



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

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Bayramınızı Kutlar Kevifli seyahetler dileriz.

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 11 • Sayı: 399 • 11 Temmuz 2022 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Rekabet Kurulu inceleme başlattı Obilet'e soruşturma!

Rekabet Kurulu'nun açıklamasında, yüksek komisyon alındığı ve diğer portalların çalışmasına imkan verilmediği belirtildi.

Rekabet Kurulu, otobüs bileti satış portalı Obilet Bilişim Sistemleri AŞ hakkında, rekabet soruşturması başlattı. Soruşturmaya konu olan hususlar arasında aşırı komisyon oranları belirlemek ve dağıtım pazarlarında rakiplerini dışlamak da bulunuyor. Firmanın faaliyetlerinin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunu ihlal edip etmediği araştırılacak.

Konuyla ilgili TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Genel Başkan Yardımcısı Hasan Kurnaz ve Taşıma Dünyası Gazetesi Başyazarı Dr. Zeki Dönmez'in görüşlerini aldık.



Dr. Zeki Dönmez

Obilet'e soruşturmanın analizi

7'de



Haksızlıkla mücadele ediyoruz

TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım: "Biz kimse-nin karşısında veya yanında durmak istemiyoruz. Sektöre yapılan haksızlıklarla mücadele ediyoruz. Özellikle Obilet'in Biletall'ı satın almasıyla birlikte tekel konuma gelmesi ve bunu sektör aleyhine kullanması sektörde ciddi rahatsızlık yarattı. Amacımız; haksız ve adaletsiz uygulamalara son vermek. Burada bizim dile getirdiğimiz nokta; biletin parası firmanın. Satıldığı andan itibaren firmanın hesabına sanal poslar üzerinden düşmelidir. Sektörün haklarını korumak için elimizden geleni yapacağız."

Rahatsızlık uzun süredir var

TOFED Genel Başkan Yardımcısı Hasan Kurnaz: "Sektörde çok uzun süredir rahatsızlık vardı. Obilet, BiletAl'ı satın aldıktan sonra BiletAl sisteminde olan firmalara yüzde 13'lere varan komisyonlar dile getirilmeye başlandı. Sahada tekelleşme endişesi arttı. Gelenin aşamada biletler

yüzde 50'leri aşkın oranlarda portallar aracılığıyla satılıyor. Ancak biletin parası firmalara anında ödenmiyor. Hep sektörden alayım hedefinde ilerleyemezsiniz. Obilet, firmaların ortağı konumuna geldi. Firmaların kazanmadığı paraları elde ediyorlar."

Tekelleşmeyi önleyecek düzenleme

Dr. Zeki Dönmez: Bu hizmet teknolojik bir acentelik hizmeti değil midir? Eğer böyle ise bunun da kurallara bağlanması gerekmez mi? Esas olarak bu portalların taşımacılara karşı tekel oluşturmasını ve portallar üzerinden taşımacıların bilet satış tekeli oluşturmasının engellenmesi gerekmez mi? Nasıl ki, klasik acentelikte bir acente, bir yerde en fazla 10 taşımacıya hizmet verebiliyorsa, bunun aynısının veya benzerinin portallara da uygulanması gerekmez mi? Belki 10 taşımacı şeklinde değil ama portalların B1 veya D1 yetki belgesi sahiplerinin toplamı en fazla yüzde 10, yüzde 15, yüzde 20, yüzde 25, yüzde 35 gibi bir bölüme hizmet vermesi şeklinde sınırlamalar gerekmez mi? Halen Yönetmelikte belirlenen yüksek belge ücretleriyle de adeta bunun tersi yapılmış, çok sayıda portalın piyasaya girmesi engellenmiş gibidir. Bu, yanlış bir uygulamadır.

17'de

Yatırım yapıyoruz ama önümüzü göremiyoruz



Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker ve Meltem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta ile Röpotaj: Erkan YILMAZ

13'te

Danıştay'dan okul servis araçlarına önemli karar!

İSTAB Başkanı Turgay Gül: Danıştay'ın kararı okul taşımacılığını yapılamaz hale getirir, bir çözüm bulunmalı.



İSAROD Başkanı Günhan Sınar: Danıştay'ın bu kararı servisçi esnafını çok mağdur eder, çıkış yolu bulunacaktır.

15'te

Otokar AC Turizm'e 66, Kargokar Taşımacılık şirketine 7 Atlas Kamyon teslim etti



6'da

Otokar, Türkiye Genelinde Bayi Ağını Güçlendiriyor

Erzurum'da Cindilli Otomotiv, Trabzon'da Reisoğlu Ağır Vasıta Otokar'ın yeni bayileri oldu.



6'da



6'da

TEMSA'dan Meltem Turizm'e ve Türker Turizm'e 25 otobüs



TEMSA, 15 Safir Plus model ve 10 adet Maraton VIP model otobüsü ticari araç kiralama, turizm ve personel taşımacılığı alanlarında hizmet veren Meltem Turizm ve Türker Turizm'e teslim etti.

4'te

Varan 10 adet MAN Lion's Coach yatırımıyla Karedeniz yollarında



Varan, filosunu konfor ve güvenliği en üst seviyede sunan 10 adet, 2022 - Yılın Sürdürülebilir Otobüs ödüllü MAN Lion's Coach otobüs ile güçlendirdi.

9'da

TIRSAN 1.1 Milyar Dolar İhracat



22'de



Mustafa Yıldırım
Önümüzü göremiyoruz, kaygılıyız

18'de



Hasan Kurnaz

2'de



Cumhur Aral
Çare'sizsiniz!

20'de



Korkut Akın
Bugünün ümidi yarının güzelliğidir

12'de

Bayraktarlar Merkon'dan Günaydın Tesisleri AŞ'ye Turismo 16

Bayraktarlar Merkon, Özkaymak Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü ve Günaydın Dinlenme Tesisleri ve Gülpınar Petrol Sahibi Kemal Gülpınar'a 4 Temmuz 2022 tarihinde Turismo teslimatı gerçekleştirdi. Araçların teslimatında Ziya Erkeç, Hasan Hüseyin Kaplan ve Zafer Yılmaz hazır bulundu.

16'da



**Hasan Kurnaz**

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkan Yardımcısı

Bayramın yolcu talebi yoğun başladı. Ana sıralarda hiç yer yok. Ek servis açma konusunda sıkıntılar var. Araç tek taraflı gittiği zaman, dönüşte boş geliyor. Onun için de ek seferler çok yoğun değil. Geçen hafta, İstanbul Otogarı'ndan 1560 civarında otobüs çıkışı oldu, önceki yılların çok altında bu rakam. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, yine, 1 Temmuz-18 Temmuz arası için B1 ve D1 belgeli firmalara, B2 ve D2 belgeli firmaların belgelerindeki kayıtlı araçları kullanma imkanı verdi.

Otobüs bilet fiyatlarının yükselmesine rağmen seferler doluluk açısından tek taraflı gerçekleşirse para kazanma imkanı yine olmaz. Maliyetler çok yüksek. 40 kişiyle giden araba 20 kişi ile döndüğünde bir kâr kalmıyor. Bayramlarda, eskiden çok sayıda ek sefer açılırdı, ama bu kez çok olabileceğini düşünmüyorum. Yoğunluk daha çok kısa mesafelerde olacaktır. Bayram sonrasında da tatil yörelerine hareketlilik devam eder ve okullar açılana kadar da sürer.



Ek sefer talepleri yoğun olmayacak

Sektörümüzün en önemli sorunlarından birisi şoför sıkıntısı. Nitelikli şoför istihdamı için sektörün kazancının daha yüksek olması gerekiyor. Asgari ücretin artışı da maliyet getirecek ama (personel anlamında) herkes zaten alt limitlerde çalışıyor. Kimse asgari ücret arttı diye personel çıkarmayacaktır.

Yeni Yönetmelik Ağustos'ta

Bayram sonrasında yine Bakanlık nezdinde yeni Yönetmelik çalışmaları sürecektir. Biz, 12 olan araç yaş şartının 15'e çekilmesi talebimizi iletiyoruz. Çünkü artan maliyetler ve araç fiyatlarının yükselmesi nedeniyle araç yenilemeleri de yeterli düzeyde yapılamıyor. Kiralık oranının yurtiçinde 1 özmala 3 kiralık oranının 4 kiralık araca çıkarılması, yurtdışına çalışan firmalar için de 1 özmala karşılık 2 kiralık araç çalıştırılması imkanı daha doğru bir adım olacaktır. Büyük bir ihtimalle Temmuz sonunda yeni Yönetmelik için Ankara ile son bir toplantı yaparız ve Ağustos ayı içinde yeni Yönetmeliğin yayımlanacağını düşünüyorum.

Firmalara ciddi cezalar kesildi

Firmalar artan maliyetleri bilet fiyatlarına yansıtmak durumundalar. Ama fiyatlar onaylanmadığı için de çeşitli cezalar kesildi. Biz bu cezaların kesilmemesi ve kesilen cezaların da şartların göz önüne alınarak iptal edilmesinin gerekli olduğunu düşünüyoruz.

Tüm sektör mensuplarımızın Bayramını kutlar, kazasız, belasız bol kazançlar dilerim. ■



KURBAN BAYRAMIMIZ

Mübarek Olsun!

Sevdiklerimizle buluşarak, coşkuyla kutlamak dileğiyle...



Temsa ve Çukurova Üniversitesi'nden anlamlı iş birliği

Otobüs atıklarından sanat eserleri yaptılar

TEMSA ve Çukurova Üniversitesi tarafından hayata geçirilen TEMSA Art projesi kapsamında, öğrenciler otobüs üretim süreçlerinde ortaya çıkan ve toplam ağırlığı 1,5 tonu bulan atık ve hurda malzemeleri kullanarak 20'nin üzerinde sanat eserine hayat verdi.

Sürdürülebilirliği tüm faaliyetlerinin temeline yerleştiren TEMSA, Çukurova Üniversitesi ile birlikte çok önemli bir farkındalık projesine imza attı. TEMSA Art projesi kapsamında, Çukurova Üniversitesi Resim-İş Eğitimi Anabilim dalı öğrencileri TEMSA'nın üretim süreçlerinde ortaya çıkan atık ve hurda malzemeleri birer sanat eserine dönüştürdü. Ortaya çıkan yaklaşık 20 eser, TEMSA'nın İstanbul Altunizade kampüsünde düzenlenen özel bir etkinlikle sergilendi. TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu ev sahipliğinde düzenlenen etkinliğe, Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper, Sabancı Topluluğu ve TEMSA yöneticileri ile iş dünyası temsilcileri de katıldı.

Satış Geliriyle Köy Okulları Renove Edilecek

Kağıt ve karton ambalajlar, metaller, strafor, plastikler, tahta sandık ve hurda ahşap



parçalar, kablolar, elektronik atıklar, metaller, plastik ambalaj ve bakır malzemelerden oluşan toplam 1,5 tonluk atık ve hurda-

nın kullanıldığı sanat eserleri, günümüz sürdürülebilirlik yaklaşımının en önemli unsurlarından biri ola-



rak gösterilen döngüsel ekonomi konusunda da bir farkındalık oluşturmayı hedefliyor. Öte yandan organizasyon



kap-samında bir kısmıbağışla-nan eserlerden sağlanan gelir, TEMSA çalışanları tarafından kurulan Hayal Ortakları Derneği'ne bağışlanacak ve Dernek aracılığıyla köy okullarının renovasyonu için kullanılacak.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, söz konusu projenin TEMSA'nın sürdürülebilirlik vizyonunu çok net şekilde yansıttığını ifade ederken, "Sabancı'nın Topluluk Vaadi ve sürdürülebilirlik yol haritasında da çok net şekilde çizildiği üzere; biz sürdürülebilirliğe sadece tek bir perspektiften bakmıyoruz. TEMSA olarak, özellikle elektrikli araçlarımızla sürdürülebilir iş modellerini teşvik ederken, aynı zamanda döngüsel ekonomi konusunda yarattığımız farkındalıkla iklim acil durumunun çözümü için adım atıyor; sanatın iyileştirici gücüyle topluma ve insanlığa pozitif etkimizi artırıyoruz. Öğrencilerimizin yaratıcılığını yansıtan bu eserler, aynı zamanda her birimiz için bir 'uyanış sembolü'. Biz kendi sektörümüzde, bu uyanışa öncülük etmeye devam edeceğiz. Bunu hem dünyamız hem de ülkemiz için en büyük sorumluluğumuz olarak görüyoruz" dedi. ■



KURBAN BAYRAMINIZ

Kutlu Olsun

Aileleriniz ve sevdiklerinizle birlikte
geçirebildiğiniz nice mutlu bayramlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TEMSA'dan Meltem Turizm'e ve Türker Turizm'e 25 otobüs teslimatı

Yurt içindeki araç parkını genişletmeyi sürdüren TEMSA, 15 Safir Plus model ve 10 adet Maraton VIP model otobüsü ticari araç kiralama, turizm ve personel taşımacılığı alanlarında hizmet veren Meltem Turizm ve Türker Turizm'e teslim etti. Teslim töreninde konuşan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, "2021'de yakaladığımız ivmeyi bugünün zorlu pazar koşullarında da korumaya devam ediyoruz. Geçtiğimiz yıl yaptığımız satışın yüzde 46'sını ilk 5 ayda gerçekleştirmeyi başardık ve toplam satışlarımızı da yılın ilk 5 ayında yüzde 15 yukarı çektik. Özellikle yılın ikinci yarısında buradaki performansımızın daha da yukarı çıkmasını bekliyoruz." dedi.

Teknoloji odaklı yatırımlarıyla dünyanın önde gelen otomotiv şirketleri arasında yerini alan TEMSA, Türkiye'deki otobüs ve midibüs pazarında uzun yıllar koruduğu pazar liderliğini pekiştirecek adımlara devam ediyor. TEMSA, Türkiye'nin önde gelen servis ağlarıyla olan iş birliklerine her geçen gün bir yenisini eklerken, sektörün önde gelen iki firmalarından Meltem Turizm ve Türker Turizm ile 25 araçlık yeni bir anlaşma imzaladı. 15 Safir Plus model ve 10 adet Maraton VIP model otobüsün şirketlerin filosuna katılmasına ilişkin düzenlenen tören, TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, TEMSA Satış ve Pazarlamadan sorumlu GMY Hakan Koralp ve TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ ev sahipliğinde Meltem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta, Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker ve Havaist Genel Müdürü Volkan Bozkaya'nın katılımıyla düzenlendi.

İLK 5 AYDA BÜYÜK SATIŞ BAŞARISI

Düzenlenen teslim töreninde konuşan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, TEMSA olarak, başarılı bir yılı geride bıraktıklarını ve yeni yılın ilk yarısında da aynı ivme ile ilerlediklerini söyleyerek, "2021 yılında ortaya koyduğumuz büyüme stratejisiyle yola devam ediyoruz. 2021'de yakaladığımız ivmeyi bugünün zorlu pazar koşullarında da koruduğumuz için son derece



mutluyuz. Yılın ilk 5 ayında yakaladığımız 252 araçlık satış performansı, geçtiğimiz yıl yaptığımız satışın yüzde 46'sını ilk 5 ayda gerçekleştirmeyi başardık ve toplam satışlarımızı da yılın ilk 5 ayında yüzde 15 yukarı çektik. Hedefimiz, bu büyüme performansının yılın ikinci yarısında buradaki performansımızın daha da yukarı çıkması.

Bu iş birliğini, Türkiye'nin aydınlık geleceğine yürekten inanan; üretmek, istihdam yaratarak ve yatırım yaparak, ülkemiz ekonomisi için taşın altına elini koyan firmaların ortak bir vizyonda buluşması olarak tanımıyorum. Aslında bu 25 araçlık teslimat, burada bulunan tüm sektör paydaşlarının ülke ekonomisine duyduklarının güvenin de bir sembolü. Umuyorum ki güç birliğimiz daha uzun yıllar devam edecek. diye konuştu.

TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİN DE ÖNEMLİ BİR ADIM

TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp ise, Türkiye'nin önde gelen iki servis ağlarından Meltem Turizm ve Türker Turizm ile yaptıkları bu anlaşmanın TEMSA'nın yanı sıra Türkiye ekonomisi için de büyük bir önemi bulunduğunun altını çizerek, "İki şirket ile de uzun yıllardır sürdürdüğümüz iş birliğinin artarak devam ettiğini görmek bizler için işimizi doğru yaptığımızın en önemli göstergesi. Bugün hem Meltem Turizm hem de Türker Turizm ile 15 yıl aşkındır süregelen bir iş ortaklığımız var. Bu teslimatlarla bu iş ortaklığını güçlendirmenin, pekiştirmenin, mutluluğunu yaşıyoruz. Bizlere duydukları güven için de kendilerine sonsuz teşekkür ederiz. Her zaman daha iyisini arayan, daha güvenliğini ve daha çevrecisini araştıran bir şirket olarak; çağın gerektirdiği tüm teknolojik özelliklere sahip, yolcu ve çalışan konforunu en üst düzeyde temin

eden araçlarımızın Türkiye'nin lider kurum ve kuruluşları tarafından tercih ediliyor olması bizler için büyük gurur kaynağı. Bu vesileyle teslim ettiğimiz araçların şirketlere hayırlı olmasını diliyoruz.

EN ÖNEMLİ SERMAYEMİZ, KALİTELİ ARAÇ FİLOMUZ

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Meltem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta, Türk otomotiv sanayisinin en köklü firmalarından olan TEMSA ile sürdürdükleri iş birliğinden son derece memnun olduklarını ifade etti.

Balta, "Meltem Turizm olarak yatırımlarımızı hız kesmeden sürdürürken bir yandan da işimizi daha iyi yapabilmek ve yolcularımıza en iyi hizmeti verebilmek için en doğru tercihleri yapmaya çalışıyoruz. Yaptığımız işte en büyük sermayemiz insan kaynağımız ve kaliteli araç filomuz. Bu noktada TEMSA ile 2005'ten bu yana olan iş birliğimizden çok memnunuz. Gerek bütçe dostu araçları gerekse satış sonrası hizmetleriyle her zaman yanımızdalar. Şu an filomuzda TEMSA markalı 25 adet Prestij



SX ve 100 adet Maraton ve Safir araçlarımız mevcut. Bugün teslim aldığımız 8 Maraton VIP ve 12 Safir Plus aracımızın yine performans verimliliği ve yakıt tasarrufu açısından faaliyetlerimize büyük katkı sunacağına inanıyoruz" diye konuştu.

YÜKSEK STANDART VE KONFOR TERCİH SEBEBİMİZ

Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker ise, TEMSA ile iş birliklerinin 22 yılı dayandığına dikkat çekerek, "Filomuzda bulunan TEMSA markalı araçlardan duyduğumuz memnuniyet yeni yatırımların tercihlerimizi de TEMSA'dan yana kullanmamıza vesile oldu. Bu işte en önemli odak noktamız ise müşterilerimiz. Bizlere hayatlarını emanet eden müşterilerimizin emniyeti ve konforu bizler için her şeyden daha değerli. Bu kapsamda bugün teslim aldığımız yüksek emniyet standartları ve konforlu sürüş deneyimine sahip yeni 2 Maraton VIP ve 3 Safir Plus aracımızı filomuza dahil etmekten büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

Havaist Genel Müdürü Volkan Bozkaya da TEMSA markalı otobüslerden performans ve konfor anlamında çok memnun olduklarını dile getirerek, "Bu konuda en büyük referansımız yolcularımız. Yüzde yüz memnuniyet odaklı çalışıyoruz. TEMSA, araç içi ekipmanlardan sürüş konforuna, güvenlikten satış sonrası hizmetlere kadar tüm argümanları fazlasıyla karşılıyor. Hizmete alacağımız yeni araçlarımız için şimdiden çok heyecanlıyız" diye konuştu. ■



TEMSA'dan Atak Turizm'e 5 Prestij SX

VIP transfer, filo araç kiralama ve personel taşımacılığı alanında hizmet veren Atak Turizm, filosuna 5 adet Prestij SX model araç daha ekledi. Şirketin yeni alımla birlikte filosundaki TEMSA markalı araç sayısı 18 oldu.

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, 2022'nin ilk yarısını yoğun bir teslimat süreciyle kapattıklarına dikkat çekerek, "Türkiye'nin önde gelen firmaların yatırım tercihinde TEMSA yer alıyor. Özellikle Prestij SX ürünleri geçtiğimiz yıllarda taşımacıların en çok tercih ettiği ürünler arasında yer almakla birlikte 27 kişilik midibüs pazarının da lider aracı. TEMSA Prestij SX aracımızı açık ara lider yapan etkenlerin başında, düşük yakıt tüketimi, güçlü performansı ve sürüş konforunun yanı sıra yaygın servis ağı bulunuyor. Özellikle son zamanlarda akaryakıt fiyatlarına gelen yoğun zam- lar, şirketleri tasarruflu araçlara yöneltti. Bu noktada da Prestij aracımız şirketlere büyük maliyet avantajı sağlıyor. Atak Turizm,alanının önde gelen ve 16 yıldır iş birliği içinde olmaktan mutluluk duyduğumuz bir firma. Filoya dahil ettiğimiz 5 adet TEMSA Prestij SX'in firmaya hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■



Hasmer Otomotiv'den teslimatlar



Özköprü Turizm ve Malitur Grup'a 2 Turismo

Hasmer Otomotiv turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren ve acentelik hizmeti veren Özköprü Turizm ve Malitur Grup'a 2 adet Turismo 15 RHD teslimatı gerçekleştirdi. Araçları Özköprü Turizm Genel Müdürü Aziz Köprü teslim aldı. Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, "Özköprü Turizm ve Malitur Grup ile 5 adetlik otobüs satışına yönelik bir anlaşmamız vardı. Bu anlaşmanın ilk 2'sini 26 Nisan'da teslim etmiştik. 7 Temmuz 2022 tarihinde de 2 adet Turismo 15 RHD teslimatı daha yaptık. Kalan 1 aracı da önümüzdeki aylarda teslim edeceğiz. Yeni araçların Özköprü Turizm ve Malitur Grup'a hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz" dedi.



Malatya Medine Turizm'e Travego

Hasmer Otomotiv, Malatya Medine Turizm'e 1 adet Travego 16 teslimatını 7 Temmuz 2022 tarihinde gerçekleştirdi. Araç, Malatya Medine Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Keskin ve firma yetkilileri Ramazan ve Veysel Keskin'e teslim edildi. Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, "Bu yıla yönelik Malatya Medine Turizm ile 5 adetlik Travego 16 yatırımına yönelik anlaşma yapmıştık. Bu araçların 4'ünü 13 Nisan 2022 tarihinde teslim etmiştik. 7 Temmuz'da da kalan 1 adet aracı teslim ettik. İşbirliğimiz artarak devam edecek. Yeni aracın şirkete hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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



Yaşaroğlu Otomotiv

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

Çanakkale Biga Şb.
Hamdibey Mh. İstiklal Cad.
No: 381 Z-30 (Yeni Biga Otogarı)
Biga / Çanakkale
Tel: 0535 350 92 17

temsa.com



Otokar, Türkiye Genelinde Bayi Ağını Güçlendirmeye Devam Ediyor

Türkiye'nin öncü otomotiv sanayi şirketi Otokar, bayi ağını genişletmeye devam ediyor. Erzurum'da Cindilli Otomotiv, Trabzon'da ise Reisoğlu Ağır Vasıta Otokar'ın yeni bayileri oldu.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Türkiye genelindeki etkin bayi ağını genişletmeye ve güçlendirmeye devam ediyor. Türkiye'nin öncü ticari araçlar üreticisi Otokar'ın yeni bayileri Erzurum'da Cindilli Otomotiv, Trabzon'da ise Reisoğlu Ağır Vasıta oldu. Cindilli Otomotiv Otokar'ın hem otobüs hem de kamyon alanında bayiliğini yürütecekken, Reisoğlu Ağır Vasıta ise kamyon segmentinde Otokar bayiliği görevini üstlendi.

Cindilli Otomotiv - Erzurum

Hali hazırda birçok global markanın bayiliklerini yürüten, Erzurum'un köklü şirketlerinden Cindilli Otomotiv'in Otokar bayisi açılış töreni ise Erzurum Vali Yardımcısı **Hamdullah Suphi Özgödek**, Erzurum Büyükşehir Belediye Başkan Vekili **Fevzi Polat**, İl Emniyet Müdürü **Levent Tuncer**, İl Vergi Dairesi Başkanı **Selahattin Atabek**, Yakutiye Belediye Başkanı **Mahmut Uçar**, Aziziye Belediye Başkanı **Muhammet Cevdet Orhan**, Pasinler Belediye Başkanı **Ahmet Dölekli**, ETSO Meclis Başkanı **Saim Özakalın**, Esnaf Sanatkarlar Odası Başkanı **Rasim Fırat**, Erzurum Ticaret Borsası Başkanı **Hakan Oral**, Erzurum Minibüschüler ve Dolmuşçular Odası Başkan



kanı **Avni Haki**, Cindilli Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Muammer Cindilli**, Otokar Genel Müdür Yardımcısı **Basri Akgül**, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü **Murat Tokatlı** ve şirket yöneticilerinin katılımı ile Cindilli Plaza'da gerçekleşti.

Ürettiği ticari araçların 50'yi aşkın ülkede kullanıldığı dünya markası bir

şirket olan Otokar ile çalışmanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden **Cindilli Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Cindilli**, "Böylesine önemli bir firmanın kamyon ve otobüs bayiliğini üstlenmiş olmanın gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz. Bugün açılışımıza katılan herkese teşekkür ediyoruz. Otokar gibi bir markayı onurla taşımak için çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

Reisoğlu Ağır Vasıta - Trabzon

Uluslararası nakliyat sektöründeki tecrübesini 3 yıl önce otomotiv sektörüne de taşıyıp Trabzon'da hızlı bir büyüme elde eden Reisoğlu Ağır Vasıta'nın bayi açılış töreni Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) Başkanı **M. Suat Hacısalihoğlu**, yönetim kurulu ve meclis üyeleri, AK Parti Ortahisar İlçe Başkanı **Selahaddin Çebi**, Belediye Başkan Yardımcısı **Coşkun Şahin**, Reisoğlu Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı **Önder Reis**, firma yetkilileri, Otokar Genel Müdür Yardımcısı **Basri**

Akgül, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü **Murat Tokatlı** ve şirket yöneticilerinin katılımı ile gerçekleşti.

Otokar ile yaptıkları iş birliğinden gurur duyduklarını belirten **Reisoğlu Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Önder Reis** "Reisoğlu Ağır Vasıta olarak Otokar bayisi olmanın gururunu yaşıyoruz. İş birliğimizin uzun yıllar boyunca devam etmesini diliyoruz" şeklinde konuştu.

Sektördeki liderliğimizi ve öncülüğümüzü bayi ve servislerimizden aldığımız güce borçluyuz

Otokar'ın 1963'ten günümüze kendi teknoloji, tasarım ve uygulamaları ile müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunduğunu belirten **Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül** ise gerçekleşen açılışlarla ilgili olarak şöyle konuştu: "Sektördeki liderliğimizi ve öncülüğümüzü bayi ve servislerimizden aldığımız güce borçluyuz. Türkiye'de ve dünyada 50'yi aşkın ülkede modern, dayanıklı ve çevreci araçlarımızla her gün milyonlarca yolcuya konforlu ve güvenli toplu ulaşım imkanı sunuyoruz. Diğer taraftan hafif kamyon segmentinde de yeni nesil kamyonlarımız ile ticaretin ağır iş yükünü hafifletiyoruz. Bulunduğu illerin köklü iki firmasının bayilerimiz arasına katılmasıyla yurt içindeki konumumuzu daha da güçlendirdik. İş birliğimizin tüm taraflar için hayırlı olmasını diliyorum. Gelişen bayi ağıımız ve yeni bayilerimizle daha büyük başarılarla imza atacağımıza inançımız tam." ■

Otokar AC Turizm'e 66, Kargokar Taşımacılık şirketine 7 Atlas Kamyon teslim etti

Otokar, yılın en büyük Atlas teslimatlarından ikisini Ankara'ya yaptı. Otokar, AC Turizm Taşımacılık İnşaat ve Kargokar Taşımacılık'a toplamda 73 adet Atlas teslim etti.

AC Turizm Taşımacılık İnşaat, geniş araç filosuna 66 adet Atlas ekledi

Yeni araçların teslimat töreni Otokar bayisi VSB Başer Grup Otomotiv Genel Merkezi'nde gerçekleşirken törene AC Turizm Taşımacılık İnşaat Firma Sahibi **Derviş Ögüt**, Otokar Genel Müdür Yardımcısı **Basri Akgül**, Satış Direktörü **Murat Tokatlı** ve Bölge Satış Yöneticisi **Seyit Ali Ceylan**, VSB Başer Grup Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Veysel Başer**, Kamu ve Özel Satışlar Direktörü **Murat Başarır** katıldı. AC Turizm Taşımacılık İnşaat yetkilileri Otokar Atlas'ı teknik özellikleri ve ekonomikliğinin yanı sıra dayanıklılığı sebebiyle de tercih ettiklerini belirtti.

Kargokar Taşımacılık filosuna 7 adet Atlas kattı

Kargokar Taşımacılık'ın da tercihi Otokar Atlas oldu. Filosunu zorlu görevlerde yer almak üzere 7 adet Atlas ile güçlendiren Kargokar Taşımacılık'ın araçlarının teslimat törenine şirket sahibi **Mehmet Ali Akbıyık**, Otokar Genel Müdür Yardımcısı **Basri Akgül**, Satış Direktörü **Murat Tokatlı** ve Bölge Satış Yöneticisi **Seyit Ali Ceylan**, VSB Başer Grup Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Veysel Başer**, Kamu ve Özel Satışlar Direktörü **Murat Başarır** katıldı. Kargokar Taşımacılık yetkilileritörende Otokar Atlas'ı yüksek performansı ve düşük yakıt tüketimi sebebiyle tercih ettiklerini belirtti. ■



AC Turizm Taşımacılık İnşaat



Kargokar Taşımacılık

Obilet'e soruşturmanın analizi

Rekabet Kurulu'nun bilet satış portalı Obilet hakkında soruşturma başlattığı haberine diğer medya organları yanı sıra gazetemizde de yer verildi. Ben de gerek köşe yazılarımda bu konunun özüne sıkça yer vermiştim. Gazetemiz de bu konuyu manşetine taşımıştı. Şimdi artık üzerinde durduğumuz bu konu incelemeye değer bulunarak soruşturuluyor.

Rekabet Kurulu'nun buna ilişkin açıklamasında, Obilet'e yüksek komisyon oranları uygulama ve rakiplerini dışlama suçlaması yapılıyor. Otobüsçüler açısından çok önemli olan bu konunun detaylarıyla birlikte incelenip hukuka ve otobüsçülerin beklentilerine uygun bir çözüm bulunması gerekiyor.

Konuyla ilgili tarafların bu konuda görüş ve çözüm geliştirebilmesi açısından da faydalı olacağına ilişkin **12 Temmuz 2021 tarihli gazetemizin manşetinde "Portallar Acente Değil mi?"** başlığıyla yer alan geniş ve bilgilendirici olduğuna inandığım yazımı okuyucularımla tekrar paylaşmak istiyorum.

* * *

Portallar acente değil mi?

Son dönemde taşımacıların yaşadığı, portalların birleşme/tekelleşme endişeleri giderilmelidir. Portallar, acentelerden alınan bilet satış hizmetini teknolojik biçimde yapan araçlardır. Acentelere uygulanan düzenleme ve kurallar portallara da yeni bir yorumla uygulanmalıdır.

Otobüsle yolcu taşımacılığının esaslı kişilerin bir noktadan bir noktaya taşındığı tarifeli veya düzenli taşımalarıdır. Şehir içi taşımalar dışındaki bu taşımalar kısa mesafe ve uzun mesafe (şehirler arası şeklinde) ayrılıyordu. Uzun mesafelerde, öteden beri, çoğunlukla önceden tanzim edilen biletlerle hizmet veriliyor. Kısa mesafelerde biletsiz veya hareket saatinde hazırlanan biletler kullanılıyor.

Acente hizmeti

Bilet tanzim veya satışında asıl olan taşımacının veya otobüs sahibinin kendi biletlerini kendisinin satmasıydı. Bunun ara duraklarda getirdiği maliyetler, bu işi başkalarına yaptırma anlamında acenteciliği getirdi. Büyük şehirlerde de yolcunun yaşadığı yere yakın noktalarda bilet satabilme arzusu acentelik işini geliştirdi. Tabii ki bunda da servis hizmetlerinin bir payı oldu. Acentelik genelde taşımacı ile acente arasındaki sözleşmeye göre yapılıyordu. Bazen sözleşme dışı bilet veya rezervasyon türü satış da söz konusu olmaktaydı.

Karayolu Taşıma Yönetmeliği dönemi

Eskiden beri yolcu taşımacılığının ve acenteciliğin belge ile ve ilgili mevzuata göre yapıldığını biliyoruz. Karayolu Taşıma Kanunu sonrası çıkarılan yönetmelikler pek çok husus gibi bilet satışını ve acenteliği de yeniden düzenledi. Bunlardan birisi acenteyle taşımacılar arasında sözleşme zorunluluğu ve bir acentenin en fazla 10 taşımacıyla sözleşme yapabilmesi idi. Yani acente en fazla 10 taşımacıya hizmet verebilecekti. Bunun gerekçesini bugün tam olarak bilmiyoruz. Birincisi, bir acentenin tüm firmalara hizmet verme durumunun önlenmesidir. Böyle bir durumda tekel konumundaki acentenin taşımacılara istediği şartları dayatması mümkün olabilirdi. İkincisi ise bir yerde hepsi aynı acente ile çalışan taşımacıların acentenin de araya girmesiyle rekabetsiz tek fiyat uygulamaları olabilir. Bu arada, önceden acenteler kendi adına bilet bastırıp bunu satabilirken Yeni Yönetmelik döneminde bunların



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

yasaklandığını da belirtelim. Yapılan bir değişiklik de Maliye Bakanlığınca onaylı elektronik ortamda bilet düzenleme ve acentelere de bunu düzenleme imkanı olan taşımacılar 10 sayısına dahil edilmedi. Niye, bilmiyoruz. Bu durum da yukarıdaki riskleri içermiyor muydu?

Çağrı merkezleri

İletişim yolcu taşımacılığında hep önemli olmuştur. Bunu taşımacı ve acenteler arasında boş yer takası rezervasyon ve iptali, sefer sırasında ileri noktalara boş yer bildirme gibi değişik hallerde gördük. Zamanla artan iletişim imkanları, taşımacıların çağrı merkezleri kurarak uzaktaki müşterilerine hizmet vermesi imkanını getirdi. Bu bir anlamda acentelere olan ihtiyacı ortadan kaldırdı veya azalttı. Peki, taşımacı olmayan biri birden fazla taşımacıya komisyon karşılığı çağrı merkeziyle hizmet verecek olursa bu bir acentelik hizmeti olmuyor muydu? Kanaatimizce bu bir acentelik hizmetidir ve bundan da zaten acenteler zarar gördüler.

İnternet ortamı

Gelişen teknoloji, pek çok hizmet gibi, çeşitli bilet işlemlerinin de internet üzerinden yapılmasına imkan verdi. Şimdi taşımacılar kendi biletlerinin satışında tabii ki bu imkanı kullanacaklar. Ya bazı kişilerin kurdukları portallar üzerinden taşımacılara hizmet sunması? Bu hizmet teknolojik bir acentelik hizmeti değil midir? Eğer böyle ise bunun da kurallara bağlanması gerekmez mi? Esas olarak bu portalların taşımacılara karşı tekel oluşturmasını ve portallar üzerinden taşımacıların bilet satış tekelini oluşturmasının engellenmesi gerekmez mi? Nasıl ki, klasik acentelikte bir acente, bir yerde en fazla 10 taşımacıya hizmet verebiliyorsa bunun aynısının veya benzerinin portallara da uygulanması gerekmez mi? Belki 10 taşımacı şeklinde değil ama portalların B1 veya D1 yetki belgesi sahiplerinin toplamı en fazla 10, yüzde 15, yüzde 20, yüzde 25, yüzde 35 gibi bir bölüme hizmet vermesi şeklinde sınırlamalar gerekmez mi? Böylece en az 3-4-5-7-10 gibi portalların bulunması zorunlu olacak. Bu oranları aşacak, bozacak sayıda portal birleşmelerine tabii ki izin verilmeyecektir. Şimdi belirlenen yüksek belge ücretleriyle de adeta bunun tersi yapılmış, çok sayıda portalın piyasaya girmesi engellenmiş gibidir. Bu, yanlış bir uygulamadır.

Bazıları gelişen teknolojinin anlaşılmadığını düşünebilir. Ama en ileri aşamasında bile kapitalizmin özü rekabettir, rekabeti korumaktır. Bu arada portal kurulmalarının teşviki sırasında otobüsçü derneği, sivil toplum kuruluşu, yardım derneği sıfatları dahil hiçbir kuruluşa bu düzenlemelerde kuralları delme imkanı veya ayrılacağı tanınmamalıdır. Hatta bu düzenlemelerde bu hususlar esas alınmalıdır.

Acenteciliğin sonu

Bitirirken bir noktanın daha üzerinde durmakta fayda var. Acenteliğin sonu nereye gidiyor? Gelişen teknolojinin ortaya çıkardığı hizmetler karşılığında klasik acentelik günden güne kan kaybediyor ve bu, devam edeceğe de benziyor. Belki taşımacıların merkez veya şubelerinin bulunmadığı terminallerdeki acenteler bir süre daha yaşayabilir ama bunların sonunun piyasadan silinmek olabileceğini düşünmekte fayda var.

Bayramınızı kutluyorum. ■

Bayramda mutluluk sizinle olsun.

Mübarek Kurban Bayramınızı kutlar, sevdiklerinizle birlikte mutlu bayramlar dileriz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.

www.fluxbus.com.tr 4440 KOÇ 4440562

KÂMİL KOÇ 1926

ATLAS 3D

Daha fazlası!

Ailenin büyüğü ile tanışın

Otokar Atlas Ailesi'nin yeni 12 tonluk aracıyla dünyaları taşıyın. Lojistik ve dağıtım sektörünün ihtiyaçları düşünülerek geliştirilen ve en ağır yüklere meydan okuyan yeni Otokar Atlas 3D, düşük işletme giderleri ve ekonomik yakıt tüketimi ile de yüzünüzü güldürecek.

Siz de hemen bir Otokar yetkili satıcısına gelin, ailenin büyüğü yeni Otokar Atlas 3D ile tanışın. Yükleyn yükleyebildiğiniz kadar!

12 TON

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

Koç FOTON Otokar

Doğru karar



Demokrasi ve Milli Birlik Günü kutlu olsun!

15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nde geçmişten günümüze tüm şehitlerimizi saygıyla anıyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Varan 10 adet MAN Lion's Coach yatırımıyla Karadeniz yollarında



Varan, filosunu konfor ve güvenliği en üst seviyede sunan 10 adet, 2022- Yılın Sürdürülebilir Otobüs ödüllü MAN Lion's Coach otobüs ile güçlendirdi. 3 yılda sektörün ilk 3'üne girme hedefi ile yola çıkan Varan, yaş ortalaması olarak Türkiye'nin en genç öz mal otobüs filosuna sahip.

4 senelik bir aranın ardından 2020 yılında İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa merkezli olmak üzere Türkiye'nin Varan'ı Yeniden Yolları sloganıyla Kemal Soğancı önderliğinde seferlerine başlayan Varan, yeni alınan araçların filoya katılmasıyla sefer ağını Karadeniz bölgesine doğru genişleterek, 17 Haziran 2022 tarihi itibarıyla Çorum ve Samsun rotalarını sevenleri ile buluşturdu.

Samsun'da düzenlenen basın toplantısında Varan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Soğancı şirketin yenilenen filosu, yeni rotaları ve Varan'ın gelecek hedefleri ile ilgili olarak da basın mensuplarına bilgi verdi.



Otobüs bizim için bir seveda, bir tutku

Varan'ın Çorum ve Samsun seferlerine başlaması hakkında konuşan **Varan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Soğancı** "Şehirlerarası otobüs işletmeciliğinde uzun yıllardır varlık gösteriyoruz. Otobüs bizim için bir seveda, bir tutku. Sevdiğimiz işi yapmak ve o işi büyütürken ülkemiz insanına hak ettiği hizmeti sunmak istiyoruz. Varan, bir döneme damgasını vurmuş sektörün en prestijli markalarının başında geliyordu. İnsanların hafızasında bu kadar güçlü konumlanmış Varan markasının Karadeniz'den uzakta kalmamasını ve bu bölgenin yolcularına güzel seyahat anıları yaşatmaya başlamasını istedik. Yeni anıları birlikte inşa etmek için yepyeni filomuzla Varan'ı Karadeniz'de sevenleri ile buluşturuyoruz" dedi.

Varan ile yol arkadaşlığımıza yeni bir halka eklemekten çok mutluyuz

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına törene katılan **MAN Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal** da Varan ile yol arkadaşlıklarına yeni bir halka daha eklediklerini belirterek, "Varan, öncü vizyonu ile seyahat sektöründe ilklere imza atmış Türkiye'nin köklü seyahat firmalarından biri. MAN Ailesi olarak, bizler de sektörünün böylesine güçlü bir firması ile yol arkadaşlığı yapmaktan çok mutluyuz. Yeniden açıldığı 2020 yılında 16 adet NEOPLAN Tourliner teslimatı yapmıştık. Bugün de bu yol arkadaşlığımızı daha da ileri taşıyacak 2+1 koltuk düzeneğine sahip 10 adet, MAN Lion'sCoach teslimatını daha gerçekleştirdik. Otobüslerimiz, Varan'a özel uzatılmış garanti koşulları ile satıldı. Bireysel yatırımcıların aldığı Lion'sCoach otobüslerimizin, Çorum ve Samsun rotalarında Varan yolcularına keyifli bir seyahat deneyimi yaşatacağına inanıyoruz. Otobüslerimizin, Varan Ailesi'ne hayırlı



uğurlu olmasını diliyorum" dedi.

Karadeniz'den Yeni Seferler

İlk olarak İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa merkezli olarak seferlerine başlayan Varan, filosunu her geçen

gün büyütürken, yolcularına yeni sefer rotaları sunmaya devam ediyor. Son olarak Çorum-Samsun hattını yolcularla buluşturan Varan Turizm, yaz sezonunda bu illerden İstanbul ve Ankara dışında Bodrum, Didim, Küçükkuyu, Çeşme gibi önemli tatil du-raklarına da yolcularını taşıyacak. ■





**Turizme hizmet üreten
meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve
sayın yolcularımızın
Kurban Bayramını kutlar,
sağlıklı, mutlu seyahatler dileriz.**



**TRAVEL FOR YOU
Sürekli Turizm**



**GAZİPAŞA/ALANYA/ANTALYA
HAVALİMANLARINDAN**

**Ulaşmak istediğiniz
Her noktaya
365 gün
Transfer**

www.ecetransfer.com




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

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

www.otelimegotur.com



15

TEMMUZ

DEMOKRASİ
VE MİLLİ BİRLİK GÜNÜ



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

MAN Konya Büyükşehir Belediyesi'ne 71 adet Lion's City siparişinin 18 adetini teslim etti

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., Konya Büyükşehir Belediyesi'nin ilk etapta planlanan 71 Lion's City siparişinin 18 otobüslük ilk bölümü, Konya'da düzenlenen törenle teslim edildi. Törende 11'i solo, 7'si ise körüklü otobüsün teslimine ilişkin sembolik anahtar, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Kazım Tuncay Bekiroğlu tarafından, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Atay'a teslim edildi.

MAN'ın Ankara'daki tesislerinde, Türk mühendisliği ve Türk işçisinin emeği ile üretilen MAN Lion's City otobüsleri, yenilikçi tasarımları, düşük yakıt tüketimi, ferah ve aydınlık iç tasarımları, bağımsız süspansiyon sistemi ile sunduğu daha konforlu seyahat olanakları ile öne çıkıyor. Çift katmanlı oto camından imal yan camlar sayesinde Lion's City, bir yandan daha homojen ısıtma ve soğutma ile daha yüksek konfor sunarken, diğer yandan yakıt tasarrufuna da ekstra katkı sağlıyor.



"Türkiye'nin en güzel otobüslerini şehrimize kazandırdık"

Büyükşehir Belediyesi'nin toplu ulaşım filosunu güçlendirdiklerini belirten **Başkan Uğur İbrahim Altay**, "Şu anda ilk etabını paylaştığımız yerli üretim, Türkiye'nin en güzel otobüslerini şehrimize kazandırdık. Toplamda 71MAN otobüsün 18 araçlık bölümünü bugün hizmete alıyoruz. Ama yılsonuna kadar peyderpey



tüm otobüslerimiz Konyalıların hizmetinde olacak" dedi.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic.A.Ş yetkililerine teşekkür

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. yetkililerine de teşekkür eden Başkan Altay, "Başlangıçtan itibaren koordinasyon manasında bizimle çok güzel bir şekilde çalıştılar ve Türkiye'de üretilen bu yerli otobüsleri Konya'mıza hep birlikte kazandırdık. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" dedi.

"MAN'ın tüm ayrıcalıklarını, Konyalılarla buluşturduk"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü **Kazım Tuncay Bekiroğlu**, Konya Büyükşehir Belediyesi'ne yapılan Lion's City teslimatına ilişkin açıklamada şunları kaydetti: "MAN denilince akla ilk gelenler; kalite, dayanıklılık, performans, yakıt tasarrufu, teknoloji, konfor, uzun ömür, ekonomi, satış ve satış sonrası hizmetlerde sunduğumuz ayrıcalıklar geliyor. Bunu biz söylemiyoruz; çok uzun yıllardan bu yana olduğu gibi bugün de MAN'ı tercih edenler, bizzat MAN araç kullanıcıları söylüyor. Ve biz tüm bu MAN kullanıcılarının da büyük beğeni ve takdirini kazanan niteliklerimizi hem araçlarımız hem de hizmetlerimizde en ileri, en üst seviyede tutmaya odaklanmış bir şirketiz. Her araç segmentinde olduğu gibi kent içi toplu taşımadaki araç gamımız da aynı yaklaşımla üretilen, her açıdan alanlarının en iddialı otobüsleridir. MAN markasının temsil ettiği tüm bu ayrıcalıkları,

teslim ettiğimiz bu otobüslerimizle birlikte Konyalılarla da buluşturmaktan mutluluk duyuyoruz. Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay nezdinde Konya Büyükşehir Belediyesi'ni, niteliği ön planda tutarak yaptıkları bu tercihlerinden dolayı tebrik ve teşekkür ediyor, MAN otobüslerinin tüm Konyalılara hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum." ■

MAN'ın Lion's City ve Lion's City G

Konya Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edilen otobüsler, kent içi topla taşıma segmentinde üstün nitelikleri ile öne çıkan MAN'ın Lion's City ve Lion's City G modellerinden oluşuyor. MAN'ın 12 metre uzunluğa sahip solo otobüsü Lion's City 12C CNG, 31 koltuk ve toplam 92 yolcu kapasitesine sahip. MAN'ın 18 metrelik körüklü otobüsü Lion's City 18C CNG'nin ise 42 koltuk ve toplamda 155 yolcu kapasitesi bulunuyor.

Euro 6e normundaki MAN E18 CNG 320 PS

MAN Lion's City otobüsleri Euro 6e normundaki MAN E18 CNG 320 PS, 1400 NmTork çevre dostu motorlara sahip. MAN'ın geliştirdiği en son teknoloji olan bu yeni nesil CNG motorlar, çok daha yüksek performans sergilemelerine karşın sağladıkları yüksek yakıt tasarrufu ile fark yaratıyorlar.



SÜRÜCÜLER İÇİN KARAKTER SAHİBİ ASLANLAR:

MAN Individual Lion S, Red Dot Tasarım Ödülü'nü kazandı

MAN Truck & Bus'ın, Lion S modelleri TGX ve TGE, Red Dot Design Award 2022- Red Dot Tasarım Ödülü'nün 48 uzmandan oluşan uluslararası jürisini etkilemeyi başardı. Sürücüler arasında popüler olan standart donanım ve özellikleri ile MAN'ın uzun mesafe kamyonu TGX ile hafif ticari araç TGE van, "Ticari Araçlar" kategorisinde 60 ülkeden gelen ürünlerin kıyasıya mücadele ettiği yarışmada ipi göğüsledi. MAN, 20 Haziran'da Essen'de düzenlenen törenle ödülünü aldı.



MAN Truck & Bus Satış ve Pazarlama' dan sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi **Friedrich Baumann**, "Individual Lion S modellerinin Red Dot Tasarım Ödülleri'nde takdir görmesi, MAN Individual fabrika çıkışı model yelpazesi ve büyüyen Lion S ailesi için özellikle güzel bir başarıdır. Ticari araçlarda, hesaba katılması gereken sadece verimlilik değil, aynı zamanda duygudur. Çünkü lojistiğin özellikle her gün yollarda olan kişilerin, sürücülerin tutkusuna ihtiyacı vardır.

Biz, onlara kamyonlarımızla gurur ve kimlik vermek istiyoruz. Bu amaçla MAN, Lion S modelleri ile gerçek karakterler önermektedir" dedi.

Red Dot kurucusu ve CEO'su Profesör Dr. Peter Zec de "Ticari Araçlar" kategorisinde MAN'ın Lion S modelleri de dâhil olmak üzere yarışan başarılı araçları överek, "Bu yılın yarışmasında, ödül kazanan ürünlerin gösterdiği çarpıcı yaratıcılıktan özellikle etkilendim. Biçim ve işlevsellik konularında hala şaşırtıcı tasarımlar olduğu gerçeği, tam anlamıyla etkileyici ve övgüyü hak ediyor" diye konuştu.

MAN Truck & Bus tasarım bölümünde seçkin araçların renk ve malzeme tasarımından sorumlu **Carolin Schütt**, "Ticari araçların tasarımını iyi kullanılabilirlik belirlediğinden, renk ve malzeme seçimi hayati önem taşıyor. Bu nedenle Yeni Kamyon Neslinin geliştirilme aşamasının en başından beri sürücülerin ve işyeri sahiplerinin geri bildirimlerini, pratik uzmanlıklarını sürekli bünyemizde topladık. Sürücüler işlerini yaparken, kendilerini rahat hissetmeli ve yaptıkları işten gurur duymalıdır. Bu hepimiz için çok önemli. Lion S modellerimiz, bu yaklaşımı istikrarlı bir şekilde bünyelerinde barındırıyor" dedi. ■

MAN Truck & Bus tasarım bölümünde seçkin araçların renk ve malzeme tasarımından sorumlu **Carolin Schütt**, "Ticari araçların tasarımını iyi kullanılabilirlik belirlediğinden, renk ve malzeme seçimi hayati önem taşıyor. Bu nedenle Yeni Kamyon Neslinin geliştirilme aşamasının en başından beri sürücülerin ve işyeri sahiplerinin geri bildirimlerini, pratik uzmanlıklarını sürekli bünyemizde topladık. Sürücüler işlerini yaparken, kendilerini rahat hissetmeli ve yaptıkları işten gurur duymalıdır. Bu hepimiz için çok önemli. Lion S modellerimiz, bu yaklaşımı istikrarlı bir şekilde bünyelerinde barındırıyor" dedi. ■





Kurban Bayramı'nızı kutlar,
sağlık ve mutluluklar dileriz.

Mehmet Öksüz

Yönetim Kurulu Başkanı

www.minitur.com



**Korkut
Akın**

korkutakin@gmail.com

Bugünün ümidi yarının güzelliğidir

Düzenin içinde boşluk olmaz! Çocukluktan beri duyduğumuz, şarkıların bile dile getirdiği, içimizde yer eden ve kırıntısının bile cesaret verdiği ümit olmazsa yaşam olmaz. Hep bir ümit uğruna yaşarız. Bu ümit, illa ki çok çalışmak, çok kazanmak, çok beğenilmek anlamına gelmez, gelmemeli. Daha iyi yaşamak, daha kaliteli yaşamak, daha refah içinde çocukları büyütmek de ümittir. Sabah güneşin doğuşu, yağmurdan sonra temiz ve taze hava da ümittir. Günün ardından ayaklarınızı uzatıp keyif çatmak da ümittir, çünkü yarına hazırlar sizi.

Evrende mikron hata yoktur

İnsanın bildiği, bilmediği şeyler var yaşamda. Bilmediğini bilersen yaşam daha kolay olur. İlgini çekiyorsa öğrenirsin, değilse dursun öte tarafta. Her şey kendi yolunda yürür zaten. Bir konu önem taşıyor burada: Her şey kendince doğru gidiyorsa, hiçbir hata yoksa nasıl oluyor da bizim sorunlarımız var hem de boyumuzu aşacak kadar çok.

Siz önemlisiniz!

Dönüp kendinize bakın. Siz neyi ne kadar yapıyorsunuz? Kendinize yüklendikçe zaten hayatın güçlükleri arasında sorunlarla boğuşuyorsunuz, iyiden iyiye çözüm sizden uzaklaşıyor ve bulmak güçleşiyor.

Önce kendinize güvenin... Durun! Ondanda önce kendinizi sevin. İşinizi sevin. Ümidin peşini hiç bırakmayın. Kendinizi suçlayıp zayıflatmayın. Tabii ki, hayatın içinde olanlarda, yaşananlarda sizin de katkınız var. Var olmaya var da, sorumluluğunuz seksen milyonda bir. Bunun farkına vardığınızda ufkunuz açılacaktır. Kendinizi sevdiğiniz oranda daha bir güvenli olacaksınız. Sizinle doğru-dan bağlantılı olmayan sorunların kaynağını daha iyi kavrayacak, o sorunları kaynağında boğacak, buna da bağlı olarak daha bir başarılı olacaksınız.

Ümit yaşamdır

Kendinize kızmak yerine yeni bir yol seçmelisiniz, tam da sizinle birlikte olanlarla, kendilerini sevenlerle, en az kendileri kadar yanındakilere de güvenenlere... Siz hazırsanız herkes hazır. Haydi, o zaman! İlk adımı siz atın. Tamam, en yoğun günler, bayram seferlerinin organize edilmesi, yoluna oturtulması gerekiyor. Mazota her gün zam geliyor, yedek parçaların da durumu malum. Yolcunun da ekonomisini bilmeyen yok. Bunlar işinizin belki de değiştiremeyeceğiniz en önemli sorununu. Siz değişmeye başlarsanız bunların da değişeceğine inanın, göreceksiniz.

Ümit yaşamdır, unutmayın. Hayat da yaşamak içindir. Ümidi üzmeyin, bize yol aldırın, geleceğe dönmemizi sağlayan, onun için program yaptıran, en önemlisi de hayal kurduran odur... Mutlu olmak ümidi, olmak istediğiniz kişi olabilmenin hayali, yarından ve gelecekte bekledilerinizi gerçekleştirecektir.

İyi bayramlar.

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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



KURBAN BAYRAMIMIZ

Kutlu olsun!

Ailenizle, dostlarınızla, çevrenizle... Buluşma zamanı.
Haydi, gelin bu mutluluğu yaşayalım, yaşatalım!

PİLAVCI OTOMOTİV

İstasyon Mah. No:150, Güney Yanyol Cd.
41400 Gebze / Kocaeli
Tel: 0262 656 46 44
www.pilavci.com.tr

temsa.com



15 Safir Plus ve 10 Maraton yatırımı yaptılar

Yatırım yapıyoruz ama önümüzü göremiyoruz

Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker: “Enflasyondaki artış, Euro’daki değişim, akaryakıt fiyatlarındaki yükseliş ve asgari ücrete yansıyan artışlar maliyetlere yansıyor. Önümüzü göremiyoruz ama yine de yatırım yapıyoruz. Ülkemize ve şirketimize güven doğrultusunda yatırım yapıyoruz.”

Meltem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta: “Yakıttaki artışlar nedeniyle kârlılık çok azaldı. Yakıt fiyatları 30 TL’ye kadar geldi. Şimdi 26 TL seviyesine indi, ama yarının ne olacağını bilmiyoruz ki. Artık anlık yaşıyoruz. Yine de umudu kaybetmememiz gerekiyor. Yatırımlara devam etmemiz lazım. Bu işi birileri yapacak mutlaka.”

Röportaj: Erkan YILMAZ

Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker ve Meltem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta, 15 Safir Plus ve 10 Maraton yatırımı sonrasında Taşıma Dünyası’na özel açıklamalarda bulundular.

5 yıldır uyumlular

Meltem Turizm ile yaklaşık 5 yıldır işbirliği içinde olduklarını belirten **Yekta Türker**, “Ortak alımlar yaparak güç birliği yapıyoruz. HAVAİST konusunda aynı işbirliğimiz var. 3’üncü Havalimanı açıldığı günden beri bu işbirliğimiz sürüyor. HAVAİST filo-sunda iki firmanın 20’şer adet olmak üzere toplam 40 aracımız hizmet veriyor. Bu süreçte HAVAİST bünyesinde hizmet vermekten de memnunuz. Beraber zor zamanlar geçirdik. Pandemi dönemi yaşadık ve bu süreçte HAVAİST yönetimi de bizi hiç mahcup etmedi” dedi.

Kredi kullanımı zor ve daha pahalı

“Önümüzü göremiyoruz, ama yine de yatırım yapıyoruz” açıklamasında bulunan Yekta Türker, “Enflasyondaki artış, Euro’daki değişim ve asgari üc-



Türker Turizm ve Meltem Turizm

Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker ve Meltem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta

rete yansıyan artışların alt tedarikçilere de maliyetler yüklediğini ve bu maliyet artışlarının araçlara yansımını konuşuyoruz. Önümüzü göremediğimiz bugünlerde yine de bu yatırımı yapıyoruz. Kaldı ki, bankaların kredi tutumları çok tutarlı değil. Kredi faizlerini yükseltiyorlar. Devlet bankaları bugünlerde sadece üretim yapan firmalara kredi tahsisi yapıyor. Taşımacılık sektöründe hizmet veren firmalara kredi kullanımı biraz daha zor ve daha pahalı. Bunların hepsinin birlikte yürütmesi gerekiyor. Paranın yönetilmesi, kredinin uygun alanlarda kullanılması, aracın en uygun şekilde sağlanması maliyetlere etki eden unsurlar. Tabii zor bir dönemde bu yatırımı yapıyoruz. Ülkemize güveniyoruz. Firmamıza, markaya güveniyoruz. İnteraktif bir ülkede yaşıyoruz. Ülkede hareketlilik yüksek. Genç bir nüfusa sahibiz. Devamlı seyahat talebi oluşturan bir kesim var. İnşallah iyi olacak. Yatırım yapıyoruz ve iyi olmasını umut ediyoruz” dedi.

Kârlılık çok azaldı

Turizm tarafında işlerin çok yoğun olduğunu ama kârlılığın çok azaldığını vurgulayan Yekta Türker, “Araç fiyatları çok yükseldi. 4 milyon, 5 milyon gibi rakamlar var. Bu rakamlarla yatırım yapıp, karşılığını alabileceğiniz rakam ne? Kârlılığınız, araçlar daha önce 1,5 veya 2 milyon TL iken de aynı banttaydı. Bugün yeni araçların 4-5 milyon TL olmasına rağmen aynı parayı kazanma söz konusu. Birçok yatırım yapan meslektaşımız; bu araçların fiyatı daha da yükselecek, ben uygun

rakamdan alayım, arabadan kazana-yım diye düşündükleri için alıyor, ama biz gerçekten bu arabaları kullanmak için alıyoruz. Ama kârlılık bu sermayenin karşılığı değil. Yolcu sayısı arttı, taşıma ücretleri de arttı, ama maliyetlere baktığınızda kazandığımız paralar aynı seviyede. Burada bir sorun var. İşletme, bakım, lastik, sigorta maliyetleri çok yüksek seviyede zincir şeklinde arttı” dedi.

Hareketlilik Eylül’e kadar sürer

Yekta Türker, yabancı turist sayısındaki artışın taşıma sektörüne beklenenden daha az yansıdığına dikkat çekti: “Eylül ayına kadar hem iç turist hem de yabancı turist hareketliliği var. Döviz kurlarındaki yükselişle birlikte ülkemiz daha cazip hale geldi. Ama yabancı turist sayısındaki artış taşıma sektörüne en alt seviyede yansıyor. Turistler tatillerini genelde otelde geçiriyor. Eskisi gibi Antalya’dan turlara gitmiyorlar.”

TEMSA destek oldu

TEMSA’nın her süreçte yanlarında olduğunu da belirten Türker, “TEMSA ile güzel bir işbirliği gerçekleştirdik. TEMSA her konuda bize destek oldu. İkinci el konusunda da yardımcı olduk. Biz TEMSA’nın elinde ne varsa, üretmiş olduğu her aracı aldık. Yıl sonuna kadar Türker Turizm ve Meltem Turizm olarak 20 adetlik bir yatırım planımız daha var. Ama bu yatırımı kredi oranları belirleyecek. Türker Turizm’in filosunda şu anda 250 özmal araç var ve 50 adedi otobüs. Tedarikçiler olarak da filo 1000’in üzerinde” dedi.

Yakıttaki artışla kârlılık çok azaldı

Meltem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta, açıklamalarına şirkete ilgili bilgiler vererek başladı: “1994 yılı İstanbul Tuzla kuruluşlu bir firmayız. Personel taşımacılığı ile işe başladık. 13 yıl önce de ticari araç kiralama alanına girdik. Daha çok minibüs, midibüs, binek araç kiralamaları yaptık. Kamu tarafında işlerimiz var. Belediyelerle çalışıyoruz. Motosikletten, iş makinesine kadar geniş çapta araç filomuzla hizmet veriyoruz. Kendimize ait araç sayımız 500 adedi geçmiştir. Otobüs grubu olarak 100 aracımız var. Bunların 25 adedi 27’lik ve 29 kişilik; diğerleri büyük otobüs ve ağırlıklı TEMSA. 2021 ve 2022’de yaklaşık 50 otobüs aldık.”

HAVAİST’te iki ayrı firma birlikte

“Pandemi sürecinde herkes yatırım yapmaya çekinirken Türker Turizm ile birlikte 30 adetlik büyük otobüs yatırımımız oldu” diyen Metin Balta, “İki firmanın işbirliğindeki en önemli unsur dostluk, samimiyet ve güven. HAVAİST hizmetini şoförsüz ve yakıtsız olarak veriyoruz. Bu yıl da Sabiha Gökçen ihalesini aldılar. Bize, ‘kaç araç verebilirsiniz’ diye sordular. 15 araç ile ilgili konuşurken sayı 25’e kadar çıktı. Cesaretli bir şekilde yatırım yapıyoruz” dedi.

Anlık yaşıyoruz

Turizm tarafında işlerin iyi olduğunu aktaran Metin Balta, “Turizm tarafında acentelere yaklaşık 3 aydır şoförlü ve yakıtlı araçlar veriyoruz. Araçlar Karadeniz ve GAP turlarına gidiyor. Turizm tarafında iyiyiz, işler de iyi. Ancak yakıttaki artışlar nedeniyle kârlılık çok azaldı. Bu ay içinde yakıt fiyatları 30 TL’ye kadar geldi. Şimdi 26 TL seviyesine indi ama yarının ne olacağını bilmiyoruz ki. Anlık bugünü yaşıyoruz. Yine de umudu kaybetmememiz gerekiyor. Yine de yatırımlara devam etmemiz lazım. Bu işi birileri mutlaka yapacak. Tatile insanlar mutlaka gidecek” dedi.

TEMSA ile birlikte hep mutluyuz

TEMSA’nın her konuda destek verdiğini belirten Metin Balta, “Sayın Baybars Dağ ile çok güzel bir diyalogumuz var. Sağ olsun her konuda bize destek veriyor. Satış sonrası hizmetlerde TEMSA çok önemli bir başarı gösteriyor. Ambulanstan bile hızlı olduklarını söyleyebilirim” dedi. ■

Böyle bir dönemde bu yatırım çok önemli

TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ, araç teslimatı sonrasında şunları söyledi: “Böylesine zorlu bir dönemde bu yatırım çok önemli. Ama sadece bu dönemde değil son iki yıla baktığımızda, hem Meltem Turizm’e her ay araç satışı yaptık. Satış yapmadığımız ay yok. Okullar çalışmıyordu Prestij faturası kestik. Havalimanı çalışmıyordu büyük otobüs satışı yaptık. Dolayısıyla işbirliği sadece bugün değil, gelecekte de devam edecek. Zor günlerde birbirimizin yanında olmak, ilişkimizi daha da güçlendirerek devam etmesini sağlıyor. Yeni araçların iki firmaya da HAVAİST kurumuna da hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum.”

TEMSA bayisi Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu da şunları söyledi: “Gerçekten kimsenin araba almayacağı cesaret edemediği dönemlerde Meltem Turizm ve Türker Turizm araba aldı. Bu süreçte hep çok güzel bir işbirliğimiz oldu. Bundan sonra da daha da iyi bir işbirliği sürecine gireceğimize inanıyoruz. Yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum.”



Kaptanlarımızın çalışma koşullarının iyileştirilmesi için

Acil çözümler üretilmeli!

Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı ve TOFED Yüksek İstişare Kurulu Üyesi Salim Altunhan, "5 Temmuz'da Kırklareli'nde yaşanan kaza, kaptanların çalışma koşullarının acil düzeltilmesi gerekliliğini bir kez daha gösterdi. Kaptanlara hak ettiği değer verilmeli. Yazıktır, günahtır. 6 can gitti, 25 yolcu yaralandı. İnsan kendine yapılmasını istemediği bir şeyin başkasına da yapılmasına izin vermemeli" dedi.



Salim Altunhan

somut adımlar atmalıyız. 'Kazanamıyoruz, kazanamadığımız için de daha iyi ücret veremiyoruz' ya-kınması geçerli bir gerekçe değil. Gece 02:00'de yoldan gelen bir kaptan, saat 06:00'da neden tekrar yola çıkartılıyor? Bu anlayış zaten tek başına kazalara davetiye çıkartmaktır. Bu anlayışla sektör devam etmez, etmemeli de zaten. Ayrıca çok merak ediyorum; otobüs bilet fiyatları ciddi şekilde yükseldi. Bu kaptan ücretlerine yansıtıldı mı, bunu da değerlendirmek gerekiyor" dedi. ■



5 Temmuz 2022 tarihinde Kırklareli'nde meydana gelen kazada 6 yolcunun hayatını kaybettiğine ve 25 yolcunun da yaralanmasının büyük üzüntü yarattığına dikkat çeken Salim Altunhan, "Şehirlerarası otobüs sektörü uzun süredir nitelikli kaptan istihdamında sorun yaşıyor. Nitelikli şoför bulabilmek için de yeterli ücretin verilmesinin yanı sıra ağır çalışma koşullarının iyileştirilmesi de çok önemli bir adım olacaktır" dedi.

Kaptan Köşkü örnek olmalı

İstanbul Otogarı'nın İBB'ye devri sonrasında, otogarda kaptanların dinlenmelerine yönelik Kaptan Köşkü adında bir mekanın inşa edildiğini ve bunun diğer illere örnek olması gerektiğini belirten Başkan Altunhan, "Neden bu diğer otogarlarda olmasın? Bunun için bir mevzuat gerekliyse düzenlemesinin bir an önce hayata geçirilmesi gerekiyor. Burada İçişleri Bakanlığına da, Emniyet Genel Müdürlüğüne de, firma sahiplerine de, meslek örgütlerine de sorumluluklar düşüyor. Herkes vicdanıyla da düşünmeli ve karar almalı. Bu sorunu ötelemek doğru değil, 5 Temmuz'da yaşanan kaza bu soruna acil çözüm üretilmesinin gerekliliğini bir kez daha gösterdi Kaptanlara hak ettiği değer verilmeli. Yazıktır, günahtır. 6 can gitti, 25 yolcu yaralandı. İnsan kendine yapılmasını istemediği bir şeyin başkasına da yapılmasına izin vermemeli. Kaptanların çalışma koşulları iyileştirilmediği takdirde bu bayramda da yoğunluğun yaşandığı yaz sezonu boyunca da daha çok üzücü kazalarla karşılaşma ihtimalimiz var" dedi.

Önemli ama yetmez

Bir kaza olduğunda kamu görevlilerinin denetim vurgusu yaptığını belirten Altunhan, "Tabii ki denetim önemli, ancak yeterli değil. Bunun yeterli olduğu düşünölmeye devam ederse yeni kazaların yaşanmasının önüne geçilemeyecektir. Benim içim acıyor. Gerçekten bu sektörün yıllardır içinde olan birisi olarak patronlara da çağrım var: Artık hep beraber kaptanlara yönelik bir çözüm bulmak için

BİRLİKTE
GÜÇLÜYÜZ

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



KURBAN BAYRAMIMIZ

Kutlu olsun!

Ailenizle, dostlarınızla, çevrenizle... Buluşma zamanı.

ŞEREF OTO

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

temsa.com

Şeref Oto Servis

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



Danıştay'dan okul servis araçlarına yönelik yeni karar

Eğitim ve Bilim Emekçileri Sendikası'nın yaptığı başvuru değerlendiren Danıştay Sekizinci Dairesi 2021/5662 sayılı esas kararı doğrultusunda Okul Servis Araçları Yönetmeliği'nde yer alan araçlarda renkli cam, sensör, kamera ve üç noktalı emniyet kemeri zorunluluğunun 1 Ocak 2018 yılı öncesi modelleri araçlarda uygulanmaması yönünde maddenin yürütmesinin durdurulması kararını verdi. Bu karar sonrasında TÜV-TÜRK tarafından yapılan açıklama ile 27 Haziran 2022 tarihinden iti-

baren 1 Ocak 2018 model araçlarda renkli cam, sensör, kamera ve üç noktalı emniyet kontrollerinin yapılacağı ve bu özellikleri taşımayan araçların ağır kusurlu sayılacağı belirtildi.

25 Ağustos 2021 ve 31579 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Okul Servis Araçları Yönetmeliği'nde değişiklik yapılmasına Dair Yönetmelik ile okul servis araçlarında renkli cam, sensör, üç noktalı emniyet kemeri ve kamera zorunluluğu 1 Ocak 2018 model öncesi araçlarda olması istenmişti. ■



İSTAB Başkanı Turgay Gül

Danıştay'ın kararı okul taşımacılığını yapılamaz hale getirir, bir çözüm bulunmalı

Bu kararın çok büyük kaos oluşturacağını belirten İSTAB Başkanı Turgay Gül, "Bu kararın değişmemesi halinde çok net ve açıklıkla söylüyorum 2022-2023 eğitim ve öğretim döneminde öğrenci taşıyacak servis aracı bulmak mümkün olmayacak. Üstelik hem maddi açıdan hemde zaman yönünden bunu sağlamak mümkün değil. Şu anda sahada

yaptığımız araştırmalar sonucunda sırf sensörün takılması bile 10-15 bin TL civarında. Kamera maliyetleri de inanılmaz yüksek seviyeye geldi. Üç noktalı emniyet kemeri noktasında aracın bütün koltuk sistemi değişecek. Renkli camlar şeffaf hale dönüştürülecek. Bütün bu çalışmaların getireceği maliyet 50 bin TL'yi aşıyor. Sektör mensuplarımızda çok büyük bir infial var.



Bu kararın sahaya yansması çok hızlı oldu. 27 Haziran 2022 tarihinden itibaren bu şartları taşımayan araçların muayenesi de yapılmıyor. Bu karar okul servis taşımacılığını bitirecek bir karar. Ben bir an önce servis taşımacılarının rahatlatmak yeni bir kararın alınacağına inanıyorum" dedi. ■



Mübarek Kurban Bayramını sevdiklerinizle beraber sağlıklı ve huzur içinde geçirmenizi dileriz.

İyi Bayramlar!



www.istab.org

İSAROD Başkanı Günhan Sınar

Danıştay'ın bu kararı servisçi esnafını çok mağdur eder, bir çıkış yolu bulunacaktır

İSAROD Başkanı Günhan Sınar, "Bu karar servisçi esnafını çok mağdur eder. Bizim hesabımıza göre asgari 30 bin ama kaliteli malzeme kullanıldığında bunun 50 bin liralara ulaşan maliyeti var. Danıştay 8. Dairesi'nin kararı sonrasında hemen harekete geçtik. Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu, Ankara Servis Araçları Odası ve İSAROD olarak Yönetmeliği yayınlanan 4 Bakanlık ile İçişleri Bakanlığı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı görüşmelerimizi sürdürüyoruz. Da-

vayı açan Eğitim ve Bilim Emekçileri Sendikası'na da gittik. Bu konunun okullar açılmadan mutlaka bir çözüme kavuşacağına ve bir çıkış yolunun bulunacağına inanıyorum. Biz bunun dışında bir olasılığı hiç düşünmüyoruz" dedi. Başkan Günhan Sınar, muayeneden geçmeyen araçlarla ilgili de esnafa da 'yeni düzenlemeyi bekleyin, uğraşıyoruz. Bizden haber bekleyin diyoruz. Biz Bakanlığın bizleri dinleyeceğini ve bir kaosa izin vermeden bir düzenleme yapacaklarını düşünüyoruz" dedi. ■



Bayraktarlar Merkon'dan



Günaydın Tesisleri AŞ'ye Turismo 16

Mercedes-Benz Türk bayii Bayraktarlar Merkon, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde Özkaymak Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü ve aynı zamanda Günaydın Dinlenme Tesisleri ve Gülpınar Petrol Sahibi **Kemal Gülpınar**'a 4 Temmuz 2022 tarihinde Turismo teslimatı gerçekleştirdi. Araçların teslimatında **Ziya Erkeç, Hasan Hüseyin Kaplan** ve **Zafer Yılmaz** hazır bulundu.

Yenileme yatırımı yaptıklarını belirten **Günaydın Dinlenme Tesisleri ve Gülpınar Petrol sahibi Kemal Gülpınar** Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu: "Teslim aldığımız araçla birlikte Özkaymak Turizm bünyesinde yine 3 aracımız hizmet veriyor olacak. Aslında 1 Turismo yatırımı daha yapmayı çok istedik, ancak araç temini mümkün olmadı. Yıl sonuna doğru 1 Turismo yatırımı yapmayı daha planlıyoruz. 2009 yılından beri Özkaymak Turizm bünyesinde araçlarımızın hizmet vermesinden de çok memnunuz. Sayın Erol Özkaymak ile abi kardeş ilişkisi içinde çok güzel bir diyalog ile çalışıyoruz."

Otobüsçülüğü özlemişiz

Bayramda yolcu talebinin çok yoğun olmasının mutluluğunu yaşadıklarını belirten Gülpınar, "2 yılı aşkın süredir yaşadığımız zorlu pandemi sürecinin ardından bayramla birlikte artan yolcu talebiyle gördük ki, gerçekten otobüsçülüğü özlemişiz. Özümüze döndük. Bayramdan sonra da hareketliliğin devam edeceğini düşünüyoruz. Bizim sabit turumuz Konya-Antalya-Alanya olduğu için 3 ay boyunca işimiz güzel olur. Bilet fiyatlarımız da iyi seviyeye geldi. Mazot fiyatlarında bir miktar gerileme olması da bizi mutlu ediyor. Çok şükür, işlerimiz şu anda iyi. Bu vesileyle tüm sektörümüzün Kurban Bayramını kutluyoruz, kazasız, belasız bol kazançlar diliyoruz" dedi.



Yeni yatırım ve Mercedes tercihi

Kemal Gülpınar, yeni otobüs yatırımlarının ve Mercedes tercihinin nedenlerini açıkladı: "Araç fiyatlarının daha da artabileceği düşüncesi bizi yeni yatırıma yönlendiren nedenlerden birincisi. Diğer neden ise yeni araçların işletim sürecinde sağladığı avantajlar, araçların teknolojik donanımları ve yüksek konfor düzeyleri. Yeni yatırım da tercihimiz hep Mercedes yönünde oluyor. Rahmetli babam, 'Yıldızdan Şaşma' derdi. Bizim de tercihimiz hep Mercedes oldu. Mercedes'çiyiz biz."

Bayraktarlar Merkon destek oluyor

Bayraktarlar Merkon ile yıllardır iyi bir işbirliği gerçekleştirdiklerini belirten Kemal Gülpınar, "Gerçekten her süreçte bize destek oluyorlar. Bayraktarlar Merkon ile işbirliği yapmaktan çok memnunuz. Bundan sonraki süreçte de işbirliğimiz devam edecek" dedi.

Yıllar süren işbirliği

Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş da, Gülpınar ailesi ile uzun yıllardır işbirliği içinde olduklarını belirterek, "Pandemi sürecinde, 2021 yılında Sayın Kemal Gülpınar'a yine Turismo teslimatı gerçekleştirmiştik. Bayram öncesinde yine bir Turismo teslimatı gerçekleştirdik. İşbirliğimiz sürecek. Yeni Turismo'nun hem Gülpınar ailesine hem de Özkaymak Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Sektörümüzün de Kurban Bayramını kutluyorum, kazasız, belasız bol kazançlı bir bayram diliyorum" dedi. ■

Gelecek Otomotiv'den S-VIP Tourism'e 8+1 Vito teslimatı

İstanbul merkezli S-VIP Tourism filosuna 8+1 Vito kattı. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv gerçekleştirdi.

12 yıldır VIP turizm taşımacılığı alanında hizmet veren İstanbul merkezli S-VIPTourism filosuna 6'ncı Vito aracı kattı. Araç, Gelecek Otomotiv'de düzenlenen törenle S-VIPTourism sahibi **İzzet Şahin** ve eşi **Ayça Şahin**'e Gelecek Otomotiv Hafif Ticari Araç Satış Müdürü **Gökhan Mede** tarafından teslim edildi.

Gelecek Otomotiv Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Gökhan Mede, turizm taşımacılarının VIP hizmet sürecinde önceliklerinin Vito olduğuna dikkat çekerek, "Ülkemize gelen turist sayısında artış var. Pandemi süreciyle birlikte seyahatlerin daha küçük gruplar halinde yapılması öne çıktı. Burada da ailelerin öncelikli tercihi Vito oluyor. S-VIPTourism'e de bugün bir Vito teslimatı gerçekleştiriyoruz. Yeni aracın hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

Yaz, kış hiç durmadan turizm taşımacılığı alanında hizmet verdiklerini belirten **S-VIPTourism firma sahibi İzzet Şahin**,



"Yaz mevsimi olmasına rağmen çok büyük bir turist yoğunluğu yok. Havaaların bir açıp, bir soğuması da işlerimizi de etkiliyor. Okulların tatil olmasıyla birlikte hareketliliğin çok daha fazla olacağını düşünüyoruz. Bu inançla da filomuzu büyütmeye devam ediyoruz. Bugün teslim aldığımız araç ile filomuzdaki Vito sayısı 6'ya ulaştı. Araç tedarikinde yaşanan sorunlar olmasa aslında bu aracı Nisan ayında filomuza katacaktık. Bu yıl için yine 1 adet Vito yatırım düşüncemiz var. İkinci el Vito araçların da fiyatları çok yükseldi. Tedarikteki sıkıntı bunu getirdi. Yeri geliyor ikinci el aracı sıfır fiyatına satılması da mümkün olabiliyor" dedi. ■



Anadolu Isuzu'dan Bozşahinler Turizm'e Grand Toro teslimatı

Anadolu Isuzu İzmir merkezli Bozşahinler Turizm'e Grand Toro teslimatı gerçekleştirdi. Aracın satışını Anadolu Isuzu bayii Uzun Otomotiv gerçekleştirdi. Düzenlenen teslimat

törenine Bozşahinler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Görkemli, Yönetim Kurulu Üyesi İlknur Görkemli, Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Otobüs Satış Müdürü Murat Köçük, Bayi Kanalı Sorumlusu Burak Darıcı, Uzun Otomotiv Satış Müdürü Murat Aydemir katıldı. Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, teslimat töreninde Grand Toro aracın Bozşahinler Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diledi. ■



Kurban Bayramımız

Kutlu Olsun



**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres

Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

Rekabet Kurulu'ndan

Obilet'e soruşturma!

Rekabet Kurulu, otobüs bileti satış portalı Obilet hakkında rekabet soruşturması başlattı. Soruşturmaya konu olan hususlar arasında aşırı komisyon oranları belirlemek ve dağıtım pazarlarında rakiplerini dışlamak da bulunuyor. Firmanın faaliyetlerinin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunu ihlal edip etmediği araştırılacak.

Rekabet Kurumu'nun açıklamasında, "Obilet Bilişim Sistemleri AŞ'nin bilet satışına aracılık hizmeti için otobüs firmalarına uyguladığı bilet satışı komisyon oranlarını aşırı olarak belirlemek ve biletleme yazılımı hizmeti, otobüs biletlerinin platformlar üzerinden satışı ve sefer verilerinin platformlara dağıtımı pazarlarında rakiplerini dışlamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini; otobüs biletlerinin platformlar üzerinden satışı pazarında imzaladığı sözleşmeler ile 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik yürütülen ön araştırma Rekabet Kuruluna karara bağlandı. Buna göre ön araştırmada elde edilen bilgi, belge ve yapılan tespitleri 16.06.2022 tarihli toplantısında müzakere eden Rekabet Kurulu, bulguları ciddi ve yeterli bularak; 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddelerini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik olarak; Obilet Bilişim Sistemleri AŞ hakkında soruşturma açılmasına, 22-27/433-M sayı ile karar verdi" denildi.

Haksızlıklarla mücadele

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, Rekabet Kurulu'nun Obilet'e açtığı soruşturmayı Taşıma Dünyası'na değerlendirdi: "Biz kimsenin karşısında veya yanında durmak istemiyoruz. Sektöre yapılan haksızlıklarla mücadele ediyoruz. Özellikle Obilet'in Biletall'ı satın almasıyla birlikte tekel konuma gelmesi ve bunu sektör aleyhine kullanması sektörde ciddi rahatsızlık yarattı ve sektörü baskı altına aldı. Bu durumu Ticaret Bakanımıza ve Rekabet Kurulu'na aktardık. Ben bizim taleplerimizi ciddiye alıp değerlendirdikleri için Rekabet Kurulu'na teşekkür ediyorum," dedi.



Biletin parası firmanındır

"Amacımız; birilerini dövmek, yermek değil, haksız ve adaletsiz uygulamalara son vermek" diyen Yıldırım, "Tekel oldum diye istediği komisyon oranını dayatmak, insanları esir almak doğru değil. Yazılım ayrı bir şey, satış ayrı bir şey. Yazılımı kullanarak satıştaki payda hâkim konuma gelmek doğru değil. Burada bizim dile getirdiğimiz nokta; biletin parası firmanındır. Satıldığı andan itibaren firmanın hesabına sanal poslar üzerinden düşmelidir. Bilet parasından herhangi bir komisyon kesilmesin, havayolunda olduğu gibi hizmet bedeli yolcudan alınsın. Hizmet bedelini de Bakanlık belirli bir kriterler koyarak düzenlesin. Biz Bakanlığa bunu anlatacağız. Otobüsçünün en büyük avantajı önceden satılan biletlerin parasını peşin almak. Şimdi onu da ortadan kaldırdılar. Bütün cazibesi kayboldu. Para kazanamıyoruz, nitelikli şoför istihdam edemiyoruz. Birilerinin sektör üzerinden yüksek paralar kazanması bizi ciddi şekilde rahatsız ediyor" dedi.

"Obilet sektöre bir değer katmıştır. Süreci hızlandırmıştır" açıklamasını da yapan Yıldırım, "Ama tekelleşme ile işleyişte adaletsizlik var. Tekelleşme ile baskı kuruluyor. Onun için Rekabet Kurulu'na yaptığımız başvuruların ilk etabında sonuç aldık. Onlar tüketiciyi korumak zorundalar; rekabetin eşit olduğu şartları sağlamak görevleri. Obilet Biletall'ı satın alarak rekabeti ortadan kaldırdı. Yazılımda kural belli olmalı, herkese açık olmalı. Satış şirketi ile yazılım şirketi arasındaki bağlar kopmalı. Mevcut yapı doğru değil. Obilet'in hiçbir firmaya, hiçbir taşımacıya tahakküm kuracak konumda olmaması lazım. Sektöre ciddi komisyon oranları dayatılıyor. Hâlbuki biz elektronik bilete geçişin bilet almayı eziyet ve maliyet olmaktan çıkarmasını önemsedik. Ama yüksek komisyon oranları ile acentelerin, firmaların ve bireysel otobüsçülerin hakları gasp ediliyor. Onun için diyoruz ki, biletin parası firmanındır. Satıldığı anda sanal postanın hesabına düşer. İade, iptal konuları mazeret değil, hepsinin çözümü var" dedi.



Yakından takip edeceğiz

"Sektörün haklarını korumak için elimizden geleni yapacağız" diyen Mustafa Yıldırım şunları söyledi: "Bilet satmak gibi çok basit bir işlem den emeksiz yüzde 8, yüzde 10, yüzde 14 gibi rakamların alınması kabul edilebilir değil. Firmalar arasında küçük büyük ayrımı yapılarak yüzde 5'ten yüzde 14'lere gelen komisyon oranları haksız rekabet ortamı oluşturuyor. Küçük firmaların büyük firmalarla rekabet etme şansı kalmıyor. Onun için Obilet ve Biletall ilişkisi farklı bir yapıya dönüştürülmeli. Yazılım şirketi tekel oluşturamaz, yazılım herkese açık olmalı. Kullanıcı başı sabit makul bir fiyat konulabilir. Yazılım bir kere yapılmıştır ve ömür boyu bir gelir kapısı olmamalı. Bizim kimseye karşı olumsuz bir tavrımız yok. Haksızlığa, yanlışlığa dur demek istiyoruz. Obilet işini yapsın. Biletini atsın, hizmet bedelini alsın. Bilet parası firmanındır. Bizim taleplerimiz bunlar. Bu sektör yüzde 8-10 komisyon vererek bu işi sürdürmez. Bu şekilde devam ederse teknolojinin getirdiği ni-

metten faydalanma imkanı kalmayacaktır. Bu sektörün hakkını, hukukunu kimse gasp edemez. Buna müsaade etmeyeceğiz. Hakkımızı sonuna kadar yasal yollarla arayacağız ve hakkı sahibine teslim etmeye çalışacağız. İnşallah başarılı oluruz. Ticaret Bakanımıza ve Rekabet Kurulu'na teşekkür ediyorum. Sektörümüzün ve tüketicilerin haklarını korumak için attıkları bu adım için tebrik ediyorum."

Rahatsızlık uzun süredir var

TOFED Genel Başkan Yardımcısı Hasan Kurnaz da açılan soruşturmaya yönelik şu değerlendirmelerde bulundu: "Sektörde çok uzun süredir rahatsızlık vardı. Biz bu rahatsızlıkları kamu tarafına iletiyorduk. Rekabet Kurulu da bununla ilgili araştırmalar yapıyordu ve soruşturma açmaya karar verdi. Obilet, Biletall'ı satın aldıktan sonra Biletall sisteminde olan firmalara yüzde 13'lere varan komisyonlar dile getirilmeye başlandı. Kimi firmalara yüzde 8, kimine yüzde 10, kimine de yüzde 13 kesiliyor. Rekabet Kurulu bunu da araştıracaktır. Sahada tekelleşme endişesi arttı. Geline aşamada biletler yüzde 50'lere varan oranlarda portallar aracılığıyla satılıyor. Ancak biletin parası firmalara anında ödenmiyor. Nakit akışı düzenli olmadığı için de firmalar personel ücretlerini ödemekte zorlanıyor. Ön ödeme almak istediğinde tekrar bir kesinti yapılıyor. Paranın firmaya aktarılmasındaki gecikme için yapılan açıklama da doğru değil. 40 kişilik bir otobüsün bütün yolcuların bileti iptal ediliyor? 'Ben bankaya komisyon ödüyorum, firmaya parasını verirsem burada sıkıntı yaşarım' anlayışı doğru değil. Hep sektörden alayım hedefinde ilerleyemezsiniz. Otobüs bilet fiyatları arttıkça aslında burada kazanan da portallar oldu. Bilet fiyatı arttı diye otobüsçünün elde ettiği kâr yükseldi ki. Doluluk oranları yüzde 85'lere geldiğinde siz maliyeti karşılıyorsunuz. Bir de yüksek komisyon alındığında otobüsçünün kâr elde etmesi hiç mümkün değil. Obilet, firmaların ortağı konumuna geldi. Firmaların kazanmadığı paraları elde ediyorlar. Maliyetlerin arttığı dönemde Obilet'in de elini taşın altına koyması ve sektöre destek vermesi gerekiyor. Sektörün yarıldığı nokta; Obilet olmasa bilet satışı yapamayız. Sektörün bir araya gelerek kendi oluşumunu yapması gerekiyor." ■



Meslektaşlarımızın, Taşıma sektörüne hizmet üreten çalışanlarımızın ve sayın yolcularımızın Kurban Bayramı'nı kutlar, sağlıklı, huzurlu ve bol seyahatli günler dileriz.

Yolunuz açık olsun!



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Adına



Sümer YİĞİCİ
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Adına

Önümüzü göremiyoruz, kaygılıyız!

Ekonomik nedenlerle yolcu sayısında çok ciddi azalma var. Otogarlardaki bayram hareketliliği, geçmiş yıllarla mukayese edildiğinde çok daha düşük seviyelerde bir talep olduğunu görüyoruz. İstanbul Otogarı'ndan günlük otobüs çıkışları 1400-1500 seviyelerine yeni gelebildi. Ama en az olması gereken sayı 2500-2600. Ekonomik nedenlerin yanı sıra bu kadar gerilemenin yaşanmasında hava-yolu taşımacılığının ve özellikle Ankara hattında demiryolunun aldığı payın artmasının da etkisi var. Öte yandan, akaryakıt fiyatlarındaki aşırı yükseliş otomobille seyahati otobüse ve uçağa yöneltti. Ama şu kesin; şehirlerarası tarafta yolcu sayıları geçmişle mukayese edilecek seviyelerde değil.

Ek sefer isteği yok!

Gidiş-dönüş maliyetleri çok yüksek olduğu ve gidiş dolu, dönüş boş olduğu için firmalarımız ek sefer yapmaya çok istekli değil. Ama biz yine de Kurban Bayramı döneminde oluşacak talepte yolculara hizmet sunabilmek, sıkıntı yaşamamak adına B1 ve D1 belgeli firmaların B2 ve D2 belgeli firmaların belgelere kayıtlı araçların kullanmasına imkan tanıyacak iznin verilebilmesi için Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Müdürü Murat Baştör ile görüşmelerde bulunduk. Sayın Baştör, Azerbaycan'da olmasına rağmen sağ olsunlar ilgilendiler ve düzenlemeyi yayınladılar. 1 Temmuz - 18 Temmuz arasında bu araçların kullanımına imkan tanındı. Bayramda talep olduğunu görüyoruz, ama sektörümüz belki de çok uzun süre eski yolcu sayılarına ulaşamayacak.

İzmir Büyükşehir Belediyesi, 5 Temmuz itibarıyla evine gidemeyen üniver-



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

site öğrencilerine yönelik bilet başına 350 TL destek süreci başlattı. Sayın Başkan Tunç Soyer'i bu girişimi için kutluyoruz ve örnek alınmasını diliyoruz.

Bayramdan sonra yolcu talebinin yine 1,5 ay kadar devam edeceğini düşünüyoruz. İnsanlar salgın sürecinde seyahat edemedi ve şartlarını zorlayarak seyahat edeceklerdir diye düşünüyoruz. 15 Ağustos sonrasında gidiş olmayacak, dönüş olacak. Tatil yörelerinde yabancı turist açısından yoğunluk var ama yabancı turistlerde genelde tatillerini otellerde geçiriyor.

Yeni fiyatlar onaylanmıyor, ceza kesiliyor

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı otobüs bilet fiyatlarına yönelik başvuruları onaylamıyor. Firmalar bilet fiyatlarını artırarak ayakta kalma savaşı verirken kesilen cezalar sektörümüzün sıkıntısını daha da büyütüyor. Bakanlık ile bunları değerlendireceğiz ve en azından yüzde 50'sinin iptaline yönelik taleplerde bulunacağız.

Önümüzü göremiyoruz, kaygılıyız

Akaryakıt fiyatları yüzde 400 arttı. Enflasyon ifade edilirken en yüksek artışın yüzde 128 ile ulaştırma alanında olduğu belirtiliyor. Evet, doğru ama akaryakıt fiyatlarındaki artışa baktığınızda ulaştırma fiyatlarındaki artış bu oranda değil. Bunun yanı sıra otoban ve köprü ücretlerindeki yükseliş, kiralardaki artış, personel ücretlerindeki artış, elektrik ve doğalgazdaki artış da var. Bilet fiyatlarındaki yükseliş giderleri bile karşılamaya yetmiyor. Bir yolcu başına akaryakıt maliyeti 300 TL'yi bulmuş durumda. Otobüs işletmeleri eskiden gidiş seferiyle dönüşün parasını kazanabilirdi ama artık böyle bir dönem yok. Akaryakıt fiyatlarındaki 3-4 liralık gerileme yeterli değil. Gidiş ve dönüşte 2 bin 500 TL civarında bir maliyet düşüşü oldu. Akaryakıt fiyatları ile ilgili önümüzü görebilme imkanı yok. Bu bizi kaygılandırıyor. Otobüs fiyatları 2 milyon 500 bin TL'den 5 milyonun üzerine çıktı.

Uçak bilet fiyatları tavan uygulaması

Uçaklara yönelik uygulanan 999 TL'lik tavan uygulaması çok güzel bir şekilde deliniyor. Tavan ücretle bilet bulmak mümkün değil. Türkiye'nin her yerine aktarmalı uçak var, fiyatlar iki, üç kata çıkabiliyor. İnsanlar da zorunlu olarak bunu kullanabiliyor. Otobüsçünün bilet fiyatları onaylanmazken ve ciddi cezalar kesilirken uçaklar bu şekilde tavan fiyat uygulamasını deliyorlar.

Sorunlardan birisi şoför

Sektörümüzün en önemli sorunlarından bir tanesi de şoför sorunu. 5 Temmuz Salı günü çok üzücü bir kaza yaşadı. Nilüfer Turizm'e geçmiş olsun diliyoruz. Hayatını kaybeden yolculara

Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı, yaralanan yolculara da acil şifalar diliyorum. Şu bir gerçek: Sektörün içinde bulunduğu şartlar şoför istihdamını giderek daha zor hale getiriyor. Bu durum ulaşım güvenliği açısından da büyük sıkıntı yaratacak.

35 bin TL düşürecek

Sektörümüzün bir sorunu da 3'üncü köprü. Zorunlu 3'üncü köprü kullanımının getirdiği aylık 35 bin TL'lik maliyet var. 2'nci köprü'nün şehirlerarası otobüslerin kullanımına açılması İstanbul'a çağışan bir otobüs için 35 bin TL daha az maliyet demektir. Bu bile başlı başına önemli bir adımdır.

Danıştay kararı

Okul servis taşıtlarına yönelik, 2018 model araçlarda sensör, kamera ve üç noktalı emniyet kemerinin zorunluluğunun olmamasına yönelik düzenlemeyi Danıştay'ın yürütmeyi durdurma kararı vermesinin ardından, TOBB Sektör Meclisi olarak bayram sonrasında harekete geçeceğiz. Dünyada örneği olmayan bir uygulamanın ve ek maliyetler getirmenin sektöre dayatılmasının doğru olmadığını düşünüyoruz. Bu maliyetler yine ailelere yansımaktadır.

Son olarak Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Baştör, Genel Müdür Yardımcısı Sayın Ufuk Kale, Daire Başkanı Sayın Kerim Cicioğlu'nun bayramını kutluyorum. Bu dönemde bize destekler verdiler. Taleplerimizi ciddiye aldılar. Bayramdan sonra Yönetmelikte olması gerekenlere yönelik birlikte çalışmalar yürütüyoruz. Önümüzü açtıkları ve destekleri için de teşekkür ediyoruz.

Tüm sektör mensuplarımızın bayramını kutluyorum. ■



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

Mercedes-Benz Türk'ün Yıldız Kızları İstanbul'da bir araya geldi

Mercedes-Benz Türk'ün, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile 17 ilde 200 kızı destekleyerek başlattığı program 18. yaşını kutluyor. Yıldız Kızlar'ı geleneksel İstanbul ziyaretinde ağırlayan Mercedes-Benz Türk; Adana, Antep, Kırşehir, Samsun ve Çanakkale'den gelen 25 Yıldız Kız'ı İstanbul'da bir araya getirdi.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, ÇYDD Burs Birimi Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi **Prof. Dr. Cihan Tansel Demirci** ve ÇYDD Genel Başkan Yardımcısı **Av. Sedat Durna**'nın katılımıyla 23 Haziran 2022 tarihinde düzenlenen toplantıda, aynı zamanda Her Kızımız Bir Yıldız programıyla ilgili son güncel bilgiler de paylaşıldı.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Tüm çabamız, Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasını desteklemek, genç kuşakları güçlendirerek hep birlikte daha iyi bir dünyayı kurabilmek. Ülkemizin geleceğini kuracak enerjiyi

ülkemizin genç nesli taşıyor. Biz ise gençlerimize birikimimiz, deneyimimiz ve sahip olduğumuz olanaklarla destek olduğumuz için çok mutluyuz. Türkiye'nin genç kuşaklarının #daimayanındayız. Çünkü biliyoruz ki; ancak onlarla birlikte #daimaileleri gidebiliriz."

ÇYDD Burs Birimi Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Cihan Tansel Demirci ise, "Kız öğrencilerimizin eğitimi için çıktığımız bu yolculukta, Mercedes-Benz Türk ailesi ile birlikte ilerleyerek genç kızlarımızın her alanda hak ettikleri güce kavuşmalarını; erkeklerin imtiyaz sahibi oldukları sosyal ve ekonomik hayatta kadınlara fırsat eşitliği tanınmasını hedefliyoruz. 18 yıl önce 200 kız öğrenci ile başlayan projeye Mercedes-Benz Türk'ün yanı sıra

bayiler, yan sanayi firmaları ve Mercedes-Benz Türk çalışanları da destek veriyor. Bu destekler sayesinde, Türkiye'nin 60 ilinden 6 bin liseli kız ve 850 üniversiteli genç kız öğrenciye ulaştık ve çağdaş geleceğe umut olduk" dedi.

Yıldız Kızlar'ın gelişimi destekleniyor

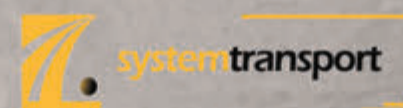
Her Kızımız Bir Yıldız programında, 200'ü üniversite olmak üzere her yıl 1.000 kız öğrenci Mercedes-Benz Türk'ten

eğitim bursu alıyor. Öğrenciler eğitim bursuna ek olarak, kişisel ve mesleki gelişimlerine yönelik hazırlanan çeşitli programlara da katılıyorlar. 2013 yılında başlayan kişisel gelişim atölyeleri ile bugüne kadar 33 il ziyaret edilerek 800'den fazla Yıldız Kız'a kişisel gelişim eğitimi verildi. 2004'ten bu yana 400'den fazla Yıldız Kız çeşitli kültürel etkinliklerle İstanbul'da ağırlandı. 2018 yılında başlayan bilişim teknolojileri ve kodlama eğitimleri ile 250'den fazla bursiyere eğitim verildi. ■



KURBAN BAYRAMINIZI
TEBRİK EDERİZ.

İYİ BAYRAMLAR



Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş. CEO'su

Gökmen Onbulak,

FKB Finansman
Şirketleri Sektör
Başkanı seçildi

Finansal Kurumlar Birliği'nin 10. Olağan Kurulu'nda yapılan seçim sonucunda yeni dönemde Sektör Başkanı ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Gökmen Onbulak oldu.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş. CEO'su Gökmen Onbulak, Finansman Şirketleri, Finansal Kiralama, Faktoring ve Varlık Yönetim Şirketlerini temsil eden Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) 13 Mayıs'ta gerçekleştirilen 10. Olağan Genel Kurulu'nda, FKB Finansman Şirketleri Sektör Başkanı ve FKB Yönetim Kurulu Başkan Vekili seçildi.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş. CEO'su Gökmen Onbulak; konu hakkında yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Önümüzdeki dönemde, sektörün ihtiyaçları doğrultusunda müşterilere sunulan finansal ürün, işlem ve hizmetlerin yeni teknolojik altyapılar yardımı ile daha da hızlanmasını sağlayacağız. Hem hizmet kalitesinin üst seviyeye taşınması hem de kredi ve



Mercedes-Benz eActros, Köln'de atık toplama aracı olarak hizmete alındı

Dünyanın ilk elektrikli ağır hizmet kamyonu Mercedes-Benz eActros'un atık toplama aracı olarak tasarlanan modeli REMONDİS firması tarafından hizmete alındı.

Dünyanın ilk elektrikli ağır hizmet kamyonu olan ve 2021 yılında seri üretime alınan Mercedes-Benz eActros'un ağır işlerde kullanım uygulamalarının kapsamı kademeli olarak genişlemeye devam ediyor. Prototipten seri üretime alınma sürecine kadar Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibinin de önemli katkılar sağladığı eActros'un atık toplama aracı olarak tasarlanan modeli, dünyanın en büyük geri dönüşüm, su ve servis şirketlerinden biri olan REMONDİS tarafından hizmete alındı.

Mercedes-Benz eActros'u atık toplama hizmeti vermek amacıyla Köln'de şehir içinde kullanan REMONDİS, eActros ile Rhineland bölge-

sinde kentsel atık toplama hizmeti vermeyi de planlıyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibi önemli sorumluluklar üstlendi

eActros'un çeşitli kapsamları Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekipleri tarafından geliştirildi. eActros için Kamyon AR-GE ekibinin geliştirdiği bazı sistemler, Daimler Truck çatısı altındaki ağır ticari araçlarda ilk defa yer alırken; başlangıç aküsü ve kabloları ile düşük gerilim güç dağıtma üniteleri gibi sistemlerin sorumluluğu ise tamamen Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekipleri tarafından üstlenildi.

Araçtaki AVAS (Sesli Yaya Uyarı Sistemi), Kabin İçi Acil Durum Sürücü Uyarı Sistemi ile Yüksek ve Düşük Gerilimli Güç Sistemlerini geliştiren Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekiplerinin, global proje destek ve koordinasyonu ile şasi & kabin modelleme ve hesaplama konularında da imzası bulunuyor. ■



ödeme süreçlerinin tamamının dijital ortama aktarılması ile müşteri deneyimini yeniden şekillendirecek adımların atılması için de çalışacağız." ■

Mercedes-Benz Türk



Yılın ilk beş ayında en çok kamyon ihraç eden şirket oldu

Mercedes-Benz Türk, Mayıs ayında ürettiği 1.426 adet kamyonun 763 adedini Avrupa ülkelerine ihraç etti.

Yılın ilk 5 ayında Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 7'sini üreten şirket, gelecekselleşen liderliğini sürdürüyor.

Mayıs ayında Türkiye iç pazarına 285 adet kamyon, 594 adet de çekici olmak üzere toplam 879 adet kamyon satışı gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, Türkiye pazarındaki başarılı performansını ihracatta da sürdürüyor. Şirket, Mayıs ayında Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği 1.426 adet kamyonun 763 adedini Avrupa ülkelere ihraç etti.

Yüksek standartlarda ve kalitede üretim yapan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Batı ve Doğu Avrupa'da 10'dan fazla uluslararası pazara kamyon ihraç ediyor. 2022 yılının ilk 5 ayında Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 7'sini üreten şirket, gelenekselleşen liderliğini sürdürüyor. ■



Mayıs ayında 17 ülkeye toplam 239 otobüs ihraç etti

Mercedes-Benz Türk, Mayıs ayında 17 ülkeye 239 adet otobüs ihraç ederek otobüs ihracatında Mayıs ayında da lider oldu.

Mayıs ayında Norveç, Slovenya ve Hırvatistan'ın da eklenmesiyle birlikte, 2022 yılının Ocak-Mayıs döneminde şirketin ihracat yaptığı ülke sayısı 24'e yükseldi.

Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin en çok satan şehirler arası otobüs markası olan Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüslerin ihracatına da hız kesmeden devam ediyor. Mayıs ayında 17 ülkeye 239 adet otobüs ihraç eden Mercedes-Benz Türk, toplam 856 adet otobüs ile 2022 yılının ilk 5 ayında en fazla otobüs ihraç eden şirket oldu. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

ÇARE'SİZSİNİZ!

Eğer mutluluğunuz, bir başkasının yaptıklarına bağlıysa, çok ciddi bir sorunuz var demektir". (Huxley)

Bugünlerde özellikle sabit gelirli çalışanlar ve emekliler birilerinin alacakları karar sonucu tespit edilecek artışı bekliyor.

Serbest çalışanlar ise kazançlarını kesinlikle hesap etmiyor ve fiyat istikrarı olmadığı için çoğunlukla fiyat bile veremez halde.

Öğrencileri konuşmuyorum bile. Özellikle çocuk okutan anne ve babaların Allah yardımcısı olsun.

Taşımacılık sektöründe, ister çalışan, ister emekli, ister öğrenci, her yaştan ve kadın, erkek her cinsten insan hizmet verdiğimiz kesimlerdir.

Müşteriler, bu sektörde Business Class ve ekonomi olarak ayrılmaz. Herkese yolculuk sırasında, aynı hizmet verilir. Bu yüzden de aynı araçta seyahat eden insanlardan farklı fiyat alınmaz. Hiç bir şekilde ayırım yapılmadığı ve kıstas ne olursa olsun, insanlar tasnif edilmediği için bu pencereden bakıldığında sektörde her zaman çok adil bir hizmet anlayışı ile yaklaşılr.

Karayolu taşımacılığı, en büyük girdisinin akaryakıt olması ve akaryakıt fiyatlarının sürekli değişmesi nedeniyle bu aralar pek şaşkın bir halde bulunuyor. Sezon nedeniyle hareketli günler yaşanması bu gerçekliği asla maskelememeli. Ne Yolcuların ne de taşımacıların mutlu olmadığı yapılan röportajlarda tarafların ifadelerden çok net anlaşıyor.

Belki iş yapıyor görünüyor, ama gerçekten kazanç elde ediliyor mu? Karayolu yük taşımacıları da bu sorunu had safhada yaşıyor. Petrolün ithal edilmesi ve dolar ile fiyatlanması gerekçe gösterilse bile, doların TL karşısında sürekli değer kazanması birincil ve temel sorundur.

İşletmeci, hangi alanda olursa olsun maliyetlerindeki artışı, fiyatlarına yansıtmak zorunda. Değilse hayatta kalması işletmesini yaşıtması mümkün olmaz. Buna karşılık, çalışanların da kazançlarında aynı oranda artış söz konusu ise ortada sorun kalmaz. Adil olan budur.

Ancak, gelin görün ki piyasadaki artış kadar ne çalışanların ne emeklilerin kazançları artmıyor. Satın alma gücü azaldıkça piyasa daralmaya başlıyor. Bu aşamada, hizmet alanların sayısı azalınca küçük işletmeler de zorlanıyor. Ciroları artıyor görünse bile kazançlar sürekli düşüyor.

İster emekli, ister çalışan, isterse küçük esnafın finanse etmek zorunda kaldığı çocukları, "öğrenciler" de bundan en çok etkilenen insanlar olarak çok zorlanıyor.

Sadece şairliği değil, öğretmenliği ile de büyük bir insan olan, güzel ve değerli öğretilere sahip şair Behçet Necatigil, o meşhur 'Çaresizseniz, çare, sizsiniz...' mısralarında pek güzel tasvir etmiş bu durumu.

ÇARESİZSENİZ ÇARE SİZSİNİZ
Sular yükselince, balıklar karıncaları yer.
Sular çekilince de karıncalar balıkları yer.
Kimse bugünkü üstünlüğüne ve gücüne güvenmemelidir.

Çünkü kimin kimi yiyeceğine.
"Suyun akışı" karar verir.
Gidene kal demeyeceksin.
Gidene kal demek zavallılara,
Kalana git demek terbiyesizlere,
Dönmeyene dön demek acizlere,
Hak edene git demek asillere yakışır.
Kimseye hak ettiğinden fazla değer verme, yoksa değer-siz olan hep sen olursun.

Düşün? Kim üzebilir seni senden başka?
Kim doldurabilir içindeki boşluğu sen istemezsen?
Kim mutlu edebilir seni, sen hazır değilsen?
Kim yıkar,

yıpratır seni sen izin vermezsen?
Kim sever seni, sen kendini sevmezsen?
Herşey sende başlar, sende biter.

Yeter ki yürekli ol, tüketme, tükettirme içindeki yaşama sevgisini.
Hep hatırla:
"Çaresizseniz",
"Çare" sizsiniz...

"Asil" milletimizin,
Kurban bayramı kutlu olsun.
Sağlık, huzur ve mutluluklar dilerim. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 11 • Sayı: 399 • 11 Temmuz 2022

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editor

Korkut AKIN

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikal BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Halkın Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı: **Pivot**

Yayınçılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**

Genç UND Akademi II. Döneminde 73 Lojistikçi Mezun oldu

UND'nin lojistik sektörünün rekabetçi geleceğini inşa etmek için hayata geçirdiği Genç UND Akademi Sertifika Programının 2. Dönemi tamamlandı. Ford Trucks sponsorluğunda yürütülen programı başarıyla tamamlayan 73 katılımcı düzenlenen törenle sertifikalarını aldı.

UND'nin Ford Trucks sponsorluğunda İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi ve Sürekli Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi işbirliğiyle hayata geçirdiği "Geleceğin Lojistik Uzmanları Sertifika Programının" 2. Dönemi tamamlandı. 22 Haziran'da İstanbul Üniversitesi Beyazıt Kampüsü'nde bulunan tarihi Rektörlük binasında gerçekleştirilen törenle programı başarıyla bitiren 73 katılımcıya sertifikaları verildi.

Birinciliği, UND Takograf Çalışma Grubu Eski Başkanı ve Destan Ülkelerarası Nakliyat ve Ticaret A.Ş. Filo Yöneticisi **Mustafa Yıldız** elde etti. Program ikincisi Nazlı Lojistik'ten **Selin Nazlı**, üçüncüsü ise İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi son sınıf öğrencilerinden **Murat Kürşat İçlek** oldu.

Sertifika töreni öncesi konuşan **UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel**, bu programın parçası olmaktan gurur duyduklarını söyledi. Programın uzun süreli olduğunu ve önümüzdeki dönemlerde de devam edeceğini belirten Özel, "Lojistik ne kadar iyi olursa refah



o kadar artar. Bu program lojistik sektörünün gelişmesine ve rekabetçiliğine büyük katkı verecektir" dedi.

Ford Trucks Pazarlama Müdürü Emine Coşkun, lojistik sektörünün geleceğine pozitif katkı yapmaktan büyük gurur duyduklarını söyledi. Dünyanın yeni bir döneme girdiğini, Türkiye'nin lojistik üs olma hedefine yaklaştığını söyleyen Coşkun, "Değişim, gelişmiş beyinler ve donanımlı insan kaynağı ile mümkün olur. Ford Trucks olarak desteklerimiz devam edecek" dedi.

İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Dekan Yardımcısı Ebru Demirci, lojistik sektörünün öncü kurumlarından biri olan UND ve İstanbul Üniversitesi'nin güçlerini birleştirerek sektörel eğitimlerin yükseltilmesi için önemli bir program gerçekleştirdiklerini belirterek, "programdan mezun olan öğrencilerin eğitimlerini

devam ettirip Fakültemize yüksek lisans ve doktora başvurularına gelmesi bizleri ayrıca mutlu etmektedir. Sektörün akademisyenlere ihtiyacı vardır ve program saha deneyimi olan öğrencilerin akademik camiaya kazandırılmasına da katkı sağlayacaktır" dedi.

UND Eğitimlerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Muammer Ünlü, sektörden yoğun ilgi gören programın 2. Dönemi'nin 18 Eylül 2021 tarihinde başladığını, 35 ayrı konu başlığı ile toplamda 70 saati bulan program gerçekleştirdiklerini söyledi. Ünlü, vize, final ve 13 Şubat 2022 tarihinde yapılan telifli sınavları sonucunda 73 kişinin programı başarıyla tamamladığını aktardı. Programın 3. döneminin Eylül ayında başlayacağını belirten Ünlü, yoğun ilgi ile karşılaştıklarını açıkladı. Sertifika töreni sonrası açıklama yapan program birincisi Mustafa Yal-

dız, UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu'nun öncülüğünde, programın başlamasına vesile olan UND Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Şener ve UND Eğitimlerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Muammer Ünlü'ye teşekkür ederek, "Sektörün içinde gelen biri olarak program sayesinde yanlış bildiklerimi düzeltme imkânı buldum. Hocalarıma da ayrıca teşekkür ediyorum" dedi.

Katılımcılar başarı sertifikalarını; UND Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Fatih Şener ve Ahmet Yayman ile, İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, İcra Kurulu Başkan Yardımcıları Elif Savrum ve Evren Bingöl, Ford Trucks Pazarlama Müdürü Emine Coşkun, İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Dekan Yardımcısı Ebru Demirci'nin elinden aldı. ■

Volvo Trucks 4 ilde 1000 iş ortağıyla buluştu

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın üstlendiği Volvo Trucks, 9-30 Haziran tarihleri arasında; Mersin, Hatay, İstanbul ve İzmir olmak üzere toplam 4 ilde, yaklaşık 1000 kişinin katılımıyla iş ortaklarıyla bir araya gelerek, hem hizmet odaklı vizyonu ile önümüzdeki döneme yönelik planlarını paylaştı hem de iş birliklerini kutladı.

Toplantılara, Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Eşref Zeka, Volvo Trucks Ortadoğu ve Türkiye Direktörü Björn Andersson ve Temsa İş Makinaları Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya ile üst düzey yöneticiler katıldı.

Birlikte büyümek için buradayız

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan



Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Eşref Zeka; Distribütörlüğe başladığımız günden bugüne Volvo Trucks markasını büyütmek için çalışıyoruz. Birlikte büyümek için

buradayız. Birlikte kazanarak ve büyüyerek iş birliğimizin uzun yıllar devam etmesini ümit ediyorum." dedi.



Pazar payımızı iki katına çıkardık

Volvo Trucks Ortadoğu ve Türkiye Direktörü Björn Andersson ise yaptığı açıklamada; "2017 yılında Temsa İş Makinaları ile yaptığımız distribütörlük anlaşması sonrasında Türkiye'deki pazar payımızı iki katına çıkardık. Temsa İş Makinaları, Volvo Trucks'ın Ortadoğu ve Türkiye pazarında en büyük operasyona sahip distribütörümüzdür" dedi.



İş ortaklarımızın yanında olmaya devam edeceğiz

Temsa İş Makinaları Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya ise; "Tüm Türkiye genelindeki yaygın yetkili satıcı ve servis ağıımızı daha da genişleterek, bugün olduğu gibi gelecekte de iş ortaklarımızın yanında olmaya devam edeceğiz" açıklamasında bulundu.

Volvo Trucks'ın bu özel etkinliklerinde sahne alan Gülben Ergen ise şarkılarıyla organizasyonlara renk kattı. ■





1.1 Milyar Dolar İhracat



TİM ilk 1000 İhracatçı Firma 2021 sonuçları yayımlandı. Güvenilir lider Tırsan, 2021’de de treyler sektörünü zirveye taşıırken, son 5 senedir sürdürdüğü başarısıyla 1.1 milyar dolar ihracat gerçekleştirerek, sektör tarihinde bir ilke imza attı.

Öncü lider Tırsan, üretim ve Ar-ge gücüyle Avrupa’nın en geniş ürün gamını üretebilen tek üretici olarak, Adapazarı Mega Kampüs’ünde ürettiği her sektördeki müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılayan, en verimli, kaliteli ve uzun ömürlü araçlar ile 70’ten fazla ülkedeki müşterilerinin rekabet gücünü sürekli artırıyor. Son 5 sene içerisinde, TİM İlk

1000 İhracatçı Firma Listesi’nde her zaman ilk 20’de treyler sektörünü tüm otomotiv sektörünün zirvesine taşıyan Tırsan 2021 sonuçlarıyla da sektörün gücüne güç kattı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin (TİM) açıkladığı İlk 1000 İhracatçı Firma Listesi’nde gene zirvede yer alan Tırsan, 2021 yılında gerçekleştirdiği 237.9 milyon dolar ihracat ile Otomotiv sektöründe 14. genel sıralamada ise 84. sırada yer aldı.

Yüzde 100 yerli sermaye

Tırsan, ISO Türkiye’nin en büyük sanayi şirketleri listesi 2021’de otomotiv sektöründe 8. sırada yer alarak, Türkiye’nin 100% Türk sermayeli otomotiv üreticisi oldu.

Patent zengini

Türkiye’nin ilk Ar-Ge Merkezi’nde geliştirdiği yenilikçi

ürünleriyle sektöre yön veren Tırsan; 2021 yılında başarılarını sürdürdü. Haftada 1 patent alan Tırsan, Turkish Time bağımsız araştırmasında tüm sektörler içerisinde en çok patent alan 3., çalışan başına patent sayısına göre de 1. sırada yerini aldı.

Avrupa İnovasyon ödüllü

Tırsan, treyler sektörünün en prestijli inovasyon ödülü olan “2021 Avrupa İnovasyon Ödüllerinde 4 ödül birden kazandı. Böylece, yalnızca son 3 dönemde 7 farklı kategorinin hepsinde ödül alarak bu kadar kısa sürede bu başarıya imza atan ilk ve tek şirket unvanını aldı.

Tırsan, kendi teknolojisini üreterek, geliştirdiği ürün ve hizmet çözümleri ile müşterilerinin ilk tercihi olmaya, ihracat başarılarını sürdürmeye ve Türkiye treyler sektörünü ileriye taşımaya devam edecektir. ■



Petrol Ofisi, Maximus Roadshow ile 14 ilde ağır vasıta şoförleriyle buluştu

Petrol Ofisi, ağır ticari araç motor yağlarının seçkin markası Maximus ile roadshow’a çıktı. 16 Mayıs- 4 Haziran tarihleri arasında düzenlenen Maximus Roadshow’da 14 farklı ilde, 2.500’den fazla ağır vasıta şoförüne ulaşıldı. Etkinlik kapsamında katılımcılar hem tır içerisinde verilen eğitim seanslarında Petrol Ofisi ve Maximus ürünleri hakkında bilgi sahibi oldular, hem de düzen-

lenen renkli yarışmalarda Maximus motor yağlarını deneme ve kazanma fırsatı buldular. Roadshow’un Gebze’deki ayağına katılan Petrol Ofisi Maximus sponsorluğunda gerçekleştirilen “Selim Yuhay ile Yollardaki İkinci Evim” programının sevilen sunucusu Selim Yuhay da, düzenlediği ödüllü yarışmalarla katılımcılara çeşitli hediyeler dağıttı. ■



BEŞLİ LOJİSTİK: “İYİ HİZMET İÇİN TIRSAN”

Tırsan, yeni iş ortağı Beşli Lojistik’e 6 adet Tenteli Perdeli Multi Ride teslimatı gerçekleştirdi. Beşli Lojistik, ticari ilişkiden çok ailesinin bir ferdi gördüğü müşterilerine en iyi hizmeti vermek için Tırsan’ı tercih etti.

Balkanlar’dan Ortadoğu’ya komple, parsiyel ve aynı zamanda transit taşımacılık yapan Beşli Lojistik, Tırsan’dan 6 adet Tenteli Perdeli Multi Ride teslim aldı.

Tırsan’ın, Adapazarı fabrikasında düzenlenen teslimat törenine; Beşli Lojistik Firma Sahibi **Ahmet Beşli**, İdari İşler Müdürü **Mine Erarslan**, Operasyon Müdürü **Cem Bağlan** ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü **Ertuğrul Erkoç** katıldı.

Beşli Lojistik; “Ailemizin bir ferdi gördüğümüz müşterilerimize en iyi hizmeti sunuyoruz”

Beşli Lojistik firma sahibi Ahmet Beşli; “2011 yılı itibarıyla Avrupa’dan Asya’ya, Balkanlar’dan Ortadoğu’ya uzanan oldukça geniş bir alanda faaliyet



göstermekteyiz. İhracat ve ithalat yük taşımalarının yanı sıra Türkiye üzerinden transit geçişli taşınmakta olan üçüncü ülke yük gruplarının nakliyesini de başarılı bir şekilde gerçekleştirmekteyiz. Hem yurt içi hem de yurt dışında gerçekleştirdiğimiz parsiyel ve komple taşıma operasyonlarımızda uzun yollarda uzun yolculuklar yapıyoruz. Buna bağlı olarak Tırsan ile çalışmaya başlama nedenimiz Tırsan araçlarının hem yakıt tasarrufu sağlaması hem de dayanıklılığı ile uzun yollar için doğru seçim olmasıdır. Firma olarak, beraber çalışmaya başladığımız iş ortaklarımızı müşteri olarak değil Beşli Lojistik ailesinin bir ferdi olarak görüp; ticari ilişkileri samimi duygularla harmanlamaktan yanayız. Ailemizin bir ferdi gördüğümüz müşterilerimize en iyi hizmeti verebilmek için Tırsan’ı tercih ediyoruz.” ifadelerini kullandı. ■

Güler Nakliyat filosuna 50 adet Tırsan Treyler ekledi



Güler Nakliyat, filosuna 50 adet Hafif Tenteli Perdeli Treyler ve Tenteli Perdeli Multi Ride ekledi. Bu son yatırımı ile filosundaki Tırsan araç sayısını 225’e çıkardı.

Tırsan’ın gerçekleştirdiği teslimat törenine; Güler Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Naci Güler**, Yönetim Kurulu Üyesi **Şenol Güler** ve Yönetim Kurulu Üyesi aynı zamanda da CEO’su olan **Durmuş Güler**

ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi **Özgür Ayçiçek** katılım gösterdi.

Güler Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Naci Güler, gerçekleştirilen törende yaptığı açıklamada; “Tırsan ile 30 yıl önce başlayan başarılı iş birliğimize 2. kuşakla da hız kesmeden devam ediyoruz. Yıllardır gelişmekte ve büyümekte olan firmamızda değişmeyen en önemli şey Tırsan’a duyduğumuz güven. Firmamızın, Türkiye genelinde 9 şubesi bulunuyor. Bu 9 şubemizden Türkiye’nin her iline komple parsiyel yük taşımacılığı yapıyoruz. Türkiye’nin dört bir

yanında, gece gündüz hız kesmeden operasyonlarımıza devam ediyoruz. Bu nedenle operasyonlarımızda kullandığımız araçların zorlu yol koşullarına ve tüm iklim şartlarına dayanıklı olması gerek. Bu bağlamda tercihimizi hep Tırsan’dan yana kullanıyoruz. Tırsan araçları, uzun yollarda bize hem yakıt tasarrufu sağlıyor hem de sağlamlığıyla bize güven veriyor. Tırsan’da ihtiyaçlarımıza yönelik her türlü aracı bulabiliyoruz. Müşterilerimize kaliteli ve hızlı hizmet vermek için araç tercihlerinde her zaman Tırsan’ı tercih ediyoruz” dedi. ■



Ford Trucks'ın Özel Araç Merkezi açıldı



Türkiye otomotiv sanayisinin öncü gücü Ford Otosan'ın ağır ticari araç markası Ford Trucks, Eskişehir Fabrikası'ndaki Özel Araç Merkezi ile müşterilerinin özel ve kişiselleştirilmiş araç taleplerine yanıt verecek. Ford Trucks'ın Eskişehir Fabrikası'nın içinde kurulan Özel Araç Merkezi'nde ağır vasıta kullanıcılarının talepleri çok hızlı, esnek ve en yüksek kalitede karşılanırken müşteriye özel kişisel opsiyonlu araçlar da tasarlanıp üretililecek.

Özel Araç Merkezi'nde hattan çıkan araçlar, müşterilerin iş alanındaki ihtiyaçlarına uygun şekilde özelleştirilebilecek. Bu merkezde sadece donanımsal değil yazılımsal uygulamalar da özelleştirilebilirken talep doğrultusunda

araçlar yeni akıllı uygulamalar ve yazılımlar gibi özel teknolojilerle donatılabilecek.

Müşterinin hayal ettiği ve ihtiyaç duyduğu özel araçlar üretililecek

Müşterilerin ve bayilerin hızlı ve acil taleplerinin konvansiyonel yöntemler ve geleneksel seri üretim dışında daha esnek bir yapı gerektirdiğini fark eden Ford Trucks, 2 fazdan oluşan plan ile Özel Araç Merkezi'ni geliştirdi.

Ford Trucks, müşteri talepleri doğrultusunda yapılan modifikasyonların, üretim hatları yerine özel araç merkezinde yapılması ile başlayacak birinci fazda, önce stoktaki araçların müşteri taleplerine göre

modifiye edilmesi kabiliyetini kazandırarak yola çıkacak.

İkinci fazda ise, üstyapı uygulamalarına uygun araç üretilmesi başta olmak üzere, teknolojik yetkinliklerin daha da geliştirilmesiyle, pazarın talep ettiği yeni niş ürünler, kişiselleştirilmiş lüks paket talepleri, araç giydirme gibi müşterinin hayal ettiği ve ihtiyaç duyduğu araçları üretebilmeyi ve dolayısıyla, stoktaki araçları hızla dönüştürme kabiliyeti ile belirli siparişler için araç teslim sürelerini iyileştirmeyi hedefliyor.

Böylece Özel Araç Merkezi ile farklı üstyapı taleplerine uygun çözümler üretirken, standart tasarımda olmayan hızlı revizyonları fabrika çıkışlı olarak teslim edebiliyor hale gelecek. ■

ALJ Finans'ın Yeni Genel Müdürü Volkan Döşoğlu oldu



2014 yılından bu yana ALJ Finans'ın sektörde öncü konuma ulaşmasında büyük katkısı olan ALJ Finans Yönetim Kurulu Başkan Vekili Volkan Döşoğlu, 27 Mayıs 2022 itibarıyla ALJ Finansman A.Ş.'nin Genel Müdürü olarak atandı. Döşoğlu "Genişleyen satıcı ağımızın ihtiyaçlarını ve değişen müşteri davranışlarına yönelik hizmet anlayışımızı yenilikçi çözümler ve dijital transformasyon kriterleri kapsamında geliştirmeye ve büyötmeye devam edeceğiz." dedi. ■

Çobantur Boltas Türkiye CEO'su Selman Çoban oldu



Türkiye ve Almanya merkezli köklü lojistik şirketi Çobantur Boltas, yönetim kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Şirketin Türkiye'deki CEO'luk görevine sektörün deneyimli isimlerinden Selman Çoban atandı. Çoban, son olarak Borusan Lojistik'te Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyordu. ■

Didem Aras Koçaslanlar Motorlu Araçlar Genel Müdürü oldu

Üniversite yıllarında beri iş hayatı içerisinde olan ve medya, lüks tüketim ve sağlık gibi farklı sektörlerde çalışan Koçaslanlar Holding Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Didem Aras, Koçaslanlar Holding grup şirketlerinden olan ve Renault ve Dacia markalarının yetkili bayisi olan Koçaslanlar Motorlu Araçlar'a Genel Müdür olarak atandı. ■



TrukKer Türkiye'den yeni atamalar

Dubai merkezli dijital taşımacılık platformu TrukKer, Türkiye'deki operasyonunu yeni atamalarla güçlendiriyor. Şirketin Uluslararası Taşımacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığına Burak Kuran getirildi. Kuran, son olarak DSV Global Taşımacılık ve Lojistik firmasında Kıdemli Müdür olarak çalışıyordu. TrukKer Türkiye Finansman Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ise Emir Buğra Gönültaş oldu. Gönültaş, son olarak 2017 yılında geçtiği Ekol Lojistik'te Uluslararası Muhasebe Müdürü olarak görev yapıyordu. ■



Banvit BRF Lojistik Direktörlüğü görevine Atakan Sakin atandı

Son olarak Banvit BRF'nin İzmir'deki üretim entegrasyonunda Fabrika Direktörü olarak görev alan Atakan Sakin, şirketin satış operasyonundaki lojistik faaliyetlerinin yanı sıra yem, canlı üretim ve kesim tesislerindeki lojistik faaliyetlerinden de sorumlu olacak. ■



Çavdaroğlu Nakliyat filosuna 10 Scania 540S çekici kattı



İstanbul merkezli Çavdaroğlu Uluslararası Nakliyat, filosuna 10 adet Scania 540S çekici dahil etti.

Çavdaroğlu Nakliyat'ın yeni araçları Tuzla Scania tesislerinde, firma sahipleri Osman Çavdaroğlu, Ünal Çavdaroğlu ile şirket çalışanlarından Batuhan Kayıkcı, Turgut İpek ve Ertan Çebi'ye, Tuzla Scania Satış ve SSH Yöneticisi Volkan Kahya tarafından teslim edildi. Firma yetkilileri yeni araçlarını alırken "2001 yılında Çatalca'da başladığımız faaliyetlerimize 2 bin metrekare kapalı, 3 bin metrekare açık alan deposu ile lojistik çözümler sunuyoruz. Türkiye genelinde 81 ile hizmet verirken, İsveç, Norveç, Finlandiya ve Danimarka'ya taşımacılık yapıyoruz. Filomuzda halen 50 adet çekicimiz bulunmaktadır. Yeni araçlarımızı da bir Iskandinav markası olan Scania olarak tercih ettik" şeklinde konuştu. ■



Prometeon Almanya Finans Direktörlüğü'ne Yaşar Yurtçu atandı

Lastik sektöründe uzun yıllardır Prometeon Tyre Group bünyesinde farklı pozisyonlarda çalışan Yaşar Yurtçu, Prometeon Almanya Finans Direktörlüğü görevine atandı. Son olarak Prometeon Türkiye'de Hazine ve Kredi Risk Müdürü olarak Türkiye piyasasındaki tüm hazine ve kredi risk yönetimi faaliyetlerinden sorumlu olan Yurtçu, lastik endüstrisinde finans alanındaki çalışma yolculuğuna Haziran 2022 itibarıyla Prometeon Almanya'da Finans Direktörü olarak devam edecek. ■

Yeni izinli gönderici sisteminin gerekliliklerini yerine getiren ilk firma

Sönmez Bustaş oldu

Ticaret Bakanlığı tarafından aranan tüm güvenlik koşullarını sağladığı tescillenen Sönmez Bustaş (YYŞ) kapsamında "izinli gönderici" yetkisini de almayı başardı.

Ortak Transit Sözleşmesi'ne uygun biçimde yenilenen yeni izinli gönderici sisteminin gerekliliklerini yerine getiren ilk firma İG22-001 yetki numarasıyla Sönmez Bustaş oldu.

Yetki belgesini Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümüş firma yetkililerine sundu.

Daha kolay ve güvenli ticaret için işbirliğine devam!

Bu yetkilendirme ve belgeler sayesinde Bursa sanayisinin önde gelen kuruluşlarından biri olan Sönmez Bustaş A.Ş. dış ticarete kalite, güvenlik beraberinde zaman ve maliyet tasarrufu sağlayabilecek konuma ulaşmış ve uluslararası platformda da güvenilirliğini kanıtladı. ■



Yeni Renault Trucks D, D Wide Ve C 2,3 M ile %10'a kadar daha az yakıt tüketimi ve co2 salınımı



Renault Trucks, dağıtım ve hafif inşaat kamyonları için tasarlanan 2023 modellerinin enerji verimliliğini artırırken çevresel ayak izlerini azaltıyor. Renault Trucks D, D Wide ve C 2.3 m 2023 modelleri, motor optimizasyonu, yeni şanzıman donanımı ve Fuel Eco+ paketi sayesinde yakıt tüketimini ve buna bağlı olarak CO2 emisyonlarını %10'a kadar azaltacak şekilde sunuluyor.

Sürücülerin şehir içi bölgelerdeki görevleri, sıkışık şehir merkezlerindeki teslimatlar, diğer yol kullanıcıları ve yüklerin güvenliğini sağlamak için yaşanan stres, üretkenliği sürdürme

gerekliliği nedeniyle çok zorlu oluyor. Renault Trucks, bu görevleri kolaylaştırmak hem sürücülerin hem de araçların performansını artırmak için mümkün olan her türlü çözümü sunuyor.

Renault Trucks D Wide ve C 2,3 m kamyonlar, %10'a kadar daha düşük yakıt tüketimi ve CO2 emisyonu sağlıyor

Renault Trucks D Wide ve C 2.3 m'nin 2023 modellerinde yeni DE11 motoru bulunuyor.

Renault Trucks D Wide ve C 2.3 m, yeni nesil Optidriver şanzıman donanımına sahip.

Son olarak, bir tavan rüzgarlığı, yan rüzgarlıklar, devre dışı bırakılabilir bir kompresör ve üç dakika sonra otomatik motor durdurma sunan Fuel Eco+ Paketi ile yakıt tüketiminde ek %5'e varan iyileştirme sağlanabiliyor.

Tüm bu teknolojilerin birleşimi, önceki nesil Renault Trucks D Wide ve C 2,3 m ile karşılaştırıldığında %10'a kadar daha fazla yakıt tasarrufu sunuyor.

Renault Trucks D: yeni bir güç aktarma sistemi ve yeni Optishift otomatik şanzıman

5 ve 8 litrelik motorlara sahip

Renault Trucks D, yeni 8 vitesli Optishift şanzıman ile donatıldı.

Son olarak Eco+ Fuel Paketi, ek yakıt tasarrufu sağlıyor.

Renault Trucks D ile karşılaştırıldığında %9'a varan oranda iyileştirilmiş yakıt tasarrufu sağlanabilecektir.

Gelişmiş güvenlik ve araç içi konfor

Renault Trucks dağıtım yelpazesinde de iyileştirilen sürücü konforu, Renault Trucks'ın öncelikli odaklandığı konular arasında yer alıyor.

Renault Trucks D, D Wide ve C 2.3 m, daha fazla güvenlik için BirdView sistemi ile donatıldı. Araçın dışına yerleştirilen dört kamera, 7" LCD ekranda gerçek zamanlı olarak panoramik bir görüntü sağlıyor.

İşletme maliyetlerinin kontrolü için özel hizmetler

Optifleet, uygulamada map modülünü kullanarak teslimatların gerçek zamanlı izlenebilecek.

Check modülü, araçların enerji tüketimini takip ederken Ecoscore özelliği, sürücü özelinde teknik verilerin (yakıt tüketimi, rölantide bekleme yüzdesi, fren kullanımı vb.) uzaktan izlenmesini sağlıyor. ■



Mercedes-Benz Kamyon Finansman'dan Kamyon ve otobüs ürün grubu için Temmuz ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Mercedes-Benz çekici/inşaat ve kargo kamyonları, Mercedes-Benz yolcu otobüsleri ve TruckStore bünyesinde satılan 2.El kamyonlara yönelik Temmuz ayına özel kampanyalar düzenliyor.



Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Aksaray ve Würth üretimi çekici/inşaat ve kargo kamyonları için Temmuz ayı boyunca geçerli olacak kasko ve servis sözleşmesini kapsayan bir finans kampanyası hazırladı. Söz konusu kampanya kapsamında, kurumsal müşteriler yüzde 2,14'ten başlayan faiz oranları ve 60 aya varan vade seçenekleri ile yeni bir Mercedes-Benz kamyonu sahip olabilecekler.

Otobüs

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Temmuz ayında tüm Mercedes-Benz yolcu

otobüs modellerinde geçerli olacak bir kampanya da gerçekleştiriyor. Kampanya doğrultusunda, kurumsal müşteriler, 60 aya varan vade seçenekleriyle Travego ve Tourismo modellerine sahip olabilecekler.

2.El kamyon

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, ayrıca 2.El kamyonlar için Temmuz ayı boyunca geçerli olacak finans kampanyası düzenliyor. Bu kampanya çerçevesinde, kurumsal müşteriler 48 aya varan vade seçenekleri ve yüzde 2,59'dan başlayan faiz oranları ile TruckStore'dan bir kamyon sahibi olma imkanına kavuşuyorlar. ■

Renault Group Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü Saadet Alpago oldu

Renault Group Türkiye'nin Kurumsal İletişim Direktörü pozisyonuna, otomotiv sektörünün deneyimli kurumsal iletişimcisi Saadet Alpago getirildi. 1996 yılından bu yana çeşitli firmalarda önemli pozisyonlarda başarıyla görev alan Saadet Alpago, 27 Haziran itibarıyla Renault Group Türkiye'de Kurumsal İletişim Direktörü unvanıyla çalışmaya başlayacak.

Renault Group Türkiye'nin, yeni mobilite ekosisteminin öncüsü olmak ve Türkiye'deki varlığını ve yatırımlarını güçlendirmek amacıyla oluşturduğu stratejisini tüm iş ortaklarıyla

birlikte yürütmek ve duyurmak adına önemli bir role sahip olacak Saadet Alpago, gerekli tüm kurumsal ve medya iletişim faaliyetlerinden sorumlu olacak. ■



Borusan Lojistik Uluslararası Taşımacılık Genel Müdür Yardımcısı Esen Öz Tekayak oldu.



Borusan Grubu şirketlerinden Borusan Lojistik, Esen Öz Tekayak'ı Uluslararası Taşımacılık Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna atadı. Borusan Lojistik içerisinde farklı roller üstlenen Öz Tekayak, yeni pozisyonunda yurtdışı karayolu, demiryolu, havayolu ve denizyolu taşımacılık hizmetlerinden sorumlu olacak. ■

Renault Trucks, Gürcistan'da Tegeta ile bayilik anlaşması yaptı



Renault Trucks Türkiye, yönetim sorumluluğunda olan Kafkasya bölgesinde güçlü bir iş birliğine imza atıyor. Yeni anlaşma doğrultusunda Kafkasya ve Orta Asya'daki en büyük Gürcü otomotiv şirketi olan Tegeta Commercial Vehicles, Renault Trucks'ın Gürcistan ve Ermenistan bölgelerinden sorumlu bayisi olarak hizmet vermeye başlıyor.

Gürcistan'ın başkenti Tiflis'te Gürcistan Hükümeti'nden yetkililer, Fransa Gürcistan Büyükelçisi, Fransa Gürcistan Ticari Ateşesi, ticari araç kullanıcıları, yerel ve yabancı özel kuruluşların katılımı ile gerçekleştirilen açılışa Renault Trucks adına Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, İkinci El Kamyon Müdürü Fatih Erdem, Kafkasya ve Orta Asya Bölge & İş Geliştirme Müdürü Erkan Ergene ve Tegeta Commercial Vehicles Kamyon, Otobüs ve Orta Avrupa SBU İcra Direktörü Teimuraz Darispanashvili ev sahipliği yaptı.

Tegeta Commercial Vehicles, yapılan anlaşma çerçevesinde Renault Trucks Türkiye merkezine bağlı olarak Gürcistan ve Ermenistan'da satış ve satış sonrası için hizmet sunacak. Açılış töreninde

yeni iş birlikleri ile ilgili bilgi veren **Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine**; "Tegeta Commercial Vehicles ile iş birliğimizde tüm ürün segmentlerimizi ticari araç kullanıcılarına sunmakla birlikte uzun yol ve inşaat gamımıza ağırlık vereceğiz. EVO serimiz, bu iki alanda da pazarda çok güçlü. T EVO uzun yol çekicilerimizin yanı sıra inşaat segmenti için sunduğumuz C ve K serisi kamyonlarımızın pazarda yüksek bir talep göreceğine inanıyoruz. Bu kamyonlarımızı damper, mikser gibi ihtiyaca yönelik olarak hazır üstyapılı şekilde sunuyor olacağız. Ayrıca Gürcistan, özellikle uzun yol ve yurtiçi taşımacılığında ikinci el ticari araçlara da talebin yüksek olduğu bir bölge. Global olarak sunduğumuz ikinci el araçların satış ve satış sonrası hizmetlerinin bölgede yine Tegeta Commercial Vehicles tarafından sağlanması ile bu alanda da varlığımızı arttırmayı hedefliyoruz" dedi.

Tegeta Commercial Vehicles Kamyon, Otobüs ve Orta Avrupa SBU İcra Direktörü Teimuraz Darispanashvili ise yaptığı açıklamada; "Yeni ortaklığımız, bir yan-

dan iş geliştirmemizi, diğer yandan da ülke için önemli altyapı projelerine katkıda bulunmamızı sağlayacak. Bu projeler, otoyolların yapımının yanı sıra dağıtım ve uzun yol lojistiğini de kapsıyor. Gürcistan'ın tüm önemli şehirlerinde müşterilerimize Renault Trucks orijinal yedek parçalarını sunabileceğimizin altını çizmek isteriz. Böylece işletim maliyetlerini etkin bir şekilde kontrol etmelerini sağlayabileceğiz. Tegeta Commercial Vehicles olarak müşterilerimize hafif, ağır ve inşaat segmentleri de dahil ticari, yolcu ve endüstriyel taşımacılık alanlarında eksiksiz bir yelpazede hizmet sunuyoruz. Ülke genelinde 29 servis noktamız bulunurken dört kıtada uluslararası ticaret yapıyoruz. Bu deneyimimiz ile şimdi Renault Trucks ailesine katılmanın heyecanı ve gururunu yaşıyoruz" diye belirtti. ■



Sevdiklerinize kavuşun diye her bayram yollardayız.

Bayramları değerli kılan, yolculukların sonunda sevdiklerimizle bir araya gelmektir. Mercedes-Benz Otobüs ailesi olarak sevdiklerinizle birlikte mutlu ve huzurlu bir Kurban Bayramı geçirmenizi dileriz. İyi bayramlar!

Mercedes-Benz
The standard for buses.

