

Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) İlk Genel Kurulunu yaptı



86 şirketin üye olduğu Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) 1. Olağan Genel Kurulu'nu 29 Mart 2022'de Ankara Ticaret Odası'nda gerçekleştirdi. Yeni yönetimin belirlendiği genel kurulda OİSD'nin Başkanı Ayhan Kara oldu.

Yönetim Kurulu:
Ayhan Kara - Has Turizm, Ahmet Bababalım - Pamukkale Turizm, Aslan Aydemir - Lüks Artvin Turizm, Ertuğrul Sarıhan - Kontur Turizm, Haluk Şenpolat - Esadaş Turizm, İrem Bayram - Bestvan Turizm, Kemal Soğancı - Varan Turizm, Mehmet Özkeleş - Ben Turizm, Mustafa Tekeli - Tokat Seyahat, Serdar Karataş - Fındikkale Turizm, Sönmez İkde - Beydağı Turizm. ■

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

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 11 • Sayı: 395 • 11 Nisan 2022 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Çanakkale Truva Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Uzun: ESKİ KÂRLAR HAYAL OLDU

■ 10 senedir işler hep kötüye gidiyor, çünkü ulaşımın şartları değişti. Biz eski güzel günlerin farkına varamamışız. Bundan sonra da o günleri göremeyiz.

■ 13 ay önce akaryakıtın litresi 6 lirayken İstanbul'dan Çanakkale'ye 130 TL'ye bilet kesiyorduk. İyi bir fiyattı. Mazot fiyatları artınca şu an Çanakkale-İstanbul fiyatı 220 lira. Yolcu olursa bu fiyat kurtarır. Ama eski kârları bulmak hayal oldu, onları bulamayız.

1994 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Çanakkale Truva Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Uzun ile bir araya geldik.

"Artan maliyetlerle Çanakkale-İstanbul geliş-gidiş maliyeti 6 bin TL oldu" açıklamasını yapan Sinan Uzun, bir otobüsü 15-20 yolcu ile sefere göndermenin mantığının kalmadığını vurguladı: "Yeterli sefer sayısı oluşturacaksınız, mümkün olduğu kadar otobüsleri dolu göndermeye dikkat edeceksin. A firması 10 servis yapıyor, ben de 10 yapayım, yok. Artık yapma bunu. Ama şu bir gerçek ki, bu ağır şartlar herkesin aklını başına getirdi. Biraz akıllandığımıza inanmak istiyorum. Çünkü 40 yıllık sektördeki sürecimde böyle zorlu bir dönem görmedim".

Çanakkale Köprüsü

Çanakkale Köprüsünde, otobüsler için geçiş ücretini 400-450 civarında



Sinan Uzun

beklediklerini belirten Uzun, "Daha öncesinde küçük araba için söylenen fiyat 15 Euro. Otobüs daha yüksek olacaktır diye düşünüyorduk ama köprü geçişi 250 TL, otoban 116 TL gayet uygun bir fiyat oldu. Ama benim düşüncem, bu fiyatların alıştırma sürecinin bir parçası olması; yaz sezonunda artacaktır. Çanakkale-Eceabat hatında seferleri azalttık. Yeni şekle nasıl ayak uydururuz, ona göre plan yaptık. Köprü trafiğinin artması çok zaman alacak. Bayram döneminde bile günlük 45 bin geçiş olacağını düşünmüyorum" dedi.

■ 8'de

Platform Turizm'e 20 adet Turismo



6'da

LKS Group & Lüks Karadeniz Sezona 10 Mercedes, 7 Temsa yatırımıyla giriyor

4'te

Turizm taşıtlarında yaş sınırı olmasın, yol belgesi dayatılmasın

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Öksüz, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu'ndan taleplerde bulundu.



Adil Karaismailoğlu Mehmet Öksüz

14'te



System Transport 2 Turismo aldı

4'te

Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu; 2021'de yüzde 100 büyüdük

2021 yılında, iç pazarda 806 adet pikap, 264 adet midibüs, 2952 adet kamyon ve kamyonet satıldı. İhracat tarafında ise 1006 adet araç satışı ile 102,5 milyon Euro ihracat geliri-miz oldu. Otobüs ve midibüs ihracatı genel olarak yüzde 24 küçülürken, biz yüzde 100 büyüdük.



Hakan Kefoğlu

12'de



Travego ve Turismo'da yeni donanımlar

9'da



Halil Keşkin

Online bilet satışında yeni oluşum

www.ebsis.com.tr
www.bizebilet.com

10'da



MAKİMSAN filosunu 125 adet MAN TGS ile büyütüyor

17'de

IVECO, ABC Lojistik'e 100 adet S WAY teslim etti



18'de



Dr. Zeki Dönmez

Araç sınıfları ve otobüslerin durumu

13'te



Mustafa Yıldırım

2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı değerlendirmesi

14'te



Hasan Kurnaz

2'de



Cumhur Aral

Güç kimde?

15'te



Kerem Serkan Çoban

Perdövites Takatsiz uçan bir uçak

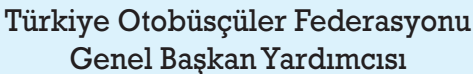
11'de



Taner Akartuna

Taşımacı olmadan turizm olmaz!

11'de



Herkese iyi haftalar diliyorum. ■



2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı açıklandı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, 2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı'nı açıkladı. 2053'te bölünmüş yol ağının 38 bin 60 km'ye, demiryolu hat uzunluğunun da 28 bin 590 km'ye çıkarılacağını bildiren Karaismailoğlu, havalimanı sayısının da 61'e yükseltileceğini söyledi. 2053 yılına kadar; lojistik merkez sayısı 13'ten 26'ya çıkarılacak. Lojistik Performans Endeksi sıralamasında ilk 10 ülke arasında yer alınacak. Kuru liman sistemi geliştirilecek ve yaygınlaştırılacak. Orta Koridorda lojistik bir üs haline gelinecek. Uluslararası standartlarda etkin işletme yönetiminin benimsendiği lojistik merkez sayısı artırılacak. Dijital dönüşüm desteklenecek ve gümrük kontrol süreçlerinin hızlandırılacak ve etkinliği artırılacak.

Bakan Adil Karaismailoğlu, Ulaştırma ve Lojistik Master Planı-Ulaştırma 2053 Vizyonu Lansmanı'nda konuştu: Karaismailoğlu, lojistik talepler için de 4 ulaşım modunun esas alındığını söyledi. "Senaryolar için de belirlediğimiz parametreler; yük ve yolcu taşımacılığında emisyon salınımını azaltma hedefli çevreci, akıllı ulaşım sistemlerinin öne çıktığı dijital, ithalat ve ihracat odağında yük taşımacılığının dikkate alındığı ihracat ve hareketlilik odaklı senaryolar oldu" diyen Karaismailoğlu, konuşmasına şöyle devam etti:

2019 yılında yük taşımacılığında demiryolunun oranı yüzde 3,13 ile yaklaşık 33 milyon ton olarak gerçekleşirken, 2023 yılında yüzde 5'i geçen bir oranla demiryolunun toplam payının 55 milyon tona çıkmasını bekliyoruz.

Demiryolunun taşımacılıktaki oranının 2029 yılında yüzde 11'in üzerine yükselmesini, 2053'te ise yaklaşık yüzde 22 olarak gerçekleşmesini öngörüyoruz. Böylece demiryolunun yük taşımacılığındaki payı 2019'dan 2053'e kadar 7 kat artacak.

Yine Yurt Dışı Yük taşımacılığında da demiryolunun payını 10 kat artırmayı hedefliyoruz. Karayolunun 2023'te yüzde 71'in üzerine çıkacak yük taşımacılığındaki oranını, 2053'te yaklaşık yüzde 15 düşürmeyi hedefliyoruz.

Karaismailoğlu, 20 yıllık çalışma ve yatırımla bölünmüş yol ağının 6 bin 101 kilometreden 28 bin 647 kilometreye, otoyol ağının ise 1714 kilometreden 3 bin 633 kilometreye çıkarıldığını belirtti.

"Karayollarının üzerindeki yükü, demiryollarına aktarıyoruz"

"2023 yılında, tüm ulaşım modları arasında, yük taşımacılığının, 2023 yılında 55 milyon ton ve yüzde 5,08 olması beklenen oran 7 kat artırılarak 440 milyon yükün demiryolu ile taşınması sağlanacak ve yüzde 18 olan Avrupa ortalamasının da üzerine çıkarak yüzde 21,93'e yükselteceğiz.

Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı'mıza göre; 2053 yılına kadar 6 bin 196 km hızlı tren hattı, 1.474 km konvansiyonel hat, 622 yüksek hızlı tren hattı ve 262 km çok yüksek hızlı tren hattı olmak üzere 8 bin 554 km'lik demiryolu hattını tamamlamayı öngörüyoruz. Mevcut yüksek hızlı tren hatlarına ilave olarak 2053 yılına



Adil Karaismailoğlu

kadar tamamlanacak 622 km'lik yüksek hızlı tren hattının 546 kilometresi önümüzdeki yıl tamamlanacak. Ülkemizde yolcu ve yük taşımacılığında demiryollarının payının artırılması adına atılan adımlardan biri olan hızlı tren hatları, 2053 yılına kadar önemli derecede yaygınlaşacak, hızlı trenlerle bağlı il sayımız 8'den 52'ye çıkacak."

Liman tesis sayısı 255'e çıkarılacak

2023 yılında yaklaşık 254 milyon 343 bin ton yük, 2053 yılı için ise bu rakamın yaklaşık 420 milyon 978 bin ton olmasının planlanıyor, Mevcutta liman

tesis sayısı 217 olduğunu, bunun 2053 yılında 255'e çıkarılacak.

Havalimanı 61 olacak

"Hızla büyüyen ülke ekonomisi ve turizmini destekleyen 56 havalimanıyla Türkiye yoğun bir havalimanı şebekesine sahip. Bu rakam, 2053 yılına kadar 61'e yükselecek.

Ulaştırma ve Lojistik Altyapı Planı'mızda Lojistik alanı değerli bir yer tutmakta... Bu kapsamda Lojistik Faaliyetlerin ve Ulaştırma Stratejilerinin Geliştirilmesine Yönelik Önerilerimizi bazı ana başlıklar altında topladık. Hareketliliğin Artırılması politikaları, Taşımacı-

lıkta Türlerin Dengelenmesi politikaları, Altyapının Optimum Kullanılması politikaları, Hizmet Kalitesi ve Operasyonel Verimliliğin Artırılması politikaları, Enerji Verimliliği ve Çevresel Duyarlılığın Artırılması politikaları, Emniyet ve Güvenliğin Artırılması politikaları, İnsan Kaynakları Kalitesi ve Verimliliğinin Artırılması politikaları, Teknoloji ve Dijitalleşme Seviyesinin Artırılması politikaları, Yatırım Olanaklarının İyileştirilmesi politikaları, İş Geliştirme Faaliyetlerinin Artırılması politikaları bu başlıklardır. Bugüne kadar 13 adet lojistik merkezi işletmeye açtık. Bu sayı 26'ya yükseltilecek ve ortaya harita gördüğümüz tablo çıkacak."

2053 yılına geldiğimizde; demiryolu, karayolu, denizyolu, havayolu ve haberleşme için 198 milyar dolar yatırım yapacağız."

"Buna göre demiryollarımızda; yolcu taşımacılığının payı yüzde 0,96'dan yüzde 6,20'ye, yük taşımacılığının ise yüzde 5,08'den yüzde 21,93'e çıkartılacak. Hızlı Tren bağlantısı olan il sayısı 8'den 52'ye yükseltilecek. Bunun sonucunda; bir yılda taşıdığımız yolcu sayısını 19,5 milyondan 270 milyona, yükü ise 55 milyon tondan 448 milyon tona ulaştıracağız. Bu yöntemle, karayollarımızdaki yıllık yük taşımacılığı payı yüzde 71,39'dan yüzde 57,47'ye düşürülecek. ■



HER SEFERDE DAHA FAZLA KAZANÇ İÇİN







4.850 kg'lık boş ağırlığı ile sektörün en hafif akaryakıt tankeri olan Kässbohrer akaryakıt tankeri, K.STB, güvenlik alanında Avrupa İnovasyon ödülüne sahip Tırsan'ın Ar-Ge ekibi tarafından tasarlandı ve Kässbohrer Kaynak Akademisi'nin TÜV ve DEKRA onaylı kaynakçıları tarafından üretildi.

Her seferde daha fazla kazanç için Kässbohrer akaryakıt tankeri ile daha fazla yükleyin, güvenle taşıyın.



Tüm ürünlerimiz 2 yıl Tırsan garantisi altındadır.

www.tırsan.com.tr

Bir TIRSAN şirkettir.

Kässbohrer

LKS Group & Lüks Karadeniz Sezona 10 Mercedes, 7 Temsa yatırımıyla giriyor

Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veren LKS Group & Lüks Karadeniz Turizm, sezona 10 Tourismo, 6 Maraton, 1 Safir yatırımı ile adım atıyor. LKS Group Yönetim Kurulu üyesi Fatih İslam, “Bu yatırımlar tamamen filomuzu büyötmeye yönelik bir adım” dedi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Yaşanan tüm zorlu şartlara rağmen firmalar yeni araçlarla filolarını güçlendiriyor. Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı alanının önde gelen firmalarından LKS Group & Lüks Karadeniz, filosuna 10 Tourismo ve 6 Maraton, 1 Safir yatırımı gerçekleştirdi. Yeni yatırımları ve sektördeki mevcut durumu LKS Group & Lüks Karadeniz Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam Taşıma Dünyası'na değerlendirdi.

Araç sayısı belirleyici

Şartların çok zorlu olmasına rağmen, yatırım yapmak durumunda olduklarını belirten Fatih İslam, “Sistemin işleyebilmesi için belirli bir araç sayısının altına düşmememiz gerekiyor. Düşerse, sistem maliyetleri kurtarmıyor. Genel gidere baktığımızda bireysel arabalar da çalıştırmalıyız ki, sistem dönsün. Evet, şartlar çok zor ama 2020 yılında pandemi başladığında şartlar daha da zordu. O dönemde otobüs fiyatları 1 milyon 800 bin - 2 milyon 200 bin TL bandındaydı. O zor dönemde filomuza yine 16 araç kattık. Şimdi bakıyorum, o model araçlara 4 milyon TL civarı satış fiyatı yazılıyor. Zaman şimdi de kötü, ama yükselen enflasyon fiyatları çok ciddi etkiliyor. O günden bugüne baktığımızda para TL olarak değer kaybetti.



LKS Group Yönetim Kurulu üyesi Fatih İslam: Bayrama yönelik rezervasyonlar güzel. İyi bir yaz geçirebiliriz. Sektör kendi kendine savaş açmazsa bu sezon kazançlı olur. Ama kendimizle savaşırsak alacağımız parayı kesinlikle geri veririz.

Yaptığımız işe yönelik yatırımlar değer kazandı, 2 milyona aldığımız araç 4 milyon civarına geldi. Biz bu araçları, Mart ayının ilk günlerinde aldık ve aldıktan sonra araç fiyatları yine yükseldi. Enflasyon artışına baktığımızda araçlar avantajlı oldu” dedi.



Havayolu ve otomobille seyahat

Şehirlerarası seyahatte havayolu ve bireysel otomobille karşılaştırıldığında otobüsün maliyet avantajı sağladığını, otobüsle seyahatin daha da öne çıkacağını belirten Fatih İslam şunları söyledi: “Uçak bilet fiyatları zaten otobüs fiyatlarının üzerinde ve daha da yükselecek gibi görünüyor Üstelik iç hatlarda sefer sıklıkları da o kadar yoğun değil. Örneğin Ankara-Samsun hattında uçak yok. Ankara-Ordu-Giresun gece tek uçuş var. Dönüşü de sabah çok erken saatte. Üstelik havalimanına erişim ve uçuş sonrasında havalimanından gidilecek yere ulaşım için de ayrı bir maliyet söz konusu. Üstelik bagaj maliyeti de çok yüksek. Öte yandan otomobille seyahatin 4-5 kişilik aile ile yapılması halinde tamam, ama 1-2 kişi ile gidilecek bir seyahat, otobüsle çok daha masrafsız. Bir kişinin özel aracı ile bir tatil bölgesi veya memleketine gidip gelmesi ortalama iki bin TL. Yollarda radar var, otoban ve köprü ücretleri var. Bunlar ciddi maliyet. Bir trafik cezası yenildiğinde bütün tatil zehir olabiliyor.

Otobüs bilet fiyatlarına maliyet artışlarının tamamının yansıtılmadığını belirten İslam, “Akaryakıt ve genel gider artışlarının yanında otobüs bilet fiyatları yeterli değil. Örneğin akaryakıtta yüzde 300’ün üstünde zam geldi ama bu, bilet fiyatlarına, hatlara göre yüzde 70-80 arasında yansıdı. Çünkü daha yüksek fiyatla rekabet yapamıyoruz ve yolcunun alım gücü düşüyor. İnsanlar seyahatlerini kısıyor ya da yapmıyor. Ayrıca yolculara bu ekonomik kriz ortamında ücretsiz servis hizmeti de sunuyoruz” dedi.

Bilet fiyatları yükselir mi?

Bayram ve sonrasında otobüs bilet

Pamukkale Turizm ile iyi bir işbirliğimiz var

Pamukkale Turizm bünyesinde çalıştırdıkları araçların yeni yatırımıyla 30 adede ulaşacağı bilgisini veren Fatih İslam, “Pamukkale Turizm ile iyi bir işbirliğimiz var. Şirket kültürü ve hizmet anlayışı olarak birbirimize çok yakınız” dedi.

Bireyselci bulamayacağız

Yeni yatırım yapabilme kapasitesi azaldı. 2017 model bir otobüs, bugünkü sektör şartlarında çok iyi. Bu araçların fiyatı 2-2,5 milyon, yenisi ise 5 milyon. Bu model araçlardan sıfıra geçiş zorlaştığı için sektörde bireysel yatırım yapan kişilere artık yatırım mantıklı gelmeye başladı. Eski gibi modelli araç hareketi olacağını düşünmüyorum. Biz, firmalar olarak kendimiz yatırım yapmak ve filomuzu yenilemek zorunda kalacağız. Bir de maliyetler haftalık değişiyor. Bilet fiyatı akaryakıtın maliyetini çoğu seferde karşılamıyor. Bu durumda firmalar, mecburen kendi araçlarıyla seferlerini tamamlıyor. Daha önce aynı güzergaha 2-3 servis yapılırken, şu an Ramazanın da etkisiyle tek araba yapılıyor, hatta o bile dolmuyor.

İşletme maliyeti çok yükseldi

Eskiden akaryakıt maliyeti aylık 60-70 binken, şimdi 180-190 bin TL. Personel, lastik, bakım, akü, sigorta, ikram, otogar, köprü, otoban maliyeti derken bir otobüs aylık ortalama 280 bin TL ile işletiliyor.

Adblue çok yükseldi

Mazotu konuşuyoruz, ama ama Adblue maliyeti de çok yükseldi. Önceden 1,5 liraya satılıyordu, şimdi 10-12 liradan satılıyor. Adblue, eskiden önemli bir gider kalemi değilken şimdi ciddi bir maliyet...

fiyatlarının daha da artmasının enflasyon rakamlarına bağlı olacağını belirten Fatih İslam, “Akaryakıt fiyatları geri gelse de otobüs bilet fiyatları geriye gidemez bu net. Zaten maliyetin karşılığı değil bu fiyatlar. Daha yükselir mi, piyasanın seyrine bağlı. İşletme maliyetleri artmaya devam ederse, bu işin sürdürülebilir olması için tekrar yükselmek zorunda kalır” dedi. ■

Hassoy Otomotiv’den SystemTransport’a 2 Tourismo teslimatı

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi’nde düzenlenen törenle Hassoy Otomotiv System Transport Ulaşım Hizmetleri AŞ’ye 2 adet Tourismo teslimatı gerçekleşti.

Araçlar, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral, Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından System Transport Ulaşım Hizmetleri AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık’a ‘hayırlı olsun ve bol kazanç getirsin’ dilekleriyle teslim edildi.

Her zaman olduğu gibi...

Teslimat sonrasında, Taşkın Arık, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. 2 yılı aşkın süredir yaşanan pandemi nedeniyle araçların çalışama-

dığını belirten Arık, “Araçların yenilenme ihtiyacı oluştu. Yenilenmeye yönelik adımlarımızı da her zaman olduğu gibi hem otobüs hem hafif ticari araç tarafında Mercedes-Benz markası yönünde atıyoruz. Mercedes araçlar satış sonrası hizmet sürecinde, yedek parça temininde, ikinci el değeri konusunda her zaman memnuniyet yaratıyor. Bu memnuniyet Mercedes markasını öne çıkartıyor. Bundan sonra da tercihimiz bu yönde olacak. Mercedes-Benz Türk yöneticileri Sayın Osman Nuri Aksoy, Sayın Burak Batumlu ile çok iyi bir ilişki içerisinde olduk. Doğru bir satış süreci yaşanması için her türlü desteği veriyorlar. Teşekkür ediyorum” dedi.

Hassoy Otomotiv aileden biri gibi

Hassoy Otomotiv ile çok eski yıllara dayanan dostlukları olduğunu belirten Taşkın Arık, “Hassoy Otomotiv ile 2005 yılından beri çalışıyorum. Bana güven veriyorlar. Bize müşteri gibi değil, aileden biri gibi davranılıyor. Her süreçte çözüm odaklı ilerliyorlar. Uzun yıllara



dayanan dostluğumuz var. Bundan mutluyum” diye konuştu.

Yatırımlarımız devam edecek

Bu yıla yönelik 5 adetlik bir otobüs yatırım planı oluşturduklarını belirten Arık, “Otobüs tarafında planımızın 2 adedini gerçekleştirdik. 3 adet daha olacak. Öte yandan 8 adet Sprinter ve 10 adet Vito yatırımımız daha olacak. Burada temel hedefimiz filoyu yüzde 20 civarında küçültüp, daha nitelikli hale getirmek. Yaptığımız iş hata kabul etmiyor. O yüzden yenilik yapmak durumundayız. Eski araba ile varlığını sürdürmeniz çok daha zor olacaktır” dedi.

Mayıs ile hareketlilik artacak

Turizm taşımacılığına yönelik beklentilerin olumlu olduğunu vurgulayan Taşkın Arık, “Çok fazla müşteri ziyareti yapıyorum. Benim gördüğüm; Eylül ayına gelmeden 2019 seviyelerini yakalayabileceğimiz. Çok ciddi talep olacak. Bu talep araç ihtiyacı da doğuracak. Yalnız şu da var ki, çok ağır bir pandemi süreci yaşadık. Hala pandeminin etkileri tam atlatılmış değil. Peşinden Rusya-Ukrayna savaşı geldi. Çok ciddi maliyet artışları yaşandı. Belirsizliklerle beraber yine de rezervasyonlara baktığımızda iyi bir yaz sezonu geçeceği görünüyor” dedi. ■

TEMSA ve SUNUM elektrikli araçlar için 'ortak akıl' üretecek

Türkiye’de son yıllarda sayıları hızla artan kamu-özel sektör-üniversite iş birliklerine bir yenisi daha eklendi. Faaliyetlerini Türkiye Ulusal Araştırma Altyapılarından biri olarak sürdürmekte olan Sabancı Üniversitesi Nanoteknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi (SUNUM) ile dünyanın önde gelen elektrikli otobüs üreticilerinden TEMSA iş birliğiyle kurulacak “Yeni Enerji Teknolojileri Birimi’ne ilişkin imzalar Sabancı Üniversitesi’nde düzenlenen törenle atıldı.

İmza törenine Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı **Mehmet Fatih Kacır**, TÜBİTAK Başkanı **Prof. Dr. Hasan Mandal**, Sabancı Üniversitesi Rektörü **Prof. Dr. Yusuf Leblebici**, Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı **Cevdet Alem-dar**, TEMSA CEO’su **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, SUNUM Yönetim Kurulu Başkanı **Prof. Dr. Alpogut Kara** ve SUNUM Direktörü **Prof. Dr. Fazilet Vardar**’ın yanı sıra iki kurumun yönetici ve araştırmacıları da katıldı.

Kurulan Yeni Enerji Teknolojileri Birimi, dünyada ve ülkemizde her geçen gün yaygınlaşan elektrikli araçlardaki batarya teknolojilerinin geliştirilmesi için yeni teknoloji ve uygulamalar üzerine çalışacak.

Yapılacak iş birliği kapsamında, ilk etapta batarya paketlerinin ömrünün iyileştirilmesi, ülkemizde yerli ve milli



süperkapasitör teknolojilerinin geliştirilmesi ve TEMSA tarafından ticarileştirilmesi hedeflenirken, bu teknolojilerin önümüzdeki dönemde ülkemizdeki diğer elektrikli araç üreticilerinin de hizmetine sunulması planlanıyor.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan **TEMSA CEO’su Tolga Kaan Doğancıoğlu**, “Bugün imzasını attığımız bu birim, yeni nesil otomotiv teknolojile-

rinde katma değerli üretimin simge merkezlerinden biri olacaktır” dedi.

İşbirliğine SUNUM adına imza atan **SUNUM Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Alpogut Kara**, “araştırma sonuçlarının daha hızlı ve etkin bir biçimde sosyoekonomik çıktılara dönüşebilmesine olanak sağlayacak bu birimi TEMSA ile birlikte hayata geçirmekten mutluluk duyuyoruz.” ■



Temsa’nın 2025’te otobüs üretiminin yarısı elektrikli olacak

TEMSA, sürdürülebilirlik yolculuğunu çevre etkilerini azaltmak, topluma fayda sağlamak, çalışanlarına değer yaratmak kapsamında hızlandırmak için UN Global Compact (Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi) imzacısı oldu. Türkiye’nin COP26 İklim Zirvesi’nde tüm yeni kamyon ve otobüslerin karbondioksit salınımını sıfıra indirme hedefini gerçekleştirmesine öncülük eden Temsa 2025 yılında toplam otobüs hacminin yarısından fazlasını elektrikli araçlardan karşılamayı planlıyor.

2000 yılında başlatılan UN Global Compact, 160’tan fazla ülkede yerleşik 15 binden fazla şirket, 5 binin üzerinde şirket dışı imzacı ve 69 Yerel Ağ ile dünyanın en büyük kurumsal sürdürülebilirlik girişimi. Temsa, sürdürülebilir ve akıllı hareketlilik olarak tanımladığı “Smart Mobility” vizyonu ile da elektrikli araçlar ve batarya teknolojileriyle ürünlerinin karbon ayak izini azaltarak çevresel etkilerini azaltmaya çalışıyor. Bugün elektrikli araç teknolojilerinde dünyanın sayılı şirketlerinden biri olan TEMSA, hedef coğrafyalarda pazarın öncü oyuncusu olarak konumlanıyor.

UN Global Compact’e katılarak Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri kapsamında devam ettirdikleri sürdürülebilirlik çalışmalarını uluslararası ölçeğe taşıdıklarını belirten **TEMSA CEO’su Tolga Kaan Doğancıoğlu**, “UN Global Compact’in bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz. TEMSA’nın özellikle elektrifikasyon konusunda sahip olduğu tecrübe, teknolojik bilgi birikimi ve altyapı daha iyi bir geleceğe yol almaya öncülük edecek. Bugün dünyada elektrifikasyon konusundaki bilincin en yüksek olduğu ülkelerin başında gelen İsveç’e elektrikli araç ihraç eden, dünyada teknolojinin kalbi Silikon Vadisi’nde hizmet veren, kendi batarya sistemlerine sahip elektrikli aracını yollara çıkarmış bir şirket olarak, şu ana kadar yaptıklarımız bizim için sadece başlangıç. Yeni pazarlar, yeni teknolojiler, yeni projelerle TEMSA sadece ülkemizde değil tüm dünyada sıfır emisyonlu yaşamın en önemli unsuru olan elektrifikasyonun bayrak taşıyıcı şirketlerinden biri. Bu yolda daha iyi ve sürdürülebilir bir yaşam misyonuyla ilerlerken şimdi UN Global Compact’e dahil olarak çabalarımızı daha da genişletiyoruz” dedi. ■



BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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



ŞEREF OTO

Kızılırmak, Mevlana Blv. No:146/A,
06520 Çankaya / Ankara
T: +90 312 284 81 81
F: +90 312 284 81 80
satis@serefoto.com

temsa.com

Şeref Oto Servis

Bahçekapı, 2480. Sk. No:9,
06105 Etimesgut / Ankara
T: +90 312 278 38 48
F: +90 312 284 47 37
serefoto@serefoto.com



Mercedes-Benz Türk'ten

Platform Turizm'e 20 adet Tourismo 15 RHD

Personel taşımacılığı ve filo kiralama alanlarında hizmet veren Platform Turizm, 20 adet Mercedes Benz Tourismo 15 RHD'yi törenle teslim aldı. Platform Turizm, 16 adet aracın BusStore aracılığı ile takasa alındığı satış işlemlerinde, Mercedes-Benz Otobüs Finansman A.Ş.'nin finansman desteğinden de yararlandı.

Mercedes-Benz Türk Bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından satış işlemleri gerçekleştirilen 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD otobüsün tes-

limatı için Mercedes-Benz Türk Teslimat Holü'nde 1 Nisan 2022 tarihinde bir tören düzenlendi. Törende araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral ve Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından, Platform Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Bayram Albayrak'a teslim edildi.

Her zaman, her koşulda müşterilerimizin yanındayız

Teslimat töreninde konuşan Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, "Hoşdere fabrikamızda ürettiğimiz ve dünyanın birçok ülkesine sattığımız, 2022 yılında yenilikler ve donanımlarla daha da geliştirdiğimiz Tourismo 15 RHD aracımızı bizim için çok önemli firma olan Platform Turizm'e teslim etmenin gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Platform Turizm'in yeni otobüslerinin hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum. Ayrıca Mercedes-Benz Türk olarak, her



zaman ve her koşulda müşterilerimizin yanında olmayı sürdüreceğimizi de özellikle belirtmek istiyorum" dedi.

İşbirliği süreci 2014'te başladı

Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral ise, "Bizim için Platform Turizm ile başlayan işbirliği süreci 2014 yılında aktif olarak başladı. O zaman 15 adetlik bir otobüs teslimatımız olmuştur. Araçlarımızın memnun kaldıklarını düşünüyorum. Bu süreçte Mercedes yatırımlarına devam ettir. Bu işbirliğinin arka planında çok emek verilen bir süreç oldu. Kur dalgalanmalarının başladığı bir döneme denk geldi. Bu operasyonda emeği geçen herkese BusStore ve Mercedes-Benz Finansman A.Ş. tarafına, çok geç saatlere kadar çalışarak emek veren herkese teşekkür ediyorum. Yine Mercedes-Benz markasını tercih ettikleri için iş ortağımız olarak Sayın Bayram Albayrak'a teşekkür ediyorum. Son olarak kendi ekibime de verdikleri emekler için teşekkür ediyorum" dedi.



Mercedes'ten memnunuz

Teslimat töreninde konuşan Platform Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Bayram Albayrak, "1982 yılından beri Mercedes ile çalışıyoruz. Mercedes kamyonunda, otobüste alımlarımız oldu. Bugüne kadar Mercedes'ten aldığımız kamyon sayısı 3 bin adeti bulmuştur. Otobüsler de her dönemde partiler halinde alındı. Mercedes'ten memnunuz. Herkese teşekkür ediyorum" dedi. ■

Yeşil Muş Ovası Turizm
2022 model 5 Travego aldı

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Yeşil Muş Ovası Turizm, Mercedes-Benz Türk'ten teslim aldığı 5 adet 2022 model Travego 16 2+1 ile müşterilerine sunduğu hizmetin kalitesini artıracak.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in kredi desteği ile satış işlemleri

gerçekleştirilen araçların teslimatı için Mercedes-Benz Türk Teslimat Holü'nde bir tören düzenlendi. Araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit tarafından Yeşil Muş Ovası Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Harun Özkan, Yeşil Muş Ovası Turizm Genel Müdürü Hakan Kızılkaya ve Yeşil Muş Ovası Turizm Müdürü Yavuz Özkan'a teslim edildi. ■



Antalya'da personel ve turizm taşımacılığının önemli ismi

Hüseyin Ekiz Taşımacılık
20 Sultan Mega aldı

Müşteri beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği Sultan ile pazarın en çok tercih edilen araç markası olan Otokar, yeni teslimatını Antalya'ya gerçekleştirdi. Antalya'da personel ve turizm taşımacılığının önemli isimlerinden Hüseyin Ekiz Taşımacılık filosunu 20 adet Sultan

Mega ile güçlendirdi.

Otokar bayilerinden Mitat Yıldırım Otomotiv tarafından gerçekleştirilen teslimat töreni Hüseyin Ekiz Taşımacılık'ın sahibi Hüseyin Ekiz, Mitat Yıldırım Otomotiv'in sahibi Osman Yıldırım, Bayi Satış Müdürü Kemal Kaçar ve Otokar Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz'ın katılımı ile gerçekleşti.

Hüseyin Ekiz, "Filomuzu turizm ve personel taşımacılığının en çok tercih edilen aracı Sultan Mega ile güçlendirmekten dolayı mutluyuz. Sunduğu konfor, sağlamlık, düşük yakıt tüketimi ve işletme giderleri nedeniyle Otokar Sultan'ı tercih ettik" dedi. ■



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



allisontransmission.com

© 2021 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.



Merhaba

Ben

trendbilet
.com

trendbilet.com Kimdir?

Yıllarca bu sektörde otobüs işletmeciliği yapmış, sektör tecrübesi olan **Erdal Çetin** tarafından kurulan "trendbilet.com" yine aynı şekilde sektörün önde gelen isimleriyle iş birliği içinde kurulmuş yepyeni bir platform hayaliyle yola çıkan; tecrübeli, sağlam ve inovatif bir ekiptir.

trendbilet.com Nedir?

Otobüs, uçak, feribot gibi taşıma hizmeti veren firmalar ile hizmeti satın alacak yolcu arasındaki dijital bilet satış platformudur.

trendbilet.com Ne yapacak?

1 Dijital anlamda rakiplerine fark atacak, yepyeni çözümler sunacak.

3 Yoğun araştırmalar sonucu uzman ekipleriyle kullanıcı dostu, anlaşılır ve kolay bir alt yapı kazandıracak.

5 Para kazanacak ve iş ortaklarına para kazandıracak.

2 Platform yapay zeka ile kullanıcılarına sürekli güncel fırsatlar sunacak.

4 Avantajlı kampanyalar sunacak.

6 İş ortaklarına değer katacak değer kazandıracak.

7 Hızlı, pratik ve pazarda büyük bir yükseliş yakalayıp Unicorn olma hedefiyle çalışacak.

**Otobüs işletmelerine
+ avantajlar...**

**Hazır mısınız?
Biz hazırız.**

Çanakkale Truva Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Uzun: Eski kârlar hayal oldu

13 ay önce akaryakıt fiyatı 6 TL civarındaydı. Şu an ise 21 lirayı aştı. Pandemi döneminde, akaryakıtın litresi 6 lirayken İstanbul'dan Çanakkale'ye 130 TL'ye bilet kesiyorduk. İyi bir fiyattı. Mazot fiyatları peş peşe artınca zamlara yetişip fiyat ayarlaması yapmak çok zor hale geldi. Elimizde olan fiyat eridi bir anda. En son Ulaştırma Bakanlığı'ndan yeni tarifeler alındı. Şu an Çanakkale-İstanbul fiyatı 220 lira. Yolcu olursa bu fiyat kurtarır. Ama eski kârları bulmak hayal oldu, onları bulamayız.

Röportaj: Erkan YILMAZ

1994 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Çanakkale Truva Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Uzun ile Çanakkale Köprüsü'nün açılışı sonrasında bir röportaj gerçekleştirmek için sözleştik. 18 Mart'ta köprü açılışının ardından, Taşıma Dünyası olarak İstanbul Otogarı'nda Çanakkale Truva yazıhanesinde bir araya geldik.

Güzel günlerin farkına varamadık

Her zamanki gibi nasılsınız sorusu ile röportajımıza başladık: “‘Kötüyüz’ demekten de sıkıldık. Kötüyüz demiyoruz, iyiyiz diyoruz ama gerçekten şu an durum kötü. Gerçi sektördeki kötüleşme bugünkü süreçle başlamadı. Biz eski güzel günlerin farkına varamamışız. Bundan sonra da o günleri göremeyiz. Sektöre 1978 yılında girdim, 2005 yılına kadar da aslında güzel geçti ama sonra düşüş başladı. 10 senedir de işler hep kötüye gidiyor, çünkü ulaşımın şartları değişti. Taşıma modlarının hızlı bir değişim oldu. Havayolu ve tren ulaşımında daha çok pay almaya başladı. Bizim de

Anadolu Otogarı'nı belediye yapmalı

Sinan Uzun'un Anadolu Otogarı konusunda görüşü şöyle: Harem esnafı tarafından, bir şirketle birlikte yürütülen projenin çok fayda sağlayacağına inanmıyorum, ama Anadolu yakasında bir otogar ihtiyacı kesinlikle var. 1994 yılında bu otogara taşındık. O zamandan beri Anadolu Otogarı yapılacak denildi, ama bir sonuç çıkmadı. Dudulu'nun bize maliyeti aylık 200 bin TL. Anadolu Otogarı'nı bence belediye yapmalı. İstanbul Otogarı'nda yapılan güzel çalışmalar var, eksik olanlarda var. Rahatsız olduğumuz konularda var, mesela çok fazla bürokrasi var.



Sinan Uzun

maliyetlerimiz çok arttı. Kısa mesafelerde küçük araçlar öne çıkıyor, daha ekonomik ve hızlı seyahat edilebiliyor.”

Yarı aç, yarı tok

İki yılı aşkın süredir devam eden pandemi sürecini sektörün yarı aç, yarı tok geçirdiğini belirten Sinan Uzun, “Pandemiyle birlikte araç kapasitemiz küçüldü. Ortaklık yapısında da ayrılıklarımız oldu. Şu an ihtiyaca cevap verebilecek ölçüde sıra yapıyoruz. Daha fazla sıra yapmanın da bir anlamı yok. Yazın, sefer sayısında artış olacak mutlaka. 2021 yazında 30-35 civarında araçla çalıştık. Eskiden bu rakamlar 60 civarında olurdu. Şu an filomuzda 8'i özmal 32 araç var. Sıfır araç almadık ama araçlarımızın model yaşını yükseltmeye özen gösterdik. Yeni araba alıp da onu ödemek gerçekten çok zor. Bu süreçte her firmanın sermayesi eridi” dedi.

Yolcu olursa kurtarır

Artan maliyetlerin otobüs bilet fiyatlarına yansımaları noktasında da Sinan Uzun, şu değerlendirmelerde bulundu: “13 ay önce akaryakıt fiyatı 6 TL civarındaydı, şu an 21 lirayı aştı. Pandemi döneminde akaryakıtın litresi 6 lirayken İstanbul'dan Çanakkale'ye 130 TL'ye bilet kesiyorduk. İyi bir fiyattı. Mazot fiyatları peş peşe artınca zamlara yetişip fiyat ayarlaması yapmak çok zor hale geldi. Elimizde olan fiyat eridi. En son Ulaştırma Bakanlığı'ndan yeni tarifeler alındı. Şu an Çanakkale-İstanbul yolu 220 lira. Yolcu olursa bu fiyat kurtarır. Ama eski kârları bulmak hayal oldu. Onları bulamayız” dedi.

Geliş-gidiş 6 bin TL

“Çanakkale-İstanbul geliş-gidiş maliyeti 6 bin TL oldu” açıklamasını yapan Sinan Uzun, “Yazın bilet fiyatlarında yeni artışlarda olacaktır, ama fiyat belirlerken elimizi vicdanımıza da koyarak hesap yapmaya çalışıyoruz. Vatandaşın alım gücü de çok düştü. Çanakkale ve ilçelerinde 20-25 bin civarında üniversite öğrencisi eğitim görüyor. Eskiden bu çocukların hepsi haftada bir ailelerine ziya-

rete giderken şimdi o hareketliliği ayda bir ancak görüyoruz. Bir öğrencinin gidiş geliş 400 TL. Bu süreci yönetmek hiç de kolay değil. Keşke akaryakıt 6 lira seviyesine döne biz de 120-130 TL'ye taşısak” dedi.

Ağır şartlar herkesin aklını başına getirdi

15-20 yolcu ile otobüsü sefere göndermenin bir mantığının kalmadığını vurgulayan Sinan Uzun, “Yeterli sefer sayısı oluşturacaksın, mümkün olduğu kadar otobüsleri dolu göndermeye dikkat edeceksin. A firması 10 servis yapıyor, ben de 10 yapayım. Yok, artık yapma bunu. Ama şu bir gerçek bu ağır şartlar herkesin aklını başına getirdi. Biraz akıllandık. Buna inanmak istiyorum. Çünkü 40 yıllık sektördeki sürecimde böyle zorlu bir dönem görmedim” dedi.

Köprü fiyatı düşük açıklandı!

Çanakkale Köprüsünde, otobüsler için geçiş ücretini 400-450 civarında beldiklerini belirten Sinan Uzun, “Daha öncesinde küçük araba için söylenen fiyat 15 Euro. Otobüs daha yüksek olacaktır diye düşünüyorduk ama köprü geçişi 250 TL, otoban 116 TL gayet uygun bir fiyat oldu. Ama benim düşüncem, bu fiyatların alıştırma sürecinin bir parçası olması ve yaz sezonunda artması yönünde olacaktır. Köprü açıldıktan sonra bölgeyi gezdim. Bizim duyduğumuz Gestaş'ın da köprü ile büyük zarara uğradığı ve fiyatlarını arttıracığı yönünde. Otobüslerimiz Gestaş kart ile 260 TL'ye geçiyor. Bunun 380 TL olacağı söyleniyor, ne kadar doğru bilmiyoruz. Şehiriçine otobüslerin sokul-

mayacağına yönelik bir karar alınacağı da söylentisiyle biz, Çanakkale-Eceabat hattında seferleri azatlık. Biz yeni şekle nasıl ayak uydururuz ona göre planımızı yaptık. Belediye yarım saatte bir otobüs koymuştu otogara, 20 dakikaya düşürecekler diye duyduk. Güzelyalı ve Kepez tarafında da belediye otogara seferlerini yoğunlaştıracak, Esenler Mahallesi'nden de sefer koyacağını öğrendik. Pandemi de zaten servisleri kaldırmıştık, bu şartlarda tekrar koymayı da düşünmüyoruz. Pandemi bitti deniyor ama etkileri hala bitmedi” dedi.

Bayramlar dışında yoğunluk kalmadı

Çanakkale hattında, köprüye çok büyük bir ihtiyacın olmadığını belirten Uzun, “Sadece zaman kazandırdı. Ama Gestaş geçişlerinde otobüslere zaten öncelik tanınıyordu. Yoğunluk sadece bayramlarda oluyordu. Onun dışında bir yoğunluk yok. Köprü trafiğinin artması çok zaman alacak. Ben bayram döneminde bile günlük 45 bin geçiş olacağını düşünmüyorum” dedi. ■

Acenteleri 5 yıl önce özelleştirdik

Biz, yıllar önce şehiriçi acenteleri özelleştirme kararı aldık. Çok doğru bir adım oldu. Bugün onları bizim çalıştırmamız hiç doğru olmazdı. 5 yıl önce Taksim'deki yerimize 14 bin TL kira ödüyordum. Bu maliyetlerden kurtulunca online platforma verdiğin komisyon çok göze batmıyordu. Ama bugünkü şartlarda verdiğin komisyonlar göze batıyor. TOFED'in bilet yazılım projesi başarılı olmak zorunda.

Online bilet satışları

Şu anda online bilet satış oranımız yüzde 50 seviyesinde. Bilet satış portallarına yüklenmek ne kadar doğru? Bizim sektör olarak bugüne kadar bir online platform oluşturmamamız en büyük ayıbımız. Yapana bir söz söylemek doğru değil. Herkes bu işin bu noktaya gittiğini de gördü ama yapılmadı.



Ali Toptaş Bahtiyar Yeğinoğlu Sinan Uzun

Köprü tercihinde öncelik zaman kazandırma

Söyleşimize katılan Çanakkale Truva Genel Müdürü Bahtiyar Yeğinoğlu, Çanakkale Köprüsünü en çok otobüslerin kullandığını belirterek, “Otomobiller ve tırların tercihi yine Gestaş oluyor. Çünkü Gestaş daha ekonomik. Çünkü bir otomobil 95 TL'ye geçiyor. Şu an köprüde sadece otobüsler var. Otobüsler de yolcuya zaman kazandırma mücadelesi içerisinde olduğu için Köprüyü tercih ediyor. Burada fiyattan öte zaman daha öncelikli” dedi.

Kapasitenin tamamlanması zaman alır

Köprünün trafiğinin 3-5 yıl süre

zarfında ancak artabileceğini belirten Yeğinoğlu, “Altınoluk tarafına çok fazla yolcu yok. Çanakkale'de cuma-cumartesi-pazar 3 gün hareket olur, aşırı bir hareket olmaz. Köprü için belirlenen günlük 45 bin araç geçişi, iddia ediyorum, 10 sene sonra da sağlanamaz. İstanbul'un Anadolu yakasından Bursa üzerinden daha çok yolcu hareketliliği var. Önümüzdeki süreçte Çanakkale Köprüsü üzerinden İzmir'e 7-7,5 saatlik bir ulaşım imkanı olacaktır. Bizim hem köprü hem Gestaş geçişli seferlerimiz olacak” dedi. Sektörde çok ciddi şoför sorunun olduğunu da belirten Bahtiyar Yeğinoğlu, kamunun ve meslek örgütlerinin bu anlamda çok acil çözümler bulunması için çalışmalar yürütmesi gerektiğini vurguladı.



Çanakkale Truva Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Uzun ile söyleşimizi İstanbul Otogarı'nda yaptık. Söyleşiye Çanakkale Truva Genel Müdürü Bahtiyar Yeğinoğlu da katıldı. ■ Erkan Yılmaz, Muammer Başkan

Mercedes-Benz Türk, otobüslerinde sunduğu yeni donanımlarla çitayı yükseltiyor

• Mercedes-Benz Türk, 2021 yılı başında güvenlik, konfor ve ekonomik sürüş ana başlıklarında 41 yeni donanım sunmuştu.

• Şimdi de, Travego ve Tourismo modelleri için yeni donanımlar sunuyor.

• Emisyon seviyesi Euro VI-D'den Euro VI-E'ye yükseltilen yeni nesil motorlar sayesinde otobüsler daha çevreci hale geldi.

Öncüsü olduğu seyahat otobüsü sektöründe standartları belirleyen Mercedes-Benz Türk, Travego SHD ve Tourismo RHD modellerinde yeni donanımlar sunuyor. Sürekli iyileştirme prensibiyle hareket eden şirket, seyahat otobüslerinde sunduğu yeni donanımlarıyla çitayı yükseltmeye devam ediyor.

Yolcular, muavinler, kaptanlar, işletmeler ve müşterilerden gelen geri bildirimleri dikkate alarak 2021 yılı başında seyahat otobüslerinde 41 farklı yenilik sunan Mercedes-Benz Türk, sektörden olumlu geri dönüşler almayı sürdürüyor.

Euro VI-E emisyon seviyesine geçiş

2021 yılının son çeyreğinde, Mercedes-Benz marka motorların emisyon seviyesi Euro VI-D'den Euro VI-E'ye yükseltildi. Geçmişte olduğu gibi günümüzde de çevreci yaklaşımından ödün vermeyen Mercedes-Benz Türk, otobüslerindeki teknolojileri geliştirmeye ve en üst seviyeye çıkarmaya devam ediyor. Euro VI-E emisyon seviyesini sağlayan motorların katalizatörlerinde çift DPF (dizel partikül filtresi) yerine tek DPF kullanımına geçen şirket, bu sayede yıllık periyodik bakım masraflarının düşmesini sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy sunulan yeni donanımlar hakkında şunları söyledi: "Sektörün tüm paydaşlarından gelen geri bildirimler ışığında 2021 yılı için 41 farklı yeniliği otobüs modellerinde sunmaya başlamıştık. Yine sektörün ihtiyaçlarını tespit ederek 2022 yılında Travego ve Tourismo modellerimize yeni donanımlar sunmaya başladık. Öncüsü olduğumuz seyahat otobüsü sektöründe standartları belirlemeye devam edeceğiz."

2022 yılı donanım değişiklikleri

Sektörün ihtiyaçlarını dinleyen Mer-



Travego SHD

cedes-Benz Türk, Travego SHD ve Tourismo RHD modellerinin donanımlarında 2022 yılıyla birlikte birçok yenilik sunmaya başladı.

Aküler: Yeni donanımlarla birlikte Tourismo 15 RHD'lerdeki akü kapasiteleri 225 Ah'ten 240 Ah'e yükseltiliyor. Bu değişim sayesinde tüm Travego ve Tourismo modellerinde 240 Ah'lik aküler standart donanım haline geldi. Yüksek kapasiteli aküler sayesinde daha uzun ömürlü ve kış aylarında daha konforlu araç kullanımı hedefleniyor.

Koltuk kumaşlarında değişiklik: 2+2 koltuk düzenine sahip Tourismo 15 ve Tourismo 16 RHD'lerde kullanılan Mercedes-Benz Softline koltukların oturma ve sırt dayama alanlarında, tek tip ve yeni renk seçenekleri olan kumaşlar sunuluyor. Softline koltuklar; yeni kumaşlar, deri başlıklar ve kumaş fitillerle görsel olarak daha da güçleniyor.

Manuel katlanabilir dış aynalar: Seyahat otobüslerinin dar alanlardaki manevra etkinliğini artırmak için, manuel katlanabilir dış aynalar tüm Tourismo RHD modellerinde standart olarak sunuluyor.

Giriş aydınlatmalı sağ dış ayna: Yolcuların ön kapıdan araca biniş ve iniş konforunu artırmak için, giriş aydınlatmalı sağ dış ayna tüm Travego ve Tourismo modellerinde standart donanıma ekleniyor.

Biniş yardım (yana yatma) sistemi: Yolcuların araca biniş ve iniş konforunu artırmak için, biniş yardım (yana yatma) sistemi tüm Travego ve Tourismo modellerinde standart olarak sunulacak. Bu sistem ile aracın sağ kısmı binüş ve iniş sırasında otomatik olarak yaklaşık 5 cm yana yatabiliyor.

Ön cam altında koruyucu folyo: Özellikle şehirler arası yollarda meydana gelen taş çarpması ile oluşan ön cam çatlamaları ve kırılmalarını azaltarak daha güvenli sürüş sağlamak için, ön cam altında en yoğun taş çarpmalarının olduğu silecek altı bölgeye koruyucu folyo uygulaması tüm Travego ve Tourismo modellerinde standart donanım oluyor.

ile konfor alanında standartları daha da yükseltiyor.

Ön cam üst kısmında ilave silecek: Yağışlı havalarda yolculara daha net görüş alanı konforunu sağlamak için, ön cam üst kısmında ilave silecek tüm Travego SHD'lerde standart olarak yer alacak.

Isıtmalı ön cam: Soğuk havalarda ön camda oluşan donmayı ve buğulanmayı hızlıca ortadan kaldırarak, sürücünün ve yolcuların konforunu artıran ısıtmalı ön cam tüm Travego SHD'lerde standart donanım oluyor.

Elektrikli katlanabilir dış aynalar: Seyahat otobüslerinin dar alanlarda manevra etkinliğini artırmak için, elektrikli katlanabilir dış aynalar sınıfının zirve-sindeki konumuna yakışır şekilde tüm Travego SHD'lerde standart donanım oluyor. Bu yenilikle; sağ ve sol dış aynalar aynı anda ya da ayrı ayrı, elektrikli olarak kokpitteki tuşlardan katlanabiliyor.

Yeni donanım çalışmaları için yolcular, muavinler, kaptanlar, işletmeler ve müşterilerden gelen geri bildirimleri dikkate almaya devam eden Mercedes-Benz Türk, sürekli iyileştirme prensibiyle hareket ediyor. ■

Tourismo 15 RHD



Tourismo 16 RHD



Mercedes-Benz eCitaro G, Başarıyla test edildi

İtalya'nın Bolzano şehrinde hizmet vermeye başlayan Mercedes-Benz'in tamamen elektrikli otobüsü eCitaro G, seferlerine başarıyla devam ediyor. eCitaro ailesinin körüklü versiyonu olan eCitaro G, Ocak 2022'den beri Seiser Alm bölgesinde deniz seviyesinden yaklaşık 2 bin metre yüksekte, kar ve zorlu kış şartları altında yapılan tarifeli seferlerde sahip olduğu tüm becerileri sergiliyor.

Akıllı ve çevreci ulaşım çözümleri alanındaki yatırımlarını seri üretim araçlar ile yollara taşımayı sürdüren Mercedes-Benz, elektrikli şehir içi otobüsü eCitaro modelleriyle sıfır emisyonlu seyahat alanında da öncülüğünü sürdürüyor.

Karoseri dizel araçlardan adapte edilen eCitaro G, tavanına entegre ağır yük rayları sayesinde müşterilerin

ihtiyaçlarına göre farklı batarya adetleri ve şarj etme seçenekleri ile üretilebiliyor.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Geliştirme Karoseri Direktörü Dr. Zeynep Gül Koca;

"Daimler Truck'ın global ağı içerisinde çok önemli bir konuma sahip olan İstanbul AR-GE Merkezimizde; eCitaro modellerinin iç donanım, karoseri, dış kaplamalar, elektrik

altyapısı, diagnost sistemleri, yol testleri ve donanımsal dayanıklılık testleri gibi kapsamlarının geliştirmelerinden sorumluyuz. Körüklü eCitaro G'nin zorlu şartlar altında gösterdiği başarılı

performans, aracın geliştirilmesinde önemli çalışmalara imza atan AR-GE ekibimizin motivasyonunu da artırıyor" dedi. ■



Online bilet satışında yeni oluşum

Şehirlerarası otobüs sektöründe online bilet satış pazarına www.bizebibilet.com markası ile yeni bir şirket de adım attı. İzmir merkezli Elektronik Bilet Sistemleri www.ebsis.com.tr hem kendi yazılımını hem kendi online satış kanalını sektörle buluşturdu.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Şehirlerarası otobüs sektöründe biletlerin online ortamda satışı giderek artıyor. Bu alanda birçok kuruluş otobüs firmalarına en iyi çözümleri sunabilmek için çaba gösteriyor. Giderek ağırlaşan maliyetlerle birlikte otobüs firma sahiplerinin online bilet portallarından en büyük beklentisi daha düşük maliyetle biletlerin satılmasına imkan sağlanması. İzmir merkezli Elektronik Bilet Sistemleri, www.ebsis.com.tr olarak faaliyete başladı.

Elektronik Bilet Sistemleri sahibi Halil Keskin, www.ebsis.com.tr ve www.bizebibilet.com olarak faaliyetine başlayan online bilet satış portalı ve bilet satış programı ile ilgili çalışmalarını ve hedeflerini paylaştı.

Ebsis sistemini tanıtır mısınız?

Karayolu taşımacılığında otobüs firmalarının kullanmasına yönelik son teknoloji ile yazılmış yüksek performans ve güvenliği olan, kullanımı kolay ve basit, tüm muhasebe programları ile entegre olabilen, dünya standartlarındaki tüm raporları yapabilen bir bilet satış programıdır.

bizebibilet.com için neler söyleyeceksiniz?

Bizbizebilet, otobüs, uçak, tren, sinema ve konser bileti gibi birçok bileti ve birçok alışverişi online olarak güvenli bir şekilde satın alabileceğiniz bir satış platformudur.



Halil Keskin

www.ebsis.com.tr

www.bizebibilet.com

bizebibilet.com neler yapacak?

En düşük komisyon oranları ve kendine ait bilet satış programı ile firmaların fazla komisyonlar vererek kaybettiklerini bizebibilet.com ve ebsis.com.tr olarak geri kazandıracak.

■ **Bilet satış programı açısından, sizi diğerlerinden ayıran teknolojik özellikler neler? Farklılıklarınızı söyler misiniz?**

- Kullanmış olduğumuz programlama dili PHP olarak kararlaştırılmıştır. Geliştirme hızı, ölçek, performans, insan kaynağı, geliştirme süreçleri, yönetim gibi konular düşünüldüğünde PHP programlama dilinin ortalamada en iyi seçenek olduğu düşünüldü ve kararlaştırıldı.

PHP ile kodlanmış dünyadaki örnekler: **Facebook, Yahoo, Wikipedia, Tumblr, Flickr, iStockPhoto**

Veritabanı yazılımı olarak MySQL kullanılan örnekler: **Uber, Airbnb, Netflix, Pinterest, Amazon, Twitter**

PHP üzerinde framework olarak Laravel kullanılmaktadır.

Veri merkezi olarak Bulutistan desteği ile AWS üzerinde kurulu örnekler: Netflix, Facebook, Twitter, LinkedIn, Bbc

■ **Bu sisteme katılmak isteyen firmaya ne gibi kazanımlar, avantajlar elde edebilecek?**

- Burada planlanan firmaların tekelleşmiş ve mağdur edilmiş, yüksek komisyon bedelleri ödedikleri zor şartlardan kurtarıp tamamen bağımsız dilediği tüm platformlarda düşük komisyon bedelleri ile satış yapmalarının önünü açmış oluyoruz. Ayrıca firma bazı çalışmalarımız ve onların kalkınmaları anlamında güçlü partnerlerimiz ile bu yolda büyük projelere imza atıyoruz. Gerek yurtiçi gerek yurtdışı bilet satışı için firmalarımızı uluslararası platformlara taşıyoruz. Ebsis'in kendi markası olan www.bizebibilet.com ile tüm firmalarımız düşük komisyon oranları ile kazanç elde edecekler. Bu yüzden Ebsis tercih sebebidir.

■ **Meslek örgütlerinin yeni yazılım çalışmaları olduğunu duyuyoruz. Sizin, meslek örgütlerine bir altyapı hizmeti sunma çalışmanız var mı?**

- Ebsis olarak mevcut ürünümüz bitmiş ve kullanıma hazırdır. Meslek örgütleri ile bu anlamda dönem dönem görüşmeler yapmaktayız. Talep doğrultusunda, bizler de sektörün ayakta kalması, tekelleşmeden kurulması için elimizden gelen ne varsa seve seve yapmaya hazırız. Ebsis Bilet Satış Programı Bireysel kazanç elde etmek için yazılmış



olan bir program değildir. Sektörün kendine ait bir parçası olarak yazılmıştır. Burada önemli olan, firmaların tekelleşmeden kurtulup kazanç elde etmesidir. Bu sebeple meslek örgütlerinin her zaman yanındayız.

Ebsis'in sektördeki tecrübesi nedir?

Ebsis kurucusu olarak sektörde 20 yılı aşkın finans ve muhasebe alanlarındaki tecrübem ile mevcut çalışan ya da çalışmasını sonlandırmış programlarda gördüğüm hata, eksik ve yanlışlar var idi. Bu da firmalar için büyük bir sorun haline gelmişti. Ebsis bu anlamda, tüm sorun, hata ve yanlışları silerek son teknoloji ile sektöre umut ışığı oldu.

■ **Firmaların satış kapasiteleri nasıl yükseltilecek? Ebsis bu anlamda nasıl bir yol çizmektedir?**

- Ebsis, sektörün bilet satış programıdır. Bu anlamda firma sahipleri, tamamen bağımsız olarak yaklaşık 1500 farklı platformda düşük komisyonlarla anlaşma yaparak biletlerini sattırabilecekler. Ayrıca Ebsis, kendi markası olan www.bizebibilet.com'dan satılan biletlerden düşük komisyon almayı da garanti etmiştir.

■ **www.ebsis.com.tr / www.bizebibilet.com olarak hangi hedefleri belirlediniz?**

- Ebsis olarak son teknoloji ile yazılmış olan bilet satış programımızı ücretsiz kurmayı ve ayrıca bizebibilet.com olarak da düşük komisyonlarla, firmaların bu zor zamanlarda yanlarında olmayı hedefledik. Büyük küçük firma demeden Türkiye'nin her noktasına gidip hem firmalara hem sektör temsilcilerine destek olmayı hedefledik. Bu süreçte bizimle birlikte olmak isteyen sektör temsilcilerine, firmalara, otobüs camiasına sonsuz teşekkürler. Onlarla bu yolda yürümek, sektöre katkı sağlamak bizleri inanılmaz mutlu etmektedir. ■

BİZ bizebibilet.com **ve** [ebsis](http://ebsis.com.tr) **İZ**

BU ŞU DEĞİL !!

Ebsis

Nedir?

Uzun yıllardır sektör tecrübesi olan, kimseye bağlı kalmadan size özel tasarlanmış ekranları ile tüm satış kanallarında kullanabileceğiniz paranın ve gücün sizin kontrolünüzde olduğu son teknoloji ile yazılmış, güvenli bir alt yapısı olan “Bilet Satış Programıdır “

bizebibilet.com

Nedir?

Otobüs bileti, uçak bileti, tren bileti, sinema bileti, konser bileti gibi bir çok bileti ve birçok alışverişi online olarak güvenli şekilde satın alabileceğiniz bir satış platformudur.

bizebibilet.com **ve** **Ebsis**

Neler yapacak?

Ebsis

Karayolunda kullanılan yolcu biletlerinin düzenlenmesini sağlayan yazılımdır. Ücretsiz firmalara kurulum yapar. Kolay arayüzü ile rahat bilet satışı olanağı sağlar

bizebibilet.com

En düşük komisyon oranları ile sektörde online satış hizmeti verecek Kendine ait bilet satış programı ile firmalara destek sağlayacak Her zaman avantajlı kampanyalar yapıp, hem firmaların hem müşterilerin kazanmasını sağlayacak.

Perdövites / Takatsiz uçan bir uçak

Havacılıkta perdövites olarak tanımlanan durum, yüksek yoğunlukta ölümcül kaza ile sonuçlanan vahim bir havacılık tanımıdır. Hava aracının, havada tutunabilme yeteneğini kaybetmesidir, irtifa kaybederek tehlikeli ve kontrol dışı duruma girmesi olarak özetlenen bir durumdur.

Yüksek irtifada meydana geldiğinde, hava aracının burnunun aşağı doğru itilmesi, motora giden havanın arttırılması vb gibi yöntemlerle tekrar kontrol sağlanmaya çalışılır. Hava aracının bu duruma gelmesi; birçok teknik, operasyonel veya dış kaynaklı, birden fazla hatalar zinciri kaynaklı olabilir.

Hepimizin yolcu olarak güvenle seyahat ettiğimiz havacılık sektörü, dünyada en güvenli ulaşım yöntemi olarak biliniyor. Taşıdığı yolcu sayısı, kaza sayısı gibi detayları ile tüm taşıma tiplerine göre en güvenlisidir. Tüm kuralları, paydaşları, ulusal ve uluslararası düzenlemeleri, uçuş emniyetleri, uçuş güvenliği, denetim yöntemleri, sayılacak on binlerce satır kural, uygulama...

120 yılı aşkın insanlık ve mühendisliğin geldiği son nokta havacılık. Sektörü 120 yıllık tarihi boyunca mühendislik gelişmelerine paralel, uluslararası politikaların ve kuralların geliştirilmesi ile eş zamanlı sosyal ve ekonomik değerler kazandı. Ulusal kurumlar, uluslararası kurumlar entegre güvenlik kuralları ve politikaları ile tüm dünya ülkelerinin topyekûn anlaştığı tek konu olduğunu söylemek yanlış olmaz.

Ülkeleri ve dünya vatandaşlarını birbirine bağlayan görünmez bir yol havacılık. Bugün uçakların pahalı olması



Kerem Serkan Çoban
Progo Travel Genel Müdürü
kerem.coban@viatransport.com.tr

dolayısıyla mı, sektörün büyük olması dolayısıyla mı bunca yıllık havacılık politikası üretilebildi?

Havacılık sektörü ve politikalarının önemi, bir ülkenin dış ülkeler ile bağımlı arttırdığı, ekonomisini güçlendirdiği, yerli ve yabancı misafirlere hizmet ettiği, turizmin en önemli parçası olduğu gibi sayılacak on binlerce başlığa sahip.

Bunların en önemlisi belki de, ülke imajı. Mevzuatların uluslararası oluşu, tüm gelişmiş ülkelerin bu mevzuatlara HARFİYEN UYMASI, sosyal, ekonomik açıdan değerli olduğu kadar ülke imajı açısından da çok önemli.

Bir ülke düşünelim ve hiçbir yolcu güvenliği, havalimanı güvenliği, uçak teknik hizmetleri, uçuş güvenliği gibi konularda uluslararası kurallara uymasın. Siz böyle bir ülkeye seyahat eder misiniz? Bu ülkenin uçağına biner misiniz?

Elbette ki, cevapları hayır. Ülke itibarı ve imajı açısından çok çok önemli bir konu.

Peki, karayolu taşımacılığı? Turizm taşımacılığı?

Aynı ülke imajı ve itibarı açısından değerlendirelim.

Bir ülke düşünün ki, o ülkenin kanunları ile yerel kuralları birbiri ile uyumsuzluk içinde ve siz ailenizle birlikte bir araçtan aşağı indiriliyorsunuz, hem de havalimanında. Denetim sırasında rezervasyonu nereden aldığınızdan, haklı güvenlik gerekçeleri ile pasaport numaranıza kadar havalimanı çıkışında araçta yeniden kontrol ediliyorsunuz.

Aracınız D2, ama yol güzergah belgesi vb. derken harcanan süre 10 dakikanın üzerine çıkıyor. İstanbul gibi bir turizm başkentinde, 3 yılı aşkın verilmeyen turizm yol belgesi nedeniyle bağlanan araçlardan, bugün “turizm yol güzergah” belgesi verirken D2’nin sorgulanmadığı bir döneme kadar gelindi.

30 yaşını dolduran uçak havada turisti taşıyor, ancak 15 yaşında ve şehirlerarası hatta çalışmamış bir turizm otobüsü, “turizm yol güzergah” belgesi alamıyor. Sektör havada uçuyor ama bakanlık belgeleri, yerel il belgeleri derken denetimlerle hangi yöne gideceğini bilmiyor.

Bakanlık ve yerel yönetim uygulamaları arasındaki farklılıklar, adeta hangi havalimanı kulesini dinleyeceğini bilmeyen bir pilot gibi sektörü abandone ediyor.

Mesleki yeterliliği sadece araç ile ölçülen bir turizm sürücüsü, gelir sıkıntısı,

çalışma zorlulukları ile boğuşurken, ülke imajında turistlere ilk temas eden noktada duruyor.

Servis taşıma tahdit plakalı araçlar, yılın 12 ayı turist taşıma hizmeti veriyor. Sürücü kartı ve belgelendirmek için her kurum yarışıyor, ancak gerçek sürücü sorunlarını çözecek ve nitelikleri geliştirecek eğitim gibi planlamalar söz konusu olduğunda ortada kurum kalmıyor.

Binek otomobil ile ticari taşıma, kanunda olsa da yerelde uygulanmıyor. Artık öyle bir noktaya geldi ki, yereldeki düzenleme yönetmeliklere birebir yansıyor.

Turizm taşımacılığı ve hizmeti, ülke imajının bir parçası olduğu gerçeği ile üretilmeyen politikalar, günü kurtaran kurallar, her ilde farklı uygulanan kanunlar ile sektör her geçen gün tehlikeli bir rotaya takati olmayan bir uçak gibi sürükleniyor. Kural koyucular konunun iç politikası ve diğer taşıma modları ile ilişkisinden öteye bir vizyon koymuyor.

Her şeyi geçtik, anladık. Kimsenin bu sektörün derdini dinleyecek takati kalmamış anlaşılan.

Komisyonlar, alt çalışma grupları fikirler evet, ama sektörün ana karar vericisi -patronu- belli olmayınca, derdi anlatsak da her karar diğer kurumun münhasır alanına giriyor. Turizm taşıma ve ulaşım hizmeti çoklu düzenleyici ve kural koyucu çekişmeleri arasında yitip gidiyor.

Sahipsiz ve takatsiz bir sektör, her gün kaybedilen irtifası ile artık hissikablelvuku nev’inden bazı olacak şeyleri hissediyor. ■

Taşımacı olmadan turizm olmaz!

“Herkes eline odunu alır, kendine göre yontar”, böyle bir söz vardır. Ancak şimdi dile getireceklerim ne bir sitem ne de isyan. Ama yeter. Artık sesimizi duymuyoruz. Turizmci her kış hazırlığını yapar “yaza merhaba” der, işine bakardı. Şimdiyse, son 3 yıldır, bu yaz bizi ne bekliyor derdine düştük. Pandemi hayatımıza girdiğinden bu yana çok şey değişti. Tüm sektör ayakta kalma mücadelesi verdi.

Fiyat veremez hale geldik

Tam, her şey yoluna girdi, derken maalesef ekonomik dalgalanma başladı. Bunu da aşarız derken Rusya-Ukrayna savaşı başladı. Peki, tüm bunlar olurken turizm taşımacısı ve şehirlerarası otobüsçü de dahil maalesef yeterli destek göremedi. Göremediği bir yana, zarar etmeye de başladı. Sektör, acentelere ve transfer yolcularına fiyat veremez hale geldi. Çünkü kimse Temmuz ayında mazotun litre fiyatı ne olacak ya da ne kadar olabilir, kimse bilmiyor, tahmin dahi edemiyor. Bu da yetmezmiş gibi, şahsa kiralanmış belgeli korsan araçların sayısı binleri aştı. Sorsan sözleşmeli araç görüntüsü altındalar, ancak net bir çözüm yok. Bakanlığımız ise elbet bu olayın farkında, ama denetim mekanizmasının bunu ayırması imkansız olduğu için yıllardır bu işi yapan logolu araçları ve çalışan personeli denetliyor.

Denetim doğru uygulansın

Bizler her zaman el altındayız. Bunu dile getirirken denetime girmeyelim algısı çıkmasın. Bazı denetim elemanları şoförlerimize



Taner Akartuna
Ece Tur Yönetim Kurulu Üyesi

denetim esnasında kaba davranıyor. Neden can taşıyan bu kişi hor görülüyor? “Merhaba, iyi çalışmalar” demek, kontrollerini yapmak çok mu zor? Kiralık olarak bahsettiğimiz araçlar nasıl olsa bir şekilde bu denetimlerden geçip gidiyor.

D2 belgesinin durumu

Bu yüzden D2 belgesinin tanımı bana göre netleşmeli. Her şehirde farklı uygulamaya maruz kalmamalı. Koltuk kapasitesi gözden geçirilmeli. Sözleşmeli araç konusu ele alınmalı. Havalimanlarında, gemi limanlarında vs. minivan tarzı araç yolcu aldı mı korsan muamelesi görmekten kaçınılmalı. Denetim sadeleştirilmeli. Yolcunun kapısını açıp, “adın nedir, nereye gidiyorsun” demek nedir? Seyahat özgürlüğü

maddesinin ihlali değil midir bu? Bir ihbar vardır. Aranıyor- dur vs. bu ayrı, ancak dijital çağda yaşıyoruz.

Yolcu tedirgin ediliyor

Plakayı sorgula, UETDS ve yetki belgesi tamsa neden yolcuyu tedirgin ediyoruz. Nasıl olsa belgeyle korsanı ayıramıyoruz. Çünkü hiçbir araç sahibi, “belgeyi kiralamadım” demez. Ayrıca taksi, havalimanından vs. yolcu aldığında kimi taşıyor diye bakıyor muyuz? D2 belgesi tarifesiz ise belgeye tarifeli gibi UETDS süresi neden bir saat? Adı üstünde tarifesiz taşıma... Uçağa, gemiye vs. göre çalışıyoruz. Turılar hariç, rötör da yapıyor, erken de geliyor; o zaman araç hareketi ile eş zamanlı bilgi girmenin ne sakıncası olabilir? Şoför değişikliği yaşanmak zorunda kaldığında günlük sigorta girişi neden yapılamıyor? Bunlar sahada yaşanan gerçekler.

Desteklenmiyoruz!

Gelelim üvey evlat meselesine... Desteklenmiyoruz. Evet, kim arkamızda, kim bizimle? Ne mazot ne köprü/otoyol geçişlerinde ne de uygun banka kredi desteği ve devlet teşvikiyle ÖTV’den yararlanabiliyoruz.

Turizm taşımacısı göz ardı ediliyor

Yaşanan zorlu süreçte ülke ekonomisine en önemli katkısı sağlayacak belki de ülke ekonomisinin nefes almasını sağlayacak turizm sektörünün en önemli paydaşı olan turizm taşımacıları neden göz ardı ediliyor? Bu şekilde davranılıp sonra da turizm taşımacısından ülkeye katkı sağlanması yönünde beklentiye girmek ne kadar anlamlı? Bu anlayış ile ülkemizin yaşayacağı zorlukları atlattmak çok zor olur. Bunun bilinmesini de istiyoruz. ■



Mercedes-Benz’den Nisan ayında Vito ve Sprinter kampanyası

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler’in Nisan ayında sunduğu kampanyalar kapsamında, hafif ticari araçlarda avantajlı ödeme koşulları ve uygun faizler sunuluyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ayrıcalığıyla, Nisan ayı boyunca esnek ödeme planı avantajı ve düşük aylık ödemelerle **Vito** sahibi olunabiliyor. Düşük ilk satın alma maliyeti, yüksek kalite standartları, yakıt ekonomisi, artırılan güvenlik donanımları ve farklı kullanım alanlarına uygun geniş ürün yelpazesi ile segmentinin en iddialı aracı olan Vito’ya sahip olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettikleri takdirde, **100.000 TL kredi için, 9 ay vade ve yüzde 0 faiz** avantajından yararlanabiliyorlar.

Far ve yağmur sensörü, rüzgar savrulma asistanı ve şerit takip asistanı gibi standart güvenlik özellikleri ile **Sprinter**’e sahip olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettikleri takdirde **100.000 TL kredi için, 9 ay vade ve yüzde 0 faiz** avantajından faydalana-bilirler.

Mercedes-Benz Certified araç alımlarında, avantajlı fiyatlara ek olarak, Mercedes-Benz Kasko’ya özel, **100.000 TL kredi için, 6 ay vade ve yüzde 0 faizli kredi** imkanı ile ikinci el alımlarında fırsatlar da devam ediyor.

Detaylar için www.mbfh.com.tr/hafif-ticari-araclar sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■



Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu;

2021’de yüzde 100 büyüdük

2021 yılında, iç pazarda 806 adet pikap, 264 adet midibüs, 2952 adet kamyon ve kamyonet sattık. İhracat tarafında ise 1006 adet araç satışı ile 102,5 milyon Euro ihracat gelirimiz oldu. Almanya’ya, 146 adet ile Türkiye’den tek seferde yapılan en büyük filo satışını gerçekleştirdik. Moldova’ya 100 adetlik filo satışının yanı sıra Gürcistan’a 224 adet, İsrail’e 39 adet satış yaptık. 2019 yılında Gürcistan’da önemli bir ihale kazanmıştık. Tiflis’e gittiğinizde şehrin geneline Isuzu markasının hakim olduğunu görebilirsiniz. Bu şehirde 400 civarında aracımız var. Litvanya’nın Vilnius Belediyesi’ne 2017 yılında 80 adet satış yaptık ve her yıl 60 adet perakende satış gerçekleştirdik. Bu başarıda hem pazarı çok yakın takip etmemizin, hem de distribütör ağımızın çok kuvvetli olmasının payı büyük payı var. İyi distribütörler seçtik ve birlikte büyüdük.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Anadolu Isuzu, 2022 Ocak ayı ile birlikte şirketin sürdürülebilir gelişimini desteklemek amacıyla yönetim organizasyonunda yeni bir yapılanmaya gitti. Gerçekleştirilen organizasyon değişikliği kapsamında, Genel Müdürlüğe bağlı “Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörlüğü” ve “Operasyonel Fonksiyonlar Grup Direktörlüğü” oluşturuldu. Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörlüğü’ne 2015 yılından beri Anadolu Isuzu’da İhracat Direktörlüğü görevini yürüten Hakan Kefoğlu atandı.

Satış fonksiyonlarında her alanda sahada olacağız

Hakan Kefoğlu’na, ilk olarak bu yapılanmaya neden ihtiyaç duyulduğu ve nasıl bir katkısı olacağını sorduk. Kefoğlu, “Şirketimizin sürdürülebilir başarıya ulaşması için yönetim yaklaşımı, yapısal bütünlüğü ve değerler zincirinin etkin bir planlama ve strateji ile yönetilmesi gerektiğine inanıyoruz. Uzun yıllardır direktörlükler şeklinde organize olmuştuk, bu direktörlüklerin her biri farklı bir fonksiyondan sorumluydu. Ocak ayında iki grup direktörlüğü oluşturuldu. Benim sorumlu olduğum Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörlüğü, müşteri tarafını ve sahayı daha iyi takip edebilmek ve onların sesini içeriye daha iyi yansıtabilmek için oluşturuldu. Ben uluslararası satış, yurtiçi satış, pazarlama ve bayi geliştirme olarak üç departmanın yönetiminden sorumluyum. Özellikle satış



Hakan Kefoğlu

Otobüs, kamyon ve pikap tarafında müşterilerimize daha yakın olmak ve onların ihtiyaçlarına yönelik daha “terzi işi” çözümler sunmak istiyoruz. Bunlar bazen finansal çözümler, bazen de bir takım takas ihtiyaçlarını karşılama yönünde oluyor.

fonksiyonları açısından ihtiyaç olan her alanda sahada olacağım. Müşteriye, bayi ailemize yakın olmayı seviyorum” dedi.

Müşteri karakterleri benzer

Yeni görevin kendisini çok mutlu ettiğini ve onur verici olduğunu belirten Kefoğlu, “Aldığım sorumluluklar birbiri ile yakından ilgili. Hem yurtiçinde hem de yurtdışında müşteriler benzer karakterlere sahip. Sadece ölçekleri farklı ya da yetkinlikleri açısından üst veya alt seviyelerde olabiliyor. Hem yurtiçine hem yurtdışına bakmak, birçok farklı kültürle çalışmanızı ve yeni bilgiler edinmenizi sağlıyor. Bu büyük bir şans” dedi.

Distribütör sayısı 16’dan 35’e yükseldi

“Yurtdışı ve yurtiçi yapılanmanızı sürekli yenilemek ve zinde tutmak zorundasınız, çünkü pazarın yapısı çok dinamik.” açıklamasını yapan Kefoğlu, “2015 yılında göreve geldiğimde 26 ülkeden sorumlu yaklaşık 16 distribütörümüz vardı. Bunların bir kısmı ya faal değildi ya da pazarın gerektirdiği ölçüde hızlı hareket etmiyordu. Şu anda ise 45 ülkeden sorumlu 35 distribütörümüz var. Yani bayi sayısını 2 katına çıkardık. Şu an 45 ülkede faaliyet gösteriyoruz. Avrupa Birliği ülkelerindeki işlerimizin büyük kısmını distribütör ailemiz aracılığı ile yürütmekteyiz. Avrupa Birliği pazarlarında distribütör yapılanması açısından hedeflerimize çok yakınız. Bazı ülke pazarlarında daha fazla derinleşmeyi hedefliyoruz. İspanya pazarında bu hedefimize 2021 yılında ulaştık. Malta’ya ilk satışımızı 2020 yılında yaptık. 2021 yılında

Almanya’ya 146 adet araç ile Türkiye’nin en büyük filo satışını gerçekleştirdik. Moldova’ya 100 adetlik filo satışının yanı sıra Gürcistan’a 224, İsrail’e 39 adet satış yaptık. 2019 yılında Gürcistan’da önemli bir ihale kazanmıştık. Tiflise giderseniz şehrin geneline Isuzu markasının hakim olduğunu görebilirsiniz. Bu şehirde 400 civarında aracımız var. Litvanya’nın Vilnius Belediyesi’ne 2017 yılında 80 adet satış yaptık. Her yıl 60 adetlik perakende satışlarımız oldu. Fransa’ya satışlarımız da yüzölçümüyle devam ediyor” diye konuştu.

İç pazar ve yurtdışı satış

Hakan Kefoğlu, 2021 iç pazar ve ihracat rakamlarını da açıkladı: “İç pazarda 806 adet pikap, 264 midibüs, 2952 adet kamyon ve kamyonet satışı gerçekleştirdik. Yurtdışına 1006 adet araç satışı ile 102,5 milyon Euro ihracat geliri elde ettik. 2021 yılında otobüs ve midibüs ihracatı genel olarak yüzde 24 küçülürken, biz yüzde 100 büyümeye kaydettik. Bu başarıda hem bizim pazarı çok yakın takip etmemizin hem de distribütör ekibimizin çok kuvvetli olmasının payı çok büyük. İyi distribütörler seçtik ve birlikte büyüdük.”

12 ve 18 metre elektrikli araçlarımız geliyor

Özellikle son dönemde alternatif yakıtlı araçları yönelik dönüşümde büyük bir hızlanmanın olduğunun farkında olduklarını ve bunu çok yakından takip ettiklerini belirten Kefoğlu, “Elektrikli araç dönüşümüne 8 metre ile başladık. Bu yıl içerisinde 12 metre daha sonra 18 metre aracımız geliyor. Bu alanda Avrupa’daki çeşitli fırsatları takip ediyoruz. Belediye otobüslerinde menzil ve şarj istasyonu çözümleri belirlerken şehirlerarası yolcu ve servis tipi araçlarda çözüm netleşmedi. Elektrikli araçlarda farklı pil teknolojileri ve pil kimyaları geliştiriliyor. İki yıl önce konuştuğumuz pil kimyaları bugün hiç konuşulmuyor, bambaşka bir yöne evrilmeye başladı. Biz teknolojik gelişimleri takip edip en ideal çözümleri uygulayacağız. Bu süreçte hidrojen yakıtı yönelim olacağı kesin, ama geçiş için henüz erken. Yine, istasyon ve hidrojen yakıtın nasıl taşınacağı konusunda belirsizlikler var. Belli mesafeden öteye taşıyamıyorsunuz. CNG’ye de çok ciddi yönelim söz konusu ve CNG çok uzun bir süre ciddi bir araç çözümü olarak hayatımızda olacak. Ama hâlâ en “uygun” araçlar olmayı sürdüren dizel araçlara yönelik yüksek talep de devam edecek” dedi.

Ar-Ge merkezimiz patent lideri

Anadolu Isuzu Ar-Ge Merkezi’nin sektöründe patent lideri olduğunu açıklayan Hakan Kefoğlu, “Anadolu Isuzu olarak çok üretken bir yapıya sahibiz. Bizim en önemli avantajlarımızdan biri olan Ar-Ge merkezimiz, bize büyük bir güç sağlıyor.

2022 öngörüsü...

2015’ten beri Euro 6 geçişi ile başlayan her yıl yüzde 20’lere ulaşan pazar daralması 2020’ye kadar devam etti. İlk kez 2021’e doğru çıkış başladı ve bu çıkışın devam edeceğini düşünüyorum. Türkiye’de pazarın en dipleri gördüğünü ve otomotiv pazarı açısından büyüyeceğini düşünüyorum. Türkiye’nin potansiyeline inanıyorum ve bu seneyi çok olumlu bir tabloyla tamamlayacağımızı düşünüyorum. 2022 olumlu başladı, ama sonrasında Rusya-Ukrayna savaşı gibi bir durumla karşılaştık. Artan enflasyon ve emtia fiyatları ile karşı karşıyayız. Örneğin bu koşullarda sizin otobüs satın alma ihtiyacınız varsa bunu daha da öne çekmeniz gerekecektir, talebi ertelemek kimse açısından çözüm olmuyor. Bu yılın ilk 3 ayının, şirketimiz açısından beklentilerimiz doğrultusunda olduğunu söyleyebilirim.

Ar-Ge başarılarımız ihracatımızı büyütürken, ihracat gelirleri de Ar-Ge tarafını büyüttü. Ar-Ge yatırımımızın ciromuza oranı oldukça iyi bir düzeyde. Anadolu Isuzu olarak daima sürdürülebilirlik önceliğiyle çalışıyoruz ve sağlıklı bir finansal yapıya sahibiz.” dedi.

Avrupa pazarına niş ürünler

Avrupa pazarına niş ürünler sunan Türk üreticilerin olduğuna dikkat çeken Kefoğlu, “Bizim 12 ayrı modelimiz var, bunların da 40 kadar alt modeli var. Sektörümüzde müşteriye yakın olmak ve onların ihtiyaçlarına en uygun ürünleri pazara sunabilmek çok önemli. Öte yandan yeni oluşmakta olan niş ürün pazarlarını da yakından takip ediyoruz. İhtiyaç olan ve pazar büyüklüğü de uygun alanlara girebiliriz, ancak Avrupa’da, özellikle elektrikli minibüs segmentinde şu an için çok büyük bir potansiyel olduğunu düşünmüyorum. Novociti Life aracımızın Class 2 serisini üreteceğiz. Kullanım ve şarj kolaylığının yanı sıra, boyutlarının küçüklüğü sayesinde Türkiye sokaklarına çok uygun olan bu araçların, önemli bir fırsat yaratacağına inanıyorum. Özellikle bazı şehirlerimizde bu çok önemli. Ülkemizde de bu aracımızın tanıtımlarını yapacağız” dedi. ■

Yaygın bayi, servis, showroom

25 bayi, 93 yetkili servis, 32 showroom ile en geniş bayi ve servis ağına sahip marka konumundayız. Otobüs, kamyon ve pikap ürün grubundaki tüm araçların satışını yapan bayilerimiz olduğu gibi, sadece bir veya iki ürün grubunda satış yapan bayilerimiz de var. Önümüzdeki dönemde yurtiçinde ve yurtdışında yeni bayiliklerimiz olabilir; ayrılanlar ve yeni gelenler olabilir.

Pikap’ın yeri...

Pikap pazarı, Türkiye’de yüksek bir potansiyele sahip. Bence, Türkiye’de hak ettiği yerde olmayan bu pazarın daha da gelişeceğine inanıyorum. Ben, rekabette birlikte pastanın çeşitlenerek büyüyeceğini düşünüyorum.

Kamyonda yüzde 40 pazar payı

Pazardaki genel tablonun tersine, otobüs ihracatında ciddi bir büyüme yakaladığımız gibi, 6-16 ton arası kamyon segmentinde de NPR ailemizle yüzde 40 pazar payı elde ettik. Müşterilerimiz, Isuzu’nun çok kuvvetli duruşu, marka gücü, yıllardır yapılan yatırımların pazardaki varlığına olan yansımaları sayesinde böyle bir dönemde bu modellerimize yöneldi. Yatırımın karşılığını veren, orta vadede kendisini amorti eden NPR araçlarımız pazarda uzun yıllardır “şampiyon” olarak anıldı. Hem dayanıklılığı hem üstün avantajları nedeniyle tüketicinin bir numaralı tercihi oldu. Biz bu tercihi daha da güçlü bir biçimde destekleyeceğiz.



Araç sınıfları ve otobüslerin durumu

Çanakkale Köprüsü’nün ve Mal-kara ayrımı Gelibolu Otoyolu’nun açılması, özellikle ücretlerinin çokça konuşulmasına ve tartışılmasına neden oldu. Bu vesileyle eksik ve yanlış bilgilerin bolca olduğunu da gördük. Öyle ki, şehirlerarası otobüslerin çoğunluğunun 2’nci sınıf olduğunu bilmediğini, hemen hepsinin 3’üncü sınıf sanıldığını da gördük. Bunlar arasında bu işin içinde olanlar bile vardı. Öyle ki, ödedikleri ücrete bakarak otobüslerinin 2’nci sınıf olduğunu anlaması gerekenler dahi bu mukayeseyi yapmayabiliyordu. Bu durum, bu konu üzerinde durma ihtiyacını hissettirdi. Tabii, konu açılınca şehirlerarası otobüslere Fatih Sultan Mehmet yasağı şeklindeki haksızlığın da hatırlanması kaçınılmaz oluyor.

İlgili Yönetmelik

Bu konuya ilişkin bir mevzuat var: Karayolları geçiş ücretlerinin belirlenmesi ve uygulanmasına ilişkin Yönetmelik. Bu Yönetmeliğin ‘ücretlerin belirlenmesi’ maddesinde geçiş ücretleri; yol mesafesi, yolun trafik yoğunluğu, aracın cinsi, sosyal ve ekonomik faktörler, yol üzerindeki büyük sanat yapılarının dikkate alınarak belirleneceği yazılı. Bu arada kamu-özel işbirliği kapsamında yap-işlet-devret yöntemine göre yapılanlar da aynı esaslara bağlı olmakla birlikte onlar için özel sözleşmelerinde yer alan hususlar da geçerli.

Önemli bazı hususlar

Kamunun yapıp işlettiği yol, köprü, tünel, viyadük ile özel işletmecilerin ücretlerinin aynı ya da benzer olması gerekmiyor.

İki farklı yol üzerindeki hatta aynı otoyolun farklı kesimlerindeki aynı uzunluktaki yolların ücretlerinin aynı olması gerekiyor.

Köprü tünel ve viyadüklerden aynı uzunluktaki yolun ücretinin alınması gerekmiyor. Onlar için özel ücretler belirlenip uygulanabiliyor.

Araç cinsleri

Yönetmelikte geçen araç cinsinden ne anlaşılabilir? Aracın yolcu ve yük taşıtması, aracın mülkiyetinin kamuya veya özel kişilere ait olması, aracın uzunluk, genişlik veya yükseklik durumu, aracın taşıma kapasitesinin küçük-orta-büyük oluşu, aracın ticari-hususi veya resmi amaçlarla kullanılması, tehlikeli madde taşıyıp taşıyamaması gibi pek çok açılardan araçlar farklı cinslere ayrılabilir. Ancak geçiş sırasında bunların belirlenip bunlara göre ücret alınması hem imkansız veya zordur hem de tartışmaya neden olur. Bu nedenle daha iyi bir ayrıma ihtiyaç var.

Araç sınıfları

Yönetmeliğin geçiş ücreti hesaplanmasına ilişkin maddesinde aracın cinsi yerine aracın sınıfının geçiş ücretinde esas alınacağı görülüyor. Böylece bazı tartışmalar bitiyor. Üstelik araç sınıflamasında tartışmalardan uzak, kolayca gözlemlenebilir, ölçülebilir veya tespit edilebilir özellikler araç sınıfının belirlenmesinde kullanılıyor.

Aks sayısı esas

2 ve 3 tekerlekli olanları bir yana bırakırsak motorlu taşıtların en az 4 tekerleği bulunuyor. Bunlardan 2 tanesi bir aks veya dingile takılı. 4 tekerlekli bir aracın da en az 2 aksı oluyor. Daha sonraki her iki ilave tekerlek için yeni bir aks gerekebiliyor. Tabii, bazı akslarda 2 yerine 4 tekerlek de olabiliyor. Böylece 6 tekerlek için 3 aks yerine 2 aks yetebiliyor. Böyle olunca, tekerlek sayısı unutulup doğrudan aks sayısına bakılıyor. Araçlar 2, 3, 4, 5, 6 akslı... şeklinde ayrılabilir.

İki akslı araçlar

En az aks sayısı iki, dolayısıyla ilk sınıfı bunların oluşturması bekleniyor. Ancak araçların çoğunun, özellikle de



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

önemli büyüklüğü oluşturan otomobillerin bu grupta oluşu ve 2 akslı araçlar arasında önemli büyüklük farkları olması nedeniyle bunlar iki alt sınıfa ayrılıyor. İki aks arasındaki mesafenin 3.20 metreden az olduğu 2 akslı araçlar 1’inci sınıfı, 3.20 metre veya üzeri 2 akslı araçlar 2’nci sınıfı oluşturuyor.

Diğer sınıflar

Bundan sonra 3 akslı araçlar 3’üncü sınıfa, 4 akslı araçlar 4’üncü sınıfa giriyor. Bundan sonraki 5 akslı araçlar ise 5’inci sınıfta değil, 4 akslılarla beraber 4’üncü sınıfta beraberler. 5’inci ve son sınıfta ise 6 ve üstü aksı olan araçlar yer alıyor. Bir de motorlu bisikletlerin (L3, L4, L5 ve L7) türü olduğu özel bir 6’ncı sınıf bulunuyor. Burada şu önemli: aks sayısı 3, ama... aks sayısı 5 ama... gibi bunların ötesinde bir tartışma yok. Biz mevzuatta yer almamakla birlikte taşıtların özelliklerine göre sınıflarına bir göz atalım.

Yolcu taşıtları

Bu sınıftaki otomobillerin tamamı 1’inci sınıfta. Şehiriçi ve şehirlerarası otobüslerin büyük bir kısmı 2’nci sınıfta. 3 akslı yani 3’üncü sınıfa giren şehiriçi ve şehirlerarası otobüsler de var. Şehiriçi çalışan körüklü otobüsler en az 3 akslı olduğundan en az 3’üncü sınıfta. Bunların 4’üncü sınıfta olanları da var. Bu sistemde minibüs, otobüs tartışmasına gerek yok. Çünkü koltuk kapasitesine bağlı bu ayırım araç sınıflamasında yer almıyor.

Yük taşıtları

3 ton kapasiteye kadar olan kamyonet cinsi taşıtların tamamı iki akslı ama bazıları 1’inci, bazıları da 2’nci sınıf. Kamyonların küçükleri 2’nci büyükleri 3 ve sonraki sınıflarda. Çekicilerin de römork sayısına göre üst sınıflarda olması söz konusu. 5’inci sınıfın tamamı yük taşıtı olduğu gibi 4’üncü sınıftaki 4 ve 5 akslıların büyük çoğunluğu da yük taşıtı. İstisnalar olabilir. Tehlikeli madde taşıtları aks sayısının ötesinde yol ve köprülerde ilave ücret ödemek zorunda.

Nasıl anlaşılıyor?

Akla araçların plakalarından hareketle merkezi kayıt sisteminden sorgulanarak sınıflarının belirlenmesi gelebilir. Böyle olunca çok akslı bir araca küçük bir taşıtın plakasını takip sistemi kandırmanın mümkün olup olmayacağı tartışması yapılabilir. Keza yabancı taşıtların bilgisine nasıl ulaşılabileceği de akla gelebilir.

Yönetmelikte aks sayısı hesabında araçların tekerlekleri yere basan akslarının hesaba katılacağı basmayanların ise hesaba girmeyeceği yazılı. Bu durum 3 akslı bir taşıtın boşken bir aksının yere basmaması halinde 2, doluyken yere basması halinde 3 akslı sayılacağı anlamına geliyor. Yani ücret sorgulaması için araçların akslarının geçiş yerinde algılanarak araç sınıfının belirlenmesi yapılmak zorunda. Keza aynı şey iki akslı araçların 1’inci veya 2’nci sınıfa ayrılmasında da akslar arası mesafenin algılama ile ölçülmesi gerek. Aksi halde en azından yabancı ülkelere kayıtlı araçlarda bilgiye erişim sorunu olurdu. Yanlış düşünüyorsam doğrusunu öğrenmek isterim. Zira arayarak doğruyu öğrenemedim.

Büyük, küçük araç mukayesesi

Tüm yol ve köprülerde tüm sınıflara ait taşıtların ödeyecekleri ücretler Karayolları Genel Müdürlüğü’nün

www.kgm.gov.tr sitesinden öğrenilebilir. Özellikle ilk 3 sınıfa giren araçların farklı yol ve köprülerdeki ücretleri listelenerek değerlendirme yapılabilir. Kanaatime göre, bu mukayeseden, en azından 2 sınıf araçların 1’inci sınıf araçlara göre ücret yönünden korunduğu görülüyor. Buna belki 3 akslıların korunması da eklenebilir. Buradan, diğer araçların 1’inci sınıftaki küçük araçlara göre korunduğu sonucuna varabiliriz. Bunu 2’nci ve sonraki sınıflardaki ticari taşıtların daha çok hususi taşıtların yer aldığı 1’inci sınıfa göre korunması da diyebiliriz. Bunun yolcu taşımacılığındaki yorumu, toplu taşıma yapan otobüslerin bu özelliği olmayan otomobillere göre korunması demektir ki, doğrudur.

Geçiş kısıtlamaları

Otoyol dışı şehiriçi ve şehirdışı yollarda alt geçitlerde yüksekliğe, köprülerde ağırlığa bağlı bazı kısıtlamaları sıkça görürüz. Otoyollarda ise aracın sınıfına, cinsine, adına, kullanış amacına bağlı kısıtlama hemen hiç görmüyoruz. Bunun tek istisnası tehlikeli madde taşıtlarına getirilen kısıtlama ve farklılıklar olabilir. Bir de sadece İstanbul’da bulunan Avrasya Tüneli’nde, özel yapısına bağlı olarak, bazı araçların faydalanamaması şaşırtıcı değildir. Keza tüm tünel ve köprülerde hız ve benzeri kısıtlamalar da normaldir. Ülkeyimizin her yerinde genel durum buyken İstanbul’un Boğaz geçişini sağlayan 3 ana köprüsünde bir sürpriz ile karşılaşyoruz.

Köprülerin mukayesesi

Mevcut 3 köprüden en avantajlı konumda olanın Boğaziçi Köprüsü olduğu bilinen bir gerçektir. Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ise bazı küçük dezavantajlarına rağmen iyi bir konumdadır. Yavuz Sultan Selim Köprüsü’nün olumsuz durumu ise iki maddede açıklanabilir. Birincisi; bu köprü’nün ve buna bağlı olarak kullanılması zorunlu otoyolların getirdiği yüksek geçiş ücreti. Bunun büyüklüğünün anlaşılması için özel işlemlili olduğu düşünülmelidir. İkinci husus ise; merkezi yerlerden hareketle bu köprüden geçişin getirdiği ilave yola bağlı akaryakıt, amortisman ve zaman kayıplarıdır. Zaman kayıpları aracın ve personelin çalışma sürelerini ve bağlı olarak maliyetlerini arttırmaktadır. Özelikle de ticari yolcu taşımacılığında artan seyahat süresi bu güzergahtan yapılan seyahatlerin cazibesini azaltmakta, yolcu kayıpları yaşatmaktadır. Bu 3 köprü’nün özelliklerine göre iyi bir şekilde kullandırılması gerekir. En iyi taşıtlar Boğaziçi Köprüsü’ne en olumsuzlar ise Yavuz Sultan Selim Köprüsü’ne yönlendirilmelidir.

Ayırım kriterleri

Ayırım yapmada akla gelebilecek çeşitli kriterler arasında ikisi öne çıkmaktadır. Bunlardan birincisi çevre faktörleridir. Bu durumda çevreyi en çok kirletecek taşıtların yoğun yerleşim dışında olan Yavuz Sultan Selim Köprüsü’ne yönlendirilmesi normaldir. Ancak çevreyi kirlletmenin sadece köprüden geçerken değil, aracın tüm seyahati boyunca olacağı düşünülerek köprü yerine yol ve bölge ayrımı yapılması daha doğru olur. Burada dizel yakıtlı eski model ve eski teknoloji taşıtların ve eğer ayrılabilirse egzoz emisyonu ölçümü kötü taşıtların olumsuz sayılması hakça olabilir.

İkinci husus ise trafikte denge sağlanarak yoğunlaşmaların önlenmesi olabilir. Buna göre, yolcu taşıtlarının özellikle de toplu taşıma özelliği bulunan otobüslerin daha iyi olan köprülere yönlendirilerek desteklenmeleri gerekir. Acaba böyle oluyor mu?

İstanbul UKOME kararı

Adı geçen kararda, Yavuz Sultan Selim Köprüsü’nün tüm taşıtlarca kullanılabilmesi sonrasında bazı taşıtların Fatih Sultan Mehmet Köprüsü’nü de

kullanabilmesi ve buna ilave olarak bazı özel taşıtlara da ayrıca Boğaziçi Köprüsü’nü kullanabilme imkanı veriliyor. Neye göre yapıldığını anlayamadığımız bu ayırmada bir husus dikkatimizi çekiyor. Tüm otobüslerin Boğaziçi ve Fatih Sultan Mehmet Köprüsü’nü kullanmasının yasaklanması. Bunun anlamı, en azından toplu taşıma yapan otobüsler istenmeyen köprüyü kullanır, en istenen iki köprü ise toplu taşıma yapmayan araçlara ayrılır, olmuyor mu?

Otobüs ayrımı

Kötü şekilde olan otobüs veya toplu taşıma cezalandırma sistemi tabii ki yürümüyor. Tüm otobüsler için ifade edilen yasağ, şehiriçi otobüs, belediye otobüsü, tur otobüsü, turizm otobüsü, personel veya okul servis otobüsü, etkinlik otobüsü diye deline deline sonuçta kabak sadece Ulaştırma Bakanlığı’ndan B1 ve D1 yetki belgeleriyile otomobili olmayan veya olup da kullanamayan dar gelirliiler dahil, tüm halka şehirlerarası ucuz ve kaliteli hizmet veren tarifeli, düzenli sefer yapan otobüs grubuna patlamış görünüyor.

Sayıların dili

TÜİK verilerine göre trafiğe kayıtlı yaklaşık 25 milyon taşıt bulunuyor. Bunların yüzde 2,7’si, yani yaklaşık 675 bini büyük veya küçük otobüs. Bu otobüslerin 80 bin kadarı Ulaştırma Bakanlığı’ndan aldığı belgelerle şehirdışı taşıma yapıyor. Bunlar tüm taşıtların yüzde 0,32’sini (on binde 32), tüm otobüslerin ise yaklaşık yüzde 12’sini oluşturuyor. Bakanlık belgeli 80 bin taşıtın yaklaşık 8 bini B1 ve D1 belgeli şehirlerarası taşıt. Bunlar da tüm taşıtların yüzde 0,032’sini (yüz binde 32), tüm otobüslerin yüzde 1,2’sini ve Bakanlık belgeli taşıtların da yüzde 10’unu oluşturuyor. İşte uzun süredir tartışma konusu haline gelen ve YSS Köprüsü zorunluluğuna mahkûm edilen otobüslerin sayısı 8 bin civarında.

Denilebilir ki, tüm taşıtlar veya tüm otobüsler İstanbul’a gelip köprüden geçmiyor ki. Bu düşünce doğrudur. Ancak yukarıda sözü edilen tüm şehirlerarası otobüsler de İstanbul’a gelip köprülerden geçmiyor. İstanbul’un Avrupa yakasından Anadolu yönüne yapılan günlük sefer sayısı ortalaması 1000 civarında. Üstelik bunlar şehiriçi taşıtlar gibi trafiğin yoğun olduğu sabah ve akşam saatlerini ağırlıklı olarak kullanmıyor. Tüm bu seferler günün 18 saatlik kısmına yayılıyor. Bu, saat başına otobüs geçiş sayısının 50-60 civarında olduğunu gösteriyor. Bu yönüyle bakıldığında bu otobüslerin geçiş sayıları, son dönemlerde açıklanmayan tüm köprü geçiş sayılarının binde 3’leri kadar bir yer tutuyor. İşte kavga konusu yapılan geçişlerin tüm geçişlerdeki yeri de bu.

Benim bakışım

Ben kamusal menfaatlere inanan biriyim. Bu yönüyle de yolcu taşımacılığını özellikle de otobüsle yapılan toplu taşımaları önemser, önceliklendiririm. Taşıtları köprülere pay etmek gerekse ticari yolcu taşımaları ve özellikle de toplu taşımaları birinci veya ikinci köprüye yönlendiririm. Belki birinci köprüyü sadece şehiriçi taşımalara bıraksam bile tüm şehirlerarası otobüslere, kesinlikle Fatih Sultan Mehmet Köprüsü’nden geçme hakkı veririm.

İstanbul UKOME’nin tüm Sayın Üyeleri artık bu haksızlığı, bu ayrımcılığı gidermeli. “Bu karar benden önce alınmış” demek sorumluluklarını kaldırmaz. Düzeltilici yönde çaba göstermeleri gerekir. Özellikle de Ulaştırma Bakanlığı’nın ve onun temsilcilerinin sorumlulukları daha fazladır. Gerekirse diğer UKOME üyelerini de bilgilendirerek, yönlendirerek bu sorunu kısa sürede mutlaka çözmeliler.

Otobüsçü mesleki sivil toplum örgütlerinin de bu işi takip etmekten daha önemli bir işleri olabilir mi? ■

2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı değerlendirmesi

5 Nisan 2022’de, planın açıklandığı toplantıya ben de katıldım. Bu plana bakıldığında, ulaşım sektörlerinin geleceğini çok net olarak okuyabiliyoruz. Gerek yük, gerekse yolcu taşıma sistemleri arasında denge kurulması, karayolunun aldığı yüksek payın düşürülmesi, diğer taşıma sistemlerinin geliştirilmesi, mobilitenin artırılması, özellikle lojistik alanında ülkemizin dünyanın önemli merkezlerinden olması adımları atılmaya başlandı. Üreten Uzakdoğu ile tüketen Avrupa arasında köprü vazifesi gören Türkiye’nin özellikle lojistik alanda şansının çok büyük olduğu kabul edilen bir gerçek.

Havalimanı yatırımları

Burada bizi hayrete düşüren gelişmeler var. Bayburt’a bir havalimanı yapılıyor. Trabzon Havalimanı var, Erzurum ve Erzurum havalimanları var. O araya Gümüşhane’yi neden sıkıştırırlar, anlamıyorum. Bunlar, Türkiye’nin gelecekte önemli sıkıntılarından birisi olacak. Dünyanın hiçbir ülkesinde havalimanı mesafeleri bu kadar yoğun değil. Havaalanı işletmeciliği de, havayolu işletmeciliği de pahalı bir iş. Türkiye’deki sosyoekonomik yapı bu maliyetleri karşılayacak imkana sahip değil. İçinde bulunduğumuz koşullar ile insanımızın gelir düzeyi çok daha aşağıya inmiş durumda. Havayolları sübvansiyonla edilmeden sürdürülebilir bir mod değil. Şu anda 57 havalimanı oldu, planda 61 havalimanı açıklandı. Bunların ne kadarı aktif, buna bakmak lazım. Daha önce yapılan 26 havalimanı yolcunun yüzde 90’ına, yeni yapılanlar da dahil diğerleri de yüzde 10’una hitap ediyor. İleriye atılacak adımlar olarak görünse de bu adımların Türkiye’ye getireceği maliyetleri göz ardı etmemek gerekiyor.

Demiryollarında durum

Demiryolları hantal, ağır, uzun soluklu yatırımlardır. Ancak 28 bin km



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

hızlı demiryolu ağının yapılacağını söylüyor. Demiryolu bir ihtiyaç, ama ne zaman ihtiyaç? Kullanma bedellerini karşılayacak kadar yolcu, yük bulabilir ve ücretlerini alabilerseniz bunların yapılması önemli. Bir de ülkenin kaynaklarının doğru kullanılması önemli.

Ben ana planı beğendim. Eğer Türkiye’nin imkanları olsa bu projelerin hayata geçirilmesi çok önemli. Tabii hızlı, ekonomik, konforlu ve güvenli bir ulaşım önemli bir beklentidir. Bu beklentiyi karşılamak için de önemli bir kaynağınızın olması gerekiyor. Bu sübvansiyonların kabul edilebilir olmasını içinde bulunduğumuz şartlar kabul etmiyor. Devletin havayolları ve demiryollarında önemli miktarda zararları var. Bu ekonomik koşullar içerisinde bu yatırımlar yapılmalı mı yapılmamalı mı, akla geliyor. Keyfi yatırımlardan kaçınılmalı. İşletme gideri yüksek, geliri olmayan yatırımlar

olmamalı. Ulaşırmada da kaynak israf etmeyecek şekilde düzenlemeler yapılmalı.

Kamu - özel sektör rekabeti

Türkiye, son 20 yılda ulaştırma alanında çok önemli yatırımlara, projelere, eserlere imza attı. Bu yatırımların maliyetleri, işletimleri siyasetçilerin işi, bizim işimiz değil. Ama şunu görüyoruz. Planların bütünsel bir yapıda hazırlanması gerekiyor. Söylemlerin hepsi güzel: Ulaştırma sistemleri entegre olsun, işletmede de altyapıda da uyum olsun. Uygulamaya baktığınızda havaalanlarına giremiyorsunuz, belediyelerin kurdukları şirketler özel sektörle rekabet ediyor. Bu son derece yanlış; kabul edilebilir bir durum değil. Kamu, işletmecilikten tamamen çekilmeli. Kamu altyapı yapmalı, düzenleme, denetleme yapmalı. Payını almalı. Ama kamu özel sektörle rekabet etmemeli. Biz kamu ile rekabet edebilecek bir yapıda değiliz. Özel sektör stepne olarak kullanılıyor. Bu kabul edilebilir bir durum değil. Son 20 yılda şehirlerarası, turizm ve şehiriçi yolcu taşımacılığı alanında çok ciddi şekilde kaynaklar israf edildi. Bu kaynaklar doğru şekilde kullanılsaydı, belediyelerin şehiriçinde ulaşımı sağlayan şirketleri daha iyi planlama ile

yönetilseydi sektör çok daha farklı bir düzeyde olurdu. Bugün sektör akaryakıtı boşa harcıyor. İhtiyaçtan fazla araç alınıyor.

Türkiye’nin bundan sonraki süreçte planlı bir ulaşım sürecine ihtiyacı var. Bugün, otobüs bileti fiyatına satılan uçak bileti fiyatı ile rekabet etme şansı yoktur. Artık uzun mesafeler uçakla, orta mesafeler trenle, kısa mesafeler otobüsle yapılacak. Bunun için yeni düzenlemelere ihtiyaç var. Havaalanlarından bölgelere yapılacak taşımaların düzenlenmesi lazım. Biz, otobüs işletmeciliğinin ulusal yapıdan bölgesel yapıya dönüştürülmesini sağlanmalıyız. Planda, buna göre yerimizi almamız gerekiyor.

Anadolu Otagarı için marşa basıyoruz

Toplantı sonrasında, Sayın Bakan Adil Karaismailoğlu ile Anadolu Otagarı’nı görüştük. Bize bir danışman tahsis edildi. Anadolu Otagarı ile ilgili Kurtköy Mehmetçik Vakfı arazi içinde otogar inşası için marşa basıyoruz. Bundan sonra yapacağımız otogarları daha küçük, daha çevreci, daha az maliyet getiren şekilde tasarlayıp planlamamız gerekiyor. Bunu da üniversitelerle, belediyelerle birlikte yapacağız. Otagarları sektörün üzerinde yük olmaktan çıkarmamız gerekiyor. Herkese iyi haftalar... ■



Turizm taşıtlarında yaş sınırı olmasın, yol belgesi dayatılmasın

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Başkan Yardımcısı, İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı Mehmet Öksüz, turizm sektörünün belkemiği olan turizm taşımacılarının yıllardır kısıtlamalar ve engellemelerle mücadele ettiğini belirterek, “Bu engellerin en başında gelen konu turizm taşıtlarına dünyanın hiçbir ülkesinde olmayan bir uygulama ile yaş sınırı konulması ve yol belgesi dayatılması. Daha önce turizm taşıtlarına 5 yaş olarak uygulanan bu sınırı, verdiğimiz mücadele ile 10 yaş oldu. Ama biz, o zamanda bugünde turizm taşıtlarına yaş sınırının ve yol belgesi şartının olmaması gerektiğini savunuyoruz. Bir an önce bu kararlar alınmalı ve ağır maliyetler yaşayan bu sektör; ülkemize döviz kazandırsın, yaşanan ekonomik sıkıntıların atlatılmasına katkılar sunsun” dedi.

5 Nisan 2022 tarihinde **Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu**’nun katılımıyla düzenlenen 2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı’nı açıklandığı toplantıya katıldığını belirten **Mehmet Öksüz**, “2053 planlarını duymak tabii ki güzel. Ancak öncelikle biz bugünkü sorunlarımıza da odaklanmak istiyoruz. Toplantı sonrasında Sayın Bakan ile bir araya geldik ve en önemli öncelikli konumuz olan turizm



taşıtlarına yaş sınırı ve yol belgesi dayatılmasının kaldırılmasına yönelik talebimizi aktardım. Şu anda turizm taşıtlarına 10 yaş olarak uygulanan bu kuralın dünyanın hiçbir ülkesinde olmadığını ifade ettim. Hatta işin en garip tarafı bu kural ülkemizde başka şehirlerde uygulanmıyor. Başka şehirden gelen 20 yaşında araç İstanbul’a turist getirebiliyor. Biz ise İstanbul içinde 34 plaka ile bunu yapamıyoruz. Üstelik 2020’den beri araçlarımız parklarda yaşlandı. 10 yaşını geçen 1500 dolayında araç bağlanmış durumda. Yeni araç almak bu şartlarda zaten çok kolay değil. Piyasa da yeni araç temini de hemen olmuyor. Bunu Sayın Bakan’a anlattığımda, Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Murat Baştör’e döndü ve ‘Bunu çözelim’ dedi. Bizde bu yaklaşımla mutlu olduk” dedi.

10 yaşın 12 yaşa çekilmesi bir anlam ifade etmiyor

Daha sonra İstanbul Valiliği’nde bir toplantı düzenlendiğini ve bu talebin değerlendirildiğini belirten Mehmet Öksüz, “Sayın Bakanın, ‘tamam, çözelim’ dediği konuya İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürü Sayın Serdar Yücel’in yaklaşımı farklı oldu ve ‘10 yaş sınırını 12 yaşa çıkartalım’ açıklaması oldu. Biz, Sayın Bakan’a ilettiğimiz gibi yaş sınırının olmasını istemiyoruz. Muayeneden geçen her aracın hizmet vermesini talep ediyoruz” dedi.

Cehennem azabı yaşıyoruz

Kurumların, turizm taşımacısına adeta cehennem azabı yaşattığını belirten Mehmet Öksüz, “Bizler büyük bir özveriyle ülkemize gelen turistlerin müze, ören yerleri gibi yerlere tüm ulaşımını sağlıyoruz. Her şey buraya kadar normal. Normal olmayan ise kurumların adeta turizm taşımacılarına 'cehennem azabı' yaşıyor olması. Ülkenin en üst makamı olan Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, turizm taşımacılarına D2 yani, ülke sınırları içerisinde grup taşıması ve arazi taşıma yapabilmelerine olanak sağlayan bir belge veriyor. Sonra o belgeye sahip çıkmıyor. Turizm taşımacıları, ellerinde bakanlık belgesi bulunmasına rağmen belediyelerin yol belgesi dayatmasıyla karşı karşıya kalıyor. Turizm taşımacıları resmen Ulaştırma Bakanlığı, Turizm Bakanlığı ve belediyelerin arasında sıkışıp

kalmış durumda. Turizm otobüslerinin yaş sınırı olmamalı. Bakanlık ve belediye yetkililerine açıkça soruyoruz. Turizm taşımacıları kime bağlıdır... Her türlü belgeyi almasına rağmen araçları 60 gün bağlanan turizm taşımacıları mağdur durumda. Yol belgesi olmayan D2’li araç hiçbir şekilde turist taşıyamıyor. Bin bir türlü eziyet çeken turizm taşımacıları bu belgeyi de alıyor ve sorun tabii ki bitmiyor. Bu sefer Kültür ve Turizm Bakanlığı başka bir prosedür diyerek işleri daha da zora sokuyor. Gün sonunda ise turizm taşımacısı iş yapamaz hale geliyor” dedi.

Turizm taşıtlarında neden yaş sınırı var, biz neden tahdit kapsamında değiliz?

Şehirlerarası otobüslerin 1 yılda yaptığı kilometreyi turizm otobüslerinin yıllarca yapamadığına dikkat çeken Mehmet Öksüz, “Bir şehirlerarası otobüsün ayda yaptığı km’yi turizm taşımacısı 1 yılda yapıyor. Senede 40-50 bin km’yi geçmez. Bunun örneklerini sunabiliriz Peki, o zaman neredeyse hiç kilometre yapmamış bu yepyeni turizm otobüslerinin yaş sınırı neden var ve hangi gerekçeyle bu yaş sınırı 10? Avrupa ülkelerinde dahi 20 yaşında turizm araçları çalışıyor... Servis araçlarına tahdit verilirken turizm araçları neden kapsam dışı bırakıldı, bunu da anlamak mümkün değil” dedi. ■



Mercedes-Benz Türk, Arocs 3240 L ENA 8x2'yi pazara sunuyor

Mercedes-Benz, üstün teknik özelliklere sahip yol aracı Arocs 3240 L ENA 8x2'yi müşterileriyle buluşturuyor. Arocs 3240 L ENA 8x2; sahip olduğu teknik özellikler ile farklı üst yapılar hitap edebilecek bir araç olarak öne çıkıyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü

Alper Kurt, “Pazar ihtiyaçları ve müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda ürünlerimizi sürekli yeniliyoruz. Arocs 3240 L ENA 8x2'yi müşterilerimizle buluşturuyoruz. Sahip olduğu teknik özelliklerle farklı üst yapılar uygun olan Arocs 3240 L ENA 8x2 ile nakliye sektöründe hizmet veren filo müşterilerinin ve bireysel kullanıcıların ilk

tercihi olmayı hedefliyoruz” dedi.

Arka aks hava süspansiyonu özelliğine sahip olan Yeni Arocs 3240 L ENA 8x2, 2+2 aks düzeninde ve 10 tekerlekli olarak müşterilerin beğenisine sunuluyor. 9 ton taşıma kapasitesine sahip olan ilave arka aksta kullanılan lastik ve jantlar aracın dayanıklılığını öne çıkaracak. ■



Türkiye’de üretilen;

Mercedes-Benz Tourrider ilk büyük siparişini aldı

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası’nda üretilip Kuzey Amerika’ya ihraç edilen Yeni Tourrider’in prömiyeri, United Motorcoach Association (UMA) ’ın Long Beach Kaliforniya’da düzenlediği Motorcoach Expo’da gerçekleşti. Ziyaretçilerin yoğun ilgisi ile karşılaşan Yeni Tourrider, fuarda büyük çaplı ilk siparişini de alarak önemli

bir başarıya imza attı. Boston merkezli A Yankee Line, Tourrider için büyük çaplı sipariş veren ilk firma oldu.

Yeni Mercedes-Benz Tourrider; Aktif Fren Asistanı (ABA 5), Yan Görüş Asistanı, Dikkat Asistanı, Şerit Takip Asistanı, Hız Kontrolü ve daha fazlasını içeren bir dizi yeni teknoloji güvenlik sistemi ile donatıldı. ■



Anadolu Isuzu’dan

Hırvatistan’a 12 adet Kendo/Interliner otobüs ihracatı

Anadolu Isuzu, Doğu Avrupa’nın önemli pazarlarından Hırvatistan’a 12 adet Kendo/Interliner otobüsün teslimatını gerçekleştirdi.

Anadolu Isuzu, Doğu Avrupa bölgesinin önde gelen pazarlarından Hırvatistan’a 12 adet Kendo/Interliner otobüsün teslimatını gerçekleştirdi. Yaklaşık 20 yıldır Hırvatistan’da aktif faaliyetlerini sürdüren Anadolu Isuzu’nun bugüne kadar bu ülkeye ihraç ettiği araç sayısı 250’ye ulaştı. Anadolu Isuzu’nun teslimatını gerçekleştirdiği otobüsler özellikle turizm taşımacılığı alanında güçlü bir pazar konumunda olan Hırvatistan’ın farklı şehirlerinde toplu taşıma ve şehir içi ulaşım alanında kullanılacak.

Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu: “Anadolu Isuzu olarak 2022 yılına ilişkin şirket hedeflerimiz doğrultusunda yurt dışında yeni pazarlara açılırken mevcut pazarlardaki varlığımızı da güçlendirmeye devam ediyoruz.

Şekerpınar’daki tesislerimizde, modern kentlerin en güncel talep ve ihtiyaçlarını dikkate alarak geliştirip ürettiğimiz Kendo/Interliner modelimiz özellikle Avrupa pazarlarında büyük bir ilgi görüyor. Üstün özellikleri ve özgün, yenilikçi aerodinamik tasarımıyla bugüne kadar yurt içinde ve yurt dışında birçok prestijli ödüle layık görülen Kendo/Interliner ürün ailemizin ihracat rakamlarını daha da yükseltmeye devam edeceğiz.” ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Güç kimde?

Sektörün meslek erbapları için, “şoför koltuğuna bir kez poposu değen, kolay kolay bu meslekten uzaklaşamaz” denir.

Bir kaptan, sadece onun dikkat ve tecrübesine emanet edilmiş yolcuları taşımaz. Hem onlar hem de ailelerine karşı taşıdığı sorumluluğun yanı sıra işini layıkıyla yapmanın gururunu da birlikte taşır.

Pek çok yörede insanlar, anne, baba, eş ya da çocuğunu, sağ salım ulaştırması ve teslim etmesi için otobüs kaptanına özellikle ricada bulunur. Yine değerli eşyalarını otobüs ile gönderen insanlar şoföre güvenir ve teslim ederler.

Çok değer verdiğim büyüklerimden biri “İnsanlar, otobüs şoförüne, canını, malını, namusunu teslim edebilmeli” derdi. Genetiği böyle gelişen bir sektörün çekirdeğinde, bu güvenin halâ var olduğunu biliyorum.

1963 yılında kendine emanet edilen delikanlıyı, Galatasaray Lisesine kadar götürüp kaydını yaptıran ve ebeveyni gibi sahip çıkan Varan Turizm’in kurucusu rahmetli Hüseyin Nevzat Pekuysal’ın davranışını anlatan hikâye internette pek popüler oldu.

Ben de uzun zamandır yazma dışında bir görevim olmasa bile sektöre olan ilgimi sonlandıramıyorum. Bugün hâlâ yoldaki araçların yolcularını saymaya çalışıyorum. Yolda kalmış bir otobüs görmek canımı sıkıyor. Yolda kalan veya kaza yapan otobüsün markasından çok, işletmeci logosu çok daha ön planda olduğu için ilgili-ilsiz herkes, “Aa, xxx firmasının otobüsü yolda kalmış veya kaza yapmış” deniyor.

Otobüsün yolda kalması üretici ve işletmeciler için kabul edilemez bir durumdur. Çünkü üretici ve işletmecilerin en önem verdiği ilk iki ana unsur konfor ve güvenlidir. Yolda kalan bir otobüs hem üretici hem de kullanıcı için bu iki imajı da yerle bir eder. Bu yüzden kaza yapan araçların logoları kapatılmaya çalışılır. Yolda kalmak her zaman sıkıntı yaratır. Bu durum, yolcu, gönderici ve karşılayan için geçerlidir. Peki, yolda kalan araçlar eskidiği, yenilenemediği için mi sorun çıkartıyor?

Otobüs firmalarının araç güncelleme periyodları ile ilgili eleştirilerde bulundum geçmişte. Hâlâ iddiam odur ki, 1-2 yılda otobüs eskimez. Faydalı kullanımlı sürecinin, en az beş yıl olması gerektiğini iddia ettim. Geçmişte bir ar 18 aya kadar düşen bir araç yenileme furıyası vardı ki, çok anlam-sızdı ve yıkıcı bir durum oluşturdu. Ne acıdır ki, bazı yazıhaneci ve ayakçılar, otobüsün marka ve modelini kullanarak avantaj sağlamaya çalışırlardı. Otobüsçüye zarar veren davranışlardan bir tanesi de budur.

Bir otobüsçünün peşin araç almasını beklemek hayalcilik olur. Otobüsçü kullandığı aracını peşinat olarak sayar, üzerine borçlanır ve çalışarak bunu ödemeye çalışır. Gündemde kalabilmek, aracının güncelliğini yitirmesini önlemek için böyle yapmak zorundadır ve bu yüzden de her zaman borçludur.

Ekonomik verilerin, kazanç ve maliyet dengesinin olumsuz değiştiği son zamanlarda, politika faizi ile gerçek piyasa faizinin farklı olması, ayrıca kurların azması da fiyatları tırmadırdı, makas otobüsçü aleyhine açıldı. Bu sebepten bireysel otobüsçülerin neredeyse hiç kalmadığına inanıyorum. Bunun yerine firmalar ön plana çıktı, bireysel-ler de maraba durumuna düştü.

Eğer yolda kalan otobüsler firmaların ise bu bir ayıp, maraba durumuna düşen otobüsçünün ise daha vahim. Güncelleme yapılamıyorsa bile, bakım ve onarımından asla imtina edilmemesi gereklidir.

Havada arızalanan bir uçak için sonuçların ne olacağını herkes bilir. Ölümle sonuçlanması kaçınılmaz bu durum, yolda kalan otobüs için daha farklı değildir. Can kaybı olmasa bile büyük bir imaj ve prestij kaybı olur. Otobüsçü her zaman diri, aktif ve zinde; otobüsler de her zaman bakımlı, verimli ve güncel olarak kalmak zorundadır.

Tip, renk ve logo olarak üniform bir hale gelen filoların dış görünüşleri kadar içlerine de önem vermesi gerektiğine inanıyorum. Güvenlik, imajdan önemlidir. Geçen sayıda yazdığım gibi her ne sebeple olursa olsun motoru ve şanzımanı dağıtmamaya dikkat etmek lazımdır.

Türkiye’deki otobüs meslek örgütlerinin farkında olması gereken bir şey, toplam sermaye, işgücü, üretilen katma değer ve sarf malzemesi olarak bir araya gelindiğinde Türkiye’nin en büyük holdinglerini sollayacak kadar büyük olduğudur. Buna tedarikçiler ve yan kollarını dâhil etmiyorum bile. Bunun farkına varılsa, her şey değişecek. Farkındalığı yaratacak olanlar tüm kalıpları kırabilir.

Son olarak, “Muhtaç olduğun kudret damarlarındaki asil kanda mevcuttur” demiş Atam, gençliğe. Bu ifadeyi alanımıza uyarırsak, şimdi (muhtaç hale düşmemek için) sahip olunan gücün farkına varılıp, silkinip sektörün kendine gelme zamanı... Unutmayalım ki “Zamanın ruhunu” yakalamak ve hatta kaçırmamak önemlidir... ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 11 • Sayı: 395 • 11 Nisan 2022

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editor

Korkut AKIN

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikal 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

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Halkın Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türü telif hakkı: **Piyot**

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama’ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**

OSD Başkanlığına Cengiz Eroldu seçildi

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 47'nci Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Genel Kurul'da 2018 yılından bu yana derneğin yönetim kurulu başkanlığını başarı ile yürüten **Haydar Yenigün** görevini Cengiz Eroldu'ya devretti. **Yenigün**, “Üretmek ve geliştirerek büyümeye inanan biri olarak; görevi devraldığım tarihten bu yana sanayimizin küresel rekabetçiliğini geliştirmek amacıyla ihtiyaçları belirlemek ve çözüm önerileri geliştirmek, ekosistemin topyekun gelişimini sağlamak, küresel otomotivin içinden geçtiği dönüşümün önemli bir parçası olmak en önemli hedeflerimiz

oldu. Bu bir bayrak yarışı. Derneğimizin Cengiz Eroldu başkanlığında yenilenen vizyonumuz doğrultusunda güzel çalışmalara imza atacağına inanıyorum” dedi.

OSD'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı'na gelen Cengiz Eroldu ise “Bu görevi büyük bir sorumluluk bilinciyle yürüten Haydar Bey'e teşekkürlerimi sunuyorum. OSD'deki yeni görevimde, tüm OSD üyelerimizin katkılarıyla süregelen çalışmaların başarı ile devam etmesinin yanı sıra yeni yaklaşımlar ile Türk otomotiv sanayisini daha iyi noktalara taşımak hedefi ile yolumuza devam edeceğiz” diye konuştu. ■



2022 Olağan Genel Kurul toplantısında Haydar Yenigün OSD'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Cengiz Eroldu'ya devretti. OSD'nin yeni döneminde Başkan Vekili Süer Sülün, Başkan Yardımcıları Münür Yavuz, Erdoğan Şahin ve Aykut Özuner oldu.

OSD Başarı Ödülleri sahiplerini buldu

1990'lı yıllardan bu yana düzenlenen ve geleneksel hale gelen OSD Başarı Ödülleri'nin sahipleri açıklandı. 2021 yılı performansları sonucunda sahipleri belirlenen OSD Başarı Ödülleri'nde, OSD üyeleri arasında tutar bazında en yüksek ihracatı gerçekleştiren üç üye ve yıllık bazda ihracatını tutar bazında yüzdesel olarak en fazla artıran bir üye İhracat Başarı Ödülü almaya hak kazandı.

2021 yılında en fazla patent tescili yapan 3 OSD üyesi “Teknoloji Başarı Ödülü” almaya hak kazanırken, ilk kez 2019 yılında takdim edilmeye başlanan, bağımsız bir jürinin değerlendirmesi sonucunda belirlenen Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi

alanında ise bir OSD üyesi ödüle layık bulundu.

OSD Üyeleri'nin kalite anlayışı, teslimat güvenilirliği, teknoloji geliştirmedeki yetkinliği ve rekabetçilik kriterleri çerçevesindeki değerlendirmeleri ile belirlenen “Başarı Ödülleri”, “Teknoloji ve Yenileşme” ile “Sürdürülebilirliğe Katkı Ödülü” kategorilerinde ödül alan tedarik sanayi firmaları da belirlendi.

İhracat Başarı Ödülü Almaya Hak Kazanan Firmalar:

2021 yılında değer olarak en fazla ihracat yapan üç OSD üyesi;

1. Ford Otomotiv Sanayii AŞ (5,9 Milyar Dolar İhracat)
2. Toyota Otomotiv San. Türkiye AŞ (3,9 Milyar Dolar İhracat)
3. Oyak Renault Otomobil Fabrikaları AŞ (2,8 Milyar Dolar İhracat)

2021 yılında ihracatını değer bazında en fazla artıran OSD üyesi:

- Anadolu Isuzu Otomotiv Sanayi ve Ticaret AŞ (%148 artış)

Teknoloji Başarı Ödülü Almaya Hak Kazanan Firmalar:

1. Ford Otomotiv San. AŞ (147 patent tescili)
2. Tofaş Türk Otomobil Fabrikası AŞ (56 patent tescili)
3. Türk Traktör ve Ziraat Makineleri AŞ (47 patent tescili)

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi Ödülü Almaya Hak Kazanan Firma:

- Mercedes-Benz Türk - “EML'miz Geleceğin Yıldızı” Projesi

Tedarik Sanayi Ödülü Almaya Hak Kazanan Firmalar:

- Olgun Çelik San. ve Tic. AŞ
- Coşkunöz Metal Form San. ve Tic. A.Ş. Turna Ahşap İnş. San. Tic. Ltd.

Teknoloji ve İyileşme Ödülü

- Adastec Teknoloji AŞ “L4 Otonom Otobüs Yazılım Geliştirme” çalışmaları ile.

Sürdürülebilirliğe Katkı Ödülü Almaya Hak Kazanan Firmalar:

- CMS Jant ve Makina San. AŞ “Erişilebilir ve Temiz Enerji” ve “Nitelikli Eğitim” kapsamındaki projeleri,
- Seçil Kauçuk San. ve Tic. AŞ “Erişilebilir ve Temiz Enerji” kapsamındaki projesi ile. ■



Hasmer Otomotiv'den Keskin Kartal Uluslararası Nakliyat'a 20 Mercedes-Benz Actros

Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv, Keskin Kartal Uluslararası Nakliyat ve Ulu Uluslararası Nakliyat firmalarına 10'ar adet olmak üzere toplamda 20 adet 1851 LS'yi düzenlenen törenle teslim etti.

Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere uluslararası nakliye alanında, soğuk zincir yaş meyve sebze taşımacılığı, tıbbi ilaç taşımacılığı ve kargo taşımacılığında hizmet veren Bolu merkezli Keskin Kartal Uluslararası Nakliyat ve Ulu

Uluslararası Nakliyat firmaları ile Mercedes-Benz Türk arasındaki işbirliği 20 adetlik teslimatla güçlenerek devam ediyor.

Araçların teslimat törenine; Keskin Kartal Uluslararası Nakliyat sahibi Sedat Keskin ve Ulu Uluslararası Nakliyat firma sahibi Necati Özmen katıldı. Törende Hasmer Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Burak Ödül ve Kamyon Satış Danışmanı Gürkan Zeki tarafından Sedat Keskin ve Necati Özmen'e plaketteki sunuldu. ■



Sarp Intermodal 20 Ford Trucks aldı

Türkiye'de intermodal taşımacılık hizmeti vermek amacıyla kurulan ilk şirket olan Sarp Intermodal, karayolunu Ro-Ro ve demiryolu hatlarıyla entegre kullanarak birçok sektör ve farklı yük türleri için taşımacılık hizmeti sağlıyor. Küresel çapta bir intermodal şirketi olma hedefiyle önemli yatırımlar ve atılımlar yapan Sarp Intermodal, F-MAX araçlarını hem yurt içinde hem de

başta Almanya, İtalya, Fransa, Belçika, Avusturya, Macaristan olmak üzere tüm Avrupa operasyonlarında kullanacak.

28 Mart 2022'de Rahmi Koç Müzesi'nde düzenlenen 20 adet '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY)' ödüllü Ford Trucks F-MAX araç teslimat töreninde Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay ve Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören hazır bulundular. ■

TREDER hizmetlerini yeni ofisinde sürdürecektir

Treyler sektörünün tek temsilcisi TREDER, dernek merkezi olarak kullanacağı yeni ofisine taşındı. Yeni ofisin açılışı için özel bir tören düzenlendi. Törene TREDER Başkanı Yalçın Şentürk ile TREDER Eski Başkanları Recep Serin ve Kaan Saltık da katıldı. TAİD Eski Başkanı İlhami Eksin ile TREDER üyeleri de törende hazır bulundu.

TREDER'in satın aldığı Kurt-

köy'deki yeni ofisin açılışı 30 Mart'ta yapıldı. Ofisin hizmet vermeye başlaması nedeniyle özel bir tören düzenlendi. TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, “TREDER ailesi olarak yeni ofisi satın almamız için üyelerimiz büyük özveri gösterdiler ve yaptıkları bağışlarla önemli katkı sağladılar. Meslektaşlarıma, gösterdikleri özveri ve verdikleri destekten dolayı teşekkür etmek istiyorum” dedi. ■



MAKİMSAN filosunu 125 adet MAN TGS ile büyütüyor

30 adet MAN TGS 18.470 BL SA GA TM çekici ve 14 adet MAN TGS 41.430 8x4 BB CH kamyonundan oluşan ilk parti araç törenle firmaya teslim edildi.

Dünyanın en ileri mühendislik ve inşaat firmaları arasında yer alma hedefiyle çalışan MAKİMSAN, yeni araç yatırımı kapsamında filosuna 2022 yılı içerisinde 125 adet MAN kamyon ve çekici daha katıyor. MAKİMSAN 2020 yılında 40 adet, 2021 yılında ise 75 adet MAN kamyon ve çekici alımı gerçekleştirdi. Firma; böylece son 3 yılda satın aldığı 240 adet MAN ile markaya duyduğu güveni ortaya koydu.

Ağır ticari araç sektöründe işletmelerin güvenilir çözüm ortağı MAN, araç teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. MAN'ın teslimat yaptığı son firma ise, yarım asrı aşan köklü geçmişi ile sektörünün güçlü firması MAKİMSAN oldu. 1969 yılında asfalt emülsiyonunu üretmek ve kullanımını yaygınlaştırmak amacıyla kurulan MAKİMSAN; kısa sürede faaliyet alanlarına sathi kaplama,

asfalt yapımı, havaalanı pist yapımı, asfalt betonu, yol ve alt yapı sistemlerini ekleyerek, Türkiye'nin alanında lider firmalarından biri oldu.

MAKİMSAN son 3 yılda filosuna 240 adet MAN kattı

2020 yılında 40 adet, 2021 yılında 75 adet MAN kamyon ve çekici satın alan firma, böylece son alımlarla birlikte 3 yılda filosuna 240 adet MAN kamyon ve çekici katmış oldu. Firma, yeni araçlarını düzenlenen törenle teslim aldı. Teslimat töre-

nine MAKİMSAN Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Kürşat Dikçi, İcra Kurulu Üyesi Halit Kıratlı ve MAKİMSAN Satın alma Müdürü Melih Şan ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Ankara Şube Kamyon Satış Müdürü Tayfun Kazazoğlu katıldı.

“MAN araçları, başarıya giden yolda gücümüze güç katıyor”

MAN ile araç filolarını büyütme devam ettiklerini vurgulayan MAKİMSAN Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Kürşat

Dikçi, “Uluslararası bir taahhüt firması olarak, bugün ülkemizin yanı sıra Azerbaycan, Özbekistan, Kazakistan, Yemen, Romanya, Rusya ve Afganistan gibi ülkelerde de başarıyla faaliyetlerimiz sürdürüyoruz. Hedefimiz; sahip olduğumuz bilgi, tecrübe, istek ve girişimcilik vizyonumuz ile dünya genelinde hizmet veren en ileri mühendislik ve inşaat firmaları arasında yerimizi almak. Bugüne kadar yurt içinde ve yurt dışında yaptığımız başarılı işlerle bu yolda emin adımlarla ilerliyoruz. MAN araçlarını da başarıya giden bu yolda, gücümüze güç katan güvenilir çözüm ortağı olarak görüyoruz. MAN'ın hem araç hem de hizmet kalitesine güveniyoruz” dedi.

“Yaşam boyu maliyet avantajı sağlayacak çözümler sunuyoruz”

MAN Ankara Şube Kamyon Satış Müdürü Tayfun Kazazoğlu ise; MAN araçlarının geçen yılın ardından bu yılda da birçok sektörün gözdesi olmaya devam ettiğini belirterek, “MAN olarak, müşterilerimize sadece araç satmıyor, aynı zamanda yaşam boyu maliyet avantajları sağlayacak çözümler de sunuyoruz. Çünkü onları, müşterinin ötesinde, yaşam boyu iş ortağı olarak görüyoruz. Bu anlayışımız doğrultusunda aracın ilk satış ve finansman aşamasından, satış sonrası hizmetlere kadar tüm süreçlerde daima 7/24 yanlarında oluyoruz” diye konuştu. ■



Mescier Demir Çelik'in, MAN araç sayısı 25 oldu

Türkiye demir çelik endüstrisinin güçlü firmalarından Mescier Demir Çelik, 2022 yılı araç yatırımlarına yine MAN ile devam etti; 15 adet MAN TGS 18.470 BL SA GA TM çekiciyi filosuna kattı. Firma, böylece son iki yıldaki alımları ile filosundaki MAN araç sayısını 25'e çıkardı. MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ Kamyon Satış Uzmanı Çağrı Eke'nin ev sahipliğinde düzenlenen törenle araçlar Mescier Demir Çelik Lojistik

Müdürü Mehmet Demirdövenler'e teslim edildi.

Geçen yıl filosuna kattığı 10 adet MAN çekicinin performansından memnun kalan firma, 2022 yılı araç yatırımlarında da yine MAN'ı tercih etti. Mescier Demir Çelik, bu doğrultuda filosuna 15 adet daha MAN TGS 18.470 BL SA GA TM çekici kattı. Firma, böylece son iki yıldaki alımları ile birlikte filosundaki MAN marka araç sayısını 25'e çıkardı. ■



Kayra Uluslararası Nakliyat 10 yeni Volvo FH 500 çekici aldı

Müşterilerinin çözüm ortağı olma hedefiyle faaliyet gösteren Volvo Trucks'ın; yakıt verimliliği, gücü ve sağlamlığı ile öne çıkan araçlarıyla; Kayra Uluslararası Nakliyat, 10 adet yeni Volvo FH 500 çekici ile filosundaki Volvo Trucks markalı araçların sayısını 36 adede, toplam filosunu ise 91 adede çıkarttı.

Teslimat töreninde; Kayra Uluslararası Nakliyat Genel Müdürü Ruhan Ekin ile Volvo Trucks Ülke Satış Müdürü Utku Uzun, Volvo Trucks Ülke SSH Müdürü Tolunay Kartaloğlu, Volvo Trucks Saha Satış Müdürü Turgay Demirebilek ve VFS Finansman AŞ (Volvo Finans) Bölge Satış Müdürü Tuncay Alev hazır bulundu. ■

Intermax Logistics filosunu yeni Volvo FH 500 ile güçlendirdi

Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında entegre lojistik hizmetleri sunan Intermax Logistics, filosunu yeni Volvo FH 500 model çekici yatırımıyla genişletti.

Teslimat töreninde; Intermax Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Çelikel ile Volvo Trucks Saha Satış Müdürü Erkan Şenyurt ve VFS Finansman A.Ş. (Volvo Finans) Bölge Satış Müdürü Tuncay Alev hazır bulundu.

Intermax Logistics Yönetim Kurulu

Başkanı Savaş Çelikel, VFS Finansman A.Ş.'nin (Volvo Finans) finansman desteğiyle satın aldıkları yeni Volvo FH 500 çekici yatırımlarıyla ilgili şunları dile getirdi; “Artan taşıma hacmimiz doğrultusunda yatırımlarımıza hız verdik. Bu yatırımlarla daha fazla müşteriye, daha yüksek kalitede hizmet sunmak istiyoruz. Filomuza eklenen yeni Volvo çekicilerle operasyonel esnekliğimizi daha da artırmayı hedefliyoruz. Yeni Volvo FH 500 model çekicilerin düşük emisyon değerleri sayesinde, karbon salınımını da önemli miktarda azaltmış olacağız. Aynı zamanda, araçların teknolojik alt yapısı ve güvenlik donanımları saye-



sinde sürücü arkadaşlarımız daha güvenli ve konforlu yol alacaklar.” Çelikel, 2022 için belirledikleri büyüme hedefle-

rine ulaşmak için çalıştıklarını ve yeni araç yatırımlarına devam edeceklerini de sözlerine ekledi. ■

IVECO, ABC Lojistik'e 100 adet S WAY teslim etti

1992 yılından beri lojistik alanında hizmet veren Kayseri merkezli ABC Lojistik filosuna 100 adet S WAY çekici ekledi. Araçların satışı IVECO yetkili satıcı Gülsoylar Otomotiv tarafından gerçekleştirildi.

Çırağan Sarayında, 30 Mart 2022 tarihinde düzenlenen teslimat törenine ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Ergun Bilen**, IVECO Genel Müdürü **Hakkı Işınak**, IVECO Genel Müdür Yardımcısı **Tansu Giz**, IVECO Müşteri ve Ürün Destek Müdürü **Mustafa Er**, IVECO Ağır Vasıta Satış Müdürü **Murat Uçaklı**, IVECO Ağır Vasıta İş Geliştirme Müdürü **Tayfun Fıçı**, Ağır Vasıta Bölge Satış Müdürü **Murat Aydoğan**, Gülsoylar IVECO Satış Yöneticisi **Candan Gülsoy**, IVECO İletişim Yöneticisi **Tülay Güler** katıldı.

ABC Lojistik, 100 adet IVECO S WAY aldı. Filosunda toplam 425 adet çekici ve 600 adet treyler bulunan ABC Lojistik, Kayseri'de, 5 bin m² kapalı, 30 bin m² açık alan üzerine kurulu alanda operasyonlarını yürütüyor. 2021 yılında da 10 adetlik S WAY satın alan, ABC Lojistik araçlarla ilgili memnuniyetinden dolayı tekrar S WAY'i seçmeye karar verdi ve 2022'de de 100 adetlik alım gerçekleştirdi.

Yılın ilk büyük filo teslimatı

IVECO Genel Müdürü Hakkı Işınak, "Bugün, IVECO için çok değerli ve önemli bir gün. ABC Lojistik'in 100 adet IVECO S-WAY tercihi bizim için bugünü daha günlük güneşlik hale getirdi. Bu yılın ilk büyük filo teslimatını yapıyoruz, devamının geleceğine de inanıyoruz. Pandemi hala devam ediyor. Yansımaları lojistik sektörüne çok daha farklı oldu. Özellikle lojistik alanı son iki yıldır büyüme trendinde. 2019 yılında ciddi bir diyet verdik, perhizdeydik. Ama 2020 yılı 3,5 ton üzeri yüzde 92 artış gösterdi. Bu yüzde 92 artış tam da pandeminin yaşandığı bir süreçte oldu. Tabii ki, eve kapanmalar ve e-ticaret hacminin artması etken oldu. Bu da ne kadar krizler olursa olsun, lojistik sektörü büyümeye devam ediyor. Bugün eczanede bulunan ilaç, konfeksiyondaki kıyafet, marketteki yiyecekler lojistik ile taşınıyor. Lojistik alanı olmasa hayat dururdu. Lojistik kontak kapatsa, tüm dünyada kaos yaşanır. Nakliyeciler dostlarımıza teşekkür ediyoruz. Kriz demeden



tekerlekleri sürekli döndürdüler. Tekerlerin dönmesinde satış sonrası hizmetlerin önemi çok daha artıyor. ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ergun Bilen'e, IVECO'yu tercih ettiği için teşekkür ediyorum. Buradaki işbirliği müşteri marka ilişkisinden çok dost ilişkisidir. Ticaretimizde kalite her zaman öne çıkar" dedi.

Her zaman müşterinin yanında

2022 yılına yönelik açıklamalarda bulunan **Hakkı Işınak**, "Çip sorunundan dolayı bulunabilirlik seviyesinin en üst düzeye çıktığı noktadayız. Bundan sonra düşüşe geçeceğine inanıyorum. Çünkü pazara baktığınızda ilk iki ay 2021'in ilk iki ayına göre çok küçük bir oranda, yüzde 4 düşüş gösterdi. Bu düşüş tamamen bununla ilgili. İş var görünüyor. Burada önemli olan tedarik zincirinin kırılmaması. Biz, marka olarak her zaman müşterilerimizin yanındayız. Pandemi olmasaydı da bu pazarda büyüme olacaktı. Avrupa'da da talep artışı var. Orada da bulunabilirlik sorunu var. Ama bu işin sonuna geldik" dedi.

50 adet daha çekici almayı planlıyoruz

ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Bilen, şirketle ilgili bilgiler verdi: "1992 yılında kurulduk. 1995 yılında C2 belgemizi aldık. Şu anda 450 çekici, 600'den fazla treylerimiz var. Treyler sayımızı 1000 adede çıkartma hedefimiz var. Gerçekten IVECO'nun insan ilişkileri çok iyi. Kendilerine çok çok teşekkür ediyorum. Iveco markasının sunduğu



Tören sonunda IVECO Genel Müdürü Hakkı Işınak ve Ağır Vasıta Satış Müdürü Murat Uçaklı tarafından ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Bilen'e bir plaket sunuldu.

yüksek teknolojiyle donatılmış araçların filomuza değer katacağına ve kusursuz hizmet kalitemizi yükselteceğine inanıyoruz. Önümüzdeki dönemde de ihtiyaçlarımız doğrultusunda filo yatırımlarımızı sürdürmeyi planlıyoruz. "Bizim 150 araç alma hedefimiz vardı, ama çip temininde yaşanan krizden dolayı 100 adet alabildik. Bu yıl 50 adet daha çekici almayı hedefliyoruz" dedi. ■



Renault Trucks C EVO serisinin ilk sahibi Işıklar Group oldu

Işıklar Group bünyesinde hizmet veren Antaş Proje, yeni Renault Trucks C EVO serisinin Türkiye'deki ilk sahibi oluyor.

Işıklar Group, aile üyesi Antaş Proje Taşımacılığı'nın ağır nakliye ve proje taşımacılığı operasyonları için on adet Renault Trucks yeni C EVO 520 6x4 alımı ile filosunu güçlendirdi. Son altı yıldır düzenli olarak Renault Trucks C çekicileri kullanan Işıklar, C EVO serisi ile yine yenilikleri takip ediyor.

Ağır yük ve proje taşımacılığı faaliyetlerini sürdüren **Işıklar Group'un Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Işık**, yeni alımlarıyla ilgili olarak; "Her lojistik hizmetinin zorlukları vardır ama bizim

yükümüz ağır. Sıra dışı yüklerin lojistiğini gerçekleştirmek, süreçleri de sıra dışı hale getiriyor. Uzun zamandır Renault Trucks C serisi çekicilerin dayanıklılığı kadar yakıt tasarrufu ve sürücü konforundan memnunuz ancak EVO serisi daha da fark yaratacak" dedi.

Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalioglu; "Renault Trucks yeni C EVO serisi 6x4 çekicilerimiz, 100 tona kadar ağır taşımacılık alanında faaliyet gösteren müşterilerimizin yükünü hafifletiyor. 520 beygir gücündeki bu çekicilerimiz, ağır taşımacılık projelerinin her türlü yol ve arazi şartlarındaki tüm ihtiyaçlarını karşılayacak donanım ve özelliklere sahip. Ekstra dayanıklılık ve güvenlik sağlayan, güçlü bir şasisi bulunuyor." ■





Yollardaki teknoloji, **tecrübeyle sabit.**

Sektörde öncü olmak, sektöre kulak vermekle mümkün. Mercedes-Benz Otobüs ailesi yeni teknolojileriyle yine yollardaki güveni konforla taşımak için yola çıktı.

#YollardakiTeknoloji #TecrübeyleSabit



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs



www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz
The standard for buses.

