

TOFED Genel Sekreteri

Karayolu Taşıma Yönetmeliği Çalıştayı 16 Şubat'ta yapılacak



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, sektörün gündemine yönelik Taşıma Dünyası'na önemli açıklamalarda bulundu. Mevlüt İlgin, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile uzun süredir görüşmelerde

bulundukları Karayolu Taşıma Yönetmeliği Çalıştayı'nın 16 Şubat 2022 Çarşamba günü İstanbul'da TOBB Hizmet binasında gerçekleştirileceğini açıkladı. İlgin, Yönetmelikte yer almasını istedikleri 5 öncelikli talebi de sıraladı.

16'da

Otokar, 13'üncü kez otobüs pazarının lideri oldu



Basri Akgül

Otokar, liderliğini korudu, 2021'i 13'üncü kez pazar lideri olarak tamamladı. Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül; "Ticari araçlarda başarılı ve verimli bir yılı

geride bıraktık. Faaliyet gösterdiğimiz otobüs segmentlerin toplamında 13'üncü kez lider olduk; 2021'in en çok tercih edilen otobüs markası olduk" dedi.

4'te

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

instagram.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 11 • Sayı: 391 • 7 Şubat 2022 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Yol ücretleri ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü zorunluluğu büyük dert



Bu yazımda karayollarına, karayolu politikalarına ve otobüsçülerin bunlardan bugün ve gelecekte etkilenme durumlarına göz atmak, buna göre otobüsçülerin ve karar vericilerin dikkatlerini çekmek istiyorum.

Kuzey Marmara Otoyolu kullanımını zorunlu kılan Yavuz Sultan Selim Köprüsü geçişine ilişkin zorlama artık bitirilmeli ve otobüsçülerin Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ve güzergahını düşük ücretle kullanabilme imkanı mutlaka yaratılmalıdır. Şunu iyi bilmek gerekir ki, şu anda cezalandırılan tarifeli otobüsçüler tüm vatandaşların uygun bedelle bireysel olarak faydalanmasına açık olan toplu taşıma araçlarıdır. Yani en fazla desteklenmesi ve korunması gereken taşıma sistemi unsurlarıdır. Hak ettikleri kolaylık, mutlaka verilmeli, daha doğrusu hak etmedikleri ceza artık önlenmeli. Yolcu taşımacılığı meslek örgütlerinin de bu imkanı sağlamaktan daha önemli bir işi olamaz, olmamalı!

7'de



Dr. Zeki DÖNMEZ

Sakarya Otobüs İşletmeleri ve Terminal Esnafları Derneği'nde Yeni Başkan Suat Akın oldu



14'te



Dr. Zeki Dönmez

Yol ücretleri ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü zorunluluğu büyük dert

7'de



Mustafa Yıldırım

Yeni Yönetmelik bölünmeyi değil, bütünleşmeyi sağlamalı

15'te



Mevlüt İlgin

Karayolu Taşıma Yönetmeliği Çalıştayı

16'da



Cumhur Aral

Nereden nereye

18'de



İkinci El Sami Acerüzümoğlu

Başı bir başka sonu bir başka yıl: 2021

15'te



Korkut Akın

Kanayan yarayı yeniden kanatmak...

2'de

Yolcu taşımacılığının pandemi dönemine denk gelen 2020 ve 2022 Şubat verilerini araştırdık, karşılaştırdık.

İKİ YILDA NELER DEĞİŞTİ?

■ İki yıldır devam eden pandeminin başlangıcından bugüne kadar yolcu taşımacılığı sektöründeki taşımacı yetki belgesi ve bu belgelere kayıtlı araç sayılarındaki değişimi inceledik.



Taşıma Dünyası, 5 Şubat 2020 ve 1 Şubat 2022 tarihlerine ait taşımacı yetki belgesi ve araç sayılarını verilerini irdeleyip değişimi analiz etti.

■ Yurtdışı taşımacıların araç sayılarındaki kısmi azalma dışında hemen tüm taşımalarda, taşımacı belge sayıları ve bunlara kayıtlı taşıt sayıları arttı.

■ Taşıt sayılarındaki artış, taşımacı artışının gerisinde olup, taşımacı başına düşen taşıt sayısının azaldığı, yani taşımacıların biraz küçüldüğü görülüyor.

■ Özellikle D1 belgelerinde 18 koltuk ve üstü taşıtların kaydına imkan verilmesi bu belgelerdeki taşıt sayılarında etkili olup olmadığını bilmiyoruz.

■ İş sahipleri kendi personel taşımalarını kendileri yapıyor. Hususi taşımalarındaki önemli artış servis taşımacılarını rahatsız edebilir. Ancak D4 belgeli servis taşımaları da artıyor.

Yolcu taşıma sistemi ayakta duruyor, ama bu sistemin beklentileri karşılayabilecek şekilde çalışıp çalışmadığı ayrıca önem taşıyor.

■ 13'te



Temsa Yetkili Servisleri İstanbul'da Buluştu Temsa 2022 Hedeflerine Hazır!

TEMSA, 1 Şubat'ta tüm Türkiye'den 75 yetkili servisinin katılımıyla İstanbul'da bir toplantı düzenledi. 'Müşteri Memnuniyeti' ana temasıyla

gerçekleştirilen toplantıda Temsa'nın geçtiğimiz yıl değerlendirmesi ve 2022 hedeflerine ilişkin bilgiler paylaşıldı.

5'te



Mercedes-Benz Türk'ten Yeni ağır hizmet kamyonu Actros L pazara sunuldu

Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen ve Mercedes-Benz'in bugüne kadarki en konforlu kamyonu özelliğini taşıyan Actros L çekiciler Türkiye'de satışa sunulmaya başlandı.

17'de

Tırsan'dan Kayseri Lojistik'e 10 Treyler



19'da



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Kanayan yarayı yeniden kanatmak...

Bir yara kanıyorsa, kanamasının durdurulması için sarılması gerekir. Yarayı kanırtmak kanı durdurmaz, daha da arttırır. Sonucu bellidir artık, ya kan kaybından ya da yaranın enfeksiyon kapmasından kayıp.

Başkan Clinton'ın da bakanlarından Robert B. Reich'in kitabından uyarlanan "Kapitalizmi Kurtarmak" adlı belgeseli izledim. Reich, çocukluğundan hatırladığı, bir maaşlı insanın geliriyle ev alabilmesinin, araba sahibi olabilmesinin artık mümkün olmadığını anlatarak başladı. Demek ki sadece bizim ülkemizde değil, bütün dünyada ekonomik sorunlar yaşıyor ve çözümsüzlük giderek artıyor. Bir konu ilgimi çekti: Bir anlatıcı, babasının, dedesinden aldığı işi kendisinin devam ettirdiğini söyledi.

Bizim ülkemizde babadan, dededen kalma ne iş var ne kurum ne de sürdüren çocuklar. En eski olarak gösterilen Hacı Şakir Sabunları vardı, yabancı sermayeye satıldı. Otobüsçülerin durumu da öyle. Her ne kadar babadan el alarak yapılıyorsa da kurumsallaşmış, tanınan firmalar kalmadı artık. Otobüsçü, çocuğunun bu işi yapmasını istemiyor, sürdürmesine rıza göstermiyor. Öldürmüyor ama ondurmuyor da; astarı yüzünden pahalı geliyor artık. Geliriyle gideri birbirini karşılayamıyor.

Peki, ne yapmalı?

Aynı belgeselden örnek vermek istersek, bir diğer Başkan Ronald Reagan, bu durumun sorumlusunun devlet olduğunu söylüyor. Demek ki, Amerika'da da benzer sorunlar yaşıyor, ama Başkan'ın vurguladığı konu başka. O, nepotizmin artmasıyla birlikte liyakattan uzaklaşılmasını dile getiriyor. Eş dost kayırmacılığı (ya da belgeselde geçtiği haliyle akraba kapitalizmi) ekonomik yaşamı yerle bir ediyor. Demek ki, itiraz etmek gerekiyor. Demek ki, mücadele etmek gerekiyor. Demek ki, hak-kını korumak gerekiyor.

Motosikletli kuryeler tarafından başlatılan bir mücadele var. Örnek olsun hepimize. Bir firmada başlayıp yayıldı diğerlerine de. Oto yedek parçası üreten bir fabrikada da işçiler itiraz etti. Gözaltına alındılar, ama hemen salındılar. Sanayi bölgelerinde benzer direnişleri sizler de görüyorsunuzdur. Çevre korumacılığında da bir direniş söz konusu; İkizdere, Akbelen, Validebağ, Kaz Dağları gibi Türkiye'nin farklı bölgelerinde "yerin üstündeki bir ağaç altından değerlidir" diye slogan atılıyor.

Kıssadan hisse...

Döviz yükseliyor, ona bağlı olarak akaryakıt fiyatları artıyor, girdilerin hemen hepsi zamlandı ama otobüsçü bir türlü derdine derman bulamıyor. Bırakın fabrika çıkışlı otobüs fiyatlarını, ikinci elde bile el yakıyor; bunun bir de yedek parçası var, tedarik kısmı var... Otobüsçünün yakındığı deneyimli kaptan sorunu var, işinin ehli personel sorunu var. Öte yandan iş bulamayan üniversite mezunları var. Çalışanın emeğinin karşılığı ödenmediğinden kimse çalışmak istemiyor.

Belgeselden bir cümleyle bitireyim: "Ekonomiyi kazanmak demokrasiyi geri kazanmakla mümkündür." ■

Bir Edebiyat Durağı Küçükçekmece Coğrafya Kaderdir

Bu sözü çokça duymuş olmalısınız; köşeye sıkışan çareyi bu sözde bulur da ondan. Sosyopolitik, sosyoekonomik, sosyokültürel gibi hepimizi ilgilendiren çok yönü var da ondan. Ama bir gerçek de var ki, hepimizin genlerine işlemiştir coğrafyanın verdiği kader.

■ Korkut Akın

Küçükçekmece, İstanbul kalabalığının, gürültüsünün, karmaşasının dışında kalmış; yakın bir zamana dek "sayfiye" alanı olarak da düşünülebilecek bir ilçe. Dışarıdan bakanlar kadar içinden çıkanlar da pek umursamamış, kendi yağıyla kavrulmuş bugüne kadar.

Küçükçekmeceli Kemal Çebi, belediye başkanı olunca, en çok da sosyal konulara, onların içinde de kültür ve sanata yönelik çalışmalara destek vermek için Kültür ve Sosyal İşler Müdürlüğü'ne -daha önce Bursa Nilüfer Belediyesi'nde yaptıklarıyla tanıdığımız- Güney Özkılınç'ı getirmiş.

O da, Nilüfer Belediyesi'nin sergisini açtığı ama kitabını yayımlayamadığı "Nâzım Hikmet'in Ellerin İzinde" – gerçek bir arşiv, tam bir armağan kitap-ile başlamış hizmet vermeye. Ardından, göğün sahibi "Kuşların Evi Küçükçekmece"nin, şimdi de "Bir Edebiyat Durağı Küçükçekmece"nin okurlara ulaşmasını sağlamış.



Kimler geldi, kimler geçti...

"Bir Edebiyat Durağı"nı Gülsüm Cengiz hazırlamış. **Mehmet Akif Ersoy, Yusuf Ahıskalı, Hasan İzzettin Dinamo, Afşar Timuçin, Çetin Altan, Yaşar Kemal, Mıstık (Mustafa Eremektar), İlhami Bekir, Enver Gökçe, Eray Canberk, Ömer Açık** ve Küçükçekmece'den "kuşlar gibi geçenleri" sıkı bir araştırma ve çalışmayla ortaya çıkarmış. Okuması da içinde yer alan anı ve öykücükler de çok keyifli bir



kitap. Tam okumaya heveslenenlere...

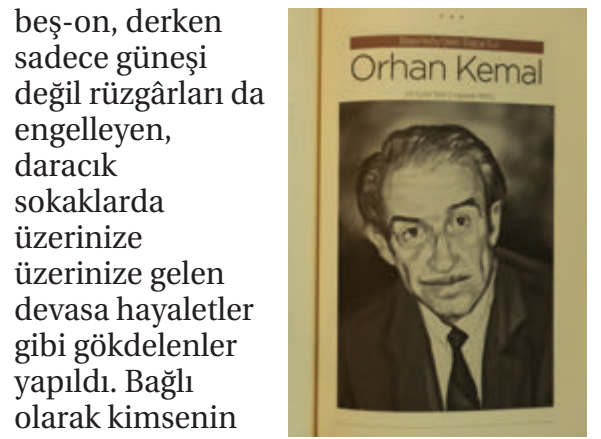
Küçükçekmece Belediye Başkanı Kemal Çebi, "Küçükçekmece; Anadolu'nun çok kültürlü, çok renkli yapısına cömertçe ev sahipliği yapan, tüm yaşamışlıklarıyla İstanbul'un özgün ilçelerinden biridir. Özellikle Menekşe ve Basınköy edebiyatımızın önemli simalarına ev sahipliği yapmıştır. Bizler, bu kıymetli şahsiyetlerin izlerini bir kitapta toplayarak, ilçemizin bir anlamında edebiyat envanterini bu kitapla okuyucuya sunuyoruz" derken Küçükçekmece Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Müdürü Güney Özkılınç, "Okur bu kitapta, ismi Çukurova ile özdeşleşmiş olan usta kalem Yaşar Kemal'in, en az Çukurova kadar Küçükçekmece'yi de yazdığına ve nice yazarların bilinmeyenlere şahit olacak" ifadelerini kullandı.

Gelişmenin ilk adımı...

Gülsüm Cengiz'in edebiyat üzerinden anlattığı Küçükçekmece'nin bir de yazar ve şairlerin dışında gelişimi var... Kara tren gidip yerine elektrikli banliyö geldiğinde Küçükçekmece'de de elektrik yaygınlaşmış. Elektrğin mahallelere ulaşması hem aydınlatma hem de aydınlanmayı sağlıyor; doğal olarak geceler uzuyor ve o uzun gecelerde kitap okunması mümkün oluyor. Bir ek daha var, Menekşe'ye su da aynı dönemde gelmiş. Elektrğin ve suyun hayatı kolaylaştırdığı kesin, ama zorlaştırdığını da unutmamak gerekir; çünkü üzerinde gecekonduların bulunduğu arazilerin sahipleri, (günümüz deyimiyle rant için) yıkımlara girişmiş.

Bir Edebiyat Durağı'nı kapatıp, gözlerimi kısarak düşünüyorum: Gecekonduları yıkıp yerlerine beton yığını ruhsuz apartmanlar dikilmesi yaşamın tadını da kaçırması. Gecekondu bahçe içinde, müstakil, muhakkak bir ağaç, birkaç çiçek, tavuk beslenen, komşuluk ilişkileri güçlü mekânlardı. Önce iki-üç katlı, ardından

- *Bir Edebiyat Durağı Küçükçekmece*
- *Gülsüm Cengiz*
- *Edebiyat ve mekanların bilinmeyenleri...*
- *Küçükçekmece Belediyesi Kültür Yayınları*
- 2021, 399 s.



beş-on, derken sadece güneşi değil rüzgârları da engelleyen, daracık sokaklarda üzerinize üzerinize gelen devasa hayaletler gibi gökdelenler yapıldı. Bağlı olarak kimsenin kapı komşusunu bile tanımadığı insanlar topluluğu oluştu.



Armağan kitapların gerekliliği

Belediye ve benzeri kurumların yayımladığı bu tür armağan kitapların bir yararı da, sosyal, kültürel, ekonomik ve teknolojik gelişmelerin yeniden gündeme getirilmesiyle birlikte yaşanan değişimler üzerine insanların düşünmesini sağlamaktır. Öyle ya, "geçmişini bilemeyenler geleceğini bilemezler". ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 11 • Sayı: 391 • 7 Şubat 2022

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Basyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editör

Korkut AKIN

Ekteknoloji Editörü

Ekmrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

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 Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**

Yılın en itibarlı lastik markası: Michelin

Michelin, bu yıl sekizinci kez düzenlenen The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde, halk tarafından belirlenen oylama sonucu 'Yılın En İtibarlı Lastik Markası' ödülüne layık görüldü.

Marketing Türkiye ile Akademetre işbirliğiyle gerçekleştirilen "İtibar ve Marka Değer Performans Ölçümü" araştırması baz alınarak düzenlenen The ONE Awards / Bütünleşik Pazarlama Ödülleri töreni 20 Ocak'ta gerçekleştirildi.

Michelin Türkiye Pazarlama Direktörü Gözde Alpaslan, "Bağımsız olarak



toplam 12 ilde 1200 kişiyle yüz yüze gerçekleştirilen görüşmeler sonucunda; güven, yakından tanıma, beğeni, tavsiye, inovasyon ve iletişim gibi birçok farklı kriterlere göre belirlenen bir ödül, Pazarlama İletişimi sektörünün en prestijli ödüllerinden biri olarak kabul ediliyor. Halk jürisi tarafından belirlenen araştırma sonucunda kendi kategorimizde birinci olmak bizler için ayrı bir onur ve gurur kaynağı" dedi. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Pandemi kurallarını eksiksiz uygulayalım.
- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterebiliriz.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takma zorunluluğunu unutmayınız.



Daimler AG'nin adı “Mercedes-Benz Group AG” oldu

Daimler AG'nin otomobil ve hafif ticari araçlarından sorumlu şirketin yeni ismi Mercedes-Benz Group AG oldu. Yapılanma sürecini tamamlayan Mercedes-Benz Group AG, lüks ve Premium segmentte binek araçlar ile hafif ticari araçlara odaklanırken, elektrikli ulaşım ve araç yazılımında liderliği hedefliyor.

Mercedes-Benz markalı otomobil ve hafif ticari araçlara hizmet veren Daimler AG'nin adı 1 Şubat 2022 itibarıyla “Mercedes-Benz Group AG” olarak değişti. Daimler AG'nin adını Mercedes-Benz Group AG olarak değiştirmesi sırasında, şirketin borsa sembolü de “DAI” yerine “MBG” olarak yenilendi. Mercedes-Benz Group AG Yönetim Kurulu Başkanı Ola Källenius: “Mercedes-Benz Group AG adını almamız yenilenen stratejik odağımızın altını çiziyor. Bunu yaparken, şirketimizin özünü yani ‘Dünyanın en çok arzu edilen otomobillerini

ürettiğimizi’ netleştiriyoruz. Mercedes Yıldızı her zaman geleceği iyileştirmek için bugünü değiştirmeyi vaat etti. Elektrikli ulaşım ve araç yazılımında liderliği üstlenerek kurucularımızın mirasını sürdürmek istiyoruz” dedi. Daimler AG'nin isim değiştirme sürecine paralel olarak Daimler Mobility AG de şirket adını uyarlıyor. Şirket artık, “Mercedes-Benz Mobility AG” adı altında finansman, kiralama ve sigorta alanlarında binek araçlar ve hafif ticari araçlar için ulaşım hizmetleri sunacak. ■

Mercedes-Benz Pazarlama Departmanı'nda Yeni Görev Tanımları yapıldı

- Mercedes-Benz Otomotiv bünyesinde Hafif Ticari Araçlar Pazarlama Grup Müdürlüğü görevini başarıyla sürdüren Onur Ahi, Mercedes-Benz Otomotiv, Otomobil Servis ve Parça



Pazarlama Grup Müdürü görevini devraldı.

- Onur Ahi'den boşalan pozisyona ise, 2010 yılından bu yana Mercedes-Benz bünyesinde görev yapan Gökhan Yegin getirildi. ■



Mercedes-Benz İletişim Departmanı Yeni Yapılanma

- Mercedes-Benz Otomotiv, Otomobil Pazarlama Müdürü Emre Kurt, mevcut görevine ek olarak Mercedes-Benz Otomotiv Kurumsal İletişim Müdürü olarak atandı.

- Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü Miray Kutlu, Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü olarak Kamyon & Otobüs ile ilgili faaliyetlerine devam edecek.

2020 yılı itibarıyla Daimler'in 'Project Future' uygulaması kapsamında tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'deki yapılanması; Kamyon ve Otobüs ürün gruplarının faaliyetlerini sürdürmek üzere “Mercedes-Benz Türk A.Ş.”, Otomobil ve Hafif Ticari Araçlar ürün gruplarının faaliyetleri ise yeni kurulan “Mercedes Benz Otomotiv Ticaret ve Hizmetler A.Ş.” şirketi bünyesinde yürütülmesine karar verilmişti.

Projenin bir sonraki adımı olan 'Project Focus' kapsamında Mercedes-Benz'in iletişim departmanlarında da yeni yapılanmaya gidildi. Aralık 2018'de Mercedes-Benz Otomotiv, Otomobil Pazarlama Müdürü görevini üstlenen Emre Kurt, mevcut görevine ek olarak Mercedes-Benz Otomotiv Kurumsal İletişim Müdürü olarak



atanarak; otomobil, hafif ticari araçlar ve Küresel IT Çözümleri Merkezi gibi alanlardaki iletişim faaliyetlerinden sorumlu olacak. Şubat 2020'de Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürlüğü görevine atanan Miray Kutlu ise Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü olarak şirketin kamyon ve otobüs gibi ürün gruplarındaki, üretim, satış, pazarlama ve AR-GE alanlarındaki iletişim görevlerine devam edecek. ■

Yeni numaramızda biz bizyiz.

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



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

Mercedes-Benz



Otokar, 13'üncü kez otobüs pazarının lideri oldu

Otokar, bir kez daha kent içi toplu taşıma, personel ve turizm taşımacılığının gözde markası oldu. Koronavirüs pandemisinin getirdiği zorluklara rağmen Otokar, liderliğini korudu, 2021'i 13'üncü kez pazar lideri olarak tamamladı. Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül; "Ticari araçlarda başarılı ve verimli bir yılı geride bıraktık. Faaliyet gösterdiğimiz otobüs segmentlerin toplamında 13'üncü kez lider olduk; 2021'in en çok tercih edilen otobüs markası olduk. Tüm otobüs pazarında satılan her 2 araçtan yaklaşık biri Otokar oldu. Şehir içi toplu taşımada Ankara, İzmir, İstanbul'un başta olmak üzere büyük şehirlerin toplu ulaşımında tercihi Otokar oldu. Turizm ve servis taşımacılığı alanında 2021'de yollara çıkan her 2 küçük otobüsten 1'i Otokar Sultan oldu. Elektrikli otobüsümüz Kent Electra karış karış Avrupa'yı dolaşıp test edildi. Atlas kamyonlarımız filoların öncelikli tercihlerinden olurken pazarın üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik. 2022'de de Türkiye otobüs pazarında liderliğimizi korumayı ve Avrupa başta olmak üzere ihracatımızı arttırmayı hedefliyoruz. 2022, Otokar'ın yenilik yılı olacak" dedi.

Otokar, otobüs sektöründeki liderliğini yeniledi. 7 metre-den 21 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüsleri ile Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip olan Otokar, 2021 yılını İç Pazar Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül ve Otokar yöneticilerinin katılımıyla düzenlenen çevrimiçi toplantıda paylaştı. 59 yıllık sektör tecrübesi ile ürettiği araçların yanı sıra Ar-Ge, dijital dönüşüm, alternatif yakıtlı araçlar ve sürdürülebilirlik çalışmalarıyla sektörde birçok ilke imza atan Otokar; 13'üncü kez Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası oldu.

2021'de otobüs pazarı yüzde 8 büyüdü

Geçen yıl Türkiye otobüs pazarının adetsel bazda yüzde 8'e yakın büyüdüğünü belirten Basri Akgül, "2021 yılında şehirler arası otobüs pazarındaki daralmaya rağmen Türkiye'deki toplam otobüs satışları yüzde 8 oranında artış gösterdi. Geniş ürün gamımız, satış sonrası hizmetlerimiz, araçlarımızın yüksek ikinci el değeri ve markamıza duyulan güven ile bir kez daha sektörün ilk tercihi olduk. Faaliyet gösterdiğimiz segmentlerin toplamında pazar payımızı 2020'ye kıyasla dört puan artırdık. Türkiye



Basri Akgül

ye'de satılan yaklaşık her iki otobüsten biri Otokar markalı oldu. Tüm mesai arkadaşlarımıza, iş ortaklarımıza, Otokar'ı tercih eden ve 13'üncü kez lider olmamızı sağlayan müşterilerimize teşekkür ederiz" dedi.

Turizm ve servis taşımacılığında her 2 araçtan 1'i Otokar oldu

Geçen yıla kıyasla yaklaşık yüzde 5 büyüyen küçük ve orta boy otobüs pazarında ilk tercihin yine Otokar olduğunu belirten Basri Akgül, "700'e yakın otobüs satışı gerçekleştirdiğimiz bu segmentte satılan her iki araçtan yaklaşık 1'i Otokar markasını taşıdı. Sultan Comfort ve Sultan Mega pazarın en çok tercih edilen araçları oldu" dedi.



Toplu ulaşımında 3 büyükşehirin tercihi Otokar oldu

"2021'de satılan her 2 belediye otobüsünden 1'i Otokar KENT oldu. Pazardaki payını en çok artıran firma Otokar oldu" açıklaması yapan Akgül, "İstanbul, Ankara ve İzmir'de kazandığımız ihalelerle Türkiye'nin en büyük üç şehrinin otobüs tedarikçisi olduk. Önceki yıl aldığımız İzmir ESHOT siparişlerinin tamamını 2021 yılı içinde teslim ettik. Ankara Büyükşehir Belediyesi EGO'nun otobüs teslimatlarını 2021 yılı bitmeden gerçekleştirdik. İstanbul Büyükşehir Belediyesi bünyesindeki İETT ile 100 adetlik metrobüs ihalesinin kazanan ismi olduk. İstanbul için özel olarak tasarladığımız metrobüs teslimatlarımızı bu yıl içinde partiler halinde gerçekleştireceğiz."



Atlas'ın satışları yüzde 64 arttı

Farklı iş kollarındaki işletmelerin iş yükünü hafifleten 8,5 tonluk Otokar Atlas'ın önceki yıl yenilenen tasarımı ve özelliklerinin pazarın beğenisini kazandığını belirten Akgül; "Faaliyet gösterdiğimiz 8,5 tonluk kamyon pazarı 2020'ye oranla yüzde 50'ye yakın büyüdü. Taşımacılık pazarındaki talep artışında Atlas kamyonumuz yüksek torku, güçlü motoru, üstün özellikleriyle ön plana çıktı. Bu alanda da pazarın üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik. Atlas'ın satışları 2020'ye kıyasla yüzde 64 arttı, filoların öncelikli tercihlerinden olduk" dedi.



Avrupa'da büyümemizi sürdürdük

Otokar'ın, 2021 yılında da Türkiye otomotiv ihracatına önemli katkı sağladığını belirten Akgül, "İtalya'dan Almanya'ya, İspanya'dan Fransa'ya hedef pazarımız olan Avrupa'da büyümemizi sürdürdük. Slovakya'nın Bratislava şehrinden aldığımız 40 adetlik siparişin teslimatlarına başladık. Avrupa'nın yanı sıra Ortadoğu'dan aldığımız yüksek adetli siparişlerin teslimatlarını bu yıl tamamlayacağız. Ukrayna'nın yanı sıra Romanya

ve Azerbaycan'dan yüksek adetlerde doğalgazlı KENT CNG siparişi aldı. Araçların teslimatlarını yıl içinde tamamlayacağız. Hatırlayacağınız üzere geçen yıl IVECO ile önemli bir anlaşmaya imza atmıştık. IVECO BUS otobüslerinin Türkiye'de üretilmesine yönelik anlaşma kapsamında da çalışmamıza geçen yıl başladık" dedi.

KENT Electra, büyük beğeni kazandı

Türkiye'nin ilk elektrikli otobüs üreticisi Otokar'ın yeni nesil elektrikli otobüsü KENT Electra'yı Türkiye'de ve Avrupa genelinde tanıttık. IAA Mobility 2021'de elektrikli KENT otobüsümüz 2 binin üzerinde ziyaretçiyi taşıdı. KENT Electra, düşük işletme giderleriyle dikkatleri üzerinde topladı. 300 km üzerinde menzil sunabilen Electra, Almanya'nın yanı sıra Fransa, İtalya, İspanya, Romanya ve Belçika ülkelerinde büyük beğeni topladı."

1.3 milyar TL Ar-Ge harcaması

500'ü aşkın Ar-Ge mühendisi ile faaliyetlerini sürdüren Otokar'ın 10 yıl içinde gerçekleştirdiği Ar-Ge harcaması 1,3 milyar TL'ye ulaştı. Otokar, Okan Üniversitesi iş birliği ile yürüttüğü otonom otobüsü projesinde çalışmalarına devam etti. Şehirler arası, servis ve okul taşımacılığı gibi geniş bir kullanım alanı sunmak üzere Avrupa pazarına özel olarak tasarlanan ve büyük beğeni toplayan otobüs Territo U, BIG SEE Awards 2021 ve European Product Design Award ödüllerine layık görüldü.

2022 yenilik yılı olacak

Globalleşme atılımının devam edeceği 2022 yılı hakkındaki hedefleriyle ilgili açıklamalarda bulunan Basri Akgül şöyle konuştu; "Bu yıl iç pazarda sahip olduğumuz liderliğimizi korumayı hedefliyoruz, öncü olduğumuz alanlara yenilerini eklemek için yatırıma devam edip, var gücümüzle çalışacağız. Avrupa'da regülasyonlar nedeniyle alternatif yakıtlı çevreci araçlara, elektrikli otobüslere geçiş hızlanıyor. Otokar için büyük fırsat olduğunu düşünüyoruz. Avrupa başta olmak üzere hedef pazarlarımızdaki ihracatımızı artırmak için tanıtım faaliyetlerimize devam edeceğiz. Son iki yıldır kamyon pazarındaki başarılı yükselişimizi bu yılda sürdürmeyi hedefliyoruz. 2022'de öncüsü olduğumuz elektrikli araçlarda ürün gamımızı genişleteceğiz. Yıllardır ülkemizde ve ihracat pazarlarından minibüsümüz ile ilgili heyecanlı bir bekleme var. Bu yıl bu bekleme sona eriyor. Tasarımıyla, özellikleriyle şehir içi taşımacılıkta rakipsiz bir araç bu yıl satışa sunacağız. 2022, Otokar'ın yenilik yılı olacak." ■





Temsa Yetkili Servisleri İstanbul'da Buluştu

Temsa 2022 Hedeflerine Hazır!

TEMSA, 1 Şubat'ta tüm Türkiye'den 75 yetkili servisinin katılımıyla İstanbul'da bir toplantı düzenledi. 'Müşteri Memnuniyeti' ana temasıyla gerçekleştirilen toplantıda TEMSA'nın geçtiğimiz yıl değerlendirmesi ve 2022 hedeflerine ilişkin bilgiler paylaşıldı.

Sabancı Holding ve PPF Group (Skoda Transportation) ortaklığıyla faaliyet gösteren TEMSA, 1 Şubat tarihinde "Birlikte Daha Güçlüyüz" mottosuyla yetkili servisleri ile birlikte geleneksel değerlendirme toplantısı düzenledi. Türkiye'den 75 yetkili servis sahibinin katıldığı toplantı Marriott Asia'da gerçekleşti.

TEMSA Satış Sonrası Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Önder Göker'in açılış konuşmasıyla başlayan etkinlik, 'Müşteri Memnuniyeti' ana temasına vurgu yapılarak **Yedek Parça, Teknik Servis, Eğitim, Müşteri Memnuniyeti ve Servis İş Geliştirme**

konularında 2021 yılı değerlendirilmesi ile birlikte 2022 yılı vizyonu, satış sonrası operasyon plan ve stratejileri paylaşıldı.

Başarının sırrı müşteri memnuniyetinden geçiyor

Etkinlikte yaptığı konuşmada başarılı bir yılı geride bıraktıklarına dikkat çeken Satış Sonrası Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Önder Göker, satış sonrasında müşteri memnuniyetinin her zaman başarıyı beraberinde getirdiğine vurgu yaparak, "TEMSA olarak, ürün geliştirme süreçlerinde ve ürünlerin

kullanımı boyunca müşterilerimizi dinlemeye, onların ihtiyaçlarına cevap vermeye özen gösterirken farkımızı satış sonrası hizmetlerde verdiğimiz hızlı, şeffaf ve farklı hizmetlerle gösteriyoruz" dedi.

"2022 yılında ekiplerimiz ile birlikte sahaya daha fazla inerek hem yetkili servis teşkilatımızın hemde müşterilerimizin yanında olacağız, müşterilerimizi odağımıza alıp, 7/24 kesintisiz satış sonrası hizmetler operasyonlarımızla onların yanlarında olduğumuzu hissettireceğiz" dedi. ■

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

Dünyanın yolunu kateden TEMSA & FUSO ortaklığı, konfor ve performansı herkes için yükseltmeye devam ediyor!



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Doğu, 24, E-5 Yanyolu Üzeri, 34890 Pendik / İstanbul
Tel: 0 216 354 14 18
www.cavusoglu.com.tr



BAŞSAĞLIĞI

Turizm taşımacılığı duayenlerinden
Kıraç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı,
Pakize Kıraç'ın sevgili eşi, Havva, Bahar
ve Müge Kıraç'ın değerli babası
Kıbrıs Gazisi

Mehmet KIRAC'ın

vefatını büyük üzüntü ile öğrendik.
Merhuma Allah'tan rahmet,
sektörümüze, Kıraç Turizm camiasına,
sevenlerine, başsağlığı ve
sabırlar dileriz.



TEMSA

Yol ücretleri ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü zorunluluğu büyük dert

Bu yazımda karayollarına, karayolu politikalarına ve otobüsçülerin bunlardan bugün ve gelecekte etkilenme durumlarına göz atmak, buna göre otobüsçülerin ve karar vericilerin dikkatlerini çekmek istiyorum.

Yol nedir?

Taşıma modlarından söz ederken hemen denizyolu, havayolu, demiryolu ve karayolu diye sıralıyoruz. Bu 4 modun içinde yol kelimesi geçiyor. Bunlardaki yol kelimesi taşıtların üzerinde gittikleri zemin anlamında olmadığı kesin. Bir işin yapılmasına ilişkin farklı seçenekler, yöntemler anlamında bu yol kelimesi. Yani modları sayarken havadan, denizden ve karadan gidiş yöntemlerinden söz ediyoruz. Karadan olanları da demir veya raydan gidiş ile doğrudan doğal zemin-den gidiş gibi ayırmamız gerekiyor. Hava ve deniz taşımaları için lines ve ways denilirken gerçek anlamda road kelimesi sadece karayolu ve biraz da demiryolu için kullanılıyor. Bundan sonra yol denilince karayolu taşıtlarının gittiği özel olarak düzenlenmiş zeminleri anlayalım.

Yol türleri

Karayolu taşıtlarının gidebildiği zeminler kötüden iyiye doğru ham yol, toprak yol, stabilize yol veya asfalt yol olarak ayrılabilir. Ham, toprak ve stabilize yollar tek gidiş ve gelişiyken asfalt yollar hem tek gidiş-geliş hem de çok (iki veya daha fazla) geliş-gidişli olabiliyor. Ham, toprak ve stabilize yolların da iyisinden, kötüsünden söz edilebilse de yol standardı esas olarak asfalt yollar için söz konusu. Burada, düşük orta ve yüksek standartlı asfalt yollardan söz edildiğini de görüyoruz.

Ücretli yollar

Bir başka bakış açısıyla, yolları ücretli ve ücretsiz şeklinde de ayırmak mümkün. Düşük ve orta standartlı yollar daha çok ücretsiz yollar konumunda. Yüksek standartlı yollar ise ücretsiz olabildiği gibi çoğu zaman ücretli yollar olabiliyor. Ücretsiz yolları ilgili otoritesine göre devlet yolları ve il yolları diye adlandırmak da mümkün. Keza ücretli yolları da otoyol diye adlandırmakta da bir yanlış bulunmuyor.

Otoyollar

Otoyol kavramı ile çok şeritli yüksek standartlı asfalt yolların kast edildiğini söyleyebiliriz. Tabii, buna da bağlı olarak bunların ücretli olduğunu hemen belirtmemiz gerekiyor. Devlet ve il yollarının yapım, işletim, hak ve sorumlulukları tümüyle devletteyken otoyollarda farklılıklar olabiliyor.

İstanbul içinde, Boğaziçi (şimdiki 15 Temmuz Şehitler Köprüsü) ile bağlantılı yapılan ilk otoyolumuz devlet tarafından yapıldı ve zamanla Anadolu'ya uzandı ve Ankara'ya vardı. Sonrasında buna Niğde, Mersin, Adana, İskenderun, Gaziantep ve Şanlıurfa'yı kapsayan güney bölgesi eklendi. İstanbul bölgesinde Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nü de kapsayan ikinci çevre yolu ile bunun önce Kınalı'ya sonra da Edirne'ye uzandığını biliyoruz. Edirne-İstanbul-Ankara şeklindeki Kuzey veya Kuzey Batı Otoyolu ile Güney Otoyolu dışında sadece Ege'de, İzmir Çevre Yolu, İzmir-Çeşme Turizm Otoyolu ve İzmir-Aydın Otoyolları'ndan söz edilebilir.

YİD Otoyolları Dönemi

Devletin yukarıda adı geçen otoyolların yapım ve işletmesi sonrasında elini bu işten çektiğini ve bu işi özel sektöre devrettiğini görüyoruz. Yapımının ve işletiminin özel sektöre ait olduğu bu yollar, süresi dolduğunda devlete devredileceği anlamında YAP-İŞLET-DEVRET Modeli (YİD) olarak adlandırılıyor. Bunun en bilinen uygulaması olarak Akyazı Bölgesi'nden Kınalı Bölgesi'ne kadar uzanan ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü de kapsayan Kuzey Marmara Otoyolu ve bağlantıları akla gelir. Buna zaman içinde İzmit Körfezi Geçişi'ndeki Osmangazi Köprüsü'nü de kapsayan İstanbul-Bursa-İzmir Otoyolu eklendi. Kuzey ve güney devlet otoyollarını bağlayan Ankara-Niğde Otoyolu'da YİD kapsamında önemli bir otoyol. Bu üç büyük projeye ek olarak İzmir çıkışı ile Çan-



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

darlı arasındaki kısmı da ekleyebiliriz.

Yeni Projeler

Karayollarının haritalarına baktığımızda YİD yöntemiyle yol yapımının devam ettiğini görüyoruz. Bunun en bilineni ve en önemli Çanakkale Boğazı'nın geçişini de kapsayan Malkara-Lapseki Otoyolu yapımı. Bir diğeri ise Aydın-Denizli Otoyol bağlantısı olarak görülüyor. Kuzey Marmara Otoyol alanındaki Nakkaş-Başakşehir bölgesindeki bağlantı yollarının da devam ettiğini görüyoruz. Bu dönemde devlet tarafından yapımı üstlenilmiş olan yeni bir proje de söz konusu değil. Yapılması planlanan yollara baktığımızda Çanakkale Köprü Yolu'nun Kınalı-Malkara kesimi, Mersin-Silifke, Ankara-Kırıkkale-Delice, Ankara-Sivrihisar ve Antalya-Alanya projelerini görebiliyoruz. Bunların ne zaman ve hangi yöntemle yapılacağını bilemiyoruz. Ancak bunlarında YİD yöntemiyle yapılacağını öngörmek mümkün.

Devletin yeri

Önce otoyol yapım ve işletilmesini doğrudan üstlenen devlet, şimdi bundan tümüyle uzaklaşmış görünüyor. Bu da devletin bu işe dönmeyeceğini anlatabilir, ancak bu, devletin yollar konusunda bir şey yapmadığı anlamına da gelmiyor. Devlet, pek çok tek gidiş gelişli ve düşük standartlı yolu geçmiş dönemde iyileştirerek geliştirdi; bu türden çalışmaların devam ettiğini de görüyoruz. Bunlar daha çok devlet ve il yollarına ilişkin iyileştirmeler. Yani devletin bu alandaki çalışmalarının da sürmediğini söylemek mümkün değil.

Köprüler

Köprüler yolların coğrafi nedenlerle kesildiği nehir gibi yerlerde bağlantıyı sağlarlar. Viyadükler de buna benzer. Bunun daha önemli ve özel hali olarak deniz geçen bağlantıları düşünebiliriz. İstanbul'da iki kıta arasındaki denizyolu bağlantısına 5 yeni çözüm eklendi. İksisi tünel şeklinde, biri demiryolu bağlantılı. Diğer üçü ise doğrudan asma köprü. Bunlardan ilk ikisi de devlet köprüsü iken son yapılan Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Kuzey Marmara Otoyolu içinde ve YİD modeli. Bunun bir benzeri de halen sadece denizyolu bağlantısı bulunan Çanakkale Boğazı üzerindeki ilk bağlantıyı sağlayacak Çanakkale Köprüsü olarak yapılıyor ve bitme aşamasında. Tabii ki, bu da YİD modeli. İzmit Körfez Geçişi'ni sağlayan Osmangazi Köprüsü ise denizasıırı bağlantı sağlamamakla birlikte, uzak olan karayolu ve zorlukları olan denizyolu bağlantıları yerine doğrudan geçiş imkanı veren YİD modeli bir köprü. Bu gibi yerler dışında İzmir Körfezi'ne de böyle bir iki yaka arası köprü projesi söz konusu edildi, Osmangazi Köprüsü'ne benzer biçimde. Ancak bu köprüde hiçbir gelişme olmadığını görüyoruz. Bunun da YİD yöntemiyle yapılması söz konusu olabilir.

Mukayese

Şunu açıkça söylemek gerekir ki, YAP-İŞLET-DEVRET yöntemiyle yapılan yol ve köprülerin geçiş veya kullanım ücretleri çok yüksek ve bundan ticari taşıma yapan otobüsler büyük ölçü de etkileniyor. Bu açıdan otobüslerin durumunu 3 bölge halinde değerlendirelim.

Ankara-Niğde Otoyol kesimi

Güney ve Güneydoğu bağlantısı için çok önemli bir yerde bulunuyor. Ama buna rağmen yine de kullanımının otobüsçüler açısından gayet sınırlı olduğunu söyleyebiliriz. Tabii ki, burayı kullananların yüksek bedel ödediğini de görmezden gelemeyiz. Bir anlamda az kişi kullanımının ötesinde alternatif yolların da kullanımının da mümkün olduğunu düşünebiliriz.

İstanbul bölgesi otoyol kesimi

Bunun Edirne yönünde Kınalı sonrası ile Ankara yönünde Akyazı sonrası kesimlerinde ücretsiz devlet yolu dışında zaten uygun ücretli devlet otoyolu da var. Kınalı-Akyazı kesiminde pahalı olan Kuzey Marmara Otoyolu'nun ve bunun kapsamında Yavuz Sultan Selim Köprüsü dışında ücretsiz devlet yolu yanında uygun ücretli devlet otoyolu ve yine uygun ücretli devlet boğaz köprüleri bulunuyor.

Bu nedenle bu bölgede de belki alternatiflerin kullanılabileceği, böylece maliyetlerden tasarruf edilebileceği akla gelebilir. Burada bir hususa dikkat etmek gerekir: Sadece tarifeli otobüslere özgü devlet köprülerinden ve yollarından geçiş yasağı var. Bu da kuzeydeki paralı köprüyü ve bunun yollarını bir anlamda kullanmayı zorunlu kılıyor, alternatifleri tümüyle yok ediyor. Buralara yapılan ödemeler dışında uzun yola bağlı akaryakıt, amortisman ve zaman kayıpları ile getirdiği yolcu kayıpları otobüsçüler açısından çok çok ağır. Bu ceza daha ne kadar sürecektir?

İstanbul-İzmir Otoyol kesimi

Osmangazi Köprüsü'nün denizyolu geçişi ve karayolu kullanımı alternatifi olmakla birlikte bunların getirdiği problemler otobüsçüler açısından göze alınabilir değil. Köprü-nün maliyetinden kurtulabilmek için diğer yollara gidildiğinde yolcu kaybının yaşanması kaçınılmazdır. Dolayısıyla bu köprünün kullanımı zorunludur. Bunun sonrasında ise uygun ücretli bir devlet otoyolu olmayıp ya parasız devlet yoluyla yetinmek ya da yüksek bedelli otoyolu kullanma seçenekleri var. Bazı taşımacılar belki ücretsiz devlet yolunu kullanabilse de bunun getirdiği kayıplar olacağı da şüphesiz.

Artık insaf edilmeli

İstanbul-İzmir ve Ankara-Niğde otoyollarında otobüsçülere ilişkin çözümler, ücret farklılandırmaları talep edilebilir. Bu taleplerde haklıdır da, ancak sonuç almanın zor olduğu da bilinen bir gerçektir. Bunun yerine çok sayıda otobüsçüyü ilgilendiren Kuzey Marmara Otoyolu kullanımını zorunlu kılan Yavuz Sultan Selim Köprüsü geçişine ilişkin zorlama artık bitirilmeli ve otobüsçülerin Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ve güzergahını düşük ücretle kullanabilme imkanı mutlaka yaratılmalıdır. Şunu iyi bilmek gerekir ki, şu anda cezalandırılan tarifeli otobüsçüler tüm vatandaşların uygun bedelle bireysel olarak faydalanmasına açık olan toplu taşıma araçlarıdır. Yani en fazla desteklenmesi ve korunması gereken taşıma sistemi unsurlarıdır. Hak ettikleri kolaylık, mutlaka verilmeli, daha doğrusu hak etmedikleri ceza artık önlenmeli. Yolcu taşımacılığı meslek örgütlerinin de bu imkanı sağlamaktan daha önemli bir işi olamaz, olmamalı! ■

NOT: 1.714 km.si 2003 öncesinde 568 km.si ise 2003-2016 döneminde hizmete açılmış olan milli bütçe kaynaklı otoyol ağı 2.282 km.dir. Tamamı 2003 yılından sonra olmak üzere YİD modeliyle yapılan Otoyol uzunluğu 1.250 km.dir. Böylece toplam otoyol ağı 3.532 km.yi bulmaktadır. *Kaynak: KGM*

Değerlendireceğim:

Taşımacıların yönetmelikte değişiklik istedikleri konular son anda gazetede yer aldı. Bunları değerlendirme fırsatım olmadı. Önümüzdeki günlerde bu değerlendirmelerimi www.tasimadunyasi.com sitemizde yayınlayacağım.

Otokar'ın 2021 yılı cirosu yüzde 55 artışla 4,5 milyar TL'ye ulaştı

5 kıtada 60'tan fazla ülkede faaliyet gösteren Otokar, 2021 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç; “Otokar’ın 2021 yılı cirosu yüzde 55 artışla 4,5 milyar TL'ye ve esas faaliyet kârı yüzde 69 artışla 1 milyar 76 milyon TL'ye ulaştı. 2021'de ihracatımızı 345 milyon ABD doları; net kârımızı ise 1 milyar 42 milyon TL seviyesine çıkardık” dedi.

Yıl boyunca mevcut ve yeni ürün geliştirme çalışmalarını sürdürdüklerini belirten Serdar Görgüç “Araştırma geliştirme yatırımlarımız önceki yıla oranla yüzde 49 artış göstererek toplam 300 milyon TL olarak gerçekleşirken, son 10 yılda Ar-Ge harcamalarımızın ciromuz içindeki ortalama payı yüzde 8 oldu” dedi.

En çok tercih edilen otobüs markası yine Otokar

Otobüs sektöründeki liderliklerini sürdürdüklerini belirten **Genel Müdür Serdar Görgüç**; “13'üncü kez Türkiye'nin otobüs pazarı lideri olduk; 2021 yılında satılan yaklaşık her iki otobüsten biri Otokar oldu.



Serdar Görgüç

Türkiye'nin üç büyük şehrinin, İstanbul, Ankara ve İzmir'in, otobüs tedarikçisi olduk. Turizm ve servis taşımacılığının da en çok tercih edilen otobüs markası yine Otokar oldu. Kullanıcılarımıza bize duydukları güven için teşekkür ediyorum” dedi.

Serdar Görgüç, ticari araçta otobüsün

yanı sıra 8,5 tonluk kamyon pazarında Otokar'ın önemli oyuncularından biri olduğuna dikkat çekti. Ticari araç alanında fabrikadaki yatırım faaliyetlerine devam eden şirket, 2020 yılında imzaladığı IVECO BUS otobüslerinin Türkiye'de üretilmesine yönelik anlaşma kapsamında da ilk araçların üretim ve teslimatlarına başladı.

2022 yılı hedefleri

Otokar'ın sürdürülebilir büyümesini 2022 yılında da korumayı hedeflediklerini belirten Serdar Görgüç “Otomotiv ve savunma sanayii alanlarında küresel bir oyuncu olma hedefimizden taviz vermeden çalışmalarımıza devam edeceğiz. Ticari araçlarda yurt içindeki lider konumumuzu sürdürürken yurt dışı pazarlarda başta Avrupa olmak üzere araç sayısı ve pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Savunma sanayii alanında ürün ve kabiliyetlerimizi ülkemiz faydasına sunmaya devam edip, yurt dışındaki hedef pazarlarımızda varlığımızı artırmak için çalışacağız” dedi. ■

BAŞSAĞLIĞI

Kıraç Turizm firması sahibi

Mehmet Kıraç'ı

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine
sabır ve başsağlığı dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

Mersin Büyükşehir Belediyesi 118 adet Karsan otobüs alımı için imzalar atıldı

Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin ulaşım filosuna kazandıracığı çevre dostu CNG'li 118 Sarı Limon Karsan Atak otobüsler için imzalar atıldı. Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Vahap Seçer ve KARSAN Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş. CEO'su Okan Baş arasında imzalanan sözleşmeye göre, yeni otobüslerin teslimatı Eylül ayında yapılacak. 118 adet CNG'li otobüsün 84'ü 12 metrelik solo otobüsler, 34'ü de körüklü.

3 Şubat 2022 tarihinde düzenlenen imza törenine, KARSAN yetkilileri ile Büyükşehir Belediyesi bürokratları da katıldı. Başkan Seçer, göreve geldiklerinde 252 aracın toplu taşımada hizmet verdiğini, bu araçların yaş

ortalamasının 12,3 olduğunu söyledi. 2021 yılında filoya katılan Sarı Limonların ve dizel atak otobüslerin detaylarını paylaşan Başkan Seçer, "Göreve geldiğimizde; 2019 yılı itibarı ile 252 aracımız toplu taşımada hizmet veriyordu. Bu araçlarımızın da yaş ortalaması 12'ydi. Araç sayımız 87 yeni Sarı Limonun hizmete alınmasıyla beraber 342 araca çıktı. Geçtiğimiz yıl otobüs filomuza 8,5 metrelik 67 adet dizel atak otobüsleri kazandırdık. Bu araçlarımız da Nisan ayından itibaren hizmete alınacak. En son olarak da 118 otobüsümüzle beraber 272 aracımız bu yıl sonu itibarı ile Mersinlilerin hizmetine girmiş olacak. Mersinlilerin

hizmetine sunduğumuz, sunacağımız araçların bugünkü değeri 712 milyon 62 bin TL. Toplamda da toplu taşıma

hizmeti verecek araç sayımız 422 araç olacak. Filomuzun da genel yaş ortalaması 2.7'ye düşecek" dedi. ■



Gülsoy Otomotiv'den Yıldırım Turizm'e 13 Sprinter

Temelleri, 1996 yılında, Esat Yıldırım'ın bireysel olarak personel ve öğrenci servisi faaliyetlerine başlamasıyla atılan, İstanbul, Kayseri, İzmir, Sivas bölgelerinde personel, okul ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Yıldırım Turizm, filosunu Aralık 2021'de satın almasını gerçekleştirdiği 8 adeti personel servisi, 5 adeti okul servisi olmak üzere toplam 13 Yeni Mercedes-Benz Sprinter araç ile yeniledi.

Mercedes-Benz Sprinter araçların teslimat töreni, 19 Ocak Çarşamba günü, Gülsoy Otomotiv Florya'da, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar yöneticileri ve Yıldırım Turizm yetkililerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Törende, Yıldırım Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Esat Yıldırım ve Yıldırım Turizm Filo Sorumlusu Macit Yıldırım'a araçlarını; Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar İkinci El Satış Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Koordinatörü Cihangir Eradagör, Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü İsmet Emre Gülsoy ve Gülsoy Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Ebru Taşkın Kocagil teslim etti.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak: "2020'de olduğu gibi 2021 yılını da yolcu taşımacılığı alanında lider olarak tamamlayarak 2022'deki teslimatlarımızı Yıldırım Turizm ile başlıyoruz. 2021'de Türkiye'deki 25. yılını kutladığımız Sprinter, 1996'dan günümüze hem personel hem de okul servisi alanında sektörümüzün öncelikli tercihi olmayı sürdürüyor. Sprinter araçlarımız, konfor ve



güvenlik özelliklerinin yanı sıra uygun işletme maliyetleri ve düşük yakıt tüketimiyle de müşterilerimizin vazgeçilmezi oldu. Yeni Sprinter'de bunlara ek olarak Minibüs, Panelvan ve Kamyonet olmak üzere 3 ana seçenekte 1.700'ü aşkın farklı opsiyon sunuyoruz. Filosunu Mercedes-Benz Sprinter ile güçlendiren Yıldırım Turizm'e yeni araçlarının şirketlerine hayırlı olmasını diliyor, tüm Gülsoy Otomotiv çalışanlarına teşekkürlerimi sunuyorum." dedi.

Yıldırım Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Esat Yıldırım: "Temellerini bizzat 1996'da attığım Yıldırım Turizm, 1998 yılında Yıldırım Turizm Taş. Ser. Hiz. İnş. Ltd. Şirketi adı altında kurumsallaşmıştır. Şirketimizin 24 yıllık başarılı yolculuğuna katkısı olan öncelikle çalışanlarımıza, tedarikçilerimize ve referanslarıyla müşteri portföyümüzü artıran, uzun yıllardır hizmet verdiğimiz müşterilerimize teşekkürlerimi sunarım. Araç parkımızın yaklaşık 80'ini oluşturan hafif ticari araç sınıfında tercihimizi 2011 yılından itibaren Mercedes-Benz markasından yana kullanıyoruz. Hem sürücülerimiz hem de yolcularımızın ihtiyaçlarına üst düzeyde cevap verebilen Sprinter'ın yeni nesli ile sürdürülebilir işbirliğimizi 13 adet Sprinter araç olarak devam ettiriyoruz. Konusunda uzmanlaşmış güvenilir kadromuz ve sürekli yenilenen araç filomuzla personel, öğrenci ve diğer tüm ulaşım alanlarında kaliteli hizmet ve müşteri memnuniyeti ilkimizle yolumuza devam ediyoruz. Yeni Mercedes-Benz Sprinter Minibüslerimiz teslim eden tüm Mercedes-Benz ekibine ve Gülsoy Otomotiv'e teşekkür ederim, araçlarımızın hepimize hayırlı olmasını diliyorum." ■



Karsan Otonom e-ATAK Norveç yollarına çıkıyor

Çevreci, sıfır emisyonlu ve son teknoloji elektrikli ticari araçlarıyla birçok kentin ulaşım alt yapısını modernize eden ve Avrupa'daki elektrikli araç filosunu 250 adedin üstüne taşıyan Karsan, başarılarına yenilerini eklemeye devam ediyor.

Planlanmış bir rota üzerinde sürücüsüz olarak hareket edebilen Karsan Otonom e-ATAK, gece veya gündüz, her türlü hava koşulunda 50 km/s hıza otonom sürüşte çıkabiliyor, bir otobüs sürücüsünün yaptığı;

rota üzerindeki duraklara yanaşma, inme-binme süreçlerini yönetme, kavşak ve geçitlerle trafik ışıklarındaki sevk ve idareyi sağlama ve benzeri tüm işlemleri gerçekleştiriyor.

Karsan CEO'su Okan Baş, "Kuzey Avrupa pazarına ilk ihracatımızı 8 metrelik elektrikli otonom otobüsümüz e-ATAK ile gerçekleştirdik. Avrupa'da şehir içinde ilk yolcu taşıyacak otonom teknoloji bir otobüs olması sadece Karsan için değil Türk otomotiv sanayi için de çok büyük bir anlam taşıyor" dedi. ■

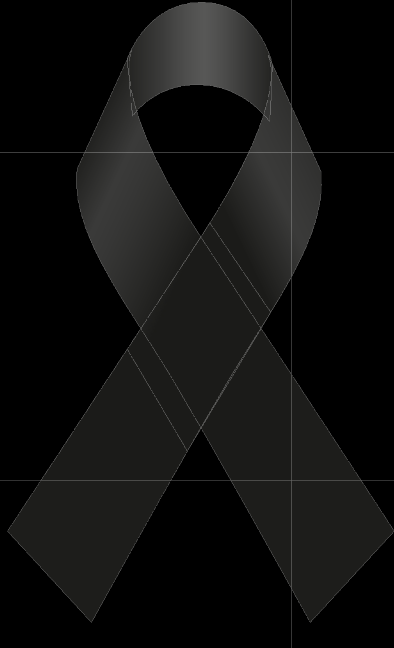


Mercedes-Benz Türk'ün Otobüs Sürücü Eğitimleri devam ediyor

Mercedes-Benz Türk'ün; kamu, filo ve bireysel otobüs müşterilerine yönelik gerçekleştirdiği "Otobüs Sürücü Eğitimleri"nden yararlanan firmalar arasında Ocak ayı başında teslim aldığı 15 adet Tourism 15 RHD ile filosunu genişletmeye başlayan Pegas Touristik firması da katıldı. 1-3 Şubat 2022 tarihleri arasında düzenlenen eğitimlere 37 sürücü katıldı. Pegas Touristik'in sürücülerine özel olarak gerçekleştirilen eğitimlerde, katılımcılar "Ekonomik Araç Kullanım Eği-

timi" ve "Araç Tanıtım Eğitimi" aldılar.

Otobüs Sürücü Eğitimleri, "Ekonomik Araç Kullanım Eğitimi" ve "Araç Tanıtım Eğitimi" olmak üzere iki farklı kapsamda gerçekleştiriliyor. Otobüs sürücülerini ve şirketler, İstanbul Hadımköy'de bulunan Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi Kampüsündeki "Mercedes-Benz Türk Eğitim Merkezi"nde veya tercihe bağlı olarak firma tesislerinde, mobil olarak düzenlenen teorik ve pratik eğitimlerden yararlanabiliyorlar. ■



TURSE Ailesi olarak;
Kıraç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Kıraç'ın vefatı, tarafımızdan
derin üzüntü ile karşılanmıştır.

Merhum'a yüce Allah'tan rahmet,
ailesine, tüm dost ve yakınlarına sabırlar ve
başsağlığı diliyoruz.

TU.RSE®

BAŞSAĞLIĞI

Dog-mer Motorlu Araçlar Şirketi sahibi
Doğan Çiftçi'nin değerli babası

Fazıl ÇİFTÇİ'nin

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhum'a Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Turizm taşımacılığı duayenlerinden
Kıraç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı,
Pakize Kıraç'ın sevgili eşi, Havva, Bahar ve
Müge Kıraç'ın değerli babası
Kıbrıs Gazisi

Mehmet KIRAC'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhum'a Allah'tan rahmet,
sektörümüze, Kıraç Turizm camiasına,
sevenlerine, başsağlığı ve
sabırlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Pandemide yolcu taşımacılığı değişiminin fotoğrafını çektik İKİ YILDA NELER DEĞİŞTİ?

Hazırlayan: Dr. Zeki Dönmez, Erkan Yılmaz

Yolcu taşımacılığının pandemi dönemine denk gelen 5 Şubat 2020 ve 1 Şubat 2022 verilerini araştırdık, karşılaştırdık. Buna ilişkin detaylı analizleri belge türüne göre tablo halinde sunuyoruz.

İşte ulaştığımız başlıca sonuçlar:

■ Tarifeli ve tarifesiz yurtdışı taşıma belgeleri artarken, bu belgelere kayıtlı toplam taşıt sayısı azaldı. Bu durum; taşımacı başına düşen araç sayısının yüzde 10 kadar azaldığı, yani taşımacıların bu oranda küçüldüğü sonucunu veriyor.

■ Yurtiçi taşımalarda belge ve taşıt sayıları artmakla beraber taşıt sayısındaki artışın daha az olması taşımacıların yüzde 3 gibi bir oranda küçüldüğünü gösteriyor.

■ Tarifeli taşımalarda belge sayısı artışı tarifesizlerden daha fazla, ancak taşıt sayısı artışı, tarifesizlerden daha azdır. Bu da tarifeli taşımacıların tarifesiz taşımacılardan biraz daha fazla küçüldüğü anlamına geliyor.

■ Kısa mesafeli taşımalarda D4 belgeleri ve taşıt sayıları azaldı. D4*, D4S, D4S* belge ve taşıt sayıları önemli oranda arttı. Bu değişim servis taşımalarında D2'den D4'e geçişin beklenen bir sonucu.

■ Otomobil taşımalarında belge

sayısının artışına karşın, kayıtlı otomobil sayısında ciddi oranda azalma gözleniyor.

■ Otobüsle hususi (ticari olmayan) taşıma belgelerinde ve taşıt sayılarında yüzde 50'ler düzeyinde ciddi artışlar söz konusu.

■ Tüm ticari taşımalar, otobüsle yapılan tüm taşımalar ile otomobil ve otobüsle yapılan hususi veya ticari tüm taşımalarda belge ve taşıt sayıları genelde artış gösteriyor.

■ Terminal ve acente (F1, F2) belgesi sayılarında yüzde 6 düzeyinde artışlar oldu.

Sistemin işleme durumu!

Karayolu yolcu taşıma sistemi, biraz olsun büyüterek varlığını sürdürüyor. Peki, sistem ne kadar iyi işleyebiliyor? Tarifeli taşımacılar için terminal çıkış sayıları bir fikir verebilir. Ama esas olarak UETDS sisteminden alınacak sefer ve doluluk bilgileri çok önemli. Bunlardan hareketle taşıt başına düşen sefer ve yolcu sayılarına ulaşılabilir. Ancak bu da yetmez. Acaba bu taşımalardan elde edilen gelirler günden güne artan taşıma maliyetlerini karşılayıp taşımacıya bir kazanç bırakıyor mu? Bu sağlanmadığında gelirlerin arttırılması ve maliyetlerin azaltılması için ne gibi çözümler aranmalı?

YOLCU TAŞIMA BELGE VE TAŞIT SAYILARI

BELGE TURU	BELGE SAYISI			TAŞIT SAYISI		
	2020	2022	%	2020	2022	%
B1	69	74	7,2	991	977	-1,4
B2	368	379	3,0	4.948	4.533	-8,4
B1+B2 ¹	437	453	3,7	5.939	5.510	-7,2
D1	340	364	7,1	6.938	7.060	1,7
D2	2.987	3.184	6,6	46.764	48.578	3,9
D1+D2 ²	3.327	3.548	6,6	53.702	55.638	3,6
B1+D1 ³	409	438	7,1	7.929	8.037	1,4
B2+D2 ⁴	3.355	3.563	6,2	51.712	53.111	2,7
B+D (1,2) ⁵	3.764	4001	6,3	59.641	61.148	2,5
D4	14.495	13.445	-7,3	16.150	14.842	-8,1
D4*	5.207	6.631	27,3	4.587	5.805	26,6
D4 (S)	71	272	283	103	875	750
D4 (S)*	176	456	159	121	385	218
D4 (Top.) ⁶	19.949	20.804	4,3	20.961	21.907	4,5
B+D (1,2,4) ⁷	23.713	24.805	4,6	80.602	83.055	3,0
A1	267	367	37,4	1.853	1.742	-6,0
A1 (T)	17	23	35,3	122	125	2,5
A1+A1 (T)	284	390	37,3	1.975	1.867	-9,5
A2	18	21	16,6	113	66	-41,6
A (Toplam) ⁸	302	411	36,1	2.088	1.933	-7,4
A+B+D (1,2,4) ⁹	24.015	25.216	5,0	82.690	84.988	2,8
B3	11	17	54,5	11	21	91
D3	1.883	2.881	53	4345	6.358	46,3
B3+D3 ¹⁰	1.894	2.898	53	4.356	6.379	46,4
B+D (1,2,3,4) ¹¹	25.607	27.695	8,2	84.958	89.428	5,3
A+B+D ¹²	25.909	28.118	8,1	87.046	91.367	4,9

- 1) Tarifeli ve tarifesiz yurtdışı ve yurtiçi taşıma
- 2) Tarifeli ve tarifesiz yurtiçi taşıma
- 3) Toplam tarifeli uzun yol taşıma
- 4) Toplam tarifesiz uzun yol taşıma
- 5) Tarifeli ve tarifesiz uzun yol taşıma
- 6) Kısa mesafe tüm taşımalar
- 7) Otobüsle tüm ticari taşımalar
- 8) Otomobille yapılan tüm ticari

- 9) Otomobil ve otobüsle yapılan tüm ticari taşımalar
- 10) Otobüsle yapılan tüm hususi taşımalar
- 11) Otobüsle yapılan hususi ve ticari tüm taşımalar
- 12) Otomobil ve otobüsle yapılan hususi ve ticari tüm taşımalar

Otomobillerin durumu

B1, B2,D1 ve D2 belgelerinde otomobil kayıt imkanı, bu belgelere kayıtlı taşıt sayılarını artırmış olabilir. Bu konuda doğrudan bir veri bulunmayıp otomobil-otobüs ayrımı olmaksızın belgelerdeki taşıt sayıları veriliyor. Esas olarak otobüs kayıt edilen B ve D belgelerine kayıtlı toplam taşıt sayısı 89 bin 428 buna dahil olmayan özel D2 belgelerindeki 213 taşıtı da eklersek toplam 89 bin 641 olur. Aynı bir yerde bulunan toplam taşıt sayıları verisinde 59 bin 949 minibus ve 29 bin 689 büyük

otobüs olmak üzere toplam otobüs sayısı 89 bin 638 oluyor. Buradan bu belgelere kayıtlı otomobil sayısı 3 olarak çıkıyor. Bir kayıt veya hesap hatası olmalı.

Diğer yandan aynı bilgi verisinde kayıtlı toplam otomobil sayısı 1994 olarak veriliyor. Bunun 1933'ü A belgelerinde olduğuna göre diğer belgelerde kayıtlı 61 otomobil olmalı. Ama bunların tamamının da B ve D belgelerinde olduğunu söyleyemeyiz. Zira kargo ve dağıtım işletmeciliğinde de otomobil kaydı kullanımı var. Bu nedenle B ve D belgelerinde ne kadar otomobil olduğunu bulamıyoruz.

T VE F BELGE SAYISI DEĞİŞİMLERİ

BELGE TÜRÜ	BELGE SAYISI		
	2020	2022	%
T1	129	135	4,6
T2	125	136	8,8
T1+T2	254	271	6,7
F1	25	1.916	1,8
F1*	24	25	4,0
F1 Toplam	1.907	1.941	1,8
F2	701	826	17,9
F Toplam	2.608	2.767	6,1



Otobüs endüstrisi BUSWORLD TURKEY Fuarı'nda buluşuyor

BUSWORLD TURKEY, 26-28 Mayıs 2022 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilecek.

Busworld International ve HKF Fuarcılık A.Ş. organizasyonu ile otobüs endüstrisi ve yan sanayinin en büyük buluşması olarak bilinen BUSWORLD TURKEY, 26-28 Mayıs 2022 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nin yeni salonları olan 1. ve 2. salonlarında 9. kez kapılarını açacak. Fuar, otobüs endüstrisindeki son teknolojileri ve ürünlerini sergileyecek, ayrıca sektör lideri üretici firmalar ile yerli ve yabancı alıcıları bir araya getirecek bir ticaret platformu oluşturacak.

BUSWORLD TURKEY 2022 Fuarı, otobüs endüstrisinin uzun zamandır ihtiyaç duyduğu yeni iş birlikleri ve bağlantıları oluşturmak için verimli bir ortam sunmayı hedefliyor. ■



Sakarya Otobüs İşletmeleri ve Terminal Esnafları Derneği'nde Yeni Başkan Suat Akın oldu

Sakarya Otobüs İşletmeleri ve Terminal Esnafları Derneği'nde seçim heyecanı yaşandı. Bir önceki başkan Emrah Atan'ın yeniden aday olmadığı genel kurulda başkanlığa Sakarya VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın seçildi.

70 üyesi bulunan dernekte yeni yönetim şu şekilde oluştu: Başkan Suat Akın, Başkan Yardımcısı İbrahim Derman, Yönetim Kurulu Üyeleri Utku Ergöz, Suat Serdaroglu, Mehmet Çetinkaya. Denetim Asil Üyeleri Turgay Nacak, Yunus Atan, Fuat Şimşek. Yönetim Yedek Üyeleri Emrah Atan, Ahmet Aydınoglu, Orhan Şeşen, Caner Kiroğlu, Necla Aykut, Denetim Yedek Üyeleri Gökhan Acar, Cemil Fasal, Ahmet Tözge.

30 yıllık meslek hayatımda böyle zor dönem yaşamadım

Sakarya Otobüs İşletmeleri ve Terminal Esnafları Derneği Başkanı Suat Akın, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu. Sakarya VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanlığı'nın yanısıra şimdi

meslek örgütü sorumluluğunu da üstlendiğini belirten Suat Akın, "Sektör olarak çok zor bir dönemden geçiyoruz. Benim 30 yıllık meslek hayatım içinde böyle sıkıntılı bir dönem yaşamadım. Ancak önümüzdeki sürece yönelik umudumuzu da koruyoruz. Şu an vaka sayıları en yüksek seviyelere ulaşsa da yeni varyant ile yaza doğru bu seviyelerin daha çok aşağıya ineceği ve pandemi sürecinden Nisan ve Mayıs gibi yavaş yavaş çıkacağımız yönünde açıklamalar var. Bizim de umudumuz bu yönde. Eğer süreç beklendiği gibi olursa otobüs sektörü için de yolcu talebi yönünde artışların olmasını bekliyoruz" dedi.

Maliyetler çok yükseldi, otobüsçü ne yapmalı

Maliyetlerin çok yükseldiğine dikkat çeken Suat Akın, "Mazotun litresi 15 liraya geldi. Otobüsçü rekabeti araç içerisinde yapmalı. Dışarıda fiyata yönelik haksız ve yıkıcı rekabetten uzak durmalı. Otobüsçü birbirine saygılı olmalı. İstanbul'dan Van'a otobüs gidiyor. Sakarya Otogarı'na geldiğinde eğer otobüste yer varsa Ankara yolcusu da varsa 70 liraya bilet kesip hemen yolcuyu kapmaya çalışıyor. Yine İstanbul tarafına giden oto-

büs 50 liraya bilet keserek yolcuyu almaya çalışıyor. Bu anlayış ile de otobüsçü birbirine zarar veriyor. Ama sektör mensupları geçiş noktalarındaki yerlerde yıkıcı fiyat yerine daha uygun bir fiyat politikası izlerse birbirine de zarar vermemiş olur. Rekabet yarışını da araç içinde ilgi alaka ve ikram ile yapmış olur. Biz dernek olarak önümüzdeki süreçte Sakarya'da haksız ve yıkıcı rekabetin önlenmesi noktasında işbirliği yapılması için çalışmalar yürüteceğiz. Bu yüksek maliyetler nedeniyle esnaf da birlik ve beraberlik içinde hareket edilmesinin öneminin farkına vardı" dedi.

Araçlarımız özmal kapasitesinden sayılmıyor

16 Şubat 2022 tarihinde TOBB Hizmet Binası'nda gerçekleştirilecek Yönetmelik Çalıştay'na katılacağına da belirten Başkan Suat Akın, "Burada Bakanlık yetkililerine daha önce dile getirdiğimiz sorunumuzu bir kez daha aktaracağız. Bizim 40 üyemiz var. Herkesin de 1 aracı var. Ancak bu araçların hepsi üyelerin olmasına rağmen araçları özmal kapasitesi kapsamında sayılmıyor. Biz belge şartının getirdiği 150 özmal koltuk kapasitesini başka araçlarla doldurmak zorunda kalıyoruz. Yönetmelikte kooperatiflerin bu yapısına yönelik bir değişim talebimiz var. Bunu aktaracağız. Bunun yanı sıra D2 belgeli taşımacıların tarifeli taşımacılar gibi yolcu taşıdıklarını görüyoruz. Bunun önlenmesi yönündeki talebimizi aktaracağız. Yine maliyetlerin azaltılması için de KDV ve ÖTV noktasında devletin sektöre bir can suyu sağlaması gerektiğine inanıyoruz. Bunu dile getireceğiz" dedi. ■



4 Mart'ta TOFED toplantısına ev sahipliği yapacağız

Suat Akın, "TOFED Genel Yönetim Kurulu'nu 4 Mart'ta şehrimizde ağırlayacağız. Sektörümüzde yaşanan sorunları hep birlikte görüşme imkanı bulacağız" dedi.

Sakarya VİB 2023'te 40 araçlık filonun tamamını yenileyecek

Suat Akın, 2023 sezonu öncesinde filonun tamamını tek marka araç yönünde yenileyeceklerini söyledi: 2020 ve 2021 süreci çok ağır geçti bu nedenle 2022 yılında yeni otobüs yatırımı planlamıyoruz. Araçların yüzde 90'ı yeni sayılır ama sektörde çağa ayak uyduramadığınızda sınıfta kalırsınız. Bu nedenle de 2023 sezonu öncesinde filodaki otobüslerin tek tip tek marka 2023 sıfır otobüslerden oluşması için bir adım atacağız. Filomuzdaki 40 otobüsü yenileme çalışması yapacağız. Hangi marka olacağına yapacağımız görüşmeler sonucunda karar vereceğiz.

BAŞSAĞLIĞI

Kıraç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı,
Kıbrıs Gazisi

Mehmet KIRAC'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır. Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.

ANADOLU ISUZU

Yeni Yönetmelik bölünmeyi değil, bütünleşmeyi sağlamalı

Uzun süredir Karayolu Taşıma Yönetmeliği değişikliği üzerine Bakanlık ile görüşmelerimiz sürüyor. 16 Şubat 2022 tarihinde TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda Yönetmelik Çalıştay yapılması kararı alındı. Çalıştay öncesinde, Sektör Meclisi içindeki komiteler saat 10:00'da bir araya gelecek. Firma sahipleri de bu görüşmeye katılabilecek. Daha sonra saat 14:00'te Bakanlık yetkilileri ile Çalıştay yapılacak. Bu Çalıştayın özellikle son 20 yıldaki değişimlerin getirdiği ihtiyaçlara çözüm sunabilecek mevzuat düzenlemelerinin hayata geçmesine katkı yapmasını bekliyoruz. Yine 23 Şubat 2022 tarihinde de Ankara'da TOBB Merkez Binası'nda Yönetmeliğe yönelik ikinci toplantıyı gerçekleştireceğiz.

Sektörümüz yüzde 50 küçüldü

Son 20 yılda ulaştırma yatırımlarında ve politikalarında yapılan köklü değişimlerle havayolunun iç hatlardaki yolcu sayısı 100 milyona (önceden 10 milyonu), demiryolunda ise 20 milyona ulaşmış durumda. Ayrıca denetim ve yaptırımların caydırıcılığında yetersiz kalınmasıyla da kısa mesafeli hatlarda korsan taşımacılık arttı. Bütün bu olumsuzluklarla birlikte sektörümüz yüzde 50 küçüldü.



my@tasimadunyasi.com

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

Sektörün isteği

Sektörün en önemli isteği; kapasite kullanımının artırılarak, kaynak israfının önlenmesi ve akıllı sistemleri en iyi şekilde kullanarak modlar arasında entegrasyonun sağlanması. Böylece de hedef; hızlı, güvenli, ekonomik bir taşımacılık şekli ile karayolu yolcu taşımacılığını sürdürülebilir hale getirmek, Kanun'da yer alan mali ve mesleki yeterlilik ile mesleki saygınlık şartlarını güçlendirerek, şirketleri kurumsal yapılara taşımak.

1000 özmal koltuk

2022 yılında İstanbul'a 212 gemi gelecek. 6 bin kişilik gemiler de var bunların arasında. Dolayısıyla bir şirketin bunu yapabilme imkanı yok. Yönetmelikte öncelikli olarak yolcu taşıma organizatörlük yapısının oluşmasına imkan verecek düzenlemelerin yapılması gerekiyor. Turizm taşımacılığı alanındaki şirketlerin hepsi KOBİ ölçeğinde. Bu düzenleme

firmaların birleşmesini teşvik edebilir. Bu organizatörlük belgesini alan firmalar D1, B1, B2 ve D2 belgeli firmalarla taşıma işini aynı isim altında yapabilirler. Aynı zamanda TÜR SAB belgesini de alabilirler. Bu belgeyi almak için D1, B1, B2 ve D2 belgelerine ve en az bin adet özmal koltuk kapasitesine sahip olacak.

Acentelik sistemi

Acentelik sisteminde değişiklik düşünüyoruz ve bölge temsilciliği kavramını getirmeye çalışıyoruz. F1 ve F2 belgeleri birleştirilmeli ve bir belge ile her iki iş de yapılabilmeli. F1E belgesi zaten var.

Özmalın yüzde 10'u

18 koltuk kapasiteli araçların kullanım kriterleri yeniden belirlenmeli. Özmal araç sayısının yüzde 10'u kadar (sadece özmal olarak) araç belgeye kaydedilmeli ve asgari kapasiteye sayılmamalı.

Taban fiyat yerine...

Mevcut firmalar düşük dolulukla sefere giderken yeni firmaların kurulmasının önüne geçilmeli. Rekabetin mantıklı ölçülerde yapılması sağlanmalı. Kimsenin 'benim maliyetim daha az' deme imkanı yok. Çünkü hepimizin maliyeti belli. Kilometre maliyet hesabı mutlaka yapılmalı.

Fiyat tarifeleri

Firmaların fiyat tarifelerini onaylatmalarının eş zamanlı hale getirilmesi gerekiyor. Yeni kurulan firmalara da kalan süre kadar fiyatlar verilsin ve aynı dönemde onlar da yeni fiyatlarını alsınlar. Bu şekilde fiyat

istikrarı sağlanamıyor. 4 aylık bekleme süresinin mücbir sebep hallerinde daha kısa süreli olarak uygulanmasını da istiyoruz.

Şoförlerin işe girişlerinin anlık olarak yapılabilmesi konusu var. Arıza ve kaza hallerinde firmaların başka bir firmadan araç kiralamasına yaptırım uygulanmamalı.

Yeni belge alma şartları zorlaştırılmalı. Yerel taşıma kriterlere bağlanmalı. Bunları çalıştayda konuşacağız. Bizim beklentimiz belgelerin sadeleştirilmesi. Yönetmelik bölünmeyi değil bütünleşmeyi sağlasın.

Anadolu Otogarı

Anadolu Otogarı çalışmalarımız devam ediyor. Kurtköy'de otogar yapımı ile ilgili çalışmalar var, ama bu olacak bir iş değil. 32 dönümlük bir alanda otogar inşasına karşıyız. 250 milyon TL ile yatırım maliyetli bir otogarın yapılması da doğru değil. Anadolu Otogarı'nın yeri bellidir. Bakanlığın onayı bekleniyor. Bundan sonra da yüksek maliyetlerle yapılacak otogarlara müsaade etmeyeceğiz.

Servis konusu

Servis konusunu İstanbul Otobüs AŞ ile konuşacağız. İETT ile bunu yapamadık, çünkü imkanları el vermiyor. Bilet satış portalına yönelik şirket kurulması da gündemimizde. Biz, bu oluşumu hayata geçirmeye odaklandık. Sektörün kurtuluşu, bir araya gelerek kendi bilet satış portalını oluşturmaktan geçiyor. Bakanlık bize destek verecek. Mercedes-Benz Türk ile yaptığımız görüşmeler var. Bunları ilerleyen dönemde paylaşacağız. ■

Başı bir başka sonu bir başka yıl: 2021

Merhabalar,
Çok değil daha 3 veya 5 ay önce, yolcu yok, maliyetler kurtarmıyor, rekabet var, iş yok gibi söylemler içinde yürüyen otobüs camiası, aradan bir zaman geçince bu kez, "Bu araçları bu paralara kimler alır" demeye başladı... Nereden nereye?

Ağustos yazıma William Shakespear'e ait "olmak ya da olmamak" sözü ile başladım. Eylül yazıma, "yeni bir başlangıç mı" dedim. Ekim yazıma da "yılın son çeyreği" diye başlayıp, Kasım – Aralık aylarını es geçmiştim. Yazımı takip eden tüm Taşıma Dünyası okurları merak etmedi mi, niçin yazmadı diye? Evet, tüm bu yazılanları unutun, çünkü öyle bir 2021 yılı sonu yaşadık ki, millet olarak neye uğradığımızı şaşırırdık. Otobüs piyasa gündemini sağlıklı görmediğim için de beklemek zorunda kaldım ve yazmadım. İkinci el otobüs pazarında, görüp göreceğimiz en uygun fiyatlar Ekim ve Kasım başlarındaydı... Bu fiyatlara geri döner mi derseniz, bence çok zor?

Neler oldu?

Depremın ayak sesi, faiz oranlarının yükselmesiyle başladı, durdurulamayan piyasalardaki zam söylentisi ve arkasından gıda maddelerine gelen zamların önü arkası kesilmedi. Merkez Bankasının faiz indirimleri de fayda etmeyince tutulamayan

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com

döviz, tüm ekonomiyi beşik gibi salladı. Arkasından zamlar başladı ufak ufak, derken dövizde ve altında yaşanan hareketlenme, piyasanın nabzını da şaşırttı. Yahu, neler oluyor derken, akaryakıt zamları, sektör daha ne olduğunu anlayamadan üretici firmalardan arka arkaya gelen zam yağmurları, bir tokat gibi, nereden geleceği belirsiz serseri kurşun gibi sarınca her yanımızı deli gibi sıfır araç ve ikinci el araç alımı başladı. Onlar da haklı zamların nerde duracağı belirsiz. Dedim ya, "serseri kurşun gibi adres sormaz". Faiz oranları bir taraftan artarken altın-döviz birikimleri olanlar bu süreçten daha etkilenmemiş ve zam görmemiş ikinci el ve sıfır araçlara yönelmiş... Bu pastadan ne kopartabilirim mantığı öne çıkmış, kimse maliyete, işe güce bakmaz olmuş, ne bulduysa kapanın elinde kalmış. Arkamıza baktığımızda aylarca satamadığımız araçları hiç pazarlık yapmadan orası şöyle burası böyle bakmaksızın satmış, yerine de araç alamaz duruma geldik. Sene sonunun

durumu buydu.

Sektör olarak, kendi tarafımıza bakarken, farklı sektörlerde de aynı şekilde stok yapma, saklama ve satış yapmama gibi birçok hadise yaşanmış ve yaşanıyor. 2021 yılının son iki ayında her şey inanılmaz bir şekilde yüzde 30 ile yüzde 100 oranında arttı.

Yeni araçlarda yaşanan fiyat artışı aldı başını gidiyor, tutana aşk olsun. Örn; 3,5 bin lira olan bir aracın fiyatı 7 bin lira seviyesine ulaştı.

Sizce nasıl bir duygu? Sizi bilmem, ama bence anlatılamaz, yaşanır. Hiç kimse bu kadar kısa bir zaman içinde fiyatların anlam verilemeyecek derecelerde yükseleceğini tahmin edememiştir.

Otobüs sektöründe birçok üretici firmanın elinde ne yeni, ne ikinci el araç kaldı, neredeyse hepsi tükendi. Önceleri üretici firmalar yeni araçlarını satabilmek amacıyla takasa aldıkları ikinci el araçları satmakta zorlanır ve aylarca stoklarında maliyet hesabı yapardı. 2021 sonunda parkları boş kaldı.

Finans gücü olan esnaf,

mevcut araçlarını korurken, bazıları daha da iyi fiyata satabileceğini düşündü. Bir kısmı da aracımı satarsam yerine koyamam düşüncesi içinde beklemeyi tercih etti. Geldiğimiz bu noktada satan zarar mı etti? Bu, göreceli bir kavram, kimse sattığı maldan zarar etmez, borcunu kapatan, aracını yenileyen, yatırıma yönelen, ev-arsa alan, sektör değiştirme gibi enstrümanlar uygulandığına inanıyorum. Yatırımı doğru yapan kazanır.

Nasıl devam etti?

Hükümetin bir gecede almış olduğu kararlar doğrultusunda bir nebze de olsa sabah kalktığımızda konuşulacak konular ortaya çıktı: Fiyatlar geri gelir mi, döviz ve altın ne kadar geri gelir, araç fiyatları, faiz oranları, gıda sektörü, akaryakıt fiyatları vs., vs., uzayıp giden sorular... Size bir şey söyleyeyim, laf aramızda, kimse ne yaptığını bilmiyor...

Otobüs üretici firmaları özellikle yeni araçların fiyatlarını geriye çektiğini, ikinci el araçların da durağan seyrettiğini söyleyebilirim.

Piyasanın ateşi sönmüş gibi görünse de 2022 yılının ilk iki haftası çok durağan seyretti, ancak fiyatlar eskisi gibi olmayacak, üretici firmaların fiyat aralıkları, ikinci el araçların fiyatlarını belirleyecektir.

2022'nin hepimiz için iyi bir yıl olmasını temenni ediyorum. ■



Petronas

Syntium binek araç yağları piyasada

PETRONAS Syntium yeni CoolTech+™ teknolojisiyle, sürücülerin optimum motor performansına ulaşmasını ve her yolculukta daha iyileştirilmiş sürdürülebilirlik elde etmesini sağlayarak PETRONAS Madeni Yağlar'ın otomotiv yağlarındaki lider rolünü pekiştirecek.

PETRONAS Syntium, kritik parçaların aşınmasına karşı önceki nesillere göre neredeyse yüzde 40 daha güçlü koruma sağlayarak tortu oluşumunu önüyor. Parça ömrünü uzatmak ve bakım maliyetlerini azaltmak için motor içindeki kritik ısı bölgelerine odaklanıyor. Olağanüstü güçlü yağ zincirleri sayesinde yeni PETRONAS Syntium serisi, yüzde 68'e kadar daha yüksek oksidasyon direnci sağlıyor. ■

TOFED Genel Sekreteri:

Karayolu Taşıma
Yönetmeliği Çalıştayı
16 Şubat'ta yapılacak

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, sektörün gündemine yönelik Taşıma Dünyası'na önemli açıklamalarda bulundu. Mevlüt İlgin, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile uzun süredir görüşmelerde bulundukları Karayolu Taşıma Yönetmeliği Çalıştayı'nın 16 Şubat 2022 Çarşamba günü İstanbul'da TOBB Hizmet binasında gerçekleştirileceğini açıkladı. İlgin, Yönetmelikte yer almasını istedikleri 5 öncelikli talebi de sıraladı.

Yıllar içerisinde birçok değişikliğe uğramasına rağmen Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin, sektörün ihtiyaçlarına cevap veremediğini dile getiren TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, "Karayolu Taşıma Yönetmeliği defalarca değiştirildi. Artık yamalı bohça haline geldi. Hangi tarihte hangi değişiklik yapıldığına dair kimsenin aklında bir bilgi de kalmadı. Biz mevcut Yönetmeliği derleyip, toplayıp yeni bir Yönetmelik haline getirebilmek için Bakanlık ile çok sayıda görüşmelerde bulunduk. Bakanlık yetkilileri de Yönetmeliğin sektörün ihtiyaçlarına yönelik yeniden düzenlenmesi ile ilgili taleplerimizi uygun gördü ve bir çalıştay yapılması kararı alındı. Yönetmelik Çalıştayı 16 Şubat 2022 tarihinde TOBB'un İstanbul Hizmet Binası'nda saat 14:00'te gerçekleştirilecek. Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Baştör, Genel Müdür Yardımcısı Sayın Haydar Ufuk Kale ve Daire Başkanı Sayın Kerim Cicioğlu katılacak. Çalıştay, Yönetmelikte yapılacak değişikliklere yönelik önerileri olan tüm firma sahiplerine de açık olacak. Sektör mensupları isterlerse 16 Şubat'a kadar görüşlerini yazılı olarak da TOFED'e iletebilirler. Çalıştay öncesinde ise TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi aynı gün saat 10:00'da toplanarak Çalıştay ile ilgili son değerlendirmesini yapacak" dedi.

İstenen düzenlemeler

Yönetmelikte yapılmasını istedikleri değişikliklere yönelik 3 Şubat 2022 Perşembe günü bir toplantı yaptıklarını ve bir komisyon oluşturduklarını belirten



Mevlüt İlgin

Mevlüt İlgin, Çalıştayda dile getirecekleri taleplerini şöyle sıraladı:

Özmal 500 olmalı

"Taleplerimiz arasında yer alan 5 öncelikli konu var. Bunlardan birincisi; 150 özmal koltuk kapasitesi ile D1, 75 özmal koltuk kapasitesi ile D2 belgesi alınmasının bir müktesep hak olarak kalması ama belirlenecek bir tarihten sonra kurulacak firmaların ise asgari 500 özmal koltuk kapasitesine sahip olma şartının getirilmesi. Ayrıca mevcut firmalara da 5 yıl içerisinde bu şarta uyum sağlama süresi verilmesini talep ediyoruz.

Belgeler birleşmeli

İkinci talebimiz ise; mevcut koşullarda B1 belge sahipleri D1 belgesinin de haklarına sahipler. Biz, tarifeli yurtiçi ve yurtdışı taşımalar bir belgede, tarifesiz yurtiçi ve yurtdışı taşımalar da bir belge kapsamında olsun istiyoruz. Yani B1-D1 ile B2-D2 ile birleşsin.

Acentelere yeni statü

Üçüncü talebimiz ise; acentelik yetki belgeleri F1 ve F2 noktasında olacak. F2 belgesi yurtdışına, F1 ise şehirlerarasına bilet kesebilme hakkına sahip. Ama F2'ler F1'i de kapsıyor. Buna bir düzenleme yapılsın ve otogardaki acenteler ile şehiriçindeki acenteler ayrı kapsamlarda değerlendirilsin.



Otogardakiler, bölge yetkili acenteler haline dönüştürülsün ve buna uygun statüde belgelendirilsin. Yolcuyu ağırlayan, her türlü hizmeti sunan otogar acenteleri ile şehiriçi acenteler aynı kapsam içinde değerlendirilmesin. Şehiriçi acenteler de F1 ve F2 birleştirilerek sadece bilet satış acentesi olarak değerlendirilsin.

Yolcu taşıma işleri organizatörlüğü

Dördüncü talebimiz; taşıma organizatörlüğü düzenlemesinin getirilmesi. Bu, yük taşımacılığında var. Büyük firmalara taşıma organizatörü olma imkanı verilerek, bölge firmalarının bu organizasyon içinde yer almasını sağlayacak imkanlar oluşturulsun. Bir bölgede 7-8 firma var. Bu firmalardan 4-5'i taşıma organizatörlüğü kapsamında da bir araya gelebilsin. Bu imkan da en az 1000 özmal koltuk adeti şartına bağlansın ve taşıma organizatörü olabilsinler. Ortak bir isimle işlerini yapabilsinler.

18 koltuklu araçlar

Beşinci talebimiz ise 18 koltuk ve üstü taşıtlara yönelik olacak. D1 belge sahiplerine özmal araçlarının yüzde 10'u kadar, yine sadece özmal olmak şartıyla 18 koltuk ve üzeri taşıt kaydedebilme imkanı tanınmasını ve sınırlandırılmasını istiyoruz." ■

4 Mart'ta
Sakarya
toplantısı

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, TOFED Genel Yönetim Kurulu toplantısının 4 Mart 2022 tarihinde Sakarya'da yapılacağını belirterek, "62 kişiden oluşan genel yönetim kurulu toplantımız Sakarya VIP Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Suat Akın'ın ev sahipliğinde yapılacak. Toplantının gündemini 16 Şubat 2022'de gerçekleştireceğimiz Yönetmelik Çalıştayı'nın değerlendirilmesi, bilet satış portalı ve otogarların yapımı ve işletimi konuları oluşturacak" dedi.

Bilet satış
portalı
şirketi

Bilet satış portalı oluşturulması çalışmalarının da devam ettiğini belirten Mevlüt İlgin, "Bilet satışı portalına yönelik önemli mesafeler kat ettik. Hem Gaziantep hem de İstanbul'da sektör mensuplarının katılımı ile gerçekleştirdiğimiz toplantılarda belirli noktalara geldik. Bilet satış portalı için, ilk etapta 10 milyon TL sermayeli bir şirket kurulacak. Bu şirket, herhangi bir meslek örgütüne ait olmayacak. Herhangi bir meslek örgütü veya firma bu şirkette hâkim konumda olmayacak. Bütün firmaların özmal araç sayısı kadar hisse alabileceği bir yapı olacak. Bu şirket sektörün ortak malı olacak. Bu şirket, bilet satış portalının yanı sıra Anadolu Otogarı'nın ve yine diğer illerde inşa edilmesi planlanan otogarların yapımı ve işletilmesinde aktif rol de alacak" dedi.

Mercedes-Benz Türk yönetimi ile de bu konu da görüşmelerde bulunduklarını dile getiren İlgin, Mercedes-Benz Türk yönetiminin herhangi bir derneğe veya şirkete değil sektörün oluşturulacak bu "milli takımı"na destek olacaklarını söylediklerini; kendilerinin diğer otobüs üreticileriyle de bu konuları da görüşebileceklerini vurguladı.

Mercedes-Benz Türk'ten Yeni ağır hizmet kamyonu Actros L pazara sunuldu



İstanbul Sultangazi Belediyesi, 43 adet Mercedes-Benz kamyonu hizmete aldı

Sultangazi Belediyesi'nin Devlet Malzeme Ofisi üzerinden satın aldığı 43 adet Mercedes-Benz kamyonu Sultangazililer'e hizmet vermeye başladı.

Sultangazi Belediyesi, daha düşük maliyetler ile daha etkin katı atık toplama hizmeti sunabilmek için araç filosuna toplam 43 adet Mercedes-Benz kamyon ekledi. Satış işlemleri Devlet Malzeme Ofisi kanalıyla, finansmanı da İller Bankası krediyle yapılan; 5 adet Atego 1018 katı atık toplama aracı, 17 adet Actros 1832L katı atık toplama aracı, 2 adet Actros 1832L konteyner yıkamalı katı atık toplama aracı, 4 adet Actros 2632 L DNA katı atık toplama aracı, 3 adet Atego 1518LKO vakumlu süpürge aracı, 5 adet Actros 1832L su tankeri, 3 adet Arocs 3342K kar bıçaklı damperli kamyon ve 4 adet Arocs 4145K damperli kamyon hizmete alındı.

Sultangazi Belediye Başkanı Av. Abdurrahman Dursun, hizmete alınan yeni kamyonlar hakkında şunları söyledi: "Belediyemizin hizmet kalitesini artırmak için yoğun bir şekilde çalışmaya devam ediyoruz. Bu doğrultuda satın aldığımız araçlarımızla bölgemizdeki temizlik hizmetlerinin kapsamını geliştirirken, mali yapımızı da güçlendiriyoruz. Daha önce ağırlıklı olarak kiralama yoluyla sağladığımız temizlik hizmetlerini, yeni satın aldığımız çağdaş araçlarla daha etkin ve daha düşük maliyetlerle gerçekleştireceğiz. Yeni aldığımız araçların 3 yıl gibi kısa bir süre içinde kendilerini amorti etmelerini öngördük. Önümüzdeki dönemde de halkımıza yakışan çağdaş araçlarımızla daha iyi bir hizmet sunabilmek için yatırımlarımıza aralıksız bir şekilde devam edeceğiz."

Mercedes-Benz Türk Kamyon Kamu Satış ve İhracat Grup Müdürü Bülent Tarkan ise, "43 yeni aracın filoya katılmasıyla



birlikte, Sultangazi Belediyesi ile Mercedes-Benz Türk arasındaki iş birliği daha da güçleniyor. Filoya eklenen Actros 1832L ve 2632 L DNA araçlarımız kamu hizmetleri ve temizlik sektörü için özel olarak tasarlandı. Katı atık toplama sektöründe bir ilk olarak, önüne hareketli bir yaya çıktığında otomatik olarak fren yapıp yavaşlayan Actros'lar sayesinde, şehir içinde yaya ve bisikletlilerin karıştığı kazaların önüne geçilmesini amaçlıyoruz. Actros 1832L ve 2632 L DNA; alçak kabin tasarımı, şoförün geniş görüş açısı ve yüksek yük taşıma kapasitesiyle temizlik sektörünün en çağdaş ve ekonomik araçları olarak tanımlanabilir. Şehir içi kullanım için özel olarak tasarlanan Atego 1018 ve 1518 araçlarımız ise, üstün manevra kabiliyetleri ve alçak tasarımları sayesinde dar sokaklı mahallelerde sorunsuz bir şekilde hizmet verilmesini sağlıyor. Ayrıca, tüm araçlarımız düşük işletme giderleri ile de öne çıkıyor. Başta Sultangazi Belediye Başkanı Av. Abdurrahman Dursun olmak üzere, bu iş birliğinin gerçekleşmesinde emeği geçen ilgili başkan yardımcıları, birim müdürleri ve tüm belediye yönetimi ve çalışanlarına, satış operasyonunda görev alan arkadaşlarımıza, Mercedes-Benz onaylı üst yapıcılarımız Katmerciler, Erdemli ve Öznlü firmalarının değerli yöneticilerine teşekkür ediyorum. Sultangazi Belediyemizin hizmetlerinde fark yaratacak araçlarımızın hayırlı günlerde kullanılmasını temenni ediyorum" dedi. ■

2010 yılında Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretimine başlanan Mercedes-Benz Actros, uzun yol taşımacılık ve ağır hizmet dağıtım/nakliye sektörlerinde kamyonlar için yüksek standartları belirliyor. 2018'den itibaren dijitalleşme, ağ iletişimi ve güvenlik alanlarında çok sayıda yeniliğe kavuşan serinin yeni modeli Actros L de; rahat sürüş deneyimi, konforlu yaşam alanı ile verimli çalışma için birçok özellik ve ekipmanı bir arada sunuyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, "Sektörde standartları belirleyen Actros serisinin en büyük ve en donanımlı modeli Actros L'yi ülkemize sunmaktan gurur duyuyoruz. Bugüne kadar ürettiğimiz en konforlu kamyon olarak da öne çıkan Actros L; lüks, konfor, güvenlik ve teknolojiye bir üstünü sunuyor. Satışına başladığımız Actros L ile rahat sürüş deneyimi, konforlu yaşam alanı ve verimli çalışma için birçok özellik ve ekipmanı bir arada sunuyoruz. StreamSpace, BigSpace ve GigaSpace seçenekleri bulunan ve son derece ferah bir içmekana sahip olan Actros L, sürücülere kabin içerisinde konforlu bir ortam sunuyor" dedi.

Kazasız sürüş vizyonu

Mercedes-Benz'in kamyon sürücülerine konforun bir üstünü sunduğu yeni ağır hizmet kamyonu Actros L; lüks, konfor, güvenlik ve teknolojiye başarı çitasını bir üst seviyeye taşıyor.

Mercedes-Benz'in kazasız sürüş vizyonunu gerçekleştirme hedefine Actros L ile bir adım daha yaklaştığını belirten Kurt, "Sunduğumuz güvenlik özellikleri de bunu kanıtıyor. Active Sideguard Assist'e (Aktif Yan Görüş Asistanı), önceki sistem ile karşılaştırıldığında potansiyel



olarak hayat kurtarabilecek farklı işlevler eklendi. İkinci nesil Active Sürüş Asistanı (ADA 2); kamyonun dikey ve yatay yönlendirmesi ile belirli koşullar altında sürücüye aktif olarak yardımcı olmasının yanı sıra, öndeki araçla olan mesafeyi de otomatik olarak koruyabiliyor. Actros L, ayrıca yaya algılama özelliğine de sahip, kombine radar ve kamera sistemi kullanarak çalışan Active BrakeAssist 5 (Aktif Fren Asistanı 5) ile donatıldı. Actros L'nin geliştirilmesinde ve üretilmesinde emeği olan tüm arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum. Başarıçitasınıbir adım daha yukarıya taşıyan Actros L ailesinin pazar liderliğimizi pekiştireceğine yönelik inancımız tam" diye konuştu. ■



Yeni Mercedes-Benz Tourrider Otobüslerde Allison Tam Otomatik Şanzıman Standart

Konvansiyonel ve elektrikli araç tahrik çözümleri konusunda lider tasarımcı ve üretici, ticari ve savunma araçları için orta ve ağır hizmet tipi en büyük global tam otomatik şanzıman üreticisi olan Allison Transmission, Kuzey Amerika pazarına yönelik üretilen yeni nesil Mercedes-Benz otobüsleri için güçlü B 500R tam otomatik şanzımanını sunuyor.

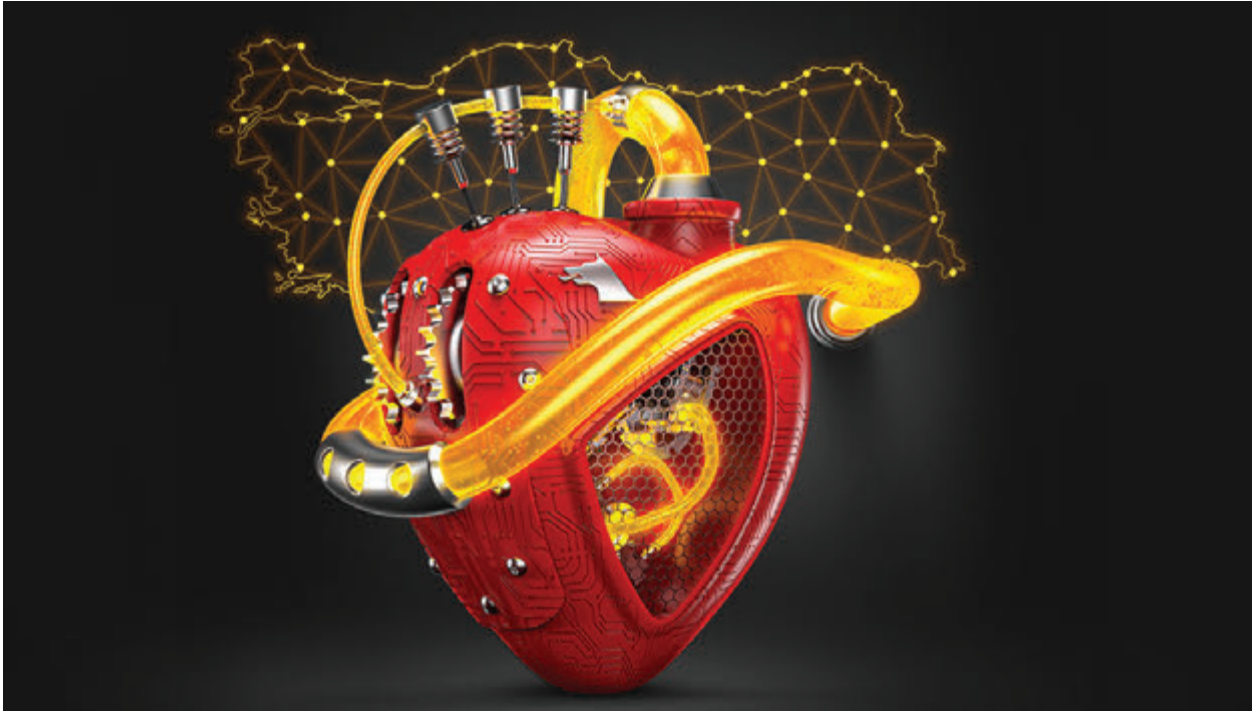
Mercedes-Benz Tourrider, Kuzey Amerikalı otobüs operatörleri ile işbirliğiyle geliştirildi.

Otobüsler, Avrupa'nın teknolojik olarak en gelişmiş otomotiv üretim tesislerinden biri olan Türkiye'deki Hoşdere Mercedes-Benz fabrikasında üretilecek. Üç aklı, yüksek tabanlı bir otobüs olan Mercedes-Benz Tourrider, fabrika standardı olarak Allison tam otomatik şanzımanla donanımına sahip. Ayrıca Tourrider Business ve Tourrider Premium modelleri ile de beklentileri yüksek müşterilere ve lüks taleplere hitap ediyor.

Allison tam otomatik

**Hoşdere'de
üretilecek**

şanzıman, otobüslerin aktarma organları ile mükemmel uyumu sayesinde Mercedes-Benz Tourrider için en uygun tercih olarak seçildi. ■



Petrol Ofisi, 2021 yılında da lider

Spetrol Sanayi Derneği (PETDER) verilerine göre Türkiye madeni yağ ve kimyasallar pazarı 2021 yılında yaklaşık yüzde 10.2 büyüyerek toplam 384.682 tonluk satışa ulaştı. Türkiye madeni yağ ve kimyasallar pazarında Petrol Ofisi, kaydettiği istikrarlı büyümesini devam ettirdi ve her iki alandaki liderliğini de güçlendirerek sürdürdü. İmza attığı başarılarla zorlu pandemi döneminin ikinci yılında da devam eden Petrol Ofisi, 2010'da üstlendiği madeni yağ ve kimyasallardaki liderliğini, pazar payını yüzde 31'e çıkartarak, 12'inci yılına taşıdı. Petrol Ofisi, madeni yağlar pazarında ise 2019'da eriştiği liderliğini, 2021'de pazar payını yüzde 29.7'ye taşıyıp güçlendirerek, aralıksız sürdürdü.

PETDER verilerine göre güçlü büyümesine devam eden Petrol Ofisi her iki alanda liderliklerini sürdürdü. Türkiye madeni yağlar ve kimyasallar pazarındaki hemen hemen tüm alanlarda satış tonajlarını ve pazar paylarını geliştirdiği gözlemlenen Petrol Ofisi'nin Maxima markası ile binek araç yağlarında pazar payını yüzde 20.4 çıkartarak kaydettiği artış ise dikkat çekti. ■



Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper:

"Faaliyetlerimize, yatırımlarımıza ve başarılarımıza hız kesmeden devam ediyoruz."



Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu:

"Lidere yakışır şekilde her koşulda, en iyiye, en doğruya, en mükemmele odaklandık"



**Cumhur
Aral**

cumhuraral@gmail.com

Nereden Nereye...

"Geçmişlerini hatırlayanlar, onu tekrar yaşama mahkûmdur."

George Santayana

Tarih, geçmiş zamanın incelenmesi bilimidir. Tarih, geçmiş zamanda olan olayların incelenmesinin yanı sıra, bu olaylarla ilgili bilgilerin keşfi, toplanması, organizasyonu, sunumu ve yorumlanması ile de ilgilenen bir şemsiye terimdir.

Tarihî inceleme, geçmiş zamandaki olaylara ilişkin tüm bilgilerin, olayların olduğu dönemin şartları göz önüne alınarak, mümkün olduğunca nesnel bir şekilde sunulması ile oluşur.

Tarih, yaşanan olayların bir daha yaşanabilmesi gibi bir olasılık olmadığından, doğa bilimlerindeki gibi deney ve gözleme dayanamaz.

Hikâyeci (rivayetçi) tarih anlayışında olaylar yer ve zaman belirtilecek, ancak neden-sonuç ilişkileri kurulmadan, yorum yapmadan hikâyelere dayanılarak anlatılır.

Yakın zamanda okuduğum, Türker Başkurt'un yazdığı "Örümcek" isimli kitap ile sektörümüz hakkında bilmediğim pek çok ayrıntıyı bu şekilde öğrendim. Sektörde, benden öncekilerin deneyimledikleri ve hikâyeleri ile yaşanmış olayları anlamak, gelişmelerin yanı sıra o günün mantığını yakalamak, bana müşterilerime doğru ve efektif çözüm önerilerde bulunmam için katkı sağladığına inandım.

80'li yıllarda, Türkiye'nin liberal ekonomiyi tercih etmesi ile turizm alanında patlama yaşandı. Bu yeni model sektörümüzde de pek çok gelişmeye neden oldu. Bu dönemde, münhasıran turizm taşımacılığı diye bir alan söz konusu bile değildi.

Geçmişte, şehirlerarası çalışan otobüsler aynı zamanda turizme de hizmet veriyorken, bu alandaki potansiyelin artmasıyla, turizm taşımacılığı oluştu ve hızla gelişmeye başladı. Belge düzeninin oluşmasından sonra şehirlerarası ve turizm taşımacılığı iki ayrı alan haline gelmiş ve bu alanların sınırları net olarak çizilmiştir.

İlk zamanlarda, talebin artması sonucu, hizmet veren konaklama yerlerinin yetersizliği nedeniyle turizm acenteleri, otel ve diğer konaklama tesislerini sezon başında kapatır ve ödemesini sezon başlamadan önce yapardı. Konaklama yerlerinin rezervasyonu garantiye alınsa bile burayı tercih eden insanların havaalanı-otel, otel-havaalanı transferleri ile tarihi ve turistik bölgeleri kapsayan yurtiçi gezileri için bu alanda çalışacak çok sayıda araca ihtiyaç duyulmaya başladı. Bunun şehirlerarası araçlardan kaydırılacak miktar ile yapılamayacak kadar ciddi bir alan olduğu ortaya çıktı. Ayrıca hac mevsiminin turizm mevsimi ile çakışması durumunda araçların azalması ayrı bir sorun oluşturuyordu.

80-90'lı yıllarda İzmir'de Dutilh Turizm, kendilerine hizmet veren dürüst ve çalışkan kişileri, kendi bünyelerinde tutmak için otobüs alımında öncülük yapar, firmada çalışacak otobüslerin alımında maddi destek sağlar ve böylece hem işini garanti altına alır hem de otobüsçünün rakibe gitmesinin de önünü kesmiş olurdu. Aynı şekilde Antalya'da çok sayıda otel ve turizm konaklama tesislerinin açılmasıyla, bu tür desteklerin o bölgedeki otobüsçüye de yapıldığı malumdur.

O gün acenteler henüz emekleme çağındaki turizm taşımacılık işindeki otobüs sahiplerine bu anlamda destek vererek; aynı zamanda kendilerine sağlam partnerler oluşturduğu düşünülse bile, aslında kendi işlerine yatırım yapmışlardı. Bu destek, Türkiye'de turizm taşımacılığı sektörünün oluşmasında çok değerli katkılar sağlamış-

tır.

Turizm taşımacılığı, turizmin içinde hiçbir zaman ana işkolu olmamış, acenteler ile birlikte kol kola yürüyen bir partner olarak her zaman, siyasi, ekonomik, uluslararası ilişkiler, savaş, deprem ve terör gibi durumlarda bile, turizm taşımacılığı yapan firmalar her koşulda hizmet vermeye devam etmiştir.

Bir dönem, acenteler kendi filolarını kurma hevesi içinde olsalar bile bu alanda faaliyet gösteren turizm taşımacılığı yapan firmalara, her zaman ve kesinlikle hep ihtiyaç duymuşlardır. Acentelerin, dengesiz ortamlarda, olumsuz koşullara dayanamayıp, taşımacılıkta devre dışı kaldığı durumlarda bile, turizm taşımacılığı yapan firmalar her koşulda hizmet vermeye devam etmiştir.

Gerek bulunduğumuz coğrafya, gerekse uluslararası ilişkiler ve diğer sebeplerden dolayı hiçbir zaman için turizm, istikrarlı olamamış; Tavan ve taban arasında gidip gelen sürekli değişkenlik gösteren bir sektör olmuştur. Acenteler ile olan illiyet bağı nedeniyle, ne acenteler taşımacıları gözden çıkarmış, ne de taşımacı firmalar da kendilerine yapılan haksızlıklar karşısında bile onlardan uzak kalabilmiştir. Taşımacılar, şartların olumsuzla döndüğü her ortamda kazançlarına ilk göz dikilen partnerler olmuştur. İşte bu kırılğan ve dengesiz ortamda var olmaya çalışan turizm firmalarının hem esnekliği, hem de zorluklara göğüs germe beceri ve dirençleri çok yüksektir.

Sektörde lider konumundaki otobüs imalatçıların ilk etapta turizm taşımacılarını çok önemsemedikleri aşîkârdır. Bunların boş bıraktığı bu alan, ana arterlerde kendine istediği gibi yer bulamayan firmaların gözdesi olmuştur.

Sektörde çalıştığım ilk firmam, mücbir sebeplerden dolayı bu alana yönelmiş ve pazarın lideri olmuştur. Bu alanda faaliyet gösteren taşımacılar ile ilişkilerini geliştirerek, hatta onların beklentileri doğrultusunda, araçlar üzerinde ve satış koşullarında turizme özgü birtakım değişimler yaparak başarılı sonuçlara imza atmıştır. 2000'li yıllardan sonra pazar liderinin, bu pazarı önemsemesiyle rekabet kızışmaya başlamıştır.

İkinci el araçlarla başlayan turizm taşımacılığı faaliyeti, en son model ve lüks araçlarla yönelerek gittikçe çitayı yükseltmiştir. Antalya, bu alanda her zaman bir numara olmuş; İstanbul ile kafa kafa büyük firmalara sahip hale gelmiştir.

Çalıştığım dönemde, bölgede, bir otobüste başlayarak, yüzlerce otobüse sahip filolara dönüşmüş firmaların sahiplerini tanıdım, çalıştım. Antalya'da önemli firmaların başında gelen Kıraç Turizm'in sahibi, yakın zamanda yitirdiğimiz Mehmet Kıraç, benim için değerli bir insan ve müşteriydi. Sahip olduğu maddi değerlerden bağımsız, mütevazı kişiliğiyle gönlümü kazanmış insan olarak belleğimde güzel yer alacak.

Mehmet Kıraç, hikâyeci tarih şeklinde anlattığım sürecin, baş aktörlerinden biriydi. Benim bir kısmına şahit olduğum bu süreçte, eminim ki pek çok yaşanmışlıkları vardı. Bu değerli anılar ne yazık ki onunla birlikte kaybolup gitti. Keşke bunları zamanında kayda geçirebilme imkânımı olsaydı. Bu da sektörümüz için ayrı bir kayıp olarak düşünülmeli.

Kıraç Turizm'in kurucusu, değerli insan Mehmet Kıraç'a Allah rahmet etsin. Sektörümüzün ve yâkınlarımızın başı sağ olsun... ■

Tırsan'dan Kayseri Lojistik'e 10 Treyler



Kayseri'nin köklü firmalarından Kayseri Lojistik, son yatırımı ile filosuna 5 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus ve 5 adet Tırsan Brandalı Maxima Plus Treyler ekledi.

45 yıldır treyler sektörünün güvenilir lideri Tırsan, Adapazarı Fabrikasında, teslimatlarına son sürat devam ediyor. Müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği en geniş ürün gamıyla sektöre yön veren ve lojistik firmalarının ilk tercihi olmaya devam eden Tırsan'ın, Kayseri Lojistik'e gerçekleştirdiği teslimat törenine; Kayseri Lojistik

firma sahipleri Yasin Erdem, Faik Erdem ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katılım gösterdi.

Tırsan Araçları, Hız, Verimlik ve Maksimum Yük Taşıma Avantajı Sunuyor

Kayseri Lojistik firma sahiplerinden Yasin Erdem, "Kayseri Lojistik olarak, müşterilerimize kuru yük, makine ağır nakliye, tekstil ve tekstil ürünleri taşımacılığında özel çözümler sunmaktayız. Yatırımlarımızda öncelikli tercihimizin Tırsan olmasının en önemli nedeni Tırsan'a duymuş olduğumuz sonsuz güvendir. Yapmış olduğumuz son yatırımımız ile filomuzdaki Tırsan araç sayısını 30'a yükselttik" dedi.

Müşterilerimizi Dinliyor, İhtiyaçlarına Uygun Araçlar Geliştiriyor ve Üretiyoruz

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, "İş ortağımız Kayseri Lojistik'e bugün teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus ve Tırsan Brandalı Maxima Plus Treylerlerde bulunan patentli K-Fix sistemi sayesinde müşterilerimiz, yüklerini güvenli şekilde taşıyabilecekler. Öte yandan aracın şasi ve çelik aksamlarının çinko tri-elektron metoduna göre kataforez (KTL) kaplamalı oluşu sayesinde araç, 10 yıl pas yürümezlik garantisi altındadır. Kayseri Lojistik ile senelerdir devam eden başarılı bir iş birliğimizin uzun yıllar devam ettireceğimize inanıyorum" dedi. ■



Sertrans Logistics'in 2023 hedefi 250 bin metrekare depolama kapasitesi

2021 yılında pek çok önemli gelişmeye imza atan Sertrans Logistics, özellikle depolama operasyonlarında yılı ciddi bir büyümeyle kapattı. Şirket, 140 bin metrekareye ulaşan depolama kapasitesini 2023 yılında yaklaşık 250 bin metrekareye çıkarmayı hedefliyor.

Pandemi şartlarına rağmen büyümeye devam ettiklerini söyleyen Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, "Artık e-ticaret ticaretin ta kendisi haline geldi. Akpınar depomuz özellikle e-ticaret büyümesi adına şirketimizin kararlılığının bir göstergesi oldu. Tesisimiz bugün yaklaşık 2 milyon adet ürün stok kapasitesine sahip. Deponun faaliyete başlamasıyla birlikte yaklaşık bin 500 kişiye daha istihdam sağladık" dedi. ■

ALC Lojistik, 11 adet Renault Trucks Yeni T Evo Serisi

Faaliyete başladığı günden bu yana Renault Trucks araçları kullanan ALC Lojistik, filo yatırımlarını yeni T Evo serisi çekicileri ile devam ettiriyor.

2011 yılında ilk olarak Renault Trucks çekiciler ile taşımacılık faaliyetlerine başlayan ALC Lojistik, yatırımlarına devam ediyor. Alımlarında Renault Trucks'ın yeni T EVO serisini tercih eden ALC, 11 adet Renault Trucks T480 çekiciyi operasyonlarına kattı. Böylece ALC araç parkı, yüzde 70 oranında Renault Trucks çekici varlığına ulaştı.

ALC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çiçekli, ALC Lojistik Genel Müdürü Soner Çiçekli, Renault Trucks Satış Direktörü

Ömer Bursalıoğlu, Renault Trucks Bölge Müdürü Tolga Aykaç, Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçasan ve Genel Müdürü Mesut Süzer ile Renault Trucks Finansal Hizmetler Bölge Müdürü Ercan Bayar'ın katılımlarıyla teslimat töreni, Koçasanlar Otomotiv Hadımköy tesisinde gerçekleştirildi. ■



Renault Trucks'ın Gaziantep bayii Silahtaroglu oldu

Renault Trucks'ın satış ve satış sonrası bayi ağı, Gaziantep'te Silahtaroglu Grup işbirliği ile geliyor. Enerji'den inşaatla pek çok alanda faaliyet gösteren grup, ticari araçlar sektöründe de Renault Trucks ile yollarını birleştiriyor.

Silahtaroglu Grup, Renault Trucks ile yapılan anlaşma çerçevesinde Gaziantep ve bölgesinde satış ve satış sonrası hizmetler için yetkili bayi olarak faaliyetlerine başlayacak. Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, "Gaziantep Türkiye'deki bayi ağı-mızda da bizler için her zaman önemli bir nokta oldu. Gaziantep'in yanı sıra uluslararası ticatte de güçlü olan Silahtaroglu Grup ile

yeni işbirliğimiz sayesinde bölgede Renault Trucks müşterilerimiz için öngörülebilir ve istikrarlı bir güven ortamı sağlayacağımıza emininiz" dedi.

Yeni ticari araçlar oluşumları ile ilgili bilgi veren Silahtaroglu Motorlu Araçlar Genel Müdürü Kamil Silahtaroglu; "Birçok alanda öncü olan Gaziantep ilimizde 10 milyar dolarlık bir ihracat hacmi söz konusu. Sırasıyla Ortadoğu, AB ülkeleri ve Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere yaklaşık 200 ülkeye ilimizden ihracat gerçekleştiriliyor. Gaziantep'ten ihracat yapan 1.800 firma bulunuyor ve bölgemizdeki ihracatçı sayısı her geçen gün artıyor. Bu denli büyük bir potansiyele hizmet sektöründeki yatırımlarımıza Gaziantep'te Renault Trucks yetkili satış ve satış sonrası bayi olarak yeni bir oluşum daha ekliyoruz. Altyapı ve nakliye sektöründeki deneyimlerimizi ticari araçlar alanına taşımayı hedefliyoruz" dedi. ■

LGT Lojistik 7 adet Renault Trucks T Serisi aldı

LGT Lojistik, yedi adet Renault Trucks T460 çekicilerin alımı ile yeni araç modelinin sunduğu avantajları tercih etti.

Koçasanlar Otomotiv Orhanlı tesisinde yapılan teslimat törenine LGT Lojistik Genel Müdürü Selçuk Arslan ve Lojistik Müdürü Kaan

Ömeroğlu katılırken, Renault Trucks Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Renault Trucks Bölge Müdürü Tolga Aykaç, Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçasan ve Genel Müdürü Mesut Süzer katıldılar.





Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası

Geçen 12 yılda olduğu gibi bu yıl da
Türkiye'nin lider otobüs markası Otokar!
Teşekkürler Türkiye!



* Tüm otobüs pazarında.

444 6857 (444 OTKR) www.otokar.com.tr /OtokarAS /OtokarTr /OtokarTicariAraclar



Otokar
— Doğru karar —