatırım atağına geçti. VavaCars, 2022 yılında Ankara, İstanbul ve İzmir'deki IRC (Inspection And Reconditioning Center) yatırımlarıyla Türkiye'nin en büyük muayene ve araç yenileme merkezlerini devreye alacak.

Türkiye ikinci el araç pazarında Avrupa'nın 4'üncüsü konumunda

İkinci el araç pazarında “anahtar teslim” ve “en güvenilir” işlem platformunu oluşturma hedefiyle yola çıktıklarını belirten **VavaCars CEO'su ve Kurucu Ortağı Lawrence Merritt**, yeni yatırımlarıyla ilgili şunları söyledi: “VavaCars olarak Petrol Ofisi iş birliği ve



güvencesiyle Türkiye'de bulunmak bizim için oldukça önemli bir avantaj. Türkiye; 50 milyar dolar büyüklüğündeki ikinci el araç pazarıyla Avrupa'da İngiltere, Fransa ve Almanya'nın ardından dördüncü konumda yer alıyor. Türkiye'nin potansiyelini yüksek olarak değerlendiriyor ve gelecek

vaat eden bir pazar olarak görüyoruz. Bu nedenlerle 2022'de Türkiye'ye yapacağımız yatırımı artırma kararı aldık. Türkiye'den doğan bir marka olarak büyümemize hız kesmeden devam edeceğiz.”

“Oyunun kurallarını değiştireceğiz”

Ankara, İstanbul ve İzmir'de açılacak yeni merkezler kanalıyla yurt geneline yayılmayı hedeflediklerini söyleyen Lawrence Merritt, sözlerine şöyle devam etti: “Yeni açılacak merkezlerle ikinci el araç alım-satımında anahtar teslim şeklinde tüm hizmetleri tek elde birleştiriyoruz. Türkiye'de 100 bin metrekarelik bir alanda yapacağımız yatırımla, en büyük muayene ve araç yenileme merkezi olacağız. VavaCars'tan alınacak bir araç, Türkiye'de bir müşteri için olabilecek en iyi ikinci el araç olacak. IRC yatırımlarımızla birlikte 2022'deki toplam yatırım rakamımız 200 milyon doları bulacak. Bu yatırımla daha önce böyle bir tesis bulunmayan Türkiye'de, oyunun kurallarını değiştirerek tüketiciler için çitayı yükseltmiş olacağız.” ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 11 • Sayı: 389 • 01 Ocak 2022

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

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**

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

Editor: **Korkut AKIN**

Teknoloji Editörü: **Ekrem ÖZCAN**

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 Etiler/Kişlacıkesme - İstanbul**

T: +90.850.202.0.779

Gsm: +90.0532.779.21.82

editor@tasimadunyasi.com

Fikuk Mavretleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivrot

Yayınları'na aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kitiyas edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**



Tansiyon, vücuttaki kan basıncıdır. Sağlıklı bir insanın tansiyonu ortalama ve stabil olmalıdır. Bunun dışında değişkenlikler ve yüksek olması, vücudun yıpranmasına ve pek çok hastalığa, sonuçta beyin kanaması ve inmeye kadar gidebilecek bir sonuca götürebilir.

Tansiyon, ülkeler için de çok önemli bir olgudur. Toplumun, sağlıklı, sakin yaşaması ve huzuru çok önemlidir. Toplumun tansiyonunun yükselmesi gerginlik ve huzursuzluklara neden olur. Bunun dışında ülkenin finansal anlamda da dingin bir yapısı da çok önemlidir. Bugünlerdeki ani finansal değişikliklerin olması nedeniyle belirsizliğin olduğu günleri yaşıyoruz. Ülkemizde zaman zaman böyle dönemler yaşıyor.

Son 40 yıl içinde, 1974 Kıbrıs Barış Harekâtı sonrası ABD tarafından uygun ülkemizde uygulanan ambargo ile oldukça zorlu dönemler yaşanmıştı. Sonrasında siyasi olaylar ve anarşinin çok yükselmesi dolayısıyla 1980 yılına kadar yoklukların ve karaborsanın olduğu sıkıntılı dönem devam etti.

1980 yılında 12 Eylül sonrası, siyasi çalkantılar durulmuş olsa bile başka sorunlar yaşandı. 1983'te Özal ile 25 Ocak kararları sonrasında, çok farklı bir döneme girildi. Bu yıllarda başlayan ihracat bir turizm atağı ile bir rahatlama ile kısıtlı olan döviz ve yabancı ürünlerde bollaşma görüldü. Otobüs sektörü de oldukça gelişme gösterdi.

Sonrasında 1994 yılında yaşanan 5 Nisan krizi hepimizi derinden etkiledi. 1998'de Öcalan'ın yakalanması ile turizmde durağan bir döneme girildi. Ancak bu dönemlerde para bolluğu ve sonrasında ticaret oldukça hızlıydı. 2000 yılın kısmında başlayan ve 2001 daha safhada hissedilen kriz yine gelişmeyi durduran sıkıntılı bir dönem oldu. Döviz ile satılan araçlar, dövizin yükselmesi ile Üretici firmalar ve müşteriler arasında çok büyük sorunların yaşanması sağladı.

2008'de dünyada yaşanan kriz Türkiye'de hissedildi. O günün, her ne kadar "teğet geçecek" denilse bile

Tansiyon



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

etkilenmediğinizi söylemek çok mümkün olmaz.

3-4 yıl önce yaşadığın rahip krizi de dövizin, dolayısıyla fiyatların yükselmesi için bir etken oldu. Maalesef sonrasında döviz geri gelse bile fiyatlar yapışkan olduğu için çıktığı yerden geri dönmedi.

Bugünlerde de ne olduğunu bilmediğimiz şekilde artan döviz, çok kısa süre içinde %100lere varan bir fiyat artışı getirdi. Ancak sonrasında geri dönüş trendine girmiş olsa bile yükselen fiyatların geri dönmediğini net olarak görüyoruz. 2020 yılının başından itibaren dünyada yaşanan Pandemi süreci de, üretimde aksamalara neden oldu. Bu fiyatların yükselten nedenlerden biri olarak sayılabilir.

Bu arada otomotiv sektöründe bir chip kriz yaşandığı söyleniyor. İstenilen üretim adetlerine bir türlü ulaşamıyor, bu yüzden otomobil satışları legal anlamda yok iken ikinci elde çok yüksek fiyatlara ulaşıldı.

Kısaca sıralamaya çalıştığım bu kadar kısa zamanda, pek çok krizi birlikte yaşadık. Her kriz beraberinde bir takım fırsatları getirse bile; genel olarak yürümekte olan sistemi bir geriye ittiğini ifade etmek herhalde yanıltıcı olmaz.

Sektörümüzde, üreticilerin, Euro veya Dolar cinsinden girdileri yüzünden fiyatlar birincil derecede etkileniyor. Buna karşılık işletmecilerin en büyük masraf kalemi olan yakıt, kurlardaki artış da ilk etkilenen unsurların başında geliyor.

Yakın geçmişte, yakıtın sübvans

edilmesi ile fiyatların dengede tutulması sağlanmaya çalışıldı. Ancak yakıt üzerindeki ÖTV miktarının sıfırlanması ile sonuçlanan bu sürecin de sonuna gelindi. Avrupa'daki fiyatlara bakılınca bir litre yakıtın en az bir Euro olacağının öngörülmesi medyumluk olmasa gerek. Yakıt ve diğer girdilerdeki artışların aynı oranda fiyatlara yansıtmanın de mümkün olmadığı bir gerçek. Her şeye rağmen otobüs sektörü bütün bu olumsuzluklarda bile kesintisiz ve zararına hizmet vermeye devam ediyor. Hem de devletin deniz ve havayolu ulaşımına verilen desteklerin hiçbirinden istifade etmeden. Maalesef devlet için Karayolu yolcu taşımacılığı bir üvey evlat muamelesi görmeye hala devam ediyor.

1998 yılında o gün için demode olmuş olan ürünümüzü satmak üzere Antalya'da bir toplantı ve kampanya düzenlenmişti. Araç alacak müşterilerimize yurtdışına seyahat vaadi verildi.

Bizim tam bu kampanyayı düzenlediğimiz günlerde, Öcalan, Kenya'da yakalanıp özel bir ekip ve Türkiye getirilmesi ile Turizmde durağan bir döneme girildi. Kampanya akabinde müşterilerimizi hemen yurtdışına götüremedik. Ancak 2001 yılı Şubatın mümkün olabildi. Tayland'da bulunduğumuz süre içinde ülkemizde yeni bir kriz olduğu bilgisini aldık. "nasıl olsa döndüğümüzde krizinin tam göbeğine düşeceğiz, hiç olmazsa buradaki günleri heder etmeyelim keyfini yaşamaya devam edelim" dedik. Dediğimiz gibi dönünce çok ağır bir krizin içinde bulduk kendimizi.

Üretimde, kriz anında, üretimi aniden kesmek söz konusu olamıyor. En iyi ihtimalle 2-3 ay daha önceki hızı devam ettirmek durumundasınız. 2001 krizinde de fabrika çalışmaya devam etti, ancak müşteri olmadığı için araçların hepsi stok alanında beklemeye başladı.

Araçların, Tropik Adana sıcaklığında, açık alanda hareketsiz şekilde stoklanması, bir takım deformasyonların da oluşmasına neden oldu. Onlarca aracın, panömatik sistemlerin sürekli çalışmaması sonucu, kapıları açıldı, körükleri çıktı.

Böyle bir pazarda, hasbelkader İzmir'de bir müşterimiz araç almaya geldi. Çok heyecan verici bir olaydı. Siparişi aldık, aracın teslim öncesi söz konusu aracın gerekli onarım ve bakımlarının yapılması gerekiyordu.

İzmir'den aracını almak üzere Adana'ya giden müşterilerimiz fabrikamızda çok iyi ağırlanıp, teslimat sonrası ilk benzin istasyonundan pompaya yanaşıyorlar.

Pompacı "hayırlı olsun, uzun zamandır yakıt koyduğum ilk aracınız" dediğinde herkes birbirine bakıyor. İzmir'e geldiklerinde bana bunu sorduklarında "olur mu öyle şey sürekli teslimat yapıyoruz ama muhtemelen araçlar başka istasyonlara uğruyorlardır." gibi bir yalan daha söylemek zorunda kaldım.

Daha sonra on adetlik bir filo satışı yakaladık. Müşteri ile şirketi ortak paydada buluşturmak için epey bir mücadele vermek gerekiyordu. Sonunda gayretlerimiz sonuç verdi ve satış koşulları ile mutabakat sağlandı. Daha önceki gibi bu araçlarda da büyük revizyonlar ve onarımlar ile bekleme süresi içindeki deformasyonlar telafi edildi. Araçların, üniform, tek renk olması istendiği için bazıları yeniden boyandı.

Yaşanan çok zorlu, sıkıntılı ve çetin dönemler şimdi bir hikâye olarak anlatılabiliyor. Umarım bugün yaşadığımız zorlu dönemi de geride bırakarak, keyifle anlatabileceğimiz günleri yaşayabiliriz.

1980- 2000- 2020 periyodları ülkemiz için kötü zamanlar oldu. Bu 20 yıllık dönemlerin tekrar edilmemesi ve sistematik olarak tekrarlanmamasını ümit ederim. 1980 ve 2000 yılındaki krizler sadece ülkemizi ilgilendirse bile 2020 ve 2021 yıllarındaki kriz Covid nedeniyle tüm dünyayı sarstı. Bundan sonra sakin dingin ve düşük tansiyonlu gönler olsun inşallah.

2022 yılı ve sonrasında, Cumhuriyetimizin 100. yıl olan 2023 yılının keyifli, huzurlu, sağlıklı bol kazançlarla geçmesini diliyorum.

Hepimize sağlıklı, huzurlu, başarılı ve mutlu yıllar... ■

Korkut Akın'ın 40 yıllık Yeni Yıl Kartları öyküsü

“Yaşama Posta” sergisinde

Taşıma Dünyası Gazetesi Editörü Korkut Akın, 40 yıl önce yılbaşında startını verdiği yeni yıl kartlarını kesintisiz şekilde çevresine, dostlarına hatta hiç tanımadığı insanlara elden ulaştırdı. Her yılbaşı kartı aslında o yılı hatırlatan bazen bir yazı, bazen bir fotoğraf ile oluşturuldu. İşte bu yılbaşı kartları 40 yıl sonunda bir sergide ziyaretçileriyle buluştu. Karaköy'de bulunan Schneider Tempel Sanat Merkezi'nde 21 Aralık 2021'de açılan sergi yeni yıla da taşındı. 40 yılın öyküsünü içeren kartlar ziyaretçilerle 9 Ocak 2022 tarihine kadar buluşacak.

Korkut Akın'a, neden Yaşama Posta diye sorduk: “Sanatın demokratikleşmesi için. Aslında sergimin isminin Yaşama Posta olmasının çok uzun bir anlamı var. Ben bu kartları 40 yıldır yapıyorum. Hiçbiri posta ile gitmedi. Hepsini elden dağıtıldı. Bu, sanatın demokratikleşmesi için yapılan bir çalışmaydı. Yüz yüze iletişimi savunmaktı. Kart göndermenin aslında nostaljik bir tarafı da var. Artık kimse birbirine kart göndermiyor. Bunlara ek olarak toplumsal, ekonomik, siyasal, kültürel karşı çıkışlar var. O zaman da bu serginin adını 'Yaşama Posta' koydum. Hem oraya bir gönderme hem de bir itiraz var.”

İlk kartın öyküsü

Korkut Akın, 40 yıl önceki ilk kartı hazırlamasının öyküsünü de şu şekilde ak-

tardı: “Bir kız arkadaşım vardı, ona ilanı aşk etmeyi de çağırıştıran bir armağan göndermek isteği duydum. Ne yapayım derken, o nitelikte bir hediye bulamadım. Bir kart yapmak aklıma geldi. Kartı da basmadan sadece film olarak pozitifini gönderdim, Değerli olsun diye... Sine-macılar da, fotoğrafçılar da negatifini vermezler, bilirsiniz. Negatifini değil de,

pozitifini yolladım. O yılın kartı tek, işte bu nedenle. Sonraki yıl, 1984 yılındaki kartın üzerine 1985 yazmıştım, devam edememe durumunu da gözeterek. Ama hoşuma gitti, devam ettim. 5-10 kişi derken arttı, çok olumlu tepkiler de arttı tabii. Ben bile 40 yıl devam edeceğimi ummuyordum. Son yıllarda 1000 dolayında basıyorum, bu yıl sergi olduğu için

1500 adet bastırdım.

İzmir'de ve Küçükçekmece'de sergi

2022 yılında hem İzmir'de hem de '41 Kere Maşallah' adıyla Küçükçekmece Belediyesi'nde bir sergisinin olacağını bil-gisini veren Korkut Akın, “Kartların ayrı müdavimleri var. Kart hazırlamaya nefesim yettiği sürece devam edeceğim. Kart-lar öyle ilgi gördü ki, İstanbul dışından dostlarım 'kartlar bize gelmiyorsa sen serginle gel' daveti yaptılar. Çantamda her zaman kartım oluyor. Bazen Mart ayında bazen Mayıs ayında bitiyor. Ba-harda İzmir'de bir sergi planım var. Son-rasında da Küçükçekmece Belediyesi'nin desteğiyle bir sergi olacak. Ama burada güzel olan Küçükçekmece Belediyesi'nin bu kartları bir kitap haline getirecek ol-ması” dedi.

Schneider Tempel Sanat Merkezi'ne teşekkür

Sergi için Korkut Akın'a kapılarını açan Schneidertempel Sanat Merkezi Ka-raköy'de yer alıyor. Merkez ile ilgili bilgi-leri de şu şekilde verdi Korkut Akın: “Biliyorsunuz Karaköy, eskiden beri tica-retin merkezi. Burası da ticaretin merke-zindeki eski bir tapınak. Sergi fikrimi anlatınca yöneticiler çok sevdiler ve kapı-larını açtılar. Verdikleri destekler için te-şekkür ediyorum. 9 Ocak 2022'ye kadar da herkesin kendi yaşamından bir an bu-lacağı sergime ziyaretçileri bekliyorum. Bugün sergiye baktığımızda gerçekten 40 yıllık emeğime değmiş diyorum.”

Sergi: Schneider Tempel Sanat Merkezi Bankalar Caddesi, Felek Sok. No:1 Karaköy'de 9 Ocak 2022'ye kadar gezilebilir.



Erkan Yılmaz, Korkut Akın, Muammer Başkan, Osman Bozkurt

Gürsel, Fenerbahçe Basketbol ve Voleybol takımlarını şampiyonluklara taşıyacak



Fenerbahçe Kulübünün karayolu ulaşım tedarikçisi Gürsel Turizm Fenerbahçe Opet Kadın Voleybol, Fenerbahçe HDI Sigorta Erkek Voleybol ve Fenerbahçe Beko Erkek Basketbol Takımları için hazırladığı otobüsleri Fenerbahçe Ülker Spor ve Etkinlik Salonu'nda düzenlenen törenle teslim etti.

Törene; Genel Sekreter **Burak Çağlan Kızıllan**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Simla Türker Bayazıt** ve **Sertaç Komsuoğlu** ile Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Levent Birant**, Başkan Yardımcısı **Bülent Birant**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Hürer Gündüz** ve **Türker Birant**, Şirket Araçları Sorumlusu **Umut Demircan**, Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü **Murat Tokatlı**, Otobüs Satış Müdürü

Murat Torun'un yanı sıra sporcular **Eda Erdem Dünder**, **Meliha İsmailoğlu**, **Salvador Hidalgo Oliva**, **Hasan Yeşilbudak**, **Melih Mahmutoğlu** ve **Achille Polonara**'nın katıldı. Törende şubelerimizin idari kadroları da yer aldı.

Gürsel Turizm tarafından hazırlanan ve Fenerbahçe Opet, Fenerbahçe HDI Sigorta ve Fenerbahçe Beko takımlarını şampiyonluklara taşıyacak Mercedes Benz ve Otokar marka otobüslerin üzerinde Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün imzası ve Takımlarımıza destek veren sponsorların logoları yer alıyor. Ayrıca Fenerbahçe Beko'yu taşıyacak otobüsde EuroLeague Kupası da dahil olmak üzere elde edilen kupaların görselleri ile 'Yellow Legacy' ifadesi de yer alıyor. ■



Adana Demirspor, Süper Lig yolculuğuna TEMSA ile devam ediyor



3 yıl süreyle yenilenen sözleşme kapsamında oyuncularını yeni sezonda, TEMSA'nın takıma özel olarak tasarladığı Maraton VIP taşıyacak.

Şon olarak Süper Lig'in yeni gözdesi Adana Demirspor ile karayolu ulaşım sponsorluğunu

yenileyen TEMSA, anlaşma kapsamında kulübe bir adet Maraton VIP takım otobüsü tahsis etti. Araç, Adana Demirspor teknik heyeti, futbolcuları Basın Sözcüsü Savaş Çokduygulu ve Kulüp CEO'su Mehmet Fatih Özlük'ün katılımıyla Adana fabrikada düzenlenen TEMSA çalışanlarının da katıldığı törenle kulübe teslim edildi. 3 yıl süreyle yenilenen anlaşma kapsamında, Mavi-Lacivertlileri, TEMSA'nın takıma özel

tasarım ile üretimini gerçekleştirdiği Maraton VIP taşıyacak.

Konuya ilişkin açıklamada bulunan TEMSA CEO'su **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, "Üretim yapmaktan mutluluk duyduğumuz, istihdamına ve ekonomisine katkıda bulunarak sinerji yarattığımız Adana sadece bizim için değil, bu ülkenin en değerli, en özel kentleri arasında. Bugün dünyanın 66 ülkesinde 15 bini aşkın aracımızı Adana'dan gönderiyor olmak ise

ülkemiz için ayrı bir gurur. Bu topraklarda büyüyen bir şirket olarak, kentin değerlerine sahip çıkmak en önemli sorumluluklarımız arasında. Bu kapsamda, Türk futbolunun önemli kulüpleri arasında yer alan ve bugüne kadar onlarca başarılı sporcuyu yetiştiren Adana Demirspor'a yeni sezonda kara yolu ulaşımında desteğimizi sürdürmeye devam ediyoruz" dedi. ■



2022

Sağlık, mutluluk ve başarı dolu bir yıl dileriz.

Mutlu yıllar.

Mercedes-Benz Otobüs ailesi olarak yeni yılınızı en içten dileklerimizle kutlar, sağlık, esenlik ve huzur dolu bir yıl dileriz!



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs



www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz

444 628 4

İletişim Hattı

444 MBT 4

Mercedes-Benz

The standard for buses.

