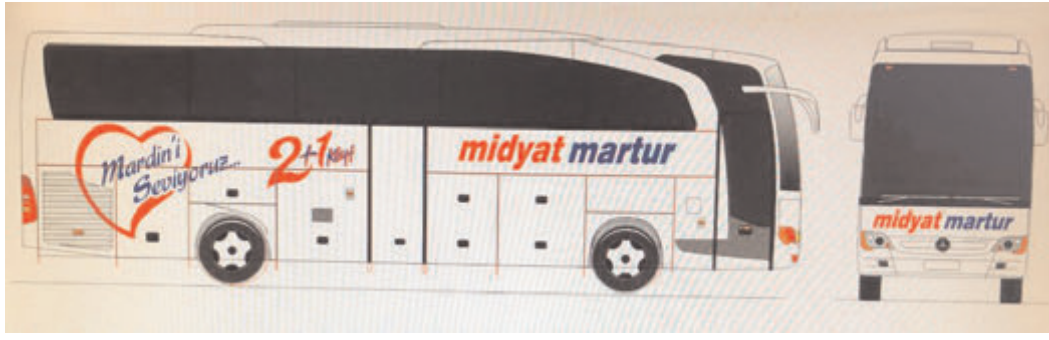


Zorlaşan şartlar otobüsçüleri yeni yapılanmaya yönlendiriyor

# OTOBÜSÇÜLERDEN BİRLEŞME ADIMI

■ Şehirlerarası otobüs sektöründe hizmet veren firmalar birçok kez denedikleri birleşme adımlarını tekrar atıyor. Ancak bu kez atılan adımlardan beklentiler çok yüksek. Çünkü otobüsçüler, hiçbir dönemde bu kadar ağır şartlar içinde çalışmadıklarını ve belirsizliğin hiçbir dönemde bu kadar yüksek olmadığını ifade ediyorlar.

Birleşme adımı ilk olarak Mardin'de atıldı. Otobüsçülerin beklentisi bu birleşmelerin yayılarak sürmesi ve geçmişte yaşanan başarısız, geçici birleşmelerin tekrar gerçekleşmemesi. Birleşme adımları yeni illerden de bekleniyor.



## Midyat Turizm ve Martur Turizm

Çağdaş Midyat Seyahat ve Martur Turizm arasında Mardin'de yaşanan birleşme adımına yönelik Martur Turizm firma ortaklarından Musa Çaktır, "Bu kez, bu birleşmenin yürüyeceğine inanıyoruz. Çünkü artık başka



Musa Çaktır

inanıyoruz" dedi. yol kalmadı. Ayakta kalmak için bu şart. Midyat Martur Turizm unvanı altında bir araya geldik ve güçlerimizi birleştirdik. Bu birleşmenin yürüyeceğine ve tüm sektöre de örnek olacağına inanıyoruz" dedi.

## Cesur Bingöl, Has Bingöl Turizm'i satın aldı

Mardin ve Çorum'da yaşanan birleşmelerin yanı sıra Bingöl'de farklı bir gelişme yaşandı. Cesur Bingöl Turizm firma sahibi Garip Çağdaş, Has Bingöl Turizm'in yüzde 75 hissesini satın aldı. Bu gelişme de aslında, bir bakıma güç birleştirmesi olarak görülebilir ve bunun da zorlu koşulları aşmak için bir yol olduğu düşünülebilir. ■

Haber - Erkan Yılmaz - 17'de

## Kale Seyahat, 10 yeni otobüs aldı



2021 model Mercedes-Benz Turismo sayısını 25'e çıkardı

15'te

## Karsan, yeni %100 elektrikli otobüs ailesi e-ATA'yı tanıttı



Karsan CEO'su Okan Baş'ın katılımıyla elektrikli otobüs ailesi e-ATA Bursa'da basına tanıtıldı.

20'de

## İzmirli Servisçilerden Trafik Yoğunluğuna Öneri

### Servis Saatlerinde Özel Araçlar Trafiğe Çıkmasın



İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Altın, kentteki trafik yoğunluğunun azalması için dikkat çekici bir öneride bulundu.

12'de



Dr. Zeki Dönmez

Şoför yaşı kaç olmalı?

7'de



Mevlüt İlgin

İBB ile 4 sorun görüşüldü

14'te



İkinci El Sami Acerüzümüoğlu

"Yeni bir başlangıç" mı?

14'te



Ekrem Özcan

"Sanayide Dönüşüm Çarkları Hızlandı"

18'de

## Lojistik Haberleri

- » UTİKAD Başkanlığına Ayşem Ulusoy devraldı.
- » Lojistik sektörüne 520 "Lojistik Uzmanı"
- » Renault Trucks, Scania, Iveco ve Tirsan Treyler teslimatları

22-23'te

## İstanbul ulaşımına 100 Otokar, 60 Akia metrobüs katılıyor



Ekrem İmamoğlu

Serdar Görgüç

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin (İBB), öz kaynaklarıyla kentin metrobüs filosuna kattığı 100 adet Otokar ve 60 adet Akia otobüsün alımı için imza töreni düzenlendi.

Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu'na yerli metrobüsün maketini takdim etti.

6'da

## Renault Ticari ailesinin yeni üyeleri Türkiye'de:

### Yeni Express Combi ve Express Van

Yeni Express Combi, 182.900 TL'den, Yeni Express Van ise lansmana özel 159.900 TL'den başlayan özel lansman fiyatlarıyla piyasaya sunuldu.



Renault MAİS Genel Müdürü Berk Çağdaş

## TEMSA'dan Diana Travel'e 5 Maraton, 2 MD9 teslimatı



Turizm sektörünün 44 yıllık markası Diana Travel ile satış anlaşması imzalayan TEMSA, düzenlenen teslim töreni ile 5 adet Maraton ve 2 adet MD9 model aracı şirketlerin filosuna dahil etti.

8'de

## Turizm Taşımacıları Derneği Başkan Yardımcısı Kurulu Başkanı Taşkın Arık

### Turizm taşımacısı bunalımda kimse ne olacağını, ne yapacağını bilemiyor!



11'de

## Öz Uludağ Turizm firma ortağı Metin Uludağ

### Sektörde araç ihtiyacı çok fazla, şirketler özmal yatırımı yapmak zorunda



13'te

## TEMSA'dan Maki Filo Kiralama'ya

### 18 Fuso Canter



Teslimat töreninde TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ, Maki Filo Kiralama Operasyon Müdürü Erdoğan Bayraktar hazır bulundu. Satışı TEMSA İstanbul yetkili satıcısı Aldatmaz Otomotiv gerçekleştirdi.

11'de

## ESKİ YILDIZLAR HEP YAŞAR!



İzmir'de Şoför Kafe'ler eski otobüslere can veriyor.

Cumhur Aral'21'de





## Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

### Ah, Asuman!

**G**ece, yarıyı çoktan geçmiş, şehirler-arası otobüs, mesleki deyişle “çakılı” neredeyse. Yolu daha uzun olsa gerek ki, yolcuların çoğu uyuyor. Hem zaten değil mi ki, usta kaptan freni bile hissettirmeyen yolcusuna.

Kaptanın ne kadar usta olduğunu bilmiyoruz daha... Gözünü açan bir yolcu, bakıyor ki bütün araçlar solluyor kendilerini. Bir durum var, ama ne! Tıngır mıngır gidiyor koca otobüs. Merakına yenilip koridoru geçiyor, öne yaklaşınca bir kamyonun arkasına takıldıklarını görüyor ve Kaptanın kulağına, “Hayırdır, gelen geçen bizi solluyor, biz niye kamyonun peşindeyiz” diye soruyor. Kaptan sakin, şöyle bir süzüyor yolcusunu; muavin koltuğuna oturmasını işaret ediyor. Yolcu da davete icabet ediyor ister istemez. Muavin bir de kahve ikram edince sohbeti koymaktan başka çare kalmıyor.

Kaptan, gerçekten sakin, neredeyse parmağının ucuyla bile bastırıyor gaz pedalına. Öndeki kamyonu da o kadar yakın ki, hani elinizi uzatsanız değeceksiniz.

Yolcunun hukuk fakültesi öğrencisi olduğunu öğreniyoruz ya, asıl mesele, kamyonun arkasına neden takıldığımız ve neden sollamaktan kaçınıldığı... Kaptan, yakmadığı sigarasından (derdi olmalı ki sigaraya sığınıyor; besbelli yolcusuna da saygılı, kapalı alanda sigara içilmemesi yasağına uyuyor) derin bir nefes çekiyor, olmayan dumanı üfleterek başlıyor anlatmaya.

Kamyonun arkasında bir resim var; bir dönem hemen her kamyonun arkasında, her minibüsün camında, her otobüsün yanında olandan. Güzel bir kadın, albenili... Allah sevdiğine başışlasın. “Asuman” diyor Kaptan. Yolcu şaşkın, itiraz edecek oluyor, ama “Asuman” diye yineliyor Kaptan, “adı Asuman”. Yine bir İstanbul seferinde Laleli’de bir eğlence mekanında tanıdığını, ondan sonra da evini barkını, çocuklarını bırakıp arkasından koştuğunu, “Ama Allah için hiçbirinin rızasını esirgemediğini; hem okullarının parasını ödediğini hem de ihtiyaçlarını karşılayacak parayı gönderdiğini” söylüyor. Hukuk fakültesi öğrencisi yolcu, şaşkın, bir yerli film hikâyesine dönüşen bu anlatılanın sonunu merak ediyor, ama asıl merakı hâlâ neden kamyonu sollamadıkları...

Kaptan, kamyonun arkasındaki, adı Asuman olan güzelle yaşadıklarını anlatırken bir fırsat bulup söze dalıyor yolcu: “Yola da dikkat etmiyorsun Kaptan, hem artık geciktik, haydi bas gazda da geçip gidelim evimize”. Kaptan, başıyla yolu işaret ediyor, “Bak bakalım diyor, ne var önümüzde...”

Kısa filmlerin bir dili vardır; dağların doruklarından eriyerek akan kar suları gibi çağıl çağıldır, berraktır, tertemizdir ve anlatmak istediğini hiçbir kaygıya yer bırakmaksızın doğrudan anlatır. İzleyici neyi isterse alır filminden, manipülasyona yer yoktur kısa filmde.

“Ah, Asuman”, Selahattin Demirtaş’ın ilk öykü kitabı “Seher”deydi. Otobiyografik öğeler taşıyan öykünün mesajı -bana göre- ister yolcu olsun isterse kaptan, kimse kimseyi küçük görmemeli idi.

Ümit Kıvanç, öyküyü okuyunca etkilendi ve Gaye Boraloğlu ile birlikte senaryolaştırıp çekmiş. Settar Tanrıoğlu ve Halil Babür’ün oynadıkları bu 15 dakikalık kısa film, gerçekten başarılı. Kısa filmin en büyük sorunsalı “özet film” olmasıdır, ama bu tam ve gerçekten başarılı bir kısa film.

**Filmi izlemek isteyenler için...**

Altyazısız:

<https://vimeo.com/umitk/ahasuman>

Kürtçe altyazılı:

<https://vimeo.com/562699880>

İngilizce altyazılı:

<https://vimeo.com/280653722>

Almanca altyazılı:

<https://vimeo.com/280400560>

Fransızca altyazılı:

[vimeo.com/388172522](https://vimeo.com/388172522)



## 69 yaşına kadar ticari araç şoförlüğünün yolu açıldı

**Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü tarafından 14.09.2021 tarihinde yapılan düzenlemeyle, COVID 19 Tedbirleri Kapsamında karayolu taşımacılığında ağır ticari araç sürücü ihtiyacını karşılamak amacıyla 65 olan yaş sınırını 69 yaş sınırına çekti.**

**T**ürkiye ve dünyadaki etkileri ağır bir şekilde devam eden salgında dönemsel önlemler de hayata geçiriliyor. Deneyimli ağır ticari araç sürücülerine daha fazla ihtiyaç duyulduğu bugünlerde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yeni bir düzenleme yaptı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü tarafından 14.09.2021 tarihinde yapılan düzenlemeyle, COVID 19 Tedbirleri Kapsamında karayolu taşımacılığında ağır ticari araç sürücü ihtiyacını karşılamak amacıyla 65 olan yaş sınırını 69 yaş sınırına çekti.

Yük ve yolcu taşımacılığı yapan sürücüler 31.12.2023 tarihine kadar 69 yaşından gün almamış olmak kaydıyla sürücü mesleğini yapabilecek.

Sürücüler, SRC türü (SRC-5 hariç) Mesleki Yeterlilik Belgesi süresi biten veya bitimine 3 ay süre kalan sürücülerin şoförlük mesleği bakımından bedeni ve psikoteknik açıdan sağlıklı olduklarını gösteren, başvuru tarihi itibarıyla son bir ayda alınmış Sağlık Raporu ile birlikte Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Bölge Müdürlüklerine 15.09.2021 tarihinden itibaren başvurabilecekler.

Şoförlüğe devam etmek isteyen sürücülerden istenen belgeler:

- TC Kimlik,
- Güncel cep telefonu
- Sürücü Sağlık raporu
- Psikoteknik Raporu

Bölge Müdürlükleri usulüne uygun başvuruları değerlendirip Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na bildirecek. ■



### Orijinal Dizele Partikül Filtresi kullanımı masrafları azaltıyor

**Mercedes-Benz marka otobüs ve kamyon sahipleri, tek filtre kullanılan araçları için işçilik dâhil 395 Euro + KDV, çift filtre kullanılan araçları için 749 Euro + KDV'den başlayan fiyatlarla Dizele Partikül Filtresi değişimini gerçekleştirebiliyor.**

**M**ercedes-Benz Türk Yetkili Servisleri'nde 31.12.2021'e kadar geçerli olan bu kampanya kapsamında Dizele Partikül Filtresi değişikliği yapılan araç için kullanıcıya 50 Euro değerinde indirim kuponu tanımlanıyor.

### Dizele Partikül Filtresi temizleme işlemleri büyük masraflara yol açabilir

Araçlara takılan orijinal ve daha önce kullanılmamış Dizele Partikül Filtresi, aracın güvenliğine de olumlu katkılar sağlıyor. Temizleme işlemi ile zarar gören Dizele Partikül Filtresi, katalitik kaplamanın da devre dışı kalmasına sebep oluyor ve filtre hızla tıkanıyor. Tıkanan Dizele Partikül Filtresi aracın motor performansına da olumsuz etki ediyor. ■

## “Servis” sözleşmeli Mercedes-Benz otobüsler

### Birçok avantajı beraberinde getiriyor



**M**ercedes-Benz Türk, müşterilerinin satış ve satış sonrası beklentilerini karşılayarak, ihtiyaçlarına yönelik en doğru hizmetleri sunmaya, “Servis Sözleşmeleri” ile devam ediyor. Servis sözleşmeleri kapsamında otobüs sahiplerine ve firmalara, “Uzatılmış Garanti Paketi” ve “Bakım-Aşınma Paketleri” sunuluyor. Sunulan bu hizmetler birçok avantajı beraberinde getiriyor.

Uzatılmış Garanti Paketi, hem yeni alınan araçlar hem de garantisi devam eden, hâlihazırda hizmet veren otobüsler için sunuluyor. Bu paket sayesinde araçların bakımı, Türkiye’deki yetkili servislerde orijinal yedek parça güvencesi ve kalitesiyle gerçekleştirildiği için aracın ikinci el değeri de korunuyor.

İki farklı paket olarak kullanıcılara sunulan Bakım-Aşınma Paketleri sayesinde araç sahipleri ve firmalar bütçelerine en uygun paketi seçebiliyorlar. Ekonomik Paket seçimi yapan araç sahipleri ve firmalar, otobüslerinin 3 yıllık bakım maliyetlerini şimdiden planlamış oluyor.

### Her iki otobüsten biri

2021 yılı içerisinde satışı gerçekleşen sıfır kilometre Mercedes-Benz marka 84 adet şehirlerarası ve 22 adet şehir içi otobüsü, “Servis Sözleşmeleri”nden yararlandı. Sıfır kilometre araçların yanı sıra halen hizmet veren birçok otobüs de bu imkanlardan yararlanıyor.

## Mercedes-Benz Türk



## Kamyon servis hizmetlerinde yeni avantajlar sunuyor

**M**ercedes-Benz markalı kamyon sahipleri, Mercedes-Benz Yetkili Servisleri’nde kaporta & boya atölyelerinde yaptıkları harcamalar doğrultusunda, bir sonraki servis ziyaretinde kullanabileceği yedek parça çeki ve bakım seti hediyelerine kavuşuyor. Tüm Mercedes-Benz marka kamyonları kapsayan bu kampanya, kaporta & boya atölyelerinde gerçekleştirilecek yedek parça harcama tutarına göre değişiklik gösteriyor.

### Çekici masraflarına destek

Mercedes-Benz marka kamyonların kaza yapıp yetkili servise çekilmesi gereken durumlarda Mercedes-Benz Türk, aracın çekici masraflarına destek oluyor. Mercedes-Benz Türk’ün sunmuş olduğu avantajdan yararlanma koşullarını öğrenmek için detaylı bilgiye Mercedes-Benz Yetkili Servisleri’nden ulaşılabilir.

### Garantisi biten araçlara özel kampanya

Mercedes-Benz Türk, bakım kampanyasına Ekim ayı sonuna kadar devam ediyor. Orijinal yedek parça ve yetkili servis deneyiminin uygun fiyatlarla sunulduğu bu kampanya ile, 5 filtre ve motor yağı değişimi, yetkili servislerde işçilik ve KDV dahil olarak 2 bin 750 TL’ye yaptırılabilir. ■



# “Suna’nın Kızları” Yeni bir eğitim seferberliği için yola çıktı



15 Eylül 2020’de aramızdan ayrılan Suna Kıraç, eğitimin yalnızca devlete bırakılmayacak kadar büyük ve karmaşık bir sorun olduğunu, o bakımdan özel sektörün destek olması gerektiğini söylerdi. Kendisi ve eşi adına kurulan Suna ve İnan Kıraç Vakfı, eğitimde fırsat eşitliğini sağlamak ve ihtiyacı olanlara destek için bir seferberlik

başlattı. Suna Kıraç’ın eğitim alanındaki çabalarını, değerlerini, hedeflerini ve vizyonunu yaşatacak olan “Suna’nın Kızları” çatısı altında yürütülecek, ülkemizin dört bir köşesinde eğitime erişemeyen, erişen ama tamamlayamayan, tamamlayan ancak gerçek anlamda nitelikli eğitim alamayan kız çocuklarına ulaşacak.



15 Eylül 2020’de aramızdan ayrılan Suna Kıraç, eğitimin yalnızca devlete bırakılmayacak kadar büyük ve karmaşık bir sorun olduğunu, o bakımdan özel sektörün destek olması gerektiğini söylerdi. Kendisi ve eşi adına kurulan Suna ve İnan Kıraç Vakfı, eğitimde fırsat eşitliğini sağlamak ve ihtiyacı olanlara destek için bir seferberlik başlattı. Suna Kıraç’ın eğitim alanındaki çabalarını, değerlerini, hedeflerini ve vizyonunu yaşatacak olan “Suna’nın Kızları” çatısı altında yürütülecek, ülkemizin dört bir köşesinde eğitime erişemeyen, erişen ama tamamlayamayan, tamamlayan ancak gerçek anlamda nitelikli eğitim alamayan kız çocuklarına ulaşacak.



Suna ve İnan Kıraç Vakfı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi, Sirena Marine Denizcilik Yönetim Kurulu Başkanı, iş insanı **İpek Kıraç**, “Suna’nın Kızları”na başlarken, Türkiye’de şimdiye kadar kız çocukların eğitimi üzerine yapılan birçok değerli çalışmayı inceledik. Deneyimlerden

öğrendik, ilham aldık. Ülkemizin dört bir köşesinde eğitime erişemeyen, erişen ama tamamlayamayan, tamamlayan ancak gerçek nitelikli eğitim alamayan kız çocukları odağımıza aldık. Türkiye’yi karış karış dolaşacağız. İş birlikleri yapacağız. Anlayacağız, anlatacağız. Kız çocukların eğitime erişmelerini ve eğitimlerini en iyi kazanımla tamamlamalarını sağlamanın yanı sıra öğretmen, okul, aile, mahalleleri ve karar vericileri de kapsayan bir ekosistem oluşturmayı hedefliyoruz” dedi. ■



**AŞI KORUR**

#TedirginOlmaAşOl



TÜRK  
TABİPLERİ  
BİRLİĞİ

## İŞLETME MALİYETLERİNDE KAZANÇLI TABLO: UZUN BAKIM ARALIĞI.

Ford Trucks’ın 150.000 km’ye varan uzun bakım aralığı ile kazançta zirve yapın. Her yükte birlikte.

444 36 73 / 444 FORD  
www.fordtrucks.com.tr

**Ford**  
TRUCKS

Her yükte birlikte

**Koç**



## İzmir'li Uluslararası Nakliyat

## Trans Afs, 12 Tırsan Treyler aldı

İzmir merkezli uluslararası tekstil ve sanayi ürünleri ağırlıklı parsiyel taşımacılık operasyonları yürüten Trans AFS, tek seferde en büyük yatırımında filosunu 12 adet Tırsan Multi Ride araçları ile güçlendirdi.

Tırsan'ın Trans AFS Uluslararası Nakliyat'a gerçekleştirdiği teslimat törenine; Trans AFS Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Atakan Kayaoğlu ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Trans AFS Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Atakan Kayaoğlu, "Firma olarak, uluslararası karayolu taşımacılığında başarının kaliteli hizmet, ekonomik çözümler ve koşulsuz müşteri memnuniyetinden geçtiğine inanıyoruz. Bu doğrultuda yapmış olduğumuz tek seferde en büyük yeni yatırımımızda tercihimiz sektörün ve müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına cevap veren Tırsan araçları oldu" dedi.

## Müşterilerimizin 7/24 yanındayız

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç konuşmasında, "Trans AFS Uluslararası Nakliyat ile yeni bir iş birliğine imza atmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. Bugün teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Multi Ride araçlarımız her türlü çekici tipinde kullanılabilir özelliğe sahiptir, bu sayede müşterimiz filo yönetiminde çekici organizasyonu çekici ayrımı olmaksızın yapılabilir. Ayrıca, mekanik çatı kaldırma sistemi sayesinde 5 farklı iç net opsiyonu, hızlı yükleme ve boşaltma kolaylığı sunan araç, yan kayar perde ve kayar çatı özelliği sayesinde müşterilerine maksimum verimliliği sunmaktadır. Tırsan olarak, araçlarımızın üretiminden, satış sonrası hizmetlere kadar tüm süreçlerinde 7/24 müşterilerimizin yanındayız. Yeni iş ortağımız olan Trans AFS'ye her konuda destek vererek, başarılı iş birliğimizin ileriki yıllarda daha da güçlenerek artacağına inancımız tam" ifadelerini kullandı. ■


**FRICOLD®**  
Ticari Araç Soğutucuları


Endüstriyel soğutma sektöründe 30 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Frigoblock'tan **ATP ve ECE R10** sertifikalı ticari araç soğutma sistemleri

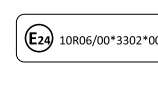


Fricold ticari araç soğutma sistemleri, ürünleriniz için güvenilir ve etkili soğutma sağlar. **Fricold ile Tazelik Yollarda...**

[www.fricold.com.tr](http://www.fricold.com.tr)



Orhan Gazi Mah. 15.Yol Sokak NO:37 34538 Esenyurt - İSTANBUL  
Telefon: 0212 623 20 34 (4 Hat) - 623 21 73 (8 Hat) Faks: 0212 623 21 70  
E-posta: web@frigoblock.com.tr Web: www.frigoblock.com.tr





# Yoğun gündemli UND Yönetim Kurulu Toplantısı gerçekleştirildi



UND Yönetim Kurulu Toplantısı 18 Eylül'de Pendik Green Park Hotel'de yapıldı. Çalışma Grupları'ndan gelen konular ve gündeme dair gelişmelerin ele alındığı toplantıda, taşıma istatistikleri, icra kurulu çalışmaları, vizeler konusundaki gelişmeler, Avusturya KDV uygulaması ve BIREG sistemine ilişkin dava süreci gibi konularda görüş alışverişi yapıldı.

UND Eylül ayı Yönetim Kurulu Toplantısı Asil ve Yedek Yönetim Kurulu Üyelerin yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu'nun başkanlık ettiği toplantıda gündeme dair gelişmeler masaya yatırıldı. Toplantıda ayrıca Nuhoğlu, UND Yönetim Kurulu üyelerine yaşanan orman yangınları nedeniyle yaptıkları destekten dolayı Tema Vakfı tarafından hazırlanan te-



Çetin Nuhoğlu

şekkür plaketlerini takdim etti. Başkan Nuhoğlu yapılan online bağlantı ile Genç UND Akademi Sertifika Programının ikinci program açılışında genç lojistikçilere seslenerek onlarla gurur duyduğunu dile getirdi.

Toplantı öncesi üyelere hitaben bir konuşma yapan Nuhoğlu, pandemi ile birlikte Türkiye lehine taşımacılık sektöründe yaşanan dönüşüme vurgu yaptı. Türkiye ihracatının bu yıl yaşadığı hareketi dikkat çekerek "Yıl sonu hedefimiz 210 milyar dolar ihracat yapmak. Bunun için taşımacılık sektöründe yaşanan sorunların çözümü çok önemli" dedi.

Ülkelerin artık daha fazla politize olduğunu ve gruplaşmaların arttığını aktaran Nuhoğlu, "Bu sektör ülkenin performansını yükseltecek bir sektör. Buradaki arkadaşlarımızın temel görevi bu sektörü yüceltmektir, önündeki engelleri kaldırmaktır, gelecek tasarımı yapmaktır. Bölgeleden gelen arkadaşlarımız

hem bölge dinamiklerini hem de taşıma yaptıkları ülkelerin dinamiklerine hakimler. Hep beraber stratejik çalışma planı hazırlayacağız ve bunu kamuya sunacağız" diye konuştu.

Nuhoğlu, pandemiden kurtulmanın en önemli yolunun aşı olmak olduğunu belirterek sektör temsilcilerinden firmalarında çalışanlardan aşı olmalarını, sürücülerin aşılmasını sağlamalarını istedi.

UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, Çalışma Grupları'ndan gelen 55 konu belirlediklerini söyledi. Çalışma gruplarının nasıl çalıştığı, görev ve sorumlulukları ile görev sürelerini anlatan Özel, çalışma gruplarına katılmak için 429 tane talep geldiğinin bilgisini verdi. Özel, Dijitalleşme Çalışma Grubu'na gelen 112 talebe özellikle dikkat çekti.

Gündeme dair gelişmeler ele alınırken; Vize başvuruları süreçlerinin değerlendirilmesi amacıyla üyelere alınan bilgiler doğrultusunda yapılan araştırmanın sonucu görüşüldü. Başvuruların nasıl yapılması gerektiği konusunda UND'nin çalışma yapacağı belirtildi. Özellikle başvurularında eleme, sorgulama, hata bulma ve doğru başvuru için eğitim verme noktasında çalışmalara

başlatılacağı görüşüldü.

UND üyesi firmaların yaptıkları 3. Ülke taşımaları ile ülke ekonomisine büyük katkılar sağladığını söyleyen Başkan Nuhoğlu, "Hiçbir ithalat yapmadan ülke ekonomisine döviz kazandırıyoruz. Bunu ortaya koyalım ve sektörümüzün ne kadar önemli ve değerli olduğunu gösterelim" dedi.

TÜVTURK başvurularında bekleme sürelerinin 10 günü bulduğu konusu görüşülürken, verilen bekleme sürelerinin tam olarak ortaya konması ve bunu da bakanlığa iletilmesi hususu görüşüldü.

Eylül ayı Yönetim Kurulu toplantısında;

Avusturya KDV Uygulaması ve Macaristan BiReg Sistemi dava sürecinin başlatılmasına karar verilmesi,

Orta Asya'da Türk nakliye sektörünün yaşadığı eşitsizliklerin çözümü konusunda yapılması gerekenler

İstanbul ve Mersin'de yapılacak olan sektörel fuarlara katılım, Kırgızistan KUKK toplantısı

Vize konusunda yaşanan sıkıntı ve kapılardaki geçiş süresinin 48 saati bulmasındaki sorunun çözümü konuları da görüşülen önemli başlıklar oldu. ■

## Nakliyeciler için Sigorta Kitapçığı

UND, sigorta konusundaki çözüm ortağı ARKAS Sigorta ile birlikte, "CMR, FFL ve EMTIA Sigorta Poliçeleri ve Teminatları çerçevesinde hazırlanan Sorularla Sigorta Kitapçığı" çalışmasını tamamladı.

CMR, FFL ve EMTIA sigorta poliçelerinin kapsam ve teminatları, taşımacının sorumlu olduğu ve olmadığı durumlar, karayolu taşımacılığında nakliyecinin sorumluluğu kapsamında alınması gereken ana teminatlar, sürücülerin sorumlulukları, taşınan yükün 3. şahıslara ve çevreye verebileceği zararlar da teminat durumları, müşterek avarya ve hasar anında yapılması gerekenler gibi bir çok hususta bilgi aktardı.

"Sorularla Sigorta" Kitapçığı UND web sayfasında UND Yayınları başlığı altında (<https://www.und.org.tr/und-yayinlari/kitaplar>) yayımlandı.



# Taşımacılık ve Lojistik Raporu yayımlandı

KPMG Türkiye, pandeminin etkisiyle geçen yıl tarihinin en kötü dönemini yaşayan taşımacılık ve lojistik sektörünü inceledi. Uzun vadedeki güçlü potansiyelini koruyan sektör için kısa vadeli sorunlar aşılanmayacak nitelikte değil. Ancak yeni iş modellerine adapte olmak, kalıcı ve sürdürülebilir hizmet kalitesinin artışı için her sektör oyuncusunun önemli yatırım ve dönüşümlere imza atması gerekiyor.

KPMG Türkiye'nin hazırladığı Sektörel Bakış serisinin Taşımacılık ve Lojistik raporu yayımlandı. Rapora göre; pandemi etkisi altında geçen 2020 yılında patlak veren konteyner krizi ve Japon ticaret gemisinin 6 gün boyunca Süveyş Kanalı'nı tıkamasıyla büyük kayıp yaşayan sektör, kara bulutları tamamen üzerinden attı. 2021, şirketlerin "sıfır emisyonlu taşımacılık" gibi büyük hedeflere ulaşmak adına sürdürülebilirlik konusunda ciddi adımlar attığı bir yıl olarak tarihe geçecek. Tarihi rekorların kırıldığı e-ticaret hacmi başta olmak üzere artan talep ve beklentiler, sektörün en önemli ödevleri arasında yer alıyor.

Raporu değerlendiren KPMG Türkiye Taşımacılık Sektör Lideri Yavuz Öner, "Kıtalararası üretim modelleri ve ticari ağların etkin bir şekilde işlemesi için altyapının modernizasyonu sektör için hiç olmadığı kadar önem arz ediyor. Sektörün kendini yeni iş modellerine adapte etmesi gereksinimi ise sadece fiziki yatırımlarla atılabilecek bir adım değil. Örneğin limanların kapasiteleri artıyor, yanı sıra eğitilmiş iş gücü ihtiyacı da aynı oranda yükseliyor. Pandemi sonrası dünyada aracı maliyetleri ile operasyonel hataların asgari seviyeye çekilmesini sağlayacak beşeri ve teknolojik yatırımların hayata geçirilmesi gerekiyor. Ülkelerin, birer lojistik merkezi haline gelebilecek yatırımların yapılmasında hem mevzuat geliştirmeleri hem de mali teşvikler ile merkezi yönetimlerin desteği şart" dedi.



Yavuz Öner

## Öne çıkanlar

- Pandemi ikliminin geride kalmasının ardından önce yük sonra da yolcu taşımacılığı verileri olumlu görmeye devam edecek. KPMG Türkiye ile İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi'nin birlikte imza attığı Lojistik Güven Endeksi de bu görünümü destekliyor. Ocak-Mart 2021 döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artan endeks, ölçülmeye başladığından bu yana en yüksek artışı gösterdi. Tarihi rekorların kırıldığı e-ticaret hacmi başta olmak üzere artan talep ve beklentiler, sektörün en önemli ödevleri arasında yer alıyor.

- Dünya ticaret hacminde pandemi döneminde başlayan ani daralma yerini çok güçlü bir toparlanmaya bıraktı. Nisan 2021 verilerine göre yıllık hacim artışı ise yüzde 25,3 gibi rekor düzeyde.

- Küresel ticarete en önemli öncü göstergelerinden biri olan Baltık Kuru Yük Endeksi'nde de çok güçlü bir toparlanma izleniyor. Salgın ve hemen öncesi dönemde 500-600 bandında seyreden endeks Haziran 2021 itibarıyla yıllık yüzde 88 artış göstermiş durumda.

- 2021'in ilk çeyreğinde yüzde 5,9 büyüyen sektörde yılın geneline ilişkin beklentiler karışık. Değer kaybeden Türk Lirası sebebiyle özellikle ihracat tarafındaki olumlu beklentiler, görece azalan ithalat hacmi ile dengeleniyor. Turizm sektörüne ilişkin belirsizlikler de yılsonu tahminlerinin ayrışmasına yol açıyor. Küresel ticarete gerilim seviyesinin düşük olması ve civar ülkelerdeki çalkantıların azalması olumlu sayılabilecek unsurlar olarak öne çıkıyor.

- 2016 yılından bu yana ekonomi içindeki payını artıran sektörün 2020 yılını da yüzde 8,5 seviyesinde bir payla tamamlaması bekleniyor.

- Mart 2021 itibarıyla sektörün toplam nakdi kredi borcu 218 milyar TL seviyesinde. Bu hacim bir önceki yılın aynı döneminde 156 milyar TL idi. 12 aylık dönemde kredi borç miktarı yüzde 40,1 oranında artan sektörün toplam kredi pastası içinden aldığı pay ise yüzde 5,7 ile tepe noktasına ulaştı.

- Sektörün, tarihte ilk kez 6 milyar TL sınırını aşan tasfiye olunacak kredi (TOA) hacmi Mart 2021 itibarıyla 6,3 milyar TL. Bu hacmin 5 milyar TL'lik kısmı taşımacılık sektöründen geliyor.

## Yabancı yatırımcı ilgisi

- Türkiye taşımacılık sektörü, büyük potansiyeli sayesinde yabancı yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ediyor. 2020 yılını 525 milyon dolar yatırımla tamamlayan sektör, Mayıs 2021 itibarıyla toplam 93 milyon dolar yatırım çekti. Sektörün toplam içinden aldığı pay yüzde 5,8 seviyesinde.

- İhracat taşımacılığında denizyolu taşımacılığı yüzde 60'lık payını korurken bu oran karayolu ile birleştiğinde yüzde 90'ı aşıyor. 2020'de artan demiryolu hacmine rağmen demiryolu taşımacılığının toplam ihracattan aldığı pay yüzde 1'in altında... Mayıs 2021 verilerine göre, ithalatın yüzde 88,2'si kara, deniz ve havayolu taşımacılığı ile yapılıyor.

- Mayıs 2021 itibarıyla ihracat edilen malların yüzde 59,4'ü; ithal edilen malların ise yüzde 58,4'lük kısmı denizyolu ile transfer ediliyor. Türk Armatörler Birliği'nin hazırladığı Deniz Taşımacılığı Gözden Geçirme Raporu 2020'de yer alan verilere göre Türkiye deniz ticaret filosu büyüklük açısından dünyada 15'inci sırada. Toplam bin 511 geminin yer aldığı filonun büyümesi ve bu alanda coğrafi avantajların kazanımlara dönüştürülmesi için finansman koşulları başta olmak üzere pek çok alanda atılım yapılması gerekiyor.

## Denizyolu yolcu taşımacılığı

- Denizyolu ile yolcu taşımacılığı ise salgın döneminde adeta sıfırlandı. Mart 2020-Mayıs 2021 arasındaki 14 aylık süreçte tek bir kruvaziyer geminin girişi yapılmadığı Türkiye'de, Haziran 2021 sonu toplam hacim sadece 4 gemi.

## Karayolu taşımacılığı

- Karayolu taşımacılığı yurt içi yolcu ve yük transferinin ana unsuru olmayı sürdürüyor. Son yıllardaki büyük otoyol yatırımları yol kalitesini ve toplam kilometre

uzunluğunu yukarı taşıyor. 2021 yılı başı itibarıyla 68 bin kilometrenin üzerinde olan karayolu envanterin yüzde 5'i otoyollardan oluşuyor.

- Karayolları yük ve yolcu hacimlerinde de stabil bir artış var. Pandemi koşullarının tamamen geride kalması ve mobilite sınırlarının tamamen kalkması ile bu kanaldaki hacim artışlarının eski trendine girmesi bekleniyor.

- Pandemi etkisiyle geçen yıl yüzde 39'un üzerinde daralan Türkiye havayolu yük taşımacılığı, bu yıl toparlanıyor. 2021'in ilk 6 ayında taşınan 1,3 milyon tonluk yük, bir önceki yılın aynı döneminin yüzde 21 üzerinde yer alıyor.

## Havayolu yolcusunun dönmesi 2024'ü bulur

- Pandemi öncesi 200 milyon üzerinde seyreden yolcu taşımacılığı hacmi ise 2020 yılında yüzde 60,8 daraldı ve 81,6 milyona geriledi. Devlet Hava Limanları İşletmesi Genel Müdürlüğü'nün tahminlerine göre bu hacim, 2023 sonunda dahi yakalanamayacak durumda.

- 2021 yılının ilk 6 ayında toplam yolcu hacmi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10,2 artışla 40,2 milyon seviyesine ulaştı. Pandemi önlemlerinin hafiflemesi ve turizm sezonunun etkisiyle birlikte hacimlerin çok daha güçlü bir şekilde toparlanması bekleniyor. Otoritenin, 2021 sonunda beklediği toplam hacim ise 95 milyon seviyesinde.

## İstanbul Havalimanı kargo üssü olacak

- 2021'in ilk 5 ayında Türkiye'deki havalimanlarının yük trafiği 1 milyon tonu aştı. Hava kargocuları, asıl büyümeyi ise İstanbul Havalimanı'ndaki dev kargo terminalinin devreye girmesi ile sağlayacak.

- Pandemiyle birlikte e-ticaret kanalında da tarihi rekorlar yaşandı. Sektöre yeni girişimciler de hızlı giriş yaptı. e-ticarette küresel hacmin 2021'de yüzde 14 artışla 4,9 trilyon dolara yükselineceği tahmin ediliyor. Sektör uzmanları, Türkiye e-ticaret pazarının bu yıl yüzde 50 büyümeye ile 400 milyar TL'ye yaklaşmasını bekliyor. Hızlı gelişen bu alan Türk yatırımcısının, uluslararası alanlara yönelmesinin de önünü açtı. Özellikle Avrupa, Ortadoğu ve ABD pazarları lojistik şirketlerinin yatırım alanları oldu. ■



# İstanbul ulaşımına 100 Otokar, 60 Akia metrobüs katılıyor

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin (İBB), öz kaynaklarıyla kent metrobüs filosuna kattığı 100 adet Otokar ve 60 adet Akia otobüsün alımı için imza töreni düzenlendi. Böylece İBB'nin bağlı kuruluşlarından İETT'nin metrobüs hattında görev yapan 670 aracın yaş ortalaması 10 oldu.

Edirnekapı'daki İETT Garajında gerçekleştirilen imza törenine İBB Başkanı **Ekrem İmamoğlu**, İETT Genel Müdürü **Alper Bilgili**, Otokar Genel Müdürü **Serdar Görgüç**, Genel Müdür Yardımcısı **Basri Akgül**, AKIA Genel Müdürü **Remzi Baka** ile çok sayıda davetli katıldı.

**Başkan İmamoğlu**, metrobüs filonunun yenilenmesinin zorunluluk olduğunu belirterek şunları söyledi: "Bugün, ortalama 10 yaşını aşmış ve ortalama kilometresi de 1 milyon 150 bine dayanmış, hatta bazı araçlarımızın 1 milyon 700 bin kilometreye dayanmış bir filoyla metrobüs hattında hizmet veriyoruz. Teknik olarak, metrobüs hattında 1 milyon kilometreyi aşmış otobüslerin burada çalışmaması ve yenilenmesi gerekiyor. Dolayısıyla adım atmak ve bu süreci hızlandırmak istedik. İBB Meclisi'nden 300 otobüsün alınmasıyla ilgili, yaklaşık 1 yıl önce, 90 milyon Euro'luk bir borçlanma yetkisi, oybirliğiyle geçti. Ne yazık ki, 9-10 aydır bu, Ankara'da, Cumhurbaşkanlığı'nda bekletiliyor. Tek bir cevap, tek bir yorum dahi yok."

## Bu metrobüsler Türkiye'de üretiliyor

Araçların Türkiye'de üretildiğine ve yaklaşık maliyetlerinin altında bir fiyata alındıklarına dikkat çeken İmamoğlu, "Teknolojilerini de en üst seviyede zorlayarak, kusursuz araçlarını İstanbul'a sunmanın keyfini yaşıyorlar" dedi.

İETT Genel Müdürü **Alper Bilgili** de konuşmasında, araçların özellikleri ve ödeme süreçleriyle ilgili bilgiler paylaştı.

## 1000'den fazla İETT bünyesinde hizmet veriyor

Düzenlenen törende Otokar'ın



metrobüslerini Türk mühendislerince tasarlandığı, Türk işçileri tarafından üretileceğini belirten **Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç**, "İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve İETT üst yönetimine bizlere olan güveni için, tüm Otokar çalışanları adına teşekkür ederim. 2012 yılından bu yana 1000'den fazla şehirîçi otobüsümüz İETT bünyesinde başarıyla hizmet veriyor, İstanbulluları taşıyor. Mega kent İstanbul'un şartlarını, yollarını, toplu taşımadaki zorlukları çok iyi biliyoruz; bu büyük sorumluluğun farkındayız. Üreteceğimiz metrobüslerle şehirîçi seyahat konforunu artırırken; satış sonrası hizmetlerimizle işletme maliyetlerinin azaltılmasına katkı sağlayacağız. Her daim İstanbul'un yanında olacağız. Yeni Otokar otobüslerimizin İstanbul'a hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

## İlk teslimat yılbaşında

İBB'nin bağlı kuruluşlarından İETT'nin metrobüs hattında görev yapan 670 aracın yaş ortalaması 10'a yükseldi. Yoğun şikayetlere neden olan metrobüsleri yenilemek için 300 araç almak üzere 90 milyon Euro'luk dış krediye Cumhurbaşkanlığı'ndan aylardır onay çıkmayınca, İETT öz kaynakları ile otobüs almak için harekete geçti. 5 Ağustos 2021 tarihinde düzenlenen ve canlı yayınlanan ihalenin sonucunda 21 metre uzunluğunda 100 otobüs için Otokar firmasının teklifi, 25 metrelik 60 otobüs için de Akia firmasının teklifleri uygun görüldü. Alınacak 21 metre uzunluğundaki Otokar otobüsler, 200 yolcu kapasiteli olacak.

## Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu'na yerli metrobüsün maketini takdim etti.

Mevcutta kullanılan araçlar, 18,5 metre ve 185 yolcu aynı anda yolculuk yapabiliyor. 25 metre uzunluğundaki 60 Akia otobüs de 280 yolcu kapasiteli. Mevcutta kullanılan otobüsler 26

metre, ama 225 yolcu taşıyabiliyor. Yüzde 15'i peşin, kalanı 72 ay vade ile alınan otobüslerin teslimatları, 2022 yılının ilk aylarından itibaren yapılacak. ■



Konuşmaların ardından; İmamoğlu, Bilgili, Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ve Akia Genel Müdürü Remzi Baka arasında, araçların alımına ilişkin imzalar atıldı. İmamoğlu ve beraberindeki heyet, yeni metrobüs araçlarında incelemelerde bulundu.



**Başkan İmamoğlu**, katılımcılarla birlikte tören sonrasında İstanbul'un yeni metrobüsünü inceleyip test etti.



## Otokar Kent XL'yi geliştirdi

Son yıllarda Türkiye'deki pek çok büyükşehir belediyesi tarafından ve Avrupa'da Fransa, İtalya, İspanya, Almanya, Romanya gibi ülkelerde tercih edilen Otokar, İstanbul toplu ulaşımı için KENT'in 21 metrelik metrobüs versiyonu olan KENT XL'yi geliştirdi. İstanbul'un toplu ulaşımında üst düzey konfor sunacak olan 100 adet KENT XL metrobüs, 2022 yılına kadar partiler halinde teslim edilecek. Otokar sözleşme gereği 3 yıl boyunca araçların satış sonrası hizmetlerini de sunacak.



# Şoför yaşı kaç olmalı?

**Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde 65 olan şoför çalışma yaş sınırı 69'dan gün almama şeklinde 68'e yükseltildi. Bu konu üzerinde durmak, görüş ve düşüncelerimi yazmak istiyorum.**

## Motorsuz taşıtlar

İnsanların eskiden kullandığı at, eşek gibi hayvanlar üzerindeki kişi, aynı zamanda hayvanı idare eden bir sürücü gibidir. Bu hayvanlarla yük taşınırken yanında yine sürücü mahiyetinde biri bulunmaktaydı. Çocukluğunda büyük deneyim kazanmış biri olarak bunu söylüyorum.

Develerde olduğu gibi yük taşıyan hayvanları birbirine bağlayıp bir dizi, bir kervan oluşturarak adeta tren katarı gibi sürücünden tasarruf sağlamak ve maliyet düşürmek şeklinde algılanabilirdi. Hayvanların araba, yaylı fayton türünden motorsuz taşıtlarda kullanılmaları halinde hepsinde de kullanılan vasıtayı yönlendiren biri mutlaka bulunmaktadır.

## Motorlu taşıtlar

Zamanla ortaya çıkan ve karayolu, demiryolu, denizyolu modlarında kullanılan her cinsten motorlu taşıtı sevk ve idare eden bir, hatta karayolu dışında çoğu zaman birden fazla kişinin görev yaptığını biliyoruz. Bunların pilot, şoför gibi özel isimlerinin yanında demiryolu dışındaki modlardan her birinde ayrıca kaptan olarak adlandırılan bir sürücünün bulunması da ilginç olmalı. Demiryolunda ise kaptan kelimesi kullanılmıyor ama kullanılan makinist sözcüğünün de pek aracı sevk ve idare eden bir anlam ifade ettiğini düşünemeyiz.

Her türden motorlu taşıtı sevk ve idare eden kişilerde bu taşıta uygun özellikler aranacaktır. Bunların en önemlisi ilgili işi yapabilme anlamına gelen lisans, ehliyet, ruhsat gibi belgelerdir. Tabii, bunların yanı sıra sağlık ve eğitim gibi konular da önemlidir. Bir de yaş konusu var: Kişinin işindeki başarısı açısından önemli görülen bir sağlık şartı gibi düşünebiliriz.

## Yaş kaç olmalı

İlk yönetmelikte, otobüslerde ve diğer taşıtlarda şoförlerin yaş sınırının 62 olarak belirlendiğini görüyoruz. Daha sonra bu yaş sınırının istek üzerine 65'e yükseltildiğini de biliyoruz. Şimdi, tekrar yükseltilmesi söz konusu. Peki, her yaşta ya da daha yüksek yaşlarda sürücülük yapmak mümkün mü? Bunu bir başka taşıtla cevaplamak isterim. Çok daha gelişmiş sistemleri olan uçaklarda çoğu zaman özellikle ticari taşımalarda iki pilotun yer aldığını görüyoruz. Bunlarda pilotun fonksiyonlarını büyük ölçüde alabilen otomatik pilot sistemlerinin de olduğunu biliyoruz. Buna rağmen bu taşıtlarda yaş sınırı 63'tür. Bazen iç hatlarda da 65'e kadar izin verildiğini görmekteyiz. Bu örnek iyi anlaşılmalı. Tecrübenin önemi inkar edilemez. Ancak tecrübe sadece karayolunda değil, belki de bundan daha fazla, havayolunda önemlidir. Bu arada karayolu taşıtlarındaki sürücülerde belirli bir fiziksel



**Dr. Zeki Dönmez**

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

yeterlilik gerekirken, pilotlarda bunun çok daha azının gerekli olduğunu da hatırlatmak isterim. Bir anlamda bunu 'sadece oturarak parmakları ile uçak kullanma' işlemi yapıyorlar diye görebiliriz.

## Özel durum

Bir pandemi dönemi yaşadık ve yaşıyoruz. Bu dönemde taşıma ortamında önemli değişiklikler oldu. Kargo taşımacılığı, dağıtım işleri gibi taşımacılık faaliyetleri çok önemli bir biçimde arttı ve bu artışa bağlı olarak da sürücü ihtiyaçları çoğaldı. Bunlar

geri dönülmez değişimler olarak görülüyor. Bu durumda artan şoför ihtiyacının karşılanması gerekiyor. Yine pandemi döneminde eğitim vs. gibi konularda pek de iyi işler yapılamamış, iyi sürücü yetişmemiş de olabilir. İş kapasitesi daralan yolcu taşımacılığı, sürücülerin bir kısmını da bu dönemde kaybetti. Bu nedenle şimdi onların şoför kaynağına özellikle ihtiyacı var. Buna da bağlı olarak, ihtiyaçlar nedeniyle çalışma yaşının 68'e yükseltilmesini doğru buluyorum.

Ancak bunun, geçici bir ihtiyacı karşılama anlamında doğru olduğunu düşünmekteyim. Zaten de yapılan düzenleme kalıcı bir yaş değişikliği değil geçici bir müsaade şeklinde. Yine yönetmelikle yapılması gereken bu değişikliğin başka türden bir mevzuat ile yapılmış olması da dikkat çekicidir. Kalıcı olmayan bu değişikliği uygun gördüğümü belirterek, bu hususu noktalamak istiyorum.

## 26 yaşın aşağı çekilmesi

Taşımacılar arasında, şoför konusunda çözüm arayanlar başka önerilerini hayata geçiremediklerinde sıra yaşın düşürülmesini istemeye gelir. İstemek serbest, ama bunu bir kez daha düşünmeliler. Bu öneriyi yapanlar acaba kendi otobüslerini önerdikleri yaşlardaki bir sürücüyü içleri rahat bir şekilde teslim edebilirler mi? Hatta kendilerinin veya yakınlarının böyle bir sürücüyle seyahatlerini çok güvenli bulurlar mı, özellikle de uzun mesafeli ve/veya trafiğin yoğun olduğu taşımalarda. Bence, bu sürücüler, 26 yaştan önce, imkanları varsa şehiriçi, kısa mesafe, küçük taşıt gibi yerlerde kendilerinin olgunlaşmasını sağlasınlar. ■

**Bu ilana tıklayarak daha geniş bilgi alabilirsiniz.**



# İstanbul'un yeni metrobüsleri geliyor!

Yeni metrobüslerimizi yakında İstanbulluların hizmetine sunacak olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.



☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 commercial.otokar.com.tr 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📺 /OtokarTicariAraclar

Koç

**Otokar**  
— Doğru karar —



# TEMSA'dan Diana Travel'e 5 Maraton, 2 MD9 teslimatı



Araçların teslimatına Diana Travel Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul Temsa Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Temsa Yurtiçi Satış Müdürü İrfan Özsevim, Temsa Kurumsal İlişkiler Müdürü Ebru Ersan, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır katıldı

**Turizm taşımacılığının en önemli şirketlerinden Diana Travel, filolarına 5 adet Maraton ve 2 adet MD9 model araç daha ekledi.**

**T**urizm sektörünün 44 yıllık markası Diana Travel ile satış anlaşması imzalayan TEMSA, düzenlenen teslim töreni ile 5 adet Maraton ve 2 adet MD9 model aracı şirketlerin filosuna dahil etti.

**Diana Travel Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul**, Maraton otobüsleri ağırlıklı olarak Touristica'nın kültür turlarında kullanmayı planladıklarını belirterek "Karşılıklı olarak iyi bir seçim yaptığımızı düşünüyorum. İçimizden gelerek yaptığımız, işin finansman matematiğinden çok, duygusal matematiğinin ağır bastığı bir alışveriş oldu. Kendi adıma mutluyum. TEMSA araçlar tüm beklentileri karşılayacak düzeyde. Araçlarla ilgili konuşurken iki noktada talebimiz oldu. Birincisi konforlu koltuklar ve yolcunun rahat edeceği koltuk aralığı. İkincisi yolcuların memnun kalacağı dijital ortamın sağlanması. Maraton ve MD9 bunu fazlasıyla karşılıyor. TEMSA'yı tebrik ediyorum ve bu iş birliğinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum."

**MD9 için bundan daha iyi lansman olamazdı**

Teslimat töreni sonrasında açıklamalarda bulunan **TEMSA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp**, "MD9 ürünlerimizin böylesine güçlü bir turizm markası olan iki şirketin filosunda yer alacak olması bu ürünün de yurtiçindeki saha başarısını çok ileriye taşıyacak. Bu teslimatın ayrı bir önemi de MD9 otobüslerimizin Türkiye lansmanı yapmadık ama en önemli lansman böyle bir güçlü turizm markasının filosunda yer almak olacak. Bundan daha iyi lansman olamazdı. Bu yüzden çok mutluyuz ve gururluyuz" dedi.

**Satış sonrası hizmetimizle yola devam ediyoruz**

**TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ**, Diana Travel'in otobüs filosunun tamamının TEMSA markasından oluştuğunu söyleyerek, "Düzenlediğimiz tören ile 12 metrelik 4 Maraton, 1 adet 13 metrelik Maraton VIP ve 9.5 metrelik 2 adet MD9 otobüsü turizm sektörünün marka haline gelmiş iki şirketi Touristica ve Diana Travel'e teslim ettik. Bizim için aynı zamanda referans niteliğini taşıyan bu anlaşma özellikle 39 koltuklu MD9 için çok önemli bir pazar oluşturacak" dedi.

Araçların satışını gerçekleştiren **TEMSA bayisi Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır** ise, "MD9 ve Maraton araçlarımızın hayırlı olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum. Bundan sonra işbirliği sürecinin artarak devam edeceğini inanıyoruz" diye konuştu. ■

## TEMSA İLE YOLA AVANTAJLI ÇIKIN!



TEMSA Maraton, Safir, Prestij SX; şehir içi ve şehirler arasında yeni iş ortaklarınız...  
Üstün performans, konfor ve yakıt tasarrufu ile yüzünüzü güldürecek.

Antalya Oto Satış Ve Satış Sonrası Hizmetlerden yararlanın bir adım önde olun.



## KAHVEYE BEKLİYORUZ

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZ İLE  
TÜM ANTALYA'YI BEKLİYORUZ.



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



# TEMSA Akay Travel'e 3 MD9 teslim etti

TEMSA'nın Türkiye pazarında da yerini almaya başlayan MD9 model aracı, turizm şirketlerinin filolarını güçlendirmeye devam ediyor. Son olarak, Antalya merkezli Akay Travel'e 3 adet MD9 teslimi gerçekleştiren şirket, referans niteliği taşıyan bu teslimatlar ile MD9'un turizmde önemli bir pazar oluşturmasını hedefliyor.

Araçların teslim töreninde konuşan Akay Travel Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Okudur, "Operasyon birimimizle istişare sonucunda 39 koltuklu MD9 araçlarının tam bizim ihtiyaçlarımıza yönelik olduğuna karar verdik ve 3 adet siparişimizi hemen oluşturduk. Bu iş birliğinin TEMSA'nın da bu segment araçlarda önünü açacağına ve iki firmaya da bereket getireceğine inanıyorum" dedi.



Araçların teslimatına Akay Travel kurucusu Akay Okudur, Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Okudur, Temsa Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Temsa Yurtiçi Satış Müdürü İrfan Özsevim, Temsa Kurumsal İlişkiler Müdürü Ebru Ersan, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır katıldı.



## MD9 Türkiye'de de kendini kanıtlayacak

TEMSA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Antalya pazarında daha da büyümek istediklerine dikkat çekti: Bu anlamda Antalya'da yeni yapılanmaya gittik ve Antalya Oto yetkili satıcımız oldu. Bu adım bölgede bizi daha da güçlendirdi. Antalya'nın turizm alanındaki güçlü markası Akay Travel filosunda MD9 araçlarımızın yer alıyor olması bizleri çok mutlu ediyor. Bundan sonraki süreçte MD9 aracımız da turizm tarafında daha çok talep görecektir. MD9 yurtdışında zaten çok talep gören bir araçtı. Şimdi Türkiye pazarında yavaş yavaş yerini almaya başladı ve çok kısa sürede kendini kanıtlayacak" dedi.



## MD9 için çok önemli bir referans

TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ ise, Akay Travel'in filosunda MD9 araçların yer almasının diğer şirketlere de örnek teşkil edeceğine vurgu yaptı: "MD9'un Akay Travel filosunda yer alması bu ürünümüz için çok önemli bir referans olacak. İş verdiği 120 araçlık portföy içinde bir örnek teşkil edecek. Bu işbirliği aynı zamanda işimizdeki başarımızın sürekliliği açısından da önemli. Turizm tarafında olumlu gelişmeler devam ettikçe bizim de pazarımız büyüyecek."

## MD9 satışları Antalya Oto'dan

Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır'da "Çok başarılı bir süreç geçiriyoruz. Akay Travel'e MD9 araçların hayırlı uğurlu olmasını diliyorum. Önümüzdeki süreçte yeni işbirliklerine de hazırız" dedi. ■



İŞLER FARKLI FARKLI  
**CEVAP HEP AYNI**



Farklı tonajda 3 versiyon, 2 farklı şanzıman, uzun ve kısa şasi seçenekleriyle  
**Fuso Canter tam işine göre**

**CANTER**

**KAHVEYE  
BEKLİYORUZ**

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZ İLE  
TÜM ANTALYA'YI BEKLİYORUZ.



**ANTALYA  
OTO**

Fuso Canter Yetkili Satıcısı  
Çalkaya Mahallesi, Serik Caddesi,  
No:202 Aksu / Antalya / Türkiye  
T: 0242 420 01 01 F: +90 242 420 01 02  
www.fusocanter.com



## Acil durumlarda

## Şoför temini nasıl olacak?

**TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisini temsilen Hasan Kurnaz, İrem Bayram, Emre Ak ve TTDER Başkan Yardımcısı Taşkın Arık'tan oluşan heyet Ankara'da Gelir İdaresi Başkanlığı'na, Emniyet Genel Müdürlüğü'ne ve Çalışma Bakanlığı SSK Primler Genel Müdürlüğü'nü ziyaret etti. Bu ziyaretlerde en önemli nokta; acil durumlarda şoför sıkıntısı çekildiğinde veya sefere çıkan bir şoförün temaslı olduğunun tespiti halinde neler yapılması gerektiği oldu.**

**H**eyet, Gelir İdaresi Başkan Yardımcısı Mahmut Sütçü, Çalışma Bakanlığı SSK Primler Genel Müdürlüğü yetkilileri ve Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanı Mehmet Yavuz, Daire Başkan Yardımcısı Ümit Mutlu ile bir araya geldi.

### Gelir İdaresi Başkanlığı U-ETDS entegrasyonu

Gelir İdaresi Başkanı Mahmut Sütçü ile yapılan görüşmede, Başkanlığın U-ETDS sistemine entegre edilmesi görüşüldü. Görüşmede, yüzde 8 olarak uygulanan KDV oranının devam etmesi ve tarifefiz taşı-mada tevkifatın kaldırılması talepleri aktarıldı. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın U-ETDS'ye entegrasyonu ile ilgili çalışmaların Ekim ayında başlayacağı ve bu entegrasyonla doğru beyan noktasında incelemelerin sağlıklı bir şekilde yapılacağı ve Vergi Usul Kanunu'nun bu sisteme direkt olarak dahil edileceği aktarıldı. Yüzde 8 KDV ve tevkifat konusundaki talebi de değerlendireceklerini ifade ettiler.



### Çalışan havuzu ve askıda personel

**Heyet ikinci ziyaretini Çalışma Bakanlığı SSK Primler Genel Müdürlüğüne yaptı.** Burada, özellikle işe alınan kaptanların aynı gün içinde SSK sisteminde gösterilememesindeki sıkıntılar aktarıldı. Her türlü şoför ihtiyacında ve ayrıca pandemi döneminde şoförlerin temaslı çıkması durumunda, 14 gün karantinaya girme zorunluluğu ve o durumda yeni bir şoförün o anda kullanılmak zorunda kalındığında, ancak SSK'sı olmayan bir şoförle bu işi yapmanın hem usul açısından hem de herhangi bir olumsuzluk anında firma açısından yaratacağı sıkıntılar aktarıldı. Bunun içinde bazı sektörlerde olan aynı gün içinde SSK'da çalışını gösterebilme imkanının taşımacılık tarafına da tanyacak şekilde bir yasal düzenleme yapılması gerekliliği aktarıldı.

### Firma ve çalışan sözleşmesi

Burada, Bakanlık yetkilileri, aynı gün içinde SSK sisteminde taşımacıların çalışana gösterebilmesi için bir

kanun değişikliğinin gerektiğini belirterek, bunun için uygun çözümün şirketlerin istedikleri kişiyi hiçbir bedel ödemedi potansiyel şoförleri veya

hosteslerin listelenmesi ve bildirimlerinin yapılarak SSK havuzuna alabileceği ve kaç gün çalıştırdıysa o gün üzerinden SSK'lı gösterebilme imkanı olduğu aktarıldı. Burada en önemli noktanın firma ile çalışan arasında yaptığı sözleşmenin olduğu da vurgulandı.

### Takograf denetimleri sürececek

Heyet son ziyaretini Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanı Mehmet Yavuz ve Başkan Yardımcısı Ümit Mutlu'ya yaptı. Daire Başkanı Mehmet Yavuz, U-ETDS sistemini aktif şekilde kullandıklarını, işini düzgün yapanların denetimlerden

çok daha kolay geçebildiğini ifade etti. Heyet, araçların yan taraflarına yapılandırılan yazıların ruhsatta yer almaması nedeniyle özellikle turizm araçlarına kesilen cezalarla ilgili mağduriyetleri aktardı. Bu konuda da bu yazıların ruhsata işlenmesi mecburi olmayacağı konusunda olumlu bir adım atıldı.

Yine görüşmede, dijital takograf denetimlerinin sıkı şekilde yapıldığı ve önümüzdeki süreçte de yine aynı şekilde denetimlerin hassas şekilde yapılacağı vurgulandı. Ayrıca şehirler arasında 6 yaşın üstündeki çocuklara bilet kesilmesi zorunluluğunun olduğu, ama yapılan denetimlerde 7 yaşında bir çocuğun biletsiz seyahat ettiğinin tespit edildiği ve hem firmaya hem de kaptana ceza kesildiği anlatıldı. Burada firmaya kesilen cezalara itirazın olmadığı, ama kaptana puan cezasının uygulanmaması gerektiği konusunda görüş iletildi. Yapılan görüşmede kesilen cezaların da elektronik ortamda aynı anda iletileceğinin de bilgisi verildi.

Görüşmelerde Ulaştırma Bakanlığı yönetmeliğine göre cezalandırma imkanı olan durumların tutanak marifeti ile UAB tarafından değerlendirilmesinin daha uygun olduğu da iletildi. ■



# Belge ticareti sektöre zarar veriyor

**Ece Transfer Genel Müdürü Musa Hatipoğlu, turizm taşımacılığı alanında öncelikle çözülmesi gereken konunun D2 yetki belgesindeki usulsüz araç çalıştırmaları olduğunu belirterek, "Bazı firmalar sahip oldukları belgelerin ticaretini yapıyor, buradan gelir elde edelim anlayışı ile yaptıkları bu iş sektörün geneline çok ciddi zararlar veriyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın bu sorunun çözümü için adımlar atması gerekiyor" dedi.**



### Usulsüz sözleşmeli araçlar

Sektörün işleyişine en çok zarar veren ve düzeltilmesi için adım atılması gereken noktanın başında D2 yetki belgesindeki usulsüz sözleşmeli araç çalıştırılmasının geldiğini vurgulayan Musa Hatipoğlu, "Bu durum turizm firmalarına zarar veriyor. Aslında işin içinde olan turizm taşıma firmaları da konunun farkında, ama nedense gündeme pek getirilmiyor. Oysa sözleşmeli araç yetki belgesine kayıt edilirken mevzuat diyor ki, 'kendini nam ve hesabına bireysel araç taşıma yapılamaz'. Buraya kadar her şey normal, fakat bazı firmalar bu belgeyi ticarete dökmüş durumda. Bunu neden niçin yaparlar bilemiyoruz... Ciddi yatırımlar yapmış, gereklilikleri yerine getirmişler ama yıllık 3 veya 5 bin TL'ye D2 yetki belgesinin kullanılmasına izin veriyorlar. Bize göre burada mevzuatın açığından faydalanılıyor. İşini düzgün yapmaya gayret eden tüm firmalara da zarar veriliyor. Hatta belgeyi kiraya veren firma bile bundan zarar görüyor, ama farkında dahi değil" dedi.

### Haksız kazanca dönüşüyor

Sektörde bireysel taşımacı olarak adlandırılan bir kavram olduğunu, bu kavramın mevzuat içinde de yer aldığını belirten Hatipoğlu, "Evet, bu kavram mevzuat içinde var. Ama yapılması gerektiği şekilde değil. Normalde bireysel taşımacı, aracını ihtiyacı olan şirkete bağlar, vergisel yükümlülüğünü yerine getirir. Bağlı olduğu firmada aracıyla mesleğini yapar buna bir engel yok, ama belgeyi kiralayıp kendine bireysel şekilde çalıştırdı mı işin yönü tamamen değişiyor. Bu iş süreci de haksız kazanca dönüşüyor, fatura kesemiyor. Çünkü acentesi yok. Turizm ve taşımacılık adına vergilendirilmesi yok, ofis gideri yok, yetki belgesi için 75 koltuk tamamlama zorunluluğu yok. Ayrıca birçoğunun vergi levhası bile yok. Şimdi bir yolcu adına, düşünsenize transfer siparişi vermiş ve ufak bir yanlışlık sonucu yolcu saatinden geç alınıyor ya da yolda bir sorun oluşuyor, arıza vs. gibi ve bu aksiliğe karşı yolcu uçağını kaçırdı diyelim veya havalimanından, otelinden hiç alınmadı. Bunun arkasında kim nasıl duracak? Yolcu hakkını aradığında D2 yetki belgesini kiraya veren firma mı, yoksa seyahat acentesi mi sorumlu olacak? Cevap hiçbiri, çünkü belgeyi kiraya veren firmanın da acentenin de bu yolcudan haberi dahi olmayacak. Çünkü belgenin biri x firmadan diğeri x acenteden. Peki, yolcunun suçu var mı? Yolcu ne bilsin belgenin kiralık olduğunu ve karşısında gerçek bir firma olmadığını. Çünkü bu kişiler gerek internet sayfasında gerekse sosyal medya üzerinden reklam veriyor. Kendine bir firma ismi yapıyor, acente gibi pazarlama yapıyor.

### D1 belgeliler ve TÜRSAB acenteleri

Konuyu, D1 belgeliler ve TÜRSAB acenteleri açısından değerlendirmek istediğini belirten Musa Hatipoğlu şunları söyledi: "D1 yetkili firmalar içinde sözleşmeli araç hakkı var. Yani sektörde bireysel otobüsçü diye hitap ettiğimiz çalışanların, kafasına göre -bir ilden bir ile otogardan- yolcu alması mümkün mü, alabilir mi? Alamaz, üstelik daha yerine getirmesi birçok gereklilik var, sonuç itibarı ile bu örneğe bakacak olursak benzer bir sistem turizm ve transfer taşıması içinde olmalı. Ayrıca pek bahsetmedik, ama bazı TÜRSAB acenteleri plakayı maalesef kiraya veriyor. Sadece D2 yetki belgesinden bahsetmek de konun bütünlüğü açısından aslında yanlış. Ne de olsa TÜRSAB plakası ve D2 yetki belgesi bir elmanın iki yarısı ve işin özü bu konu tümünden ele alınmalı. Hem Turizm Bakanlığı hem de Ulaştırma Bakanlığı tarafından belge ticaretinin önüne geçilmesi için şartların bir an önce değiştirilmesi gerekiyor. Konuyla ilgili bazı önlemler almak mümkün, ancak bu konu bakanlıklarımızın öncülüğünde sektördeki firmalar ile birlikte bir çalışma fikir alışverişi ile mümkün olduğuna inanıyoruz ve umuyoruz ki kısa bir zaman içinde çözüme ulaşacaktır" dedi. ■





# Turizm taşımacısı bunalımda kimse ne olacağını, ne yapacağını bilemiyor!

**Turizm Taşımacıları Derneği Başkan Yardımcısı ve SystemTransport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık, turizm taşımacısının aynı okul ve personel taşımacılığı yapan firmalar gibi bir bunalım yaşadığını belirtti: Arabasını değiştirmek istiyor, değiştirse mi bilemiyor. Tekrardan kapanma olacak mı, olmayacak mı, endişe içinde. Araçlarına kış lastiği almak durumunda, ama bunu alsam mı, almasam mı diye de düşünüyor, çünkü yara bere içinde geldiği bir dönemden sonra para harcayacak bir durumu yok. Her harcanan paranın artık bir karşılığının olması lazım. Karşılıksız yapılacak işin daha çok zarar vereceğini bildiğimizden de bunalım içindeyiz” dedi.**

## Röportaj: Erkan YILMAZ

**T**aşkın Arık, aşılınmaların belli bir seviyeye gelmesiyle turizm de hareketlenmelerin olduğunu, bu süreçte taşımacının işini en iyi şekilde yapmaya çaba gösterdiğini ancak acentelerin araç ve personel beklentilerinin hiç pandemi olmamışçasına yeni ve nitelikli olmasını istediklerini söyledi. Arık, kapanma korkusunun müşterinin isteklerini gerçekleştirmek için yapılacak her bir yatırım ve değişimi durdurduğunu söyledi.

## Yenileme yapsak bir türlü yapmasak bir türlü

Turizm taşımacısının şu anda ne yapacağını bilemediğini belirten Taşkın Arık, Tasima Dünyası'na önemli



**Taşkın Arık: “Şu anda ben filomdaki araçları yenileme sürecini başlattım. 2015 model Travego arabamı satıyorum, 2019 model araç alıyorum. Normalde sıfır alırdım ama şimdi 2019 model Turismo alıyorum. Bu şekilde 5 araçlık bir yenileme yapma planım var.”**

açıklamalarda bulundu:“Araç filonuzu yenilemek zorundasınız. Araçlarınız hiç çalışmadan model kaybetti. Tekrardan hayata dönmek için bir adım atmak gerekiyor. En azından mevcut arabayı takasa verip daha üst model araca geçmek durumundasınız. Aradaki farkı da mecburen kredilendireceksiniz. Yüksek faize rağmen bunu yapmak durumunda kalıyorsunuz. Çünkü var olan iş için sizden, pandemiye rağmen yine yüksek modelli araçlar talep ediliyor. Üstelik eski araçların bakım maliyetleri de çok yükseldi. Eskiden 2000 TL'ye bakım yaptırırken şimdi bu maliyet 6 bin TL'ye kadar çıktı. İşte bu zorunluluk nedeniyle bunalıma giriyoruz. Yeni-

leme yapsak bir türlü, yapmasak bir türlü. Personel zam istiyor. Hayat gerçekten çok pahalılaştı. Bir kapanma olursa arabalarda yaptığımız küçük yenileme harcamaları bile çok ciddi şekilde bizi etkileyecektir” dedi

## Dayanacak gücümüz kalmadı

Milli Eğitim Bakanlığı'nın okulları kapatmamaya yönelik kararlı bir duruş sergilediğini belirten Arık, “Aynı kararlı duruşu turizm tarafında da görmek istiyoruz. Şehirlerarası tarafında meslektaşlarımız üniversitelerin açılmasını bekliyor. Biz de organizasyonların gerçekleşmesini bekliyoruz. Oluşacak bir kapanma ile kendimizi toparlayamayıp işyerlerimizi kapatmaya kadar gidebilir. Biz önümüzdeki sürece yönelik devletten net kararlı bir açıklama bekliyoruz. Karşılaşılacak herhangi bir olumsuzlukta dayanacak gücümüz kalmadı” söyledi.

## Acentelerden ciddi talep var

Kış turizmine (Uludağ/Kartalkaya) yönelik beklentilerinin çok yüksek olmadığını da dile getiren Arık, “Şu anda yapılmayan organizasyonlar, bir süredir gidilmeyen destinasyonlara yönelik bir talep var. Fiyat soruyorlar. Gerçekleşmemiş, ama ciddi talepler var. Pakistan ve Hindistan pazarı açıldı. Çok ciddi teklifler alınıyor, hem düşük organizasyonları hem incoming turizmi için. Öte yandan hem kamu tarafında hem de özel sektörde ertelenen birçok kongrenin Ekim ve Kasım ayında yapılma planı var. Şu anda Amerikalılar da geliyor. İngiliz pazarı açıldı onların en sevdiği bölge Dalaman, Fethiye ve Ege bölgesi, ama zayıf bir talep var. Öte yandan iç turizm için Safranbolu, Kapadokya tarafında bir talep var. Ekim Kasım ayı için tur planları oluşmuş durumda” dedi.

## Kapanma olmazsa iş olacak

Bu yıl Antalya'da 15 aracının çalıştığını, işlerin İstanbul'da artması ile 8 aracını çektiğini belirten Arık, “Şu an 7 aracım var. Ekim ayının sonuna kadar

## 69 yaş pansuman oldu, 22 yaş neşter olur

Sektörün kaptan sorunu olduğunu ve 69 yaş ile ilgili yapılan düzenlemenin olumlu olduğunu belirten Taşkın Arık, “Burada en önemli ve kalıcı çözüm sağlayacak adım kaptanlık mesleğine giriş için yaşı 26'dan 22'ye çekilmesi. 69 yaş düzenlemesi sorun pansuman oldu. Ama 22 yaş neşter olacaktır. Eğer bu işe yönelik bir teşvik veya özendirilecek adımlar atılmazsa sıkıntı daha da büyüyecek” dedi.

orada kalacaklar, sonra bitiyor. Bundan sonraki süreçte taşımacının önünü görebilmesi için kapanmanın olmaması gerekiyor. Kapanma olmazsa iş olacak gibi görünüyor. Ama eğer tekrar bir kapanma söz konusu olursa, toparlanmak da çok çok güç olur” dedi.

## Pandeminin derslerini otobüsçü unutamaz

Pandemi sürecinin birçok önemli dersler verdiğini de vurgulayan Taşkın Arık, “Pandemi plan yapmayı, doğru zamanda doğru hareketler yapmayı gösterdi. Bu dersleri taşımacının unutmayaacağını düşünüyorum. Çok net bir durum var. Bir otobüsün değeri, şu anda, 2+1 için 2 milyon 850 bin civarında. Filonuzda çalıştırabileceğiniz araçların en düşük modelleri 2013-2014. Bunların fiyatları da 1 milyon TL'nin üzerinde. Maliyetler artık hem araç hem personel anlamında çok yüksek. Otobüsçü, eskiden kriz sürecinde öğrendiklerini unutabiliyordu ama maliyetler böyle yüksek değildi. Taşımacılık sektörü daha kayıt dışı bir haldeydi. Şu anda sistem çok daha kayıt altında. Eksik bir işleminde hemen ceza geliyor. Bu yüzden otobüsçü bu süreçte aldığı dersi unutmaz. Akşam bir an unutsa bile sabah kalktığında şartlar mutlaka ona hatırlatır” dedi. ■

# TEMSA'dan Maki Filo Kiralama'ya 18 adet Fuso Canter

**TEMSA, enerji sektörüne de hizmet veren ve AKRO Grup bünyesinde yer alan şirketlerden Maki Filo Kiralama'ya 18 adet Fuso Canter teslim etti. Aracın satışını TEMSA İstanbul yetkili satıcısı Aldatmaz Otomotiv gerçekleştirdi.**

**A**KRO Grup Genel Müdürü Hakan Ersel, ticarete güven ve aynı dili konuşmanın önemine vurgu yaptı: “Bu sektörde iyi hizmet sunacak ve kazanç sağlayacak araçlara sahip olmanız gerekiyor. Fuso Canter da o araçlardan bir tanesi. Satış sonrası süreçler de bizim için çok kıymetli. TEMSA bu süreci fazlasıyla karşılıyor. Bu bizim için önemli bir tercih sebebi.”

## Fuso Canter tüm beklentilerimizi karşılıyor

**Maki Filo Kiralama Operasyon Müdürü Erdoğan Bayraktar** ise, Fuso Canter araçları daha önce kullandıklarını ve bu araçların performansından memnun olduklarını söyleyerek, “Bu

memnuniyet yeni araç alımında da bizi Fuso Canter'e yönlendirdi. Fuso Canter tüm beklentilerimizi karşılıyor. Araçlar Trabzon ve Elazığ'da zorlu koşullarda hizmet verecek. Aralık ayında bir ihaleye daha hazırlanıyoruz. İhale sonucuna göre yeni araç yatırımları olacak” dedi.

## Fuso Canter satış hedefleri yüzde 100 tuttu

**TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ**, “Her yeni Fuso Canter teslimatında bizi mutlu eden en önemli nokta; daha önce araç sattığımız müşterilerimizin devamlılığın sağlanması. Aslında bizim en büyük amacımız da bu. Sürdürülebilir ticaret yapmak. Enerji sektörü bizim için güçlü olduğumuz alanlardan biri. Fuso Canter araçlarımızın sağlamlığıyla, uygun yedek parça kullanımıyla, serviste kalma gün sayısı ile müşterimize avantaj sağlıyoruz” dedi.

## Yeni yatırımlarda her zaman masada olacağız

**Fuso Canter Türkiye Satış Müdürü Serdar Baş**, Maki Filo Kiralama A.Ş'nin ihtiyacı olan araç tiplerini sunan 3-4 marka arasında yer



aldıklarını belirterek, “Her zaman onların ihtiyaçlarına uygun ürünler ve satış sonrası hizmetler sağlamak için hazır olacağız. Yeni yatırımlarında da her zaman masada olmaya ve katma değer sağlamaya da devam edeceğiz. Güçlü iş ortakları güçlü markalar yaratıyor” dedi.

## Fuso Canter'i tavsiye ettiğimizde bizi üzüyor

Üst yapı firması **Ansan Hidrolik Ansan Hidrolik Genel Müdürü Ali Canayakın**, “Fuso Canter araçları müşterilerimize tavsiye ettiğimiz zaman bizi üzüyor. Şase kuvvetli



olduğu için her türlü koşullarda dayanıklı. En iyi ürünlerle kesintisiz 7-24 saat hizmet sunma çabasındayız” dedi.

**TEMSA yetkili satıcısı Aldatmaz Otomotiv Satış Müdürü Özer Özcan** ise, “TEMSA ile Maki Filo Kiralama arasında köprü oluyoruz. Her iki tarafa da doğru bilgi akışını yapıyoruz. Bu iş birliklerini de bizde bayi olarak destekliyoruz” dedi. ■



## İzmirli Servisçilerden Trafik Yoğunluğuna Öneri

Servis Saatlerinde  
Özel Araçlar Trafiğe Çıkmasın

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Altın, kentteki trafik yoğunluğunun azalması için dikkat çekici bir öneride bulundu.

Pandemiden dolayı okulların kapalı olması nedeniyle uzun süredir iş yapamayan servisçiler, 2021-2022 eğitim - öğretim sezonunda yüz yüze eğitimin başlamasıyla birlikte yeniden trafiğe çıktı. Ancak yıllardır çözülemeyen trafik sorunu nedeniyle mağduriyeti devam eden servisçiler, okul servislerinin giriş çıkış saatlerinde özel araçların trafiğe çıkmamaya özen göstermesini istedi. Konuyla ilgili İzmir Valiliği ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığına çağrıda bulunan Başkan Coşkun Altın, "Trafik sorununu kökten çözmek mümkün değil, ancak bazı düzenlemelerle rahatlama sağlanabilir. Bunun için okulların giriş ve çıkış saatleri sabah 09:00, akşam 16:00 olarak düzenlenmesini ve bu saatlerde özel araçların mümkün olduğu kadar trafiğe çıkmamalarını istiyoruz. Böylece öğrencilerimiz hem trafikte beklemek zorunda kalmayacak hem de ev ve okullarına erken saatte rahatlıkla ulaşabilecekler" ifadesini kullandı.

Coşkun  
Altın

## SABAH 09.00, AKŞAM 16.00

İzmir'de servis toplu taşımacılık ve servis hizmeti veren firmalar tarafından kurulan İZTAD, okulların açılmasıyla birlikte tekrar karşılaştıkları trafik sorununu gündeme getirdi. Trafik sorununun hem

servisçiler hem de öğrenciler için işkeneye dönüştüğünü dile getiren Başkan Coşkun Altın, trafik sorununu tamamen çözmek veya ortadan kaldırmak mümkün değil, ancak azaltmak veya kısmi rahatlak sağlamak bazı tedbirlerle mümkün. Bunun için İzmir Valiliği ve Büyükşehir Belediyesi öncülüğünde paydaşlarla kurulacak bir komisyonun çalışması sonucu servis saatlerinde yapılacak değişiklik trafiği rahatlatacaktır. Bu kapsamda çocukları okula giden veliler başta olmak üzere özel araç sürücüleri, okul servis saatlerinde trafiğe çıkmamaya özen gösterebilir ve trafiğin rahatlmasına yardımcı olabilirler" diye konuştu

## Özel okullar komisyon almasın

Özel okullarda öğrenci taşıma ücretleri ile ilgili sorunlar yaşadıklarını anlatan Coşkun Altın "Özel okullar, velilerden servis bedeli adı altında tahsil ettikleri

ücretlerden komisyon alıyor. Bu nedenle servis ücretleri velilere yüksek geliyor. Bunun sorumlusu biz değiliz, eğer çocuğunu özel okula gönderen veliler, devlet okullarında olduğu gibi direkt bizimle muhatap olurlarsa bu sorun ortadan kalır" dedi.

## Servis ücretleri dengelensin

İzmir Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) tarafından belirlenen servis taşıma ücretlerinin her yıl Ankara ve İstanbul'un gerisinde kaldığını vurgulayan Altın, " Bu yıl üç büyük il servis ücretlerine yüzde 15 zam yaptı, ancak geçmiş yıllardan gelen fiyat farkı nedeniyle bu fark İzmir servisçilerinin aleyhine fark açılmasına neden oldu. Bu konuda UKOME yetkilileri tarafından sesimize kulak verilerek gerekli düzenlemenin yapılmasını istiyoruz" dedi. ■

## Mercedes-Benz Sprinter

## 25 yıldır Türkiye'de

Mercedes-Benz, ticari araç dünyasına yön veren ve hızla bir referans model haline gelen ticari aracı Sprinter'i 1995 yılında tanıttı. 1996 yılında Türkiye pazarında ilk olarak satışına başlanan Mercedes-Benz Sprinter, 2021 yılı itibarıyla 25 yıldır Türkiye yollarında oluşunu kutluyor.

Henüz ilk geliştirme aşamasından itibaren güvenlik, araç konseptinin temel bileşeni olarak belirlenirken, Sprinter üretilmeye başlandığı tarihten günümüze kadar her zaman sınıfının öncüsü olmayı hedefledi. Sprinter, otomobil benzeri sürüş özellikleri, ABS ve hava yastıkları gibi gelişmiş teknolojilere ve en güncel dijital sürüş destek sistemlerine ev sahipliği yapıyor. Ticari araç dünyasında standartları belirleyen Mercedes-Benz Sprinter, günümüzde üçüncü nesliyle çitayı daha da yukarı taşımaya devam ediyor.

## Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz:

"1996'dan günümüze, farklı kombinasyonlarda satışını gerçekleştirdiğimiz Sprinter modelimiz ile çeyrek asrı dolduran yolculuğumuzda; her zaman en iyi güvenlik, konfor ve en uygun işletme maliyetini müşterilerimiz ile buluşturmayı hedefledik. Özellikle yolcu taşımacılığı alanında Sprinter ile sunduğumuz yüksek kalite sayesinde, turizm ve okul servisi alanlarında öne çıkan marka olduk. Son birkaç yıldır yolcu taşımacılığında en fazla tercih edilen aracın Sprinter olması da bunu kanıtıyor. Yolcu taşımacılık şirketleri Sprinter ile işlerini büyütürken, yolcular da gönül rahatlığıyla seyahat ettiler. Sprinter ile olan yolculuğumuzda, 2007 yılından günümüze Arobis iş birliğinde Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz üst yapı çalışmalarıyla küresel bazda örnek gösterilir olduk. Her alanda müşterilerimiz ve yolcuların istek ve ihtiyaçları doğrultusunda 'terzi dikim' Sprinter'i geliştirmeye devam ederek yarınlara olan yolculuğumuzu sürdürüyoruz" dedi. ■

Tufan  
Akdeniz



## Öz Uludağ Turizm firma ortağı Metin Uludağ

# Sektörde araç ihtiyacı çok fazla, şirketler özmal yatırımları yapmak zorunda

Pandemi nedeniyle homeoffice çalışma sistemi, okulların kapanması, üretim faaliyetlerinde gerçekleşen azalma sebebi ile iptal olan servisler ayrıca enflasyon karşısında çok hızlı bir şekilde artan maliyetler sebebi ile maalesef hayatlarını idame ettirmekte dahi zorlanan çok sayıda servisçi arkadaşımız sektörden çıkmak zorunda kaldı.

**RÖPORTAJ: Erkan YILMAZ**

Özellikle İstanbul bölgesinde servis araç sayısında oluşan ciddi azalış sonrasında, yeni normalleşme ile birlikte oluşan ihtiyaçlar sonrasında arz-talep dengesinde ciddi bir bozulma olduğunu görüyoruz.

Tedarikçiler mali tablolara bakıyor ve sektöre dönüş için biraz daha 'bekleyelim' diyor. Araç almak ve kredi ile araç alıp hem kredi ödemek hem hayatını idame ettirmek şu anda tedarikçiler için neredeyse imkansız.

Bu bütçeleri sağlamak istediğimizde ise müşterilerimiz tarafından oluşacak ciddi maliyet artışlarını süspense etmekte zor.

Taşımacılık firmaları bütçesi doğrultusunda özmal yatırımı yapmak zorunda. En azından bu şekilde sektöre bir nefes aldırılmak mümkün olabilir.

21 yıldır personel, okul ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren **Öz Uludağ Turizm firma ortağı Metin Uludağ** ile bir söyleşi gerçekleştirdik.

Neredeyse çeyrek asırlık sektör tecrübesine sahip olan Öz Uludağ Turizm ortağı olarak, Taşımacılık sektöründe hiç bu kadar zorlu bir dönemi görmediklerini belirten Metin Uludağ, "Gerçekten hiç bu kadar sıkıntılı bir süreç yaşanmadı. Pandemi nedeniyle çok ciddi şekilde sektörden çıkan servisçi kardeşimiz var. Aynı zamanda tüm Türkiye'de arz talep dengesinde bir bozulma olduğunu da görüyoruz. Pandemiyle birlikte ihtiyaçlar ötelenmiş, durdurulmuş veya sektöre yeni giren işletmeler olmuş. Araç ihtiyacı çoğalmış. Böyle bir durum var. Okulların kapalı olduğu dönemde araç fazlası sebebi ile bunu çok hissetmedik sanırım. Tabii, bu öngörülmeven bir tablo ve sektör henüz bu ihtiyacı temin edememiş durumda; bu talebi halen cevaplandıramadık" dedi.

### Sektöre nefes aldırılmak

Sektördeki işletmelerin bütçesi ölçüsünde özmal yatırımı yapmak zorunda olduğuna dikkat çeken Metin Uludağ, "Tabii, özmal yatırımı noktasında bizlere görev düşüyor. Herkes bütçesi doğrultusunda özmal yatırımı yapmak zorunda. En azından bu şekilde sektöre bir nefes aldırılmak mümkün olabilir. Araç ihtiyacı sorunu bir iki ay içinde çözülecekmiş gibi de durmuyor. Kısa ve uzun vadede yasal merciler, sektör temsilcileri, müşteriler ve tedarikçiler ile doğru bir planlama yapılmalı ve spesifik çözümlerle ilerlene-



Metin Uludağ

rek yol haritası oluşturulmalı, herkes üzerine düşen görevi yapmalıdır" dedi.

### Tedarikçi bekliyor

Sektöre ciddi anlamda yeni oyuncuların girmesi gerektiğini belirten Metin Uludağ, "Tedarikçilerin tekrar sektöre girmesi için onların beklentilerini karşılayacak bir mali tablonun oluşması gerekiyor. Bu tablo onların istekli olmasını sağlar ve sektör ancak bu şekilde yaşadığı sıkıntıdan kurtulabilir. Ancak araç yatırım maliyetlerinde, bir yıl öncesine göre yüzde 50'ler civarında artış var. Banka faizleri de ortada. Yüzde 12 faizleri geçmişte gördük, hatta daha iyi rakamlarda olmuştu. Şu anda en iyi oran yüzde 17,5. Bunu da finansal açıdan iyi olanlar alabiliyor. Yüzde 20'lere varan faizler var. Bu tabloya bakınca tedarikçi de 'bekleyelim' diyor. İşin özeti bu" dedi.

### Elde bekleyen plakalar

Elde beklenen plakalara yönelik bir süre düzenlemesi yapılması gerektiğini belirten Metin Uludağ, "İBB'ye de bu noktada bir görev düştüğünü düşünüyorum. Başka illerde bunun örnekleri var. Araca takılmayan, elde beklenen plakaların, süreleri ile ilgili bir düzenlemeye ihtiyaç olduğunu düşünüyorum. Bir adım atıldı ama yeterli değil. Bu süre maksimum altı ay olmalı hatta tek plakası olan arkadaşlarımızda bunu araca takma süresi en fazla üç ay ile sınırlandırılmalı. Böylece bu sektörümüzde plaka ticareti tapmak isteyen kişilerin önlemini alarak araçların sektör içinde kalmasını sağlayabiliriz" dedi.

### Müşteri olumsuz etkileniyor

Araç temininde yaşanan sıkıntı nedeniyle firmaların sahada kimi bulursa, işe gönderme çabası içinde olduğunu da belirten Uludağ, "Bu anlayış da sektöre zarar veriyor. Siz sahada herhangi birini bulduğunuzda onunla konuşmadan, işin analizini yapmadan, müşteri beklentilerini aktarmadan işe gönderdiğinizde sıkıntılar oluşuyor. Çünkü işin kalitesi düşüyor, müşteri memnuniyeti olumsuz etkileniyor. Müşteriler, işimizin gerçeklerini görmeli, kıyasla-

### Sözleşmelerin yenilenmesi

15 adetlik yatırıma rağmen halen mevcut projeler için yeni araca ihtiyaç duyduklarını, ancak yılbaşını görmeden bir adım atmak istemediklerini belirten Uludağ, "Yılbaşı'nda sözleşmelerimizin yenilenme oranını görmeden farklı bir karar almamız çok doğru olmaz. Biten sözleşmeler yüzde 25-30 minimum oranlarda zamlanmak zorunda kalabilir. Bu bazı spesifik güzergahlarda yüzde 40-50'lere de ulaşabilir. Müşteri bu artışın astronomik olduğunu düşünebilir, ama sahadaki reel karşılığı maalesef bu. Zaten müşterinin sözleşme sürecinde topladığı teklifler bunu gösterecektir" dedi.

### Ofise dönüş başlıyor

Personel tarafından okul tarafına geçişin yeterli seviyede olmadığını belirten Metin Uludağ, "Bu durumu birazda okulların açık olma süreci belirleyecek. Umarız pandemi süreci daha iyiye gider, servisçinin yeni bir kapanma endişesi olmaz ve okul tarafında da istediğimiz şekilde araç çalıştırabiliriz. Evden çalışma süreci de şu an ofiste çalışmaya dönüşüyor. Bunu gözlemliyoruz, bunun devamlılığını da yine pandemi süreci belirleyecek" dedi. ■

### Zorlu süreci aşanlar

Bu zorlu süreci aşmayı planlamış veya becermiş servis taşımacıları sürecin sonunda daha kuvvetli pozisyona geçecekler. Süreci iyi yönetemeyen işletmelerde maalesef olumsuzluk yaşayacaklar. Bizim 15 adetlik yatırım yapmaktaki amacımız bu süreci kazasız belasız atlattık ve süreç sonunda iyi bir pozisyon yakalamak.

### 69 yaş kaptan sorununa katkı sağlayacak

69 yaş düzenlemesi olumlu bir adım oldu ve sektörün kaptan ihtiyacının giderilmesinde katkı sağlayacak. Gerçekten sağlığı yerinde olan arkadaşlarımız var, onlarda bu sıkıntılı süreçte evlerine ekmeğe götürebilecekler. Ben kaptan sorununa ciddi katkısı olacağını düşünüyorum. Ayrıca bildiğiniz üzere rehber personel çalışma koşullarında da bir adım atıldı. Lise mezunu olma koşulu Eğitim Sertifikası almış İlk Okul mezunlarını çalıştırabilme imkânı sağladı. Bunlar günümüz koşullarında önemli olması gereken adımlardır diye düşünüyorum.







## Mevlüt İlgin

**Türkiye Otobüsçüler  
Federasyonu Genel Sekreteri**

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

## İBB ile 4 sorunun çözümünde mutabık kaldık

TOFED firma sahiplerinin katılımı ve yönetimde yer almasıyla yenilendi ve güçlendi. Pek işlevli olmayan TOFED İcra Kurulu, Genel Başkan Vekili Mustafa Yıldırım başkanlığında yeniden oluşturuldu. İcra Kurulu kangren haline gelmiş sorunları tekrar masaya yatırdı. Mustafa Yıldırım, Kemal Soğanlı, Hasan Kurnaz ve TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz'ün de yer aldığı heyet İBB Ulaşım Daire Başkanı Utku Cihan'a, İSPARK Genel Müdürü Zafer Kılıç ve Terminaller Müdürü Nail Güler'in de hazır bulunduğu bir ziyaret gerçekleştirdi.

### Anadolu Yakası Otogarı

İlk olarak Anadolu yakasında yapılması planlanan otogarlar ilgili yer konusu görüşüldü. İBB, Viaport'un yanındaki araziye istiyor, ancak bağlantı yolları ve ağaçlandırılmış bir bölge olması nedeniyle otogar yapımında zorlukları olduğu belirtildi, ilgi Mehmetçik Vakfı'nın olduğu araziye yöneldi. Ticari bir yapı oluşturulması, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile sözleşme imzalanması ve yap-işlet-devret modeli ile inşa edilmesi görüşüldü. Belediye ile mutabık kalındı.

### Ücretli servis hizmeti

İkinci konu ücretsiz servis hizmetlerinin ücretli hale getirilmesi oldu. Servis hizmetinin İBB tarafından verilmesi ve kullanan öder mantığının hayata geçirilmesi hususunda mutabık kalındı. Uygulamaya ayrıntıları görüşülecek.

### Aksaray taşınacak

Üçüncü konu Aksaray'da bulunan terminallerin İstanbul Otogarı'na taşınması konusuydu. İstanbul'un değişik bölgelerinde otobüs kalkış ve varışlarının yapılmasının yanlışlığı, ülkemize gelen turistlerin Aksaray'daki o mezbelelik halindeki otogarı gördüklerinde İstanbul hakkındaki düşüncelerinin ne olacağı

konusundaki çalışmalar İBB'ye sunuldu.

İBB, iki ay içerisinde Aksaray'da yolcu taşımacılık faaliyetlerinin durdurularak firmaların İstanbul Otogarı'na taşınması ve yük taşımacılığı için Gazi Mahallesi'nin girişindeki tır parkının kullanılacağı bir çalışma yapmış. E-5'in güneyine hiçbir otobüsün girmemesi için karar alınmış. Aksaray'daki 36 şirketin 28'inin aynı zamanda İstanbul Otogarı'nda yazıhanesi var. Firmaların terminal faaliyetleri artık İstanbul Otogarı'nda olacak.

### Beylikdüzü'nden Trakya'ya

Beylikdüzü'nde Trakya firmaları korsan taşımacılık faaliyetinde bulunuyor ve D2 belgeleri ile tarifeli taşımacılık yapıyor. Polisiye tedbirlerle bu önlenemez. İSPARK otoparkında T belgeli bir terminal oluşturulması için çalışma yapılması hususunda mutabıkata varıldı. Bununla ilgili Trakya firmaları ile bir toplantı yapıldı.

Ortak bilet portalı Firmalar ortak bilet portallarına yüzde 14'e varan komisyon ödüyor. Firmaların, meslek örgütlerinin hissedar olacağı ve komisyon oranının yüzde 5'i geçmeyeceği bir portalın hayata geçirilmesi görüşüldü.

### Firma sahiplerinin derneği

Bütün bu konular 28 Eylül'de TOFED İcra Kurulu'nda yeniden değerlendirilecek. TOFED Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Toplantısına Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Murat Baştor de katılacak. Firma sahipleri istedikleri takdirde demek kurarlar, isterlerse de TOFED'in çalışmalarına katkı sağlarlar. Biz sektörün gelişmesinde ve sorunların çözümünde sorumluluk hisseden bütün firma sahiplerini TOFED içinde yer almaya teşvik etmeye devam edeceğiz.

Herkese sağlıklı günler diliyorum. ■

## Aktur Turizm araç filosunu

## Volkswagen Crafter ile güçlendirdi

**İstanbul'da taşıma sektörünün önde gelen firmalarından biri olan Aktur Turizm Taşımacılık, filosunu Volkswagen Crafter Servis ile güçlendirdi. Volkswagen Crafter'ın teslimat töreni, Volkswagen Yetkili Satıcısı Avek yetkililerinin de katıldığı törenle İstanbul'da gerçekleşti.**

Volkswagen Ticari Araç, turizm taşımacılığı sektörünün lider firmalarıyla iş birliğine devam ediyor.

İstanbul Küçükçekmece'de turizm taşımacılığı hizmeti sunan Aktur Turizm, araç filosunu Volkswagen Crafter 15+1 Servis ile genişletti.

23 Eylül 2021 Perşembe günü gerçekleştirilen teslim törenine Volkswagen Yetkili Satıcısı Avek Satış Müdürü Hüseyin Özcan, Aktur Turizm Taşımacılık Yetkilisi Şenol Özdemir ve şirket yöneticileri katıldı. Tören sonrasında, Aktur Turizm Taşımacılık sahibi İsa Aydın adına, güçlü iş birliğini temsil eden bir plaket takdim edildi. Aktur Turizm Taşımacılık, Volkswagen Crafter'ı yüksek teknolojisi, düşük yakıt tüketimi, konforu ve yüksek ikinci el değeri sebebi ile tercih ettiklerini belirtti. ■



## “Yeni bir başlangıç” mı?

2021 yılına girerken; beklenen o güzel başlangıç yakalar gibi olduk. Derken, bir kuş misali elimizden kayıp gitti, son çeyrekte fazla bir değişim olmayacağı için umutlarımızı 2022 yılına bıraktık!!!

Bu bağlamda; sıfır km otobüs satışlarının yavaşlaması, ikinci el satışlarının önceki aylara göre çok düşük seyretmesi ve işlerin gözle görülür bir şekilde yavaşlaması... Aynı zamanda araç alım satım sitelerindeki araç sayılarının artması ve buna göre talebin azalması, ikinci el otobüs fiyatlarının düşmesini büyük ölçüde etkiler.

İkinci el otobüs piyasasında bu işi yapan esnaf, fiyatların aşırı düşmeyeceği ve 2022 yılı mart ayı itibarıyla tekrar yükselişe geçeceğini düşünmekte.

Otobüs üreticileri ile bayiler; 2022 Ocak - Şubat aylarında üretimin kısıtlı olacağını, bu sebepten dolayı ikinci el

### İkinci El

## Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com

otobüs fiyatlarının çok fazla değer kaybetmeyeceğini, ayrıca yaz sezonu ile birlikte turizmin de hareketlenecek olmasıyla, ikinci el otobüse olan talebin artacağını düşünmektedirler.

Bütün bu olumsuz şartlara rağmen, standartlarımızı koruyarak hayatımıza devam etmeye çalışsak da bu illet hastalıktan yakamızı bir türlü kurtaramıyoruz.

Sağlık kuruluşları son sürat aşılama işlemine devam etmelerine rağmen hasta ve ölüm sayıları hiç düşmediği gibi yükseliyor. Covid-19 sürekli mutasyona uğruyor. (Rakamların 3'lü hanelerde olması nedeniyle tekrar

kapamaların olabileceği ihtimalini düşünmeden de edemiyorum.)

Diğer taraftan, maliyetler artıyor alım gücü azalıyor.

\* Faiz oranlarının yüzde 1.65 ile yüzde 2,5 aralığında artarak devam etmesi,

\*Maliyet ve gider kalemlerin aşırı artması,

\* Piyasada ikinci el istikrarının olmaması,

\* Sıfır ile ikinci el araçların arasındaki makas aralığının artması ve alım gücünün azalması, yatırımları imkansız hale getiriyor. Tüm bu olumsuzluklar, geleceğe dair ciddi bir belirsizlik yaratıyor.

Tablo bu şekilde olursa, hem sıfır hem de ikinci el otobüs pazarı bundan aşırı yara alır. Araçlardaki aşırı fiyat düşüşleri, araçların kredi borcunu dahi karşılamaya yetmeyebilir. Bunun sonucu olarak yeni (sıfır km) piyasası da bozulabilir. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

### Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete  
Yıl: 11 • Sayı: 385 • 27 Eylül 2021

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

Genel Yayın Yönetmeni

**Erkan YILMAZ**

Editör

**Korkut AKIN**

Grafik

**Ezgi Sezen BAŞKAN**

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

**Dr. Zeki DÖNMEZ**

Teknoloji Editörü

**Ekrem ÖZCAN**

İş Geliştirme Danışmanı

**Mehmet ÇIKINCI**

Hukuk Müşavirleri

**Elanur KOÇOĞLU**

**Murat KOÇOĞLU**

Reklam Rezervasyon

**0532 779 21 82**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

**Yönetim Yeri**

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Csm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

**Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.**

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

**Yayınçılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ictibas edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**



# Kale Seyahat, 10 yeni otobüs aldı



## 2021 model Mercedes-Benz Tourismo sayısını 25'e çıkardı

**K**ale Seyahat; teslim aldığı 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 ve 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+2 ile filosunu güçlendirdi. Kale Seyahat, özmal yatırımları ile Trakya'yı Ege, Akdeniz, İç Anadolu ve Batı Karadeniz bölgelerine bağlayan en büyük firma olma özelliği ile ön plana çıkıyor. Kale Turizm, Kırklareli, Tekirdağ, İstanbul, İzmit, Sakarya, Düzce, Zonguldak, Bolu, Bartın, Ankara, Bursa, İzmir, Balıkesir, Muğla ve Çanakkale illerinde faaliyetlerini, filosuna eklediği yeni otobüsler ile sürdürüyor. Yeni alınan araçlarla birlikte Kale Turizm filosundaki 90 adet otobüsün 85 adedi Mercedes-Benz markalı araçlardan oluşuyor.

Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayileri Gelecek Erzurum ve Mengerler tarafından yapılan

satışın ardından 17 Eylül günü Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde düzenlenen törende; Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ali Rıza Çelebi ve Genel Müdürü Mesut Küle araçlarını, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Gelecek Bayii Genel Müdürü Bekir Koman, Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Mengerler Bayii Yönetim Kurulu Üyesi Nusret Güldal, Genel Müdürü Güven Onan, Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki'den teslim aldı. Mayıs 2021'de 15 adet Tourismo'yu filosuna katan Kale Seyahat, yeni teslim aldığı 10 adet otobüs ile Tourismo 16 2+2 ve Tourismo 16 2+1'lerden oluşmak üzere 2021 yılında toplamda 25 adet otobüs alımı gerçekleştirdi. ■



Ali Rıza Çelebi Osman Nuri Aksoy



Cüneyt Ergün, Ali Rıza Çelebi, Bekir Koman



Hüseyin Tilki, Nusret Güldal, Ali Rıza Çelebi, Güven Onan, Günay Eren

## Yeni İnan Turizm'den Travego ve Tourismo

**Mercedes-Benz Türk bayii Bayraktarlar Merkon 2+1 Travego, Mengerler Bursa 2+1 Tourismo 16 teslimatı gerçekleştirdi.**

**İ**Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 2 Eylül 2021 Perşembe günü gerçekleşen teslimatla, Yeni İnan Turizm filosuna Travego ve Tourismo katıldı. Teslimat törenine Yeni İnan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Çelik, şirket yetkilisi İhsan Aygün ve bireysel otobüsçü Zafer Özer ile kaptanlar katıldı. Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş 2+1 Travego otobüsü Yeni İnan Turizm bireysel otobüsçüsü Zafer Can Petrol sahibi Zafer Özer'e teslim etti.

Teslimat sonrasında açıklamalarda bulunan Yeni İnan Turizm Yönetim

Kurulu Üyesi Mustafa Çelik, "Pandemiye rağmen ülkemize ve sektörümüze güveniyoruz. Bünyemizde hizmet veren bireysel otobüsçülerimizle birlikte yolcularımıza en güvenli ve en kaliteli hizmeti sunma çabası içindeyiz. Yeni otobüsler hem firmamıza hem de yatırımcılara hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

### Bir Travego yatırımı daha

Bireysel otobüsçü Zafer Özer de, uzun süredir sektörde bireysel otobüsçü olarak hizmet verdiklerini belirterek, "Yaz sezonu bitti ama daha üniversiteler açılacak ve sektörümüzde bir hareketlilik olacak. 41 yeni özellik içeren yeni Mercedes otobüs yatırımı kararı aldık. Bu alımda Mercedes-Benz Finansman imkanını da kullandık. Bayraktarlar Merkon yetkililerinin de bu süreçte önemli



desteklerini gördük. Kendilerine teşekkür ediyoruz. Yine yıl sonunda bir Travego yatırımı daha planlıyoruz" dedi.

otobüsçüler her zorlu şartta en iyi hizmeti sunma hedefi içinde oldu. En iyi hizmetin birinci unsuru da yeni otobüs filosuna sahip olmamız" dedi. ■

### 41 yeni özellik fark yaratmaya devam ediyor

Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş da, "Yeni otobüsler 41 farklı özelliği ile sektörden ve yolculardan büyük beğeni topladı. Özellikle iklimlendirme sistemi ile pandemi sürecinde sağlıklı seyahatlere çok önemli bir katkı sağlandı. Şehirlerarası





# Koşan Tur bu kez eğitime yatırım yaptı

# Kindergarten Academy College açıldı

**Personel ve öğrenci taşımacılığının önde gelen firmalarından Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Kule ve ortakları, eğitim işletmecisi Murat Durmuş ve Psikolog Reyhan Sümbül ile birlikte eğitime yönelik yatırım yaptı. Tema İstanbul içerisinde 160 çocuğun eğitim göreceği Kindergarten Academy College anaokulu hizmete girdi.**



**Tema İstanbul, Atakent - Küçükçekmece**

2007 yılından bu yana personel ve öğrenci taşımacılığı hizmeti veren Koşan Tur, bu kez taşımacılık alanına değil eğitime yatırım yaptı. Avrupa'nın en köklü eğitim kurumları arasında yer alan Kindergarten Academy College'nin yeni şubesi Tema İstanbul içerisinde hizmete girdi.

Okulun açılışına Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Kule, ortakları Eğitim İşletmecisi Murat Durmuş ve Psikolog Reyhan Sümbül, Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı ve Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, GSYİAD Başkanı İbrahim Hatipoğlu, iş insanları Metin Öztürk, Maruf Güneş, İsmail Sarıkaya ile çok sayıda davetli katıldı.

**Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Kule**, 14 yılı aşkın süredir okul ve personel taşımacılığı alanında faaliyet gösterdiklerini belirterek, "Bu seferki yatırımımız ülkemizi-

zin geleceği olan çocuklarımızın eğitimine yönelik. Her zaman işimizi en iyi, en doğru şekilde yapmayı hedefledik. Bu hedef doğrultusunda da Avrupa'nın en köklü bir eğitim kurumunun şubesini Tema İstanbul içerisinde hizmete sunduk. Bugüne kadar aileler çocuklarını bize teslim eder, biz de onları eğitim göreceklere okula taşırdık. Bu sefer çocuklarımızın eğitimine yönelik bir yatırım adımı attık. Bu alana yatırım beni çok mutlu eden, gururlandıran bir adım oldu. Üstelik bu süreci de eğitim alanının en uzman kişiler ile gerçekleştirmek beni mutlu ediyor, beklentilerimizi de büyütüyor. Eğitim yatırımlarımızın devamı gelecek. Değerli ortaklarım Murat Durmuş ve Reyhan Sümbül, tecrübeleriyle, çocuklarımızı geleceğe hazırlayan eğitim ekibimizi kurarak okulumuzu hazır hale getirdiler. Bu yatırım hem ailelerimize, hem çocuklarımıza hem de ülkemize hayırlı uğurlu olsun" dedi.

## Geleceğe hazırlayacağız

Yeni okul ve eğitim süreci ile ilgili 22 yıldır eğitimcilik ve işletmecilik yapan Murat Durmuş, "Bölgeye güzel hizmetler verecek, eğitimin çitasını yukarıya taşıyacak bir okulu hizmete sunmanın keyfini ve gururunu yaşıyoruz. Atatürk'ün izinde ve bilimin ışığında çocuklar yetiştirmeye söz veriyoruz. Bayram Kule ve eğitim sektöründe uzun yıllar hizmet veren Reyhan Sümbül ile birlikte bu kuruluşun hayata geçmesine vesile olmak bizleri çok mutlu etti, Buranın kapalı alanı 1950 metrekare. 10 dersliğimiz bulunuyor. 160 öğrenci kontenjanımız var. Bu kontenjanın tamamı doldu. Bugün açılışını yaptığımız Kindergarten; Avrupa'nın en köklü eğitim kurumları arasında yer alıyor. Kendine özgü bütünleştirilmiş eğitim metodu ile yeni nesilleri geleceğe hazırlıyor" dedi. ■



**Murat Durmuş, Reyhan Sümbül, Bayram Kule**





# Şartlar şehirlerarası otobüsçüleri yeni yapılanmaya yönlendiriyor Otobüsçülerde Birleşme Adımı!

**Şehirlerarası otobüs sektöründe hizmet veren firmalar birçok kez denedikleri birleşme adımlarını tekrar atıyor. Ancak bu kez atılan adımlardan beklentiler çok yüksek. Çünkü otobüsçüler, hiçbir dönemde bu kadar ağır şartlar içinde çalışmadıklarını ve belirsizliğin hiçbir dönemde bu kadar yüksek olmadığını ifade ediyorlar.**

Birleşme adımı ilk olarak Mardin'de atıldı. Otobüsçülerin beklentisi bu birleşmelerin yayılarak sürmesi ve geçmişte yaşanan başarısız, geçici birleşmelerin tekrar gerçekleşmemesi. Birleşme adımları yeni illerden de bekleniyor.

Mardin'de Çağdaş Midyat Seyahat ve Martur Turizm ile yaşanan birleşme adımıyla yönelik Martur Turizm firma ortaklarından Musa Çaktır, "Bu kez bu birleşmenin yürüyeceğine inanıyoruz. Çünkü artık başka yol kalmadı. Ayakta kalmak için firmalar bu adımı atmak zorunda" dedi.

Bunları yenilerinin de izleyeceği belirtiliyor.

## İlk kez denenmiyor

Pandemiyle birlikte yaşanan kısıtlamalar toplu taşıma sektörünün aylarca iş yapamamasına ve çok büyük ekonomik kayıplar yaşamasına neden oldu. Bu süreçte işletme maliyet artışları da toplu taşıma sektörünü çok zor şartlar altında çalışmaya itti. Yaz sezonunun sona ermesi ve yaklaşan kış sezonu ile birlikte yolculuk talebindeki yaşanan düşüşlerle birlikte şehirlerarası otobüsçüler, yeni yapılanma adımları atmaya başladılar. Bu adımlardan birisi de bölge firmalarının birleşmeye gitmeleri oldu.

Karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe firmaların birleşme adımları ilk kez denenmiyor. Ancak otobüsçüler, bu kez şartların çok farklı olduğunu ve bu adımların artık olumlu sonuçlanacağına inanıyor ve tüm bölgelerde bu adımların atılması gerektiğini ifade ediyorlar.

## Bu kez yürüyecek!

Bölgesel firmaların birleşme adımı atan iller arasında Mardin öne çıktı. İlde 13 şehirlerarası firma faaliyet gösteriyor. Bu firmalar arasında 26 yıllık geçmişi bulunan Martur Turizmde yer alıyor.



Musa Çaktır

**TOFED Genel Sekreter Yardımcısı ve Martur Turizm ortaklarından Musa Çaktır, Çağdaş Midyat Seyahat firması ile birleşmeye yönelik attıkları adımları ve bundan sonraki beklentilerini Tasıma Dünyası'na değerlendirdi.**

## Aklın yolu bir

Açıklamalarına; sektörde, firmaların birçok kez birleşmeye yönelik adımlar attıklarını ancak birleşme ile sonuçlanan bu çalışmaların bir süre sonra tekrar yolların ayrılmasına dönüştüğünü hatırlatarak başlayan Musa Çaktır, "Geçmişte yaşanan firma birleşmelerinden en önemli farkı bu kez 5 yıllık bir sözleşme yapıldı. Şirketlerden birisi pasife alındı. Bir şirket üzerinden yola devam ediliyor. Bu birleşme ile MidyatMartur Turizm diye bir firma oluştu. Firmanın tüm belgeleri alındı ve süreç başladı. İki taraf da bu süre içerisinde birleşmenin neler getirdiğini görebilecekler. Bu adımı attığımız Çağdaş Midyat Seyahat bireysel otobüsçülerden oluşuyor. Bu şirketin bir özelliği daha 6 ay önce kurulmuş olması. 6 ay önce çıktıkları bu yolda gidişatın kötü olduğunu gördüler, bireysel oldukları içinde canlarının daha fazla yanacağını farkına vardılar. Bu



**Martur Turizm firma ortakları Musa Çaktır ve Hüseyin Değer ile Çağdaş Midyat Turizm firma ortakları Hasan Ertaş, Ali Şen, Mehmet Yüce, Mecit Yücel bir araya gelerek Midyat Martur Turizm şirketinde bir araya geldiler.**

süreci çare aramaya başladılar bizde, Martur Turizm olarak bu süreci daha sağlıklı bir yapıya dönüştürme gayreti içindeydik ve "akıl yolu birdir" diyerek Midyat Martur Turizmünvanı altında güçlerimizi birleştirdik. 1 Ekim itibarıyla de seferlerimiz başlıyor. Önümüzdeki zorlu geçecek kış mevsimini atlatalım, gelecek yaz sezonunda Mardin'in 1 numaralı firması olma hedefindeyiz" dedi.

## Kaçınılamaz karar

Bu kez birleşmeye yönelik atılan adımın yürüyeceğine inandıklarını da belirten Musa Çaktır, "Otobüsçüartık gerçekten çok zor şartlar altında yaşam savaşı veriyor. Bu kez yaşadığımız zorluklar eskisinden çok daha ağır. Yeni otobüs yatırımı yapmak, mevcut otobüs filosunu çalışır şekilde tutabilmek çok zor. Sıfır otobüs alım maliyeti inanılmaz yüksek. Mevcut otobüslerin bakım maliyeti eskisinden de yüksek. Bu birleşme sayesinde İstanbul'a, İzmir'e, Mersin'e aynı anda iki otobüs yola çıkacakken tek otobüs çıkabilecek, şu anda düşen taleple yüzde 25 olan doluluk oranı yüzde 50'lere gelecek. Daha sonra da yüzde 100 doluluk ile çalışabileceğiz. Ama şu da bir gerçek, pandemi süreci devam ediyor. Önümüz belirsiz. Maliyetler giderek yükseliyor. İnsanların alım gücü giderek düşüyor. Bu da seyahat talebini de aşağı çekiyor. Biz bunu da göz önünde bulundurarak bu birleşmenin yürüyeceğine inanıyoruz" dedi.

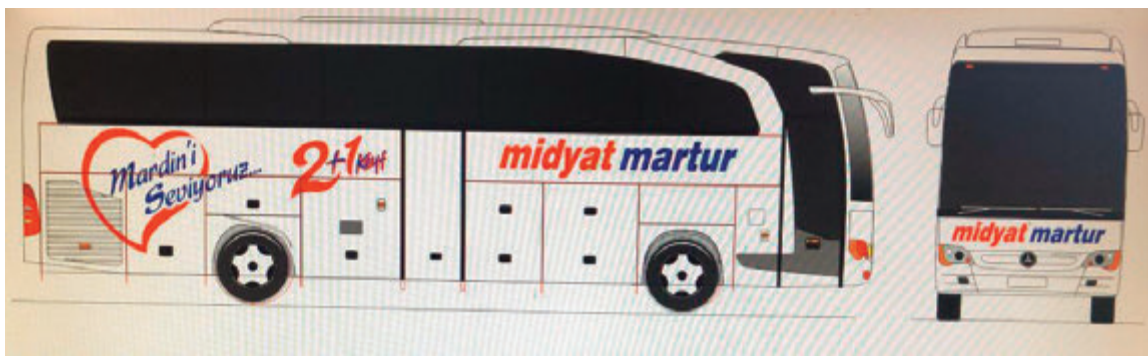
## Tüm sektöre örnek olmalı

İki firmanın birleşmesine rağmen Mardin'de 11 şehirlerarası daha firma bulunduğunu belirten Musa Çaktır, "Bu firmalardan biriyle daha birleşmeye yönelik görüşüyoruz. Büyük bir ihtimalle bu oluşumun içinde yer alacaklar. Bu attığımız adımın diğer Mardin firmalarında da örnek olacağına inanıyorum. Otobüsçülüğün

sürdürülebilir bir iş olması için bu adımların atılması bir zorunluluk oldu. Biz yazhanelerin üstünde oturup hep hesap kitap yaparız. Zarar edilmesine rağmen kimseye de bunu göstermek istemeyiz. Ama eski iş anlayışı ile kimsenin ayakta kalma şansı kalmadı. Bu güç birlikleri ile olumlu sonuçların elde edileceğini hep beraber göreceğiz. Cesaretle attığımız bu adımların farklı illerde de atılacağına inanıyoruz. Şartlarıngetirdiği zorluğu herkes bu kez daha iyi görebiliyor. Yeni oluşumların sektörümüze ve firmalarımıza hayırlı, uğurlu olmasını ve başarılar getirmesini diliyorum" dedi. ■

## Cesur Bingöl Turizm, Has Bingöl Turizm'i satın aldı

Mardin ve Çorum'da yaşanan birleşmelerin yanı sıra Bingöl'de farklı bir gelişme yaşandı. Cesur Bingöl Turizm firma sahibi Garip Çağdaş, Has Bingöl Turizm'in yüzde 75 hissesini satın aldı. Pandemi nedeniyle ekonomik şartların giderek ağırlaşması, bazı illerde birleşmeleri getirirken bazı bölgelerde satın almalar da yaşanıyor. Sektörde bu maliyetlerle bu işin yürümeyeceği ve önümüzdeki süreçte yine bazı firmalarla ilgili bu gelişmelerin yaşanabileceği ifade ediliyor. Bingöl'de yine iki firma olarak faaliyet sürdürülecek. Bölgede haksız ve yıkıcı rekabet yaşanmayacağı ve sefer planlamalarının daha iyi yapılabileceği belirtiliyor.



## Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül annesini kaybetti

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül annesi İlhan Akgül, 85 yaşında hayata gözlerini yumdu. Merhume İlhan Akgül'ün cenazesi 27 Eylül 2021 Pazartesi günü Marmara İlahiyat Fakültesi Camii'nde saat 12.00'de kılınan cenaze namazına müteakip Çekmeköy Alemdağ Ekşioğlu Mezarlığı'na defnedildi.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül annesi İlhan Akgül 85 yaşında hayata gözlerini yumdu. Merhume İlhan Akgül'ün cenazesi 27 Eylül 2021 Pazartesi günü Marmara İlahiyat Fakültesi Camii'nde saat 12.00'de kılınan cenaze namazına müteakip Çekmeköy Alemdağ Ekşioğlu Mezarlığı'na

defnedildi.

Merhume İlhan Akgül'ün son yolculuğuna eşi Kadir Akgül ve oğlu Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ile yakınları uğurladı. Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Kurumsal İlişkiler Müdürü Beril Gönüllü cenaze de hazır bulunarak üzüntülerini paylaştılar.

Merhume İlhan Akgül'e Allah'tan Rahmet, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül'e bizde Tasıma Dünyası olarak başsağlığı dileriz.

Haber: Erkan Yılmaz, Muammer Başkan



Temsal Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Genel Sekreter Yardımcıları Musa Çaktır, Adnan Değirmenci cenaze de hazır bulunarak Basri Akgül'e başsağlığı dileklerini iletiler.



## Mercedes-Benz eCitaro, IAA Mobility 2021'de emisjonsuz ulaşım sağladı



IAA Mobility 2021 zirvesinde çok sayıda yeni aracın dünya lansmanı yapılırken, yeni teknolojiler ve ulaşım çözümleri de tanıtıldı. Pandemi koşullarına dikkat edilerek, yeni bir anlayışa göre tasarlanan, Münih'in şehir merkezindeki "Açık Alan" diye adlandırılan bölümde, araçlar, teknolojiler ve çok daha fazlası için halka açık bir sahne hazırlandı. Şehrin belirli bölümlerine yayılan IAA Mobility 2021'de, farklı türdeki ulaşım araçları arasındaki Mercedes-Benz eCitaro, katılımcıların beğenisini kazandı.

Tamamen elektrikli altyapıya sahip olan dört adet Mercedes-Benz eCitaro, IAA Mobility 2021'deki konumlar arasında gidip-gelerek, günümüz şehir otobüslerinin gelişmiş verimlilik seviyesini gözler önüne serdi. Yolcular bu seferler boyunca otobüslerde; teknoloji, güvenlik ve konfordaki yenilikçi çözümleri Mercedes-Benz eCitaro ile deneyimledi. Dört adet eCitaro solo otobüs, klasik NMC bataryalarla (lityum iyon teknolojisi) donatıldı.

### AR-GE'sinde Türkiye'nin etkisi

eCitaro'nun AR-GE faaliyetleri Mercedes-Benz Türk AR-GE Merkezi tarafından yürütüldü. Mevcut güncellemeler ve iyileştirmeler de halen Türkiye'de yapılıyor. eCitaro'nun iç donanım, karoser, dış kaplamalar, elektrik altyapısı, diağnoz sistemleri, yol testleri ve ekipman dayanıklılık testleri gibi kapsamları Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası AR-GE Merkezi sorumluluğunda yürütülüyor. ■

Teknoloji  
**Ekrem  
Özcan**



ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

## "Sanayide Dönüşüm Çarkları Hızlandı"

TOSB İnovasyon Merkezi'nin 2018'deki kurulma amaçlarından biri, sektörümüzdeki iki ana dönüşüme yönelik firmalarımızdaki farkındalığı arttırmak ve aktif bir ekosistem geliştirmektir. Nedir bu iki ana dönüşüm diye baktığımızda, hepimizin malumu, birincisi; Endüstri 4.0 ile adlandırdığımız dijital dönüşüm. İkincisi, elektrikli araçlar, bağlantılı ve otonom araçlar özelindeki dönüşüm. İşte, öncelikle bu iki ana dönüşüme yönelik sektöre bir nebze de olsa katkıda bulunmak için 2018'den beri faaliyetlerini yürütüyor TOSB İnovasyon Merkezi. TOSB'un hem paydaşı olduğu hem de ortak hedefleri olan Bilişim Vadisi ile de örnek bir sinerji yaratılarak çeşitli programları birlikte hayata geçirdik ve 3 yıldır aralıksız sürdürüyoruz.

Bu programlardan biri, "Sanayiciler Girişimleri Dinliyor". Bu programda, her hafta bir sanayi firmamızla, ilgili girişimleri bir araya getiriyoruz. Ürünü hazır, teknik yetkinliği üst seviyede olan bu seçilmiş girişimler, çözümlerini sektörümüzdeki firmalarımıza anlatıyorlar. Tüm kuluçka merkezlerinden seçilmiş girişimler programda değerlendirmeye alınıyor olsa da, İTÜ ARI Teknokent ve Bilişim Vadisi'nin yetiştirdiği girişimlerin altını özellikle çizmek gerekiyor. Bu iki kuluçka merkezinden çok faydalanıyoruz.

Otomotiv özelinde startupların tespit edilmesi, değerlendirilmesi, ödüllendirilmesi ve geliştirilmesi konusunda da OİB'in yıllardır yürüttüğü 'Otomotivin Geleceği' projesinden de bahsetmeden geçmek olmaz. Otomotiv startuplarının geliştirilmesine yönelik ilk sistematik program OİB'in başlattığı bu programdır. OİB'in bu projesinin çıktılarında faydalanarak, üzerine sanayi ile entegrasyonu açısından katkıda bulunarak daha da geliştirmek ve nihai hedef sektörümüzün dönüşümüne katkıda bulunmak amacıyla, bahsettiğim projeleri hayata geçirmiş ve yürütmekteyiz.

"Sanayiciler Girişimleri Dinliyor" programı kapsamında seçtiğimiz girişimler, sanayi firmamıza birebir sunumlarını yapıyorlar, soruları doğrudan firma tepe yönetiminden alıp yanıtlıyorlar. Şu ana kadar startuplarımız ile sanayi firmalarımız arasında çok başarılı iş ortaklıkları sağlandı. Örneğin Artırılmış Gerçeklik çözümü sunan Vsight, sektörümüzde 10 firmaya; kablosuz sensör çözümü sunan Sensemore sektörümüzde 6 firmaya çözümlerini aktarabilme, birlikte proje hayata geçirmeyi başarabildiler.

### İşte bu yerli çözümlerle hayata geçirilen projeleri de sektörle paylaşmak adına

"Dijital Dönüşüm Örnek Uygulamalar" programını başlattık. TOSB İnovasyon Merkezi ve Bilişim Vadisi koordinasyonunda yürüttüğümüz bu programda, sektörümüzdeki firmalarımızın yerli çözümler ile, başarılı startuplarımız ile hayata geçirdiği uygulamaları, doğrudan firmalarımızın yöneticilerinden dinlediğimiz bir program. Sektörümüzün ilgisi görülmeye değer. Başarılı startuplarımızın çözümleriyle hayata geçirilen örnek uygulamaları gördükçe gururlanıyoruz. Eylül ayında başlattığımız bu programda MAN, OTAM ve CAVO sunumlarını gerçekleştirdiler. Program, "iki haftada bir" şeklinde devam edecek. ■

## Otokar'ın elektrikli otobüsü Münih'te

Otokar, Avrupa'nın önemli fuarları arasında yer alan ve Münih'te düzenlenen IAA Mobility 2021'de, 12 metrelik elektrikli otobüsü Kent Electra ile yer aldı.

Otokar, yeni tip koronavirüs pandemisi sonrasında Avrupa'nın ilk yüz yüze otomobil fuarı IAA Mobility 2021'de 12 metrelik şehir içi elektrikli otobüsüyle yer aldı. Son 10 yılda 1,3 milyar TL'lik Ar-Ge harcaması ile alternatif yakıtlı araçlar, akıllı şehirler ve güvenli ulaşım sistemleri gibi alanlarda birçok yeniliğe imza atan ve Türkiye'nin ilk elektrikli otobüs üreticisi unvanına sahip olan Otokar'ın Webasto pilleri ile güçlendirilen Kent Electra otobüsü fuar boyunca yolcu taşımacılığı yaptı.

### 2000 kişi taşıdı

Başta Avrupa olmak üzere dünyanın 50'den fazla ülkesinde milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkanı sunan Otokar'ın elektrikli otobüsü IAA Mobility 2021'de emisjonsuz araçlar için tahsis edilen



Kent Electra 6 gün boyunca  
2 bin ziyaretçi taşıdı.

"Blue Lane" hattında hizmet verdi. Kent Electra, Webasto iş birliği ile 6 gün boyunca fuar alanı ve şehir merkezi arasında 1000 kilometrenin üzerinde yol yaptı ve 2 bini aşkın fuar ziyaretçisini taşıdı.

### Kent Electra

Otokar Ar-Ge Merkezi'nde geliştirilen, Voith şanzımanlı Kent

Electra, tasarımının yanı sıra konforu, teknolojisi, güvenlik alanındaki yenilikçi çözümleriyle Münih'te dikkatleri üzerinde topladı. Tam şarjla topografya ve kullanım profiline bağlı olarak 300 kilometre üzerinde menzil sunabilen Kent Electra, Münih IAA Mobility 2021'de de yolcuların beğenisini kazandı. ■

## TEMSA'dan Avrupa'nın kalbine 'Elektrikli' çıkarma

Yüzde 100 Türk mühendisleri tarafından geliştirilen 15 bini aşkın aracını dünyanın 66 ülkesine ihraç eden TEMSA, Münih'te düzenlenen ve Avrupa otomotiv

pazarının en önemli organizasyonları arasında gösterilen IAA Mobility 2021 Fuarı'nda Avenue Electron ve MD9 electricCITY araçlarının yanı sıra kendi bünyesinde üretmeye başladığı

batarya paketlerini de sergiledi.

TEMSA'nın standında sergilediği Avenue Electron ve MD9 electricCITY araçları, ulaşım hizmeti verirken, katılımcılardan büyük beğeni topladı.

TEMSA

CEO'su Tolga

Kaan

Doğancıoğlu,

dünya

otomotiv

endüstrisinin

artık akıllı

şehirler

etrafında

şekillendiğinin

altını çizerek,

"TEMSA'yı

gelişen teknolojiye öncülük eden, akıllı ürünlerini akıllı fabrikada üreten bir şirket olarak konumlandırıyoruz. TEMSA olarak geliştirdiğimiz bu ürün gamımız ile otomotiv endüstrisinin geleceğini şekillendirecek 'smart mobility' çözümlerine katkıda bulunuyoruz" dedi. ■





## Renault Ticari ailesinin yeni üyeleri Türkiye'de:

## Yeni Express Combi ve Express Van

**Boyutları, kolay yüklemeye uygun yapıları, yükleme hacimleri, geniş saklama alanları ve konforlu iç mekanlarıyla her türlü gereksinimi karşılayacak Express Combi ile Express Van, hem bireysel hem de ticari ihtiyaçlara cevap vermeye üzere satışa sunuluyor**

HABER / Erkan YILMAZ

Yeni Express Combi ve Express Van modellerinin ihtiyaçlara uygun donanım ve fiyat fayda oranıyla, markanın hafif ticari araç pazarındaki konumunu güçlendireceğini ifade eden **Renault MAİS Genel Müdürü Berk Çağdaş**, "Hafif ticari araç pazarı toplam pazardan yüzde 22 pay alıyor. Minivan segmenti ise, yüzde 50'si Combi ve yüzde 12'si Van olmak üzere hafif ticari araç pazarında toplamda yüzde 62'lik bir ağırlığa sahip. Renault Ticari ailesinin yeni üyelerinin sınıfında iddialı modüler tasarım özellikleriyle hem iş hem de özel kullanımda işlevselliği en üst seviyeye taşıyarak pazardaki en iyi seçeneklerden olacağına inanıyoruz. Renault'nun yenilenen diğer modellerini de Türkiye pazarına sunarak binek otomobil pazarındaki iddiamızı hafif ticari segmentine de taşımak istiyoruz" dedi.

### Sınıflarında iddialı

Yeni Express Combi ve Express Van, boyutlarıyla öne çıkıyor. Son derece geniş kapı eşikleri ile araç içine erişim kolaylaşıyor. 71,6 cm'lik yan kapı açıklığı sunan modellerden Express Van, segmentinde bu alanda lider konumda bulunuyor. Yeni Express Combi 800 litre bagaj hacmiyle işlevselliğini destekliyor. Söz konusu hacim

3 bin litreye kadar çıkabiliyor. 1.189 mm minimum bagaj zemini uzunluğu (arka koltuk sırtlığına kadar) sınıfında iddialı değerler olarak öne çıkıyor. Yeni Express Combi, toplamda 4 tam boy koltuk ile tüm yolcuları için geniş bir alan ve konfor sunuyor. Arka koltuklar tek parça halinde tamamen katlanarak ek kargo alanı sağlıyor ve aynı anda iki çocuk oto koltuğu bağlanabiliyor.

4,39 m uzunluğundaki Yeni Express Van, 1,91 m yükleme uzunluğuyla gelişmiş bir işlevsellik sunuyor. Dizel motor 650 kg'a kadar yük taşıma kapasitesiyle dikkat çekiyor. Yaklaşık 48 litre depolama alanı ve 3,3 m<sup>3</sup> kargo hacmiyle ihtiyaçlara cevap veriyor. 1,91 metre ile sınıfının en iyi araç uzunluğu ile yükleme uzunluğu değerini sunan yeni Express Van, güvenli ve kolay yükleme için yerde altı, yanlarda dört adet kanca ve yükleme bölümü aydınlatması ile donatılıyor. Aracın kargo alanının kilidi ön kabinden bağımsız olarak açılabilir.

### Dinamik ve güçlü dış tasarım

Yeni Express Combi ve Express Van yalnız bir tasarıma sahip; dikey tamponu, yüksek konumlu ön ızgarası, kıvrımlı motor kapağı ve akıcı çizgileriyle güçlü ve dinamik bir görünüm sergiliyor. LED farlarıyla, Renault marka kimliğine sadık bir görünüm sunuyor. Ön kapılar ve sürgülü yan kapı ile kavisli hatlar akıcı bir yan görünüm sağlıyor. Dikdörtgen tasarımlı geniş kapı eşiği iç mekân erişimini kolaylaştırıyor. Sağlam yatay kapı kolları, yüzeye sorunsuz bir şekilde bütünleşiyor. 15 inçlik jantlar görünümü tamamlıyor. Yüksek motor kapağı; ön cam sileceklerini, su fıskiyelerini ve menteşeleri gizliyor. Ön çeki demiri sis lambası kapağının içine gizlenirken, ek güvenlik ve hırsızlık koruması için kapıların kilit girişleri de kaldırıldı.



Renault MAİS  
Genel Müdürü  
Berk Çağdaş

### Dikkat çekici iç tasarım

Her iki araçta da döşemedeki dayanıklı kumaş ile vücudu destekleyen rahat koltuk sürücü yorgunluğunu azaltmaya yardımcı oluyor. İç mekân, aracın ferahlığını vurgulayan yalın çizgilere sahip modern bir yatay ön konsol ile donatılıyor. Dekoratif süslemeler iç mekânın daha ferah ve modern hissedilmesini sağlıyor. Ön konsol, direksiyon simidi, klima kumandaları, vites kolu ve iç kapı kollarındaki krom vurgular kalite algısını güçlendiriyor. Güçlendirilmiş bel ve omuz desteğine sahip koltuklar ve modern koltuk başlıklarıyla konforlu bir iç mekân sunuyor.

### Ekstra güvenlik için sürüş destek sistemleri

Yeni Express Combi ve Express Van, sürüş güvenliğini önemli ölçüde

artıran yeni sürüş destek sistemleriyle donatılıyor. Yeni Express Combi; sürücü, ön yolcu, iki yan ve iki perde hava yastığı olmak üzere toplam altı adet hava yastığı ile gelişmiş güvenlik seviyesi sunulurken ESC özelliği ile geliyor. Yeni Express Van manevra güvenliği için Geniş Açılı Aynayla donatılıyor.

### Yakıt tasarrufuyla dikkat çeken güçlü motor

Yeni Express Combi ve Express Van, 1.5 dCi 95 bg dizel motorla satışa sunuluyor. Yeni Express, 95 bg dizel motorla 6 vitesli şanzıman sunarken, konsoldan etkinleştirilen Eco-Mode sistemi, ek yüzde 12 yakıt tasarrufu sağlıyor. "Vites Değiştirme Göstergesi", vites değiştirmek için en iyi zamanın ne zaman olduğunu sürücüye bildiriyor ve böylece yakıtta ekstra yüzde 5 tasarruf sağlanabiliyor. ■

**800 litre ile pazardaki en geniş bagaj hacmi ve 71,6 cm'lik sürgülü yan kapı açıklığıyla sınıfında iddialı özellikler sunan**

**Yeni Express Combi, 182.900 TL'den başlayan özel lansman fiyatlarıyla**

**tüketiciyle buluşuyor.**



Renault'un yeni hafif ticari aracı Renault Express ve Express Van Renault Mais Pazarlama Direktörü Levent Timur, Pazarlama Yöneticisi Bürge Sözer ve Ürün Gamı Sorumlusu Harun Gören'in katılımıyla düzenlenen basın toplantısıyla da tanıtıldı.

**Yeni Express Van lansmana özel 159.900 TL'den başlayan fiyatlarla...**



**Yeni Express Van, sağlam ve kolayca temizlenebilen malzemeye donatıldı.**



**Renault Ticari ailesinin yeni üyeleri Demir Mavi, Duman Gri, Siyah, Beyaz ve Arsenik Gri renkleriyle sunuluyor.**



# Karsan, yeni %100 elektrikli otobüs ailesi e-ATA'yı tanıttı

e-ATA serisi 10, 12 ve 18 metre uzunluğunda üç farklı model olarak pazardaki yerini aldı. İsmi Türkçe'de ailenin büyükleri anlamına gelen Ata'dan alan e-ATA, Karsan'ın elektrikli ürün gamı içerisindeki en büyük otobüs modellerinden oluşuyor.

Erkan YILMAZ / BURSA

Araçların lansmanına yönelik toplantı Bursa'daki fabrikada gerçekleşti. Yeni araçlarla ilgili Karsan CEO'su Okan Baş ve Karsan Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu bilgi verdiler. Karsan CEO'su Okan Baş, "2 milyon km'nin üzerindeki elektrikli araç tecrübemizi büyük boy otobüslere taşıyarak 10, 12 ve 18 metre boyutlarındaki e-ATA serimizi geliştirdik. Böylece, elektrikli ürün gamımızı tamamladık ve 6 metreden 18 metreye uzanan tüm boyutlarda %100 elektrikli araç sunabilen Avrupa'daki ilk ve tek marka olduk. 6 metrelik Jest Electric ile 2020'de Avrupa pazarında segment lideri olduk. Sınıfının en uzun menziline sunan 8 metrelik Atak Electric ise Fransa, Almanya ve Romanya başta olmak üzere Avrupa'nın dört bir yanından yüksek talep görüyor. Diğer yandan, 8 metre sınıfındaki Otonom Atak Electric modelimizle bir ilke imza attık ve seri üretimini gerçekleştirerek tüm dünyaya tanıttık. 10 metrelik e-ATA için ilk siparişler Romanya'dan geldi. 10 adetlik ilk e-ATA filomuzu Aralık ayında Romanya'nın Slatina şehrine teslim etmiş olacağız. Öte yandan, geçtiğimiz ay 18 metre sınıfındaki e-ATA için de 56 adetlik bir anlaşma imzalamıştık. Bu otobüsleri de 2022 itibarıyla Romanya'nın iki farklı şehrine teslim etmeyi hedefliyoruz. 35 milyon Euro tutarındaki bu anlaşma aynı zamanda Türkiye'nin en büyük elektrikli otobüs ihracatı olmasıyla da önem taşıyor" dedi.



## Türkiye'de elektrikli dönüşüme uyum sağlayacak

Karsan Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu, "Yurtdışında elektrikli araçlara yönelik çok ciddi teşvikler var. Bu alımlar Avrupa Fonu tarafından destekleniyor. Türkiye'de elektrikli otobüsleri kullanan birkaç belediye var. Türkiye'nin de önümüzdeki yıllarda elektrikli araç dönüşümüne uyum sağlayacağını düşünüyorum. Şu anda birkaç CNG ihalesi sonuçlandı. Bir sonraki adım elektrikli otobüsler olacaktır. Araçlarımızı telematik yazılım sistemleri ile donattık. Operatörler araçla ilgili bilgilere uzaktan erişim sağlayabilecekler. e-ATA ile e-ATA tamamen birbirinden farklı ürünler. e-ATA dizelden elektrikliye dönüştürülen bir ürün. e-ATA ise doğuştan elektrikli bir ürün. Kullanılan komponentlerde ciddi farklar var" dedi.



## Geleceği elektrikleştirmeye hazırız"

Avrupa'nın e-ATA serisi gibi büyük sınıftaki %100 elektrikli otobüslere önümüzdeki dönemde önemli ölçüde ihtiyaç duyacağımızı belirten Karsan CEO'su Okan Baş, "Avrupa şehir içi otobüs pazarına baktığımızda pazarın %83'ünü 12 ve 18 metrelik büyük boy otobüslerden oluştuğunu görüyoruz. Öte yandan, dizelden elektrikli otobüslere dönüşüm ise hızla artıyor. 2024'te satılan araçların %35'inin, 2030'da ise en az %50'sinin tamamen elektrikli olması bekleniyor. Bu dönüşümü desteklemek adına Paris, Londra ve Hamburg gibi büyük şehirler artık yeni otobüs alımlarında sıfır emisyonlu araç olması şartı getirdiler. Karsan ise bu dönüşümü önceden öngörerek 5 yıl öncesinde tüm planlamalarını buna göre yapmıştı. Bugün pazara sunduğumuz e-ATA serisiyle 10,12,18m'lik %100 elektrikli otobüslerimiz ile artık pazarın tamamında yer alıyoruz. Böylece, Karsan olarak 6 metreden 18 metreye uzanan tüm boyutlardaki elektrikli ürün gamımızla, geleceği elektrikleştirmeye hazır hale geldik. Bizim hedefimizde olan Avrupa pazarı 4-5 bin adet seviyesinde. 2024 ve sonrasında bu 7-8 bin adetler seviyesine çıkacak" dedi

## Romanya'ya toplamda 66 adet e-ATA gönderecek

Karsan CEO'su Okan Baş sözlerine şu şekilde devam etti: "Belirttiğimiz tüm bu yolculuğa bizler "Karsan Electric Evolution" diyoruz. Dönüşümün sembolünü ise "e" olarak belirtiyoruz. Yeni modelimiz e-ATA lansmanıyla birlikte elektrikli model ailemizin ilk üyeleri Jest Electric ve Atak Electric'de bu dönüşüm yolculuğunda hayatlarına e-Jest ve e-Atak olarak devam edecek. Sonraki durak ise sürücüsüz toplu taşıma araçlarına sahip olmak.

## 450 km menzil

150 kWh'tan 600 kWh'a kadar 7 farklı batarya paketiyle tercih edilebilen e-ATA, gerçek sürüş koşullarında 450 kilometreye kadar menzil sunuyor. Karsan CEO'su Okan Baş, "Bataryaların kullanım ömrü için öngörümüz en az 8 yıl en çok 12 yıl olabilir" dedi.

## Tek şarjla tüm gün hizmet verecek kapasiteye sahip

e-ATA'da, 150 kWh'tan 600 kWh'a kadar 7 farklı batarya paketi ihtiyaca göre tercih edilebiliyor. Maksimum batarya kapasitesi 10 metre için 300 kWh, 12 metre için 450 kWh iken, 18 metre sınıfındaki modelde 600 kWh kapasiteye çıkabiliyor. e-ATA'nın tekerlere konumlanan elektrikli hub motorları, 10 ve 12 metrede 250 kW azami güç ve 22.000 Nm tork sunarak, e-ATA'nın en dik yokuşları sorunsuz tırmanmasını sağlıyor. 18 metrede ise 500 kW'lık azami güç, en dolu kapasitede bile tam performans gösteriyor. Güçlü bataryaları sayesinde e-ATA 12 metrelik modelinde araç doluyken, gerçek otobüs rotasında dur-kalk ve yaz koşulunda klima açıkken tek şarjla 450 kilometreye kadar çalışma imkânı sağlıyor. Kablolu bağlantı ile 150 kW'a kadar şarj gücüne sahip olan e-ATA, tercih edilen batarya paketine göre 1 ile 4 saat arasında şarj edilebiliyor. e-ATA'da kablolu şarjın yanı sıra duraklarda şoförün araçtan inmeden şarj etmesine imkan sağlayan yüksek güçlü hızlı şarj opsiyonu da sunuluyor. e-ATA tercih edilen batarya kapasitesine bağlı olarak 10 metrede 90, 12 metrede 100'ün üzerinde,



Yeni araçlarla ilgili Karsan CEO'su Okan Baş ve Karsan Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu bilgi verdiler.



10m e-ATA



12m e-ATA



18m e-ATA

18 metrede ise 150'nin üzerinde yolcu taşıyabiliyor. e-ATA'da bulunan VDV uyumlu sürücü kokpit ise aracın her detayıyla kontrol edilmesine olanak tanıyor." ■



# Eski aylar kırılıp yıldız yapılır, ama ESKİ YILDIZLAR HEP YAŞAR!

Sektörün tarihsel gelişine bakıldığında, yapma kasa araçlardan, fabrikasyon imalata geçildikten sonra otobüsçülüğün bir format yakaladığı görülmektedir.

1967 yılında başlayıp 1983 yılına kadar devam eden efsane O302 döneminde neredeyse tüm taşımacılar hep aynı aracı kullanıyordu. Bu dönem, otobüsçü için para kazanma yılları oldu. Araçlar eskikip yıprandığında ya da kaza geçirdiğinde hurdaya atılmıyor, bilakis bu konuda haklı bir şöhrete sahip Bursa'daki karoseri atölyelerinde revize ediliyordu.

Modeli eskijen araçların, motoru, koltukları, iç trimi, yan saçları ve bagaj kapakları değiştirilerek güncelleniyor, bu şekilde yenilenen araçlar yeniden hayata dolayısıyla da hatlara geri dönüyordu. Bu hikâye daha önce yazdığım "Kartalların yaşam hikâyesi" gibiydi. Yaşlanarak 20 yaşına gelen kartal, tüylerini yılmak, gagasını kırmak suretiyle kendini revizyona sokuyor, sonrasında ise yenilenerek yaşama geri dönüyordu. Yaşadığı kadar bir hayatı daha yaşama şansı buluyordu.

## Yaşama geri dönen 'yıldız'

O302 döneminde yollarımız belki bugünkü kadar geniş ve bakımlı değildi. Araçlarımız da modern, özellikli ve konforlu değildi. Pazar neredeyse tek marka ve modelin hâkimiyeti altında olduğundan çığırkaranların müşteri çekmek için aracın marka modeli kullanarak "gel gel" yapmaları söz konusu değildi. Çünkü A plus taşımacı şirkettinden tutun da ikinci, üçüncü sınıf firmalara kadar herkes aynı aracı kullanıyordu.

Türkiye'nin bir ucundan diğer ucuna kadar uzanan uzun parkurlar da söz konusu değildi. Doğu müşterisi, Ankara'ya kadar gelir, araç değiştirir Batıya devam ederdi. Şimdiki gibi 1500 km parkurlarda araç kullanılmıyordu. Bu çok daha efektif ve verimli bir taşımacılık şekliydi. Bu yüzden ki, tüm yaşamlarında otobüs sahipleri ve şoförlerin en çok para kazandığı dönem olarak bilinir ve anılır O302 zamanı. Daha sonra Maraton ve sonrasında Prenses, O302'den sonra taşımacılarda damak tadı bırakan araçlar oldu.

## Standartlar RDH'den SHD'ye yükseldi

Mercedes'in O302 modelinin bagajları bugünün araçları ile mukayese edilmeyecek kadar küçüktü. Aynı şekilde O403 ile mukayese edildiğinde Prenses'in de bagajı yeterli değildi. Bu değerlendirmeleri, Albert Einstein'ın "Mutlak değer yoktur, bağıl değer vardır" sözündeki gibi ancak mukayese ederek yapabiliyoruz.

1995'te, O403 ile RHD (Regular High Decker/Normal Yüksek Tavan) boyutu SHD'ye (Super High Decker/Süper Yüksek Tavan) yükseldi ve Türkiye'de otobüs için yeni bir standart oluştu. Bu araç, öncelikle Doğu müşterisini hedefledi. Bagajı çok büyük, güçlü motoru ile 1500 km'ye varan parkurlarda yolcu taşımacılığı kadar, yolcu beraberindeki eşya ile ilave kargo taşımacılığı da yapabilme kabiliyeti, rakiplerine göre Mercedes-Benz'e büyük avantaj sağladı.

Böylece otobüsçünün yeni efsanesi O403 SHD oldu. Bu aşamada araç boyutları ve özelliklerinin artması ile birlikte fiyatı ve işletme giderleri de artmaya başladı.

## Köylü kızı şehre göçtü

O403 öncesi araçlar eskidikçe ana arterlerden ayrılıp ikinci ve üçüncü sınıf firmalara geçiyorlar, bir kısmı turizm taşımacılığında kullanılıyor. Sonrasında kasaba, köy taşımacılığında tutun da öğrenen ve personel

## Şoför Kafe

ESHOT bünyesindeki ekip tarafından hazırlanan ilk örnek kafe 90'ıncı İzmir Enternasyonal Fuarı'nda (İEF) vatandaşlara tanıtıldı. Taşıma Dünyası Ege Bölge Temsilcisi ve köşe yazarı Cumhuriyet Aral cafe'ye dönüştürülen otobüsü okuyucuları için yazdı.

taşımacılığına kadar uzanan pek çok alanda çalışma imkânı bulabiliyor, küçük tadilat ve onarımlarla güncelliğini kaybetmiyorlardı.

O302 böyle bir araçtı. Maraton ve Prenses de aynı şekilde bu jenerasyonu devam ettirdi. Ancak otobüsçü para kazandıkça, ona özveri ile hizmet eden "köylü kızı"ni bırakıp, süslü, popüler ama aynı zamanda masraflı "şehirlî kızı"na yönelince işler değişmeye başladı.

O403 önceki araçlara göre daha güçlü, ama hem başlangıç hem de işletme maliyeti yüksek bir araçtı. Dolayısıyla ana sıralardan sonra aşağıya indikçe kazancı düşerken, eskimesine ters orantılı olarak masrafı artıyordu. Bu yüzden ki, otobüslerin ömürleri, geçmiş dönemdekine göre daha kısaldı ve efektif kullanımları alanları azaldı.

## Kazanç düştü, yaş sınırı geldi

Sonrasında otobüslere yasal yaş sınırı geldi, ama ondan önemlisi, firmalar rekabet için model ve yaşı ön plana çıkarmaya başladılar ki, o da üreticilerin istediği bir şeydi. Yaş kısıtlamaları konusunda, firmalarda inanılmaz bir görgüsüzlük oluşmaya başlamıştı. Bazı firmalar peronda kalma yaşını 18 aya düşürdü. Allah'ım, ne büyük hata! Bu, olsa olsa otobüsçünün aleyhine, üreticinin lehine alınabilecek en güzel karardı. 250 bin Euro'ya otobüs alacaksınız, 18 ay sonra ikinci el olarak satmaya ve yeniden borçlanmaya başlayacaksınız; daha eskisinin borcu bile bitmemişken. Vahim ama çok vahim...

Aslında, otobüsçü tercihlerinin sonuçlarını yaşamaya başladı. Heyecan ve hırsı artıkça, 1,5 katlı diyebileceğimiz ya SHD üstü fantastik ithal ve çok daha pahalı araçlar ile rekabette öne çıkmaya çalıştı. Rekabetin kızıştığı zamanlarda rakipleri vurmak için kullandığı her argümanın aslında kendisine de sıkılan bir kurşun olduğunu anlaması epey uzun sürdü.

## 2+1 kendine sıkılan son kurşun

İşletme maliyetleri çok arttı, garaj çıkışlarının, otoyol geçişlerinin bel büktüğü, buna karşılık yolcu sayısının azaldığı ve çok fazla firma olmasından dolayı, fiyat rekabetinin had safhada olduğu dönemde 2 + 1 ile son kurşunu kendine sıktı.

Otobüsçünün yegâne beklentisi, peronda büyükçe, gösterişli, heybetli araç olmasıydı. Bu sebeple Turismo ilk çıktığında o kadar çok eleştiri almıştı ki, "bu araç tutmaz", "bu araç satılmaz" denildiğine çok şahit oldum. Gösterişli "şehir kızı"na alışmış otobüsçü için bu model, alçak ve basit gelmişti.

Ancak hayatı devam ettirebilmek, ekme kovalamak için gösterişten nispeten uzak, satın alma ve işletme maliyeti daha makul araç tercihi kaçınılmazdı. Görüyoruz ki, açlık sofluğu bozmuş olmalı ki SHD'den RHD'ye dönüş yaşandı.

## Küçülme dönemi...

Bu arada midibüsler de işletme maliyeti yüzünden minibüslere dönüşmeye başladı. İçyapıcı diye bir sektör oluştu. Minibüsler, okul, personel, turizm ve yakın yol taşımacılığında yoğun kullanılmaya başladı. Ultra lüks VIP araçlar yapıldı.

Hem otobüs, hem de minibüs sektöründe ikinci el araçların farklı değerlendirilme alternatifleri hep arandı. Bunlardan bir tanesi yurtdışına araç göndermekti ama maalesef bu konuda çok başarılı olunamadı. Nedeni ise km'lerin çok yüksek olmasıydı. Aynı şekilde sistem dışına atılan araçların modifiye edilerek farklı alanlarda kullanma düşüncesi hep oldu.



## Pandemi, yeni bir dönemin başı

Pandemi sırasında özellikle minibüslerin karavana dönüştürüldüğü yaygın bir dönem başladı. Pandemiyle, insanların kalabalıklardan kaçma eğilimi yüzünden karavan turizmi patladı. Servislerden çıkan araçlar karavana dönüştürülerek kullanılmaya başlandı. Aynı şey otobüs için de mümkün olmasına rağmen, boyutları, park bulma zorluğu, şehir içinde kullanım zorluğu, vergi ve sigortalarının çok daha pahalı olması gibi nedenler ile pek tercih edilmedi.

Amerika'da bu tarz araçların fastfood işinde yaygın kullanıldığını görmekteyiz. Belki böyle bir alan bizde de gelişir. Köftecî, kokoreççi aracı olarak kullanılanlar elbette var, ama daha modern ve daha gösterişli hale gelebilir belki de mobil fast-food zincirleri kurulabilir bir gün.

## Şoför kafe

Bu yazıya vesile olan, İzmir Büyükşehir Belediyesi atölyelerinde yapılmış olan eski otobüslerin şoför kafe olarak değerlendirilme çabası haberi idi. Bu projeyi bizzat yerinde gidip inceledim görüş aldım ve gözlemlerdim.

Şehirî ulaşımında kullanılmış ve devre dışı kalmış belediye otobüslerinin, metro-otobüs aktarma alanlarında hizmet vermek için kullanılması maksadıyla böyle bir prototip oluşturulmuş. Şimdilik beş noktada kullanılacak bu kafeler, hem belediye personeli olan şoförlere, hem de halka hizmet verecek. Daha sonra yaygınlaştırılması söz konusu olabilir ya da bu fikirden etkilenenler sayesinde geliştirilebilir. Eskimiş otobüslere pek çok alanda -istenirse- kullanım alanı bulunabilir. Cenaze yıkama aracından gezici kitaplık ya da markete bile dönüştürülmesi söz konusu olabilir.

## Otobüs kent

Bugünlerin en önemli sorunu, iki yıl kadar kapalı kalan okulların yeniden açılması sonrası, yurtların da yetersiz olması ve ev kiralının artması yüzünden öğrenciler için büyük bir barınma sorunu yaşanması oldu. Pek çok sebebi olabilir, ama ana sorun her geçen gün fakirleşmemizdir. Öğrencilerin bu yüzden devlet ya da ailelerinden gelen para ile yaşaması gün geçtikçe zor hale geliyor. Belediye veya bazı kurumların bu alanda hızlıca pratik bir çözüm üretmesi bekleniyor.

Suriyeliler için konteyner kentler kuran devletimiz, bunu kendi öz evlatları için de yapabilmeli.

Belediyeler belki ellerindeki atıl otobüs parkını -geçici bir süre için- hızlıca barınma alanlarına dönüştürebilir. Ne dersiniz?

Önerinin kötüsü olmaz. Sadece esinlenmesini bilmek lazım.

## 5 aktarma noktasında

Makine ve Kimya Endüstrisi Anonim Şirketi'ne (MKE) hurda vasıfıyla verilecek otobüsler için geri dönüşüm kararı alınırken ESHOT Gediz Atölye ve Ağır Bakım Tesisleri'nde kolları sıvayan ekip kısa bir sürede 1998 model Mercedes markalı kövrüklü otobüsü kafeye çevirdi. İlk etapta 5 aktarma noktasına modern bir şekilde tasarlanan kafeler yerleştirilecek. Kafelerde şoförler zaman geçirebilecek ve vatandaşlar da hizmetten yararlanabilecek.



Araçta enerji üretimi 5 kilowatt gücünde akıllı hibrit inverter ile sağlanıyor. Araçtaki klimalar, buzdolabı, televizyon, uydu sistemi, aynı anda 12 telefonu şarj edebilecek prizler, araç bilgisayarı, iç ve dış aydınlatma sistemi, çay ocağının elektrik ihtiyacı karşılanıyor. Kafenin döşemesi kapitone deriden oluşuyor.



## Eski yıldızlar yaşasınlar

Nasrettin hocaya sormuşlar:  
-Yeni ay çıktığında, eski ayı ne yaparlar?  
Hoca gülümser,  
-Bunu bilmeyecek ne var ki!  
Kırpar kırpar yıldız yaparlar.  
Eski aylar yıldız oluyorsa; eski yıldızlar nasıl değerlendirilir?  
Biraz kafa yoralım... ■

## Kütüphane de var

Güneş enerjisinin bulunduğu otobüslerde kütüphane, televizyon, klima yer alacak. Tost, sandviç ve meşrubat hizmeti verecek kafelerin işletmesini İZELMAN A.Ş. üstlenecek. Ayrıca vatandaşlara İzmir'in tarihi fotoğraflarıyla nostalji yaşatılacak. Kafelerin yerleştirildiği bölgeye göre ilçeye özel fotoğraflar da seçilecek. 'Şoför Kafe'lerde internet hizmetinin verilmesi de hedefleniyor.





# Ayşem Ulusoy ve ekibi



## UTİKAD Yönetimini devraldı

UTİKAD 38. Seçimli Olağan Genel Kurulu, 15 Eylül 2021 tarihinde gerçekleşti. Üye şirketlerden oluşan iki farklı ekibin yarıştığı seçimleri Ayşem Ulusoy liderliğindeki Önce UTİKAD Ekibi kazandı. Yönetim Kurulu Başkanlığı'na UTİKAD Eski

Başkanı Emre Eldener'den devralan Ayşem Ulusoy, "Bana destek veren tüm üyelerimize, Önce UTİKAD Ekibindeki çalışma arkadaşlarıma ve aileme teşekkür ederim. Yıllarını lojistik sektörüne ve UTİKAD'a vermiş biri olarak bu görevi hakkıyla yerine getirmek için elimden geleni

yapacağım. Derneğimizi el birliği ile daha da iyi noktalara taşıyacağız. UTİKAD Başkanlığı çok kıymetli bir emanet, benden önceki Başkanlar gibi elimi taşım altına koyarak sektörü geliştirmek için çalışmaya devam edeceğim" dedi. ■



## Mars Logistics Afyon'da lojistik merkezi açtı

Tüm lojistik hizmetlerini kusursuz bir şekilde sunan Mars Logistics, sürdürülebilir büyümesine devam ederek Afyon'da 4.500 metrekarelik alanda hizmet verecek yeni lojistik merkezini açtı.



Mahmut Yortaç

hazırlama, bayi stok yönetimi, bayilere dağıtım ve yetkili servislere ürün teslimi hizmetleri vereceğiz" dedi.

2020 yılını yüzde 197 oranında bir büyüme ile kapatan Mars Logistics, otomotiv yan sanayi, tekstil, beyaz eşya, FMCG, inşaat, yapı market gibi sektörlerde çalışmalar yapan çok sayıda müşterisi için günde yaklaşık 400 sefer düzenliyor. 2021 için de yüzde 70'lik bir büyüme ile kapatmayı öngörüyor. ■

Yurt İçi Dağıtım Operasyonları Koordinatörü Mahmut Yortaç, Afyon'da açılan yeni depo ile ilgili olarak, "Müşterilerimizin ihtiyaçlarını tespit ediyor ve taleplerini karşılamak üzere yatırımlar yapıyoruz. Yeni hayata geçirdiğimiz Afyon Lojistik Merkezi'nde ilk etapta beyaz eşya sektöründeki müşterilerimiz için dağıtım ve depolama, elleçleme, sipariş

## Avrupa'da bir ilk: Carlsberg, Renault Trucks Elektrikli Kamyon aldı

Renault Trucks ve Carlsberg Group'a ait İsviçre bira fabrikası Feldschlösschen, karbonsuz taşımacılık için somut bir taahhütte bulundular. Bu tarihi sözleşme çerçevesinde Renault Trucks, 20 adet elektrikli kamyonu teslim etti.



Feldschlösschen CEO'su Thomas Amstutz, "Renault Trucks'ın bu 20 adet elektrikli aracı, Feldschlösschen şirketi için karbonsuz lojistik yolunda gerçek bir kilometre taşını temsil ediyor. İsviçre'nin lider bira fabrikası ve içecek distribütörü olarak, ürünlerimizi çevre dostu bir şekilde üretiyoruz ve aynı şekilde müşterilerimize ulaştırıyoruz" dedi. Renault Trucks Başkanı Bruno Blin, "Renault Trucks, iklim değişikliğinin zorluklarını ele almak için büyük yatırımlar yapıyor. Bugün Feldschlösschen örneğindeki gibi müşterilerimizin bizimle aynı yolda olmalarından gurur duyuyorum. Sürdürülebilir ulaşımı gerçeğe dönüştürmek için birlikte çalışıyoruz" diye konuştu.

Renault Trucks'ın bu elektrikli araçları sayesinde Feldschlösschen, dizel kamyonlara kıyasla yılda 240 ton CO2 salımını önleyecek. ■



## Tırsan'dan Deneks Uluslararası Nakliyat'a

# 36 Perdeli Mega Treyler

Filosunun tamamı Tırsan Araçlarından oluşan Deneks Uluslararası Nakliyat, 36 adet Perdeli Mega yatırımı ile yine Tırsan aldı.

Müşterilerinin ihtiyaçlarını dinleyerek rekabet gücünü artırmak için geliştirdiği yenilikçi ve verimlilik odaklı ürün gamıyla lojistik

firmalarının ilk tercihi olmaya devam eden Tırsan'ın gerçekleştirdiği teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Deneks Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Soner Üstünsoy ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı. ■

## ECS Uluslararası Nakliyat

# Filosuna 10 Renault Trucks kattı

İskandinav ülkelerine kara taşımacılığı konusunda uzmanlaşan ECS Uluslararası Nakliyat, filosuna Renault Trucks T serisi çekiciler ile yatırım yapıyor.

1995 yılından günümüze uzanan taşımacılık deneyimleri ile 2006 yılında kurulan ECS Uluslararası Nakliyat'ın operasyonları, neredeyse yüzde yüz İskandinav ülkeleri ağırlıklı olarak devam ediyor. Yol ve ilkim koşulları zorlu olan bu rotalarda Renault Trucks çekicilerin

verimliliğinden çok memnun olan ECS, yeni yatırımları ile 10 adet Renault Trucks T 460, X-Low 4x2 çekicilerini teslim alıyor.

ECS Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Avni Akyüz ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yaşar Akyüz, yeni araçlarını Koçaslanlar Otomotiv Hadımköy tesisinde teslim alırken Koçaslanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer ve Hadımköy Şube Müdürü Ahmet Sezer de teslimatta bulundular. ■







## Lojistik sektörüne 520 “Lojistik Uzmanı”

UND, sektöre genç lojistik profesyoneller kazandırmak için 30 Ocak 2021’de başlattığı Genç UND Akademi ilk eğitim dönemini tamamladı. İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi ve Sürekli Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi işbirliğiyle başlatılan program 6 aylık eğitimin sonunda Haziran ayında tamamlandı. Sertifika almaya hak kazanan ilk mezunlara UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Abdullah

Okumuş ve UND Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından başarı sertifikaları takdim edildi.

UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, UND olarak temel amaçlarının lojistik sektörünün bir bilim olarak ele alınması, böylece gelecek planlamasının daha iyi tasarlanması olduğunu söyledi. Bunun için ikinci nesli yetiştirmek istediklerini aktaran Nuhoglu, “Artık ikinci nesil göreve geldi. Genç UND’ye kayıtlı, geleceğin sektör lideri olacak 520 arkadaşımız, sektörü sahiplendiler” dedi. ■



“Geleceğin Lojistik Uzmanları”ndan dereceye giren Genç Und’liler

Genç UND Akademi “Geleceğin Lojistik Uzmanları” Sertifika Programı 1. Dönem mezunları arasında birinciliği alan Genç UND’li Taygun DURMAZ oldu.

2’nciliği Sedat Gökçe, Gonca Müge Durnalı ve Ali Kuş paylaşıırken, 3’ncülüğü Barbaros Büyükyılmaz ve Talha Çımagil almaya hak kazandı.

Dereceye giren öğrenciler sertifikalarını UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ve İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Abdullah Okumuş’tan aldı.



## Yılmaz Nakliyat filosuna 12 Scania çekici ekledi

Mersin merkezli Yılmaz Uluslararası Nakliyat, filosuna bir adet 500S ve on bir adet R500 olmak üzere toplam 12 adet Scania çekici ekledi. Yılmaz Uluslararası Nakliyat ağırlıklı Avrupa ülkeleri olmak üzere kuru yük, yaş meyve sebze, donuk gıdalar ve ilaç taşımacılığı gerçekleştiriyor.

Yılmaz Uluslararası Nakliyat’ı temsilen törene katılan Yılmaz Kal ve Şahin Kal yeni araçlarını Doğuş Otomotiv Scania Tuzla Tesislerinde, Tuzla Doğuş Otomotiv Yöneticisi Volkan Kahya ve Satış Danışmanı Onur Güngör’den teslim aldı.

Yılmaz Uluslararası Nakliyat Almanya, Polonya, Çek Cumhuriyeti,

Avusturya, Fransa, Hollanda, İsviçre, İtalya, Slovakya başta olmak üzere tüm Avrupa ülkelerinden Türkiye’ye ve Türkiye üzerinden transit olarak Azerbaycan, Gürcistan, Türkmenistan ve Irak’a her türlü kuru yük, ısı kontrolü gerektiren yükler ve ADR donanım gerektiren yüklerin taşımasını gerçekleştirilmektedir. Yılmaz Uluslararası Nakliyat yetkilileri “Zorlu rotalardan taşımacılık güzergahımızda güvenebileceğiniz dayanıklı, güçlü ve tasarruflular araçlar gerekir. Tercihimizi, aradığımız tüm bu özelliklere sahip Scania’dan yana kullandık” açıklamasında bulundular. ■

## IVECO Gaziantep Üstün İş Otomotiv’den

### Antakya’da Asil Transport’a 12 çekici

IVECO’nun Gaziantep yetkili satıcısı Üstün İş Otomotiv toplam 12 adet AS440S48T/P çekiciyi Asil Transport firmasına Antakya’da teslim etti.

Teslimat törenine IVECO Araç ağır vasıta satış koordinatörü Murat Uçaklı, ağır vasıta bölge satış müdürü Murat Aydoğan, Üstün İş yönetim kurulu başkanı Eyüp Zengin, Asil firması yetkilileri Ahmet Kılıç ve Semih Kılıç katıldı.



Murat Aydoğan, “Asil Transport’un 2011 ve 2014 yıllarında yaptıkları alımlarındaki memnuniyetleri sürmektedir bu nedenle tercihlerini tekrar

IVECO’dan yana kullanmışlardır, hayırlı olmasını diliyorum” dedi. Murat Uçaklı da, günün anısına Asil Transport yetkililerine bir plaket takdim etti. ■

### Mersin’de Özçelik Transport’a 5 çekici

IVECO’nun Gaziantep yetkili satıcısı Üstün İş Otomotiv toplam 5 adet AS440S51T/P Full Plus donanımlı çekicileri Özçelik Transport firmasına Mersin’de teslim etti. Mersin merkezli Özçelik Transport Avrupa’ya taşımacılık yapıyor

Teslimat törenine IVECO Araç ağır vasıta bölge satış müdürü Murat Aydoğan, Üstün İş yönetim kurulu başkanı Eyüp

Zengin, Özçelik firma ortakları Fevzi Özçelik, İbrahim Özçelik, Yılmaz Özçelik katılırken, Murat Aydoğan, “Özçelik Transport’a en üst seviye donanımla teslim ettiğimiz

bu araçların hayırlı olmasını diliyorum” dedi. Aydoğan ile Eyüp Zengin, günün anısına Özçelik Transport yetkililerine bir plaket takdim etti. ■






# YENİ RENAULT EXPRESS

fırsatlara açılan  
en geniş kapı



**sınıfının en geniş sürgülü kapısı : 71,6 cm**

Yeni Renault Express Combi'nin ortalama CO<sub>2</sub> salımı 133-163 g/km, yakıt tüketimi 5,1-6,2 lt/100 km aralığındadır. Model üzerinde gösterilen ekipman ve özellikler versiyonlara göre farklılık gösterebilir. Ayrıntılı bilgi Renault yetkili satıcılarında ve [renault.com.tr](http://renault.com.tr)'de.

Renault'nun tercihi 

[renault.com.tr](http://renault.com.tr)