

Otokar 12 tonluk ATLAS 3D ile lojistik ve uzun yol tarafına adım attı



(soldan): Otokar Genel Müdür Yardımcısı **Basri Akgül**, Tüm Ticari Araçlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Kerem Erman**, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü **Murat Tokatlı**

23'de

Uluslararası Nakliyeciler Derneği Başkanı Çetin Nuhoglu:

Çok başarılıyız, yurtdışı lojistik pazarından pay almalıyız!



22'de

TEB ARVAL Genel Müdür Yardımcısı Furkan Karaman;

Müşterilerimize maliyet ve zaman avantajı sağlamayı hedefliyoruz



20'de

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

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Ramazan Bayramınızı Kutlarız.

1 MAYIS

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 11 • Sayı: 396 • 29 Nisan 2022 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Otobüslerde karşılıklı seferlerin doluluğu belirleyici

TEK AYAKLI SEFER DÖNEMİ BİTTİ



■ Özellikle uzak mesafeli hatlara yönelik hizmet veren otobüs firma sahipleri, eskiden 20-30 yolcu ile gidiş seferinin yapılabildiğini, dönüş seferinin hesaplamasının ise çok planlı şekilde yapılmadığını çünkü tek ayaklı seferin bile maliyeti ancak karşılayabildiğini belirtiyor.

2022 yılı ile birlikte, artan maliyetlerle gidiş ve dönüş seferlerindeki dolulukların dikkate alınması gerektiğini belirten firma sahipleri, gidiş ve dönüşte en az 60 yolcunun olması halinde maliyetin karşılanabileceğini, tek ayaklı sefer döneminin bittiğini vurguluyorlar.

Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkte: Akaryakıt maliyetlerindeki hızlı yükseliş sektörün çalışma biçimini de değiştirdi. Tek ayaklı sefer yapma dönemi bitti. Bu şartlarda maliyetleri kurtarmak mümkün değil. Yüzde 50'lik doluluk sağlanıp ta karşılıklı seferde maliyet karşılanmıyorsa bu ticaret yanlıştır. ■ 4'te

Malatya Medine Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Keskin: İstanbul-Malatya arasında bilet fiyatlarımız 400 TL civarında. 30 yolcu gidişte, 30 yolcu da gelişte olursa maliyetleri ancak karşılayabiliyoruz. Eskiden 20 yolcu ile gitse, 20 yolcu ile gelse zarar etmiyorduk. Şimdi 60 kişinin altına düştüğünde zarar ediyorsunuz. ■ 8'de

Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Burak Nur: Artan maliyetler bilet fiyatlarını da yükseltti. Şu an İstanbul-Cizre bilet fiyatı 500 TL. Tam dolu gitse, gelse araç maliyetinizi karşılıyor. Bu durumda kâr edebilmemiz için bilet fiyatımızın 750 TL olması gerekiyor. Biz maliyetleri yönetme adına seferleri yeniden düzenledik ve dolulukları arttırmaya yönelik çalışmalar yapıyoruz. ■ 10'da

Beydağı Turizm'in 10 Travego 16 2+1 yatırımı



4'te

Özlem Cizre Nuh 4 Travego 16 2+1 aldı Filosunu güçlendirdi



10'da

Malatya Medine Turizm 5 Travego siparişinin ilk 4'ünü aldı



8'de

Kıraç Turizm Genel Müdürü Havva Kıraç:

Antalyalı turizm taşımacılarının yüzünü Avrupa pazarı güldürecek



Havva Kıraç

16'da

Özköprü Turizm ve Malitur Grup 5 Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD aldı



14'te



Mercedes-Benz Türk

24'te

Yeni AROCS çift çekir çekicileri ile proje taşımacılığının standardını yükseltiyor

Pegas'a 20 adet Tourismo 15



19'da



12'de

CSM Lojistik, 6 Renault Trucks Evo Serisi aldı



25'te



Dr. Zeki Dönmez

Bilet ücretleri ve ücret tarifeleri

7'de



Mustafa Yıldırım

Yolcu sayısında yüzde 50 düşüş var

21'de



Hasan Kurnaz

2'de



Cumhur Aral

İyi Bayramlar?

24'te

Tokgöz Beton, 4 MAN aldı, 5 sipariş verdi



25'te

SCSLOG Lojistik, 8 MAN aldı, 8 Man daha hedefliyor



25'te

**Hasan Kurnaz**Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu Genel Başkan
Yardımcısı

Sektörümüzün yüzünün güldüğü dönemlerdir bayramlar. Her sektör çalışanı bayramı bayram gibi yaşamayı umutla bekler. Pandemi sürecinde bayramı bayram gibi yaşayamadı sektörümüz. Tam pandemi sürecini atlatıyoruz, bu yıl sezonu da Ramazan Bayramı coşkusuyla açarız beklentisi içine girmişken yaşanan ekonomik olumsuzluklar sektörümüzü derinden etkiliyor. Öyle görünüyor ki, bayram, bayram tadında geçmeyecek. Şu an yolcu talebi beklentilerin çok altında. Bunda bayram tatilinin 9 günü uzamamasının da etkisi var, ama temel neden ekonomik koşullar.

Ek taşıt kaydı

Alım gücünün düşmesi ile vatandaşlar seyahatlerini ya yapmaktan vazgeçtiler ya da daha uzun bir tatil sürecinde değerlendirmeyi bekliyorlar. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, geçmiş bayram dönemlerinde olduğu gibi D1 ve B1 belgelerinde D2 ve B2 belgelerindeki taşıtları kullanma izni verdi. Ancak yolcu düşüklüğü nedeniyle ek taşıt talebi de ancak yüzde 15-20 civarında olabilir.

Okulların tatiliyle hareketlilik artar

Bayramdan sonra da hareketliliğin yine çok yüksek seviyeye geleceğini de düşünmüyorum. Okullar kapandıktan sonra hareketlilik bir ölçüde artar, bunun en büyük nedeninin de özel otomobille seyahat edenlerin otobüse yöneleceği düşüncesi. Çünkü otomobille yapılan seyahatler 4 kişinin altındaysa, artan yakıt fiyatları ile çok ağır maliyetler getiriyor. Otobüse talep biraz daha artabilir, ama yolcu talebi yine de eski yıllardaki gibimi olur? Ben beklemiyorum. Bu bayram değil ama Kurban Bayramı daha hareketli olur.

Bu arada, vurgulanması gereken en önemli konu; otobüsçünün artık tek ayaklı seferlerde kazanç sağlaması mümkün değil.

Artan maliyetlerin uzak mesafeleri daha da yoğun etkilediği görünüyor. Artan otobüs bile fiyatları ile uçak bile fiyatları arasında makas çok daraldı. Rize Havaalanı açıldığında uçak bile fiyatları 550-600 liraydı, bu hafta baktığımda 750 lira olmuş.

Bayram çok bayram tadında geçmeyecek

Otobüs bile fiyatları 450-500 TL civarında. Böyle oluncada uçağa yönelim oluyor tabii.

EPDK kararı ile maliyetarttı

Sektörün çok ciddi ağır yaralar aldığı bu süreçte EPDK, indirimlere yönelik bir düzenleme yaptı. 26 Mart'ta yapılan bu düzenleme ile akaryakıt alımında yapılacak indirimlerde bayilerin katılımı yasaklandı ve indirimlerin sadece dağıtım şirketleri tarafından verilebileceği belirtildi. Yüzde 6 civarında bir indirim imkanı yüzde 3'ler seviyesine düştü. Bir otobüsün aylık 10-12 ton mazot tükettiği düşünülürse bugün ki 22 tl mazot fiyatını aldığımızda 250 bin TL'ye yakıt mazot tüketimi oluyor. Yüzde 3'lük indirim oranı kaybolduğunda aylık 7500 TL civarında yakıt gideri artmaktadır. Böylesine zor bir dönemde bu karar tüm taşımacılar için gerçekten ağır maliyetler getiriyor. EPDK kararı ile gelen bu maliyet uçak ve trenin fiyat rekabeti ile savaşan sektör bunu bile fiyatlarına yansıtamayacak. Bu durum sektörü daha da zora sokacaktır. EPDK'ya, bu kararını tekrar gözden geçirmesi gerektiğine inanıyoruz.

18 koltuklu taşıt kullanımı

18 koltuklu taşıtlarla ilgili taşıt kartlarının süresi 5 Mayıs'a uzatılmıştı. Benim öngörüm; bayram sonrasında yine geçici olarak belli bir süre daha uzatılacağı yönünde.

Suriyelilerin bayram ziyareti

Her bayram döneminde Suriyeli vatandaşların ülkelerine gidişleri bir hareketlilik getirirdi. Ancak bayrama çok kısa süre kala gidişlerin kısıtlanacağı açıklaması yapıldı. Bu da zaten sıkıntıda olan o bölge firmalarını yoğun olarak etkiledi.

Azerbaycan taşımaları

Öte yandan pandeminin etkisinin azalması ile artık bütün sınır kapılarından çıkışlar yapılabilirken Azerbaycan'a otobüs seferleri yapılamıyor. Pandemi ile Azerbaycan, bunu yasaklamıştı ve yasak hâlâ sürüyor. Pandemi öncesinde 10 dolayında firma Azerbaycan'a taşıma yapabiliyordu. TOFED olarak Bakanlığa yazı yazdık, Bakanlıktan geçtiğimiz hafta içinde gelen cevapta konunun Azerbaycan'a tarafına iletileceği ve toplantı talebinde bulunulacağı belirtildi.

Herkesin bayramını kutlar, sağlık ve mutluluk dolu nice bayramlar dilerim. ■



RAMAZAN BAYRAMI'MIZ

Mübarek olsun!

Sevdiklerinizle buluşarak, coşkuyla kutlamak dileğiyle...



İBB kendi öz kaynaklarıyla aldı.

İstanbul 160 yeni metrobüsten 30'una kavuştu

30 yeni metrobüsün sahaya çıkış töreni, Edirnekapı Metrobüs Garajı'nda, İstanbul Büyükşehir Belediye (İBB) Başkanı Ekrem İmamoğlu'nun katılımıyla gerçekleştirildi. 160 metrobüsün 100 adeti Otokar, 60 adeti Akia markasından oluşacak.

İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu, İBB'nin kendi öz kaynaklarıyla alımını yaptığı 160 yeni metrobüsten 30'una İstanbullularla buluşturdu. İstanbul'un otobüs ihtiyacının elzem olduğuna dikkat çeken Başkan Ekrem İmamoğlu, filodaki araçların kilometresinin ve yaş ortalamasının oldukça yüksek olduğunun altını çizdi. Bu anlamda kentin otobüs filosunun yenilenmesinin mecburi olduğunu vurgulayan İmamoğlu, "Yaklaşık 2 yıl önce, 300 otobüs alımıyla ilgili, finansmanını da hazırladığımız 90 milyon Euro'luk bir bütçeyle Meclis'ten de oy birliğiyle çıkarttığımız bir yetki almıştık ve bu kararı, Ankara'da ilgili kurumlara göndermiştik. Fakat Cumhurbaşkanlığımız, 1,5 yıl onayda bekleyen bu kararla ilgili ne 2021 yılı için ne de 2022 yılı için yatırım planına bu süreci katmadı ve bu önerimizi yatırım planına almadı" hatırlatmasında bulundu.

Hizmete aldıkları 30 yeni otobüsün ihtiyacı karşılamayacağını bildiklerini ifade eden İmamoğlu, "Bu kadar büyük filo ya göre, ihtiyaç açısından çok daha yolumuz olduğunun da altını çizmek isterim. Amacımız; İstanbul'da, bu güzel kadim kentte, bu şehrin güzel insanlarına yakışır, hızlı, güvenli, konforlu bir hizmeti sunabilmek. Tabi akaryakıt fiyatlarının çok büyük artış gösterdiği bu dönemde, yeni araçlarımızın mevcut araçlarımıza göre de yolcu başına birim

**Ekrem İmamoğlu****Serdar Görgüç**

İstanbullular için özel olarak üretilen yerli metrobüslerin teslimat töreni İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı **Ekrem İmamoğlu**, İETT Genel Müdürü **Alper Bilgili** ve Otokar Genel Müdürü **Serdar Görgüç**'ün katılımıyla gerçekleşti.

yakıt tüketiminin daha düşük olması, tasarruflu olması da ayrı bir kazanım olacak. Ne acı ki akaryakıt fiyatları, ham madde fiyatları çok ciddi artış içerisinde. Ayrıca daha da belimizi büken, ülkemizdeki kur artışları. Kur artışlarıyla beraber bunun çarpan etkisi, çok daha da yükseliyor. Geçen yıl konuştuğumuz rakamlarla bu yıl otursak masaya, otobüs konuşmaya başlasak bambaşka rakamları konuşuyor olacağız. Bunun ne üre-

tici firmalar sebebi ne de İBB. Bunun sebebi, ekonomiyi yöneten kişiler" dedi.

Yaş ortalaması 10'a yükseldi

İBB'nin bağlı kuruluşlarından İETT'nin metrobüs hattında görev yapan 670 aracın yaş ortalaması 10'a yükseldi. 21 metre uzunluğundaki Otokar otobüsler, 200 yolcu kapasiteli. Mevcutta kullanılan araçlar, 18,5 metre ve 185 yolcu aynı anda yolculuk yapabili-

yor. 25 metre uzunluğundaki 60 Akia otobüs de 280 yolcu kapasiteli. Mevcutta kullanılan otobüsler de 26 metre ama 225 yolcu taşıyabiliyor. Yüzde 15'i peşin, kalanı 72 ay vade ile alınan otobüslerin teslimatları, 30 yeni aracın hizmete girmesiyle başlamış oldu. ■



Türk Mühendislerin Geliştirdiği Metrobüs Yaya Ve Bisikleti Algılıyor

21 metre uzunluğundaki KENT XL, direksiyonlanabilir bağımsız süspansiyonlu 4'üncü aks yapısı ile yüksek manevra kabiliyeti sunuyor. Dönüşlerde savrulmayı engelleyen, motorun gücünü ve torkunu otomatik olarak limitleyen, elektronik körük yönetim sistemiyle yüksek güvenlik sunan Otokar KENT XL, sürüş esnasında çevresini tarayıp, yaya ve bisiklet algılıyor. Araç, kör noktaları tespit ederek tehlike anında şoförü ikaz eden uyarı sistemlerini de üzerinde barındırıyor

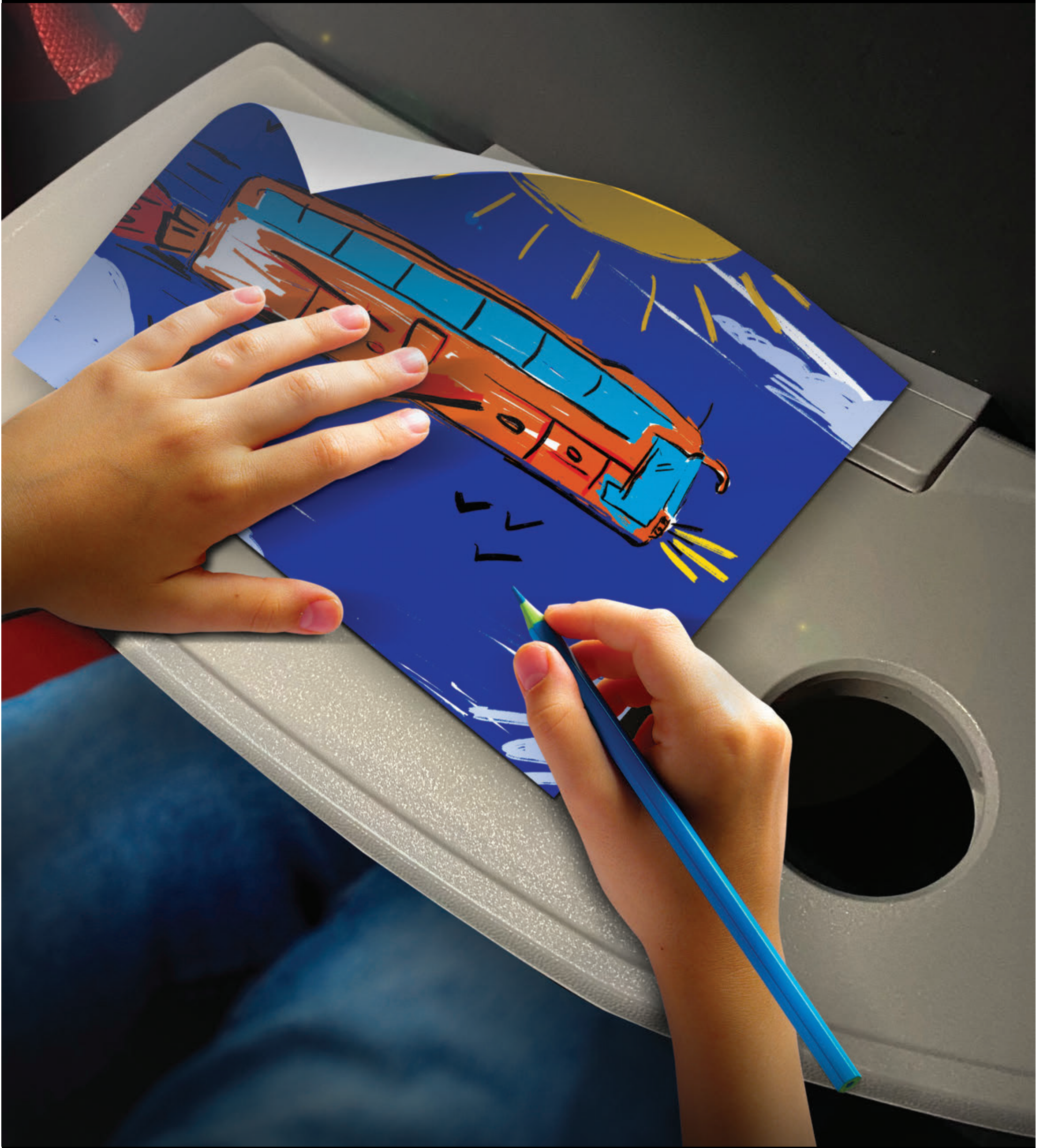
200 yolcu kapasiteli, 21 metre

İstanbul ulaşımında standartları yükseltecek 200 yolcu kapasiteli ve 21 metre uzunluğundaki Otokar KENT XL metrobüslerin teslimatı bu yıl tamamlanacak.

3 yıl bakım garantisi

Otokar, İETT'ye araçların 3 yıl satış sonrası hizmetini de sunacak.





Yarının renklerini bugünün çocukları oluşturur.

Bugün bu koltuklarda oturan çocukların, geleceğin zenginliği olduğunu biliyor, onları ağırlamaktan gurur duyuyoruz. Mercedes-Benz Otobüs ailesi olarak, yarına renk katan tüm çocuklarımızın 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Beydağı Turizm, 10 Travego 16 2+1 yatırımı gerçekleştirdi

Kurulduğu günden bu yana, tercihini Mercedes-Benz otobüslerden yana kullanan Beydağı Turizm, Mercedes-Benz Türk'ten satın aldığı son teknolojiye sahip 10 adet Travego 16 2+1 otobüsünü teslim aldı. Sektörde 50'nci yılını kutlayan şirket, satın aldığı Travego'larla birlikte filosundaki araç sayısını 27 adede çıkardı.

Mercedes-Benz Türk Bayisi Mengerler tarafından yapılan 10 adet Travego 16 2+1 satışının ardından Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde 15 Nisan 2022 tarihinde bir teslimat töreni düzenlendi. Araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Müdürü Burak Batumlu ve Mengerler İstanbul Genel Müdürü Güven Onan, Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki tarafından, Beydağı Turizm ortakları Aydın İkde, Sönmez İkde, Murat Mutlu, Reşat Mutlu ve Mert Mutlu'ya teslim edildi. ■



Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde:

Yeni yatırımlar devamlılık için zorunlu

10 adet Travego 16 2+1 teslimat töreninde, Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik. İkde, sektörün zor bir süreçten geçtiğini belirterek, "İşin devamlılığını sağlamak, ayakta kalmak istiyorsanız, kazanın-kazanmayın yatırım yapmak zorundasınız" dedi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Zor süreçlerde yatırım yapmanın zorluğunun daha fazla olduğuna değinen Sönmez İkde, "Pandemi bizi dönemsel olarak çok etkiledi, ama artık bittiğini görüyoruz. Ekonomik olarak zor bir dönemden geçiyoruz evet, ama yaptığımız işe inandığımız için her ne kadar zor bir süreç olsa da planlarımızı yaparak yatırıma giriştik. İşin devamlılığını sağlamak, ayakta kalmak istiyorsanız kazanın-kazanmayın yatırım yapmak zorundasınız. Biz 2017 model araçları 2022 model araçlarla değiştirdik. 2017 model araçlar bir-iki yıl sonra yakıt tüketimi ve bakım maliyetlerinde daha ağır masraflar getirecek. Alınımın akıyla bu işten güzelce çıkacağımıza inanıyoruz."

50'nci yıl

50'nci yıl olması dolayısıyla da filomuzun tamamını Travego'ya çevirme kararı aldık. Şu anda filomuzda tamamı Mercedes marka 23 otobüs var. 7 aracımızı 10 adet Travego ile yeniledik ve 21 Travego'ya ulaştık. Diğer 2 adet araç Turismo 16, ama onlar da konsept olarak içi farklı, maxi olarak adlandırdığımız özel VIP 36 kişilik araçlar. Zaten sektörde de her zaman farklı yatırımlar yapıyoruz. Buna örnek Malatya-Ankara arasında yatar koltuklu, baldır dayamalı maxi araçları çalıştırıyoruz" dedi.

Travego tercihi

Sönmez İkde, Travego dönüşümüne yönelik tercihlerini de şu şekilde

açıkladı: "Bizim güzergahımızda hizmet kalitesini artırabilmemiz için araçlarımızın Travego olması gerekiyordu. Travego daha konforlu ve kazancı daha yüksek bir araç."

Uçak bile düşük kaldı

Otobüs bilet fiyatlarının uçak bilet fiyatlarına yaklaştığı görüşlerine katıldığını da belirten Sönmez İkde, "Bu şunu gösteriyor: Demek ki, uçak bilet fiyatları ucuz kalmış. Otobüs ile uçak bilet fiyatları arasındaki makasın açılması gerekiyor. Yaz sezonunda bu makas büyük ölçüde açılacak" dedi.

Tek ayaklı seferler bitti

Akaryakıt maliyetlerindeki hızlı yükselişin sektörde çalışma biçimini değiştirdiğini vurgulayan İkde, "Bayram dönemlerinde, genellikle yolcu Batı illerinden Doğu illerine seyahat eder. Genelde otobüsler Diyarbakır, Elazığ, Malatya, Kayseri gibi merkezlerden Ankara, İstanbul, İzmir'e boş gelir, o illerden yolcuyu merkezlerine taşırdı. Ama artık bu bitti, tek ayaklı sefer yapma dönemi bitti. Bu şartlarla maliyetleri kurtarmak mümkün değil. 41 yolcu ile siz maliyetinizi alamıyorsanız, yanlış ticaret yapıyorsunuz demektir. Yüzde 50'lik doluluk sağlanıp da karşılıklı seferde maliyet karşılanmıyorsa bu ticaret yanlıştır. Otobüsçü bu ticareti geçmişte hep yanlış yaptı. Biz karşılıklı doluluk esasına göre çalışmayı belirledik" dedi.

50 yıldır sektörde olmak

Sönmez İkde, sektörde 50 yıl var olmanın en büyük nedenini de şu şekilde açıkladı: "Demek ki bu süreçte



Sönmez İkde

yolcumuzun istediği, beklediği hizmeti verebilmişiz ki, 50 yıldır bu işi sürdürebilmişiz. 36 yaşındayım. 15 yıldır aktif şekilde işin içindeyim. 50 yıl boyunca tercih nedeni olmuşsanız, başarılı oluyorsunuz demektir. Bizim bölgede bir temel oluşturmuşsanız, marka olmayı başarmışsanız, firma sahipleri değişse bile marka her zaman yerinde kalır. Biz markalaşma sürecini tamamladık. Bundan sonraki süreçte kurumsallaşma süreçlerine ağırlık verip firmamızı daha üst noktaya taşımamız gerekiyor. Yolcu, öncelikle 'Beydağı Turizm'e bir bakayım, yer varsa oradan biletimi alayım' diyecek." ■

OİSD ile hedefler

Sönmez İkde, Ankara merkezli olarak kurulan Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev aldığını belirterek, "Bu dernek sektöre hizmet edebilmek için kuruldu. Sektörün, kurumsallıktan tutun da en alttan en üst kademeye kadar temsiliyeti ve bir düzen kazanması için bu dernek gerekiyordu. Diğer meslek örgütlerinin eksik yaptıkları mutlaka vardır, OİSD'nin de eksiklikleri olacaktır. Ama yaptığınız işlerde artılarınız fazla ise zaten yeni örgütlenmelere ihtiyaç duyulmazdı" dedi.



TEMSA ve Skoda BUS2BUS Fuarı'nda elektrikli araçlarını tanıttı

27-28 Nisan 2022 tarihleri arasında Almanya'nın Berlin kentinde düzenlenen BUS2BUS fuarına birlikte katılan TEMSA ve Skoda TransportationGroup, smartmobility vizyonu kapsamında geliştirdikleri elektrikli araçlarını tanıttı. Etkinlikte, TEMSA MD9 electriCITY, Skoda ise E'CITY model elektrikli otobüslerini sergiledi.

BUS2BUS Fuarı, Skoda Transportation Group ve TEMSA'nın birlikte katıldığı ilk fuar oldu. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, "Biz bu etkinlikte, Skoda ile birlikte sadece birer araç sergilemedik. Aynı zamanda sürdürülebilir bir gelecek ortaya koyduğumuz ortak



vizyonumuzu, tüm katılımcılara, müşterilere, sektör paydaşlarına gösterdik" dedi.

Skoda Transportation Group Otobüs Çözümleri Kıdemli Başkan Yardımcısı Tanya Alttman ise şunları söyledi: "Almanya pazarının Grubumuz için potansiyeli çok büyük. Şu andaki portföyümüzde yer alan trolleybüsler, elektrikli otobüsler ve dizel şehiriçi otobüslerin yanı sıra alternatif yakıtlı araçlar üzerinde de çalışıyoruz. Bu kapsamda, bu yılın sonunda kendi üretimimiz olan ve Çek Cumhuriyeti'nin büyük şehirlerinde test edeceğimiz hidrojenli otobüsümüzü tanıtacağız" dedi. ■



Brisa, Uzun Yol Seyahatine Çıkanlara;

Hızlı Bakım ve Otopratik mağazalarında yepyeni ürünler sunuyor!

Brisa'nın hızlı bakım servisi markası Otopratik, yedek parça ve oto bakım ürünlerinin yer aldığı mağazalarında yeni ürünler ve yeni nesil benzinli, dizel, hibrit araçlara ait hava, polen, yağ, yakıt filtrelerinin de ürün portfolyosuna eklenmesi ile Otopratik markalı ürün sayısı 91'e çıktı.

Otopratik, motor temizleme spreyi, balata temizleme spreyi, pas sökücü sprey, çok amaçlı bakım spreyi ve klima freshten oluşan sarf malzemelerini Nisan 2022 itibarıyla kendi markası ile oluşturduğu ürün yelpazesine dahil etti. Böylece, 2018 yılında akü ile başladığı ve 2020 yılında hava, polen, yağ, yakıt filtreleri, cam suyu ve antifriz ile genişlettiği hizmet yelpazesindeki ürün sayısı 91 oldu.

Brisa Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cenk Koçdor, "Otopratik'ler, Brisa'nın lastiğin ötesinde hizmet sunduğumuz mağazalarımız, binek ve hafif ticari araç sahiplerinin, araçlarının hızlı bakımına yönelik tüm ihtiyaçlarına tek noktada erişmelerini sağlıyor" dedi.

Otopratik'in sarf malzemelere yönelik ürünleri, Türkiye çapındaki 80'in üzerinde Otopratik mağazasından temin edilebiliyor.

OTO PRATİK

Mağazalar için
<https://www.otopratik.com.tr/>

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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



Ramazan Bayramınızı kutlarız.



**ANTALYA
OTO**

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

temsa.com



TEMSA



FUSO



Sevdiklerinizle nice sağlıklı, huzurlu,
mutlu bayramlar geçirmenizi dileriz.

İyi Bayramlar



NOVOLUX TURİZMDE NESİLDEN NESİLE KONFOR

Euro 6 Emisyon standardında 190 beygirlik, uzun ömürlü
Isuzu motoru ile NovoLux artık daha da güçlü.



Bayramda mutluluk sizinle olsun.

Mübarek Ramazan Bayramınızı kutlar,
sevdiklerinizle birlikte mutlu bayramlar dileriz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



Bilet ücretleri ve ücret tarifeleri

Şehirlerarası tarifeli otobüslerde yüksek bilet ücreti alındığı ve bu ücretlerin uçak bilet ücretlerini geçen haksız boyutlara vardığı yönündeki şikayet ve haksız suçlamaların çok arttığına şahit oluyoruz. İçinden geçtiğimiz ilginç piyasa koşullarında bu türden haksızlıkları çokça görebiliyoruz. Otobüsler açısından bu duruma bakmayı gerekli gördüm.

Ulaştırımda fiyat artışları

2021 sonundan beri enflasyonun hızla yükseldiğini görüyoruz. Bunda da ulaştırmanın en büyük pay sahibi diğer bir deyişle suçlu olduğu yansıtılıyor. Bunda şaşılacak bir yan görmüyorum. Zira girdi fiyat artışının en yüksek olduğu faaliyet ulaştırma. Gerek akaryakıt, gerekse elektrik enerjisi kullanan ulaştırma sistemlerinin girdi maliyetleri çok artınca uyguladığı fiyatların da artması kaçınılmaz oluyor. Bunda şaşılacak hiçbir şey yok. Akaryakıt fiyat artışlarının sorumlusu otobüsçüler olmadığına göre ulaştırmadaki fiyat artışlarından da otobüsçüler ve diğer taşımacılar sorumlu tutulamazlar. Yeter ki, ölçüyü kaçırmasınlar.

ÖTV farkı

Şüphesiz ki, maliyet artışı tüm taşımalarda var. Ancak ÖTV'siz yakıt kullanan taşımacıların yükleri biraz olsun daha az artabilir. Otobüsler ise bu imkana sahip değiller. Bu yüzden maliyetlerinin de taşıma ücretlerinin de biraz daha hızlı artmasına hiç şaşırmamak gerekir.

Rekabet durumu

Havayolu, denizyolu ve demiryolu taşımalarında taşımacı sayısı pek sınırlı. Dolayısıyla fiyatlarını istedikleri gibi yükseltme imkanına sahipler. Çoğu taşıma hattında sadece 1, özel hallerde ise 2 taşımacı ancak var. Tarifeli otobüsçülükte ise hemen her taşıma hattında birden fazla firma bulunuyor. Ana hatlarda bu sayı onlarca firma şeklinde karşımıza çıkıyor. Otobüslerde, yolcunun böyle bir seçme hakkı varken, fiyatları çok keyfi şekilde ar-



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

tırmak mümkün değil. Ancak artan maliyetler karşısında tabii ki fiyatlar yükselecektir.

Fiyatlara müdahale

Ülkemizde serbest piyasa ekonomisi geçerli. Karayolu Taşıma Kanunu'nda karayolu taşımalarının da serbest rekabet ortamında gerçekleşeceği belirtiliyor. Buna göre herkes beğendiği seyahat yöntemini seçebilecektir. Bir müdahale düşünülemez. Karayolu Taşıma Kanunu'nda otobüsle yolcu taşıma ücretlerine özel hallerde tavan fiyat getirilebileceği yazılı. Buna göre otobüs ücretlerinin çok artması halinde Bakanlık bu yetkisini kullanabilir. Peki, Bakanlığın bu yetkisi diğer taşımalarda var mı? Örneğin; havayollarına tavan fiyat getirilebilir mi? Acaba böyle bir yetki için Bakanlık ihtiyaç duyuyor mu? Yoksa havayollarında fiyatlar hiç rahatsız edici seviyelere çıkmıyor mu? Bu konularda da tüm taşımacılara eşit bakılması gerekli değil mi?

Otobüs fiyatları uçağı solladı mı?

Havayolunda iç hatlarda esas olarak iki taşımacı var. Biri THY diğeri Pegasus. Anadolu Jet 3'üncü bir firma, ama THY kontrolünde. Ayrıca bazı bölgesel taşımacılar da bulunuyor. Bu durumda kıyasıya bir rekabet mümkün değil. Dolayısıyla pek düşük bir fiyat beklenmemeli. Bu firmaların fiyatları kullandıkları havalimanına ve sefer yaptıkları saate göre çok fazla artıp eksilebiliyor. Bir de son anda satılan koltukların fiyatları yüksek olabiliyor. Bu şartlarda 3 bin TL'yi bulan iç hat biletleri hiç şaşırtıcı olmuyor. Hal böyleyken uygun bir havalimanındaki gece saatindeki bir seferin düşük fiyatıyla otobüslerin sefere göre pek değişmeyen fiyatını

karşılaştırıp otobüsleri suçlamak açık bir haksızlıktır. Otobüs biletinden ucuz uçak bileti çok istisnai bir durumdur.

Tarifeli-tarifesiz sefer farkı

Tarifeli seferlerde önceden açıklanan seferinizin biletlerini yine önceden satmaya başlarsınız. İçindeki doluluğa bakılmaksızın bu seferi yapmak zorundasınız. Tabii ki, az yolcu halinde zarar yazarsınız. Tarifersiz seferlerde ise kimseye hizmet verme zorunluluğunuz yoktur. İstedığınız fiyatı vermeyene siz de hizmet vermezsiniz. Bu yönüyle hep tarifeli seferler gündeme gelir. Ama tarifesiz seferlerin fiyatlarının ne olduğu hiç konuşulmaz. Kimse özel uçak kiralama ücretlerinin artışından şikayet etmez. Olsa olsa bu artışlar iş imkanlarını kısıtlar. Artan fiyatlarla tarifesiz otobüsçülerin de işleri mutlaka biraz zorlaşacaktır.

Tarifeli seferler

Tarifeli seferler en genel halde sefer zamanı, taşıma ücreti ve izlenecek hat-güzergah açılarından belirli olan ve önceden ilan edilen taşımalardır. Herkesin bireysel olarak faydalanabildiği bu seferler toplumsal ihtiyaçlar açısından çok önemlidir. Ancak bunlara, tarifeli olmaları bakımından özel yüklerin ve zorlukların da getirilmemesi gerekir. Burada, ücret tarifeleri için, duruma bakalım.

Taşıma Kanunundaki ücret tarifeleri

Taşıma Kanununa göre tarifeli seferlerin ücretleri önceden belirlenecek, Bakanlığa bildirilerek herkesin bilgileneceğine sunulacak. Bir de gidiş ve dönüş fiyatının farklı olmaması isteniyor. Bunlara hiçbir itiraz düşünülemez. Kanunda belirtilenin ötesinde bu ücret tarifelerinin internet ortamında herkesin bilgileneceğine sunulması da gerekli görülebilir. Hepsisi bu.

Yönetmelikte durum

Taşıma Kanunundakilerin tekrarlanması ötesinde, Yönetmelik tartışmalı şartlar getiriyor. Bunlardan birincisi "görölmüştür" şerhinin alınması isteniyor. Bunun anlamı nedir. Bildirilmesi niye yetmiyor? Ücretler beğenilmediğinde verilmemesi söz konusu olabilecek mi? Serbest piyasa esasında bu mümkün mü?

İkinci olarak ücret tarifelerinin en az 4 ay uygulandıktan sonra değiştirilebileceği belirtiliyor. Bunun anlamı nedir? Serbest piyasada bu olur mu? Diğer taşımacılarda ve taşımacılık dışı sektörlerde 4 ay aynı fiyatın uygulanması gibi bir zorunluluk var mı?

Bunlar ötesinde en fazla yüzde 30 indirim sınırı ve bir de ücretsiz taşıma sınırı var, böyle sınırlamalar diğer ekonomik faaliyetlerde var mı ki, taşımacılıkta olsun? Bir otobüs firması 23 Nisan'da tüm çocuklara yüzde 75 indirim yapıp, seyahat imkanı verse bu suç mudur? Hatta hiç ücret almama çok büyük bir suç mu olur? Günlük dilde bile hayırna denilen ücretsiz hizmetler olmuyor mu ve bunlar alkışlanmıyor mu? Bırakınız bunları taşımacı belirlesin. Bir de çocuklara ve engellilere indirim konusu var. Olabilir. Ama bunlar taşıma mevzuatında değil, çocuklar ve engellilerle ilgili mevzuatlarda tüm taşımalar, hatta tüm ekonomik faaliyetler için düzenlenmek durumunda olmalı.

Bitirirken demek isterim ki, özellikle tarifeli otobüsçülere haksız suçlamalar yapılmasın. Zaten zor şartlardaki bu işletmelerin işleri zorlaştırılmasın, tam tersine iyice kolaylaştırılsın. Bir de kimse serbest piyasayı terbiye etmeye kalkmasın. Ben serbest piyasa savunucusu değilim, ama bunun kendi içindeki dengeleri bozarak iyileştirilmeye çalışılması işe yaramaz. Kanuna yazdıysanız uygulayın.

23 Nisan, 19 Mayıs gibi milli; Ramazan Bayramı gibi dini; 1 Mayıs ve Anneler Günü gibi evrensel günlerinizi kutluyorum. ■

Akaryakıt indirimlerine EPDK kararı uygulamada

Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK), akaryakıt piyasasında ana dağıtıcı firmalar tarafından geliştirilen taşıt ve plaka tanıma sistemleri kapsamında yapılacak indirimlerin nasıl yürütüleceğine dair yeni bir düzenleme yaptı.

26 Mart 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren karara göre taşıt tanıma sistemlerinde dağıtım şirketlerinin verdiği indirim bayilerin katılma zorunluluğu kaldırıldı. Dağıtım şirketleri müşterileriyle yapacağı anlaşmalarda sadece kendi kâr oranları (ana dağıtıcı kâr) üzerinden pazarlık yapacaklar.

Mustafa Yıldırım: Taşımacıları olumsuz etkileyecek

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım,

EPDK'nın aldığı bu kararın taşımacıların tamamını olumsuz etkileyeceğini belirterek, "Akaryakıt fiyatları bu kadar yüksek düzeylerde artarken tüm toplumun hakkını koruması gereken EPDK, bir yanlış değerlendirme sonucu, dağıtım şirketleri ile bayiler arasında kayıt altında indirimli yapılan satışlara yasak getirdi. Bu kararın mutlaka gözden geçirilmesi gerekiyor" dedi.

Hasan Kurnaz: Taşımacıların önemli kaybı

TOFED Genel Başkan Yardımcısı Hasan Kurnaz, "Sektörün çok ciddi ağır yaralar aldığı bu süreçte EPDK, indirimlere yönelik bir düzenleme yaptı. 26 Mart'ta yapılan bu düzenleme ile akaryakıt alımında yapılacak indirimlerde bayilerin katılımı yasaklandı ve indirimlerin sadece dağıtım şirketleri tarafından verilebileceği belirtildi. Yüzde 6 civarında bir indirim imkanı yüzde 3'ler seviyesine düştü. Böylesine zor bir dönemde bu karar, tüm taşımacılar için gerçekten önemli bir kayıp getiriyor" dedi. ■

%20 İNDİRİM!

Otokar Servis Günleri Başlıyooooor!

Otokar Servis Günleri, bu yıl da binlerce hediye ve özel indirimlerle başlıyor.

Hemen bir Otokar Yetkili Servisine gelin, fırsatı kaçırmayın!

ANAHTARLIK

BLUETOOTH KULAKLIK

* Otokar Servis Günleri kampanyası 25 Nisan – 31 Mayıs 2022 tarihleri arasında tüm Otokar motorlu ticari araçlar için, Türkiye sınırları içinde kampanyaya katılan Otokar Yetkili Servislerinde geçerlidir.

** %20 indirim, işçilik, yedek parça, bakım ve mekanik parçaları kapsar. Yedek parça stoklarla sınırlıdır. Mekanik parça indirimi kaporta parçaları ve camlarda geçerli değildir.

*** Bluetooth kulaklık, 4.000 TL ve üzeri (KDV hariç) işlem yaptıran müşterilerimize hediye edilecektir. Anahtarlık, serviste iş emri kartı açtıran müşterilerimize hediye edilecektir. Promosyonlar stoklarla sınırlıdır ve bir defa yararlanılabilir.

☎ 444 6857 (444 OTRK) 🌐 www.otokar.com.tr 🐦 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📘 /OtokarTicariAraclar

Otokar

— Doğru karar —



Malatya Medine Turizm 5 Travego siparişinin ilk 4'ünü aldı

1996 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe hizmet veren Malatya Medine Turizm, Mercedes-Benz Türk'ten satın aldığı 5 adet son model otobüsle önemli bir yatırımı hayata geçirdi. Şirket, yıl içinde Mercedes-Benz Türk'ten 5 adet daha otobüs almayı planlıyor.

Malatya merkezli yolcu taşıma şirketi Malatya Medine Turizm, satın aldığı 5 adet Travego 16 2+1'in ilk 4 adedini teslim aldı. Mercedes-Benz Kamyon Finansman AŞ kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk Bayisi Hasmer Otomotiv tarafından yapılan 5 adet Travego 16 2+1 satışının ardından Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde 13 Nisan 2022 tarihinde bir teslimat töreni düzenlendi. Araçlar; Mercedes-



Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs Satış ve Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez,

Hasmer Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Fatih Mehmet Ulcay ve Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından, Malatya Me-

dine Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Keskin ile firma yetkilileri Veysel Keskin ve Ramazan Keskin'e teslim edildi. ■

Malatya Medine Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Keskin:

Matematiğiniz iyiye para kazanabilirsiniz

Eskiden bir otobüs 20 yolcu ile gidip 20 yolcu ile gelse zarar etmiyorduk. Şimdi 60 kişinin altına düştüğünde zarar ediyorsunuz. Eskiden firma sahipleri, 'Şapkamı koyarım, firmamın yazısı görünsün, otobüsüm gitsin gelsin' derlerdi. Ama o dönemler bitti. Matematiğiniz iyiye para kazanabilirsiniz, değilse 5 senede sektörden silinir gidersiniz.

Röportaj: Erkan YILMAZ

26 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe hizmet veren Malatya Medine Turizm, 5 adet Travego 16 2+1'in ilk 4 adedini teslim aldı. Teslimat töreni sonrasında Malatya Medine Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Keskin ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

Yatırım planı yaptık

Pandemi sürecinin sektörü çok hırpaladığını belirten Ali Keskin, "Yapacak bir şey yok. Bütün zorluklara rağmen bu, bizim mesleğimiz. Sonuna

kadar devam edeceğiz. Elimizden geldiği kadar filomuzu yenilemeyi de sürdüreceğiz. Bugün 5 araçlık siparişimizin 4'ünü teslim aldık. Aslında 10 adetlik bir yatırım planı yaptık. Ancak 5 araç verilemedi. Araç temininde sıkıntı var. Temmuz ve Ağustos ayında diğer 5 aracı almaya yönelik görüşmeler yapacağız" dedi.

Sektörde eski kazançları sağlamanın çok mümkün olmadığını belirten Ali Keskin, "İnternet bilet satış portallarındaki yüksek komisyonlar da sektörü zorluyor. Ama gelişen teknolojiyle birlikte internet satışı da mecbur olacak" dedi.

Sezondan beklentimiz yüksek

Sezondan beklentilerinin yüksek olduğunu belirten Keskin, "Mazot fiyatları biraz daha geriler 15-17 liralara seviyesine oturursa sektörün para kazanması mümkün olabilir. Şu anki fiyatlar çok yüksek. İstanbul-Malatya arasında bilet fiyatlarımız 400 TL civarında. 30 gidiş, 30 da gelişte yolcu olursa ancak maliyetleri kurtarabiliyoruz. İstanbul-Malatya arasında gidiş geliş yakıt maliyeti 16 bin TL. Biz doluluk oranlarını daha da yükseltebilmek adına seferleri kısma yoluna gittik. Eskiden bir otobüs 20 yolcu ile gidip

gelse zarar etmiyordu. Şimdi 60 kişinin altına düştüğünde zarar ediyorsunuz. Eskiden firma sahipleri 'Şapkamı koyarım, firmamın yazısı görünsün, otobüsüm gitsin gelsin' derlerdi, ama o dönemler bitti. Matematiğiniz iyiye para kazanabilirsiniz, değilse 5 senede sektörden silinir gidersiniz. Bayrama yönelik yolcu talebi yüksek. Sefer planlarımızı yaptık. Yeni hatlar konusunda bir ışık görürsek adım atarız, yoksa masraflar çok ağır" dedi.

Otobüsçülük dışında hayvancılık, kayıısıcılık, nakliye tarafında da faaliyet

gösterdiklerini belirten Ali Keskin, "Yaşanan zorlu süreci, diğer alanlardan sübvansede ederek aşmaya çalıştık" dedi.

Kaptan sıkıntısı büyür

Kaptan konusunda, şu ana kadar sıkıntı yaşamadıklarını da açıklayan Ali Keskin, "Kaptanlarımız 20 yıldır bizimle birlikte. Şu an için bir sorun yok, ama 5 sene sonra kaptan bulmakta zorlanacağız. Çünkü muavinlikten kaptan yetişme dönemi bitti" dedi. ■



Ali Keskin





Emeğini ülkenin her köşesine ulaştıranlara saygıyla...

İşine emeğini katıp alın teriyle üretenlerin, çalışarak ülkeye değer katanların önünde saygıyla eğiliyoruz. Mercedes-Benz Otobüs Ailesi olarak, tüm çalışanların 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü'nü kutlarız.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Özlem Cizre Nuh aldığı 4 Travego 16 2+1 ile Filosunu güçlendirdi

30'uncu yaşını otobüs filosunu yenileyerek kutlayan Özlem Cizre Nuh, Şubat ayında satın aldığı 6 adet Tourismo 16 2+1'in ardından 4 adet Travego 16 2+1'i daha araç parkına ekledi. Firmanın bu yıl Mercedes-Benz Türk'ten teslim aldığı araç sayısı 10 oldu.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman AŞ'nin desteği ile Mercedes-Benz Türk Bayisi Koluman tarafından satışı yapılan 4 adet Travego 16 2+1 için Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde 19 Nisan 2022 tarihinde bir teslimat töreni düzenlendi. Araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Mercedes-Benz Kamyon Finansman



Otobüs Satış ve Pazarlama Müdürü ve Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan tarafından, Özlem Cizre

Nuh Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Nur, Başkan Yardımcısı Burak Nur, Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Nur,

Nurullah Nur, Mustafa Nur, İstanbul Bölge Müdürü Kadir Başboğa ve Mahmut Yürük'e teslim edildi. ■

Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Burak Nur:

Ya yenileyeceksiniz ya da işi bırakacaksınız!

Yeni araçlarla, İstanbul-Cizre gidiş-geliş yakıt tüketiminin 750 litre olduğunu açıklayan Burak Nur, "2015 model araçlar ise 1000-1050 litreye ulaşan yakıt tüketimine sahip. Bu durum yeni yatırımı tetikliyor. Ayakta kalabilmeniz için de yeni yatırım bir zorunluluk. Bugün almadığınız aracı, yarın daha yüksek maliyetle mecburen almak zorunda kalacaksınız, çünkü bu işi yapıyorsunuz. Babam ve kardeşlerimizle sürekli konuştuğumuz konu bu: Ya yenileyeceksiniz ya da bu işi bırakacaksınız, yani sanayiye çalışmak zorunda kalmayacaksınız. Normalde her iki yılda bir yenileme sürecine giriyoruz. Pandemi bunu etkiledi. Şimdi yeni yatırımlarla 2022 sezonuna bomba gibi bir giriyoruz " dedi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Özlem Cizre Nuh'un 30'uncu yaşını otobüs filosunu yenileyerek kutluyor. 4 adet Travego 16 2+1'i araç yatırımına yönelik düzenlenen teslimat töreninde Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Burak Nur ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

Müthiş bir şey

Özlem Cizre Nuh'un sektörde 30 yıllık öyküsünün olduğunu belirterek konuşmasına başlayan Nur, "Babam bize müthiş bir marka ve çalışma alanı bıraktı. Babam Abdurrahim Nur'a buradan tekrar teşekkür ediyorum" dedi.

Bu işi severek yapıyorum

Özlem Cizre Nuh'un 30 yaşında, kendisinin de 36 yaşında olduğunu belirten Burak Nur, "Ben bu işin içinde büyüdüm. Küçüklüğümden beri bu işin içindeyim. 7-8 yaşındayken babamla otobüsle her yere gi-



Burak Nur: "Mercedes'ten iki Travego daha istedik. Ancak veremediler. 'Bugün veriyoruz' deseler hemen alacağız. Yıl sonuna kadar yatırımımızı toplamda 16 adede çıkarmak istiyoruz."

derdim. Bu işin içinde olmayı babam değil, ben daha çok istedim. Babam da bana daha küçük yaşlarda sorumluluklar verdi. Bankoculuk yaptım. Bu işin her sürecini çok severek yaptım ve babamla birlikte bu işi bu noktaya getirdik" dedi.

İşinin başında olacaksın

Otobüs sektörünün de zaman zaman krizler yaşadığını ancak her krizin bir fırsat olacağına da vurgu yapan Burak Nur, "Önemli olan krizin yaşandığı dönemlerde işini koruyup, ayakta kalabilmektir. Bunu başarmanın en önemli kuralı da işinin başında ola-

caksın. Çünkü çok fazla kişinin istihdam edildiği bir iş bu: Yazıhanesi var, şoförü, muavini var. Çok titizlikle bakacaksın her süreçte. Bir de ekibin sağlam olacak. Tecrübeli, eğitilmiş ve kullandığı araca iyi bakacak personeli bulundurmanız gerekiyor" dedi.

Mercedes peynir ekmek gibi

Şubat ayında filolarına 6 Tourismo kattıklarını, yeni yatırımla filoya 4 Travego 16'nın daha katıldığını belirten Burak Nur, "Toplam 10 adede ulaşan yatırımla filomuzdaki otobüs sayısı

68'e ulaştı. Filomuzda, aynı zamanda 17 adet Sprinter aracımız var. Şırnak Havaalanı'nın taşımacılığını biz yapıyoruz. Filomuzdaki tamamı Mercedes, toplam araç sayısı 85. 2 kere 2 nasıl 4 yapıyorsa, Mercedes de öyle, hiç tartışılmaz. Finansmanı da satış sonrası da hep kaliteli süreçler. Mercedes markası ekmek peynir gibi. Her zaman değerli. Her zaman kolay satılabilir, yedek parçası her yerde mevcut" dedi.

Sanayiye çalışmayın

İstanbul-Cizre arasında yakıt tüketiminin yeni araçlarla 750 litre olduğunu açıklayan Burak Nur, "2015 model araçlar ise 1000-1050 litreye ulaşan yakıt tüketiyor, bu durum da yeni yatırımı tetikliyor. Ayakta kalabilmeniz için yeni yatırım da bir zorunluluk. Bugün almadığınız aracı, yarın daha yüksek maliyetle mecburen almak zorundasınız, çünkü bu işi yapıyorsunuz. Babam ve kardeşlerimizle sürekli konuşuyoruz: Ya yenileyeceksiniz ya da bu işi bırakacaksınız. Sanayiye çalışmak zorunda kalmayacaksınız. İki sene boyunca bu araçların bakımına para vermeyeceğiz, iki sene boyunca sanayiye gitmeyeceğiz. Normalde her iki yılda bir yenileme sürecine giriyoruz. Pandemi bunu etkiledi. Şimdi 2022 sezonuna bomba gibi giriyoruz" dedi.

Sezondan çok umutluyum

Artan maliyetlerin bilet fiyatlarını da yükselttiğine dikkat çeken Burak Nur, "Şu an İstanbul-Cizre bilet fiyatı 500 TL. Tam dolu gidip gelirse araç, maliyetinizi karşılıyor. Kâr edebilmeniz için bilet fiyatınızın 750 TL olması gerekiyor, yalnız, bunu da uçak fiyatları ve halkın alım gücünün düşüklüğü engelliyor. Biz maliyetleri yönetme adına seferleri yeniden düzenledik ve dolulukları arttırmaya çalıştık. Yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen, iyi bir sezonun bizi beklediğini düşünüyorum. Çünkü bizim gelenek ve göreneklerimiz içinde dünyanın neresinde olursanız olun; bayramlarda anne baba, kardeş, aile ziyaretleri büyük önem taşıyor. Bu bizim toplumumuza has. Ayrıca otomobil yerine otobüs tercihi artacak. Bunu şehirlerarası yollarda gözlemleyebiliyoruz. Otomobille seyahat çok azaldı" dedi. ■





23
NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



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

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Mot Araç. Tic. ve San. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Horozluhan Mahallesi Çevreli Sokak No: 2A 42110 Selçuklu, Konya
Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Faks: 0332 248 23 80



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Bizi kandırmayın!

Covid 19 ile birlikte bütün dünya sadece sağlık sorunuyla sınırlan-
dırılmaz bir şekilde sosyal, siya-
sal, kültürel, psikolojik ama en çok da
ekonomik olarak sorunlar yumağıyla
sarıldı. Bu sorun sadece bizim ülke-
mizle de sınırlı değil. Gerçekten de
bütün dünya bu nedenle çözümsüzlük
içerisinde. Buna ek olarak bizi yakın-
dan etkileyen Ukrayna-Rusya savaşı
çıktı.

Her bayram öncesi “bayram” eden
otobüsçüler, sizler de iyi biliyorsunuz,
kara kara düşünüyor. Ne yapmalı da in-
sanların seyahat etmesini sağlamalı...
Gazetemizin manşetinden başlayarak
hemen her haberinde, her köşe yazı-
sında neredeyse yer alıyor: Kur-tar-mı-
yor! Doluluk oranı yükselmezse, bu
bilet fiyatlarıyla, bırakın para kazan-
mayı, bu işi sürdürebilmek bile müm-
kün değil.

...yine aynı şekilde bayram alışverişi
de sönük. Tek nedeni var: Ekonomik
durum. Tüketici, tümüyle sıkıntı içeri-
sinde. Esnaf da aynı durumda. Tam
aşağı tükürsen sakal, yukarı tükürsen
bıyık durumu...

Televizyon kanalları, “her yıl tıklım
tıklım dolu olan otogarlar bu yıl bom-
boş” haberi yapıyor birbiri ardına.
Ancak bu tür bir haberin hemen arka-
sından bir haber daha yayımlandı: Tu-
rizmciler sevinçli! Bayramda turistik
tesislerdeki doluluk oranı tam kapasite-
teye ulaşmış. Yurtdışına gidenler de ala-
bildiğine yüksekmiş.

Belli ki hedef şaşırtma haberi! Belli
ki bir yerlere yaranmak gerekiyordu ve
kanallar bu haberi hazırladı veya böyle

bir haber servis edildi. Tamam, zorlu
bir süreç geçirildi, kış da ağırdı, insan-
lar gerçekten açık havaya, küçük de
olsa bir tatile ihtiyaç duyuyor... Ama
bu koşullarda, otobüsler boşken (yani,
eski bayramlarda olduğu gibi çok önce-
den biletlerin satılıp da ek seferlerin ko-
nulduğu gibi bir durum yok hâlâ),
ekonomik kriz nedeniyle insanlar doğal
gereksinimlerini bile karşılayamazken
yapılan bu haber sadece “çıplak propa-
ganda”dan öteye geçmez.

Tabii ki, tatile gidenler olacak ve
otobüsler (uçak ve trenler de) dolacak-
tır. Tabii ki, yine bir hareketlilik olacak-
tır. Ancak bırakın eski yılları, geçen
yılın o zorlu pandemideki bayramları
bile daha hareketliydi, bunu göz ardı
etmeyin.

Gelelim neler yapılması gerekti-
ğine...

Ulusal ve uluslararası yolcu taşıma-
cılığı sektörünün mesleki anlamda ör-
gütlü olduğu bilinen bir gerçek; ancak
bu örgütlülük, ne yazık ki, kağıt üye-
rinde sadece. Bir çözüm öneremeyen,
tabanının giderek yükselen çılgınlığını
duymaktan kaçınan mesleki örgütlerin,
belki de taşımacılıkta bir şeyleri de-
ğiştirme için kolları sıvayıp yeni görüşler,
yeni çıkış yolları üzerine çalışması ge-
rekiyor. (Şimdi soranlar olacaktır: Söyle
neler yapmalı, nedir çıkış yolu? Her
gün her otogarda, her yazıhanede ko-
nuşulanların hemen hepsi birer çıkış
yolu önerisi... Sadece birbirleriyle kay-
naştırılarak hayata geçirilmesi, belli bir
sisteme sokulması gerekiyor. Sonrası,
genel sorunun bir parçası zaten.)
İyi bayramlar. ■

Bayraktarlar Merkon'dan Helen Holidays'e Tourismo



İstanbul merkezli olarak 20 yıldır turizm acenteliği alanında faaliyet gösteren Helen Holidays'in tercihi Mercedes-Benz Tourismo otobüs oldu. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayi Bayraktarlar Merkon gerçekleştirdi.

Yeni Tourismo, Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde 22 Nisan 2022 Cuma günü Helen Holidays Operasyon Müdürü İsmail İnaç, Operasyon Şefi Cem Deliduman, Kaptan Okan Şen, Rehber Muhammet Jasem'e teslim edildi.

15 araçlı filo

Filolarında 15 araçtan oluştuğunu ve 14'ünün Mercedes marka olduğunu belirten İsmail İnaç, “Tercihimiz Mercedes araçlar yönünde oldu. Filomuzdaki 2011 model Tourismo aracımız, İstanbul'da turizm taşıtlarına yönelik uygulanan 10 yaş sınırına takıldığı için yeni bir araç alımına

yöneldik ve yine Tourismo tercih ettik. Filomuzdaki Mercedes otobüslerden birinin de yaş sınırı 2023'te doluyor. Onu da yenileme görüşmelerimiz sürüyor. Otobüsle-
rin yanı sıra, filomuzda 7 adet Vito, 5 Sprinter ve 1 midibüs aracımız da var. Gruplar pandemi süreciyle birlikte daha küçük araç tercih ediyor, ama bu trendin özellikle Ortadoğulu turist tarafında süreceğini düşünmüyorum. Onlar daha kala-
balık grup halinde gezmeyi seviyorlar. Aile olarak daha küçük grup halinde gezme yönünde talep yüksek olursa Vito ve Sprinter araç sayımızı arttırabiliriz” dedi.

Merkon'dan memnunuz

20 yıllık süreç içerisinde birçok araç alımı gerçekleştirdiklerini vurgulayan İnaç, “Araç temininde sıkıntılar yaşan-
dığı biliniyor, ama Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Sayın Cezmi Ağır-
taş'ın bize gösterdiği ilgiden ve araç alımında verdiği destekten çok memnun kaldık. Süper bir iletişim süreci geçirdik. Hakikaten bugüne kadar çalıştığım en iyi satış yöneticilerinden birisi Sayın Ağırtaş, bundan dolayı çok mutluyuz” diye ko-
nuştı. ■



Emeğimizle üretiyoruz, her yere ulaştırıyoruz...

Tüm çalışanların 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü'nü kutlarız.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Mot Araç. Tic. ve San. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Horozluhan Mahallesi Çevreli Sokak No: 2A 42110 Selçuklu, Konya
Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Faks: 0332 248 23 80



1

MAYIS

EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

Kutlu Olsun

Başta çalışanlarımız olmak üzere tüm emekçilerimizin
1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü Kutlu Olsun



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Özköprü Turizm ve Malitur Grup 5 Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD aldı

Turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Özköprü Turizm ve acentelik faaliyetinde bulunan Malitur Grup, Mercedes-Benz Türk'ten satın aldığı 5 adet Tourismo 15 RHD model otobüsten 2'sini teslim aldı.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman AŞ'nin desteği ile Mercedes-Benz Türk Bayisi Hasmer Otomotiv tarafından satışı yapılan araçların teslimatı için Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampü-

sü'nde 26 Nisan 2022 tarihinde bir tören düzenlendi. Araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs Satış ve Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez ve Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından, Özköprü Turizm Genel Müdürü Aziz Köprü, Malitur Genel Müdürü Muhammet Ali Köprü ve Malitur Operasyon Müdürü Muhammet Fatih Köprü'ye teslim edildi. ■



Malitur Genel Müdürü Muhammet Ali Köprü

Kaliteli hizmet anlayışımızı Mercedes ile taçlandırdık

“Kaliteli hizmet anlayışımızı 5 adet Mercedes Tourismo otobüs yatırımla taçlandırdık. Filomuzda bu yeni yatırımın yanı sıra 2 adet Tourismo ve 1 adet Travego aracımız daha var, toplamda 8 adetlik bir filoya ulaştık. Hedefimiz yıl sonunda filomuzdaki bu 3 otobüsü de sıfır Mercedes araçlarla yenilemek.”

Röportaj: Erkan YILMAZ

Turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Özköprü Turizm ve Mali Tur Grup'a gerçekleştirilen teslimat sonrasında yeni nesil firma yöneticisi Muhammet Ali Köprü ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Muhammet Ali Köprü'den, önce Özköprü Turizm ve Malitur'u tanıtmalarını istedik: “Özköprü Turizm, 1999 yılında, babam Aziz Köprü tarafından şahıs şirketi olarak İstanbul'da kuruldu. 2013 yılında tüzel kişiliğe geçip limited şirket haline geldik. 2018 yılında, turizm taşımacılığı alanında yakaladığımız ivmeyi seyahat acenteliği alanına taşımak istedik. 4 yıldır da Özköprü Turizm'in yanında Malitur Grup olarak da sadece iç pazarda hizmet veriyoruz.”

Pandemiyle düşünme fırsatı

Pandemi sürecinde yaşanan olumsuzluklar nedeniyle karamsarlığa kapılmadıklarını, yaşanan bu durumu fırsata nasıl çevirebiliriz arayışı içine girdiklerini belirten Köprü, “Pandemiden en çok yara alan sektörlerden biri olduk. Hepimiz eve kapandık. Ama hiçbir zaman umutsuzluğa da kapılmadık. Yaşadığımız andan itibaren seyahat planlarını yapabilecek haldeydik. Pandemi sürecinin en önemli katkısı ise bize ‘düşünme fırsatı’ vermesi oldu. İşimizi, nasıl geliştirebiliriz, nasıl daha kaliteli hizmet verebiliriz diye düşünmeye başladık. Aslında taşımacıların buna çok ihtiyacı var. 1 Temmuz'da yasaklar kalktı, 3 Temmuz'da biz araçlarımızı hareket ettirdik. Geçen sene yaptığımız taşıma sayısı bizi çok umutlandırdı. Temmuz-Aralık sürecinde, geçen yıl, 15 bin kişiye hizmet verdik. Büyük markaların dahi yakalamadığı bir seviye elde ettik. Bu yılki hedefimiz ise 25 bin kişiye ulaşmak. Rezervasyonlara yönelik çok iyi



bir talep var. Bu yüzden de 6 aydır Mercedes yatırım planını yapıyorduk” dedi.

Bu işte olmak...

Babası Aziz Köprü'nün turizm taşımacılığı alanında çalışmasını hiç istemediğini belirten Muhammet Ali Köprü, “Herhalde iş sürecinin çok zor olması, çok kriz yaşanması bunda etkeni. Bugün kazandığınızı, yarın kaybetme riskiniz var. Benim doktor veya avukat olmamı istedi. Ben turizm eğitimi aldım. Buna da karşı çıktık ama ben çok istedim. Onda gördüğüm enerjiyi ben devralmak istedim. Seyahat acenteliği yanında olma konusunda ben babamı ikna ettim” dedi.

İşimize ne katarız

Taşımacının acentenin iki dudağı arasından çıkacak söze baktığını belirten Muhammet Ali Köprü, “Taşımacılıkta bir yanlış mantıkla hareket ediliyor. Parası var, otobüsünü aldı, işletiyor. Bizim çıkış noktamız bu oldu. Babamın sürekli olarak seyahat acentelerinden iş beklediğini gördük. Aslında en büyük yatırımı yapan taşımacı tarafı. Ama acentenin iki dudağı-

nın arasından çıkacak söze bakılıyor. Biz de bunu yıkmak amacıyla, seyahat acentesi kurmak istedik. Yeni nesil olarak işimize neler katarız diye düşündük. Bu alanın dijitale kaydığını gördük. Hem mutfakta işi hazırlayan hem de servis eden olabilmek adına taşımacılık tarafımıza seyahat acenteliğini ekledik. Hızlı bir dijitalleşme süreci başlattık. Malitur'un bütün altyapısını dijitale kaydirdık. Bunun kazanımlarını da gördük. Karadeniz, Ege turları, kültür turları olarak şu an için sadece iç pazarda hizmet veriyoruz. Seyahat acenteliği tarafındaki markamız Malitur ile de çok iyi bir seviyeye geldik” dedi.

Otobüsün ayrı, acentenin ayrı

Artan maliyetler nedeniyle artık otobüs tarafında fiyatların yevmiye+yakıt olarak verildiğini belirten Köprü, “Acente sahibi olunca bunu da fırsata çevirdik. Çok iyi bilinen bir yanlış yapmadık. Otobüsün kazancı bir tarafta, acentenin geliri bir tarafta. Acenteler araç aldıklarında otobüsün kazancını da bir kasada tutuyorlar. Bunun için de ne zarar etmişler, kârlılık hangi tarafta oluşmuş göremiyorlar. Bizde kasalar tamamen ayrı, Özköprü Turizm'den araçlarına yakıtı biz koyuyoruz, dolayısıyla şu km yaptı derdi olmuyor. Belli bir standarda oturduk” dedi.

Mercedes prestij artırıyor

Müşterinin yeni araç ayrımı ve Mercedes algısının çok fazla olduğunu belirten Köprü, “Mercedes araçlarla sektördeki prestijiniz artıyor. Müşteriye kaliteli araç, kaliteli personel ve kaliteli otel hepsini bir arada sunabiliyorsunuz. Turizm işi çok dinamik bir sektör. Kendinizi, iş süreçlerini ve araçlarınızı sürekli güncellenmeniz gerekiyor. Babamızın sahip olduğu tecrübeyle iş sürecine yaptığı en ufak bir dokunuşu bile çok farklı yerlere götürebiliyor. Ben ne kadar yenilikçiyim desem de onun yönlendirmesine her zaman ihtiyaç duyuyoruz” dedi.

Fabrikasından sıfır otobüs

Muhammet Ali Köprü, Özköprü Turizm ve Malitur Grup'u önümüzdeki süreçte nerede hayal ediyorsunuz sorumuzu şu şekilde cevapladı: “Geleceğe yönelik tabii ki hayaller kuruyoruz. Ama bugünkü teslimat ile bir hayalimizi gerçekleştirdik aslında. Mercedes-Benz Türk fabrikasında, ailemizle bir arada, otobüs teslimatı fotoğrafımızın olmasını çok istedik. Mercedes-Benz Türk fabrikasından aldığımız ilk sıfır araçlar bunlar. İlerleyen dönemler için de sağlam adımlarla yerli iç turizm pazarında çok daha yüksek bir seviyeye ulaşarak güzel yerlere gelmeyi hedefliyoruz. Önceliğimiz yine yerli pazar olacak. Dış pazarı siyasi gelişmeler çok fazla etkiliyor. En iyi bildiğimiz alanda ilerlemek istiyoruz. Belki dış pazara da açılabiliriz. Bilinçsiz bir şekilde büyümekten korkarım. Büyümenin her zaman anlamlı ve altının dolu olması gerekiyor. Bir binanın temelini çok sağlam yapmazsanız, diğer katların çok güzel olmasının bir önemi yok.” ■



Özköprü Turizm Genel Müdürü **Aziz Köprü**, Malitur Genel Müdürü **Muhammet Ali Köprü**, Malitur Operasyon Müdürü **Muhammet Fatih Köprü** ve **Abdullah Efe Köprü** bir arada.



RAMAZAN BAYRAMINIZ

Kutlu Olsun

sevdiklerinizle birlikte olduĐunuz
nice bayramlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Kıraç Turizm Genel Müdürü Havva Kıraç:

Antalyalı turizm taşımacılarının yüzünü Avrupa pazarı güldürecek

Ağırlıklı olarak Avrupa pazarına hizmet verdiklerini belirten Kıraç Turizm Genel Müdürü Havva Kıraç, “Avrupalı pazarından beklentimiz üst düzeyde, hatta 2019 yılının da yüzde 20 üzerinde bir pazar hareketliliği bekliyoruz. Bizim için sezon Nisan ayı ortasından itibaren başladı, Mayıs ile birlikte bu durum daha da hızlanacak gibi görünüyor. En azından bu yıl, Avrupa Pazarı tarafına hizmet verenlerin yüzü gülecek gibi görünüyor” dedi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Pandeminin tüm dünyada etkisini giderek yitirmeye başlamasıyla 2022 turizm sezonuna büyük umutlar bağlayan turizm taşımacılarını, Rusya'nın Ukrayna'ya başlattığı saldırılar sonrasında umudun yerini endişeli bir bekleme aldı. Rusya'dan ne kadar turist geleceğine yönelik tahmin yapmak güçleşirken Avrupalı turistlerle ilgili beklentiler öne çıktı. Ülkemizin turizm başkenti Antalya'da, bu yıl nasıl bir sezon geçileceğine yönelik taşımacıların görüşlerine başvurduk. Antalya'nın önde gelen turizm taşımacıları arasında yer alan ve ağırlıklı olarak Avrupa pazarına hizmet veren Kıraç Turizm'in Genel Müdürü Havva Kıraç ile bir söyleşi gerçekleştirdik.

Hep mi sorunla başlanır?

Her yıl turizm sezonuna bir sorunla başlanıyor olmasının üzücü bir durum olduğuna değinen Havva Kıraç, “2020'de başlayan pandemi süreci 2022'ye de sarktı. Seyahat yasakları ile birlikte geçen yıl Antalya'ya Rus turistler gelecek mi endişesi ile geçti. Bu sefer tam pandeminin etkisi azalıyor, artık eski günlerdeki gibi hareketli bir sezon bizi bekliyor düşüncesine girecekken Rusya'nın Ukrayna'ya başlattığı saldırının yarattığı daha büyük bir kriz ile karşı karşıya kaldık” dedi.

Avrupa Pazarında beklenti üst düzeyde

Kıraç Turizm olarak ağırlıklı olarak



Havva Kıraç

Avrupa pazarı hizmet verdiklerini belirten Havva Kıraç, “Avrupa pazarından beklentimiz üst düzeyde. Hatta 2019 yılının yüzde 20 üzerinde pazar hareketliliği bekliyoruz. Sezon bizim için, Nisan ayı ortasından itibaren başladı, Mayıs ile birlikte bu durum daha da hızlanacak gibi görünüyor. Almanya'dan, Polonya'dan, Çek Cumhuriyeti'nden gelenler var. İskandinav vatandaşları iki yıldır gelmiyordu pandemi ile bu pazar tamamen durmuştu, bu yıl onlarda geliyor. Avrupa pazarın özellikle Antalya'ya ilgisi çok yüksek. Bunda en önemli etken, kurun yükselişi ile Türkiye'nin daha ucuz olması ve otellerimizin çok daha kaliteli hizmet vermesi. Bunlara ek olarak 'Herşey dahil' sistemi var.

Rus turist umudu tükendi mi?

Yapılan rezervasyonların, geçen yıl olduğu gibi, sezonu uzatacağını da belirten Havva Kıraç, “Hem dünya ‘havası’ hem de gerçek hava koşulları iyi giderse iyi bir sezon yaşanabilir. Bizim Rus pazarı çok yoğun değil, ama bu pazara yönelik hizmet veren oteller yoğun şekilde etkileniyor. Oteller etkilenince taşımacılar da etkileniyor. Rus pazarına yönelik beklenti çok yüksekti. Rezervasyonların iptal edilmeyeceği ama savaş öncesindeki beklentilerin gerçekleşmeyeceği konuşuluyor. Ne kadar kişi gelir, bunu öngörmek kolay değil. Avrupa pazarı tek başına yeterli olmuyor. Rus pazarına yönelik çok sayıda büyük şirket var. Eskiden Avrupa pazarı çok kıymetliydi ama şu an otel sayımız da taşımacı sayısı da fazla. Herkese yetecek kadar kapasite yok Avrupa pazarında” dedi.

Konut fiyatları da çok yükseldi

Antalya'da konut fiyatlarının da çok yükseldiğini belirten Havva Kıraç, “Savaş nedeniyle daha önce gelenlerin önemli bir kısmı daha uzun süreli yerleşim düşüncesi ile konut satın aldı veya kiraladı. Konyaaltı ve Lara tarafında trafikte, çok fazla sayıda Ukrayna plakalı özel araç görebiliyoruz. Buda otelleri ve taşımacıları etkileyen bir durum” dedi.

500 civarında araçla hizmet

Sezona 300 civarında özmal araç ile hazırlandıklarını belirten Havva Kıraç, “Bu sayının yarısı kadar da araç kiraladık. Bu sayı artarak devam edecek. Toplam filo sayısı 600 adede çıkabilir, sezonun gidişatına bağlı. 2019 yılındaki rakamlar ile aynı olabilir” dedi.

Fiyatlar çok arttı

Artan maliyetlerin fiyat dengesini oluşturma açısından sıkıntı yarattığını vurgulayan Havva Kıraç, “Akaryakıt fiyatları o kadar kısa aralıklarla değişti ki yakıt maliyetleri geçen yılın çok üzerine çıktı. Eskiden yeni sezon için yüzde 10 ile 50 arasında zam gerçekleşirdi. Biz genel anlaşmalarımızı yaptık ama hem acente hem taşımacı tarafı için zor bir süreç oldu. Kiralık

Babamızın mirasını yukarı taşıyacağız

2022'ye babamız Mehmet Kıraç'ın vefatı nedeniyle de kötü başladık. Hâlâ etkisi var. Bizi işlerimiz ayakta tutuyor. Geçen yılki acentelerle devam ediyoruz. İşlerimiz iyi olursa bir nebze olsun mutlu olacağız. Tüm gayemiz babamızın bize miras bıraktığı Kıraç Turizm'i daha yukarı seviyeye taşımak. Onun yokluğunu hiçbir şey dolduramaz. Ama onun işini başarıyla devam ettiriyor olmak bize en büyük gurur olur.

araç tarafında hâlâ oturmuş bir yapı yok. Rusya pazarı belli olduğunda kiralama fiyatları daha iyi belirlenecektir. Avrupa pazarına hizmet verenler kiralamalarının büyük bölümünü yaptı. Geçen yıl yaşananlar sonrası herkes daha iyi hazırlandı” dedi.

Araç yatırımı

Turizm sezonundaki hareketliliğe göre Haziran ve Eylül ayında araç yatırıma yönelebileceklerini de belirten Kıraç, “Planlara göre 10-20 adetler civarında bir araç yatırımı söz konusu olabilir.” dedi.

Ne yaptığı bilinmiyor

Turizm taşımacılarının ne yaptığı tam olarak bilinmediğini açıklayan Havva Kıraç, “Nasıl ve hangi koşullarda mücadele verdiğimiz bilindiğini düşünmüyorum. Bir fikir oluşmadan mevzuatlar oluşturulduğu için sıkıntılar yaşanıyor. U-ETDS sistemi buna bir örnek. U-ETDS taşımacı için çok ciddi bir yük. Araç kaza yapıyor veya arıza yapıyor; siz bildirim yapmadan yeni bir araç temin ettiğinizde, Ulaştırma durdurduğunda sıkıntı yaşayabiliyorsunuz. Günde 8 binin üzerinde yolcu taşıdığınız bir süreçte sisteme yeni araç bilgisini girmek zorunda olmak da sıkıntı yaratabiliyor. Taşımacının çalışma biçimi iyi bilinse daha iyi sistemler oluşturulabilir” dedi. ■





Keyifli ve güvenli yolculuklarınızın sonunda
sizi sevdiklerinize kavuşturacağımız
Nice Bayramlara!
Gelecek Otomotiv olarak mutlu bayramlar dileriz!

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mercedes-Benz Gelecek İstanbul	İletişim: (02 12) 322 80 00
Mercedes-Benz Gelecek Diyarbakır	İletişim: (04 12) 252 00 52
Mercedes-Benz Gelecek Erzurum	İletişim: (0442) 329 04 50

Hastalya Otomotiv'den Pegas'a 20 adet Tourismo 15

Turizm taşımacılığı alanının önemli firmalarından olan Pegas filosuna 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 kattı. Ocak ayında filosuna 15 adet Tourismo daha katan şirketin filosundaki Mercedes-Benz marka otobüs sayısı 35'e ulaştı.

Mercedes-Benz Türk Hastalya Otomotiv dev bir teslimata imza attı. Antalya merkezli Pegas Touristik Hastalya Otomotiv'den teslim aldığı 20 adet Tourismo 15 ile filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısını 35'e çıkardı. Araçlar Pegas Touristik Başkkanı Bülent Zabtiyeoğlu ve kaptanlara teslim edildi. Yeni otobüs yatırımına yönelik Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Mertcan Yararbaş açıklamalarda bulundu.

Filoda 35 adet Mercedes otobüs oldu

Pegas Touristik ile çok önemli bir işbirliğine imza atmanın mutluluğunu ve gururunu yaşadıklarını belirten Mertcan Yararbaş, "Pegas Touristik filosunda 45 otobüs bulunuyor. Bu

otobüslerin 35'i Mercedes-Benz marka oldu. 15 adet aracı 2022 Ocak ayı içinde teslim ettik. 20 adet Tourismo 15'i de 28 Nisan 2022 Perşembe günü teslim ettik. Pegas Touristik hem taşımacı hem de aynı zamanda acente faaliyeti yürütüyor. Rusya pazarına yönelik ağırlıklı olarak çalışıyor. Bu araçları havalimanı transferlerinde ve

Kapadokya, İstanbul, İzmir gibi turları da var" dedi.

Mercedes-Benz tercihi

Pegas Touristik'in Mercedes-Benz markasındaki tercihine yönelik de Mertcan Yararbaş, "Mercedes otobüslerle birlikte yüksek düzeyde

kaliteli hizmet sunabileceklerine inanmaları, satın alma maliyetinin önümüzdeki süreçte daha da yükseleceği düşüncesi, düşük yakıt tüketimi, araçların kalitesi, dayanıklılığı ve ikinci el değerlerinin her zaman yukarıda olması tercihlerinin Mercedes otobüslerden yana olmasını sağladı" dedi.



Tüm Dost ve Müşterilerimizin

Ramazan Bayramı'nı kutlar, sağlıklı ve huzurlu bir sezon dileriz.

Mehmet Öksüz

Yönetim Kurulu Başkanı



TEB ARVAL Genel Müdür Yardımcısı Furkan Karaman;

Müşterilerimize maliyet ve zaman avantajı sağlamayı hedefliyoruz

Operasyanel Filo Kiralama sektörünün önde gelen kuruluşları arasında yer alan TEB Arval Genel Müdür Yardımcısı Furkan Karaman Taşıma Dünyası'nın sorularını cevaplandırdı. Karaman, 30 ülkede 1.5 milyonu aşkın aracı yönettiklerini belirterek, "Müşterilerimize araç filolarının finanse edilmesi ile başlayan ve araçların kullanım süresi boyunca ihtiyacı olan tüm satış sonrası hizmetleri içeren tam kapsamlı operasyonel kiralama çözümü sunuyoruz. Bunu yaparken de danışman yaklaşımımız ile müşterilerimizin mobilite imkânlarını geliştirmeyi, filolarında hem maliyet hem de zaman avantajı yaratmayı ve sürücü memnuniyetini sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

■ Bize TEB ARVAL'den ve faaliyet gösterdiğiniz filo kiralama sektöründen kısaca bahsedermisiniz?

- TEB Arval 2007 yılından beri filo kiralama alanında faaliyet gösteriyor. Türkiye'nin güçlü bankalarından TEB'in ve operasyonel kiralamada 30 yılı aşkın tecrübesi ile 30 ülkede yaklaşık 1,5 milyon aracı yöneten Arval'in global gücü ve tecrübesi ile bugün TEB Arval olarak pazarda önemli bir yere sahibiz.

- Müşterilerimize araç filolarının finanse edilmesi ile başlayan ve araçların kullanım süresi boyunca ihtiyacı olan tüm satış sonrası hizmetleri içeren tam kapsamlı operasyonel kiralama çözümü sunuyoruz. Bunu yaparken de danışman yaklaşımımız ile müşterilerimizin mobilite imkânlarını geliştirmeyi, filolarında hem maliyet hem de zaman avantajı yaratmayı ve sürücü memnuniyetini sağlamayı hedefliyoruz. Biliyorsunuz, günümüz koşullarında araç tedariki bir hayli önem kazandı. Bu noktada da müşterilerimize yeni çözümler sunmaya başladık. Örneğin müşterilerimize ikinci el araç kiralama hizmetimiz sayesinde bir yandan araç kiralama süresi ve fiyatı konusunda esneklik sunarken diğer yandan hızlı araç tedariki konusunda önemli bir avantaj sağlamaktayız.

HAFİF TİCARİ ARAÇ KİRALAMA ÇÖZÜMÜ SUNUYORUZ

■ Ticari araçlar için kiralama konusunda pazarı nasıl değerlendiriyorsunuz? Siz bu alanda nasıl bir hizmet paketi sunuyorsunuz?

- 2019 yılında van, kamyonet ve pick-up sınıflarındaki hafif ticari araçların kiralanmasını mümkün kılan Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan yeni düzenleme ile TEB Arval olarak hafif ticari araç kiralama çözümü de sunuyoruz. Hafif Ticari Araç



Furkan Karaman

kategorisindeki oldukça karışık olan belge süreçlerini konusunda uzman danışmanlarımız ile müşterilerimiz adına bizzat biz takip ediyoruz. Sunduğumuz bu kolaylık firmalarımıza hem zaman hem de maliyet avantajı sağlıyor. Bu avantajlar sayesinde öz mal uygulamasından kiralamaya geçen işletmeler sermayelerini, araç satın almak yerine kendi işletmelerine yönlendirerek, çok daha etkin ve verimli bir şekilde kullanabiliyorlar.

- Ayrıca pandemi sürecinde artan talepleri karşılamak adına firmaların ihtiyaç duydukları soğutuculu hafif ticari araç kiralamasını da ürün yelpazemize ekledik. Çok yeni başlattığımız bu hizmetimizle özellikle soğuk zincir alanında faaliyet gösteren işletmelerin tercihi olacağımızı düşünüyoruz.

FİRMALAR KİRALAMAYI NEDEN TERCİH ETMELİ

■ Yönetilmesi daha da güç hale gelen maliyet artışları noktasında firmalar neden araç sahibi olmak yerine kiralamayı tercih etmelidir?

- Maliyet artışlarının olması firmaların daha fazla öz sermayelerini satın almaya ayırmalarını zorunlu kılıyor. Firmalarsa genel olarak sermayelerini kendi ticari faaliyetlerinde değerlendirme taraftarı oluyorlar. Kiralama yapıldığında aracın değer kaybı riski yaşanmaz, sigorta, onarım, bakım gibi durumlarla uğraşmak zorunda da kalmazlar, bu da yoğun iş temposunda bir hayli önemli bir etken.

- Ayrıca; İşletmeler bir araç satın aldıklarında o araca dair vergiler, bakım masrafları, lastik değişimi ve benzeri pek çok ek maliyetle de karşılaşıyorlar.

Operasyonel araç kiralama ve filo yönetimi çözümleri sunan sektör öncülerinden TEB Arval olarak biz aylık kira bedeline dahil olan; periyodik bakım, lastik değişimi, yol yardım, sigorta, hasar onarım, HGS, yakıt yönetimi hizmetlerimizle, müşterilerimizin operasyonel ihtiyaçlarına cevap vererek hem zaman tasarrufu hem de uzman bakış açısıyla filo yönetiminde kolaylık sunuyoruz. Müşterilerimize sadece operasyonel kolaylık sunmakla da kalmıyor, sürücü eğitimleri gibi katma değeri yüksek eğitimler de sağlıyoruz. Bu eğitimler sayesinde kaza ve hasar riskini düşürmeyi, yakıt tüketiminin optimal olması için sürücülerini bilinçlendirmeyi hedefliyoruz.

- Hizmet politika ve kurum odağımızda daima müşteri olduğu için sunduğumuz tüm hizmetlerin değerlendirme ve geri bildirimleri için düzenli olarak sürücü ve filo yöneticilerimize memnuniyet anketleri düzenliyoruz. Onları dinleyerek gerekli alanlarda iyileştirmeleri hızlıca hayata geçiriyoruz.

SEKTÖRÜN GELECEĞİ MOBİLİTE KAVRAMINA DAYANIYOR

■ Değişen ve gelişen teknoloji ve yaşam biçimleri ile mobilite çözümlerinde değişiyor. Sizin bu konudaki çalışmalarınız nelerdir?

- Alternatif ulaşım çözümleri ve enerji dönüşümü gibi sektörümüzde etkisini artıran çevre dostu trendlerin güçlü bir şekilde devam edeceğini öngörüyoruz. 2019 yılına kadar kullandığımız marka sloganımız olan "We care about you, we care about cars" ile

daha çok iş ortaklarımızı ve sahip olduğumuz araçları işimizin merkezinde bulundurduğumuzu vurguladık. Sektörün geleceği ise artık tek bir aracı kullanmaktan ziyade, farklı seyahat modellerini içeren mobilite kavramına dayanıyor. TEB Arval olarak biz de Arval Beyond stratejimizin bir parçası olarak, müşterilerimizin yolculuklarında yanlarında olacağımızı vurguladığımız mottomuz ile planlarımıza ışık tutuyoruz; "For the many journeys in life"

- TEB Arval'in sponsorluğu ile gerçekleştirilen ve bu yıl 300'ü Türkiye'den olmak üzere 20 ülkeden 5 bin 600 filo yöneticisinin görüşünün alındığı Arval Mobility Observatory Barometre 2021'nin sonuçlarına göre Avrupa'da şirketlerin yüzde %66'sı elektrikli, hibrit veya şarj edilebilir hibrit araçlardan en az birini filosuna dahil etmiş veya önümüzdeki 3 yıl içerisinde dahil etmeyi planlıyor. Türkiye'de bu oran yüzde 39 seviyesinde.

- TEB Arval olarak amacımız, sektörümüzün geleceği olan enerji dönüşümü ve alternatif ulaşım çözümleri konusunda müşterilerimize yol göstermek. Bu kapsamda Arval'in inovatif yaklaşımlarından biri olan SmaRT (Sürdürülebilir Mobilite ve Sorumluluk Hedefleri) bakış açısını ve danışmanlığımızı da müşterilerimize sunmaktayız. 5 adımdan oluşan SmaRT yaklaşımı hibrit ve elektrikli araçlarla birlikte filoları daha çevreci ve kurumsal sosyal sorumluluk hedefleriyle paralel hale getirmeyi amaçlıyor. Tüm dünyanın odağı haline gelen sürdürülebilir konusunda Global stratejimiz doğrultusunda bu alanda daha aktif olarak müşterilerimizin farkındalığını arttırmak ve doğru yönde aksiyonları almalarına yardımcı oluyoruz.

HEDEFİMİZ 2022'Yİ BÜYÜME İLE TAMAMLAMAK

■ Bu yılın ilk çeyreğini değerlendirdiğinizde, 2022 yılına yönelik beklentileriniz neler?

- Aşılamanın yaygınlaşması ile birlikte artan mobilite sayesinde 2022 yılının ilk çeyreği geçtiğimiz döneme göre daha hareketliydi. Firmaların nakit akışını yönetmedeki ihtiyaçları çok daha önem kazandı. Ayrıca dünya genelinde sahiplik yerine ihtiyacı kadar kullanma modeline yönelik gittikçe artan eğilim sektörümüze olan ilgiyi de canlı tutuyor. Hem bu eğilimler, hem de yılın ilerleyen dönemlerinde araç tedarik sürecinin de rahatlayacağını ümit ederek kolaylaşacağını öngörerek 2022 yılını da geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi büyüme ile kapatmayı hedefliyoruz. Hedeflerimiz tabii ki sadece ticari başarılarından ibaret değil. TEB Arval olarak verdiğimiz tüm hizmetlerimizi Kurumsal Sosyal Sorumluluk anlayışı ile sunuyoruz. Çevreye, topluma, müşterilerimize ve çalışanlarımıza hep bu bilinç ile yaklaşıyoruz. Hedefimiz müşterilerimize sürdürülebilir bir dünyada kendimizi sürekli yenileyerek sürdürülebilir bir mobilite hizmeti sunmak. Kiralanan her bir araç için bir ağaç dikme projemizde geçtiğimiz yıl için yaklaşık 5.000 fidan diktik. 2022 yılı için hedefimiz bunun da üzerine çıkmak. ■

Yolcu sayısında yüzde 50 düşüş var

Pandemi ile tedbirler azaltıldı. Bizim de beklentimiz buydu. Hayat normalleşecek, her şey daha güzel olacak; derken Rusya'nın Ukrayna'ya saldırısı bir anda her şeyi darmadağın etti. Akaryakıt fiyatlarındaki artış hayatın her alanına yansdı. En çok etkilenen sektörlerden biri de şehirlerarası otobüs ve turizm taşımacılığı oldu.

Bayram öncesindeki tarihlerde İstanbul Otogarı'ndan günlük çıkış yapması gereken otobüs sayısı 2200-2500 arasında olması gerekirken maalesef bu sayı 1100 civarında gerçekleşti. Bu durum şu anda içinde bulunduğumuz durumun en önemli göstergesi. İstanbul neyse Türkiye de odur. Taşınan yolcu sayısında yüzde 50'den fazla düşüş var. Otobüslerde doluluk var, ama maliyetler çok yükseldi ve tek ayaklı seferlerde artık maliyeti kurtarma imkanı kalmadı. Firmalar artık tek ayaklı sefer yapmayı çok düşünmüyor.

Tatilin 9 gün olmaması da etkiledi

Bilet fiyatlarındaki yüksekliği gören vatandaşlar ve öğrenciler tatilin 9 güne çıkmaması nedeniyle 3 günlük tatil, bu maliyete değmez diyerek yolculuk yapmaktan vazgeçiyor. 9 gün olsaydı, yolculuk hareketi biraz daha yüksek olabilirdi. Yazın gelmesiyle, özellikle emeklilerin gittiği sahil kesimlerine, Ayvalık, Edremit, Akçay, Bodrum, Marmaris gibi yerlere bir talep var. Bu insanlar daha çok yazlıklarına gidiyorlar. Şu anda, bayramın ötesinde, Trabzon'a yönelik maçla ilgili çok ciddi bir talep var.

Ek otobüs kayıt imkanı

En çok ek sefer yapılan il Trabzon. Her bayram öncesinde olduğu gibi Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı D1 ve B1 tarifeli belge sahiplerinin oluşacak yoğunluğa bağlı olarak D2 ve B2 belge sahiplerinin araçlarını kullanmasına yönelik izni tekrar çıkardı ama şu andaki yolculuk talebine bağlı olarak bu belgelerdeki araçları kullanmaya yönelik çok fazla bir talep de yok.

Bizim beklentimiz otoyol ve köprü ücretlerinde indirim, KDV'nin yüzde 1'e indirilmesi, toplu taşıma özelliği dikkate alınarak akaryakıtta ÖTV ve KDV iadesi gibi bir sistem geliştirilmesi... Buna benzer iyileştirilme yapılması gerekiyor. Ulaşımın ucuzlaması için birtakım adımlar atılması gerekiyor.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

EPDK'nin indirim düzenlemesi

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun yaptığı düzenleme çok önemliydi. Akaryakıtta indirimi yasakladılar. Akaryakıt fiyatları bu kadar yüksek düzeylerde artarken 80 milyonun hakkını koruması gereken EPDK, bir yanlış değerlendirme sonucu, 'ben bunu öyle değerlendiriyorum' diyerek dağıtım şirketleri ile bayiler arasında kayıt altında indirimli yapılan satışları yasak getirdi. Kaldı ki, bu indirimde bir zorunluluk da yoktu, gönüllülük esasına

dayanıyordu. İsteyen yapıyor, istemeyen yapmıyordu. Bir baskı yoktu. Şimdi indirim yasaklandı. Ama bu kararla ne oldu? Kayıt altındaki indirim düzeni kayıt dışına itildi. Şimdi, istasyoncu ile şoför arasındaki menfaat ilişkisine döndü iş. Dolayısıyla taşımacıya yansımayacak. Bundan kamu zararı da oluşacak. Ben EPDK'nın bu kararı nasıl ve niçin aldığını anlamış değilim. İstasyon şirketlerine indirim yapabilirsiniz ama dağıtım şirketiyle birlikte olmaz. İkisi birleşip yüzde 6-7 indirimli veriyordu. Bu birleşik indirimi yasakladılar; nedenini anlamak mümkün değil. Bu kararın mutlaka gözden geçirilmesi gerekiyor. Ben Hazine ve Maliye Bakanlığına bu konuyu aktardım. Bayramdan sonra ziyaret edeceğiz.

Hayatın her alanına yansiyacak

Kamu kurumlarının yaptığı

taşımalarda da, servis taşımalarında da, şehirlerarası otobüs, nakliye tarafında da bu indirimle gelen maliyet avantajı yok oldu. Bu mutlaka fiyatlara yansiyacak.

Otobüs bilet fiyatları da, okul servis ücretleri de daha da artacak. Nakliyeciler taşımasına zam yapacak, bu zam ürünlere yansiyacak. Çok zor olan ekonomik koşullar daha da zorlaşacak. Bunların insanların, işine, sofrasına, sosyal hayatına, kültürel hayata yansımaları olacak. Bu karardan vazgeçilmesi gerektiğine inanıyorum. Bunu Sayın Cumhurbaşkanımıza da iletmek istiyoruz. Bu indirim herkesin isteğine kendi isteğine ve gönüllük esasına bırakılsın. Akaryakıtın maliyet içerisindeki payı yüzde 60'lar noktasına geldi. Bu kararın bir an önce revize edilmesi gerekiyor.

Herkesin bayramını kutluyorum, sağlık ve huzur dolu nice bayramlar diliyorum. ■




Meslektaşlarımızın ve Taşıma sektörüne hizmet üreten çalışanlarımızın ve kuruluşlarımızın Ramazan Bayramı'nı kutlar, sağlıklı, huzurlu ve güneşli günler dileriz.

Yolunuz açık olsun!

Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Adına

Sümer YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Adına



Tüm çalışanların, emek verenlerin ve üretenlerin; 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü kutlu olsun.



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Adına



Sümer YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Adına

Uluslararası Nakliyeciler Derneği Başkanı Çetin Nuhoglu:

Çok başarılıyız, yurtdışı lojistik pazarından pay almalıyız!

UND, Bolu ve Mersin'in ardından, "Geleneksel İstanbul İftarı"nı TOBBUND ve Renault Trucks'ın sponsorluğunda gerçekleştirdi. İstanbul ve çevre illerden gelen nakliyecilerin yoğun katılımı ile gerçekleştirilen yemekte konuşan UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Türkiye'de lojistik sektörü kadar hızlı hareket eden, kesin çözüm arayan başka hiçbir sektör yok. Biz gerçekten iyi bir sektörüz. Gerçekten yetkin insanlarız. İyi bir aileyiz. Yaptığımız işlerde çok başarılıyız. Bu ülkenin vazgeçilmez temel unsurlarından biriyiz. İyi ki varsınız. En önemli konu; gelecek tasarımıdır ve bu gelecek tasarımı da sizlerle beraber yapacağız" dedi. "Neden sadece Türkiye sınırları içerisinde kalıyoruz?" diyen Nuhoglu, nakliyecilere başka ülkelerde de yatırım yaparak o ülkedeki taşımalardan pay almaları çağrısında bulundu.

HABER: ERKAN YILMAZ

UND'nin pandemi nedeniyle 2 yıldır yapılamayan "Geleneksel İstanbul İftarı", 26 Nisan 2022 tarihinde yapıldı. TOBBUND ve Renault Trucks desteği ile gerçekleşen yemeğe; UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü ve Ağır Ticari Araçlar Derneği TAİD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Bursalioğlu, TOBBUND Lojistik Yatırım AŞ Genel Müdürü Mehmet Uylukçu, UTİKAD Başkanı Ayşem Ulusoy, TOFED Başkanı Birol Özcan, UND Yönetim Kurulu Üyeleri ve sektör temsilcileri katıldı.

Küreselleşme yerine bölgeselleşme

UND Başkanı Çetin Nuhoglu, konuşmasında, son 3 yılın tüm dünya ve Türkiye için inanılmaz bir dönem olduğunu belirterek, "45 yıldır bu sektörün içerisindeyim. Birçok zorluk ve kriz yaşadık. Ama hiç bu kadar belirsizliğin olduğu, geleceğin öngörülemediği bir dönem yaşamadım" dedi. 2001 yılında başlayan küreselleşmenin ve tek pazara gidi-



şin, 2020 yılında biranda çöktüğünü kaydeden Nuhoglu, bu dönemde küreselleşme yerine bölgeselleşme ve komşu ülkelerle çalışmanın öneminin net olarak ortaya çıktığını vurguladı.

İlk kredi Eximbank'tan

Nuhoglu, hizmet ihracatçıların Eximbank'tan ilk kez kredi kullanabildiğini söyledi: "Hizmet ihracatçıları olarak ülkemize 60 milyar dolarlık döviz getiriyoruz ve bunun 12 milyar dolarlık kısmını lojistik sektörü sağlıyor. Önümüzdeki yıllarda hizmet ihracatımızı 20 milyar dolara çıkaracağız."

Lojistik pazarından pay alalım

"Neden sadece Türkiye sınırları içerisinde kalıyoruz? Avrupalı lojistik pazarlardan niye pay almıyoruz" diyen Nuhoglu, nakliyecilere başka ülkelerde de yatırım yaparak o ülkedeki taşımalardan pay almaları çağrısında bulundu: "Kendi içimizde kalmayalım. Sadece Avrupa'dan Türkiye'ye, Türkiye'den Avrupa'ya taşıma yapmayı düşünmeyelim. Bizim temel hedefimiz Avrupa'dan Asya'ya olsun. Almanya'dan Fransa'ya, İtalya'ya olsun."

Renault Trucks mükemmel

Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalioğlu, pandemi öncesi UND iftar yemeğinde nakliyecilerle bir araya geldiklerini, 2 yıl aranın ardından tekrar böyle-sine yoğun bir katılımı nakliyecilerle birlikte olmaktan büyük memnuniyet duyduklarını söyledi. Renault Trucks'ın 10 yıl öncesiyle şimdiki arasında çok büyük farklar olduğunu belirterek yaşanan gelişime dikkat çeken Bursalioğlu, "Bugün gerçekten bağlı olduğumuz grubun da destekleriyle ürünlerimiz hiç olmadığı kadar mükemmel noktaya ulaştı. Yakıt tüketiminde zaten lider durumdaydık ve o liderliği devam ettiriyoruz. En büyük maliyetin akaryakıt olduğu dönemde bu özelliğimizi vurgulamak istiyorum. Bununla beraber uygulamalarla çağın ötesinde hizmet veren ve tüm hizmetlerini ülkemizde de sunan birkaç markadan biriyiz. Dolayısıyla, bunlardan hepinizin faydalanmasını arzu ediyoruz. Satış sonrası kontratlarda her ihtiyaca uygun farklı seviyelerde paketler sunabiliyoruz. Dolayısıyla Renault Trucks çok farklı ve tarihinde hiç olmadığı kadar iyi bir noktaya geldi." ■



Mersin'de Lojistik Köye destek

UND, Iveco ve TOBBUND'nin katkılarıyla Mersin'de nakliyecilere 21 Nisan 2022 tarihinde iftar yemeği düzenledi. Başkanı Çetin Nuhoglu, iftar konuşmasında Mersin'in Türkiye'nin lojistik başkenti olduğu ifade etti. Türkiye'nin en büyük limanına sahip olmasının yanı sıra 400'ü aşkın nakliyeciyi Mersin'in çok önemli işler yaptığına değinen Nuhoglu, Mersin'de Lojistik Köy yapılması için UND olarak desteğe hazır olduklarını söyledi.

UND Başkanı Çetin Nuhoglu'nun ev sahipliğindeki, sponsorluğunu Iveco Türkiye'nin üstlendiği UND iftar yemeğine, Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Vahap Seçer, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Ayhan Kızıltan, Orta Akdeniz Gümrük Müdür Yardımcısı Mehmet Cingöz, Adana Ulaştırma Bölge Müdür Yardımcısı Murat Karahanlı, Mersin Sanayici ve İş İnsanları Derneği Başkanı Hasan Engin, Türkiye Irak Suriye ve İş İnsanları Derneği Başkanı Mehmet Salih Çelik, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Avcı, Iveco Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak, Genel Müdür Yardımcısı Tansu Giz ve çevre illerden çok sayıda nakliyecisi katıldı.

Iveco Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak, "Sizlerle birlikte olmaktan dolayı büyük mutluluk duyuyorum. Iveco olarak, Türkiye'de, 3,5 tondan 70 tona kadar hafif, orta ve ağır nakliye araçlarında hizmet veriyoruz. Yakın zamanda

otobüs satışına başlayacağız. Nikola firmasıyla Almanya'da elektrikli kamyon seri üretimine başladık. ABD yollarında tamamen elektrikli kamyonlar kullanılmaya başlandı. 2023 yılının sonunda Türkiye ve Avrupa'da da kullanmaya başlayacağız. Mersin'de yeniden yapılanıyoruz. Mersin'de artık daha da güçlüyüz" şeklinde konuştu.

Aramızda söz kestik

Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Vahap Seçer, davetten duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Beni aranızda kabul ettiğiniz için çok mutluyum" dedi. Lojistiğin diğer sektörleri de ayakta tutan özelliğine dikkat çeken Başkan Seçer, "Mersin'e lojistiğin başkenti deniliyor. Büyükşehir olarak lojistik sektörünün sorunlarına dikkat çekmek için kamuoyu farkındalığı yaratmak amacıyla Türkiye'nin en büyük lojistik toplantısını Mersin'de yaptık. Toplantıdan sonra lojistik sektörünün sorunları konuşulmaya başlandı. Arayış içerisinde olduğumuz lojistik köy konusunda ne yazık ki bir arpa boyu yol alınmadı. Son olarak UND ve Ticaret ve Sanayi Odası ile bir araya geldik. İlgili kamu dairelerini de içine alacak şekilde bir çalışma grubu oluşturalım. Lafla kalmayalım, iş yapalım. İlk toplantı yapıldı. Bölgeye baktılar, imar planlarını çıkardılar. Bugün de UND yönetimi ikinci kez belediyemizi ziyaret etti. Lojistik köyü şehrimizde gerçekleştirmek için aramızda söz kestik. Elinin ucuyla değil, avucumuzun içiyle bu işi yapmamız lazım" dedi. ■



UND Başkanı, Hakkı Işınak'a desteği için bir plaketle teşekkür etti.



Başkan Nuhoglu, Ömer Bursalioğlu'na desteği için bir plaketle teşekkür etti.



8.5 tonluk ATLAS ile kamyon pazarında bulunan Otokar,
12 tonluk ATLAS 3D ile aileyi genişletti.

Otokar 12 tonluk ATLAS 3D ile lojistik ve uzun yol tarafına adım attı

Otokar, kamyon pazarındaki iddiasını farklı bir boyuta taşıdı ve Atlas'ın yeni versiyonunu tanıttı. “8,5 tonluk Atlas ile ağır iş kollarında kendimizi kabul ettirirken gözümüz hep lojistik ve uzun yol tarafında oldu” açıklamasını yapan Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, “Biz hep burayı kendimize hedef koyduk. İlk başta kamyon tarafını, ancak otobüs kadar büyür diye görmezden geldik, ama artık iş planlarımız içerisinde otobüse rakip olacak kıvama geldi. Kendi kabuğumuza sığmıyoruz ve ‘bize bir araç yetmez, yanına başkalarını da getirmemiz lazım’ diyerek, yeni stratejiler oluşturduk. Böylece 8,5 tonluk kamyonumuza bir aks ilave ederek 3 akslı 12 tonluk ATLAS 3D’yi çıkardık. Bununla da çok hedeflediğimiz ama giremediğimiz lojistik, uzun yol kamyonu tarafına girmeyi hedefledik” dedi.

Atlas 3D adını verdiği yeni kamyonu ile 12 tonluk segmentte de yerini alan Otokar'ın yeni araç tanıtım toplantısı 20 Nisan 2022 tarihinde Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleşti.

Yüksek büyüme

ATLAS 3D'nin tanıtımına yönelik düzenlenen basın toplantısında konuşan Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, ilk olarak 8,5 ton Atlas ile pazara adım attıkları süreci aktardı. 2013 yılında kamyon pazarına girmeye karar verdiklerini belirten Akgül, “Bunu sindire sindire yapmayı planladık. 8,5 ton segmentine yüzde 5'lik pazar payı ile başladık. İlk etapta yüzde 10'u yakalama hedefimiz vardı, ikinci yıl neredeyse yakaladık. Aracımızın emekleme dönemleri derken, 2019 yılında yüzde 22'lik paya ulaştık. Euro 6 araçlara geçmemiz ve otomobil konforunda yeni bir kasa yapmamız bu başarıda çok büyük etken oldu. Fakat 2020'de başlayan pandemi ve çip sorunu nedeniyle üretim düştü. Ancak şimdi tekrar kafamızı kaldırdık ve koşma zamanı geldi. Yukarı doğru gidiyoruz. 2021 yılını yüzde 10 pazar payı ile kapattık. 2022'nin ilk 3 ayında satışlarımız iki katına çıktı. Bu segmentte satılan her 5 kamyonun birisi Otokar Atlas. 2021'de bizi en çok memnun eden gelişme ise pazar yüzde 50 büyürken biz yüzde 64 büyüdük” dedi.

Ağır işlerin kamyonu

8,5 tonluk Atlas'ın pazarın en zor tarafındaki müşteri grubunun filosunda yer aldığını belirten Akgül, “Belediye ve kamu tarafı en zor müşteri grubunu oluşturuyor. Atlas, sağlamlığı ile ağır işlerin kamyonu rolünü iyi oynadı ve çok beğenildi. Özellikle çöp kamyonu, temizlik aracı ve damper tarafında çok tercih edildi. Yeni yatırımlarda da tercih edilen bir ürün haline geldi” dedi.

Gözümüz lojistik tarafında

“Ağır iş kollarında kendimizi kabul ettirirken gözümüz hep lojistik ve uzun yol tarafında oldu” açıklamasını yapan Basri Akgül, “Biz hep burayı kendimize hedef koyduk. Özellikle yeni kabine geçtikten sonra yavaş yavaş lojistik sektörüne de girmeye başladık. 2021 yılındaki satışlarımızın yüzde 30'unu lojistik tarafına ayırdık. Bu da bizi bir parça umut-



Basri Akgül

landırdı ve artık kendi kabuğumuza sığmamaya başladık, çok heyecanlandık. İlk başta, kamyon tarafını ancak otobüs kadar büyür diye görmezden geldik, ama iş planlarımız içerisinde otobüse rakip olacak kıvama geldi. Bize bir araç yetmez ve yanına başkalarını da getirmemiz lazım diyerek, yeni stratejiler oluşturmaya başladık. Kamyonumuza bir aks ilave ederek 3 akslı 12 tonluk ATLAS 3D'yi çıkardık. Bununla da çok hedeflediğimiz ama giremediğimiz lojistik, uzun yol kamyonu tarafına girmeyi hedefledik” dedi.

12 tonluk pazarda biz de varız

Atlas 3D ile 12 tonluk kamyon pazarına adım attıklarını belirten Basri Akgül, “Bu pazarda çok fazla oyuncu da yok. Dolayısıyla az oyuncunun olduğu pazarda ‘biz de varız’ deme zamanı geldi ve ‘artık biz de varız’ diyoruz. Lojistikten, gıdaya, soğuk taşımacılıktan nakliye tarafına ciddi pazar payı alacağımızdan eminiz. Atlas 3D lastik çaplarının küçük olması, boyutlarının uygun olması nedeniyle özellikle dar sokaklarda kullanımda avantaj sağlayacak. Kullanıcı büyük kamyonların yapamadığı birçok işi Atlas 3D ile yapabilecek. Atlas 3D ile lojistik sektöründe çok büyüyeceğiz” dedi.

Elektrikli Atlas

Elektrikli araç için çalışmalara başlayacaklarını da belirten Akgül, “Yakın bir gelecekte, çalışmalarımız olgunlaşınca paylaşacağız. Ayrıca Busworld Turkey Fuarı'nda birtakım müjdelerimiz olacak” dedi.

ATLAS 3D özellikler

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül Atlas 3D'nin özellikleri ile ilgili de şu bilgileri verdi: “Artık Atlas devri başladı. Tam havalı fren sistemi, sağlam şasisi, üstün güvenlik özellikleri, yüksek istiap haddi ile ön plana çıkıyor. Atlas 3D 109,9 kW ve 550 Nm tork değerine sahip güçlü Cummins motoru ile üstün performans sunuyor. Bu, rakiplere göre yüksek avantaj sağlayan tork değeri. Mekani olarak pazardaki en iyi araç olduğunu söyleyebilirim.

Cummins motor ve ZF şanzıman

6 ileri manuel ZF şanzıman var. Aracımızın menşei Çin, ama bütün komponentleri Avrupa menşeli. Cummins ve ZF'nin bir araya gelmesiyle tamamen bir ayrıcalık yaratmış durumdayız. Rakiplerimizin hiçbirinde kendini ispat etmiş, Avrupa'nın en iyi markalarının olduğu bir kamyon bulunmuyor. Bu da bizim için bir avantaj. Bu avantajımızı ön plana tabii ki çıkaracağız. Yüksek taşıma kapasitesi bu mekanik yapıyla taşımacılara avantaj sağlayacak.

Yakıt tüketimi

En büyük avantajlarımızdan biri de kullanıcılar. Yol şartlarına göre yakıt tüketimi açısından ekonomik veya performans tuşunu seçme imkanına sahipler. Burada taşımacıların ceplerine fayda sağlıyoruz.

Otomobil kıvamında konfor

Birçok otomobildeki özellikler bizim kamyonumuzda da var. Direksiyonu üzerindeki kısa yol tuşlarıyla araç kontrolünü kolaylaştıran ve güvenli bir sürüş sağlayan ve standart olarak sunulan hız sabitleyici (Cruise control), 6 ileri vites sistemi, ferah ve modern iç kabin ile kullanıcısına işini yaparken üst düzey rahatlık vaat ediyor. Bizim aracımızda takograf standart; rakiplerimizde bu, opsiyonel olarak veriliyor. Klima standart; bu segmentte kamyonlarda klimayı standart olarak ilk sunan biz olduk. Rakipler bizden sonra sunmaya başladı.

Artık Atlas devri başladı

3,2 inç büyüklüğündeki dijital gösterge aracılığıyla araçla ilgili ayar, seyir ve uyarı bilgilerini kullanıcısına anlık olarak aktaran Atlas 3D, geniş iç hacmi ve büyük camları ile ferah bir ortam yaratıyor. Yüksekliği ayarlanabilen kafalıklara sahip sık ve ergonomik koltuklar, sürüş tercihine göre ayarlanabilir sürücü koltuğu, uzun süreli kullanımlarda dahi ergonomi ve konforu bir arada vadediyor. 90 derece açılabilen kapılarımız var. Isıtılabilir ve elektrikli kumandalı dış aynalar da bu segmentte yoktu. Karanlıkta otomatik yanan far sistemi ve sinyalle devreye giren yardımcı aydınlatmasıyla her

koşulda güvenle seyahat sunuyor. Yatak olabilen koltuklarımız var. Bunun üzerine tüm araçlara bir tane şilte veriyoruz.

Atlas, park sensörü gibi özelliklerle de ön plana çıkıyor. Atlas 3D'de, tam havalı fren sistemi, EBS, egzoz freni, LDWS, AEBS, ESC ve ACC özellikleri de yer alıyor. Acil durumlarda çarpmayı önleyici fren ve şerit takip sistemimiz var.

Avrupa'ya ihraç edilecek

Basri Akgül, 8,5 ton ve 12 ton Atlas 3D'nin satış adetlerinin başa baş gideceğine inandıklarını ve kamyon pazarındaki satış hacimlerini birkaç sene içerisinde ikiye katlamayı hedeflerini söyledi: “Bu iki ürüne 3 ve 4'üncü ürünler de katılacak. Otokar'ın tüm ürünleri Avrupa'ya ihraç ediliyor. Atlas 3D de ihraç edilecek. Hatta bir ekibimiz şu an Avrupa'da çalışıyor. Çip krizinden herkes gibi etkileniyoruz ama planlama tarafımız çok iyi organize olduğu ve stoklu gittiğimiz için çok daha az etkileniyoruz.” ■



Atlas 3D taşımacılara ciddi kazançlar sağlayacak

Basri Akgül, Atlas 3D'nin en önemli özelliklerinden biri yakıt ekonomisi ve işletme giderlerinin alabildiğine düşük olması. Kullanıcılardan aldığımız bilgiler ve yaptığımız ölçümlerle pazardaki en ekonomik ve en güçlü kamyonlar arasında yerini alacak. Bunun da taşımacılara ciddi kazanç getireceğini düşünüyoruz. Yakıt maliyetlerinin de artmasıyla birlikte bu avantajımız satışa dönüşecek.

3 yıl sınırsız km garanti

Basri Akgül, Otokar, Atlas 3D tanıtım toplantısında garanti konusunda da bir yenilik paylaştı: 8,5 ton Atlas ve 12 tonluk Atlas 3D için 3 yıl boyunca sınırsız km garanti sunuyoruz. Kendi sınıfında bu ilk olacak. Opsiyonel olarak pek bir şey vermiyoruz. Her şeyi standart olarak veriyoruz. Üstelik rakiplerimizden daha uygun fiyata veriyoruz. Otomatik şanzıman isteyen olursa onu da veriyoruz. Atlas'ın rakibi yine Atlas olacak.

Yeni bayiler olacak

Bu sene 4 bayi daha ekledik. Otobüs bayilerine göre kamyon bayileri biraz daha fazla olacak, çünkü kamyon satışları otobüsten çok daha fazla. Bayi tarafında da süratle büyümek istiyoruz.





Mercedes-Benz Türk otobüs ihracatını 3 kat artırdı

Mercedes-Benz Türk yılın ilk 3 ayında gerçekleştirdiği otobüs ihracatını, geçen senenin aynı dönemine kıyasla 3 kat artırarak 486 adede yükseltti. 2022'nin ilk üç

aylık döneminde en fazla ihracat yapılan üç ülkeye, Portekiz, Çekya ve Fransa oldu.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen otobüslerin ihracatı 2022 yılının ilk çeyreğinde de aralıksız olarak

devam etti. Portekiz yılın ilk üç ayında 139 adetle en fazla otobüs ihraç edilen ülke oldu. Bu ülkeyi 114 adetle Çekya takip ederken, Fransa'ya da 85 adet otobüs ihracatı gerçekleştirildi.

Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüsler 2022 yılının ilk çeyreğinde toplam 19 ülkeye ihraç edildi. ■

Mercedes-Benz Türk imzalı kamyonlar Avrupa ülkelerine ihraç ediliyor

Türkiye'de ürettiği her 2 kamyonun 1'ini ihraç eden Mercedes-Benz Türk, Avrupa'da 10'dan fazla ülkeye kamyon ihraç ederek bu alandaki başarısını sürdürüyor.

Türkiye'de ürettiği her 2 kamyonun 1'ini ihraç eden Mercedes-Benz Türk, Avrupa'da 10'dan fazla ülkeye kamyon ihraç ederek bu alandaki başarısını sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk, yılın ilk çeyreğinde Türkiye iç pazarına 883 adet kamyon, 1.992 adet de çekici olmak üzere toplam 2.875 adet kamyon satışı gerçekleştirdi.



En büyük ihracat pazarı Avrupa

Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen kamyonlar Almanya, Fransa ve Polonya başta olmak

üzere Avrupa ülkelerine ihraç ediliyor. Yılın ilk 3 ayında 816 adetle en fazla ihracat yapılan ülke Almanya olurken; bu ülkeyi 532 adetle Fransa ve 356 adet kamyon ihracatı ile İspanya takip etti. ■



Mercedes-Benz Türk

Yeni AROCS çift çeker çekicileri ile proje taşımacılığının standardını yükseltiyor

Mercedes-Benz Türk, proje taşımacılığı sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda özel olarak tasarladığı Arocs 3353S ve Arocs 3358S 6x4 çekici modellerini pazara sunuyor. Standart donanımlarında sunduğu güçlü motor, güçlü yürür aksam ve konforlu kabini ile Arocs 3353S ve Arocs 3358S çift çeker çekiciler,

ağır nakliye sektörünün ihtiyaçlarını karşılıyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt; "Proje taşımacılığı sektörü için geliştirilen Arocs 3353S ve Arocs 3358S 6x4 çekici modellerimiz zorlu şartların üstesinden gelecek şekilde tasarlandı" dedi.

Mercedes-Benz Türk, proje

taşımacılığı sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda tasarladığı Arocs 3353S ve Arocs 3358S 6x4 çekici modellerini müşterileri ile buluşturuyor. Söz konusu araçlar, sahip oldukları teknik özellikler ve 155 tona kadar teknik katar ağırlığına imkan sunmaları sayesinde proje taşımacılığı sektörünün ihtiyaçlarını karşılıyor. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

İyi Bayramlar...

Bayram, Türk Dil Kurumunca, "Millî veya dinî bakımdan önemi olan ve kutlanan gün veya günler. Özel olarak kutlanan gün. Sevinç, neşe" olarak tarif edilir. Bunun yanı sıra bayram şeker, bayram yeri gibi bayramın pek çok kelime de betimleyici bir görevi vardır.

Kullandığımız miladi takvime göre, milli bayramlarımızın yerleri sabit iken; hicri takvime göre belirlenmiş olan dini bayramlarımızın günleri değişir. Böylece yıllar içinde dini bayramlar yılın her gününe denk gelir.

Bu yıl, bu özel günler, dini ve milli bayramları birlikte yaşama fırsatını bulabildiğimiz önemli bir zaman dilimine denk geliyor. "23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı" ile "19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı" arasında kutladığımız 1 Mayıs, sadece ülkemizde değil tüm dünyanın kabul ettiği önemli bir kutlama günüdür. Bu yıl, Ramazan Bayramı da bu buket dâhil oldu.

Bayram olabilmesi, öncesinde etkileyici birtakım yaşanmışlıklar ile mümkündür. Zorluk içeren günlerin arkasından kazanılan zafer veya sonuç ile bayram ilan edilir. Böylece neşe ve sevinç içeren kutlamalarla olay yâd edilir; 30 gün devam eden zorlu fakat anlamlı ramazan sürecinden sonra gelen bayramı kutlamak gibi. Aynı şeyi 23 Nisan, 19 Mayıs ve 1 Mayıs için de söylemek mümkün. Hepsinin öncesinde mücadele içeren özel anlamlar var.

Dünyamız, 2020 yılının başlaması ile birlikte çok zorlu bir sürecin içine girdi. Dünya Sağlık Örgütü tarafından ilan edilen pandemi, henüz tam olarak sonlanmış değildir. Başlangıçta bir sağlık sorunu gibi düşünülen Covid 19, pek çok sosyal ve ekonomik sorunu beraberinde getirdi. Etkileri yıllarca sürecektir, gelir dağılımından, insani tavırların değişimine kadar pek çok konuda etkileyici bu olayın ülkeleri, toplumları, insanları, gençleri ve geleceğimizi etkilemeye devam edeceği aşîkârdır. Bazı etkileri geçici olsa bile, bazılarının kalıcı olacağından hiç şüphe yok.

Bu zorlu süreçte, dünyada pek çok olumsuz gelişme oldu. Otomotivdeki çip krizinden tutun da, inşaat ve gayrimenkulde tedarik sorunları ile başlayan olağanüstü fiyat artışları, gıda, akaryakıt ve pek çok alandaki maliyet artışlarıyla ekonomik sıkıntılar yaşamaya başladı. Sabit gelirli insanlar zor durumlara düştü. Üstüne üstlük, dövizin de absürt şekilde yükselmesi her şeyi olumsuz etkiledi. Pandemide üretimin durması işverenlere de zor günler yaşattı. Rusya'nın Ukrayna'ya saldırması da içinde bulunduğumuz durumu ve bölgeyi daha kaotik bir hale getirdi. İster genç, ister yaşlı, ister işveren, ister işçi veya öğrenci istisnasız herkesi etkiliyor bu zorlu dönem.

1 Mayıs, İşçi ve Emekçi Bayramı, dünya çapında kutlanan, birlik, dayanışma ve haksızlıklarla mücadele günüdür. Dünya üzerindeki pek çok ülke ve ülkemizde, resmî tatil olarak kabul edilmektedir. Bu yıl, 1 Mayıs ve sonrasında 2 Mayısta Ramazan Bayramını peş peşe kutlayacağız.

Turizm, ülkemiz ve sektörümüz için önemli bir kazanç kapısıdır. Sektörümüzde, Bayram günleri, önemli kazanç dönemleri olarak değerlendirilir. Hem sezon başlangıcı hem de Bayramla birlikte, sıkıntılardan kurtulup, sezonu kazançlı ve başarılı yaşamak mümkün olur.

Ümit ediyorum ki, pandemi ile birlikte yıkıcı savaş da net olarak biter. Hem dünyamız hem ülkemiz bu sıkıntılardan, belalardan bir an önce kurtulmalı artık.

Hepimizin Mübarek **Ramazan Bayramı** kutlu olsun. Sevinç huzur ve mutluluk getirmesini diliyorum.

Aynı şekilde, **1 Mayıs İşçi ve Emekçi Bayramı** kutluyorum. Çalışma barışı ve verimliliğine katkısı olmasını diliyorum.

8 Mayıs Anneler Günü de şimdiden kutlu olsun. Tüm annelerimizin ellerinden öpüyor, ahirete intikal edenlere de rahmet diliyorum.

Bu önemli ve değerli günlerin tüm insanlığa huzur, mutluluk ve barış getirmesini diliyorum. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 11 • Sayı: 396 • 29 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: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

Genel Yayın Danışmanı / Bayazır

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: **Flyvot**

Yayın ve Reklam Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**

SCSLOG Lojistik, 8 MAN aldı, 8 Man daha hedefliyor

Ulusal ve uluslararası taşımacılık sektörünün güçlü firmalarından SCSLOG Lojistik, filosuna 8 adet MAN TGX 18.470 LL SA-U özellikli çekici kattı.



Kaşıta İtalya olmak üzere Türkiye-Avrupa hattında komple, parsiyel ve gabari dışı taşımacılık hizmeti sunan SCSLOG Lojistik, yeni araç yatırımı kapsamında filosunu 2 adet MAN TGX 18.470 LL SA-U Optiview, 2 adet MAN TGX 18.470 LL SA-U ADR, 4 adet MAN TGX 18.470 LL SA-U özellikli çekici ile güçlendirdi. Firma, önümüzdeki süreçte 8 adet MAN TGX 18.470 LL SA-U Optiview çekici daha almayı hedefliyor.

CSM Lojistik, 6 Renault Trucks Evo Serisi aldı

Uluslararası ağır yük ve gabari yük taşımacılığı uzmanlarından CSM Lojistik'in filosu, Renault Trucks'ın yeni EVO serisi ile tek markalı olma yolunda.

Zorlu uluslararası taşımacılık faaliyetleri için filosuna düzenli yatırım yapan CSM, geçen yıl Renault Trucks C520



6x4, T520 6x2 ve T 460 4x2 olmak üzere farklı model ve konfigürasyonlarda 6 adet çekici alımı gerçekleştirmişti. Bu araçlarını 50-100 ton üzeri yüklerin uluslararası taşımacılığında kullandıklarına değinen CSM Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Seddar Bektaş, açıklamasında; "Diğer taşımacılık operasyonlarına göre daha zahmetli olan ağır yük taşımacılığında en önemli kurallardan birisi emniyet. Bu nedenledir ki tecrübeli kadrosu kadar dayanıklı ve güçlü araçlarla yükün istenilen yere en kısa zamanda ulaştırılması büyük önem taşır" diye belirtti.

Araç satışını Renault Trucks'ın Ankara yetkili bayi Ceyhan Otomotiv, Renault Trucks Finansal Hizmetler'in (RTFS) çözümleri ile gerçekleştirdi. ■

Michelin Profesyonel Lastik Yönetimiyle Filoların Yanında

Uluslararası ağır yük ve gabari yük taşımacılığı uzmanlarından CSM Lojistik'in filosu, Renault Trucks'ın yeni EVO serisi ile tek markalı olma yolunda.

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Michelin, Bulung Lojistik, Koçtur Lojistik ve Valour Lojistik ile iş birliği kapsamında araç filolarının lastik yönetimi, verimliliği, güvenliği ve bakımını sağlıyor.

"Filolara operasyonel maliyetleri düşüren çevreci çözümler sunuyoruz."

Michelin Ağır Vasıta Lastikleri Ülke Satış Direktörü Erol Şimşir "Michelin



Service & Solutions ile Avrupa'da 80 yıldır toplam 30 ülkede devam eden hizmetlerimiz, ülkemizde de firmalara avantajlar sağlamaya devam ediyor. Yapılan anlaşmalar kapsamında bu şirketlere 360 derece hizmet veriyoruz" dedi. ■



Koçtur Lojistik

1998 yılında kurulan Avrupa, Asya ve Ortadoğu, arasında karşılıklı komple ve parsiyel hizmeti sunan Koçtur Lojistik, 230 araçlık filosu için Michelin ile anlaşma imzaladı



Valour Lojistik

Avrupa, Orta Doğu ve BDT ülkelerindeki yük taşımacılığı hizmeti sunan Valour Lojistik, karayolu araç filosu, Michelin'in geniş hizmet ağından faydalanacak.



Bulung Lojistik

Michelin, Viyana merkezli ve Türkiye'de hızla büyüyen Bulung Lojistik ile 2018 yılından bu yana süregelen işbirliğini 2024 yılı sonuna kadar uzattı.

Yeni araçlar, MAN'ın İstanbul İkitelli Tesisleri'nde gerçekleştirilen törenle firma yetkililerine teslim edildi. Teslimat törenine SCSLOG Lojistik'in sahibi Ahmet Çetinkaya,

SCSLOG Lojistik Filo Yönetici Barış Altıparmak ile MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. adına Bölge Satış Yöneticileri Hakan Akgün ile Özgür Tutumlu katıldı. ■

Tokgöz Beton, 4 MAN aldı 5 sipariş verdi

Kayseri'de taş ocağı, mermer ocağı ve beton santrali işleten Tokgöz Beton, yeni araç yatırımında yine MAN'ı tercih etti. Filosunda toplam 100 adet MAN marka aracı bulunan firma, 4 adet TGS 41.430 8X4 beton mikseri satın aldı. MAN araçlarının performans, dayanıklılık, yüksek yakıt tasarrufu ve satış sonrası hizmetlerinden memnun olan Tokgöz Beton, yıl sonuna kadar filosuna katmak üzere 5 adet daha MAN TGX 18.510 çekici siparişi verdi.

4 MAN aldı, 5 sipariş verdi

Tokgöz Beton, 2022 araç yatırımları kapsamında filosuna 4 adet TGS 41.430 8X4 beton mikseri kattı. Firma, ayrıca yıl sonuna kadar filosuna katmak üzere 5 adet daha MAN TGX 18.510 çekici siparişi verdi. Yeni MAN araçları, Tokgöz Beton'un Kayseri'deki Cırgalan Hazır Beton Santrali'nde törenle teslim edildi. Teslimat törenine Tokgöz Beton Genel Müdürü Olcay Kuzucuoğlu ile MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. adına Kamyon Bölge Satış Yöneticisi Nurettin Aktemur katıldı. ■



Tırsan, Taysad ödülleriinde başarısını tekrarladı

Tırsan, 2021 TAYSAD Ödüllerinde hem ihracat hem Patent kategorilerinde 2 ödül birden aldı. 2016 yılından bu yana TAYSAD Ödüllerine layık görülen treyler sektörünün lideri Tırsan başarısını 2021'de de sürdürdü.



2021 yılında da müşterilerinin güvenilir iş ortağı olarak 4 ülkedeki 5 üretim tesisinde kesintisiz üretime devam eden Tırsan, 21 ülkede satış ve servis sayılarını artırdı ve başarılarını taçlandırmaya devam etti. Tırsan, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu ISO 500 araştırmasında Türkiye'nin en büyük 154. Sanayi üretim şirketi ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) açtığı İlk 1000 İhracatçı Firma Listesi'nde ilk 100'de yerini alırken, Otomotiv Sektöründe 18. Sırada yer alarak, treylerin ve sektörün gücünü tüm Türkiye için zirveye taşıdı. ■



IVECO T-Way, Ürün Tasarımı ödülü aldı

Uluslararası Red Dot jürisi, IVECO'nun ağır ürün grubunda en sıra dışı off-road görevler için geliştirilen ve göz dolduran tasarımı ile yüksek düzeydeki yenilikçiliğiyle IVECO T-Way'i prestijli Red Dot Ödülüne layık gördü.

Iveco Grubu Endüstriyel Tasa-

rım Müdürü Marco Armigliato, açıklamasında IVECO T-Way'in almış olduğu bu değerli ödülün büyük gurur duyduklarını belirterek tasarımlarında; sağlamlığın, güvenilirliğin, verimliliğin ve sürücü odaklılığın standartlarını yükseltirken bunu tarzla da birleştirmeyi hedeflediklerinin altını çizdi. ■



Kavuşmak amaçsa biz araç olmaktan gurur duyuyoruz.

Her bayramda, sevdiklerine sıkıca sarılmayı bekleyenleri kavuşmalara taşıyoruz. Mercedes-Benz Otobüs Ailesi olarak, herkese mutlu, huzurlu ve sağlıklı bayramlar dileriz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

