

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takma zorunluluğu 1 Aralık 2022'de başlıyor.



Taşıma Dünyası

info@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 12 • Sayı: 406 • 28 Kasım 2022 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Otobüsçüler terminallerde yüksek bedel ödemekten çok şikayetçi.

TERMINAL ÜCRETLERİNE TAVAN ŞART

Terminal-otogar çıkış ücretlerinin yüksekliği otobüsçünün yıllardır değişmeyen gündemidir. Üstelik özel işletmelerin belediyelerden daha yüksek ücret alması ayrı bir şikayet konusu olmuştur. Otobüsçüler tarafından terminal ücretlerinin makul seviyede tutulması yönünde talepler dile getirilse de bir çözüm bulunabilmiş değil.

Gazetemizin başyazarı Dr. Zeki Dönmez her zaman otobüsçüler için önemli bir problem ve yüksek bir maliyet oluşturan terminaller konusunu yazdı.

Belediye-özel terminal farkı

Belediyelerin yapıp işlettiği ter-

minaller bazı hallerdeki küçük eksikliklerine rağmen uygun ücretle hizmet verip, yeterli şartlara haizdirler. Her anlamdaki özel terminaller ise iyileştirici yatırım yapmaktan kaçınıp, kötü hizmet verirken otobüsçüden çok yüksek bedel alma durumunda olmuşlardır. Ne yazık ki, buna yeterli tepki gösterememişlerdir. Bakanlık da bunları düzeltici müdahalelerde etkin olamamıştır.

Rekabet oluşmadı

Karayolu Taşıma Kanunu serbest rekabet ortamını öngörüyor. Ancak getirilen şartlar terminallerde bunu neredeyse imkansızlaştırdı. Pek anlaşılabilir biçimde taşımacılara özel terminal (?) yapma imkanı getiril-diye de bu pek bir fayda ve kolaylık getirmedir. Zira belediyelere ait mevzuat biraz görmezden gelindi.

Tavan ücret şart

Belirtilen gerçekler karşısında terminallerde rekabetin oluşması mümkün olmadığı görülüyor. Bu durumda terminal ücreti, terminal işletmecisinin insafına kalıyor. Hem terminal kullanımını mevzuatla zorunlu tutacaksın, hemde terminalciye bir sınır getirmeyeceksin, bu olmaz. Bu nedenle terminallerin ücretlerini devamlı biçimde tavan ücrete bağlamak şeklinde sınırlama Bakanlıkça mutlaka yapılmalı. Açıkça görülüyorki, otobüsçüler de bunu ısrarla istiyor.



Has Turizm 3 Turismo 16 ve Travego 16 aldı 10 otobüslük daha anlaşma yaptı



Has Turizm YK Üyesi Ayhan Kara ile söyleşi. 4'te

TUREX Gezcar markası ile karavan sektöründe hedef büyütüyor



Celal Kalkan

2'de



Renault Trucks tam elektrikli ağır hizmet Kamyonları geliyor

12'de

Karayolları Genel Müdürlüğü Karla mücadele filosuna 25 Man TGS kattı



9'da

Lojistik sektörü Yenikapı'da buluştu



IRU-UND Geleneksel Lojistik Başarı Ödülleri sahiplerini buldu

14-15'te

Adıyaman Anka Turizm Maraton aldı, 4 otobüs sipariş verdi



7'de

Adıyaman Kahta Petrol'e



7'de

Maraton

İzmir Menemen'e 103 Otokar otobüs



6'da

Adnan Bulut Otomotiv'den

ÇTS Tur'a 4 Neoplan Tourliner



9'da

Abdullah Albayrak'ın 15 yaşındaki torunu Batuhan Bostancı son yolculuğuna gözyaşlarıyla uğurlandı



16'da

Mehmet Öksüz'ün babası Sabri Öksüz son yolculuğuna uğurlandı



16'da

Ferhat Sancaklı'nın acı kaybı



16'da



Dr. Zeki Dönmez

Bakanlığa, belediyelere ve otobüsçülere terminal mektubu

7'de



Mustafa Yıldırım

Şoför yoksa ulaşım yok, şoför yoksa hayat yok

10'da



Cumhur Aral

Sinerji

12'de



Korkut Akın

Bir kişi daha eksilmeye tahammülümüz yok!

13'te



İkinci El Sami Acerüzümoğlu

2022 son çeyrek

10'da

TUREX Gezcar markası ile karavan sektöründe hedef büyütüyor



Celal Kalkan

2002 yılında kurulan personel taşımacılığı, turizm taşımacılığı, özel halk otobüsü ve operasyonel filo kiralama sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Turex, Gezcar markası ile karavan kiralama sektörüne adım attı. Turex Genel Müdürü Celal Kalkan, “Mayıs ayında başladık. Şu an 50’ye yakın araçla hizmet veriyoruz. 2023 yılında 100 adetlik bir filo ile karavan sektöründe hizmet vermeyi hedefliyoruz” dedi.

Röp: Erkan YILMAZ

Turex Genel Müdürü Celal Kalkan ile Gezcar markası, karavan sektörüne adım atışlarını ve hedeflerini konuştuk.

Mayıs ayında Gezcar markası hayata geçti

2022 Mayıs ayında Gezcar markası ile hizmete başladıklarını ve filoda yer alan az km yapmış otomatik vites araçları modifiye ederek karavan işine girdiklerini belirten Celal Kalkan, “2011 yılında Mytorex şirketini kurarak turizm taşımacılığı alanına adım attık. Bu alanda da müşterilerimize sunduğumuz kaliteli ve güvenli hizmet süreciyle çok önemli bir başarı elde ettik. Pandemi süreciyle birlikte tatil tercihlerinde ailelerin özellikle karavan talebi çok olmaya başladı. Biz de bu alana yatırım yaparak karavan kiralama projemizi Gezcar markası ile hayata geçirdik. Biz şirket olarak doğaya ve yeşile son derece önem veriyoruz. Yolculuk içeren tüm seyahatleri seviyoruz. Karavandaki minimalist hayatı anlamlı görüyoruz, gelecekte tatil tercihlerinin bu yönde olacağını öngörüyoruz. Herkesin karavan tatili yapmaya en kolay ve Turex güvencesi ile erişmesini istiyoruz. Yıllarca kurumsal hayatta edindiğimiz tecrübeleri, yol hikayeleri ve karavan tatili deneyimleri ile harmanlayıp, en kolay şekilde doğru karavana ulaşmanın yolunu müşterilerimize sunuyoruz. Bu sayede, kaliteli hizmet ve uygun fiyat alternatiflerini, tek bir platformda Gezcar markası ile bir araya getirdik” dedi.

Sezonda talep yüzde 100 oldu

Mayıs ayında Gezcar markası ile çıktıkları yolda 50 araçlık bir filoyla doğru gittiklerini belirten Celal Kalkan, “Bu yaz talep o kadar yüksek oldu ki, tüm araçla-



rımız kiralandı. Aynı zamanda bizim hizmet verdiğimiz karavanların otomatik vitesli olması ve bunun bu sektörde az bulunması sezon sürecinde yüzde 100 doluluk ile devam etmemizi sağladı. Kiralama en az 3 günlük olmak şartı ile günlük 2 bin 500-3 bin TL olarak ücreti belirledik. Tüm kullanıcılar araçlarımızı çok beğendi. Araç seçimi için filomuzda az km yapmış olanları seçtik. Araçların tüm bakımları yapılmış halde kullanıma sunuldu. Yine de herhangi bir sorun yaşandığında araç temini ile de müşterilerimizin yanında olmaya yönelik tüm hazırlıklarımızı yaptık. Hiçbir sorun da yaşamadık” dedi.

2023 yılı 100 araçlık bir filo

2023 yılına yönelik Gezcar karavan markasını daha da büyütme hedefi belirlediklerini belirten Celal Kalkan, “Karavan ile tatilin çok daha ekonomik ve keyifli hale geldiğini görüyoruz. Biz de bu alana yönelik daha büyük yatırımlara girişme planlarımızı oluşturduk. Bu planları daha sonra



açıklayacağız. Ancak 2023 yılında müşterilerimize Gezcar karavan markası altında 100 adetlik bir filo ile hizmet vermek istediğimizi ifade etmek istiyorum. Sadece bireysel misafirlerimiz için değil gruplara ve kurumlara yönelik paketlerimiz de var. Örneğin çalışanlarınızla motivasyon kampını karavanlarımızla yapabilirsiniz. Veya bir kaç aile tatile gidecekse-niz birden çok aracı kiralarak kamp yapabilirsiniz.” dedi. ■

Mercedes-Benz Otomotiv’in yeni yedek parça dağıtım merkezi

Kocaeli’ne taşınıyor

Reysaş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. mülkiyetinde olan, Kocaeli’de bulunan arsasındaki yeni projenin kiralama işlemini gerçekleştiren Cushman & Wakefield, arsa üzerine inşa edilen 51.063 m2’lik lojistik tesisin 15.000 m2’lik depolama alanını Mercedes-Benz Otomotiv’e kiraladı.

Mercedes Benz’in yeni kurumsal yapısı yatırım çalışmalarını şekillendiriyor

“Project Future” uygulaması kapsamında Mercedes-Benz’in tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’deki yapılanması da



değişirken; Otomobil ve hafif ticari araçlar ile kamyon ve otobüs gruplarının faaliyetleri 2 ayrı şirket yapısı altında devam ediyor. Cushman & Wakefield’in aracılığı ile 12 Ekim 2022 tarihinde imzalanan ve kiralama işlemi, gerçekleşen anlaşma kapsamında Mercedes Benz Otomotiv (MBO) yeni inşa edilen 15.000 m2’lik lojistik depo alanına taşınırken, Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs ürün gruplarının faaliyetlerini mevcut şirket yapısında sürdürmeye devam edecek. ■



Kış lastiği zorunluluğu 1 Aralık ta başlıyor

Kamyon, çekici, tanker ve otobüs türü araçların tahrikli dingilleri üzerindeki tüm lastiklerinin; kamyonet, minibüs ve otomobillerin tüm lastiklerinin; ayrıca seyir esnasında değiştirilmek zorunda kalınan lastiklerin yerine takılacak lastiklerin kış lastiği olması zorunluluğu başlıyor.

Kış lastikleri 7 derecenin altındaki sıcaklıklarda, ıslak, karlı ve çamurlu zeminlerde yaz lastiklerine oranla daha iyi yol tutuş ve yüksek güvenlik sağlıyor. Şehirler arası yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar için kış lastiği takma zorunluluğu her yıl olduğu gibi bu yıl da 1 Aralık’ta başlayacak. Buna göre, yolcu ve eşya taşımalarında kullanılan araçlar her yıl 1 Aralık ile 1 Nisan tarihleri arasında zorunlu olarak kış lastiği kullanacak.

Kış Lastiği ne zaman zorunlu?

Şehirlerarası yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar için kış lastiği takma zorunluluğu aralık başında başlayacak. Yük ve yolcu taşımacılığı yapanlar dışındaki hususi araçlar için uygulama zorunlu değil ancak can ve mal güvenliğiyle sorunsuz seyahat için kış şartlarında tüm araçlarda kış lastiği kullanılması gerekiyor. Söz konusu uygulamayla kış şartlarına göre önlemini almayan, kış lastiği olmayan araçların yolu kapatması ve insanların mağduriyete uğraması önlenmeye çalışılıyor. Kış lastiği uygulaması bu yıl da 1 Aralık’ta başlayacak ve 1 Nisan’da sona erecek.

Şehirlerarası yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar için kış lastiği uygulaması belirlenen tarihte başlayacak, gereğini yapmayanlara ise ceza kesilecek. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Karayolları Trafik Kanunu gereği yolcu ve eşya taşımalarında kullanılan araçlara kış lastiği takılmasını, illerin hava ve iklim şartlarına göre yılın belirli dönemi için zorunlu tutuyor. ■



Kış günlerinizi ısıtacak hazırlık

Mercedes-Benz Yetkili Servisleri’nde

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, 15 Kasım 2022 - 31 Ocak 2023 tarihleri arasında “Kış günlerinizi ısıtacak hazırlık Mercedes-Benz Yetkili Servislerinde” sloganıyla kampanya başlattı.

Mercedes-Benz, “Kış günlerinizi ısıtacak hazırlık Mercedes-Benz Yetkili Servislerinde” sloganıyla 15 Kasım 2022-31 Ocak 2023 tarihleri arasında trafiğe çıkış tarihi 2019 ve daha eski olan hafif ticari araç sahiplerine özel kış kampanyası başlattı.

Kampanya kapsamında Mercedes-Benz yetkili servislerine gelerek mekanik işlem yaptıran araç sahipleri, özel tasarlanmış Mercedes-Benz logolu kışlık mont hediye ediyor.*

Kampanya, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araç araçları için orijinal parça ve işçilik dahil KDV hariç 3500 TL ve üzeri işlemleri kapsıyor.

Kampanyanın detayları için <https://www.mercedes-benz.com.tr/vans> sitesini ziyaret edebilirsiniz. ■

KDV hariç orijinal yedek parça ve işçilik tutarı 3.500 TL üzeri işlemlerde özel tasarlanmış Mercedes-Benz logolu kışlık mont hediye ediyor.*

*Hediye mont, araç çıkışı esnasında 1 adet olacak şekilde teslim edilir ve stoklarla sınırlıdır.

Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

Fuso Canter, köklerindeki performans ve sağlamlığa daha fazla güvenlik, daha fazla konfor ve daha fazla cazibe ekledi.



Yaşaroğlu Otomotiv

Temsa İzmir

Kavaklıdere Mah. 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



MITSUBISHI FUSO Yetkili Distribütörü
Temsa Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş.
www.fusocanter.com

Temsa Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

Has Turizm 3 Tourismo 16 ve Travego 16 aldı 10 otobüslük daha anlaşma yaptı

1952 yılından beri şehirlerarası ve uluslararası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Has Turizm 3 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 ve 1 adet Mercedes-Benz Travego 16 model aracını teslim aldı. Mercedes-Benz Türk ve Has Turizm 2023 yılı için 10 adetlik otobüs anlaşması daha yaptı.

Mercedes-Benz Türk bayisi Has Otomotiv tarafından satış işlemleri yapılan araçların teslimatı için 24 Kasım 2022 tarihinde bir tören düzenlendi. Araçlar; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Latif Karaali**, Yönetim Kurulu Üyesi **Sevim Karaali** ve Otobüs Satış Müdürü **Soner Balaban** tarafından, Has Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri **Reşat Kara**, **Nezih Kara** ve **Ayhan Kara**'ya teslim edildi. Teslimatta Has Turizm İstanbul İşletmecisi **Akın Pervez** ve İstanbul Bölge Müdürü **Erdal Öztürk**'de hazır bulundu.



Otobüs endüstrisi de, şehirlerarası taşımacılıkta evriliyor

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün** teslimat töreninde bir konuşma yaptı. "Otobüs endüstrisi tabi evriliyor. Bu evrilmeye bizde ayak uyduruyoruz. Aynı şehirlerarası otobüs işletmeleri gibi. Son iki yıldır şehirlerarası otobüs taşımacılığı biraz daha toparlandı. Şehirlerarası otobüs tarafında 650 civarında bir toplam pazar bekliyoruz. Ümit ediyorum; 2023 bundan daha iyi bir yıl olur" dedi.

10 otobüslük anlaşma

2022'nin şehirlerarası otobüsçüler için hareketli ve bol kazançlı geçtiğine dikkat çeken Burak Batumlu, "2023 daha da bol kazançlı geçecek, buna inanıyoruz. Müşterilerimizden bu geri bildirimleri de alıyoruz. Has Turizm ile 10 adetlik bir anlaşma yaptık" dedi.

Önce Mercedes'e borcumuz ödenecek

Has Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi **Sevim Karaali**'de bir konuşma yaptı: Benim çocukluğum hep otobüsler ile geçti. Babama taksitleri hatırlatırdım. Babam "Önce Mercedes'e borcumuz ödenecek, ondan sonra taksitlerimiz" derdi.

Rotamızı onlar belirledi

Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Ayhan Kara**'da yaptığı konuşmada, İsmail Kara ve Mehmet Selim Kara'nın hem kendilerine hemde sektörün aktörlerine birçok şey öğrettiğine dikkat çekti: Bize öğrettikleri en önemli husus dürüstlük, ah almama, helal para, helal lokma. Rotamızı onlar belirledi ve şirketlerimiz bu rotadan hiç şaşmadı, hiç şaşmayacak. Has Turizm 2018 krizi ve sonrasında yaşanan pandemi ve son gelişmelerle birlikte bir süre kabuğuna çekilir gibi oldu. Ama bölgemizdeki son gelişmelerle birlikte eminiz ki bir açılma söz konusu olacak. Eski günlerimize ve eski umutlarımıza kavuşacağız" dedi. ■



Süer Sülün, Sevim Karaali



Ayhan Kara, Burak Batumlu, Sevim Karaali

Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara:

2023 atılım yılımız olacak

Teslimat sonrasında Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Ayhan Kara** ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Ayhan Kara'ya ilk olarak Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**'ün otobüs endüstrisi ile birlikte şehirlerarası taşımacılığın da evrildiğine yönelik açıklamasını aktararak, "şehirlerarası taşımacılık nasıl evriliyor" sorusunu yönelttim: Kesinlikle enerji tasarrufuna yönelik evriliyor. Zaten dünya buna mecbur. Fosil yakıtlar artık yerini alternatif enerjiye bırakacak" dedi.

Birçok şirket ayakta kalma savaşı verdi

2022 yılında birçok şirketin ayakta kalabilme savaşı verdiğine dikkat çeken **Ayhan Kara**, "Bu kriz ortamı otobüsçüye aslında nasıl hareket etmeleri ve şirketin çalışma biçimini nasıl planlamaları gerektiğini öğretti. Bir kere şu kesin; masrafları kısmak ve doluluğa oynamak durumundasınız. Firmalar daha önceki süreçte acımasız bir rekabet içindeydi. Bunun önüne geçildi. Akılla ve mantıkla hareket edilince doluluk da arttı. Ülkemizde 2 otobüsle yapılacak iş aslında 5 otobüsle yapılıyor. Bu doğal olarak masrafları 5'e katlıyor ve geliri de 5'e

bölüyor. Doluluk oranını yüksek tuttuğunuz sürece ayakta kalma şansınız ve kar etme imkanınız daha yüksek" dedi.

2023 yılında ciddi bir atılım içinde olacağız

Has Turizm bünyesinde 40 kadar özmal araç bulunduğunu ve bireysel otobüsçülerle birlikte bu rakamın 50'yi geçtiğini belirten **Ayhan Kara**, "Özellikle bölgemizde barış ve huzurun sağlanmasıyla 2023 yılında ciddi bir atılım süreci içinde olacağız" dedi.

Yeni Yönetmelik

Yeni Yönetmelik ile ilgili düzenlenen toplantıların çok verimli ve faydalı geçtiğine de dikkat çeken **Ayhan Kara**, "Sektörün bütün sorunları masaya yatırıldı. Bizim yaptığımız görüşmeler ışığında ortaya bir taslak çıkacak. Bu taslağı oturup, değerlendireceğiz. Yayınlanmadan önce de tekrar bir gözden geçirilme ihtiyacı var. Bütün taraflar uzlaştıktan sonra, emrivakilerin olmadığı, bilimselliğin içinde yer aldığı çok faydalı bir Yönetmeliğin ortaya çıkacağına inanıyorum. Yeni Yönetmelik ile yol ve can güvenliği noktasında, haksız rekabetin önlenmesi ve denetimlerin artırılmasına yönelik ciddi adımlar atılmalı. Belgeler birleştirilmeli. Çatı belgeyi alan bütün faaliyetleri yapabilmeli. Uluslararası yolcu taşımacılığı yapabilen bir firma artık yurtiçi taşımaya yönelik grup veya tarifeli taşımacılık ile ilgili bir



Ayhan Kara

belge almamalı. Zaten o en üst standartları yakalamış durumda. Özellikle otogar çıkış ücretlerine yönelik bir standart getirilmeli. Yazıhane tabela sayısına, kiralara kadar bütün otogar-

lar masaya yatırılmalı. Bilet fiyatları noktasında taban fiyat getirilmeli. Zaten maliyet belli. Bu maliyetlerin altında çalışmak sürdürülebilir değil. Bir taban fiyat olmak zorunda" dedi. ■

Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

Fuso Canter, köklerindeki performans ve sağlamlığa daha fazla güvenlik, daha fazla konfor ve daha fazla cazibe ekledi.



ARAZLAR GRUP
OTOMOTIV

Tortum Yolu Üzeri, Kurtuluş Mah. No: 76
Yakutiye / ERZURUM
Tel : 444 57 43
Tel : 0442 242 70 30
Gsm : 0532 635 53 49
www.arazlargrup.com.tr



MITSUBISHI FUSO Yetkili Distribütörü
Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş.
www.fusocanter.com

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

İzmir Menemen'de 103 Otokar otobüs hizmet verecek

Otokar, yılın dev teslimatlarından birini İzmir Menemen'e gerçekleştirdi. ESHOT denetimli İZTAŞİT bünyesinde özel halk otobüsü olarak çalışacak 103 adet otobüs, Menemen Yeni Garaj'da düzenlenen törenle hizmete başladı. Teslimatı gerçekleşen Otokar Kent LF, Sultan City ve Centro'lar, Menemen ve çevresinde, İzmir Otogarı, Bornova bağlantılı hatlarda hizmet verecek.

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin ilk olarak Aralık 2019'da Seferihisar'da hayata geçirdiği İZTAŞİT projesi, Mart 2022'de Kiraz'ın ardından Menemen'de de başladı. ESHOT denetimli İZTAŞİT araçları törenle hizmete alındı. İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü tarafından SS 34 No'lu Menemen Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi ile Menemen Minibüsçüler Odası'nın birleştirilmesinden sonra Otokar Bayii Atalay Otomotiv kanalıyla gerçekleştirilen satışın teslimat töreni Menemen Yeni Garaj'da yapıldı.

ESHOT denetimli İZTAŞİT bünyesinde özel halk otobüsü olarak çalışa-



cak araçların teslimatı İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı **Tunç Soyer**, Çiğli Belediye Başkanı **Utku Gümrükçü**, Narlıdere Belediye Başkanı **Ali Engin**, Kemalpaşa Belediye Başkanı **Rıdvan Karakayalı**, Dikili Belediye Başkanı **Adil Kırğöz**, Menemen Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı **Hilmi Kurtoglu** ile muhtarlar ve SS 34 No'lu Menemen Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı **Mehmet Demirel**, ilçe kooperatif başkanları, yöneticileri, Otokar Genel Müdür Yardımcısı **Basri Akgül**, Ticari Araçlar Satış Direktörü **Murat Tokatlı**, Otobüs Satış Müdürü

Murat Torun, Otobüs Bölge Satış Yöneticisi **Sebahattin Yılmaz** ve Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **İsmet Atalay**'ın katılımıyla gerçekleşti.

“Kaybedeni olmayan bir proje”

"Gittiğin Kadar Öde", "A" ve "B" tarifeleri uygulanacak İZTAŞİT araçlarının İzmir'e, Menemen'e çağ atlatan bir proje olduğunu ifade eden **Başkan Tunç Soyer**, "Toplu ulaşımında tüm Türkiye'ye örnek olmasını dilediğimiz bir proje. Çünkü kazanımı çok. Büyükşehir Belediyesi kazanıyor. Menemen esnafı kazanıyor. Toplu ulaşımından faydalanan vatandaşlarımız kazanıyor. Kaybedeni olmayan bir proje. O nedenle büyü-



mesi, daha çok gelişmesi lazım" dedi.

İzmir Menemen'de Kent LF, Sultan City ve Centro

Ege'nin incisi İzmir'de toplu taşıma için bir kez daha Otokar otobüslerinin tercih edilmesinden dolayı gurur duyduklarını dile getiren **Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül**, "Otokar olarak küresel ölçekte yenilikçi araçlar üreterek modern şehirlerde toplu taşımaya katkı sağlıyoruz. Hem belediyeler hem de bu araçlarda seyahat edenler için en iyisini geliştirmek hedefiyle durmadan çalışıyoruz. Değişen ihtiyaç ve beklentilere uygun olarak tasarlayıp ürettiğimiz, 6,6 metreden 12 metreye kadar 3 farklı model aracımızı Menemenlilerin hizmetine sunmaktan mutluluk duyuyoruz. Yeni araçların hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

“Başkanımız bizlere sahip çıktı, Ülkemize model bir çalışma”

Menemen Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Hilmi Kurtoglu da akaryakıtta artan fiyatlar göz önüne alındığında bu projenin önemine dikkat çekti. Başkan Tunç Soyer'in kendilerine sahip çıktığını dile getiren Kurtoglu, "İlçede iki grup esnaf topluluğunun birleşmesi ve beraberliğinin sağlanmasıyla yolcu taşımacılığında esnafın tek vücut olması sağlandı. Çok değerli belediye başkanım; bize inandınız, güvendiniz. Sahip çıktınız. Yolcu taşımacılığına, bize çağ atlattınız. İzmir'e, halkımıza en iyi hizmeti vereceğimize kimsenin şüphesi olmasın. Ülkemize model olacak bir çalışma. İzmir'deki bu uygulamanın, ülkede ör-



Otokar Centro Balıkesirlilere hizmet verecek

Büyükşehirlerin toplu taşımadaki öncelikli tercihi olan Otokar, geçtiğimiz aylarda kazandığı, Balıkesir Toplu Taşıma A.Ş. tarafından açılan ihale kapsamında 25 adet Otokar CENTRO'yu Balıkesir Büyükşehir Belediyesi'ne teslim etti. Edremit Otogarı'nda düzenlenen törenle hizmete alınan 6,6 metre uzunluğundaki CENTRO'lar Balıkesir'in toplu taşımasına yeni bir soluk getirecek.

Gerçekleşen teslimat törenine, Balıkesir Büyükşehir Belediye Başkanı **Yücel Yılmaz**, Edremit Kaymakamı **Ahmet Odabaş**, ilçe belediye başkanları, Balıkesir Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı **Mehmet Akif Şencan**, Ulaşım Planlama ve Raylı Sistemler Daire Başkanı **Nurullah Erel**, Balıkesir Toplu Taşıma A.Ş. Genel Müdürü **Atınç Akıncı** ve Otokar Ticari Araçlar Kamu Satışları Direktörü



Mahir Özşeker katıldı. Balıkesir'in mevcut filosunu güçlendirecek olan araçlar, Ayvalık-Edremit Körfez hattı bölgesi ile merkeze yakın ilçe hatlarında kullanılacak.



Törende konuşan **Balıkesir Büyükşehir Belediye Başkanı Yücel Yılmaz**, manevra kabiliyeti yüksek, bölgenin şartlarına uygun, yolcu iniş-binişinin kolay olduğu, ergonomik bir araç ihtiyacına istinaden Otokar CENTRO'nun tercih edildiğini belirtti.

Otokar CENTRO'nun Balıkesirlileri taşıyacak olmasından dolayı heyecan ve mutluluk duyduklarını belirten **Otokar Ticari Araçlar Kamu Satışları Direktörü Mahir Özşeker** "CENTRO, yolcu taşıma kapasite-



Mahir Özşeker, Başkan Yücel Yılmaz'a günün anısına bir plaket sundu.

tesi ve üstün manevra kabiliyetiyle Avrupa normlarının en yenilikçi aracı. Hesaplı yatırım maliyeti, düşük işletme giderleri ile kullanıcılarına sağladığı tasarrufun yanı sıra CENTRO, yüksek performans, alçak tabanı ve geniş iç hacmi ile konfor vadediyor. Toplu taşıma araçları alanındaki 60 yıla yakın deneyimimiz ile geliştirdiğimiz CENTRO, toplu ulaşım çağdaş şehirlerin vazgeçilmezi olacak" dedi. ■

Bakanlığa, belediyelere ve otobüsçülere terminal mektubu

Bu haftaki yazımda otobüsçüler için önemli bir problem ve yüksek bir maliyet oluşturan terminaller üzerinde durmak istiyorum. Aslında tarifeli otobüsçüler için önem arz eden; başta terminaller olmak üzere kalkış-varış, indirme-bindirme, bilet satışı, ücret ve zaman tarifeleri ile hat sefer düzeni üzerinde uzun inceleme yazıları hazırlamıştım. Ama bunları yayınlamak mümkün olamadı. Şimdi terminalleri kısaca ele alacağım.

Mevzuata genel bakış

Yolcuların toplanıp, taşıta binebilecekleri ve asgari ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri ilk kalkış ve son varış yerleri tabiki şart. Bu husus Karayolu Taşıma Kanunu öncesi Yönetmeliklerde de var idi. Kanun bunları benzer biçimde kapsadı. Terminallerin özelliklerini de Yönetmeliğe bıraktı. Yönetmelik, terminal özelliklerinde bana göre tartışmalı şartlar getirdi. Asgari büyüklüğü de sınırladı. Bir de Kanunda olmadığı halde tartışmalı biçimde yetki belgesi zorunluluğu getirdi.

Özel terminal yapımı

Karayolu Taşıma Kanunu serbest rekabet ortamını öngörüyor. Ancak getirilen şartlar terminallerde bunu neredeyse imkansızlaştırdı. Pek anlaşılmaz biçimde taşımacılara özel terminal (?) yapma imkanı getirildildiyse de bu pek bir fayda ve kolaylık getirmede. Zira belediyelere ait mevzuat biraz görmezden gelindi.

Belediye kanunları belediyelerin terminal yapma, yaptıрма, işletme, işletirme hususlarını kapsıyor. Bu bir görev mi, hak mı, imtiyaz mı, pek net değil. Ancak ter-



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

minal yapmak için gerekli imar izinlerinin de belediyelerde olduğu düşünülürse, belediyelerin izni dışında özel terminal hali pek mümkün değil. Bunu pratikte de görüyoruz.

Tavan ücret şart

Belirtilen gerçekler karşısında terminallerde rekabetin oluşmasının mümkün olmadığı görülüyor. Bu durumda; terminal ücreti, terminal işletmecisinin insafına kalıyor. Hem terminal kullanımını mevzuatla zorunlu tutacaksın, hem de terminalciye bir sınır getirmeyeceksin, bu olmaz. Bu nedenle terminallerin ücretlerini devamlı biçimde tavan ücrete bağlamak şeklinde sınırlama Bakanlıkça mutlaka yapılmalı.

Belediye mevzuatı

Belediye mevzuatında yer alan terminal yapma, yaptıрма, işletme, işletirme ifadelerinin anlamı ne? Bana göre kanunla kendisine verilmiş olan imtiyazın devri anlamında olamaz. Sadece belediyelerin yetki ve denetimi altında, bu hakların özel kişilere kullandırılması olabilir. Gerçek hayatta ise bazı yerlerde terminal yapma ve işletme hakları neredeyse hiçbir şarta tabii olmadan özel sektöre devredildi. Hatta terminaller tümüyle mülkiyet olarak özel

sektöre satıldı. Hem tekel konumunda ol, hem de bu tekel konumdaki terminali paşa gönlüne göre işlet. Oh ne ala memleket. Bana göre belediyelerle ilgili mevzuat, belediyelere bu hakkı vermiyor.

Yetersizlik

Belediyelerin yapım işlettiği terminaller bazı hallerdeki küçük eksikliklerine rağmen uygun ücretle hizmet verip, yeterli şartlara haizdirler. Her türden özel terminaller ise iyileştirici yatırım yapmaktan kaçınıp kötü hizmet verirken adeta otobüsçüden yüksek ücret almayı sürdürmüşlerdir. Ne yazık ki, otobüsçü örgütleri de çoğu zaman bunları görmezden gelmiştir. Bakanlık da bunları düzeltici müdahalelerde etkin olamamıştır. Terminalleri kapatmanın, otobüs firması kapatmak gibi mümkün olamaması nedeniyle, terminalciler de belediye ve Bakanlık yaptırımlarından kaçma yolunu seçmişlerdir.

Otobüsçülerin sessizliği

Otobüsçülerin bu duruma itiraz etmeleri gerekirken ne yazık ki bazı sektör mensupları, otobüsçü adıyla terminal yapım, işleterek aynı anlayışı bazen de daha fazlasıyla sürdürmüşlerdir. Kimlerin otobüsçü olduğu veya sayılacağı belli değilken bu işler yapılmıştır. Sanki otobüsçülerin kendilerini zora sokanların otobüsçü adını kullanmaları halinde itiraz etmeyecekleri gibi bir ortam oluşmuştur. Etrafa otobüsçülerin terminal işletmesinin iyi olacağı düşüncesi yayılmıştır. Sormak lazım; otobüs işletmecileri, otobüsçülerin işlettiği terminallerden ne kazanç sağladılar?

Kandırmaca

İşin ilginç yanı otobüsçülerin kendilerine terminal yapıp, işletmesi şeklindeki görünüm, hem belediyelere, hem de Bakanlığa şirin gözükmüş gibidir. Sözüm ona işletenler otobüsçü olursa, daha iyi hizmet, daha ucuza verilecekmış gibi! Hala da bu aldatmacıyı sürdürerek belediyeleri veya Bakanlığın kullanma istekleri var. Hep de olacak gibi de görünüyor.

Artık yeter!

Otobüsçülerin terminaller üzerinden mağdur edilmesine artık 'dur' denilmeli. Terminaller mümkün olduğunca belediyeler tarafından işletilmeli. Özel sektörün işletmesi hallerinde belediyelerin ve Bakanlığın mutlak kontrolü olmalı. Terminali işletenlerin otobüsçü diye ortaya çıkmaları, onlara hiçbir ayrıcalık veya kolaylık gösterilmesine imkan vermemeli. Özellikle de D1, B1 belgesi sahipleri, bu hususları istemeli, haklarını korumalıdır. Bakanlık da derhal devamlı biçimde terminal tavan ücret tarifesi uyulamaya koymalıdır.

Kızmak serbest

Yazımı beğenmeyen, hatta kızanlar tabiki olacak. Aksi olsa şaşar, kendimden şüphe ederdim. Ne dedikleri umurumda değil. Bana özel sektörün hele hele adı otobüsçü olanların, nasıl daha iyi terminal yapıp, daha kaliteli ve ucuz işleteceklerini yazarlarsa memnuniyetle okur, köşeme de koyarım. Tabii kendi cevaplarımı da ekleyerek. Özel sektöre işletilen terminallerin bu dönemde mi yoksa belediyeye geçtikten sonra mı, otobüsçüleri memnun ettiğini öğrenmek için bu terminallerdeki otobüsçülerle konuşmak yetecektir. ■

Adıyaman Kahta Petrol Turizm'e Temsa Maraton

Adıyaman Kahta Petrol Turizm filosuna 1 adet TEMSA Maraton otobüs kattı. Aracı TEMSA Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Adıyaman Kahta Petrol Turizm firma sahibi Salih Beyazıldız'a teslim etti.

Röp: Erkan YILMAZ

Adıyaman Kahta Petrol Turizm firma sahibi Salih Beyazıldız yeni yatırımlar ve sektördeki mevcut durumu Taşıma Dünyası'na değerlendirdi. Yeni yatırım ile filolarında özmal 8 adet TEMSA Maraton olduğunu belirten **Salih Beyazıldız**, "2023 yılında yine 4 adetlik bir yatırım planımız bulunuyor. Bu araçlarla ilgili düşüncemiz de yine TEMSA yönünde. Maraton araçları 2017 yılından beri kullanıyoruz. Bagaj kapasitesinden, yakıt tüketiminden ve araçların konfor düzeyinden bizlerde, yolcumuzda memnun. Hem satış sürecinde hemde satış sonrası hizmetler noktasında bugüne kadar da bir sorun yaşamadık" dedi.

İyi bir sezon geçirdik

2022 yılının otobüsçü açısından iyi geçtiğini belirten **Salih Beyazıldız**, "Akaryakıt fiyatlarının ve diğer maliyet kalemlerinin artması karlılığı düşürse de gerçekten iyi bir sezon geçirdik. Akaryakıt fiyatlarının önümüzdeki süreçte ne olacağını öngörebilmemiz çok kolay değil. Bizim akaryakıt istasyonumuzda var. 23 Kasım'da motorinde 1 lira 15 kuruş düşüş vardı. 55 kuruş benzinde zam vardı. 24 Kasım'da ise 45 kuruş yine benzinde düşüş oldu. Açıkçası artık pompa fiyatlarını bile değiştirmekte zorlanıyoruz. Bu kadar sık değişim sürecinde artan maliyetleri bilet fiyatlarına yansıtmakta mümkün olmuyor. Zaten bilet fiyatına yönelik tarifeler 4 ayda bir

alınıyor. Bakanlıkla yaptığımız görüşmeler sonucunda aşırı yükselme nedeniyle bir iki kez bilet fiyatlarında güncelleme yapsakta yine de yönetmekte çok zorlandık. Bir hafta içinde birkaç liralık farklar ciddi maliyetler getiriyor. Fiyat dengesini sağlamanız mümkün değil. En büyük sıkıntı da insanların alım gücünün düşmesi. THY'nin fiyatları çok düşürmemesi de bizim için avantaj oldu. Bundan sonraki süreçte fiyatları aşağı çekerler mi, çok bilmiyoruz ama onların maliyetleri çok yüksek. Çok aşırı olmasa da sezon iyi geçti diyebiliriz" dedi.

Adıyaman-İstanbul sefer maliyeti 24 bin TL

Adıyaman-İstanbul sefer maliyetine yönelik de değerlendirmede bulunan **Salih Beyazıldız**, "1300 km yolda 'kuru maliyet' olarak dediğimiz; lastik, sigorta, personel ve otoban ücreti olarak baktığınızda gidiş geliş sefer maliyeti 24 bin TL. Bu en az geliş gidişte 60 yolcu demek. Bilet fiyatlarımız sezonda Adıyaman-İstanbul 550 TL idi. Bunu kış sezonunda 500-550 TL civarında korumaya çalışıyoruz. Sektör, bu süreçte bilinçlendi. Kahramanmaraş-İstanbul bilet fiyatı da 550 TL. Bizimde aynı fiyat. Yazın Kayseri den İstanbul'a 400-500 TL'ye taşındı ama şu anda bir rekabet ortamıyla 200-300 liraya gerilemiş durumda" dedi.

2023'de çok yıkıcı bir rekabet olacağını sanmıyorum

"Bu şartlar altında 2023 yılını öngörmek de çok kolay değil" açıklamasını yapan **Salih Beyazıldız**, "İnsanların artık rekabet ortamını bir yere bırakıp, maliyetleri kurtarmaya yöneleceği için ben 2023 yılında fiyatta çok yıkıcı rekabet olacağını tahmin etmiyorum. Maliyetler çok yüksek. 2023 yılının ilk yarısında hareketlilik olacaktır. Sezonda da bu artarak devam eder. Ama yılın son çeyreğini kestirmek mümkün değil. Si-



gorta maliyeti çok arttı. Biz Adıyaman firmaları neredeyse tamamız kasko yapmıyoruz. En düşük fiyat yüzde 60 hasarsızlık halinde bile 100 bin TL'yi bulabiliyor. Ay bazında sadece 10 bin TL sadece kasko maliyeti. Motorlu Taşıtlar Vergisi'ne gelecek artışlar da maliyeti artıracak" dedi.

Belgelerin birleştirilmesi ve Yeni Yönetmelik

Yeni Yönetmelik ile ilgili toplantılara katıldığını belirten **Salih Beyazıldız**, "Bakanlığın sektörü çok dinleyerek bir Yönetmelik oluşturacağını tahmin etmiyorum. Bakanlığın kafasında farklı bir çalışma var. Meslek örgütlerinin kafasındaki ise farklı. Bakanlığın kendisine göre bir Yönetmelik çıkaracağını düşünüyorum. Sonra da bunları değiştirmekle uğraşılacak. Belgelerin birleşmesi noktasında ben tarifeli ve tarifesiz belgelerin birleştirilmesinin daha doğru olduğunu düşünüyorum. Uluslararası tarifeli ve yurtiçi tarifeli belgesinin birleştirilmesinin bir anlamı olmayacak. Zaten B1 belgesini aldığınızda yurtiçi taşıma yapabiliyorsunuz. Yapılması gereken D1 ve D2 ve B1 ve B2 belgesinin birleştirilmesi. Bizim bölgemizde çok fazla D2 belgeli taşımacı yok. Bazen grup taşımacılığı alanında sıkıntı yaşayabiliyoruz. Yeni Yönetmelik ile de otogar çıkış ücretlerine yönelik de bir tavan ücret dü-

zenlemesi getirilmeli. Her ilin fiyatı birbirinden farklı. Bilet fiyatlarına da bir taban fiyat olması lazım. Yazın bunun sıkıntısını yaşadık. Bazı cezalar ile karşı karşıya kalındı" dedi.

Turizmde Güneydoğu Bölgesi altın yılını yaşadı

Taşımacılığın yanısıra akaryakıt istasyonu ve otel işletmeciliği alanında faaliyet gösterdiklerini belirten **Salih Beyazıldız**, "Bu sene turizm çok iyiydi. Karadeniz'de Arap yoğunluğu nedeniyle konaklama imkanı bulamayanlar fiyatın da uygun olması nedeniyle Güneydoğu'ya yöneldi. Bu sene turizm ile ilgili altın bir yıl yaşadık. 2023'de böyle olacak diye tahmin ediyorum" dedi.

Yeni yatırımlarda da Maraton tercihi bizi mutlu ediyor

TEMSA Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Adıyaman Kahta Turizm ile uzun süredir işbirliği içinde olduklarını belirterek, "Filosunun tamamı Maraton araçlardan oluşması ve yeni yatırımda da Maraton tercihi bizleri gerçekten çok mutlu ediyor. İşimizi iyi yaptığımızı gösteriyor. Yeni yatırım süreçlerinde de işbirliği yapmaktan büyük memnuniyet duyacağız. Yeni Maraton'un firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

Adıyaman Anka Turizm Maraton aldı, 4 otobüs sipariş verdi

Anka Turizm'in tercihi Maraton oldu. Aracı TEMSA Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Anka Turizm firma sahibi Kenan Taş'a teslim etti. Teslimatta Ahmet Taş ve şirket çalışanları da hazır

Röp: Erkan YILMAZ

2017 yılında şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanına adım atan filosundaki 14 aracın 12'sinin TEMSA Maraton olduğunu belirten Adıyaman Anka Turizm firma sahibi Kenan Taş, yeni yatırım ve sektördeki mevcut durumu Taşıma Dünyası'na değerlendirdi. Yeni Maraton yatırımı ile birlikte TEMSA'ya 4 adet daha sipariş verdiklerini belirten Kenan Taş, "Araçları yıl sonuna kadar filomuza katacağımızı umuyoruz. Olmadığı takdirde 2023 yılında toplam 10 adetlik bir TEMSA Maraton yatırım hedefimiz var" dedi.

Yakıt tüketiminden çok memnunuz

Adıyaman Anka Turizm firma sahibi Kenan Taş, TEMSA Maraton tercihlerini de şu şekilde açıkladı: Yolcularımız araçların konfor düzeyinden çok memnun. Bizde araçların üst düzeydeki güvenlik donanımlarından, yakıt tüketiminden, bagaj kapasitesinden çok memnunuz. Yeni araçlar ile İstanbul seferinde yaklaşık 100 litre daha düşük yakıt tüketimi oluyor. 100 litre de bugün 2 bin 500 TL gibi bize bir tasarruf sağlıyor. Aylık da 80 bin TL'yi buluyor bu miktar" dedi.

2022 otobüsçüler için altın yıl

2022'nin otobüsçüler için altın yıl olduğunu vurgulayan Kenan Taş, "Hareketli ve kazançlı bir sezon geçirdik. Sadece maliyetleri yönetmekte zorlandık. Geçen sene 5 bin TL olan bir lastik 8 bin TL'yi geçti. Asgari ücrete yapılan zamlar personel maaşlarına yansıtma durumunda olduk. Bu sektörün her sürecinde personel istihdamı çok önemli. Çok fazla personel bulundurmamak durumundasınız. Araçların bakım maliyeti, otoban ücretleri yüksek. Artan maliyetleri bilet fiyatlarını yüzde 100 olmasada yüzde 45 oranında yansıttık. Araçlarımız doldu. 4-5 aylık süreçte paket çalıştı. Yaz sezonunda bilet fiyatları İstanbul için 550 TL idi. Mazotun o dönemde litre fiyatı 28 lira idi. Şu anda 23 lira. Bizde bu indirimini yolcumuza 480-490 TL civarına çekerek yansıtıyoruz" dedi.

2023 sonunda 28 araçlık filo

2023 yılında hareketliliğin yine çok yüksek olacağını düşündüklerini belirten Kenan Taş, "Gelecek yıl seçim hareketliliği olur. Sonra bu hareketlilik sezon da devam eder. 2023 yılı sonuna kadar biz araç filomuzu 28'e tamamlamak istiyoruz. TEMSA araç temin edebilirse filonun yine yüzde 90'ı TEMSA olur. TEMSA ile işbirliği ve diyalog sürecinden çok memnunuz. Gecenin saat 01.00'inde bile gerek satış gerekse de satış sonrası tarafının en üst düzeyindeki yöneticisine ulaşabiliyoruz" dedi.

Asgari ücret artışında sektöre destek talebi

Yıl sonunda asgari ücrete yönelik yapılan tahminlerin 8-9 bin TL civarında



olduğunu belirten Kenan Taş, "Bu artışlar personel maaşlarının yanısıra primleri de arttıracak. Bizim devletten beklentimiz bu noktada istihdamın korunabilmesi için belirli vergi teşvikleri, destekler sağlaması. Çalışanların tabiki hayat koşullarının iyileştirilmesi önemli. Ama işverenlerin de belirli ölçüde korunması gerekiyor" dedi.

Yeni Yönetmelik beklentisi

Kenan Taş, yıl sonuna kadar yayınlanması beklenen Yönetmelik ve gündeme gelen düzenlemelerle ilgili de şunları söyledi: Kaptan yaşının 24'e çekilmesi konuşuluyor. Bence trafik güvenliği açısından bu yalnız olur. Kaptanların sorumluluğu ağır. 24 yaş çok genç. 45-50 kişiyi teslim ettiğiniz insanların daha sorumluluk bilincinde olması gerekir. Tecrübesiz kaptan ile yola çıkmak gerçekten sıkıntı olur. Yine asgari özmül kapasitenin yaş sınırında 12'den 15'e çekilmesi de yalnız olur. O zaman çok daha fazla aracın yolda kaldığını ve yolcuların mağdur olduğunu görebiliriz. Belgelerin birleşmesi noktasında yurtiçi ve yurtdışı belgelerin birleşme daha doğru olur.

Bizim yük taşımacılığı tarafında da varız. Ben C2 belgesi ile ben yurtiçinde ve yurtdışında taşımacılık yapabiliyoruz. A-Taş Lojistik şirketimizin adı. 158 adetlik bir kamyon filomuz var. Yük taşımacılığı alanına 1959 yılında babam Hasan Taş faaliyet göstermeye başlamış ve bugünlere kadar devam edilmiş. Lojistik tarafı yolcu tarafını finanse eder halde biraz" dedi.

Adıyamanlı otobüsçülerin TEMSA ilgisi bizi mutlu ediyor

TEMSA Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, "Adıyaman şehri ve otobüsçüleri TEMSA için özel bir önem taşıyor. Bu bölgede ağırlığımız çok yoğun. Yıllardır da bölge otobüsçüsünün tercihi TEMSA yönünde olmaya devam ediyor. Araçlardan duyulan memnuniyet de yeni yatırımların yine TEMSA yönünde olmasını sağlıyor. Anka Turizm'in 2023 yılına yönelik hedefleri büyük. Bizde bu hedeflerin hayata geçmesi için elimizden gelen katkıyı sağlayacağız, yeni aracın Anka Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Okçu Otomotiv 40 Volkswagen Caravelle, 5 Crafter ve 10 Man TGE ile Dünya Kupası'nda

Kişiyi özel lüks araç tasarımı konusunda dünyanın önde gelen markalarından Okçu, 2022 FIFA Dünya Kupası'nın resmi ulaşımını sağlayacak! Katar Devleti'nden gelen talep doğrultusunda 40 adet Volkswagen Caravelle, 5 adet Crafter ve 10 adet MAN TGE'yi ev sahibi Katar Devleti'nin kullanımına özel hazırlayan Okçu, devlet ve hükümet başkanları başta olmak üzere, organizasyondaki en önemli misafirlerin ulaşımını sağlamak üzere 55 araçlık ihracat gerçekleştirdi.

Okçu Genel Müdürü Savni Okçu, "Daha önceden de bizim yaptığımız araçları kişisel kullanımları için tercih eden Katar yetkilileri, ülkeye gelecek en değerli misafirleri ağırlamak için bizden 55 adet Okçu imzalı ve özel tasarımı araç hazırlamamızı istediler. Büyük bir gizlilik içerisinde bu araçları hazırladık. Sonrasında bu araçları Katar'da gerçekleştirilecek 2022 FIFA Dünya Kupası kapsamında kullanacaklarını söylediler. Dünya çapında bu kadar büyük bir organizasyonda ürünlerimiz ile yer alıp, en önemli konuklarının ulaşımını sağlayan bir Türk markası olmak bizim için büyük bir gurur vesilesi oldu" dedi. ■



Has Otomotivden Bomoto'ya Travego 15 SHD

Türkiye'nin önde gelen operasyonel uzun dönem araç kiralama şirketi Ekol Filo Kiralama'nın grup şirketi Bomoto Otomobilcilik ve Danışmanlık A.Ş. özel sipariş Travego 15 46+1 yokcu kapasiteli black edition model aracını filosuna kattı. Aracın satışı Has Otomotiv gerçekleştirdi. Şirket, 2022 yılında 10 adet Sprinter ve 27 adet Vito yatırımı yaptı. Aracın teslimatı Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde **Has Otomotiv İstanbul Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban** tarafından **Bomoto Otomobilcilik Ve Danışmanlık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hamza İmik, Satın Alma Müdürü Emrah Muammer Özer'e** yapıldı. ■



Bayraktarlar Merkon'dan Mis Amasya Turizm'e Turismo

Mis Amasya Tur bünyesinde 22 yıldır bireysel otobüsçü olarak çalışan Vahit Göbel ve Nahit Göbel 1 adet Mercedes-Benz Turismo yatırımı yaptı. Aracın satışı Bayraktarlar Merkon gerçekleştirdi. Teslimatta Vahit Göbel, Nahit Göbel, Yılmaz Göbel, Yasin Göbel hazır bulundu. 22 yıldır da tercihlerinin hep Mercedes-Benz markası yönünde olduğunu belirten Nahit Göbel, "403 model ile başladık ve bugünlere kadar geldik. Mercedes'in servis ağının yaygınlığı olsun, araçların sürüş konforu, yakıt tüketimi olsun yine araçların ikinci elde kolay satılabilmesi, yatırım değerini koruması açısından tercihimiz Mercedes yönünde oldu" dedi. ■



Karayolları Genel Müdürlüğü Karla mücadele filosuna 25 Man TGS kattı

Kış mevsimine hazırlanan Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM), araç ve makine parkını güçlendirme çalışmaları kapsamında 25 adet MAN TGS 33.430 6x6 BB CH damperli, ön ve yan kar bıçaklı, tuz sericili kamyon satın aldı. Türkiye genelinde karla mücadele çalışmalarında görev yapacak, özel donanımlı yeni araçlar Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu'nun katıldığı bir törenle hizmete alındı. Tören sırasında araçları inceleyip, yetkililerden bilgi alan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Karaismailoğlu daha sonra yeni alınan özel donanımlı MAN aracına binerek, bizzat test etti.

İstanbul Tuzla'daki İntercity İstanbul Park'ta düzenlenen "Karayolları 2022-2023 Sezonu Kar ve Buzla Mücadele Başlangıcı ve Yol Bakım Araçlarını Hizmet Alım Töreni"ne Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu'nun yanı sıra Karayolları Genel Müdürü Abdulkadir Uraloğlu, ilgili birim yöneticileri, Karayolları Genel Müdürlüğü çalışanları ve MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kamu Satış Uzmanı Kemal Akın katıldı.

"Araç ve makine parkını sürekli olarak yeniliyoruz"

Bakan Karaismailoğlu, "Yaz ve sonbaharın ardından kış mevsiminin yaklaş-

tığı şu günlerde, özellikle doğu bölgelerimizde kar yağışları etkisini göstermeye başladı. Biz de bu kapsamda yoğun yağışlar gelmeden kara yollarında, araç, ekipman ve lojistik hazırlıklarımızı tamamladık. Kar ve diğer doğal afetlere karşı yollarımızın sürekli açık bulundurulması için Karayolları Genel Müdürlüğü' müzün araç ve makine parkını sürekli olarak yeniliyoruz. Geçen yıl 10 bin 916 makine ve ekipman hizmet verirken, 2022'de bu sayıyı 574 adet artırarak, 11 bin 490'a çıkardık. Yağışların yaklaştığı bu günlerde, 2022-2023 sezonu kış programımızı da hazırladık. Planımıza göre; yurt genelindeki toplam 68 bin 725 kilometrelik karayolu ağımız üzerinde, 450 karla mücadele merkezimizde, 11 bin 490 makine ve ekipmanla, ayrıca 13 bin 52 personelimizle hizmet vereceğiz."

"MAN'ın karla mücadele araçları zorlu kış şartları için özel ekipmanlarla donatıldı"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamu Satış Uzmanı Kemal Akın, "Karayolları Genel Müdürlüğü ile yaptığımız iş birliği çerçevesinde bu yıl özel donanımlı 25 adet, MAN TGS 33.430 6x6 BB CH damperli, ön ve yan kar bıçaklı, tuz sericili kamyonu kendilerine teslim ettik. 2016 yılında 60 adet, 2019 yılında 17 adet, 2020 yılında 25 adet ve bu yıl da yine 25 adet olmak üzere son 6 yılda toplamda 127 adet MAN TGS 6x6 araç teslimatını gerçekleştirmiş olduk.

MAN olarak, ülkemizin farklı noktalarında karla mücadele de önemli bir görev üstlenecek MAN araçlarımızın Karayolları Genel Müdürlüğü'ne hayırlı ve uğurlu olmasını diliyoruz." ■



Törende sırasında zorlu kış şartlarında görev alacak yeni araçları beraberindekilerle birlikte yakından inceleyip, yetkililerden bilgi alan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Karaismailoğlu, daha sonra teslimatı yapılan özel donanımlı yeni MAN TGS 33.430 6x6 BB CH Karla Mücadele aracına binerek, bizzat test etti.



Adnan Bulut Otomotiv'den



ÇTS Tur'a 4 Neoplan Tourliner

Denizli Çivril merkezli Adnan Bulut Otomotiv Aydın Didim merkezli ÇTS Tur'a 2015 model 4 adet Neoplan Tourliner teslimatı gerçekleştirdi. Araçları Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut, ÇTS Tur Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Aktaş'a teslim etti.

Röportaj: Erkan Yılmaz

Taşımacılık alanına girişlerinin 1992 yılında Sem Tur adıyla olduğunu belirten Deniz Aktaş, "Babam da, amcam da taşımacılık işindeydiler. Türkiye'deki ilk 2 bin seyahat acentesi içinde yer alıyoruz. Belge numaramız 1692. 2005'ten sonra Havaş'ın karşısına rakip olarak çıktık. Didim'den İzmir Havalimanı'na yolcu taşımaya başladık. O yıllarda bir havalimanı taşımacılığı yapan tek şirket Havaş'tı. Havalimanına yolcu taşımacılığı işimiz devam ediyor. Şu an günlük sefer sayımız 20, yazın sefer sayısı 40'a kadar çıkıyor. Yıllık 50-60 bin civarında yolcu taşıyoruz" dedi.

2017 yılında ÇTS Tur

ÇTS Tur adını ise 2017 yılında alarak yolcu taşımacılığı sürecine devam ettiklerini belirten Deniz Aktaş, "Herkesin kendini geri çektiği dönem olan pandemi sürecinde biz yatırıma yöneldik. Burada bir boşluk hissettik. Turizm ve havalimanı taşımacılığında uzun süredir faaliyet gösterdiğimiz için çok sayıda yolcumuzdan 'inşallah şehirlerarası otobüs tarafına da girersiniz' yönünde telkinler alıyorduk. Bizde yolcumuzun talebini dikkate alarak 2021 Mayıs ayında yine Adnan Bulut Otomotiv'den 2012 model 3 otobüs yatırımı yaptık. Araçların içlerini de yaptırarak 1 Haziran itibarıyla da Didim'den İzmir Otogarı ve Ankara Otogarı'na yolcu taşıdık. Hiçbir sorun yaşamadık. Geçtiğimiz haftada yine Adnan Bulut Otomotiv ile yaptığımız işbirliği ile 2012 model otobüslere vererek bu kez 4 adet Neoplan Tourliner araçları filomuza kattık. 1 yılda araç modellerini 3 yaş yükselttik. Şartlar el verirse 2023 yılında Didim-İstanbul ve Didim Antalya hattını da açacağız. Şu anda krediye erişim imkanı da zor. Kredi imkanı kolaylaşır ve faiz oranları düşerse 2023'te yeni araç yatırımı yine yapabiliriz" dedi.

Neoplan Tourliner yatırımı

Neoplan Tourliner araçlardan memnun olduklarını belirten Deniz Aktaş, "Bu araçlar çok derli, toplu. Tasarımın güzel olmasıyla rüzgarı çok fazla almıyor ve yakıt tüketimi düşük kalıyor. Araçların iklimlendirmesi çok güzel. Soğutma sistemi özellikle bizim için önemli. Biz havalimanına yazın çok yolcu taşıdığımız için bu araçları D2 belgesine de kaydedip turistleri taşıyabiliyoruz. Araçların konforu, süspansiyonu çok iyi" dedi.

Adnan Bulut bir duayen

Adnan Bulut Otomotiv ile uzun yıllardır çok sağlıklı bir işbirliği süreci içinde olduklarını belirten Deniz Aktaş, "Sayın Adnan Bulut, otobüs sektöründe alım satım konusunda duayen bir isim. Her işbirliği sürecinde ellerinden gelen desteği veriyorlar. İlişkilerimiz çok iyi. Sayın Hasan Murat Bulut'ta çok genç ve başarılı bir arkadaş. Babasının izinden başarıyla gideceğine eminim" dedi.

Turizm taşımacılığı

D2 belgesine kayıtlı 20 adet Sprinter araçlarının bulunduğunu ve turizm tarafında İran pazarı yoğunluklu çalıştıklarını ancak İran'da yaşanan karışıklıklar nedeniyle çok fazla iş hacmi oluşmadığını belirten Deniz Aktaş, "2021 yılında Didim'e İran'dan 4 bin 100 kişi getirdik. Bu yıl onun yarısını getirebildik. Ayrıca bu yıl oteller çok doluydu. Hem iç pazar, hem dış pazar açısından yüksek talep vardı. Yeterli oda satın alma imkanı olmadı. Birde İran'da olaylar patlayınca taleplerde durdu. İran dışında İngiltere ve Polonya'dan turist getiriyoruz. 2023 yılına yönelik beklentilerimiz çok yüksek. Eğer seçimleri sıkıntısız atlarsak, herhangi bir kriz yaşanmadığı takdirde yüksek kur nedeniyle yine ülkemize turist talebinin çok yüksek olacağını düşünüyorum" dedi.

D1 ve D2 birleşmeli

Yeni Yönetmelikte yapılacak değişikliklerle ilgili belgelerin birleştirilmesinin konuşulduğunu öğrendiğini belirten Deniz Aktaş, "Ben B2 ve D2 belge birleşiminin aksine D1 ve D2 belgesinin birleştirilmesinin daha doğru olacağını düşünüyorum. Biz D2 belgesinden D1'e araç kaydettiğimizde her seferinde 600 TL ücret ödüyoruz. Zaten belgelerimizi almışız, araçlarımızı daha verimli kullanabilmek adına yaptığımız işlem için niye tekrar Bakanlığa 600 TL ödemek zorunda bırakıyorum. Bunu anlamak mümkün değil" dedi.

Sektörümüz yeteri kadar sahiplenilmiyor

"Sektörümüz meslek örgütleri tarafından yeteri kadar sahiplenilmiyor" açıklamasını yapan Deniz Aktaş, "Bunun için birkaç örnek vereyim; Öncelikle Didim Otogarı'nın daha iyi hale getirilmesi için kimse kılını kıpırdatmıyor. Otogarda bir tane bankamatik dahi yok. Kaptanların düş alıp dinlenebileceği bir ortam yok. Ayrıca İzmir Otogarı çok pahalı hale geldi. İstanbul Otogarı'na 180 lira verirken İzmir Otogarı'na niye 350 TL ödemek zorunda kalıyoruz. Meslek örgütleri bu noktada çok pasif kalıyor. Meslek örgütleri neden otobüscülere öncülük yapmıyor ve bu yüksek bedellere yönelik tepki gösterilemiyor. Konağı kapattığınızda 350 lira olan fiyat 180 liraya düşmez mi? Akaryakıt fiyatlarının geldiği nokta belli. Ancak akaryakıtta aldığımız indirimler vardı. Bu indirimler yasaklandı. Biz buna da yeterli tepkiyi gösteremedik, girişimleri yapamadık. Artık herkesin şunu çok iyi bilmesi gerekiyor. Eski otobüscülük, eski anlayışlar bitti. Herşey artık dijital hale geliyor. Hepimizin, bizi yönetenlerin de bunu düşünmesi gerekiyor" dedi.

Taşıma sektörüne yenilikli bir anlayış getirecek

ÇTS Turizm ile işbirliğine yönelik açıklamalarda bulunan Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Murat Bulut, "Didim merkezli ÇTS Turizm. Neoplan Tourliner marka otobüs alımı ile yolcunun konforuna önem verdiğini göstermek istedi. Deniz bey sevdiğimiz, saydığımız bir abimiz. İç Anadolu'dan sahil bölgelerine hizmet hattında taşıma sektörüne rekabetçi ve yenilikçi bir anlayış getireceklerine inanıyorum" dedi. ■

Şoför yoksa ulaşım yok, şoför yoksa hayat yok!

Yazıma 23 Kasım 2022’de Düzce Gölyaka’da yaşadığımız deprem ile başlamak istiyorum. Beklemediğimiz bir deprem yaşadık. Hakikaten büyüklüğü de az değil. 5.9 şiddetindeki deprem birçok ilde de hissedildi. Tabii burada özellikle Düzce’de kentsel dönüşümün yapılmış olması 12 Kasım 1999 tarihinde yine Düzce’de yaşanan depremdaki gibi can kayıplarının yaşanmasını engelledi. Bu deprem, bir kez daha kentsel dönüşümün ne kadar önemli olduğunu ortaya koydu. Bu konuda Belediyeler Birliği’nin ve ilgili bakanlıkların devreye girerek kentsel dönüşümü sağlayacak adımların atılması gerekiyor.

Deprem sırasında yüzlerce insanımız yaşadıkları panik sonrasında binardan atıldılar. Hiçbirşey olmayacakken, yaralandılar. Bu tür olayların yaşanmaması için deprem anında insanların nasıl davranması gerektiğine yönelik eğitimlerin de yapılması, televizyonlarda zorunlu programların yayınlanması gerekiyor. Çünkü daha büyük şiddette depremler bekleniyor. Düzce Gölyaka Depremi tetikleyici olur mu, bilemiyoruz ama bilim adamların yıllardır dile getirdiği açıklamalara göre İstanbul’da büyük bir deprem bekleniyor. Allah daha beterinden ülkemizi, insanlarımızı korusun. Herkese geçmiş olsun diyorum.

Sektör meclisi toplantısı

Önümüzdeki hafta 30 Kasım 2022 Çarşamba günü saat 10.30’da sektör meclisi toplantımızı gerçekleştireceğiz. Bakanlık yetkilileri de toplantımızda yer alacak. Bu toplantı Yönetmelik öncesinde gerçekleştireceğimiz son Çalıştayın değerlendirilmesi açısından da önemli. Bu toplantıda bugüne kadar konuştuğumuz konuları masaya yatırıp Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile yapacağımız Çalıştaya hazırlanacağız.

Yönetmelik Çalıştay Ocak 2023’de

Yönetmelikle ilgili son çalıştay Aralık ayı içinde yapmayı planlıyorduk. Ancak Bakanlıktan gelen taleple 2023



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Ocak ayının 3’üncü haftasında yapılmasına yönelik bir karar alındı. Çünkü şu anda Bakanlık yetkilileri 2023 bütçesi çalışmaları nedeniyle yoğun olduklarını ve yılbaşı sonrasında daha rahat olacaklarını ifade ettiler. 2023 yılına girerken sektörümüzün mevzuattan kaynaklanmış birikmiş sorunlarının çözümüne hazırlanacağız. Daha da önemlisi bu Yönetmelik sektörümüzün geleceğe hazırlanması açısından önem taşıyor. Bugüne kadar sektörden gelen talepleri Bakanlığa ilettik. Yeni talepleri iletebilmek adına da bir zaman kazanma fırsatı da elde ettik.

Şoför en önemli sorunumuz

En önemli konuların başında şoför sorunumuz geliyor. Şoför sorunu sadece ülkemizin değil, tüm dünyanın sorunu haline geldi. Sektörümüzde şoför çalıştırma süreci istemediğimiz halde mevsimlik işçi statüsüne döndü. Yazın gerek şehirlerarasında gerekse turizm taşımacılığı tarafında çok büyük bir hareketlilik yaşarken kışın büyük oranda ihtiyaç düşüyor. Bu sorunu çözmenin yolunu bulmak ve şoförlerin çalışmasını teşvik edecek unsurları hayata geçirmek gerekiyor. Yoksa sokaktan şoför toplayarak bu işi götürebilmek mümkün değil. Firma sahipleri ve yöneticilerin herşeyi devletten bekleyen anlayıştan uzaklaşması ve etkin bir denetim sisteminin kurulması için adım atması gerekiyor.

Şoförlerin işlediği hatalardan dolayı da firmaların cezalandırılması da doğru değil. Hiçbir firma yöneticisi sürat sınırının aşılması nedeniyle ceza almak

istememez. Burada plakaya ceza yazılıyor ama UETDS sisteminde aracı kullanan şoför belli. Şoföre ceza yazılması kurallara uyum noktasında daha başarılı sonuçlar getirecektir. Firmalar cezaları şoföre yansıtmak istediğinde iş bırakma durumu oluşuyor.

Çalışma şartları iyileştirilmeli

Şoför sorunun çözümünde çalışma ve ekonomik şartlarının da iyileştirilmesi önem taşıyor. Çünkü şoför yoksa ulaşım yok, şoför yoksa hayat yok. Kazaların yüzde 90 temel sebebi de, şoförlerin sayısal yetersizliğidir ve tecrübesizliğidir. Onun için şoför eğitimlerine de çok büyük önem verilmeli. Üniversiteler bu noktada daha etkin kullanılmalı. 5 yılda bir sertifikalı bir eğitim süreci oluşturulmalı. Değişen teknolojilere ve şartlara uyumu sağlanmalı. Şoförlerin ücretlerinin asgari ücretin en az yüzde 50 üzerinde olması gerekiyor. Şoför istihdamının artmasında bir takım vergi indirimleri ile teşviklerin de verilmesi katkı sağlayacaktır. Şoför konusunda ülke olarak bir seferberlik başlatılmalı.

Emniyet kemeri ve cep telefonu kullanımı

Son yaşadığımız kazalarda bize şunu gösterdi; emniyet kemeri kullanılmadığı takdirde kazalarda ölüm oranı ciddi oranda artıyor. Emniyet kemeri kullanımı mutlaka denetimlerle de sağlanmalı. Emniyet kemeri takılmadığında otobüs içinde sesle uyarı yapılmalı. Ayrıca şoförlerinde sürüş esnasında telefon kullanmamaları noktasında uyarılar çok ciddi şekilde yapılmalı. Yolcuların da ihbar etmesini sağlayacak sistemi de kurmak gerekiyor.

Yeniden değerlendirme oranı

Yeniden değerlendirme oranında yüzde 122 gibi bir rakam ortaya çıktı. Çok ciddi vergi yükleri ile karşı karşıya kalacağız. Bu oranın daha aşağıya çekilmesi büyük önem taşıyor. Bu şartlar altında sektörün varlığını sürdürmesi giderek zorlaşıyor. Asgari ücrete yapılacak zamda sektörü zorlayacak. Bu noktada da bir teşvik, destek verilmesini talep ediyoruz. ■

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



2022 son çeyrek

İkinci elde alım ve satım, geçen ay sonu itibari ile düşüş eğilimine girdiğini söylemiştim. Bunun en büyük sebeplerden birisi finans açığı, banka ve finans kuruluşların, kendilerini riske atmadan kredi limitlerini daraltması, vadeleri kısması, uzun vadelerde ise dalgalı faiz oranı uygulaması alıcıları bir hayli zora sokmuş ve alım & satım işlemini durma noktasına getirdi. Hareket alanı daraldı.

Burada sadece banka ve finans değil tabiki? 2. el araç fiyatlarının istemsiz artması, kasko & trafik sigortalarının aşırı yükselmesi, maliyetlerin artması, işlerin yavaşlaması gibi nedenler de büyük ölçüde piyasayı etkiledi. Ayrıca geçen yazımda da belirttiğim gibi araçların kasko değerlerinin yükselmesi, 2. el araçlarda fatura sorunu ortaya çıkardı.

Buna rağmen 2. el ve yeni araç alımları zayıf olsa da piyasada iyi kötü satış işlemleri gerçekleşiyor. 2023 yılı üretimi araçların şimdiden neredeyse yarısından fazlasının satılması veya kaporalarının alınması ikinci el esnafının piyasadan araç stoklaması, 2.el araçların istemsiz yükselmesini tetikledi. Ancak bunların tamamı 2023 yılının belirsizliği, dünyada yaşanan, enerji krizi, savaş, terör ve doğa olayları gibi etkenlerin yeni yılı nasıl etkileyeceğini merakla izleyeceğiz.

Burada şu soruyu sorabiliriz kendimize, 2023 yılı tüm bu olumsuzluklar ile devam ederse araç fiyatları düşer mi,? Elbette bunu zaman gösterecek?

Bu vesile ile,, 23.11.2022 tarihinde saat: 04:08’ de Düzce - Gölyaka’da meydana gelen 5,9 şiddetindeki depremi yaşayan tüm vatandaşlarımıza geçmiş olsun dileklerimi sunarım.

Saygılarımla... ■

BAŞSAĞLIĞI

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Abdurrahim Albayrak’ın sevgili torunu

BATUHAN BOSTANCI’YI

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhuma Allah’tan rahmet,
sevenlerine, kederli ailesine başsağlığı ve
sabırlar dileriz.



Mustafa YILDIRIM

Tüm Otopüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



Mümtaz ER

Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı,
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Genel Sekreteri,
Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Öksüz’ün babası

Sabri ÖKSÜZ’Ü

kaybetmenin derin uzuntusunu yaşıyoruz.
Merhuma Allah’tan rahmet,
sevenlerine, kederli ailesine başsağlığı ve
sabırlar dileriz.



Mustafa YILDIRIM

Tüm Otopüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



Mümtaz ER

Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Mercedes-Benz Türk Sağlık Bakım Tır

Manisa, Adana, Gaziantep ve Merzifon yollarında kamyon şoförleriyle buluştu



Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, “Şoförlerimizin olumlu geri bildirimlerinin yanı sıra bu yıl 34’üncüsü gerçekleştirilen Kristal Elma’dan aldığımız 6 ödül bizleri çok mutlu etti. Gelecekte de şoförlerimizin yanında olmaya devam edeceğiz” dedi.

Sağlık Bakım Tır ile Türkiye’de daha önce benzeri görülmemiş bir uygulamayı hayata geçiren Mercedes-Benz Türk, Türkiye’nin dört bir yanında etkinliği sürdürmeye devam ediyor. Son olarak Manisa - Ceren Tur Dinlenme Tesisi, Adana - İpekyolu Dinlenme Tesisi, Gaziantep - Askoç Hacıbaba Dinlenme Tesisi ve Merzifon - Kilitkale Park Dinlenme Tesisi’nde kamyon şoförleriyle bu-

luşan Sağlık Bakım Tır, daha önceki etkinliklerde olduğu gibi yine yoğun ilgi gördü.

Yaklaşık 1.200 şoförün katıldığı son 4 etkinlikte, Mercedes-Benz yetkili servisleri de getirdikleri diaznoz cihazı ile Mercedes-Benz marka kamyonların arıza teşhisini gerçekleştirdiler.

Sağlık Bakım Tır, Kristal Elma’da 6 ödül birden kazandı

Mercedes-Benz Türk’ün Sağlık Bakım Tır, Reklamcılar Derneği tarafından bu yıl 34’üncüsü düzenlenen Kristal Elma’da 6 farklı kategoride ödül almaya hak kazandı. Böylece reklam sektörünün yaratıcılığı ödüllendirdiği yarışmada da başarısını ispatlayan etkinlik; “Açık Hava”, “Basın”, “Dijital”, Entegre”, “Medya Kullanımı” ve “Radyo” kategorilerinde 4’ü Gümüş, 2’si de Bronz olmak üzere 6 ödül aldı.

Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, “Manisa, Adana, Gaziantep ve Merzifon’da düzenlediğimiz etkinliklerimize yaklaşık 1.200 kişi katıldı. Şoförlerimizin olumlu geri bildirimlerinin yanı sıra bu yıl 34’üncüsü gerçekleştirilen Kristal Elma’dan aldığımız 6 ödül bizleri çok mutlu etti. Şoförlerimizi dinlediğimiz ve onların yanında olduğumuz bu etkinliği-miz ile aldığımız ödüller bizler için gurur kaynağı. Gelecekte de şoförlerimizin yanında olmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

Gelecek durakları Afyon, Bursa ve İstanbul olarak planlanan Sağlık Bakım Tır’ının rotası ile ilgili ayrıntılara Mercedes-Benz Kamyon’un sosyal medya hesaplarından ulaşılabilir. ■



Sağlık Bakım Tır’ındaki 1 iç hastalıkları uzmanı, 1 fizyoterapist ve 2 berber, düzenlenen etkinliklerde gün boyunca kamyon şoförlerine hizmet verdi.



Tırsan’dan Nüans Lojistik’e 10 Multi Ride treyler

Tırsan, sektörün güçlü oyuncularından Şaheser Grup bünyesinde yer alan Nüans Lojistik’e 20 adetlik Tırsan Multi Ride siparişinin ilk 10 adetlik partisini teslim etti.

Ar-Ge yetkinliği ve üretim gücü ile taşımacılığın her sektöründeki müşterilerinin ihtiyaçlarını tam karşılayan güvenilir lider Tırsan, Adapazarı fabrikasında teslimatlarına devam ediyor. Tırsan’ın gerçekleştirdiği teslimat törenine; Şaheser Grup Yönetim Kurulu Başkanı **Erdi Çapar** ve Tırsan Treyler Satış Yönetici **Recep Öndal Demirci** katıldı.

Tırsan Araçları ile Avrupa’ya Güvenli Taşımacılık Hizmeti Veriyoruz

Şaheser Grup Yönetim Kurulu Başkanı **Erdi Çapar** gerçekleştirilen teslimat töreninde yaptığı konuşmada; “

Firma olarak sektöre hızlı bir giriş yaptık, hedefimiz Avrupa’nın çeşitli noktalarına karayolu taşımacılık hizmetimizi geliştirmek. Güvenli taşımacılık denilince aklımıza tek bir güvenilir üretici geldi o da lider Tırsan. Bunun içinde filomuzu Tırsan’ın araçları ile güçlendirerek, müşterilerimize ihracat ve ithalat alanında güvenli taşımacılık hizmeti sağlayabileceğiz. Tırsan araçları ile müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına doğru zamanda cevap vererek, hızlı ve sonuç odaklı alternatif çözümler sunacağız. Filomuza kattığımız Tırsan’ın verimlilik odaklı Multi Ride araçları sayesinde müşterilerimize sunduğumuz hizmetin kalitesini ve sektördeki rekabet gücümüzü sürekli artıracacağız. Ayrıca, Tırsan araçları, uzun yollarda bize hem yakıt tasarrufu sağlıyor hem de sağlamlığıyla bize güven veriyor. Bundan dolayı Müşterilerimize kaliteli ve hızlı hizmet vermek için araç tercihlerinde her zaman Tırsan’ı tercih edeceğiz.” ifadelerini kullandı. ■



T.G.L. filosundaki araçların lastikleri Prometeon Türkiye’ye emanet

Prometeon Türkiye, Avrupa’da ve Türkiye’de sıvı kimyasal ham madde taşımacılığında öne çıkan Tet Global Lojistik (T.G.L) ile imza töreni gerçekleştirdi. T.G.L. filosundaki araçların lastik yönetimini üstlenen Prometeon Türkiye, sunduğu avantajlarla lastiklerden kullanım ömrü boyunca optimum fayda elde edilmesini sağlayacak.

Riskli yüklerin uluslararası taşınmasına uygun hale getirilen ADR’li (Tehlikeli Malların Karayolu ile Uluslararası Taşımacılığına İlişkin Avrupa Anlaşması) araçları ile sıvı kimyasal ham madde taşımacılığı alanında öncü şirketlerden olan T.G.L., bu iş birliğiyle filolarındaki araçların lastiklerini Prometeon Türkiye’ye emanet ediyor. T.G.L. ayrıca Prometeon Türkiye’nin filolara sunduğu ProTime (yol yardım), ProCheck (yazılım), ProCampus (personel hizmet) ve ProRetread (kapmalama) gibi ProServices hizmetlerinden de yararlanabilecek.

“Üst düzey hizmet vereceğiz”

Prometeon Türkiye, Afrika, Ortadoğu (AFME), Rusya, CIS (Orta Asya Kafkaslar) CEO’su **Gökçe Şenocak**, “Ürünlerimiz ve Pro Services çözüm ailemiz ile lastik maliyetlerini ve lastiğin filoların operasyon maliyetlerine olan etkileri en aza indirerek tasarruf sağlıyoruz” dedi.

“Filo verimliliğimize destek”

T.G.L. İcra Kurulu Üyesi **Cemil Can Yalçın** ise “Lojistik sektörünün en önemli kalemlerinden biri de lastiktir ve verimli lastik yönetimi bizler için olmazsa olmaz süreçlerden bir tanesidir. Özellikle karbondioksit salımlarını azaltarak yeşil lojistiği sürdürülebilir kılmak hedefimizde de lastik tüketimi önemli rol oynamakta. Bu süreçlerde Prometeon Türkiye bizlere filo verimliliğini artırmada tam destek veriyor, önemli bir paydaş oluyor. İki taraf için de bu ortaklığın hayırlı olmasını diliyoruz”. ■

Renault Trucks, elektrikli T ve C modellerinin tasarımını tanıttı



Renault Trucks, tam elektrikli ağır hizmet serisinin modellerini tanıttı. Üreticinin yeni logosunu taşıyan ilk araçlar olacak Renault Trucks E-Tech T ve C modellerinin seri üretimine, 2023'ten itibaren Renault Trucks'ın Bourg-en-Bresse'deki fabrikasında başlanacak.

Tam elektrikli ağır hizmet serisinin geliştirilmesi ile Renault Trucks, karayolu yük taşımacılığını karbondan uzaklaştırma taahhüdünde büyük bir adım daha atıyor. Renault Trucks, 650 kg'lık bir kargo motosikletinden yeni sunulan 44 tonluk elektrikli çekiciye ve inşaat kamyonuna kadar tüm uygulamalar için elektrikli mobilite alternatiflerini sunan tek araç üreticisi oluyor.

Tasarımda dengeli ve ölçülü bir değişim

Bölgesel dağıtım ve inşaat uygulamalarına yönelik sunulan bu yeni mo-

deller, elektrikli araçlara özel bir tasarıma sahip. Renault Trucks tasarım ekibi, genel uyumu mükemmel şekilde korurken önemli değişiklikler de geliştirdi.

Renault Trucks E-Tech T ve C araçlar, markanın elektrikli kamyonları için imaj imzası olan mavi jant kapakları, aracın yanlarında dikey şeritler ve ön ızgarada Renault Trucks E-Tech armasını taşıyor. Ayrıca mavi pleksiglastan yeni bir Amblem plakası bulunuyor.

Güvenliği artırmak için ise araçların ön kısmı, 115 mm öne alındı ve yanlara sensörler yerleştirildi. Ayrıca şasi, bataryalara ayrılan alanı en üst düzeye çıkaran çekilebilir bir basamakla donatıldı.

Renault Trucks tasarım ekibi, elektronik müzik dünyasından ilham alarak tamamen yenilenen ön panelde ekolayzırı andıran bir desen kullandı. Bu elektromekanik etkiyi güçlendirmek için araçların önü tamamen boyandı.

Ayrıca Renault Trucks E-Tech T ve C modelleri, markanın yeni logosunu güncellenen özelliklerle sunuyor. Ön panele parlak siyah zemin üzerine fırçalanmış görünümünde yerleştirilen alüminyum elmas, araçlara modern ve sofistike bir görünüm kazandırıyor. ■

Yeni görsel kimlik: modern ve taahhütlerine bağlı araç üreticisi

Renault Trucks'ın modern tek renkli logosuyla şekillenen görsel kimliğindeki değişiklik, üreticinin kazandığı ivmeyi ve taşımacılıkta karbondan uzaklaşma taahhüdünü ortaya koyuyor.

Öte yandan Renault Trucks, müşterilerinin karbon düşürme hedeflerine eşlik etmek için her zamankinden daha çevre dostu, daha

güvenli ve daha döngüsel taşımacılık çözümleri geliştirmeye devam ederek iklim sorununu aşmak üzere kararlılığını da gösteriyor.

Renault Trucks E-Tech T ve C, Renault Trucks'ın Avrupa'daki iştirakleri için şimdiden ön siparişe açıldı. Ağır hizmet serisinden elektrikli araç alımı yapmak isteyen taşımacılık profesyonelleri, ilk üretimlerden ön talep oluşturabiliyorlar. Renault Trucks E-Tech T ve C araçların üretimi, 2023'ün sonunda Fransa, Bourg-en-Bresse'de başlayacak.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Otomotivde 4S kavramı, İngilizce 1.) Sales (Satış), 2.) Service (Satış sonrası Hizmetler), 3.) Spare parts (Yedek Parça), 4.) Second Hand (2. El) Kelimelerinin baş harflerinin bir araya gelmesiyle oluşmaktadır. Tüm hizmetlerin tek elde ve tek bir çatı altında toplanmasını ifade eder.

Her ne kadar otomotiv sektörü içinde olsa bile, Otobüs için apayrı değerlendirme yapılmalıdır. Otobüs için her bölüm ayrı bir ihtisas gerektirir. Sektörde departmanlaşmadan ziyade uzmanlaşmak daha önemlidir.

Üretim, büyük bir organizasyon ve senkronizasyon gerektirir. Normal şartlar altında devam eden süreç, zaman zaman tıpkı canlı organizmaların hastalanması benzeri olumsuzluklara veya talep patlaması gibi durumlara maruz kalabiliyor. Bu durumda hedeflerin revize edilmesi zorunluluk olur.

Üreticilerin, üretim artışına veya azaltımına kararı sonrası sonuç alması, en iyi ihtimalle ve iyimser bir bakışla en az üç aylık bir süreyi gerektirir. Bu zaman diliminden önce değişimi istenilen hedeflere ulaşılması imkansızdır. Çünkü üretim, binlerce farklı parçanın bir araya gelmesiyle mümkün olabiliyor. Fabrikalar, her şeyi üretmeyeceği için ihtiyaçları

Sinerji

olan gerekli parçaları, yurtiçinden ve/veya yurtdışından tedarik ederler.

2020 yılında yaşadığımız pandemi, dünyayı ve tüm sektörleri etkiledi. Global kriz haricinde lokal krizler de yaşanıyor. Türkiye, bulunduğu coğrafya ve konumu nedeniyle bu tür tehlikelere maruz kalan bir ülkedir. Önceden belirti olmaksızın aniden ortaya çıkan böyle durumlara karşı maalesef öncesinde tedbir söz konusu olamıyor. İstedığınız kadar kontrollü davranın yine de etkilenebilirsiniz. Buna deprem, terör ve yangınları katın. Her olumsuzluk önce ve ilk olarak sektörümüze vurur, sistemi kesintiye uğratar. 1998 yılından bu yana dört-beş kez bu tür olumsuz dönemler yaşandı

Geçtiğimiz dönemde, Otobüs üreticileri, 2. El konusunda hızlı bir başlangıç yapmış olsalar bile bu eylemi sürdüremedikleri gözlemlendi. Nedeni ise bu tür faaliyetlerin, sistemin çeşitli sebeplerle kesintiye uğraması veya zaafiyet göstermesi durumunda, firmaları olumsuz etkilemesidir. Otobüs satıcılarının, 2. el ticareti yapanlar ile senkronize çalışması doğru bir yöntemdir ama bugüne kadar böyle bir entegrasyon sağlanamadı.

Geçen sayı Türkiye'nin en büyük ikinci el satıcısı olan ile yapılan röportajda "gelecek yılın çok daha iyi olacağı ve talep patlaması yaşanacağını öngördüğünü ve araçların karborsaya bile düşebileceği" ifade edildi.

Karborsa kısmı değil ama talebin artması, sevinmemiz gereken bir durum olacaktır. Çünkü bu durumda üretici, satıcı, SSH

konusunda hizmet verenler, hem de 2. El işi yapanlar bu gelişmelerden fazlasıyla istifade edecektir.Çünkü, sistem, tıpkı doğadaki besin zincirine benzeyen birbirini takip eden ve tamamlayan bir şekilde devam ediyor.

Fakat sonrasında, İstanbul İstiklal'de patlayan bomba gibi olaylar, dengeleri değiştirebilir. Bu tarz olumsuzluklar, turizmi ve turizm taşımacılarını, sonrasında şehirlerarası taşımacıları etkiler.

Böyle durumlarda, risk arttığı için yatırım yapmak isteyen kişiler zorlanır ve hatta geri adım atar. Bizler, her ne olursa olsun fikir beyan ederken "normal şartlar altında"ki düşüncelerimizi dile getiririz. Beklenmeyen durumlar, her zaman, her ülke, her durum ve şart altında, herkes için geçerlidir. Bunları önceden öngörmek için ancak Nostradamus gibi kahin olmak gerekir.

Maalesef ki ülkemiz oynak bir coğrafyada ve oynak bir stratejik konumdadır. Bizler, zor bir coğrafya içinde zor bir alanda çalışıyoruz. Bilinçli dayanışmanın üst seviyede olduğu bir zincir kurma ihtiyacı gözardı edilemez.

Tüm olumsuzluklara rağmen ülkemizin sürekli gelişme göstermesi insanımızın ve yatırımcılarımızın gözükmeye başladır.

Zincirin halkaları ne kadar güçlü ve aralarındaki iletişim ve dayanışma ne kadar başarılıysa, sonunda sektör içindeki herkes ve müşteri kazançlı çıkar.

Sektör kadar, ülkemiz de kazanır. ■



Bayraktarlar Merkon'dan Sünnetçi Nakliyat'a Actros

Konya Akşehir merkezli Sünnetçi Nakliyat filosuna 1 adet Mercedes-Benz Actros 1853 LS çekici kattı. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayii Bayraktarlar Merkon gerçekleştirdi. 2015 yılından beri hububat taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Sünnetçi Nakliyat filosuna 1 adet Mercedes-Benz Actros 1853 LS kattı. Aracın teslimatı Bayraktarlar Merkon merkezinde düzenlenen törenle Kamyon Satış Müdürü Ahmet Acar, Satış Danışmanı Mustafa Uzunay, Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş tarafından Sünnetçi Nakliyat firma sahibi Halil Buhurcu'ya teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk,

9 ayda 9 bin kamyon, 2 bin otobüs ihrac etti

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 17.000 adedin üzerinde kamyon üreten şirket, Mercedes-Benz Türk, bu araçların yaklaşık 9.000 adedini Avrupa ülkelerine ihraç etti. 9 aylık dönemde kamyon ihracatını yüzde 24 arttıran Mercedes-Benz Türk, ürettiği her 2 kamyonun 1'ini ihraç etti. Mercedes-Benz Türk, ayrıca Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 6'sının ihracatını gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk yine 9 aylık dönemde otobüs ihracatını yüzde 62 arttırarak 27 ülkeye 2.000 adedin üzerinde otobüs ihraç etti.

Türkiye için 55 yıldır değer yaratan Mercedes-Benz Türk, yılın ilk 9 aylık döneminde de otobüs ve kamyon ihracatındaki öncü konumunu sürdürdü. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Stier Sülün, "Aksaray Kamyon Fabrikamızda ürettiğimiz kamyonlarımız ile Hoşdere Otobüs Fabrikamızda ürettiğimiz otobüslerimizi dünyanın dört bir yanına ihraç ediyoruz. Yıllardır öncüsü olduğumuz ağır ticari araç endüstrisindeki konumumuzu, 2022 yılının ilk üç çeyreğinde de ihracatta gösterdiğimiz başarı ile pekiştirdik. Söz konusu dönemde Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 6'sı ve her 2 otobüsten 1'i Mercedes-Benz imzası taşıyor. İhracatta gerçekleştirdiğimiz bu başarıyı yılın son çeyreğinde de sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.



Aksaray'da üretilen her 2 kamyonun 1'i ihraç edildi

Yılın ilk 9 ayında Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 17.000 adedin üzerinde kamyon ve çekici üreten Mercedes-Benz Türk, üretimini yaklaşık 9.000 adedini Avrupa ülkelerine ihraç etti. Ürettiği her 2 kamyonun 1'ini ihraç eden şirket, bahsi geçen dönemde kamyon ihracatı konusundaki öncü konumunu daha da güçlendirmeyi başardı. Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 6'sına imza atan şirket, geçen yılın aynı dönemine göre ihracat adedini de yüzde 24 oranında artırdı.

Otobüs ihracatını yüzde 62 oranında artırdı

Ekim ayında 100 bininci otobüsünü bantlardan indirerek önemli bir dönüm noktasına ulaşan Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüslerin ihracatına da hız kesmeden devam etti. 2022 yılının ilk üç çeyreğinde 2.000 adedin üzerinde otobüs ihraç eden şirket, geçen yılın aynı dönemine göre ihracatını yüzde 62 oranında artırdı.



Mercedes-Benz Türk, ürettiği otobüsleri ağırlıklı olarak aralarında Portekiz, Fransa, Çekya ve İtalya'nın olduğu Avrupa ülkelerine ihraç ediyor. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği her 10 otobüsten 8'ini ihraç eden şirket, aynı zamanda Amerika Birleşik Devletleri ve Reunion gibi farklı kıtalardaki bölgelere de ihracat gerçekleştiriyor.

Mercedes-Benz Türk, 2022'nin ilk üç çeyreğinde de sürdürdüğü ihracattaki öncü konumunu yılın son çeyreğinde pekiştirmeyi hedefliyor. ■

Anadolu Isuzu'dan Almanya'ya 151 otobüs ihracatı

Anadolu Isuzu, Almanya'ya pazarına girdiği ilk yılında toplam 151 otobüs ihraç ederek rekor bir başarı elde etti. Anadolu Isuzu'nun akıllı fabrika altyapısına sahip modern tesislerinde "Terzi İş İmalat" usulü ile üretilen ve teslimatları belirlenen zamanlamalar doğrultusunda gerçekleştirilen otobüslerin tümü Almanya'nın çeşitli şehirlerinde toplu taşıma hizmetlerinde kullanılacak.

Almanya'ya teslimatı gerçekleştirilen 151 araç, boyu 8 ile 18 metre arasında değişen Isuzu Citiport ile NovoCiti



Life otobüs ve midibüs modellerinden oluşuyor. Almanya'nın titiz toplu taşıma standartlarına yüzde 100 uyumlu olarak üretilen araçların şoför mahalli de yine Almanya Şoförler Birliği VDV'nin talepleri doğrultusunda, en üst düzey ergonomi ve konfor öncelikleri ile tasarlandı. ■



Thermo King'ten

"Kış"lık Yedek Parça Kampanyası

Doğuş Otomotiv Distribütörlüğünde Türkiye faaliyetlerini sürdüren, soğuk zincir taşımacılığının en çok tercih edilen soğutucu ünite markası Thermo King, kış mevsiminin yaklaştığı bugünlerde müşterileri için satış sonrası servis kampanyası başlattı.

14 Kasım - 31 Aralık 2022 tarihleri arasında geçerli olacak "Thermo King Yedek Parça Kış Kampanyası" kapsamında belirlenen Thermo King bakım onarım ve orjinal yedek parçalarında yüzde 40'a varan indirimler uygulanacak.

Orjinal yedek parça kullanımının sürdürülebilirlik bakımından önemine dikkat çeken Thermo King, ünitenin gerçek performansını ortaya koyabilmesi adına en önemli kriter olduğunu belirtiyor. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Bir kişi daha eksilmeye tahammülümüz yok!

25 Kasım Kadına Yönelik Şiddete Karşı Uluslararası Mücadele Günü olarak belirlenmiş. 1999 yılından bu yana da etkinliklerle, gösterilerle, haykırımlarla mücadele yükseltiyor. Çünkü bizim ülkemizde de kadın hep evde oturması istenen, çalışmasına bile izin verilmeyen ikinci sınıf yaratık olarak görülüyor.

Oysa hepimiz biliyoruz ki, kadın ile erkek eşittir ve biri olmadan diğeri tutunamaz hayata. Hem zaten her şey fizik gücüyle kıyaslanamaz ki! Kaldı ki, güreş, boks, halter gibi güç gerektiren sporlarda bile kadınlar yer alıyor. Hatta dünya ölçeğinde baktığınızda kadınların skorları erkek skorlarının üzerinde bile...

Peki, biz eşitliği ele alalım ve kadınların yolcu taşımacılığı sektöründe kapitan şoför olarak hizmet vermesinin ne denli doğru ve yararlı olduğunun altını çizelim.

Birincisi, kadınlar sabırlıdır. Erkekler fevridir ve bir anda sinirlenip bir çuval inciri berbat edebilir, en olmadık zamanda. İkincisi, kadınlar akılselime davranır. İnce eleyip sık dokuyarak, yapacaklarının getirisini, götürüsünü düşünür; hem sadece kendisi açısından değil, evdeki çocuğundan, anne babasına hatta aynı sokakta oturan pencere önünde oturan komşusuna kadar. Kadınlar akıllıdır, bunun aksini iddia etmek pek mümkün değil günümüzde.

Eksik etek deyip de söz hakkı vermediği dönemlerde bile kadınların çok daha iyi ve doğru kararlar aldığını biliyoruz. Kurtuluş Savaşında kadın mücahitleri düşünün; hemen her bölgeden en az bir kadın vardır gururla andığımız, erkekler de aynı kuşkusuz.

"Sofrada yeri öküzmüzdün sonra gelen" diyor şair. O dönem geçti artık. Kadın sürücüler şehiriçi servislerde, kamyon sürücüleriyse uzun yollarda tercih ediliyor. Bunu unutmamak gerekir.

Bunların arkasından kadına şiddet nasıl düşünülebilir, aklım almıyor. "Sizi de bir ana doğurmadı mı?" Ananız kadın değil mi? Nasıl olur da eliniz kal-kar?

Son yıllarda giderek artan kadın cinayetlerinin kadınların yakınları (kocas, sevgilisi, babası, amca veya dayısı, çocukları) tarafından işlendiği gerçeği hepimizin utancı olmalıdır. Kendisini süten çıkmış ak kaşık olarak niteleyen değil, gerçekten hiçbir şekilde günah işlememiş biri varsa, o gelsin. Siz, bırakın başkalarını, kendinize sorun: Hiç mi hatanız yok! Sizin aldatmalarınızın karşılığı ne olur, kadına şiddet uygulayacaksanız? Bakın, haykırıyorlar, "Bir kişi daha eksilmeye tahammülümüz yok!" Yetmedi mi bunca ölüm!

Kadınlar yaşamın en özgür yüzüdür. Onlarsız yaşam olmaz! ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 406 • 28 Kasım 2022

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

erkanyilmaz71@gmail.com

Editor

Korkut AKIN

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer

Bariş Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

Gsm: +90.0532 779 21 82

info@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uyumaya söz verir.



Uluslararası Lojitrans Lojistik Fuarı 16-18 Kasım tarihlerinde İstanbul'da yapıldı

Lojistik sektörü
Yenikapı'da
buluştu

Uluslararası "logitrans" Transport Lojistik Fuarı 16-18 Kasım 2022 tarihlerinde, dünya lojistik devlerini 15. kez İstanbul'da ağırlıyor. Fuara bu yıl 23 ülkeden 171 lojistik firması katılıyor. Dünya lojistik trendlerinin belirlendiği bir platform görevi gören logitrans, lojistik ağ oluşturma

süreçlerinin başladığı, katma değeri ve çarpan etkisi olağanüstü olan büyük iş birliklerine zemin oluşturuyor.

Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı Yenikapı'da bulunan Avrasya Gösteri Merkezi'nde yapıldı. EKO Fuarcılık tarafından 15. kez düzenlenen logitrans Fuarına bu yıl 23 ülkeden 171 firma katılıyor. Türkiye'nin coğrafi önemini yıllardır bildiklerini ve vurguladıklarını belirten **Messe Münih Yönetim Kurulu Üyesi Falk Senger**, "Türkiye'nin önemi hiç bugün olduğu kadar



belirgin olmamıştı. Hedefimiz logitrans fuarının yarattığı bu mükemmel ortamdan faydalanarak network'lerimizi geliştirmek, fikir alışverişi ve yararlı görüşmeler yapmak. Lojistik, güvene bağlı şahsi ağ ve bağlantılar içeren bir karaktere sahip. Bu nedenle logitrans gibi önemli ve güçlü lojistik tanıtım ortamları sektör için önemli."

23 ülke 171 firma katıldı

Eko Fuarcılık İdari Direktörü İlker Altun, "Fuarımıza bu yıl 4 ülkenin sergilediği ortak katılım dahil yüzde 40 oranında bir büyüme ile 23 ülkeden 171 firma katılıyor. Türkiye bu noktada, üretim kapasitesi ve son yıllarda lojistik altyapısına

yapılan yatırımlar ile öne çıkıyor. Tedarikte tercih edilen ülke durumuna gelen Türkiye'nin lojistikçileri de kendilerine yönelen talebi, ülkenin üreticileri kadar nitelikli bir şekilde karşılıyor" dedi.

Lojistik olanaklar sergileniyor

Münih başta olmak üzere İstanbul ile birlikte Çin'de Şanghay, Hindistan'da Yeni Delhi, Güney Afrika'da Johannesburg, ABD'de Miami'de düzenlenen transport lojistik fuarları, dünya lojistik trendlerinin belirlendiği, lojistik ağ oluşturma süreçlerinin start aldığı, katma değeri ve çarpan etkisi olağanüstü olan büyük iş birliklerine zemin oluşturuyor. ■

UND Geleneksel Lojistik Başarı Ödülleri
sahiplerini buldu

UND'nin geleneksel hale gelen ve sonucu merakla beklenen; IRU-UND Profesyonel Sürücü Onur Nişanı Ödülleri ve IRU Karayolu Nakliye Şirketi Tepe Yöneticisi Ödülleri sahiplerini buldu. 53 sürücüye başarı ödülü verilirken birincilik ödülünün sahibi **Trans Birdal Uluslararası Nakliyat'tan Recep Uzungünay** oldu.

Uluslararası karayolu taşımacılık sektöründe sürücü ve yöneticilerine verilen ve geleneksel hale gelen IRU-UND Profesyonel Sürücü Onur Nişanı Ödülleri ve IRU Karayolu Nakliye Şirketi Tepe Yöneticisi Ödülleri 15. Logitrans Uluslararası Transport ve Lojistik Fuarı'nda düzenlenen törenle sahiplerini buldu.

Törene UND Yönetim Kurulu Üyeleri'nin tamamı katılırken, fuar ziyaretçileri de ödülü ilgiyle takip etti. **UND İkinci Başkanı Şerafettin Aras** ödül sonrası sürücülere hitaben yaptığı konuşmada "Sevgili kaptanlar, siz olmazsanız burada hiç kimse olmaz. Siz lojistik sektörünün vazgeçilmezlerisiniz, en büyük destekçilerisiniz. Sizleri kutluyorum" dedi.

Yılın Sürücüsü Recep Uzungünay

IRU-UND Profesyonel Sürücü Onur Nişanı Ödülleri kapsamında 53 sürücüye başarı ödülü verildi. Birincilik ödülünü **Trans Birdal Uluslararası Nakliyat'tan Recep Uzungünay** kazandı. Uzungünay'a 10 bin TL değerindeki para ödülü UND İkinci Başkanı Şerafettin Aras tarafından takdim edildi.

İkincilik ödülü:
Cemil Yılmaz

Best Uluslararası Nakliyat'tan **Cemil Yılmaz** layık görüldü. Yılmaz 8 bin TL değerindeki ödülünü IRU Türkiye ve Bölgesi Daimi Temsilcisi **Erman Ereke**'den aldı.

Üçüncü ödülü:
Mehmet Çeken

İmsan Nakliyat'tan **Mehmet Çeken** ise 6 bin TL değerindeki üçüncülük ödülünün sahibi oldu. Çeken adına ödülünü şirket temsilcisi **Feryal Çiçek**, UND Yönetim Kurulu Üyesi **Necati Özmen**'den aldı. ■



15 Tepe Yöneticisi Ödülü verildi

2022 yılı IRU Karayolu
Nakliye Şirketi Tepe
Yöneticisi Ödülü 15 farklı
isme verildi.

Abdullah Özer (Özer Taşımacılık), **Ayla Ördök** (Önder Nakliyat), **Cemil Can Yalçın**

(T.G.L. Tet Global Lojistik), **Cuma Kaynar** (CVS Ekspres), **Lokman Orak** (Oraklar Uluslararası Nakliyat), **Necati Özmen** (Ulu Uluslararası Nakliyat), **Onur Ercan** (Troyka Uluslararası Nakliyat), **Ömer Gülen** (Bolubeyi Uluslararası Nakliyat), **Sefa Erol** (Erol Kardeşler Nakliyat), **Selen**

İstanbul (Hilal Trans), **Sinan Rehber** (Tasa Nakliyat), **Tayfun Gülcüler** (By Bora Transport), **Yılmaz Bakırcı** (Kökeç uluslararası Nakliyat), **Yüksel Burak Baykara** (Baynak Uluslararası Nakliyat) ve **Ziya Güner** (Trans Lojistik Taşımacılık) ödüllendirilen isimler oldu. ■



2022 Yılı IRU-UND Profesyonel Sürücü Onur Nişanı Ödülü alan sürücülerin listesi

Aktif SpedBurhan Sever
Best Uluslararası Nakliyat ...Hasan Ünal
Best Uluslararası Nakliyat ...Cemil Yılmaz
Best Uluslararası Nakliyat ...Ferhat Öztoprak
By Bora TransportAli Osman Bayrak
By Bora TransportAhmet Çubukçu
Destan Ülkelerarası NakAyhan Ayaz
Ekol Lojistik A.Ş.Erkan Çalkaya
Ekol Lojistik A.Ş.Sait Doğan
Ekol Lojistik A.Ş.Faruk Çalışır
Ekol Lojistik A.Ş.Hüseyin Efendioğlu
Ekol Lojistik A.Ş.Duran Kaygusuz
Ekol Lojistik A.Ş.Hakan Uğur
Ekol Lojistik A.Ş.Suat Arslan
Ekol Lojistik A.Ş.Bekir Üstündağ
Ekol Lojistik A.Ş.Eyüp Sabri Öztas
Ekol Lojistik A.Ş.Müslüm Çeri

EncoHakkı Şen
EncoGökhan Övünç
Hilal TransMetin Akyıldız
Hilal TransBedirhan Serttaş
Hilal TransAnıl Özdemir
Hilal TransCoşkun Topkara
Hitit Globalİlhan Güder
Hitit GlobalŞemsettin Tunçay
IGL Global LojistikAytekin Yılmaz
İbrahim Şeflek NakliyatKörihtiyar Dinler
İbrahim Şeflek NakliyatAli Özelçinsoy
İbrahim Şeflek NakliyatRuhi Poyraz
İmsan NakliyatMehmet Çeken
Mars LojistikErkan Sole
Mars LojistikNihat Çakır
Mars LojistikTamer Geçim
Mars LojistikMustafa Karaduman
Mars LojistikYılmaz Bülbül

Orkun Ulus. Nak.Mustafa Kırdış
Platform Uluslararası Taş.Cemil Kapor
Platform Uluslararası Taş.Muhsin Zencir
Platform Uluslararası Taş.Elferd Tut
Platform Uluslararası Taş.Ersin Hacıoğlu
Platform Uluslararası Taş.Orhan Rıdvanoğulları
Trans BirdalRecep Uzungünay
Trans Birdalİsmail Kano
Trans BirdalSebahattin İnce
Trans BirdalMehmet Alan
Trans BirdalHakan Özgüven
TransbaturCengiz Akbulut
TransbaturAyhan Salantur
TransbaturSıraç Işıktekiner
Vip Ulus. Taş.Yusuf Pehlivan
Vip Ulus. Taş.Erkan Toksöz
Vip Ulus. Taş.Sadrettin Yıldız

Logitrans Fuarının Gözdesi: Tırsan'dan Avrupa'nın en yüksek hacimli damperli Silobası



Treyler sektörünün güvenilir lideri Tırsan, 16-18 Kasım tarihleri arasında Doktor Kadir Topbaş Kültür ve Sanat Merkezi'nde gerçekleşen Uluslararası Logitrans 2022 fuarında Avrupa'nın en yüksek hacimli damperli silobasını ziyaretçileri ile buluşturuyor.

Türkiye'nin hizmet ihracatının önderlerinden lojistik sektörü, Tırsan'ın yetkin ekibi tarafından fuarın açılış gününde memnuniyetle karşılandı. Sektörümüz, Tırsan'ın tüm taşıma modellerine uygun Avrupa'nın en geniş ürün gamı ile bir kez daha buluşma fırsatı yakalıyor.

Sektörün Kalbi Tırsan Standında Atıyor

Fuarın açılış gününde Uluslararası Nakliyeciler Derneği Başkanı Çetin Nuhoglu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, ÜTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Ayşem Ulusoy, EKO MMI Fuarçılık İdari Direktörü İlker Altun ve Messe München GMBH Yönetim Kurulu Üyesi Falk Senger de dahil olmak üzere sektör temsilcilerinden büyük ilgi gören Tırsan'ın Holl 1 Stand 402'de bulunan standı 18 Kasım'a kadar ziyaretçileri ağırlamaya devam edecek.



Avrupa'nın en hafif Silo ailesi

Tırsan ödüllü Ar-ge merkezi tarafından, müşterilerinin rekabetçiliği arttırmak için her daim geliştirilen silobas ailesi, Avrupa'nın en hafif silobas ailesidir. Uluslararası Basınçlı Kaplar Yönetmeliği'ne uygun olarak alüminyum malzemeden üretilen Tırsan'ın Kässbohrer Silobas Ürün Ailesi; 31 m3'ten 90 m3'e kadar yatay, damperli ve ADR'li silobasları kapsıyor. Yüksek taşıma kapasitesi, operasyon kolaylığı ile çimento, inşaat malzemesi, toz veya granül halindeki plastik hammaddeler ve gıda taşımacılığında müşterilerine en üst seviyede güvenlik sağlarken düşük boş ağırlığı ile düşük işletme maliyeti sunuyor.

Avrupa'nın En Hafif 90 m3 Hacimli Silobası

Tırsan Avrupa'da 90 m3 hacimli silobas üretebilen tek üreticidir ve aynı zamanda müşteri odaklı sürekli iyileştirme faaliyetler ve üretim gücü ile de Avrupa'nın en hafif silobasını üreten tek üreticidir. 90 m3 hacimli silobas, K.SSK 90, Avrupa'nın en yüksek kapasitesi ve en düşük boş ağırlığı ile müşterilerine kuru dökme yük taşımacılığında en yüksek verimliliği sunmaktadır. Yüksek taşıma kapasitesinin yanı sıra yüksek mukavemetli çelik şasisi ile, en dayanıklı ve en uzun ömürlü kullanımı sunar. ■



Arkas Lojistik'ten iki yeni şirket

“Lojistiğin Arkasındaki Güç” mottosu ile lojistik sektörünü geliştiren öncü yatırımlar yapan Arkas Lojistik, “Dijital hızda taşımacılık” için müşterilerinin taşıma ihtiyaçlarına proaktif bir yaklaşımla cevap veren, ülkemiz dış ticaretini destekleyecek yeni girişimlerini Logitrans Fuarında tanıttı.

Arkas Lojistik, güçlü ve geniş acente ve network ağı sayesinde hem ihracat hem ithalat yüklemeleri için tüm dünyada limandan limana veya kapıdan kapıya tam hizmet veriyor. Kara yolu ve demir yolunun yanı sıra hava kargo ile de müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik özel çözümler sunan Arkas Lojistik yeni nesil lojistik projelerini ve iki yeni şirketini sektör temsilcilerine tanıttı.

Arkas Rail ve Shipeedy Lojistik

Arkas Lojistik, iki yeni şirketini



tanıttı. Parsiyel lojistik hizmetleri altında, parsiyel dağıtım ve depolama faaliyetlerini yürütecek Shipeedy Lojistik A.Ş. Arkas Rail ise demiryolu taşımacılık sektöründe faaliyet yürütecek.

Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez, “Arkas Lojistik olarak zamanın ihtiyaçlarına hızlı çözümler sunarken, geleceğe yönelik de önemli adımlar atıyoruz” dedi.

Dijital Hızda Lojistik

Arkas Lojistik Teknoloji İzleme Merkezi'nde (AR-TİM), sürücülerin gerçek zamanlı izlenmesi, anlık hız, rota ve konum takibi, taşıma bilgilerinin SMS'le sürücülere bildirilmesi ve kabin içi kameralarla seyir kaydı alınıyor.

AR-CELL sürücü mobil uygulaması üzerinden ise yük kabulü, adres ve navigasyon desteği sağlanıyor. ■



IVECO Otomotiv S-WAY Çekici ve Daily'i tanıttı

IVECO'nun İstanbul yetkili satıcılarından IVECO Otomotiv uluslararası nakliyeye uygun 3 aracını Yeni Kapı Dr. Kadir Topbaş sergi alanında düzenlenen Logitrans fuarında tanıttı.

Iveco Otomotiv'in fuar alanındaki standında düzenlenen basın toplantısında konuşan Iveco Otomotiv Ağır Vasıta Satış Müdürü Çayan Tubay ve Hafif Orta Vasıta Satış Müdürü Özer İşler IVECO'nun uluslararası nakliyeye uygun araçları S WAY çekici, 3,5 ton Daily panel van ve 3,5 ton Daily şasi sergilediklerini belirtti.

2 bin 500 adet S-WAY çekici satışı

2020 yılının ilk aylarında pazara sunulan S-WAY çekici araçlardan bugüne kadar 2 bin 500 adet satıldığını açıklayan Iveco Otomotiv Ağır Vasıta Satış Müdürü Çayan Tubay şunları söyledi: Burda gördüğünüz gibi uzun yol çekicimiz S WAY'i sergiliyoruz. S WAY bildiğiniz üzere 2020 yılı başında piyasaya sunuldu ve 2020 başından beri Türkiye'de toplam 2500 adet S WAY satıldı, S WAY pazar payımız her geçen ay biraz daha artıyor. Uzun yol araçlarımızı otomatik klima ve park kliması ile beraber sunuyoruz, ayrıca havahlı kabin süspansiyonu, ADR, ZF

intarder, 463 KW güçlü motor freni gibi özellikler standard. Uzun yol taşımacılığı için IVECO Cursor 13 Litre, 530 BG motorlu araçlarımız tercih ediliyor.

Daily satışlarının yüzde 20'si otomatik vites

Daily satışlarının yüzde 20'sinin otomatik şanzımanlı araçlardan oluştuğunu açıklayan Iveco Otomotiv Hafif Orta Vasıta Satış Müdürü Özer İşler de şunları söyledi; Daily modelimiz 3,5 ton segmentinde uzun yol Express taşımacılık için de çok tercih edilen bir araç, özellikle tek tekerlekli, 16m3 panel van modellerimiz çok tercih ediliyor. Daily modellerimizin en öne çıkan özelliklerinde biri de araçlarımızı C tipi kamyon şasisi olmaz bu da araçlarımızın yıpranmasını geciktiriyor. Diğer bir güçlü yanımda da Hİ Matic tork konvertörlü tam otomatik şanzıman seçeneği. Kısa sürede Daily satışlarımızın %20'sini otomatik şanzıman oluşturmaya başladı, hem şehir içinde hem de uzun yolda büyük konfor sağlıyor.

Iveco Otomotiv yetkilileri güçlü satış sonrası hizmetleri ile müşterilerini satış sonrasında da yalnız bırakmadıklarını ifade ettiler. ■



Abdurrahim Albayrak'ın 15 yaşındaki torunu Batuhan Bostancı son yolculuğuna gözyaşlarıyla uğurlandı



Abdurrahim Albayrak'ın 15 yaşındaki torunu Batuhan Bostancı, son yolculuğuna uğurlandı. Bostancı'nın ailesinin acısı, yürekleri yaktı.

Galatasaray'ın tanınan siması ve Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak'ın 15 yaşındaki torunu Batuhan Bostancı, dün Şişli'de bulunan City's Nişantaşı isimli AVM'nin dördüncü katından düşerek hayatını kaybetmişti.

Batuhan Bostancı'nın cenazesi, Eyüpsultan Camii'nde ikinci namazına müteakip kılınan cenaze namazının ardından Zincirlikuyu Mezarlığı'nda toprağa verildi.

Abdurrahim Albayrak'ın torunu Batuhan Bostancı'nın son yolculuğuna İstanbul Valisi Ali



Vali Yerlikaya, "Batuhan yavrumuza Allah'tan rahmet, acılı ailesine ve yakınlarına sabır ve başsağlığı diliyorum" dedi.

Yerlikaya, Galatasaray Başkanı Dursun Özbek ile

siyaset ve iş dünyasından pek çok isim katıldı.

Batuhan Bostancı'nın ailesinin acısı yürekleri yaktı

Annesi İlknur Albayrak Bostancı ile babası Asil Bostancı sarıldıkları oğullarının tabutundan uzun süre ayrılmadı. ■

Ferhat Sancaklı'nın acı kaybı



Anadolu Isuzu Bayi Kanalı Yöneticisi Ferhat Sancaklı, değerli annesi Mehdiye Sancaklı'yı kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşadı. Sancaklı'nın sevenleri, dostları ve ailenin yakınları merhume Mehdiye Sancaklı'yı ebediyete uğurladı. Mehdiye Sancaklı Kartal Topraklıyol Yeni Camii'nde, öğle namazına müteakip kılınan cenaze namazının ardından aile mezarlığında defin edildi. Cenaze merasiminde; Turizm

Taşımacıları Derneği Onursal Başkanı Sümer Yıgıcı, TTDER Başkanı Mümtaz Er, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, Anadolu Isuzu yöneticileri ve mesai arkadaşları, Yılmazlar Isuzu Bayi Sahibi Yılmaz Yılmazlar, Türkiye Otobüsçüler Federasyonunu Temsilen Adnan Değirmenci, Otokar Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Civelek, dostları, sevenleri ve meslektaşları hazır bulundu.

Mehmet Öksüz'ün babası Sabri Öksüz son yolculuğuna uğurlandı



TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı, İstanbul Ticaret Odası (İTO) 23 Nolu Meslek Komitesi Meclis Üyesi, TTDER Genel Sekreteri, Mini Tur sahibi Mehmet Öksüz'ün babası Sabri Öksüz son yolculuğuna uğurlandı.

Mehmet Öksüz, babasını kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşadı. Öksüz'ün sevenleri, dostları ve ailenin yakınları merhum Sabri Öksüz'ü memleketi Rize'de ebediyete uğurladı.

Perge Turizm Sahibi Hüseyin Satır, Katırcıoğlu Turizm sahibi Mehmet Katırcıoğlu, Balıkçı Kahraman Sahibi Kahraman Altun, Ali Osman Ulusoy Seyahat Bölge Müdürü Volkan Ramoğlu, Ali Osman Ulusoy Seyahat Şirket Grup Direktörü Murat Seymen, Ali Osman Ulusoy Seyahat Rize Yazıhane sahibi Yaşar İnce ve Bireysel otobüsçü Serkan Katırcıoğlu da cenazedeydi

Aytur Turizm sahibi Ahmet Kavalcı da cenazeye katılanlardandıEkşioğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Erkan Ekşi ve Öksüz İth. İhr. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Öksüz de cenazedeydi

Merhum Sabri Öksüz için akşam namazından sonra evinin bahçesinde Kur'an-ı

Kerim tilaveti gerçekleştirildi. Öksüz ailesinin çok sayıda yakınları, dostları ve sevenleri de merhum Sabri Öksüz için okunan duaya katılım gösterdi.

TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı, İstanbul Ticaret Odası (İTO) 23 Nolu Meslek Komitesi Meclis Üyesi, TTDER Genel Sekreteri, Mini Tur sahibi ve sektörün kanaat önderlerinden Mehmet Öksüz, geçen hafta çok değerli babası Sabri Öksüz'ün vefatıyla sarsıldı. Sabri Öksüz Rize Sahil Camii'nde, öğle namazına müteakip kılınan cenaze namazının ardından memleketi Rize'de ebediyete uğurlandı... Cenaze merasiminde; Mehmet Öksüz'ü dostları, sevenleri ve meslektaşları yalnız bırakmadı. ■



BAŞSAĞLIĞI

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Abdurrahim Albayrak'ın sevgili torunu

Batuhan BOSTANCI'nın

vefatını büyük üzüntü içinde öğrendik.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine
ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı,
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel Sekreteri, Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Öksüz'ün değerli babası

Sabri Öksüz'ün

vefatını büyük üzüntü içinde öğrendik.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine ve
sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

Başsağlığı

TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı,
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel
Sekreteri ve Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Öksüz'ün babası

Sabri Öksüz'ün

vefatını üzülmekle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine
ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

Otokar A.Ş.

Başsağlığı

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Abdurrahim Albayrak'ın torunu

Batuhan Bostancı'nın

vefatını üzülmekle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine
ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

Otokar A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Abdurrahim Albayrak'ın
sevgili torunu

BATUHAN BOSTANCI

vefat etmiştir.

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

ANADOLU ISUZU

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı, Turizm Taşımacıları Derneği
(TTDER) Genel Sekreteri, Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Öksüz'ün değerli babası

SABRİ ÖKSÜZ

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

ANADOLU ISUZU

BAŞSAĞLIĞI

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Abdurrahim Albayrak'ın
sevgili torunu

BATUHAN

BOSTANCI'nın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı,
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Genel Sekreteri,
Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Öksüz'ün babası

SABRİ ÖKSÜZ'ün

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı,
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Genel Sekreteri,
Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Öksüz'ün babası

**Sabri
ÖKSÜZ**'ün

vefatından dolayı üzüntülüyüz .
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

TAŞKIN ARIK
Yönetim Kurulu Başkanı

**BAŞSAĞLIĞI**

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Abdurrahim Albayrak'ın
sevgili torunu

**BATUHAN
BOSTANCI**'nın

vefatından dolayı üzüntülüyüz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

ÖZER BÜR
Yönetim Kurulu Başkanı

**BAŞSAĞLIĞI**

TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı,
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Genel Sekreteri,
Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Öksüz'ün babası

**Sabri
ÖKSÜZ**'ün

vefatını üzüntüyle öğrendim.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

MURAT ARIKAN
Yönetim Kurulu Başkanı

**BAŞSAĞLIĞI**

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Abdurrahim Albayrak'ın sevgili torunu

BATUHAN BOSTANCI'nın
vefatından dolayı üzüntülüyüz. Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Erkan Yılmaz - Muammer Başkan

**BAŞSAĞLIĞI**

TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı,
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel Sekreteri,
Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz'ün babası

SABRİ ÖKSÜZ'ün
vefatından dolayı üzüntülüyüz. Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Erkan Yılmaz - Muammer Başkan

**BAŞSAĞLIĞI**

Anadolu Isuzu Bayi Kanalı Yöneticisi
Ferhat Sancaklı'nın değerli annesi

MEHDİYE SANCAKLI'nın
vefatından dolayı üzüntülüyüz. Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Erkan Yılmaz - Muammer Başkan



Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

Fuso Canter, köklerindeki performans ve sağlamlığa daha fazla güvenlik, daha fazla konfor ve daha fazla cazibe ekledi.



TEMSA Otobüs Yetkili Servis & Bayi

FUSO Canter Yetkili Servis & Bayi

İstanbul Yolu Cad. No: 493A

Alaşarköy Mah. Osmangazi / BURSA

Tel: 0 224 261 00 70

e-mail: mapar@mapar.com.tr

www.mapar.com.tr



MITSUBISHI FUSO Yetkili Distribütörü
Temsa Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş.

www.fusocanter.com

Temsa Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir