

Büyük İstanbul Otogarı'nın İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne devrinin 4. yılı kutlandı.



Sektörün duayen ismi 90 yaşındaki UATOD Eski Başkanı Mehmet Özcan

"Otogar çok değişmiş, iftihar ettim"



20 ve 21'de

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

Taşıma Dünyası

info@tasimadunyasi.com

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 12 • Sayı: 419 • 11 Eylül 2023 • Fiyatı: 20 TL

www.tasimadunyasi.com

Karayolu yolcu taşımacılığının birinci sorunu artık şoför bulamamak oldu.

OTOBÜS VAR, ŞOFÖR YOK!

■ Artan maliyetlerle ayakta kalma mücadelesi veren karayolu yolcu taşımacılarının öncelikle sorunu şoför bulamamak. "Otobüs var ama şoför yok" vurgusunu yapan meslek örgütleri ve firmalar iyi şoför eksikliğinin taşıma güvenliğinin ve kalitesini düşüreceğini vurguluyor.

Sektör temsilcileri şoför bulunamamasının getirdiği sıkıntılarla seferlerin iptal edildiğini de belirtiyorlar. Bakanlıkların, sektör kuruluşlarının ve firmaların ortak bir anlayışla bu soruna bir çözüm bulunması gerektiği ifade ediliyor.

Şoför bulamamak nedeniyle seferler iptal ediliyor

TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım:

Artık sektörümüzün en önemli sorunu; şoför bulamamak. 25 bin TL'ye şoför bulunamıyor.

Firmalar seferlerini iptal etmek zorunda kalıyor. Ulaştırma Bakanlığı'nın, İçişleri Bakanlığı'nın, Milli Eğitim Bakanlığı'nın, meslek örgütlerimizin herkesin sorumluluk alarak şoförlüğü meslek haline getirecek, dinlenme şartları, ekonomik koşulları ele alınarak şoförlük mesleğine yeniden itibar kazandırmamız gerekiyor. ■ 15'de



Ücretler çalışanları tatmin etmiyor

İSTAB Başkanı Aziz Baş: Artık çalıştıracak insan bulamıyoruz. Şoför, rehber personeli yok. Verilen ücretler çalışanları tatmin etmiyor. Sabah gelen şoför, akşam gelmiyor. Sektörün iyileşmesine yönelik daha somut adımların atılması gerekiyor. ■ 2'de



Şoförler sahipsiz kaldı

İzmir Ticaret Odası Meclis Üyesi, EGETURDER Başkanı Özikizler Turizm sahib Özer Bür: Taşımacılık alanının en önemli sorunu artık. İyi şoför bulamamak. Şoförler sahipsiz kaldı. Eskiden şoförlerin odaları vardı ve bu odalar

aracılığıyla bir hak arayışları olurdu. Maalesef şu anda şoförlerin bir temsilcisi yok. Şoförlerimizin ekonomilerinin düzeltilmesi gerekiyor. Çünkü onlar can taşıyor, çocuklarımızı, geleceğimizi taşıyor. ■ 11'de



Şoförleri hissedar yapma modeli

Kamil Koç Erzurum İşletmecisi Saltanat Turizm firma sahibi Arif Şenkuş: Benim sektörde kaptan sorununa çözüm bulmaya yönelik çalışmam olacak. Ben şoförü çalıştığı araca hissesi oranında ortak yapmak istiyorum. Böylece hem işi sahiplenecek, hem kazancı daha da artacak. Ayda 25 bin şoförlükten, aylık da 25 binin üzerinde ortaklıktan payınız olacak. Ben karımı bölmüyorum. Sürekli hale getirmiş oluyorum. Böylece sektöre yeni girişler de olacak. ■ 13'te

Travego ve Turismo seyahat otobüslerinde Yenilikler hız kesmiyor!

'Mercedes-Benz Kaptan Dinlenme Tesisleri'

4'te



İzmir Ticaret Odası Meclis Üyesi, EGETURDER Başkanı ve Özikizler Turizm Başkanı

Özer Bür:

Yeni S Plaka girişi olmayınca fabrikatörler servisçi oldu

10-11'de

Vangölü Turizm YK Üyesi Ali Sercan Kartal;

"Otobüsçü Rekabeti"nden

kurtulup, sektörü daha da yukarı taşımaliyiz



14'te

TEMSA'dan Kamil Koç Erzurum İşletmecisi Saltanat Turizm'e 12 Maraton



2023 yıl başında Kamil Koç'un Erzurum Bölge İşletmeciliğini üstlenen Saltanat Turizm filosuna kattığı 12 Maraton'u, Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ ve Otobüs Satış Yöneticisi İlker Canbolat tarafından Saltanat Turizm firma sahibi Arif Şenkuş'a teslim edildi.

13'te

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş.'den

Transbatur Lojistik'e 202 Volvo Çekici



Bursa Ağır Vasıta

Isuzu Grand Toro'yu müşterileriyle buluşturdu ■ 17'de



Kocaeli'de her 4 lastikten 1'ini üretiyor

Prometeon Türkiye: Ekonomimize Güçlü Katkı



Alexandre Bregantim, Gökçe Şenocak, Bahadır Özer, Faruk Uslu

19'da

Anadolu Isuzu'dan Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi'ne

14 Citibus ve 11 Novociti

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman tarafından Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Başkanı Kadir Albayrak'a temsili anahtar teslimi gerçekleştirildi. ■ 17'de



Dr. Zeki Dönmez

Görünen köy kılavuz ister mi?

8'de



Mustafa Yıldırım

En önemli sorunuz artık şoför bulamamak

15'te



Korkut Akın

Başka dünya yok!

8'de



Cumhuriyet Aral

21. Yüzyıl Paradigması

14'te

Teknoloji

Ekrem Özcan

Otomotiv Firmaları, Startup İşbirlikleri ile Park Yaratıyor

16'da

11 Eylül 2023 Ticari ve Sosyal İlanlar

03'te Mercedes-Benz Türk-Yol Güvenliği

05'te Volkswagen Crafter-Servis Aracı

07'de Isuzu Citivolt12- Elektrikli Otobüs

09'da Özikizler-9 Eylül Kutlaması

22'de Obilet-Araç Takip Sistemi

Renault Trucks

Kabin içi özelliklerini dijitalleştiriyor ve güvenlik donanımlarını güçlendiriyor



16'da

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanı Aziz Baş: Yeni eğitim-öğretim dönemi servisçiler için sancılı başlıyor

Okul servis taşımacılığı tarafında çok ciddi bir daralma ile yeni eğitim-öğretim dönemine başlıyoruz.



Erkan
YILMAZ
HABER

Başlıyoruz ama karamsar bir tablo ile başlıyoruz. Sektörden birçok insan çıkmak zorunda kaldı. Kalanlarda yapmak istemiyor. Maliyetlerimizin ağırlaştığını anlattık. Okul fiyatlarında daha iyi bir seviyeye gelmesini istedik ancak bu yılda, geçmiş yıllarda da bizim istediğimiz tarifelere gelinemedi. Hep talebimizin altında fiyatlar çıktı. Servisçilerde bu maliyetlerin altında ezildi, ezildikçe de sektörden çıkmaya başladı. Bu böyle devam ederse, önümüzdeki süreçte taşımacı bulmak mümkün olmayacak. Servis taşımacılığı en zor dönemlerinden birini yaşıyor. Önümüzdeki dönemler daha zor olacak.

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanı Aziz Baş, 2023-2024 eğitim-öğretim döneminin tüm sektöre, öğrencilere, eğitim kurumu çalışanlarına ve velilere hayırlı, uğurlu olmasını dilediğini belirtti.



Aziz Baş

Sektörden birçok insan çıkmak zorunda kaldı

Bu yılın ekonomik açıdan herkes için çok zor geçtiğine dikkat çeken İSTAB Başkanı Aziz Baş, “Okul servis taşımacılığı için yeni eğitim-öğretim dönemi sancılı başlıyor. Başlıyoruz ama karamsar bir tablo ile başlıyoruz. Maliyetlerde yaşanan çok ciddi artışlar nedeniyle sektörde daralma var. Bu daralma bu işin yapılmasını zorlaştırmaya başladı. Sektörden birçok insan çıkmak zorunda kaldı. Kalanlarda yapmak istemiyor. Yapanlar belki düzeler umuduyla kendini avutarak devam ediyor çünkü şu anda bu koşullarda okul servis

taşımacılığından kimse para kazanamıyor. Elde edilen gelirler, giderleri karşılamıyor. Bu durumu defalarca dile getirdiğimiz halde kimse duyarlılık göstermiyor. Maalesef daralmanın en büyük nedenlerinden birisi; elde edilen gelirle yaptığınız giderin karşılığını alamıyorsunuz. Bağladığınız sermayenizi eritiyorsunuz. Okul ücret tarifesini yayınladı. Ağustos ayı enflasyonu verileri de yayınladı. Daha ilk ayda okullar açılmadan yüzde 10 aldığımız fiyatlar eridi. Önümüzdeki aylarda daha da eriyecek. Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi yine yük oldu. Kimse arabasının giderek artan bu yükünü taşımak istemiyor ve ‘satayım,



Bakanlık hatırlattı: Araç Takip Sistemi Ve Kamera Zorunluluğu hakkında duyuru

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü 24.08.2023 tarih ve “Araç Takip Sistemi Ve Kamera Zorunluluğu” konulu bir yazıyı sivil toplum kuruluşlarına ileterek ilgili firmaların uyarılmasını istedi.

Söz konusu yazı; ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde iç ve dış kamera ile en az yedi gün süreli kayıt yapabilen kayıt cihazı bulundurulması ile ATS bilgilerinin bildirim zorunluluğunun 01.01.2024 tarihinden itibaren başlayacağı göz önünde bulundurularak, ilgili



yetki belgesi sahibi firmaların herhangi bir mağduriyet yaşamamasını teminen, konu hakkında gerekli duyuruların yapılması gerekliliği bildirildi.

İlgili belge sahibi firmalar

Al, A2, B2 ve D2 yetki belgesi sahipleri. Arızı, grup veya mekik seferler yapan yolcu taşımacıları.

Al, Bl ve Dl ile D4 yetki belgesi sahipleri. Düzenli yolcu taşımacılığı faaliyetinde bulunan firmalar.

İlgili yöntmelik

08.01.2018 tarihli ve 30295 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Karayolu Taşıma Yönetmeliği. ■

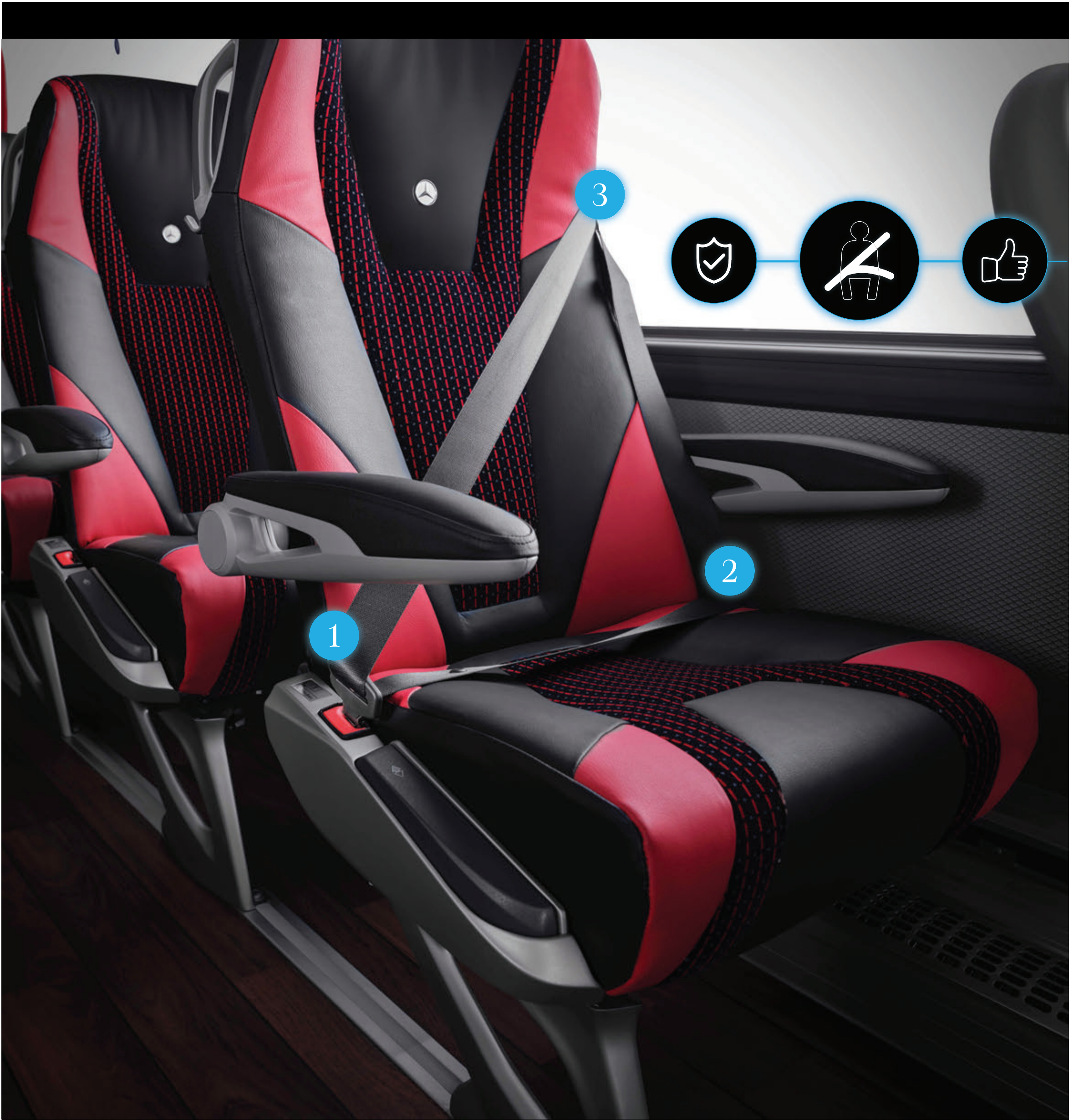
kurtulayım’ demeye başlanıldı. Sigorta maliyetleri, kasko fiyatları korkunç derecede yüksek hale geldi. Kimse bunun altından kalkamaz. Bir arabanın bakım maliyeti 10 bin TL’nin altında değil artık. Bir akü 5 bin TL civarında. Maliyetlerimiz çok yüksek” dedi.

Önümüzdeki süreçte taşımacı bulmak mümkün olmayacak

“Yıllardır sektörümüzün sorunlarına yönelik duyarsız kalındı” açıklamasını yapan Aziz Baş, “Maliyetlerimizin ağırlaştığını anlattık. Okul fiyatlarında daha iyi bir seviyeye gelinmesini istedik ancak bu yılda, geçmiş yıllarda da bizim istediğimiz tarifelere gelinemedi. Hep talebimizin altında fiyatlar çıktı. Servisçilerde bu maliyetlerin altında ezildi, ezildikçe de sektörden çıkmaya başladı. Bu böyle devam ederse, önümüzdeki süreçte taşımacı bulmak mümkün olmayacak. Birçok okulda servis taşımacılığı durdu. Taşımacı olmaz ise peki bu öğrenciler okullarına nasıl taşınacak? Kamunun bunu kaldırma kapasitesi var mı yok. Bunu üstlenebilecek bir yapı yok. Zaten okul servis taşımacılığı ihtiyaç olmuş ki ortaya çıkmış” dedi.

Çalıştıracak şoför, rehber personel bulamıyoruz

Araç fiyatlarının 2 milyon 650 bin TL seviyelerine kadar geldiğini de belirten Aziz Baş, “Kim alacakta servis taşımacılığı yapmak isteyecek. Plaka fiyatları da var. Buda ciddi bir maliyet oluşturdu. Sıfırdan sektöre giren artık kimse yok. Kimse arabasını yenileyemiyor. Krediler kapalı. Krediler açılmayınca da araçların yenilenmesi mümkün değil. Servis taşımacılığı en zor dönemlerinden birini yaşıyor. Önümüzdeki dönemler daha zor olacak. Daha önceki toplantılarda üyelerimize yönelik yaptığım konuşmalarda maliyetlerin artacağına yönelik uyarılarımı yapmıştım. Akaryakıt fiyatlarının geldiği noktaya bakın. Daha da artacak. Çünkü yıllarca akaryakıt fiyatı sübvansede edildi. Fiyat artmadı. Destek kalkınca da fiyat yukarı gitti. Ama keşke bu şekilde yapılmıyaydı. Zaman içinde kademeli yükselseydi. Piyasa kendi dengesini bulsaydı. Taşlar yerine oturamıyor. Bu süreci yönetmek hiç kolay değil. Bütün meslektaşlarımız bu zorlu dönemde sabırlar diliyorum. Çünkü artık çalıştıracak insan bulamıyorsunuz. Şoför, rehber personeli yok. Verilen ücretler çalışanları tatmin etmiyor. Sabah gelen şoför, akşam gelmiyor. Sektörün iyileşmesine yönelik daha somut adımların atılması gerekiyor. Kamunun da sektörün yaşadığı sıkıntıları görmesi ve çözüm üretmesi gerekiyor. Burada maliyetler nasıl aşağı çekilebilir, buna bakılmalı veya destek verilebilmeli. Sektörde bazı yanlış açıklamalar, yönlendirmeler de yapıldığını görüyoruz. Tedarikçiler olmadan firmalar olmaz. Firmalar olmadan da tedarikçiler olmaz. İki unsur birbirini tamamlıyor. Biz plaka tahdinin rant oluşturmamasından yana değiliz. Plakanın bir düzen getirme amacı olsun. Yaptığımız işten para kazanalım istiyoruz. Teneke parçasının üzerinden rant oluşturup para kazanmak doğru bir model değil. Fabrikaların kendi personelini taşımaya yönelik adımlar attığını görüyoruz” diye konuştu. ■



3 noktalı emniyet kemerleriyle uçtan uca güvenlik.

Mercedes-Benz Otobüs olarak, Travego ve Tourismo seyahat otobüslerimizin tüm koltuklarında 3 noktalı emniyet kemerlerini standart olarak sunuyoruz.

Omuzdan kavrama, bel sabitleme ve tutuş gücünü artırma özelliklerine sahip 3 noktalı emniyet kemerleri sayesinde, tüm yolcular için daha güvenli ve konforlu seyahat ayrıcalığı sağlamaya devam ediyoruz.

[#GeleceğeKaptanlıkEder](#)

-  mercedesbenzotobus
-  MercedesBenzOtobus
-  www.mercedes-benz-bus.com
-  Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Travego ve Tourismo seyahat otobüslerinde

**yenilikler
hız kesmiyor!**

‘Mercedes-Benz Kaptan Dinlenme Tesisleri’

Mercedes-Benz Travego ve Tourism otobüslerinde sürücülerden gelen geri bildirimler sonucu gerçekleştirilen değişikliklerle, kaptanlar artık daha iyi, daha konforlu ve kaliteli dinlenirken, seyahatler daha da güvenli hale geliyor

Mercedes-Benz Türk, Travego ve Tourismo seyahat otobüslerinde 2021 yılında 41 yeniliği duyurmuştu. Bugüne kadar otobüslerde yapılan her yenilik, firma sahipleri ve kullanıcılarda büyük memnuniyet yarattı. Aynı zamanda Mercedes-Benz Türk AR-GE Merkezi ürünlerin özelliklerini geliştirmeyi sürdürdü. Şirket, bu süreçte yolculardan, sürücülerden, hostlardan/hosteslerden ve müşterilerinden gelen geri bildirimleri de AR-GE birimi ile paylaşmaya devam etti.

2021 ve 2022 yıllarında kaptanların dinlenme alanında kademeli olarak birçok yenilik gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, Travego ve Tourismo seyahat otobüslerinde 2023 yılında da yine kaptanların dinlenme alanında yeniliklere imza attı. Yapılan çalışmalar ile dinlenme alanının orta bölgesinde tavan hem yükseltildi hem düzleştirildi. Böylelikle dinlenme alanı çok daha konforlu hale getirildi. Yoğun mühendislik faaliyetleri ve uzun süren çalışmalar sonucunda gerçekleştirilen bu değişiklik ile otobüs kaptanlarının çok daha konforlu ve kaliteli şekilde dinlenmeleri, bunun sonucunda da hem yolcular hem de otobüs kaptanları için çok daha güvenli yolculuklar hedeflendi.

İşte sürücü dinlenme alanında yapılan yenilikler

2021 yılından başlayarak kademeli olarak gerçekleştirilen birçok önemli yenilik ile sürücü dinlenme alanında ciddi anlamda konfor artışı sağlandı. Bu yenilikler şöyle;

Perde yerine panjur sistemi

Geçmiş yıllarda sürücü dinlenme alanının sol uç kısmında perde kullanılıyordu. 2021 yılı başından itibaren tüm seyahat otobüslerinde perde yerine panjur sistemine (rulo kapak) geçilmesiyle birlikte, hem konforlu açılma/kapanma mekanizması oluşturuldu hem de soğuk günlerde içeri giren hava akımı azaltıldı.

Minder kalınlığı arttı, tabandaki sıcak/soğuk hava akımı azaltıldı

2021 yılı başında sürücü dinlenme alanında yapılan diğer bir yenilik de tüm seyahat otobüslerinde dinlenme

minderinin yüzeyinin genişletilmesi ve kalınlığının artırılmasıydı. Yüzeydeki boşlukların minimize edilerek oturma/dinlenme yüzeyinin artması ve 10 cm’e çıkan minder kalınlığı ile tabandaki sıcak/soğuk hava akımı azaltıldı. Böylece kaptanların dinlenme konforu artırıldı.



Araç içinden dinlenme alanına geçiş daha konforlu oldu

2021 yılındaki yeniliklere ilave olarak, 2022 yılı içinde Mercedes-Benz Tourismo araçların orta kapı bölgesinde gerçekleştirilen yapısal değişiklikler ile sürücü dinlenme alanına araç içinden geçiş daha konforlu hale getirildi.

Çapraz profillerin yeri değişti, tavan yüksekliği arttı

2023 yılında, sürücü dinlenme alanındaki en önemli ve kapsamlı yenilik hayata geçirildi. Bu yıla kadar alanın orta bölümünün hemen üstünde aracın statik dengesinde rol oynayan çapraz profiller bulunuyordu. Uzun ve yoğun geliştirme faaliyetleri sonucunda bu bölgede yapısal değişiklikler yapılarak çapraz profillerin yerleri değiştirildi. Yer değişikliği sonrasında dinlenme alanının orta bölgesinde tavan yüksekliği arttı ve düz hale getirildi. Böylelikle sürücü dinlenme alanı çok daha konforlu hale geldi. Çapraz profillerin yerlerini değiştirmek, Mercedes-Benz Türk AR-GE departmanının gerçekleştirdiği yoğun mühendislik faaliyetleri ve uzun çalışmalar sonucunda gerçekleşti. Bu önemli değişiklik, kaptanların konforlu ve kaliteli bir şekilde dinlenmesinin yanında hem kendileri hem de yolcu güvenliği açısından son derece önemli bir adım niteliği taşıyor.



Klima özelliği de standart olarak sunulmaya başlandı

2023 yılında yapılan yapısal değişikliklere ilave olarak, Mercedes-Benz Tourismo 15 modelinde opsiyonel olarak sunulan sürücü dinlenme alanındaki klima özelliği de standart olarak sunulmaya başlandı.

Şarj için USB ünitesi ve askılıklar sunuluyor

Kaptanların telefon ve diğer elektronik cihazlarını şarj edebilmeleri amacıyla USB ünitesi ve eşyaları için askılıklar uzun zamandır tüm seyahat otobüslerinde sunuluyor.

Sürücüler daha iyi dinlenirken, seferler daha güvenli hale geliyor

Bu yeniliklerle birlikte Mercedes-Benz Travego ve Tourismo seyahat otobüslerinde kaptanların sermayesi olan dinlenme süreleri çok daha kaliteli ve rahat bir şekilde geçiyor. Bu da hem kaptanlar hem de seyahat eden yolcular için daha güvenli seferler olacağı anlamına geliyor.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Ürün Yönetimi ekibi; dinlenme tesislerini kaptanlar için daha da iyi hale getirmek amacıyla bugün de ürünlerin özelliklerini geliştirme ve daha iyisini yapma hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor. ■

Tıklayınız!

<https://youtu.be/VdkVZEi5FgY>

<https://www.facebook.com/MercedesBenzOtobus/videos/855737745685986/>

<https://www.instagram.com/p/Cwxdq3VoNSI/>



Tüm iyileştirmeler ‘Mercedes-Benz Kaptan Dinlenme Tesisleri’ filminde

Mercedes-Benz Türk, Travego ve Tourismo seyahat otobüslerinin sürücü dinlenme alanında gerçekleştirdiği değişiklikleri ve iyileştirmeleri “Mercedes-Benz Kaptan Dinlenme Tesisleri” filmi ile duyurdu.

Otobüs kaptanları ve sektörün diğer paydaşlarının geri bildirimlerinin de göz önünde bulundurularak gerçekleştirilen iyileştirmelere yer verilen filmde, konforlu ve güvenli yolculukların önemine vurgu yapılıyor. “Mercedes-Benz Kaptan Dinlenme Tesisleri” filmini, mercedesbenzotobüs Facebook ve Instagram hesaplarından ve YouTube sayfasından izleyebilirsiniz.



Crafter Servis.

Konforlu, güvenli ve mutlu yolculuklara yeni bir adım.



Crafter Servis'in içine bindiginiz anda sunduğu konforu hissedecek, iç tasarımı ve donanımıyla her yolun keyfini çıkaracaksınız. Tasarruflu ve verimli TDI motoruyla cebinizi de düşünen Crafter Servis'le çalışanlar mutlu, yolculuklar güvenli.

Crafter Servis'le tanışmanız için sizi de **Volkswagen Yetkili Satıcılarına bekliyoruz.**

- 16+1 ve 19+1 koltuk seçenekleri • 8 ileri tam otomatik şanzıman
- 2,0 litre 163 PS 410 Nm motor • Lüks segment iç tasarım ve yolcu koltukları
- Üst düzey konfora sahip sürücü kabini
- En son teknoloji sürüş destek sistemleriyle yüksek seviye güvenlik



Ticari Araç

Doğuş Otomotiv | Trafik Hayattır | DANIŞMA HATTI: (0216) 266 54 98 | Volkswagen Finans | 

Fotoğraftaki aracın görüntüsü satışa sunulan modellerimizinkinden farklılık gösterebilir.

Doğuş Otomotiv'in Volkswagen için tercihi 

www.vw.com.tr

Anadolu Isuzu'dan Kuzey Makedonya'ya Yeni araç sevkiyatı

Anadolu Isuzu'nun Balkanlar bölgesine yönelik ihracatı artmaya devam ediyor. Şirket son olarak Shtip Belediyesi'ne teslimatı gerçekleşen Citiport 12m Dizel, Citibus AT, Novociti ve NOVO modellerle Kuzey Makedonya'daki hakimiyetini daha da pekiştirdi.

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, istikrarlı büyümesini yurt içi pazarlarda olduğu gibi ihracat pazarlarında da devam ettiriyor. Türkiye'nin midibüs ihracat şampiyonluğu unvanını 18 yıldır sürdüren Anadolu Isuzu, kilometre taşı niteliğindeki başarılarını Kuzey Makedonya pazarındaki hakimiyetini yeni teslimatlarla pekiştirdi.



Anadolu Isuzu son olarak Ağustos ayı içerisinde, 2019 yılından bu yana aktif olduğu Kuzey Makedonya'da Shtip Belediyesi'ne yeni araçların teslimatını gerçekleştirdi. Kuzey Makedonya'ya Citiport 12m Dizel, Citibus AT, NovoCiti ve NOVO model

araçlardan oluşan teslimatta; Shtip Belediye Başkanı Ivan Jordanov, Anadolu Isuzu Makedonya bayisi AUTOMAKEDONIJA yetkilileri, yerel halk ve basın mensuplarının katılımıyla bir tören düzenlendi.

Isuzu otobüs ve midibüsler yolcu taşımacılığına farklı boyut getiriyor

Anadolu Isuzu'nun Çayırova'daki "akıllı fabrika" özelliklerine sahip modern tesislerinde 'Terzi İşi İmalat' usulü ve yüzde 70'lere varan yerlilik oranı ile ürettiği çevreci, konforlu ve modern midibüs ve otobüsler Avrupa ülkeleri başta olmak üzere dünyanın birçok modern kentinde başarıyla hizmet veriyor. Yolcu taşımacılığına farklı bir boyut getiren araçlar kurumların yatırım ve işletim maliyetlerini önemli ölçüde düşürmelerini sağlıyor.

Isuzu'nun Novo, Novo Ultra, Citiport ve NovoCiti, Citiport, Citibus AT serisi araçları, dayanıklı ve yüksek performanslı motorları, gelişmiş konfor ve güvenlik özelliklerinin yanı sıra yüksek çeviklik ve manevra yetenekleri ile belediyeler ve ulaşım operatörleri tarafından tercih ediliyor. ■



TEKİRDAĞ'DA KADIN OTOBÜS ŞOFÖRLERİ İŞ BAŞINDA

Kadın otobüs şoförlerini ilk iş günlerinde ziyaret eden ve birlikte kısa bir test sürüşü yapan Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak, her alanda kadın istihdamını artırmaya devam ettiklerini belirterek, "Kadınlarımız hayatın her alanında var, erkeklerin yaptıkları her işi yapabildiklerini her platformda ispatlıyorlar. Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi olarak kadın istihdamını artırmak için birçok proje üretiyoruz. Artık otobüslerimizde de kadınlarımız iş başında. Kadın otobüs şoförlerimiz Gülelendam Yıldız ve Filiz Kocaarslan yeni göreve başladıkları ilk günde ziyaret ettik. Kadın şoförlerimize görevlerinde başarılar diliyorum. ■

Allison
Transmission®



Daha konforlu sürüş, Daha konforlu ulaşım

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



allisontransmission.com

© 2023 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.

T 3375R xFE™



CITIVOLT 12 ŞEHRİN YENİ AKIMI



3 SAATTE
HIZLI ŞARJ



SIFIR
EMİSYON



TEK ŞARJDA
480 KM YOL

%100

ELEKTRİKLİ
OTOBÜS

Görünen köy kılavuz ister mi?

Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ikinci turunun yapılmadan önce milletvekili seçimlerinin hemen ardından gelecek günlere ilişkin bir yazı hazırlayıp gazetemizin 19 Mayıs 2023 tarihli sayısında yayınlamıştım. Geleceğe ilişkin ekonomik görüşlerimi içeren bu yazıyı bir kez daha okuyucularımın dikkatine sunmak istedim. Bakalım bugün ki, durumu ne kadar öngerebilmişim! Bakılım görünen köy kılavuz istiyormuymuş!

Ülkemiz, son yıllarda, iyice ekonomik büyüme modeline yöneldi. Bunun için üretim artmalı. Tabii bunun için de talebi oluşturan iç tüketim ve ihracat artışı olmalı. İç tüketim artışı için düşük faizler gerek insanlar gelirlerini tasarruf etmeyip harcamalı. Hatta kredi alıp harcamalı. Böylece üretim çarkları hızlanacak hatta bunlar yetmeyip yeni yatırımlar olacaktır. Bunun için şartların oluşturulması gerekir. Sistemi bilmeyenlere bunlar çok iyi görünecektir.

Zorluklar

Tüketim için yaratılan para bolluğu enflasyonu azdırabilir. Şimdilik bu olmuyor gibi, ama önümüzdeki dönemde olacaktır. Keza, dövizdeki artışlar bu gidişi bozabilir. Bu artışları engellemek için dövize müdahale edildi. Bu hep sürer mi; bence zor. Bu modelde artan üretimin ihracı gerekiyor. Ancak düşük döviz ihracatı arttırmak yerine ithalatı arttırma sonucu getiriyor. Böylece dış ticaret açığı büyüyor. 28 Mayıs'a kadar bu durum sürdürülse de dövizdeki artışın engellenmesi ve döviz açığının finansmanı zorlaşacak. Dövizin



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

dışında bütçe imkanlarını çok çok aşan harcamalar yapılıyor, bunlar daha da artmak durumunda. Bunun için gereken iç borçlanma zorlaşacak. Bunun faizi yükselecek, iç borçlanmanın finansmanı da zorlaşacak. Bunlar dengeleri iyice bozacak.

Uzun vade

Dediğim gibi; 28 Mayıs'a kadar direnilse de artık zorluklar geliyor. Yazın artması beklenen turizm gelirleri geçici kolaylık sağlasa da yetmez. Üstelik bunun yazdan sonrası da var. Gelecek yılın Mart ayında yapılacak yerel seçimler düşünülerek zorlamayla sürdürülebilir mi? Bu da çok zor. Bunun da sonrası var.

Beklentilerim

Beklenti sözü bazen bir iddia anlatabilir, ama bunun ötesinde öngörü anlamı da vardır. Benimsözüm bu anlamda. Ben önümüzdeki dönemde enflasyondaki düşüşün durmasını artışın gelmesini bekleyenlerdenim. Artık Merkez Bankası faizlerinin düşüklüğü bir anlam taşıyor. Bankaların hem mevduat faizleri hem de kredi faizleri yükselecek. Keza, döviz talep ve ihtiyacının karşılanması zor olacağı için önemli yükselişler de kaçınılmaz

görünüyor. Döviz artışları da maliyetleri ve enflasyonu körükleyecek. Akaryakıt fiyatlarının özel bir önemi var tabii. Dünyadaki ekonomik aktivitenin azalmasına bağlı olarak petrol fiyatları artmıyor. Tersine bir dönüş olur mu, bilemem. Ama dövizdeki artışların bizdeki akaryakıt fiyatlarını arttırması kaçınılmaz gibi. Bir de artan TL gelirlerine rağmen enflasyon sonucu yaşanacak geçim zorlukları ve yükselecek taşıma ücretleri seyahat talebini zamanla azaltabilir mi? Uzun vadeli bir hesap.

Aman dikkat!

Ben, her zaman olduğu gibi aklıma gelenleri yazdım. Kimseyi üzmemek, eleştirmek veya endişelendirmek gibi bir düşüncem olamaz. Ama şirin görünmek için inanmadığım şeyleri de yazacakdeğilim. Herkes hesabını dikkatli yapsın. Burada uzun dönemi düşünsün. Şunu da belirteyim ki, bu risklere karşın yaz döneminin taşımacılar açısından iyi geçeceği yönündeki düşüncelerim geçerliliğini koruyor.

Gelinen durum

Ekonomide önemli gelişmelerin yaşandığı başta taşımacılık olmak üzere işletme koşullarının ve hayat şartlarının ağırlaştığı bir dönemi yaşıyoruz. Bugünlerde açıklanan orta vadeli program bu şartların değişmeden uzun bir dönem süreceğini belki de daha da ağırlaştacağını düşündürüyor. Herkes hesabını, kitabını buna göre yapmalı. Taşımacılarda yaz sezonunun bitip kış sezonunun gelmekte olduğunu görerek dikkatli olmalı. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Başka dünya yok!

İstanbul ve İzmir sular altında kalabilir-miş. Sizler de okumuş, izlemiş, duymuşsunuzdur... Küresel iklim değişikliğinin kutuplardaki (özellikle Kuzey Kutbunda) buzulları eritmesiyle deniz sularının bir metre kadar yükselebileceği açıklandı. Bir metre su, Hollanda'yı (zaten deniz seviyesinin altında ve gelgit nedeniyle yüksek bariyerlerle korunuyor) yok edebilir. İstanbul'un 2030 yılında Mersin gibi sıcak olacağı belirtilmişti, daha yedi yıl var ve Mersin'i de geçti... Nem ve sığağa dayanılmıyor.

Damlayan muslukları onarmak, diş fırçalarken suyun boşa akmasını önlemek tabii ki bir tedbir, ama benim, sizin çabanızla olacak şey değil.

Bir ağaç bile altından değerlidir!

Sularımızı korumak, kuraklığı giderecek önlemler almak gerekir. Bunun için, örneğin ağaçlandırma çalışmaları yapılmalı. Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü için iyi olduğu kabul edilen Karadeniz Sahil Yolu'nun, kentleri kıyıdan koparttığı gibi koşullara uygun yapılmaması nedeniyle sürekli sel sularıyla dolması bir şeyler yapılması gerektiğinin en büyük göstergesi.

Karadeniz'de HES'ler, Akdeniz'de orman kesilip artık kimsenin kullanmadığı kömür havzaları açılması, dünyanın oksijen deposu olan Kazdağı'nda siyanürle altın aranması asıl sorun. Bakın, Japonya'da, nükleer reaktörün atıklarının okyanusa dökülmesi uluslararası sorunlara yol açtı. Almanya nükleer santrallerini kapattı, ama biz, fay hattı üzerine kuruyoruz.

Metan gazlarının küresel ısıtmaya katkısından söz ediliyor, onun için büyük çiftliklerin kapatılması, et tüketiminin azaltılması gerektiği belirtiliyor. Marmara Denizinde geçen yıllarda yaşanan müsilağ sorunu, çözümlenemedi; dört tarafı denizle çevrili ülkemizde balık kalmadı. Bir karış ötedeki, aynı denizin karşı kıyısındaki Yunanistan'da bulunan balık burada niye yok diye kimse sormuyor. Onlar avcılığı denetliyor, bizdeyse, Boğaz'da bile trol atan balıkçılar denizaltı balık yuvalarını dağıtıyor.

Trakya'da, Ergene zehir akıyor, her yıl haberleri yapılıyor ama bir çözüm yok. İstanbul'da, orman olan hazine alanına kaçak dikilen gökdeleni korumak için cam giydiriliyor, "inşaatı bitmiş, yıkılmasını" diye. Oysa emsal olup yenilerine yol açacak...

Örnekleri çoğaltmak mümkün. Musluktan akan su kadar, hatta ondan daha da önemli yeşil alan kurmak ve korumak. Yarın çok geç olacak. Başka dünya yok! ■

Volkswagen California modellerinde Eylül ayına özel fiyat fırsatları

Volkswagen Ticari Araç, Eylül ayında ikonik California ve Grand California modellerine sınırlı sayıda araç için çok özel fiyat avantajları sunuyor.

Volkswagen Ticari Araç'ın geçtiğimiz yıl Türkiye pazarına sunduğu, tüm dünyada geniş bir kullanıcı kitlesine sahip olan, Türkiye'de de geniş kitleler tarafından sevilen ve kamp & karavan dünyasına yepyeni bir soluk getiren motor karavan modelleri California ve Grand California, Eylül ayında çok özel fiyat avantajlarıyla Volkswagen Yetkili Satıcılarında satışa sunuluyor.

Sınırlı sayıdaki araç için ve Eylül ayı süresince geçerli olan kampanyada, 2.0 TDI 204 PS DSG **California Ocean'ın fiyatı 3 milyon 150 bin TL'den** başlıyor, **aynı modelin 4Motion seçeneği ise 3 milyon 250 bin TL'den başlayan fiyatla satışa sunuluyor.** Kampanya kapsamında **otomatik şanzımanlı 2.0 TDI 177 PS 4Motion Grand California modelinin kampanyalı anahtar teslim fiyatı ise 3 milyon 500 bin TL'den** başlıyor.

Kampanya süresince modellerin renk opsiyonlarında da özel fiyat fırsatları sunuluyor. **Metalik renk farkı California için 27 bin 500 TL, Grand California için 55 bin TL, çift renk opsiyonu ise her iki modelde 120 bin TL** olarak belirlenmiş durumda.

Dört mevsim tatil

Volkswagen Ticari Araç'ın fabrikasyon üretimi olan California ve Grand California modelleri, diğer üst yapı üretimi olan karavan modellerinden, yüksek teknoloji, güvenlik ve konfor özellikleri bakımından ayrışıyor.

California modeli, kompakt bir yapıya sahip olmasına rağmen iç mekan düzenlemesi ve işlevselliğiyle dikkat çekiyor. Konforlu bir yaşam alanı sunan bu model, yatak, mutfak, oturma alanı ve depolama birimlerinin yanı sıra bir de açılır tavan sunuyor.



Grand California ise daha büyük bir yapıya sahip ve daha geniş bir araç olarak tasarlanmış. Bu modelde yatak odası, banyo, mutfak ve oturma alanı gibi birçok işlevsel alan bulunuyor.



Model ailesine adını verdi: California

Volkswagen Ticari Araç'ın California model ailesine adını veren ve ilk modeli olma özelliğini taşıyan California, Transporter şasisi üzerine tasarlandı ve 35 yıldır üretiliyor. Kompakt dış görünümüyle kullanım ve park rahatlığı sunan California, iç mekanda ise adeta size özel yaşam alanı sunan bir eve dönüşüyor.

25 litrelik temiz su deposu, 42 litrelik kompresörlü soğutucu içeren tam fonksiyonel mutfak ve iki adet bakım gerektirmeyen ek aküsüyle karavan tatilcilerinin önemli taleplerine cevap veriyor. Dokunmatik ekranlı karavan kontrol ünitesiyle; elektro hidrolik

mekanizmalı tavanı yükselterek iç hacmi genişletmek, ve aracın yaşam alanındaki fonksiyonları kontrol etmek mümkün. Bu modelde ayrıca, salon fonksiyonlu iki kişilik bank, pencerelerde perde, tente, katlanabilir kamp masası ve sandalyeleri, uzaktan kumandalı park ısıtıcısı, dönebilen ısıtmalı koltuklar yer alıyor ve 4Motion dört tekerlekten çekiş seçeneği de sunuluyor. Uzaktan kumanda edilerek aracın içi soğutulabiliyor.

Tam anlamıyla minik bir ev: Grand California

Markanın karavan sınıfındaki en geniş modeli ise Grand California. 6m'ye yakın uzunluktaki Grand California'da ihtiyaç duyulan her şey ve bolca alan mevcut. Mutfak, 2 adet yatak, duş ve tualetiyle tam anlamıyla minik bir ev olan Grand California'da açılır-kapanır tente, kamp masası ve sandalyeleri, tavan güneş paneli, 4 adet 230V elektrik priz, kabloşuz şarj imkanı da sunuluyor. 4 kişilik yemek masasıyla her çeşit manzarada yemek yapmak kadar yaptıklarınızı yemek de çok keyifli. İki gözlü ocağı, sıcak ve soğuk suya sahip katlanır musluklu eviyesi ve 70 litrelik dondurucu bölmeli buzdolabıyla tam donanımlı bir mutfığa sahip. 2.0 TDI motoruyla 177 PS güç üreten ve 410Nm tork sağlayan Grand California, 4Motion dört tekerlekten çekiş özelliğine de sahip. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 419 • 11 Eylül 2023

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

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ** Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**

erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Editör **Korkut AKIN**

Grafik **Ezgi Sezen BAŞKAN**

Full Stack Developer **Barış Can BAŞKAN**

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

info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.

9 Eylül İzmir'in kurtuluşunun 101. yılı kutlu olsun!



Kurtuluş günümüzde Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK ve
tüm kahramanlarımızı saygı, rahmet ve minnetle anıyoruz.

ÖZER BÜR
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

 **ÖZİKİZLER**
www.ozikizlerturizm.com

İzmir Ticaret Odası Meclis Üyesi, EGETURDER Başkanı ve Özikizler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özer Bür:

Yeni S Plaka girişi olmayınca fabrikatörler servisçi oldu

İzmir’de 1998 yılında çıkan S Plaka sayısı 4 bin 556 idi. Şu anda 5 bin 800 plaka var. İzmir’in nüfusu son 25 yılda yüzde 50 artarak 4.5 milyon seviyesine çıkmış. İzmir Organize Sanayi Bölgesi’nde de son 4 yılda 58 binlik bir istihdam artışı olmuş.

Hem istihdam, hem nüfus hem de fabrikalardan taşımaya yönelik talep arttı. Peki S plaka sayısı artıyor mu hayır. Yıllardır aynı seviyelerde.

Peki bu insanlar servis aracı yok diye yaya olarak mı işe gidiyor. Hayır. Fabrikalarda kendi çözümlerini üretmeye başladılar. Üretime odaklanması gereken fabrikatörler servisçi olmaya başladılar. 3-4 araç alarak kendi personellerini taşıyorlar. İzmir Büyükşehir Belediyesi’nden son 4 yılda 5 bin servis aracı ruhsatı alındı.



Erkan YILMAZ
RÖPORTAJ



Özer Bür

satamazsın’. Belediye bunun üzerine 400 S Plaka ihalesini 10 yıl kiralama yöntemiyle yapmaya karar verdi ve ihaleyi düzenledi” dedi.

İhaleye şirketler girdi ve 127 plaka alındı

İhale sonucunda 127 plakanın satışının gerçekleştiğini aktaran Özer Bür, katılımın düşük kalmasının nedenlerini de açıkladı: Belediye 2021 yılında düzenlediği ve Tahditli S Plaka ihalesinde araç başına 400 bin TL+KDV şeklinde bir bedel belirlerken, bu ihale de üstelik 10 yıl kiralama olmasına rağmen, araç başına bedel 2021’e göre 4 kat artarak 1 milyon 600 bin+KDV olarak açıklandı. Eğer, İzmir Büyükşehir Belediyesi bu fiyatı daha makul 500-700-veya en azından 800 bin TL seviyesine çekebilseydi, katılım daha yüksek olurdu. Katılımın düşük olmasında bir etken de, 1 milyon 600 bin +KDV’nin peşin olarak istenmesi oldu. Eğer yine belediye bunu vadeye yayabilseydi veya ‘yarısı peşin’ denilseydi, katılım yine daha yüksek olurdu. Belediye de bu işten daha çok kazançlı çıkardı. Ben kiralama ihalesini daha doğru buluyorum. Bu süreçlerden kamunun gelir elde etmesi, servis aracının rant unsuru olmaktan çıkması çok daha önemli kazanımlar sağlar. İzmir Büyükşehir Belediyesi önümüzdeki aylarda yeni kiralama ihaleleri düzenleyerek 400 S plaka alımını tamamlamayı hedefliyor.

Belediyenin 17 Ağustos’taki ihalenin sonuçlarını değerlendirip ona göre bir ihale düzenleyeceğini düşünüyorum.

Biz rant peşinde değiliz

10 yıl kiralama ihalesinin çok önemli bir sonucu olduğunu da vurgulayan Özer Bür, “İhaleye katılım düşük oldu ama bu yüksek fiyata rağmen 127 katılımcı şirket şunu gösterdi; Biz gerçekten bu sektörde iş yapabilmek için bu plakaları alıyoruz. Çünkü ihtiyacımız var. Taahhüt verdiğimiz işler var. Rant elde anlayışı içinde değiliz. Eğer bu ihale kiralık değil de, tahditli şekilde satılıyor olsaydı, katılım çok daha yüksek olurdu. Çünkü bundan rant elde etmek isteyen çok kişi olacaktı. Şu anda İzmir piyasasında bir S plaka 3 milyon TL’ye satılıyor.

Nüfus artıyor, istihdam artıyor S plaka yıllardır artmıyor

Tahditli plaka sürecinin artık bir rant elde etmeye dönüştüğünü açıklayan Özer Bür, “Türkiye’de nüfus hızla artıyor, kentler büyüyor.

Enflasyon ortamında taşıma ücretleri

Daha önceki yıllarda anlaşmalarımız yıl sonundaki TEFE-TÜFE fiyatlarına göre oluştururduk. Yüksek bir enflasyon süreci yaşıyoruz. Maliyetler her ay daha da artıyor. Bizde iş yaptığımız kurumlarla görüşerek artık ücret artışlarını 6 ayda bir yapılmasına yönelik bir mutabakat oluşturduk. Bu işin sürdürülebilir bir yapıda olması için bu şart.

Ulaşım aksları geliyor. Ancak artmayan tek bir şey var. Tahditli elde edilmiş plakaların sayısı. Yıllardır esnaf odaları plaka fiyatının daha da yukarıya gitmesi için yeni ihalelerin düzenlenmesini engellemeye çalıştılar. İzmir’de de böyle oldu. Diğer illerde de. İzmir’de 1998 yılında çıkan S Plaka sayısı 4 bin 556 idi. Şu anda 5 bin 800 plaka var. İzmir’in nüfusu son 25 yılda yüzde 50 artarak şu anda 4.5 milyon seviyesine çıkmış. Kiralama ihalesinin de olmaması için çok baskı kurdular. Ancak belediye ihaleyi düzenledi. Çünkü 2021 yılında alınan UKOME kararı var ve Ulaşım Master Planına göre de yeni S plakalar çok acil ihtiyaç. İzmir Ticaret Odası ve Ege Bölgesi Sanayi Odası ile ortaklaşa bir çalışma yürütüldü ve bir veri ortaya çıktı. Sadece İzmir’de organize sanayilerinde son 4 yılda 53 bin kişi istihdamda artış olmuş. Biz bu veriyi de belediyeye sunduk. Bizim araçlarımızın ortalama koltuk sayısı 21 kişilik. Hesaplama ile sadece bu istihdam artışına göre taşıma yapılabilmesi için yeni 2500 adet araca ihtiyaç var” dedi.

Devamı 11’de

Okul taşımacılarının talepleri

Ben okul taşımacılığı yapmıyorum ama okul taşımacılığı yapan meslektaşlarımızdan İzmir Ticaret Odası’na gelen talepler arasında okul saatlerinin açılışına yönelik bir ayarlama yapılması ve bir kademeli saat uygulamasının getirilmesi yer alıyor. Bu İstanbul’da da sık sık gündeme getirildi ancak hayata geçmedi, Şu an özel okullarda servis araçlarının doluluk oranları yüzde 70-80’lerde. Zaten maliyetler bu kadar ağır iken birde araçların tam dolmaması da ayrı bir kayıp oluşturuyor. Burada velilerin özel istekleri de oluyor. Herkes evinin önünden çocuğunun alınması istiyor. Bu şekilde de araçlar zamanla yarıyor.

İzmir Ticaret Odası Meclis Üyesi, EGETURDER Başkanı ve Özikizler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özer Bür:

Yeni S Plaka girişi olmayınca fabrikatörler servisçi oldu

2

Baştarafı 10'da

Fabrikalar 5 bin servis aracı ruhsatı aldı

Yeni servis aracı ihtiyacının artmasına rağmen yıllardır S plaka sayısında artış olmadığına dikkat çeken Özer Bür, "Hem istihdam, hem nüfus hem de taşımaya yönelik talep de artıyor. Peki S plaka sayısı artıyor mu hayır. Yıllardır aynı seviyelerde. taşımaya yönelik talep de artıyor. Peki bu insanlar servis aracı yok diye yaya olarak mı işe gidiyor. Hayır. Fabrikalarda kendi çözümlerini üretmeye başladılar. Üretime odaklanması gereken fabrikatörler servisçi olmaya başladılar. Organize sanayi bölgesindeki küçük işletmeler, belediyeden ruhsat alarak (ABC) plakalarla kendi özmal 3-4 araçla personellerini kendileri taşımaya başladılar. Son 4 yılda fabrikaların belediyelerden aldıkları servis araç ruhsat sayısı 5 bin.

S Plakaya ülke genelinde bir düzenleme yapılmalı

S plakanın bir rant aracı haline geldiğini ve tüm Türkiye'de farklı uygulamaları olduğunu vurgulayan Özer Bür, "Artık bu süreçte kamunun bu işe odaklanması ve bir çözüm üretmesi gerekiyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nda bir düzenleme getirebilir. Yoksa rant elde etme amacıyla hareket edenler nedeniyle servisçilikte sorunlar daha da büyüyor. Onların isteği piyasaya yeni araç girmesin, plaka fiyatı yükselsin. Bu plakalar firmalarda yok mu, var. İzmir Ticaret Odası üyelerinin 2 bin 100 plakası var. Servisçi odasına kayıtlı plaka sayısı da 3 bin 700. Bizim de plakalarımızın olmasına rağmen biz S plaka sayısının artması için çaba gösteriyoruz. Çünkü bu işi rant elde etmek için yapmıyoruz. Bakanlık, belediyeler bu soruna çözüm bulabilseler, fabrikatörler neden servis taşıma işi yapsın. Araçla, şoförle uğraşsınlar. Her yıl taşıma ihtiyacının belirlenerek belirli bir oranda plakanın piyasa girmesinin sağlanması gerekiyor" dedi.

Şoförler sahipsiz kaldı

Taşımacılık alanının en önemli sorunun iyi şoför bulamama olduğunu belirten Özer Bür, "



Tedarikçilerimiz ailemizin bir parçası

Alt yükleniciler ile çalışıyoruz. Onların da bu süreçlerde kazançlarını sağlamaları için elimizden gelen çabayı gösteriyoruz. Tedarikçilerimizin ailemizin bir parçası. Onların bu sektörde varlıklarını devam ettirmeleri herkes için büyük önem taşıyor.

Şoförler sahipsiz kaldı. Eskiden şoförlerin odaları vardı ve bu odalar aracılığıyla bir hak arayışları olurdu. Maalesef şu anda şoförlerin başsız kalması, bir odalarının olmaması çok önemli bir sorun. Şoförlerin bir temsilcisi yok. Kaptan okullarının açılması da bir katkı sağlamadı. Çünkü oradan mezun olanların sayısı zaten çok azdı ve mezun olanların tamamı da belediyelerde işe girmek için çaba gösterdi. Onlar da bu çaba da haklılar. Çünkü şoförlerimizin ekonomilerinin düzeltilmesi gerekiyor. Çünkü onlar can taşıyor, çocuklarımızı, geleceğimizi taşıyor. Devletin şoförlü araç kiralama ihalelerinde

şartnamede asgari ücretin yüzde 50, yüzde 75 fazlasını vereceksin maddesi var. Ama diğer tarafta şoförlere yeterli ücret verilmiyor.

5 milyona bir servis aracı alınıyor.

'Hadi asgari ücretle bunu sür' deniliyor

Bu olmaz. Sonra da sektöre giriş olmuyor diye yakınıyoruz. Bu mesleğe girmek isteyen birisi bu işin kazanç sağladığını görmesi gerekiyor. Görmediğinde de gelmiyor zaten. Bir firmanın şoförüne iyi ücret vermesi de yeterli değil. Çünkü o zaman da eşit şartlarda rekabet etmek mümkün olmuyor. Eşit şartlarda rekabet için personel maliyetinin de herkes için belirli bir kıstas seviyesinde olması ve bunun da bir düzenleme ile hayata geçirilmesi şart. Devlet bu noktada yol gösterici, düzenleyici olmalı. Devlet birçok noktada fiyatlama ilan edebilirken, ihaleye şartnamesine ücret kıstası koyabiliyorken bu mesleğin bir standartının olması için de bir düzenleme yapmalı. Araçlarımız son derece teknolojik, güvenli. Ama direksiyonun başına oturduğunuz insan ekonomik olarak mutlu değilse siz kazaları önleyemezsiniz. Ticari araçlarda şoförler iki asgari ücretten aşağı çalıştırılmaz düzenlemesi yapılsın. Bakın sektöre nasıl da giriş oluyor. Taşıma güvenliği artıyor. Çift

ÖZİKİZLER TURİZM

Özikizler Turizm'in resmi kuruluşu 1993. Ancak ailenin taşımacılıktaki faaliyetleri 1980'li yıllara kadar dayanıyor. Özikizler Turizm, özmal 140, kiralık 710 olmak üzere toplam 850 araçla hizmet veriyor. Şirket, personel ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteriyor. Şirket lojistik alanında da faaliyet göstermeye de başladı.

2024'te 10 büyük otobüs yatırımı

Özikizler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özer Bür, 2023 yılında 35 adetlik araç yatırımı gerçekleştirdiklerini, 2024 yılında da 10 büyük otobüs yatırımı yapmayı planladıklarını söyledi.

ehliyetle bir araçta çalışan şoförün bulunduğu firma ele rekabet etme imkanınız yok. Benim rakibim artık personel. Firmaların eşit şartlar altında rekabet etmesi gerekiyor.

Takograflarda 28 günlük geçmişe bakılıyor

Balkan ve Avrupa turlarına araçlarımız gidiyor. Bu ülkelerde denetimlerde şoförlerin takograflarının 28 günlük geçmişine bakılıyor. Bir kusur çıkarsa cezayı yiyorsunuz. Bizim ülkemizde de bunun yapılması şart. Yapıldığında da kazaların azaldığını da hepimiz göreceğiz. ■



Bursa Ağır Vasıta Isuzu Grand Toro'yu müşterileriyle buluşturdu

Bursa Ağır Vasıta, Anadolu Isuzu'nun 2022 yılı son yarısında piyasaya çıkardığı ve sektöründe donanımlarıyla öne çıkan kısa ve orta mesafe servis aracı Grand Toro'nun tanıtım organizasyonunu gerçekleştirdi. Grand Toro özelinde potansiyel müşterilere ulaşmak ve onlara aracı tanıtmak için hedeflendiği organizasyona Anadolu Isuzu Otobüs Şefi **Emin Günışık**, Anadolu Isuzu Bölge Sorumlusu **Batuhan Uludağ**, Anadolu Isuzu Ürün Geliştirme'den **Veysel Çataltepe**, Anadolu Isuzu Pazarlama'dan **Orhan Edige**, Bursa Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Üyesi **Muhsin Koçaslan**, Bursa Ağır Vasıta Genel Müdürü **Ahmet Uğur**, Bursa Ağır Vasıta Satış Müdürü **İnci Kaplan**, Bursa Ağır Vasıta'nın Bölge Satış Danışmanları ve müşteriler katılım sağladı.

Etkinliğe olan katılımın yüksek olduğunu ve Isuzu Grand Toro'nun müşterileri tarafından beğenildiğini ifade eden **Bursa Ağır Vasıta Satış Müdürü İnci Kaplan**, "Bursa'da servis ve turizm sektöründe faaliyet gösteren firmalarımıza yeni modelin tanıtımını yapmak ve ilişkilerimizi geliştirmeyi hedefleyerek gerçekleştirmiş olduğumuz etkinliğimize katılım, beklediğimiz gibi oldukça yüksekti. Isuzu Grand Toro otobüsümüz tüm firmalarımız tarafından çok beğenildi. Aracın otomatik vites ve retarderli olması, yakıt performansının yüksek olması ve hem sürücü hem de yolcu kon-

foru oldukça takdir aldı" dedi.

Anadolu Isuzu'nun müşterilerine satın almadan satış sonrasına kadar geniş bir yelpazede yüksek hizmet kalitesi sunduğunun altını çizen Kaplan, "Anadolu Isuzu markası midibüs ve otobüs grubu araçlarında, müşterilerine onların isteyebileceği pek çok seçeneği bir arada sunuyor. Araçları hem oldukça dayanıklı, hem yüksek güce sahip, hem de düşük yakıt tüketimi özellikleriyle ön plana çıkıyor. Aynı zamanda satış sonrası hizmetler kapsamında geniş bayi ağına sahip olması, yüksek yedek parça tedarik oranı ve yüksek müşteri memnuniyetine sahip. Tüm bu nedenlerden dolayı Isuzu, midibüs ve otobüs grubu araçlarında piyasadaki en iyi seçeneklerden biri olarak göz önüne çıkıyor." şeklinde konuştu.

Her ihtiyaca göre model var

Bursa Ağır Vasıta'nın müşteri odaklı bir şirket olduğunu vurgulayan Kaplan, "Bursa Ağır Vasıta olarak, öncelikli hedefimiz ürün bulunurluğu ve ihtiyaca karşılık araç bulundurmaktır. Kendimizi tüm müşterilerine ve paydaşlarına güven veren, satış ve satış sonrası hizmetlerinde maksimum müşteri memnuniyeti ilkesini ön planda tutan ve müşterinin isteklerine hızlı ve kesin cevap verebilecek bir konumda tutmaya



özen gösteriyoruz. Isuzu marka araç gamımızda her ihtiyaca karşılık bir model mevcut. Bu geniş model gamını, kusursuz bir satış sonrası hizmetler ile birleştirerek müşterilerimize sunuyor; onlarla sürekli beraber olmak ve onların istek-

lerine göre hareket edebilme kabiliyetimizi geliştirmeyi önceliklerimiz arasında tutuyoruz." diye konuştu. ■

Anadolu Isuzu'dan Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi'ne

14 Citibus ve 11 Novociti teslimatı

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi'nin araç filosuna kattığı 14 Citibus ve 11 Novociti ürün grubundan oluşan toplam 25 adet otobüsün hizmete alım töreni, Süleymanpaşa Sahil Dolgu Alanı'nda gerçekleşti. Hizmete sunulan klimalı, konforlu ve engelsiz araçlar Süleymanpaşa ve Çorlu ilçelerinde hizmet verecek.

6 Eylül 2023 Çarşamba günü gerçekleşen araç teslim törenine, Tekirdağ Milletvekilleri **Nurten Yontar** ve **Dr. İlhami Özcan Aygün**, Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı **Kadir Albayrak**, Süleymanpaşa Belediye Başkanı **Hüseyin Uzunlar**, Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri **Fatih Ünsal**, Anadolu Isuzu Satış Direktörü **Yusuf Teoman**, Otobüs Satış Müdürü **Murat Küçük** ile çok sayıda davetli katıldı.

Araç sayısı 200'e ulaştı

Tekirdağ Büyükşehir Belediye Genel Sekreteri Fatih Ünsal, Genel Sekreter Yardımcıları, Daire Başkanları, firma yetkilileri ve çok sayıda katılımcının bulunduğu programda **TEKULAŞ Genel Müdürü İlyas Küçükmidil**, "Halen günlük ortalama 80 bin yolcu taşınmakta olup yıllık yaklaşık 30 milyon vatandaşımız toplu taşıma hizmetinden faydalanmaktadır. Bugün devir teslimi yapılacak araçlar ile beraber araç sayımız 200'e ulaşıyor" dedi.

Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak, "Yüksek enflasyon nedeniyle ulaşım maliyetlerinin katlanarak arttığı böyle bir süreçte, ekonomik bir ulaşım türü olan toplu ulaşımı cazip hale getirmek



Program, alkışlar eşliğinde Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman tarafından Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Başkanı Kadir Albayrak'a temsili anahtar teslimi ile son buldu.

önceliklerimizden biridir. Her biri son model, klimalı ve konforlu olan engelsiz araçlarımızla Süleymanpaşa ve Çorlu ilçelerimize yüksek kalite standartlarında hizmet vermeye devam edeceğiz" diye konuştu.

Süleymanpaşa Belediye Başkanı Hüseyin Uzunlar, Tekirdağ Milletvekilleri Nurten Yontar ve Dr. İlhami Özcan Aygün da ulaşma büyük

katkı sağlayacak yeni otobüslerin kente kazandırılmasında emeği geçen herkese teşekkürlerini iletiler.

Araçlarımız daha iyi bir seyahat deneyimi sunacak

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, "Bugün, 25 adet Isuzu otobüsün teslimat töreninde ekibimle beraber aranızda bulunmaktan büyük

bir mutluluk ve gurur duyuyorum" diyerek başladı. Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi ile uzun yıllardır işbirliği içinde olduklarını belirten Teoman, "Tekirdağ, Büyükşehir Belediyesi'nin vizyoner yönetimi ve Tekirdağ halkına sunduğu güvenli ve konforlu ulaşım hizmetleri için yapmış olduğu özverili çalışmaları ile taçlanmıştır. Bu otobüsler, Tekirdağ ilinin ulaşım altyapısını daha da güçlendirecek

ve sizlere daha iyi bir seyahat deneyimi sunacaktır. Nâzım Hikmet'in doğum yeri olan, Atatürk'ün harf devrimini müteakip, baş öğretmen olarak ilk dersi verdiği bu önemli şehrimizde, üstüne üstlük bütün ülkemizin ve halkının egemenliğini elinde tuttuğu 100'üncü yılında Anadolu Isuzu ailesine ve Tekirdağ halkına bu imkanı sağlayan Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak, Genel Sekreter Fatih Ünsal, Genel sekreter Yardımcısı Erkin Eral ve TEKULAŞ AŞ Genel Müdürü İlyas Küçükmidil ile ISUZU araçlarımızı kullanan tüm şoför arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

Anadolu Isuzu tüm taşıma projelerinize talip

Yeni araçların Tekirdağ halkına, hayırlı, uğurlu olmasını dilediklerini belirten **Teoman**, "Anadolu Isuzu mühendisleri tarafından tasarlanarak hizmetlerinize sunduğumuz, hem yurtiçinde hem de yurtdışı pazarlarda "En iyi tasarımı ürün" ödüllü çağdaş araçlarımızla Tekirdağ'ın yaşanabilir ortamının sürdürülebilirliğinin sağlanması için tüm taşıma projelerinize her zaman talip olmaya devam edeceğiz. 25 adet yeni Citibus ve Novociti araçlarımızın Tekirdağ halkına hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum" dedi. ■



TEMSA'dan Kamil Koç Erzurum İşletmecisi Saltanat Turizm'e 12 Maraton

2023 yıl başında Kamil Koç'un Erzurum Bölge İşletmeciliğini üstlenen Saltanat Turizm filosuna 12 adet Temsa Maraton kattı. Araçlar, Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ ve Otobüs Satış Yöneticisi İlker Canbolat tarafından Saltanat Turizm firma sahibi Arif Şenkuş'a teslim edildi.

Haber: Erkan YILMAZ

Saltanat Turizm firma sahibi Arif Şenkuş hem yeni yatırımlar hemde sektördeki mevcut duruma yönelik Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

2023 yıl başında Karagül Grup'a yüzde 50 ortak olarak Kamil Koç'un Erzurum Bölge işletmeciliğini üstlendiğini belirten Arif Şenkuş, "8 yıldır Kamil Koç'un Erzurum işletmeciliğini Karagül Grup yapıyordu. Ben Sivas bölgesinde bireysel işletmeciydim. Erzincan'da 5 yıldır yazıhane işletmeciliği de yapıyordum. 2019 yılında Saltanat Turizm'i kurdum. 2023 yılı başında Karagül Grup'un yüzde 50'sini satın aldım. Söz hakkı bana geçti ve şu anda Erzincan ve Erzurum'da Kamil Koç'un bölge işletmecisiyim. 11 yıldır Erzurum firmalarında araçlarını çalışıyordu. Bu bölgeyi çok iyi tanıyorum" dedi.

Bu işin mutfağından geldim

Taşımacılık tarafına adım atışını "Ben bu işin mutfağından geliyorum" diye açıklayan Arif Şenkuş, "Ben gençliğimde 'ventil sesini' çok sevdim ve otobüsçülüğe yöneldim. Bu işin muavinlik, şoförlük, acentecilik tarafında bulundum. Otobüsçünün, şoförün, acentenin, yolcunun ne beklediğini benden iyi kimse bilemez. Ben bu süreçlerin tamamen içinde bulunarak geliyorum. Bu nedenle de güzel bir ivme yakaladığımıza inanıyorum" dedi.

Eski otobüsçülük anlayışı ile devam etmek mümkün değil

Eski otobüsçülük anlayışı ile hareket etmenin artık mümkün olmadığına dikkat çeken Arif Şenkuş, "Eskiden kapıları, bağajı kapat. Hadi gidelim İstanbul'a. Artık böyle bir devir kalmadı. Eski otobüsçülük bitti ve kafaların değişmesi gerekiyordu. Bireysel olarak da sektörde ayakta kalma şansınız yok. 'Bir otobüsüm olsun, borcum olmasın' dediğinizde bile zaten kazancınızın yüzde 30-40'ını vergiye veriyorsunuz. Yüzde 10-15 civarını bilet portallarına veriyorsunuz. Yüzde 10-15'de yazıhane, kalan da tamir ve bakım derken size hiçbir para kalmıyor" dedi.



Doğu Anadolu firmalarının Maraton ilgisinden memnunuz

Kamil Koç'un Erzurum İşletmeciliğini yapan Saltanat Turizm ile gerçekleştirdikleri işbirliklerinden mutlu olduklarını belirten Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, "10 adet ile başlayan görüşmeler 12 adete çıktı. Sayın Arif Şenkuş, araçlarımızı çok iyi gözlemlemiş, teknolojik, özellikleri, yakıt tüketimi, bagaj kapasitesi ile her bilgiye vakıf olarak bizimle masaya oturdu. Bundan da biz büyük memnuniyet duyduk. Doğu Anadolu bölge firmalarında Maraton'a yönelik ilgili de giderek büyüyor. Bölge firmalarına teslimatlarımız süreçte yanlarında olacak yatırımlarımızı da yapacağız. Yeni Maraton araçlarımız hem Saltanat Turizm'e, hem de Kamil Koç'a hayırlı, uğurlu olsun, bol kazançlar getirsin" dedi.

Mesleki örgütlenme önemli

Son 2.5 yıldır sektörel örgütlenmenin önemini anlatmaya çalıştığını belirten Arif Şenkuş, "Sivas'da dernek kurduk. Malatya, Kahramanmaraş, Erzincan ve Gaziantep'de yapılmıştı ama eksiklikleri vardı. Örgütlenmeyi tam anlamıyla Sivas'da hayata geçirdik. Erzurum'da da 6 aylık bir çalışma ile Erzincan'da dahil olmak üzere dernek kurduk. Erzurum'da mesleki örgütlenmenin ilk etapta hemen kazanımlarını da görüldü. Artık tek başına mücadele etmek mümkün değil. Bilet portallarının havayolunda olduğu gibi yolcudan hizmet bedeli almasını ve komisyonu biletlerden almaması gerektiğini düşünüyorum" dedi.

Mazota gelen 10 liralık zam planları altüst etti

Sezonu geride bıraktıklarını ve hareketlilikten memnun olduğunu belir-

ten Arif Şenkuş, "Kamil Koç olarak en büyük avantajımız, her bölgenin en iyisi olmamız. Sezon beklentilerimin üstünde geçti. Yalnız seçim sonrasında akaryakıtta yaşanan artışlarla birlikte litre başına gelen 10 liralık zam bizim bütün planlarımızı altüst etti. Yaşanan ani artışlarda cafeler de olduğu gibi '50 liraydı, 60 lira yaptık' diyemiyoruz. Her tarafa rakiplerimiz var. Ama bireysel otobüsçüler; '200 liraysa, 100 lira olsun' diyerek fiyatları tabanda tuttular ve biz beklediğimiz kazancı yakalayamadık. İş ve yolcu konusunda çok iyiydik. Ama kazanç noktasında hep cebimizden gitti. Yakıtın litresi 27 lira iken Erzurum-İstanbul 400 liraydı. Şu anda artan maliyetlerle herkes hesabını daha iyi yapma yönünde adımlar atıyor. Şu anda Erzurum-İstanbul 950 lira oldu. Maliyetlerini iyi hesaplamayanlar ayakta kalamayacaklar. İstanbul-Erzurum sefer maliyeti 37 bin TL. Biletlerden kesilen komisyonlardan sonra bir yolcudan elde edilen para 700 TL. Tam dolu gittiğinde bile maliyete yetmiyor. Yeni araçların kasosunu 480 bin TL'ye yaptırdım. Ayda tüketilen yakıt miktarı 400 bin TL" dedi.

Temsa'dan 12 Maraton

2023 yılına yönelik Temsa ile ilk etapta 10 adetlik Maraton anlaşması yaptıklarını daha sonra bu rakamın 12 adete yükseldiğini belirten Arif Şenkuş, "Şu anda 11 adet Maraton'u filo-muza kattık. 1 Maraton'u da önümüzdeki ay teslim alacağız. Filomuzda toplam 34 civarında araç oldu. Temsa tercihimizde en önemli etken; fiyatının uygun olması, bagaj kapasitesinin büyüklüğü, 3 yıl garantinin olması. Yakıt noktasında aldığımız veriler de 100 km'de 23.5 idi. Bizim kullanımız da da 24.5-25 gibi çıktı. İyi bir seviye. Yaklaşık 2 yıldır da Temsa araçlarını takip ediyorum. Önceki modellerdeki eksiklikleri giderdiler. 2024 yılına yönelik yine 10 adet Maraton yatırım planımız var ama tabii ekonomideki gelişmeler çerçevesinde hareket edeceğiz. Ben araçları aldıktan sonra bölge firma sahipleri de beni aradılar. Araştırıp, araştırmadığınızı sordular. Ben anlattım, Onlar da Maraton yatırımını yaptılar" dedi.

Araç yatırım sürecinde Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ ve Otobüs Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat'ın yakın ilgisi ve desteğini de gördüğünü belirten Arif Şenkuş, "2022 Kasım ayında ilk kez biraraya geldik. Fiyat ve servis hizmeti noktasında destekleri oldu. Temsa kısa sürede aile gibi olduk. Bölgede Temsa satış sonrası hizmetlere yönelik yeni yatırımlar yapacaklarını da ifade ettiler. Bu sözle yola çıktık" dedi. ■

Havayolu ve hızlı trenle rekabet

Saltanat Turizm firma sahibi Arif Şenkuş: Önümüzdeki 5 yıl içerisinde uzun mesafede otobüsçülüğün biteceğini düşünüyorum. Bu yıl bir avantaj oldu. THY daha karlı olan dış hatlara yöneldi ve iç hat seferlerini azalttı. Ama kışın bunun tam tersi olacak. Havayoluyla rekabet artacak. Biz hızlı trenle rekabet etmek yerine onunla entegre çalışma yöntemini belirledik. Günde 17 araç kaldırıyoruz. Her aracımızda 10 civarında Sivas yolcusu var. Giden yolcuların yarısından fazlası hızlı trenle aktarmalı şekilde yoluna devam ediyor. Biz de seferlerimizi hızlı trenin saatlerine göre ayarladık. Sabah 05.00'ten, 13.00'e kadar geçecek seferler düzenliyorum. Hızlı tren sabah 07.00'de kalkıyor. Saat 09.00'de Sivas'da oluyor. Bu etkenleri gözardı etmeyeceğiz. Ben hızlı trenin faydalarını bulmaya çalışıyorum. Önümüzdeki süreçte şu anda bulunduğumuz ortamdan daha iyisi olmayacak. Geçirdiğimiz yazdan daha ağır bir yaz bizi bekliyor.

Şoför konusu sektörde çok büyük sıkıntı

Saltanat Turizm firma sahibi Arif Şenkuş: Müdürlerimiz bana dediler ki, "Yeni araçlarımız yola çıkacak ama şoför bulamama noktasında çok büyük sıkıntı yaşayacağız." Ben yeni araçlara sahip olmanın avantajını kullanacağım. Öbür tarafta 2 bin TL yevmiye ile eski araba sürerken, aynı yevmiye ile sıfır araba kullanacaklar. Bir taraftan araç arızalanıyor, sıkıntı yaratıyor. Bir tarafta çok konforlu, teknolojik, arıza yapmayan bir araç var. Sektörde hep yazlık, kışlık çalıştırma modeli de oluştu. Ben bu ön yargıyı da kırdım. Ben burada işletmeyi üstlendiğim de günde 3 servis vardı. Ben açılışı 7 servisle yaptım. 2016 model ve öncesi araç da çalıştırıyorum.

Şoförleri hissedar yapma modeli

Bütün sektörlerde iyi personel bulmak sorun. 10 sene sonra iyi berber bulmak bile zor olacak. Ama benim sektörde kaptan sorununa çözüm bulmaya yönelik çalışmam olacak. Ben şoförü çalıştığı araca hissesi oranında ortak yapmak istiyorum. Böylece hem işi sahiplenecek, hem kazancı daha da artacak. Ayda 25 bin şoförlükten, aylık da 25 binin üzerinde ortaklıktan payınız olacak. Ben karımı bölmüyorum. Sürekli hale getirmiş oluyorum. Böylece sektöre yeni girişler de olacak.



Vangölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sercan Kartal;

“Otobüsçü Rekabeti”nden kurtulup, sektörü daha da yukarı taşımalıyız

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün önde gelen firmaları arasında yerini alan ve bu yıl 51. Yılıni kutlayan Vangölü Turizm filosunu 30 Mercedes Travego ile yeniledi. Hedefini de büyüttü. Van Gölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sercan Kartal, “Ticaret ve kârlılık odağından uzak olan ve bize özgü bir durum olan “Otobüsçü Rekabeti”nden kurtulup hep birlikte çalışarak. sektörü daha yukarı taşımalıyız. Yaptığımız işi nasıl daha iyi yapabileceğimize odaklanmalıyız” dedi.

Röp: Erkan YILMAZ

Van Gölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sercan Kartal ile yeni otobüs yatırımları ve yeni hedefler ve sezona yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Yaşanan ekonomik gelişmelerin yolcu taşımacılığını da çok zorladığına dikkat çeken Ali Sercan Kartal, “Sezon bizim planladığımızdan geç ve ağır bir şekilde başladı. Gerçekleşen seçim ve ekonomik koşulların bunda etkili olduğunu düşünüyoruz. Türkiye’de son 12 ayda görece çok az artan, hatta kimi bölgelerde hiç artmayan yegâne şey otobüs bileti fiyatıdır. Ancak buna karşın, asgari ücret, sıfır otobüs fiyatları, bakım maliyetleri, sigorta maliyetleri gibi daha saymakla bitiremeyeceğimiz kalemlerde meydana gelen artış her geçen gün çığ gibi artmakta. Seçimler sonrasında sadece akaryakıtta gelen zam yüzde 70’leri geçti. Sektör mensupları olarak, vatandaşların ekonomik durumlarının da bilincinde olarak artan maliyet kalemlerini elimizden geldiği kadar yolcularımıza yansıtmamaya çalıştık. Sektör temsilcileri ve ileri gelenleri ile bir araya geldiğimizde de sürekli değerlendirdiğimiz konuları tekrar belirtmek isterim. Ticaret ve kârlılık odağından uzak olan bize özgü olan “otobüsçü rekabeti”nden kurtulup hep birlikte çalışarak sektörü daha yukarı taşı-



Ali Sercan Kartal

malıyız. Yaptığımız işi nasıl daha iyi yapabileceğimize odaklanmalıyız” dedi.

Vangölü Turizm 51.yılıni kutluyor

“2023 yılı Van Gölü Turizm için çok başka bir yıl; 51.yılımızı kutluyoruz” diyerek açıklamalarına başlayan Ali Sercan Kartal, “Dolayısıyla, bu sene yaptığımız 30 adetlik Mercedes otobüs yatırımı bizim için ayrıca özel ve önemli. Vangölü Turizm sektöre Mercedes-Benz ile girmiş ve bu güne kadar bu tercihi bozmamış bir firma. Dolayısıyla bizim için tek tercih yine Mercedes-Benz oldu. Yatırım projesini uzun zamandır çalıştığımız bayiler olan Has Otomotiv, Koluman ve Mengerler ile gerçekleştirdik” dedi.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman’ın bize olan güveni güç verdi

Yeni yatırımla birlikte filolarındaki otobüs sayısının 100’ün üzerine çıkacağını belirten Ali Sercan Kartal, Bu yatırımla birlikte filomuzdaki otobüs sayımız 100 ün üzerine çıkarak önemli bir eşiği aşmış olacağız. Yatırım bu sektörde sürdürülebilirlik için olmazsa olmaz. Böyle büyük adetli bir satın almada finansmanı doğru ayarlamak bizim için en önemlisiydi. Finansman olarak takas yöntemini tercih etmedik; çalıştığımız bankaların ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman’ın hem bize güvenmesi hem de çıkarımızı koruyarak bu işe yaklaşması bize güç verdi. Projeyi bu denli büyütmemizde Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama biriminin bize verdiği destek ve vizyon

ayrıca büyük rol oynuyor. Buradan tekrar sayın Süer Sülün, Osman Nuri Aksoy, Burak Batumlu ve Kemal Üşenmez’e destekleri için teşekkür ederiz” dedi.

En ideal ürün sunma hedefiyle sürekli gelişim var

Ali Sercan Kartal, Mercedes otobüslerin teknolojik özellikleri ile ilgili şu açıklamalarda bulundu: Mercedes-Benz, otobüs pazarında da her alanda olduğu gibi bir "Yıldız" dır ve ürünlerinde her zaman bunu gözlemlemekteyiz. Sektördeki gelişmeleri takip ederek elde ettiği çözümler ve kendi ürettiği fikirlerle gerçekleştirdiği Ar-Ge çalışmalarıyla en ideal ve optimum ürünü sunmayı hedeflediklerini görüyoruz. Gelecek yıllarda çok daha yenilikçi donanım ve teknolojilerle karşılaşacağımız konusunda hiç şüphem yok.

Öncelikli hedefimiz

Ali Sercan Kartal, öncelikli hedeflerini tüm Türkiye çapında etkin bir güce kavuşmak olduğunu söyledi: Vangölü Turizm 2023 yılında 50 yıllık tecrübe, marka değeri ve güce sahip bir değer. 50 yıllık tecrübemize güvenerek, öncelikli hedefimiz Doğu Anadolu’da etkin olan gücümüzü tüm Türkiye’ye genişletmektir. Bu hedefe ulaşabilmek için tüm yurttaşlarımızın ulaşım ihtiyaçlarını iyileştirme ve çözme odaklı çeşitli fikirler üretiyoruz. Umarız önümüzdeki süreçte bunları hayata geçirip sizlere duyuracağız” dedi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

21. Yüzyıl Paradigması*

Türk milleti tarihinin çeşitli dönemlerinde önemli zaferlere imza atmıştır. 9 Eylül 1922 tarihinde gerçekleşen İzmir’in Kurtuluşu bunlardan biridir. Bu tarihi gün, Türk milletinin bağımsızlık ve özgürlük mücadelesinin önemli bir kilometre taşıdır.

Osmanlı İmparatorluğu'nun zor dönemlerden geçtiği bir süreçte, milletin kendi kaderini tayin etme arzusuyla başlayan Kurtuluş Savaşı, 19 Mayıs 1919'da Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün Samsun'a çıkarak başlattığı ulusal mücadele ile resmiyet kazandı.

9 eylülde Türk ordusu, İzmir'e girmek suretiyle işgalin sona erdiğini ilan etti. Bu zafer, sadece bir kentin kurtuluşu değil, aynı zamanda milletin bağımsızlık uğruna gösterdiği azmin zaferi ve aynı zamanda milletin kendi kaderini tayin etme hakkına olan inancının bir yansımasıdır. Türk milletinin birlik ve beraberlik içinde neler başarabileceğini gösteren önemli bir örnektir.

* * *

Türk sporunda önemli bir yere sahip olan voleybol, yıllar içinde birçok başarıya imza atmış ve bu başarıların arkasında pek çok kahraman sporcu bulunmaktadır. Bu kahramanların arasında, "File-nin Sultanları" olarak anılan Türk Kadın Voleybol Milli Takımı, özellikle uluslararası başarılarıyla gurur kaynağımız olmuştur. Bu gurur verici başarılar, genç sporculara ilham verirken, toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadın hakları mücadelesinde de önemli bir rol oynar.

Takım içindeki birlik ve beraberlik, birbirlerine olan güvenleri ve sahada sergiledikleri uyum, File-nin Sultanlarını, uluslararası düzeyde rakiplerinden ayıran en önemli faktördür.

* * *

Günümüz dünyası, geçmiş dönemlerden farklı bir çerçeveye sahip. Teknolojik gelişmeler, küreselleşme ve iletişim imkanlarının artışıyla birlikte savaş ve mücadele kavramları da evrildi. Artık silahların sadece fiziksel anlamda kullanıldığı savaşlar yerine, spor, sanat ve bilimin gücünün ortaya çıktığı yeni bir paradigmaya doğru ilerliyoruz.

Spor, milliyetler arası rekabetin barışçıl bir platformda gerçekleşmesini sağlayan güçlü bir araç haline geldi. Uluslararası spor organizasyonları, farklı kültürlerin bir araya gelmesini ve dostlukların pekişmesini sağlıyor. Olimpiyatlar, sadece atletlerin değil, aynı zamanda ülkelerin de barış ve işbirliği adına bir araya geldiği önemli bir platform haline geldi.

Sanat, kültürler arası anlayışın oluşturulmasında ve insanların duygularını ifadesi için güçlü bir araçtır. Sinema, müzik, edebiyat gibi sanat dalları, insanların farklı bakış açılarını anlamalarını ve empati kurmalarını sağlar. Sanat, savaşların ve çatışmaların anlamını sorgulatır ve insanları birleştirici bir güç işlevi görür.

Bilim ve teknoloji, dünyayı şekillendiren en önemli faktörlerden biridir. Tıp, enerji, uzay keşfi ve daha birçok alanda yapılan çalışmalar, insanlığın ortak çıkarlarına hizmet eder. Bilim sayesinde hastalıkların tedavisi bulunur, doğal kaynakların daha verimli kullanılması sağlanır ve iletişim imkanları geliştirilir. Bu sayede uluslararası işbirliği ve barışçıl çözüm yolları bulunabilir.

Bu yeni paradigma, insanlığın daha önce görülmemiş bir şekilde bir araya gelmesini ve ortak çıkarlar doğrultusunda çalışmasını teşvik ediyor. Uluslararası spor organizasyonları, sanat etkinlikleri ve bilimsel projeler, insanları bir araya getirerek ortak hedefler doğrultusunda çalışmalarını sağlıyor.

Spor, sanat ve bilim çalışmaları, 21. yüzyılın paradigmasını oluşturuyor. Bu yeni yaklaşım, insanların ortak çıkarlar doğrultusunda bir araya gelmesini teşvik ederek, barış ve işbirliğinin önünü açıyor. Bu alanda yapılan çalışmalar, insanlığın daha aydınlık bir geleceğe doğru ilerlemesini sağlayacaktır. ■

*Paradigma:

- bir düşünce sistemi, bir bakış açısı veya bir kuramsal çerçeve anlamına gelir. Bir.
- bir bilim dalında kullanılan yöntemlerin, araştırma tekniklerinin ve teorilerin bir bütün olarak ele alınmasıdır.



En önemli sorunumuz artık şoför bulamamak

Yaz sezonunu geride bıraktık. Seçimden sonra oluşan ekonomik politikalarla birlikte maliyetlerimizde çok yüksek artışlar oldu. Sadece akaryakıt, bakım, sigorta, yol, köprü, otogar çıkışları değil personel maliyetlerimiz de çok arttı. Artık sektörümüzün en önemli sorunu; şoför bulamamak. Bugün 25 bin TL'ye şoför bulunamıyor. Firmalar seferlerini iptal etmek zorunda kalıyor. Şoför sorununa bir an önce çözüm bulunmalı. Bu kadar işsizliğin olduğu bir ortamda şoför sorunu yaşamamız hem sektörümüzün beceriksizliğinden, hem de politikaların yetersizliğinden kaynaklanıyor.

Şoförlük meslek olmaktan çıkarıldı

Şoförlerin eğitimleri yetersiz, standartları düşük ve çalışma şartları ağır. Mevsimlik işçi statüsü gibi yazın kaptan alımı yapılıyor, kışın ise işten çıkarılıyorlar. Yani şoförlük sektörümüz tarafından meslek olmaktan çıkarıldı. Eğer şoför sorununu çözemez isek daha çok kaza yaşayacağız. Her kaza sonrasında hem can kaybı nedeniyle büyük üzüntüler yaşıyoruz, hem de tobüs işletmeciliği çok büyük bir itibar kaybı yaşıyor.

Bu süreci hep birlikte tedavi edecek bir çözüm bulmalıyız. Ulaştırma Bakanlığı'nın, İçişleri Bakanlığı'nın, Milli Eğitim Bakanlığı'nın , meslek örgütlerimizin herkesin sorumluluk alarak şoförlüğü meslek haline getirecek adımların atılmasını sağlaması gerekiyor. Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun devreye girmesi de gerekiyor. Mevsimlik işçi statüsünden çıkarılmalı. Şoförlerin dinlenme şartları,



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

ekonomik koşulları ele alınarak şoförlük mesleğine yeniden itibar kazandırmamız, insanların tekrar bu mesleği severek yapacağı hale getirmemiz gerekiyor. Belki muavinlik sisteminin de geri getirilmesi gerekiyor. Eğer hızlı çözümler üretemez isek, önümüzdeki süreçte şoför sorunu çok daha ileri boyuta taşınacak.

Bu noktada atılacak ilk adım, özellikle ticari araçlarda şoförlük yapmaya yönelik belli bir dönemde eğitim verilmesi, eğitimin sonunda sertifika verilmesi. Ayrıca sağlık kontrollerinin periyodik olarak yapılması da gerekiyor. Uykusuz ve yorgun şekilde şoförlerin yola gitmesini doğru bulmuyoruz. Bunu firmaların kendi iç denetim sistemi ile çözmeleri gerekiyor.

Şoför Çalıştayı

Şoför sorunu üzerine en son TOBB bünyesinde Şoför Çalıştayı yaptık. Çok verimli bir toplantı oldu. Ama toplantı sonrasında hiçbir adım atılmadı. Konuşularak meselelerin çözülemeyeceğini bilmemiz gerekiyor. İcraat noktasında kimse sorumluluk almıyor.

Sektörü çok zor günler bekliyor

Şu anda petrolün varil fiyatı 100 dolarlara yaklaştı. Yılbaşından önce akaryakıt fiyatları 50 liralara bulabilir. Bu seviyeler artık çok yakın görünüyor. Akaryakıt fiyatı derken araç fiyatları da çok yükseldi. Tamir, bakım, sigorta, kasko derken hakikaten sektör tarihinde hiç yaşanmamış bir kriz yaşayacağız. Sektörü çok zor günler bekliyor.

Sektörün yaşama şansı kalmadı. Yaptık zorunda olduğun seferlerin maliyetlerini karşılayamadığınız süreçte iflasa doğru gidilecek. Sektörümüz tarihinde hiç olmadığı kadar bir karanlığın içine sürükleniyor. Karayolu yolcu taşımacılığı giderek yapılamayacak hale geliyor.

Yıllardır 3 . köprü konusunu da bir türlü çözemedik. 140 km hergün fazla yol gidiyoruz. 30 bin tonun üzerinde akaryakıtı çöpe atıyoruz. Zaman kaybediyoruz. 2. köprüyü de kullanma izni verilsin. Hangisi açıksa oradan gidelim. Aynı parayı alsınlar. Bunu çok kez söyledik, yazdık çözüm üretilmedi. Gidiş ve dönüşü 140 km fazla yol 3.şoför gerektiriyor. Ciddi bir maliyet. 3. Köprü 2 Ağustos 2024'te devlete geçiyor. Devlete geçtikten sonra en azından 3. Köprü şartı kaldırılсын.

UETDS sadece ceza kesmek için kullanılıyor

Bakanlığın firma kuruluşunu daha da zorlaştırması ve yaz aylarında aç-kapa şeklinde firmaların kurulmasını önlemesi gerekiyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ulaştırmama ve engelleme bakanlığına dönüştü. UETDS denilen sistem sadece ceza kesmek için

kullanılıyor. UETDS sistemi ile sektörü terbiye etmeye çalışıyorlar. Denetimlerde, korsan taşımacılığa yönelik hiçbir yaptırım uygulamayan İçişleri ve Ulaştırma Bakanlığı'nın kendini gözden geçirmesi gerekiyor. UETDS sistemi bu sektöre çakılmış en büyük kazıktır. Çok doğrudur. Ama doğru olduğu kadar da adaletsiz ve haksız bir şekilde kullanılıyor. Yalınış yapana hiçbir yaptırım yok. İşini ufak tefek hatalarla yapmaya çalışana cezalar kesiliyor.

'UETDS sisteminden çıkalım' diyenler var

Sektörden toplu olarak UETDS sisteminden çıkalım diyenler var. Ceza yazılırsa da kontak kapatalım diyenler var. Zaten bu kadar yüksek maliyetlerle sektörün daha fazla yürüme şansı da yok. Kontak kendiliğinden kapanacak. Kapanmayan kontaklarda kaza riski yaşayacak. Bu gerçekleri gözünler ve sesimize kulak versinler. Bizleri dinliyorlar, sağolsunlar ilgiyle not alıyorlar ama aksiyon göremiyoruz. Gördüğümüz aksiyon sadece ceza sistemi. Şu ana kadar Ulaştırma Bakanlığı'ndan sektörün lehine hiçbir düzenleme yapıldığını görmedik. Biz denetimden kaçmıyoruz ama denetimlerin esaslarının iyi belirlenmesi gerekiyor. Korsan taşımacılara herşey serbest. Gitsinler, Beylikdüzü'nde hergün binlerce, onbinlerce insan Trakya'ya korsan taşıtılarla gidiyor. Bunu Ulaştırma Bakanlığı'da, bölge müdürlüğüü , içişleri bakanlığı'da biliyor ama usulsüzlük cezası 1600 TL. Bu da caydırıcı olmuyor Demek ki, daha ağır yaptırımların olması gerekiyor. ■

Otomotiv Sanayii Derneği, Ocak-Ağustos Dönemi Verilerini Açıkladı!

Yılın İlk 8 Aylık Döneminde Üretimde Yüzde 13, İhracatta Yüzde 11, Pazarda ise Yüzde 63'lük Artış Yaşandı!

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2023 yılının ilk 8 aylık dönemine ilişkin verileri açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre toplam üretim yüzde 13 artarak 943 bin 609 adet olarak gerçekleşti. Geçen yılın ilk 8 aylık dönemine göre yüzde 21 artış sağlayan otomobil üretimi ise 599 bin 915 adede ulaştı. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 981 bin 897 adede yükseldi. Ticari araç grubunda, yılın ilk 8 ayında üretim yüzde 2, ağır ticari araç grubunda yüzde 27 artış yaşanırken hafif ticari araç grubunda geçen yıla paralel seyretti. 2022 yılının ilk 8 aylık dönemine göre ticari araç pazarı 60, ağır ticari araç pazarı yüzde 32, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 66 artış sağladı. Yılın ilk 8 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 11 oranında artarken, otomobil ihracatındaki artış yüzde 26 olarak gerçekleşti. Bu dönemde, toplam ihracat 656 bin 750 adet, otomobil ihracatı ise 425 bin 934 adet düzeyinde gerçekleşti. 2023'ün 8 aylık döneminde toplam pazar, geçen yılın aynı



dönemine göre yüzde 63 artarak 788 bin 197 adetten kapandı. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 64'lük artış sağladı ve 582 bin 419 adede ulaştı.

Türkiye otomotiv sanayisine yon veren 13 üyesiyle sektörün çatı kuruluşu konumunda olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2023 yılının ocak-ağustos dönemine ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Buna göre, yılın ilk 8 aylık döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13 artarak 943 bin 609 adede ulaştı. Otomobil üretimi ise yüzde 21 artarak 599 bin 915 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 981 bin 897 adedi buldu. Yılın ilk sekiz aylık döneminde ticari araç üretimi ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2 oranında artış gösterdi. Bu dönemde, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 27 artarken hafif ticari

araç grubunda üretim geçen yıla paralel seyretti. Bu dönemde, otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 72 olarak gerçekleşti. Araç grubu bazında kapasite kullanım oranları ise hafif araçlarda (otomobil + hafif ticari araç) yüzde

71, kamyon grubunda yüzde 89, otobüs-midibüs grubunda yüzde 50 ve traktörde yüzde 75 seviyesinde gerçekleşti.

İhracat yüzde 17 artarak 23,3 milyar dolara ulaştı!

Yılın ilk sekiz aylık döneminde otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 11 artarak 656 bin 750 adet olarak gerçekleşti. Bu dönemde otomobil ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 26 artarken, ticari araç ihracatı ise yüzde 8 oranında geriledi. Traktör ihracatı ise 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 13 artarak 13 bin 88 adet olarak gerçekleşti. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2023'ün ilk sekiz aylık döneminde yüzde 16 ile sektörel ihracat sıralamasında zirvedeki yerini korudu. Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB) verilerine göre, ilk sekiz aylık dönemde toplam otomotiv ihracatı, 2022 yılının

İlk 8 ayda Ticari Araç Pazarı

Ticari araç pazarına bakıldığında ise yılın ilk sekiz ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla toplam ticari araç pazarında yüzde 60, ağır ticari araç pazarında yüzde 32, hafif ticari araç pazarında ise yüzde 66 büyümeye sağlandı.

aynı dönemine göre yüzde 17 artarak 23,3 milyar dolar oldu. Euro bazında ise yüzde 16 artarak 21,5 milyar euro olarak gerçekleşti. Bu dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 21 oranında, tedarik sanayi ihracatı da yüzde 12 oranında arttı.

Pazar sekiz ayda 800 bin adede yaklaştı!

2023'ün ilk sekiz ayında toplam pazar, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 63 artarak 788 bin 197 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 64 oranında artış sağladı ve 582 bin 419 adet oldu. Ticari araç pazarına bakıldığında ise yılın ilk sekiz ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla toplam ticari araç pazarında yüzde 60, ağır ticari araç pazarında yüzde 32, hafif ticari araç pazarında ise yüzde 66 büyümeye sağlandı. 2023 yılı ocak-ağustos döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 31, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı ise yüzde 50 olarak gerçekleşti. ■

Renault Trucks, ağır ticari segmentinde



Kabin içi özelliklerini dijitalleştiriyor ve güvenlik donanımlarını güçlendiriyor

Sürücü konforu ve güvenliğine odaklanan Renault Trucks, ağır ticari segment için sunduğu Renault Trucks T, T High, C ve K modellerine önemli yenilikleri uyguladı. Konfor ve ergonomiyi birleştirmek üzere kabin içi donanımlarını optimize etmenin yanı sıra yol güvenliğini artırmak için kamyon ve çekicilerini gelişmiş sürücü destek teknolojileriyle donattı. Bu özellikler, tam elektrikli Renault Trucks E-Tech T&C modellerinde de sunulacak.

Araçlarını kesintisiz olarak geliştirme taahhüdü ile Renault Trucks, sürücülere daha güvenli, daha işlevsel ve konforlu bir çalışma ortamı sunuyor. Renault Trucks bu taahhüdü ile T, T High, C ve K modellerini yeni güvenlik özellikleriyle donatırken hem direksiyonda hem de molalarda daha fazla konfor için kabin donanımlarını yeniden tasarlıyor. Bu yeni teknolojiler, Renault Trucks E-Tech T ve C modellerinde de bulunacak.

Optimize edilmiş sürüş ve kabin içi konforu

Kabindeki donanım, sürücülere daha keyifli bir ortam sağlamak için optimize edilerek; ergonomi, araç içi konfor ve verimlilik bir araya getirildi. 12 inçlik ayarlanabilir ana dijital ekrana sahip gösterge paneli, uygulamalara hızlı erişim için Android Automobile arayüzüne sahip çok fonksiyonlu ikincil bir dokunmatik ekranla tamamlandı. Sürücüler, ana ekran ve ikincil ekran işlevleriyle telefon görüşmelerini ve müzik kontrollerini en güvenli şekilde çalıştırmak için direksiyon simidi üzerindeki kumandaları kullanabiliyor. Sürüşü kolaylaştırmak için ekranda navigasyon yardımcıları ve kamera görüntüleri de gösteriliyor. Araçlara ayrıca telefon şarj cihazı girişi takılabilir.

Optimum sürüş konforu için direksiyon deri ile kaplanabilirken, Renault Trucks T, T High, C ve K modellerinin koltukları kumaş ve/veya deri, klasik veya kompakt, kömür grisi veya siyah ile ön paneli ise kırmızı renkte özelleştirilebilir. Renault Trucks E-Tech T ve C elektrikli modelleri de belirgin bir mavi ve kırmızı renge sahip bulunuyor.

Renault Trucks T, T High, C, K ile Renault Trucks E-Tech T ve C modellerinde üç yönde ayarlanabilen bir direksiyon kolunu bulunuyor. Bu, sürücülerin vücut şekillerine ve tabii ki kişisel tercihlerine göre kendilerine en uygun sürüş pozisyonunu seçebilmelerini sağlıyor. Direksiyon kolunu, direksiyon simidinin hem konumunu hem de eğimini ayarlayan tek ayakla çalıştırılan bir düğme kullanılarak ayarlanabiliyor.

Direksiyon simidindeki iki el ile ayarlama ve anında kilitleme sayesinde hassasiyet ve güvenlik garanti altına alınıyor.

Gelişmiş sürücü destek teknolojisi

2024 model Renault Trucks ağır ticari segment araçlar, sürücülerin, yüklerinin ve diğer yol kullanıcılarının güvenliğini sağlamak üzere en gelişmiş sürücü destek teknolojisine ve en etkili acil fren sistemlerine sahip.

Renault Trucks, sürücünün görüş alanını artıran aracın her yerine radarlar ve kameralar yerleştirdi. Bu donanımlar, sürücülerin güvenliğinin sağlanmasına, manevraların kolaylaştırılmasına ve kaza riskinin azaltılmasına yardımcı oluyor. Opsiyonel olarak, treyler bağlantısı sırasında aracın çevresini, yükünü veya beşinci tekerleği izlemek için beş adede kadar kamera eklenebilir.

Sürücüler, kamyon ve treylerdeki lastik basınç seviyeleri hakkında otomatik olarak bilgilendiriliyor ve olağandışı herhangi bir durumda uyarılıyor. Böylece aşırı yakıt tüketimi veya lastik patlama riskleri önleniyor. Araçlarda ayrıca hız sınırını algılayan ve bu sınırı aşan sürücülere uyarı veren kameralı hız uyarı sistemi (ISA) bulunuyor. Bu sayede ise kaza ve ceza alma riskleri önleniyor.

Maksimum güvenlik için Renault Trucks T, T High, C ve K, emniyet kemeri ön gergisiyle birlikte bir sürücü hava yastığıyla donatılabilir (Renault Trucks E-Tech T ve C modellerinde standarttır).

Son olarak, yakıt tüketimini ve dolayısıyla CO2 emisyonlarını azaltmak için araçlarda Harita Tabanlı Optivision sistemi mevcut. Optivision, topografik verileri yol bilgisayarına aktarıyor ve sürücünün yol boyunca vites değiştirme aralıklarını optimize ediyor.

Optifleet filo yönetimi yazılımının Check ve Map modülleri, sürüş şeklini kontrol ve optimize etmek, yolculukları daha da verimli bir şekilde planlamak için dahil ediliyor. Bu işlev, Renault Trucks E-Tech T ve C'de standart olarak mevcut bulunuyor. ■

Teknoloji Ekrem Özcan



ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Otomotiv Firmaları, Startup İşbirlikleri ile Fark Yaratıyor

TOSB İnovasyon Merkezi ile Bilişim Vadisi'nin mobilite ve girişimciler özelinde örnek işbirliğiyle; sektör, startuplarla işbirliklerini günden güne arttırdı. Hayata geçirdikleri 'Sanayiciler Girişimcileri Dinliyor' programıyla, girişimcilerle sanayicileri birebir bir araya getiriyorlar. Bu iki kurumun çalışmalarıyla, girişimciler toplamda 50 milyon TL'yi aşkın satış hacmine ulaşan projeleri hayata geçirme fırsatı buldu. Sektörümüzden 45 otomotiv firmasına çözüm sağladılar.

2018'de, TOSB İnovasyon Merkezi faaliyetlerine başladığında; sektör, startuplara çok da sıcak bakamıyordu. Fikirler güzel de, ekipler devamını getirecek mi, gerçekten dediklerini yapabilecekler mi, sürdürülebilirlikte problemler yaşar mıyız soruları akıllardayken sunumlar dinleniyordu. Fikirlerini, çözümlerini onayladıkları bazı girişimlerle de ölçek problemi yaşıyorlardı. Örneğin, atık halılardan plastik üretimi gerçekleştiren bir girişimcimizden, sektör firmamız, 7 ton plastik hammaddeyi isterken, girişimcimiz 1 tonu anca sağlayabileceğini, daha fazlasını üretim için yatırım yapılması gerektiğini belirtiyorlardı ve işler yine tıkanıyordu. Bilişim Vadisi'nin de 2019'da mobilite özelinde faaliyetlerini hızlandırması ve TOSB İnovasyon Merkezi ile birlikte güzel bir sinerji yakalamasıyla, startuplarla sektör daha çok bir araya gelmeye başladı. Güven inşa edilmeye başlamıştı. 'Sanayiciler Girişimcileri Dinliyor' programında, girişimciler çözümlerini anlatacakları sanayi firmasını önceden çalışıyor ve firma özelinde çözümlerinin ne tür katma değer katacağını anlatıyorlar. Sanayiciler de birebir dinledikleri girişimin gelişmeye açık alanlarını, TOSB İnovasyon Merkezi ve Bilişim Vadisi üzerinden girişimciyle paylaşıyorlar. Böylelikle işbirliği gerçekleştirmeye yönelik adımlar atılıyor.

İşte bu adımlardan, çözümlerini başarıyla hayata geçiren ve sektördeki firmalarımıza katma değer sunan iki girişimcimiz:

Başarı hikayesi örnekleri:

ONO Teknoloji

Bu başarı örneklerinden biri ONO Teknoloji. Sektörden Olgun Çelik, Coşkunöz, ECU, Ford Otosan, AssanHanil, Toyota, Mercedes Benz ve Martur'a çözümleriyle destek oldular. Özellikle uçtan uca fabrika simülasyonu ve dijital ikiz konularında harikalar yaratıyorlar.

SAHA Robotik

Bir diğer örnek, Saha Robotik. Otonom teslimat robotları geliştiriyorlar. Birkaç ay önce, Ford Otosan'ın kurumsal girişim yatırım şirketi Driventure ve Coşkunöz Holding Kurumsal Girişim Sermaye Şirketi CVentures'tan 3 milyon Dolar yatırım aldı.

Bu iki örnek gibi 12 girişimcimizin otomotiv sektöründeki başarılarını, Bilişim Vadisi ve TOSB İnovasyon Merkezi'nin örnek işbirliğini ve sektörümüze katkılarını; 'İleri Araç Teknolojilerinde Yerli İşbirliği Fırsatları' başlığında önümüzdeki günlerde düzenlenecek Dünya Otomotiv Konferansı'nda ve Mobilite İnovasyon Zirvesi'nde anlatacağım. ■



Lojistik Operasyonlarda Teknolojinin Etkin Kullanımı

İş ortaklarına yenilikçi ve kişiselleştirilmiş çözümler sunan **Akca Lojistik**, paydaşlarına sağladığı teknolojik çözümler geliştirme ve uygulama

hizmetlerini 'Akca Teknoloji' çatısı altında topladı. Akca Teknoloji markası ile lojistik sektörüne özgü yazılımsal ve donanımsal çözümler üreten **Akca Lojistik Genel Müdür**

Yardımcısı Erkam Akça, lojistikte teknolojilerin etkin kullanımıyla müşterilerin istek ve ihtiyaçlarına hızlı ve pratik şekilde cevap verdiklerini belirterek, "Teknolojide yaşanan hızlı değişim, firmalarda değişiklik ve dönüşüm yapma zorunluluğu doğuruyor. Teknoloji kullanımı; lojistik operasyonlar sırasındaki

trafiği ve dataları işlemede, yönetmekte büyük avantaj sağlıyor. Akca Teknoloji ile tüm operasyon ve süreçlerde verimlilik, esneklik, izlenebilirlik, güvenlik, odaklanabilme gibi kazanımlar sağlıyoruz" dedi.

Akca Teknoloji çatısı altında yazılımsal ve donanımsal hizmetler verdiklerini anlatan Erkam Akça, yazılım hizmetlerinin yanı sıra donanımsal hizmetler de verdiklerini açıkladı. ■

HC Lojistik: Tırsan ile Avrupa'dan Asya'ya büyüyoruz"



Ar-Ge yetkinliği ve üretim gücü ile taşımacılığın her sektöründeki müşterilerinin ihtiyaçlarını tam karşılayan Tırsan, Avrupa'dan Asya'ya lojistik hizmeti sunan Kayseri merkezli HC Lojistik'e 6 adet Tırsan Brandalı Multi Ride aracını, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, HC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Hamit Cingöz** ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi **Özgür Ayçiçek** katıldığı törenle teslim etti.

Çetin Nuhoglu, "46 yıldır müşterilerimizi dinleyerek; yaptığımız her işe değer katıyor, üretmeye devam ediyoruz. Sektörün değişen ihtiyaçları doğrultusunda en verimli ve en kaliteli çözümü sunmak için çalışıyor, müşterilerimizin rekabet gücünü artırıyoruz. Kayseri'nin öncü lojistik firmalarından HC Lojistik ile uzun yıllara dayanan başarılı işbirliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine inanıyorum" dedi.

Tırsan Araçları ile Müşterilerimize Hızlı ve Kaliteli Hizmet Veriyoruz

HC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Hamit Cingöz gerçekleştirilen teslimat töreninde yaptığı konuşmada; "15 yılı aşkın süredir uzman ekiplerimiz ile Karayolu, Havayolu, Demiryolu ve Denizyolu gibi temel taşımacılık hizmetleri veriyoruz. Bunun yanı sıra müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda, Geriye Dönük Lojistik, Proje Kargo Taşımacılığı, İntermodal Taşımacılık ve Fuar Organizasyon Taşımacılığını en uygun sürede karşılamaya yönelik faaliyetler sürdürüyoruz" dedi. ■

Sertrans Logistics Ar-Ge merkeziyle sektörün gelişimine katkı sağlıyor

Hem sektöre hem de Türkiye'ye pek çok alanda katkı sağlayacak projeler geliştiren Sertrans Logistics, Görüntü İşleme Yoluyla Sürüş Güvenliği projesiyle görüntü işleme ve makine öğrenmesi algoritmalarını kullanarak stand-alone çalışan bir cihaz geliştiriyor. Bu kapsamda ilk prototip cihazı hazırlayan ekip, sürücünün koltuğa uyguladığı basınç değişimlerini piezo sensörlerle ölçüp, analiz ederek yorgunluk tespiti konusunda görsel analizi bulgularını doğrulayacak bir yapı üzerinde çalışıyor.

Lojistik sektörünün ilk yapay zekâ destekli WMS yazılımı Akıl İşi, Sertrans Logistics'in hizmet verdiği markalara büyük bir avantaj sağlıyor. Sipariş gruplama ve toplama rotası oluşturma süreçlerini yapay zeka ile yapan ilk ve tek depo yönetim sistemi olan uygulama sayesinde, depo bünyesinde gerçekleşen tüm operasyonlar hatasız, hızlı ve etkin bir şekilde yönetiliyor.

"Teknolojik altyapı seviyemizi her geçen geliştiriyoruz"

Sertrans Logistics Yönetim Kurulu üyesi Batuhan Keleş, "Sertrans Logistics olarak, 2030 hedeflerimiz doğrultusunda Ar-Ge çalışmalarımıza ağırlık vererek gerek depo gerekse uluslararası nakliye operasyonlarımıza dair teknolojik altyapı seviyemizi her geçen gün biraz daha geliştirmeyi hedefliyoruz" dedi. ■

Scania'dan, Güneş Enerjili Yeni Kamyon

Scania, yeni nesil kamyonların geliştirilmesinde üstlendiği öncü role devam ediyor. Sektörde ilk kez kullanılan güneş enerji panelleri ile ağır ticari araçların güç aktarım organları için gerekli enerji, doğal bir enerji kaynağından elde ediliyor.

Test aracı, üretilen güneş enerjisini ve güneş panelleri aracılığıyla karbon emisyonlarının ne kadar azaltıldığını incelemeye yönelik bir araştırma projesi kapsamında kullanılıyor. Bu araştırma sebebi ile kamyonlar için yeni, verimli ve hafif güneş panelleri geliştirdi. Kamyonların enerji şebekeleriyle nasıl etkileşime girebileceği de inceleniyor.

Scania, yaklaşık 2 yıl süren geliştirme aşamalarının sonunda dorsesi güneş panelleriyle kaplı hibrit kamyonunun akan trafikte testlerine



başladı. Kamyonun güneş panelleri vasıtasıyla kendi enerjisini üretmesi, işletme maliyetlerini ve karbon emisyonlarını önemli ölçüde azaltıyor. ■



Ford Trucks, Kazakistan'daki Yeni Distribütörü ile Avrasya'nın 'Orta Koridorunda' yeni bir yol açıyor

Ağır ticari araç endüstrisinin küresel markası Ford Trucks, Avrasya'nın karayolu taşımacılığı kapısı olan Kazakistan'da yeni distribütörü Turbo Trucks Kazakistan ile tüm uluslararası müşterileri için hizmet sunacak. 'Yeni İpek Yolu' olarak da bilinen 'Middle Corridor' (Orta Koridor) üzerindeki en uzun güzergâhta 25 yılı aşkın süredir dünyanın önde gelen otomotiv markalarını temsil eden TH Group'un bir parçası olan Turbotrucks Kazakistan, kapsamlı kamyon işletmeciliği geçmişinin yanı sıra Avrupa ve Asya'da 9 farklı ülkede de otomotivle ilgili çeşitli faaliyetler yürütüyor.

Emrah Duman: "İş birliğimizin müşterilerimizi en üst düzey çözümlerle güçlendireceğinden eminiz"

Ford Trucks ile Turbo Trucks Kazakistan arasındaki bu iş ortaklığı, 31 Ağustos 2023'te yöneticilerin ve temsilcilerin katıldığı bir imza töreniyle resmîyet kazandı.

Törende konuşan Ford Trucks Lideri Emrah Duman, şu ifadeleri kullandı: "Kazakistan'ın ağır ticari araç pazarında yeni ve çok değerli bir ortakla hizmet verecek olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Kazakistan, modern İpek Yolu boyunca güçlü bir varlık oluştururken önemli bir adıma işaret ediyor. Yüz ölçüm olarak çok geniş bir coğrafi alanda servis hizmeti sağlamış oluyoruz. Bu stratejik hamle ile uluslararası müşterilerimize hizmet vermek, onlara güvenilir satış sonrası hizmetler ve yedek parçalara kolay erişim sunmak için daha iyi bir konumdayız. Kazakistan'daki fırsatlar çok geniş, bu ortaklığımızın karşılıklı başarı ve büyümeye yol açacağından ve müşterilerimizi en üst düzey çözümlerle güçlendireceğinden eminiz." ■

Bayraktarlar Merkon'dan KRK Tarım İnşaat'a 2 Actros

2 Actros 1853 LS Plus aracın teslimatı düzenlenen törenle Bayraktarlar Merkon Kamyon Satış Danışmanı Mustafa Uzunay tarafından KRK Tarım İnşaat LTD şirket yetkilisi Mehmet Fatih Karakaya'ya teslim edildi.

Araç yatırıma ve şirketin faaliyetlerine yönelik bilgiler veren **KRK Tarım ve İnşaat LTD Şirket yetkilisi Mehmet Fatih Karakaya** şunları söyledi: Şirketimiz Eskişehir Odunpazarı merkezli. Ticaret borsasında tarım ürünleri alım satımı faaliyeti yürütüyoruz. Ana ürün grubumuzu arpa, buğday ve mısır oluşturuyor. Ürünlerimizin nakliye süreçlerini de kendi şirketimize ait araçlarla çözmeye yönelik bir adım attık ve bu isteğimiz doğrultusunda Konya Bayraktarlar Merkon'dan 2 adet Actros 1853 teslim alarak bu faaliyete yönelik starttımızı verdik. Mercedes araçların kalitesine, sağlamlığına güvenimiz tam. Actros araçların nakliye tarafında faaliyet sürecimize önemli katkılar sağlayacağını düşünüyoruz. Bu nedenle de ilk alımımızı Mercedes markası yönünde yapmaya karar verdik. Konya Bayraktarlar Merkon yönetimi ile biraraya geldik. Süreçle ilgili çok güzel diyaloglar oluştu. Sayın Mustafa Uzunay'ın desteklerinden ve ilgisinden çok memnun kaldık. Yıl sonuna kadar yine araç yatırımları planlıyoruz. Yine Mercedes alımı ve Bayraktarlar Merkon ile

işbirliği yapmak istiyoruz. Eskişehir'de tanınan, sevilen ve güvenilir bir işletmeyiz. Müşterilerimiz ile ilişkilerimiz dostluğa dönüyor. Bayraktarlar Merkon ile de sürecin bu şekilde geliştiğini görüyoruz. Mutluyuz. Bu işbirliğinin ve yeni araçlarımızın hayırlı, uğurlu olmasını diliyoruz" diye konuştu.

KRK Tarım ve İnşaat'ın büyüyen hedeflerine katkı sağlamaya hazırız

KRK Tarım ve İnşaat LTD şirketinin nakliye tarafına adım atışında ilk alımlarının Mercedes markası olması ve bu süreçinde Bayraktarlar Merkon ile gerçekleşmesinden büyük memnuniyet duyduklarını ifade eden **Kamyon Satış Danışmanı Mustafa Uzunay**, "KRK Tarım ve İnşaat şirketi ile gerçekleştirdiğimiz bu işbirliğinden çok memnunuz. Onların nakliye tarafında büyüyen hedeflerine katkı sağlamaya ve yeni işbirlikleri hayata geçirmeye hazırız. İşbirliğimizde ilk adım 2 adet Actros 1853 LS Plus ile oldu. Bu işbirliğinin ve yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" dedi. ■



Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş.'den

Transbatur Lojistik'e
2'si elektrikli 202 Volvo Çekici

Dünyanın lider yatırım şirketlerinden Japonya merkezli Marubeni Corporation'a bağlı olarak her biri alanının öncüsü olan birçok global markanın Türkiye distribütörlüğünü sürdüren Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş., satış ve satış sonrası hizmetlerini sunduğu Volvo Trucks ile lojistik sektöründe dönüşümüne öncülük eden toplam 202 adetlik bir teslimatı daha gerçekleştirdi. Volvo FH540, Volvo FH750 ve Volvo Electric çekicilerin teslimatı, Transbatur Lojistik'e İstanbul Modern'de gerçekleşen törenle gerçekleştirildi.

Türkiye'nin ilk modern ve çağdaş sanat müzesi olan İstanbul Modern'de Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. ev sahipliğinde 5 Eylül 2023 Salı günü gerçekleşen törene Volvo Trucks ve Transbatur Lojistik yöneticileri ile basın mensupları katıldı. "Geçmişten Geleceğe" konseptiyle gerçekleşen törende, Transbatur Lojistik'e ait 1992 model Volvo F12, Türkiye'nin ilk XXL kabinli Volvo FH750, Volvo FH540 ve Volvo FH Electric araçları, İstanbul'da "zamanın ve dönüşümün simgesi" niteliğindeki tarihi Tophane Saat Kulesi'nin yanında sergilendi.

Şu anda sektörde en geniş elektrikli ürün yelpazesine sahibiz

Teslimat töreninin ilk konuşmacısı **Volvo Trucks Başkanı Roger Alm** konuşmasına, Türkiye pazarının çok önemli bir pazar olduğunu, 150'den fazla ülkede faaliyet gösterdiklerini ve dünyanın dört bir yanındaki müşterileriyle kurdukları ortaklıktan son derece mutlu olduklarını ilerek başladı. Dünya yollarında 1 milyon 200 bini aşkın Volvo kamyonun dolaştığını belirten Alm, "2022 yılında 147 bin 421 kamyon teslimatı yaparak rekor bir yıl geçirdik. Alm, Volvo Trucks olarak bu başarıya müşteriler ile kurdukları güçlü bağ ile ulaştıklarını iletti.

40'dan fazla ülkeye 7 bin elektrikli araç satışı

Roger Alm, 2019 yılında elektrikli araç üretimine başladıklarını ve bugüne kadar 40'tan fazla ülkeye 7.000 elektrikli araç satışını gerçekleştirdiklerini belirterek sözlerine devam etti. Dünya genelinde karbon emisyon oranını azaltma sorumluluğunun hepimize ait olduğunu, Volvo Group ve Volvo Trucks olarak sektörün en büyük dönüşümünü gerçekleştirmek için büyük yatırımlar yaptıklarını ve dönüşümde önderlik yapmak istediklerini söyledi. Alm, "Bugün ki iklimden farklı bir iklim inşa etmek zorundayız. Dünyaya bugün davrandığımız gibi davranamayız" dedi.

Elektrikli araçlarda Avrupa'da yüzde 50 pazar payına sahibiz

Alm, şu anda ağır ticari araç sektöründe elektrikli araçlarda en geniş ürün yelpazesine ve Avrupa pazarında yaklaşık %50 oranında pazar payına sahip olduklarını sözlerine ekleyerek, sektörün dönüşümünde iş ortaklarıyla birlikte önemli bir rol sahibi olduklarını dile getirdi. Alm, "2030 itibariyle ürünlerimizden yüzde 50'si, 2040 itibariyle de yüzde 100'ü elektrikli araçlardan oluşacak" diye konuştu.

Türkiye pazarı en hızlı büyüyen pazarlardan biri

Alm "Türkiye pazarı Volvo Trucks için



çok önemli bir pazar ve bu pazarda Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. ile kurduğumuz güçlü ve başarılı ortaklıktan son derece memnunuz. Volvo Trucks, Türkiye'de Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. ile çok hızlı büyüyor ve şu anda tüm dünyada en hızlı büyüyen pazarlardan biri. Volvo Trucks'ın Türkiye'deki performansının her geçen gün artarken yükselen pazar payı da bizi son derece memnun ediyor. Yıl sonunda 3 bin adetlik bir satış hacmi hedefimiz var. Genişleyen yetkili servis ağı ile müşterilerimize çok yakınız. Transbatur Lojistik ailesinin bir parçası olmaktan mutluluk duyuyoruz. Bugün bu teslimat töreniyle bu güçlü iş ortaklığını da kutladığımız için ayrıca mutluyum" dedi.

Yaşamak için daha iyi bir dünya yaratmalıyız

Törende **Volvo Trucks Uluslararası Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström**, konuşmasına, **Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen** ile uzun yıllara dayanan dostluklarından bahsederek başladı ve Mehmet Dilmen'in kariyerine ilk olarak Volvo F12 kamyonlarla başladığını iletti. Lindström, Mehmet Dilmen'in Türkiye'de "Volvo Trucks'ın marka elçisi" konumunda olduğunu vurgulayarak sözlerine devam etti. Lindström, "Yaşamak için daha iyi bir dünya yaratmak ve gelecek nesillere daha iyi bir miras bırakmak için çalışıyoruz. Sıfır emisyonlu araçları destekleyebilmek için Volvo Trucks olarak; ürün geliştirme ve üretim yatırımlarımıza her geçen gün daha da artırarak devam ediyoruz." açıklamasında bulundu ve elektrikli araç yatırımlarına verdikleri önemi vurguladı.

Volvo Trucks ve Marubeni'nin güçlü işbirliği ile büyümeye devam ediyoruz

Törene katılan **Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Genel Müdürü Eşref Zeka**, "Sürdürülebilir bir gelecek için hepimizin çalışmaları artırması gerekiyor, çok açık bir gerçek var ki bütün ekosistemin transformasyona ihtiyacı var" açıklamasında bulundu.

Eşref Zeka "Volvo Trucks markasının bu alanda en önemli öncülerden olması bizim şanslı olduğumuz bir nokta. Markamız her geçen yıl çok önemli işlere imzasını atıyor. Bizler de Türkiye'de 2017 yılından beri Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. - Volvo Trucks ekibi olarak, markayı pazarda çok iyi bir konuma getirdik, daha fazlasını gerçekleştirmek için ise her geçen gün çalışmalarımızı artırarak devam ettireceğiz" dedi.

Müşterilerimizin yol arkadaşıyız

Törende **Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su Kıvanç Kızılkaya** da söz alarak filosunu 2 adeti elektrikli 202 adet Volvo FH çekici ile büyüten Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen ile aynı mutluluğu ve gururu yaşadıklarını iletti. Kıvanç Kızılkaya, iş ortaklarına Türkiye'nin her noktasında hizmet verdiklerini, satış ve satış sonrası ekibiyle onların ihtiyaçları olan her anda yanlarında olacaklarını belirterek "Volvo Trucks marka vizyonumuz bu yolda bize ışık tutuyor, her zaman iş ortaklarımızla beraber ilerlemek bize gurur veriyor" diye ekledi.

Türkiye pazarında 3 binli adetlere gidiyoruz

Türkiye pazarında 3 binli adetlere doğru gittiklerini açıklayan Kızılkaya, "Burayı korumak öncelikli hedefimiz. Mevcut müşterilerimizi kaybetmeden, müşterilerimize daha iyi hizmet vermeye yönelik çalışmalar yürütüyoruz. Bugün geldiğimiz noktada 12 adet servisimiz, 3S bayimiz Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ olarak hizmet sunuyoruz. Dünya genelinde 2 bin 200 servis noktası ile hizmet sunuyoruz" dedi.

Şu ana kadar 6 adet Volvo Electric teslimatı oldu

Transbatur Lojistik'e teslim edilen 2 adet Volvo Electric çekici ile toplam da pazarda 6 adetlik bir satışın gerçekleşmiş olduğuna dikkat çeken Kıvanç Kızılkaya, "Sene sonuna kadar yine elektrikli araç teslimatlarımız olacak. Hedefimiz elektrikli araçları tanıtmak, müşterilerimizi yakınlaştırmak istiyoruz. 2024 yılı için uluslararası nakliye tarafında çok ciddi şekilde görüştüğümüz müşterilerimiz var. Şehir içi dağıtımaya yönelik odaklanmayla ilgili planımız da var. 350 km'ye kadar çıkan menzile çıkan modellerimiz var. Belediyeler ve belediyelere çalışan firmalarla görüşüyoruz" dedi.

"Volvo benim, hayalim benim aşkım"

Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen, Geçmişten geleceğe Volvo Trucks markasına olan tutkusunu dile getirirken "Ben 40 yıldır bu anı bekliyorum. Hep Volvo'ya ulaşmak istiyordum. Volvo benim hayalimdi. Çocukluğumun hayalini yaşıyorum. Ben 7 yaşında Volvo araçlarla tanıştım. Mardin'de Irak sınırında Volvo araçlara aşık oldum. Volvo o günden beri benim aşkım, benim sevgilim, Volvo benim herşeyim. Apayrı bir yeri var. Marubeni ile birlikte Volvo bayrağını sallayacağız. Volvo Trucks bugüne kadar yaptığımız seçimlerin iyisi olduğunu defalarca kanıtladı. Volvo kalitesi ile iş ortaklarımızı her zaman avantajlar sağladık. Bu marka, şahsım ve şirketim adına çok üst konumdadır. Bu satın alımı yaparken tercihimiz her zaman olduğu gibi Volvo Trucks markası olmuştur. Bu kararımızdaki en büyük etken ise Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş.'nin satış ve satış sonrası hizmetlerde her zaman yanımızda olmasıdır" açıklamasında bulundu. ■



Kocaeli’de her 4 lastikten 1’ini üretiyor

Prometeon Türkiye: Ekonomimize Güçlü Katkı

Prometeon Türkiye, Cumhuriyet’in 100’üncü yılında Türkiye’nin ilk lastik fabrikasının sahibi olarak Türkiye ekonomisine katkı sunmaya devam ediyor.

75 ülkeyi kapsayan “Türkiye-Afrika-Orta Doğu-Rusya-Orta Asya ve Kafkaslar” Bölgesi’nin merkez üssü konumunda yer alan Prometeon Türkiye, 1960 yılında Türkiye’de kurulan ilk lastik fabrikası olan Kocaeli fabrikasını da yönetiyor. Prometeon Türkiye, Kocaeli fabrikasında en yüksek teknolojiye sahip premium lastiklerin yanı sıra standart ve ekonomik segmentte lastik üretimi ile lojistik sektörünü destekliyor ve üretiminin yüzde 50’den fazlasını başta Avrupa olmak üzere 87 ülkeye ihraç ediyor. Prometeon Türkiye Kocaeli fabrikası, en yüksek ticari lastik üretim kapasitesine sahip üretim tesisi ve 150 kişilik ekipten oluşan Ar-Ge Merkezi ile hem grup içinde hem de Türkiye’de öne çıkıyor.

“Prometeon Türkiye’nin cirosu 2017-2022 yılları arasında euro bazında 2.4 katına çıktı, 2020 yılından bu yana tek markada pazar lideriyiz”

Prometeon Türkiye, AFME, Rusya, CIS Bölgesi CEO’su Gökçe Şenocak, “Global lastik pazarı, ticari araç pazarının ve lojistik endüstrisinin büyümesinin de pozitif etkisiyle her yıl büyüyor. Global lastik pazarında Türkiye’nin de içinde bulunduğu MEA bölgesi yüzde 13 paya sahipken, Türkiye MEA pazarının yüzde 12’sini oluşturuyor. Prometeon Türkiye olarak biz içinde bulunduğumuz MEA bölgesindeki net satışların 53’ünü gerçekleştirerek ülke olarak başarılı bir performans ortaya koyuyoruz” dedi.

Türkiye lastik pazarı ve Prometeon Türkiye’nin liderliği hakkında da bilgi paylaşan Şenocak şunları kaydetti: “2017-2022 yılları arasında pazar payımızı 4 puan artırdık; her 4 lastikten biri Prometeon tarafından üretiliyor. Premium ticari lastiklerimiz ile Türkiye’de 2020’den beri tek markada aralıksız pazar lideri konumunda yer alıyoruz. Bu başarıda Türkiye fabrikamızın kapasitesi, tecrübesi, bilgi birikimi, Türk mühendislerinin ve üretimin başındaki her bir çalışma arkadaşımızın emekleri büyük paya sahip.”



Alexandre Bregantim, Gökçe Şenocak, Bahadır Özer, Faruk Uslu

Şenocak, istihdamın ve ihracatın da büyüdüğünü ve 2023 sonu itibariyle 1 milyon 850 bin adet üretim kapasitesine ulaşacak olan üretim tesisinin Türkiye’deki en yüksek ticari lastik üretim kapasitesine sahip fabrika konumunda olduğunu açıkladı: “Ciromuzu 5 yılda euro bazında 2.4 katına çıkardık ve ihracat ciromuzu da yine euro bazında 4 kat artırdık. Halihazırda 87 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Yüksek teknoloji lastikleri üretme yetkinliğimizle ihracatımızın 2/3’ünü en premium pazar olan Avrupa’ya yapıyoruz.”

2023 yılını yüzde 6 büyüme ile kapatmayı hedeflediklerini belirterek, artan üretim kapasitesi ve Türkiye’de yaygın bayi organizasyonu ile pazar liderliğini daha da ileri taşıyacaklarını söyleyen Şenocak; “En iyi lastikleri ve çözümlerini üreterek güvenilir iş ortağı olma vizyonumuzla Türkiye Cumhuriyeti’nin 100’üncü yılında da üretim, istihdam ve ihracat ile ülke ekonomisine katkımızı artırmak üzere çalışmaya devam edeceğiz.” dedi.

En yüksek teknolojiye sahip fabrika

Prometeon Türkiye’nin Grup içindeki önemli rolüne değinen ve yetkinliklerinden bahseden Prometeon Tyre Group CTO’su Alexandre Bregantim şunları söyledi: “Türkiye fabrikamız, en

yüksek teknolojilere sahip fabrika olarak öne çıkıyor. İnovasyonumuzu hızlandıran, dünyadaki en gelişmiş Ar-Ge Merkezi’imiz de Türkiye’de yer alıyor. Prometeon Tyre Group olarak geleceğimizi şekillendiren ve üzerinde en önemle durduğumuz konular inovasyon, dijital dönüşüm ve sürdürülebilirlik. Türkiye’deki güçlü ekibimizle bu konulara odaklanmayı sürdüreceğiz.”

Sürdürülebilir büyüme hedeflerimize paralel üretim yapıyoruz

Prometeon Türkiye’nin 63 yıllık tarihindeki kilometre taşlarını ve şirketin geldiği noktayı değerlendiren Prometeon Türkiye CTO’su-Fabrika Direktörü Bahadır Özer, “Prometeon olarak inovasyonu müşteri merkezli olarak yürütüyoruz. İnovasyonun temel taşlarını; OEM iş birlikleri, sürdürülebilirlik, açık inovasyon, regülasyon, ürün gelişimi ve dijital mobilitate oluşturuyor” dedi.

Prometeon mühendisliği ile üretilen lastikler hakkında da bilgi veren gelecekte de yenilikçi ürün ve hizmetleri artırarak sektöre liderlik etmeye devam edeceklerini kaydederek, “Dijital mobilitate kapsamında lastik içi sensör uygulamalarını üretimimizin bir parçası haline getirmek üzere çalışırken RFID’yi özellikle 02 Serisi’nde tüm lastiklerde uygulamaya geçtik.” şeklinde konuştu.



Prometeon Tyre Group

Dünyanın endüstriyel ve ticari lastik odaklı tek global şirketi, dünyada ve Türkiye’de büyümesini sürdürüyor. Anteo, Eracle, Tegrys markalarının yanı sıra Formula, Pharos ve Pirelli lisansı ile endüstriyel ve ticari lastikler üreten Prometeon, üç ülkede dört fabrikası, 8 bin çalışanı ve 160 ülkede yürüttüğü operasyonları ile 1,5 milyar euro ciroya ulaştı.

Satış sonrası hizmetler de terzi işi

Lastik sektörünün ürün tedarikçiliğinden hizmet sağlayıcılığına dönüştüğü süreçte, ‘terzi usulü’ ürün ve hizmetlerin öne çıktığını vurgulayan Prometeon Türkiye, MEA, Rusya, CIS Bölgesi Pazarlama Direktörü Faruk Uslu, Prometeon Türkiye’nin 2017’de yüzde 21 olan pazar payının yüzde 25’e ulaştığına değindi. Uslu, Prometeon’un premium ve ekonomik segmentteki büyümesine dikkat çekti: “Ar-Ge Merkezi’mizin gücüyle hem yenileme pazarı için hem de orijinal ekipman pazarı için en yenilikçi lastikleri geliştiriyoruz. Ticari araç üreticileri ile yaptığımız iş birlikleri ile araç sektöründeki trendleri izliyor, ticari araç lastiklerinde trendleri yaratıyoruz. Prometeon Türkiye olarak ulusal ve yerel oyuncularla çalışıyoruz. Orijinal ekipman pazarına yaptığımız satışlar 2017-2022 yılları arasında adet bazında 2 kattan fazla büyüdü.” ■



Prometeon’un sürdürülebilirlik tutkusunu

Sürdürülebilirlik vizyonunu toplumsal yatırımları da kapsayacak şekilde kurgulayan Prometeon, spora olan desteğini büyüttüyor. Prometeon Tyre Group, 2022’den bu yana Dünya SBK motosiklet şampiyonasının resmi sponsorluğunu ve Superbike Dünya Şampiyonu Toprak Razgathoğlu’nun sponsorluğunu üstleniyor. Diğer yandan Prometeon Tyre Group, başarılı İtalyan futbol kulübü Parma ile 2022’den beri uzun vadeli işbirliği yürütüyor. Bu sayede şirket, milyonlarca insanın tutkuyla takip ettiği bir spora ve geleceğe yönelik hedefleri net olan prestijli bir futbol kulübüne destek veriyor. Yenilik, teknoloji, tutku, cesaret ve performans arayışı gibi değerler, bu sponsorluk kararlarında belirleyici rol üstleniyor.

Kocaeli Fabrikası



Ar-Ge Merkezi



Büyük İstanbul Otogarı'nın İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne devrinin 4. Yıldönümü çeşitli etkinliklerle kutlandı.

1



Sektörün duayen ismi UATOD Eski Başkanı Mehmet Özcan

“Otogar çok değişmiş, iftihar ettim”

İstanbul Otogarı'nda çok güzel çalışmalar yapıldığını gördüm. Otogar daha da modernleşmiş. Otogar çok değişmiş, bu değişimi görmekten çok memnun oldum. İftihar ettim. İnşallah daha güzel günlere gideceğiz.



Erkan YILMAZ
OTOGAR

Büyük İstanbul Otogarı 25 yıllık yap-işlet devret sürecinin ardından 9 Eylül 2019 tarihinde İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne devredildi. Otogarın İBB'ye devrinin 4. yıldönümüne yönelik Büyük İstanbul Otogarı'nda çeşitli etkinlikler düzenlendi. 9 Eylül 2023 Cumartesi günü gerçekleştirilen etkinlikler 29. Yaşında Büyük İstanbul Otogarı Fotoğraf Sergisi ile başladı. Geleneksel flama çekme töreninin ardından sihirli bateri etkinliği gerçekleştirildi. Etkinlikler, fotoğraf sergisi açılışı ile devam etti. Daha sonrasında ise Büyük İstanbul Otogarı Toplantı Salonu'nda otogarın devrinin ardından yapılan çalışmaların aktarıldığı bir toplantı gerçekleştirildi.

Toplantıya **Boğaziçi A.Ş Genel Müdür Yardımcısı Özhan Yeşilova**, İstanbul Otogarı İşletme Müdürü **Fahrettin Beşli**, sektörün duayen isimleri **Mehmet Özcan**, **Türker Başkurt**, **TOFED Genel Başkanı Birol Özcan**, Yönetim Kurulu Üyeleri, TOF Başkan Yardımcısı **Tahsin Yücefer**, Çanakkale Truva Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Sinan Uzun**, sektör mensupları ve Büyük İstanbul Otogarı çalışanları katıldı. Toplantı öncesinde katılımcılara Büyük İstanbul Otogarı'nda yaşanan değişim bir video ile aktarıldı.

Otogar 4 yılda bir yaşam merkezine dönüştü

Toplantının açılışında **Büyük İstanbul Otogarı İşletme Müdürü Fahrettin Beşli**, 4 yılda yapılan çalışmalar hakkında bilgiler verdi. İstanbul Otogarı'nın inşaatının 1986 yılında bir sözleşme ile başladığına ve 5 Mayıs 1994 yılında da hizmete açıldığını aktaran Beşli, “Yap-işlet-devret modeline göre 25 yıllık süreç, 5 Mayıs 2019'da sona eriyor. Otogarın devrine yönelik İBB ile yapılan müzakereler zaman alıyor. 8 Ağustos 2019 tarihinde önce İS-

İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu'nun sözleri bizim hedefimiz ve düsturumuz

Otogarı İşletme Müdürü **Fahrettin Beşli**: Başkanımız sayın İmamoğlu otogara geldiğinde diyor ki, “Ben bu haliye buraya karımı ve kızımı getirmem. Kimse de karısını ve kızını getirmez. Biz burada yapacağımız değişimle bunu dönüştüreceğiz.” O sözler bizim için bir hedef, bir talimat ve düstura dönüştü.

PARK geliyor. Önce kapı girişleri ve parkın düzenlemesi yapılıyor. 9 Eylül 2019 tarihinde de işletme bir bütün olarak devir alınıyor. Bugün otogarın devrinin 4. yıldönümü. Biz bu bayrak devir teslim törenini her yıl bir başka tema ile kutladık. Bu yıl istedik ki, sürecin başına giderek aktaralım. **İBB Başkanı Sayın Ekrem İmamoğlu**, otogara geldiğinde diyor ki, “Ben bu haliye buraya karımı ve kızımı getirmem. Kimse de

karısını ve kızını getirmez. Biz burada yapacağımız değişimle bunu dönüştüreceğiz.” O sözler bizim için bir hedef, bir talimat ve dü-



tura dönüştü. Dolayısıyla otogarda bir kadın güven içinde seyahat etmesi, çalışması bir referansa dönüştü ve bizim için nihai bir hedef oldu. Bugün 4. yılda Başkanımızın verdiği talimatı yakaladık ve otogarda bir kadının çalışması, güven içinde seyahat etmesi artık çok zor bir şey değil. Otogar bir yolculuğun başlangıcı ve sonu olmasının yanısıra 6 bin çalışanın artık günlük hayatının önemli bir parçası oldu ve bir yaşam merkezine dönüştü. Burayı devir aldığımızda mevcut otogar camiası bize; ‘hakkımızı alıyorsunuz, haksızlık yapıyorsunuz’ gözüyle baktı. Biz de dedik ki, ‘hiçbir şey yapmamışsınız’ Zaman içerisinde yan yana yürüyerek birbirimizi doğru anladık. Otogarı yönetmenin zorluğunu biz de zaman içinde anladık. Sizler, gelen idarenin daha fazla hizmet vermek odaklı olduğunu, çözüm üretmeye çalıştığını gördünüz. Bunu gördükçe daha çok kol kola girdik. Sağolsun Sayın Birol Özcan hep destek oldu. Biz de kamu gücü ve yetkisi olmadan burayı idare etmenin zorluğunu gördük. İkinci yıla varmadan birbirimizi sevdik. Bütün sektöre otogar camiasına, sektöre teşekkür borçluyuz. Daha nice 4 yıllara diyeceğim ama siz istersiniz ki size devredilsin. Biz burada olmaktan ve birlikte olmaktan mutluyuz. Mutlu olduğumuz için daha iyisini yapmaya çalışıyoruz. 4.yıldönümü herkes için kutlu olsun” dedi.



Otogardaki değişimi hep birlikte sağladık

Toplantıda **Boğaziçi Genel Müdür Yardımcısı Özhan Yeşilova**'da bir

konuşma yaptı. Otogardaki değişimin hem İBB yönetiminin, hem şirket çalışanlarının hem de sektör mensuplarının verdiği desteklerle gerçekleştiğine dikkat çeken Yeşilova, “Bundan sonra da çok daha güzel gelişmelerin olacağına inanıyoruz. Hepinize teşekkür ediyorum” dedi.

Otogarı davul, zurna ile İBB'ye devrettik



TOFED Genel Başkanı Birol Özcan'da, Büyük İstanbul Otogarı'nı 2019 yılında İBB'ye davul, zurna ile teslim ettiklerini belirterek, “Çok güzel bir teslim töreni oldu.

Sonradan bir takım itilaflar çıktı. Bunları tek tek konuşarak çözdük. Bu otogarda bizim gözümüz yok. Sayın İmamoğlu'na ilk toplantıda dedik ki, bize burayı 150 milyon dolara sat. Bize Hasdal'da yer ayrır. Biz oraya ve Anadolu Yakası'na bir otogar yapalım. Biraz da gözümüz varmış...İBB'ye çok teşekkür ediyoruz. Bize her konuda destek oldu. Hiçbir problem çıkmıyor, bir olumsuzluk olduğunda da hemen çözülüyor. Belediyeye, otogar işletmesine ve tüm sektör mensuplarına teşekkür ediyorum. Uyum içinde 4 sene geçti. Birlik ve beraberliğe ihtiyacımız var” dedi.

Devamı 21'de



Büyük İstanbul Otogarı'nın İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin devrinin 4. Yıldönümü çeşitli etkinliklerle kutlandı.

2



Sektörün duayen ismi UATOD Eski Başkanı Mehmet Özcan

Devamı 10'da

Büyük İstanbul Otogarı'nın İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne devrinin 4. yılı etkinlikleri kapsamında düzenlenen toplantıda sektörün duayen ismi, **UATOD Eski Başkanı, 90 yaşındaki Mehmet Özcan**'da bir konuşma yaptı: Bugün hem çok mutluyum hem de çok üzgünüm. Üzgünüm çünkü burada birçok dostumu artık göremiyorum. Bu tür toplantılarda çok fazla sektör mensubu olurdu. Otobüsçülüğü Kamil Koç bana şu şekilde anlatırdı: Ben Harput Turizm'i kurmuşum. Filomuzda 80 adete ulaşmış. Bana dedi ki, "Sen yakışıklı adamsın, üniversite mezunusun. Senin burada ne işin var. Niye dedim, 'Oğlum bu meslek un yapmaz, ün yapar'" Bende ona, 'ünlü olmak istiyorum' dedim. İstanbul Otogarı'nda çok güzel çalışmalar yapıldığını gördüm. Otogar daha da modernleşmiş. Otogar çok değişmiş, bu değişimi görmekten çok memnun oldum. İftihar ettim. Otogarda kütüphane var. Ben de kütüptaneye gelip orada kitap okuyacağım. Söz veriyorum. İnşallah daha güzel günlere gideceğiz. Bu sektörün mensubu olmaktan gurur duyuyorum. Burada çok güzel anılarım oldu" dedi.

Otogar artık benim evim kadar güvenli



Toplantıda Büyük İstanbul Otogarı'nda kuru temizleme dükkanı bulunan bir işyeri sahibi **Gamze Göktepe**, otogarda bir kadın olarak

çalışmanın zorluklarını aktardı: İstanbul Otogarı'ya bağım annemin kuru temizleme dükkanının olması nedeniyle oldu. Erkek egemenliğinin olduğu bir ortamda annem işyeri sahibi olarak çalıştı. Annem işyerine gelmeme izin vermiyordu. Çünkü güvenli bir ortam olmadığını söylüyordu. Sayın Başkan Ekrem İmamoğlu'nun otogarda söylediği "Ben karımı ve kızımı buraya getirmem" sözünü duyunca ağladım. Bu durumu iliklerime hissetmiş biri olarak var oldum. Ben annemin işini devraldım. Bunun sebebi de 4 yıldır otogarın artık çok güvenli bir yer olması. Ben anneme hasret büyüdüm. Otogar benim evim kadar güvenli. Oğlumla çok güven içerisinde burada çalışıyorum. Bunun için teşekkür ediyorum. 24 yıl annem otogarda çalıştı var oldu, bende 24 yıl var olmak istiyorum. Ben bir kadın olarak burada güven içerisinde çalışmama imkan sağlayan Sayın Başkan Ekrem İmamoğlu'na ve işletme yönetimine çok teşekkür ediyorum" dedi.

"Otogar çok değişmiş, iftihar ettim"



UATOD'un kuruluşu

Mehmet Özcan, rahmetli Cemal Ulusoy ile ilk dernek kuruluşunun hikayesini de anlattı: Otobüsler Laleli'den, Sirkeci'den kalkış yapıyor. Bir keşmekeş içinde. Rahmetli **Cemal Ulusoy**'a gittim. Ben ona 'kirve' dedim. Seni Başkan yapalım. Bana da bir görev ver yanında olayım. 'Ben başkan olmak istemiyorum' Bu sektörde zordur yürütmek' dedi. Başkan, hep birlikte biraraya geliriz' dedim. Bana, "Sen ikinci başkan olurmusun" dedi. Kabul ettim. Derneği kurduk. Anadolu Otogarı 18 yazıhane vardı. Avrupa Yakası'nda 53 yazıhane vardı. Biz kurunca onlarda kurdu ve sonra birleştik. **Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği** oldu. Otogarı yaptık. Çok güzel bir otogar oldu.

Anadolu Otogarı'nı yapmak istiyoruz

TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, "Anadolu Otogarı'nı yapmak istiyoruz" diyerek açıklamalarına devam eden Özcan şunları söyledi: Karşıda 113 dönüm bir arazi var. Orman Genel Müdürlüğü ve Tarım Bakanlığı'na bağlı. Burayı Milli Emlak'tan aldığımız zaman İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile beraber devir olursa biz orayı yapmak istiyoruz. Nasıl yapılacağı arazinin devrinden sonra konuşulacak. Anadolu Yakası'na bir otogar lazım" dedi.



Sirkeci'den Bayrampaşa'ya İstanbul'da Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı Tarihi



Toplantıda otobüs sektörünün gelişimini **Duayen Türker Başkurt**'un arşivinden oluşan eski fotoğraflarla anlatan bir video da gösterildi. Ardından

sektörün duayen ismi **TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Türker Başkurt**'ta, Sirkeci'den Bayrampaşa'ya İstanbul'da Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı Tarihi'ni anlatan bir konuşma yaptı: Öğrencilik yıllarımda okuldan çıkıp Sirkeci'ye babamın iş yerine gelirdim. O günlerde sektöre adım attım, ilk işim yazıhanede emanetçilikti ve bir daha da çıkmadım. Türkiye'de hangi şehre gitsem hemen soluğu otogarda alırdım. Yurtdışına gitiğimde ilk ziyaret ettiğim yerler otobüsle ilgili olurdu. Otobüsçülük bende hep bir tutkuydu. Hayatım boyunca otobüsle ilgili bütün hayallerimi gerçekleştirdim.

İlk sinema filmi gösterimi

İlk dernekte aslında 1963 yılında Sirkeci'de Avukat Mehmet Süzer, Nurettin Gündüz, Haydar Süzer, Ahmet Balıkçılar, İbrahim Kan, Mustafa Nuri Özyılmaz ve ben derneği birlikte kurduk. 1963 yılında Hakiki Koç'un İstanbul-İzmir hattını açtığımızda otobüslere sinema makineleri koyduk ve sinema filmi gösterdik. Türkiye'de bunu yapan iki firma vardı. 1960'lı yılların sonunda şehirlerarası işletmelere Jet Turizm, Mas Turizm geldi. Varan Turizm ve İnan Öz, Ulusoy İstanbul'da merkez kurmaya başladılar. Sirkeci'nin bu yükü kaldırma şansı olmadığı için Taksim ve Laleli terminaler için yeni pazar olmaya başladı. Daha sonra Trakya'ya gidecek otobüslerin Topkapı Sur içine alındı.. 1960 yılında Sirkeci'den kalkarak Anadolu'ya gidecek otobüsler Kabataş'tan Üsküdar'a geçirdi. O dönemlerde Bağdat Caddesi kullanılırdı. Üsküdar ve Kadıköy Yazıhaneleri oluştu. Sirkeci Harem Arabalı Vapur Seferleri başladı.

Harem Otogarı

1970 yılında Harem İskelesi'nde bir otogar yapılması gündeme geldi. Cemal Ulusoy, Mehmet Özcan ve Mehmet Süzer'in girişimleri ile Cevahiroğlu tarafından yapıldı. İstanbul'da otogar esnafının biraraya gelmesi konuşuldu. Sirkeci esnafı Mehmet Süzer'in başkanlığında Anadolu ve Trakya Otogarı yapılıyor. Cemal Ulusoy, yurtdışına girişi ile Anadolu Otogarı'nın arkasına Avrupa Otogarı yapılıyor ve Baki Albayrak öncülüğünde dernek geliyor. İstanbul

nüfusu artınca her iki otogarda yoğunluk artıyor. 1980 ihtilali ile İBB Başkanlığı'na Abdullah Tırtıl Paşa atanıyor. 'Anadolu ve Trakya Otogarı'nı kaldıracağız' diyor. Daha sonra Bedrettin Dalan başkan oldu. Dalan, üç otogarın birleşmesi şart koydu. 5 üye Trakya Otogarı, 5 üye uluslararası otogardan derneği kurduk. Mimar Mehmet Çubuk ile anlaşıldı. Yeni otogar için proje çizildi ve temeli de zamanın Başbakanı Turgut Özal attı. 1989 yılında Cemal Ulusoy'u kaybettik. Yerine Mehmet Özcan geçti ve çok uyumlu bir çalışma yürüterek otogaramızda 1994 yılında hizmete girdi. Daha sonra genel kurulda Galip Öztürk UATOD ve BİOAŞ Başkanı oldu. Büyük İstanbul Otogarı Türkiye'ye örnek oldu. Her ilde yeni otogarlara yapılmaya başlandı. Otogar işletmesinde isim değişikliği Avrasya AŞ oldu. 2005 yılında TOFED kuruldu. 2019 yılında otogar İBB'ye teslim edildi. Rahmetli Cemal Ulusoy, "Bu tesis altın yumurtlayan tavuk" derdi. Tesis altın yumurtladı ve birsürü ortağı oldu. Bizden altın yumurtlayan tesisi aldınız" dedi. ■

PLAKETLER SUNULDU

Büyük İstanbul Otogarı'nın İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne devrinin 4. yılı etkinlikleri kapsamında düzenlenen toplantıda sekre emek, katkı ve desteklerinden dolayı Otogar İşletme Müdürü Fahrettin Beir tarafından Sektörün duayen ismi, **UATOD Eski Başkanı, 90 yaşındaki Mehmet Özcan**'da, **Türker Başkurt**'a ve TOFED Genel Başkanı **Birol Özcan**'a plaketleri sunuldu.



Nostalji otobüsler



obilet

Gerçek Zamanlı Takip Sistemi



7/24 İzleme ve raporlama • Anlık Durum, Konum bilgisi
Detaylı raporlama • Kullanıcı dostu arayüz • Harcanan yakıt raporu

TRIOMOBİL
ARAÇ TAKİP SİSTEMİ