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

Taşıma Dünyası Gazetesi

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 10 · Sayı: 372 · 01 Şubat 2021 · Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Her türlü özel terminal işletmeciliğinin otobüsçüye zarar vermesi önlenmelidir.

TERMİNALLERDE OTOBÜSÇÜYÜ KORUYUN!

Böylesi zorlu dönemlerde belediyelerin terminalleri kendilerinin işletmesiyle otobüsçülerin ağır maliyetlerden korunması sağlanabilir.

Terminallerin yapılıp, işletilmesi zaten zorda olan şimdi daha da şartları ağırlaşan otobüsçüler açısından büyük önem taşıyor.

✔ Nüfusun fazla olduğu büyükşehirlerde birden fazla terminal yapılsın, yolcuların erişimi kolaylaşsın.

✔ Terminaller İstanbul'daki gibi değil, Ankara-Bursa'daki yapıda olmalıdır.

✔ Terminallerde söz hakkı belediyelerde olmalıdır.

✔ Özel sektör ortaklığı bazı yerlerin mülkiyet sahipliği değil, gelir veya kâr ortaklığı şeklinde olmalıdır.

✔ Otobüsçüler de herkes gibi otogarların yapılmasına veya işletilmesine girebilir.

✔ Özel sektörce ve belediyece işletildiği dönemler açısından otobüsçünün ve yolcunun memnuniyeti araştırılıp terminalleri kimin işleteceğine karar verilmelidir.

Dr. Zeki Dönmez'in konuya ilişkin yazısı 7'de

Ticari araç üreticilerinin 2020 değerlendirmesi, ve 2021 beklentileri

2020 çok zorlu geçen pandemi sürecine rağmen otobüs ve kamyon satışlarının yükseldiği bir yıl oldu. Otobüs ve kamyon üreticileri 2020'yi değerlendiren ve 2021 beklentilerini aktaran online basın toplantıları düzenlediler.

Man Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş, Mercedes-Benz Türk, Ford Trucks, Volvo ve Otokar yöneticileri, basın toplantılarında 2021 yılına aşı süreçlerinin olumlu seyretmesi halinde umutla baktıklarını ifade ettiler.

2020 değerlendirmesi

2020 yılında **büyük otobüs pazarı** 543 adet ile kapanırken, 2019'da 301 olan pazar yüzde 80 büyüdü. Toplam otobüs pazarı ise 2019'a göre yüzde 14 büyüdü.

12 ton ve üzeri ağır kamyon pazarında ise büyüme çok yüksek oldu. 2019'da 8 bin adetler seviyesinde kapanan pazar 2020'de 18 bin'ler seviyesinde kapandı.

2021 beklentileri

Otobüs pazarına yönelik tahmin yapmanın çok zor olduğu ifade ediliyor. Burada pazarı belirleyen en önemli unsur salgının seyri ve aşılanma süreci ve ikinci el araçlardaki değer süreçleri belirleyici olacak. Olumlu haberler geldikçe kısıtlamalar gevşedikçe seyahat sürecinin artacağı ve bununda otobüse olan talebi artıracağı ifade ediliyor.

12 ton ve ağır kamyon tarafında ise 2020'nin de üstünde bir hareketlilik beklentisi var. 18 bin adetlerle 2020'nin tamamlandığı pazarda 2021 yılında 20 bin adetleri geçeceği hatta 23-25 bin sevilerine geleceğe belirtiliyor.

Mercedes-Benz Türk:
376 otobüs, 6932 kamyon satışı gerçekleştirdi. **13'te**

Mercedes-Benz Türk:
2020'de otobüs satışlarını yüzde 90 arttırdı. **15'te**

Otokar
Otobüs pazarında 12'nci kez lider. **8'de**

Ford Trucks:
Yüzde 31,7 pazar payına sahip. Çekici segmentindeki pazar payı ise 2020'de yüzde 25,5'e geldi. **17'de**

Volvo Trucks:
2020 yılında yüzde 146 büyüme ile yüzde 7,3 pazar payına ulaştı. **16'da**

MAPAR Otomotiv yılın ilk otobüs teslimatını Mersin Vif'e gerçekleştirdi

Mersin Vif'i büyüteceğiz

Mersin Vif Turizm, 21 adetlik yatırım planının ilk 5 adedini Mapar Otomotiv'den teslim aldı. **Mersin Vif Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak**, "Bu yatırımda Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'in büyük desteği var. 21 adetlik yatırımın ilk 5 adedini teslim aldık. 2021 yılının seyri belirleyici olacak. Mersin Vif bizim aşkımız, onu büyüteceğiz" dedi. **4'te**

Şanlıurfa Astor Turizm 10 Temsa otobüs yatırımının ilk 2'sini aldı

Maraton'nun büyük bagajı tercihimiz de etken oldu

Şanlıurfa Astor Turizm YK Başkanı Adnan As, 10 Maraton yatırımının ilk 2 adedi Temsa'nın Adana fabrikasında, Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ ve Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat'tan teslim aldı.

Adnan As, "Bir yandan seyahat talepleri düştü, bir yandan da maliyetlerimiz yükselmeye devam ediyor. Yüzde 50 doluluk oranı ile çalışmak da sektörü zorluyor. Pandemi ortadan kalkarsa 2021 yılından çok daha umutlu olabileceğiz" dedi. **6'da**

Grand Vizyon Turizm ve Kale Seyahat Yönetim Kurlu Başkanı Ali Rıza Çelebi:

Pandemiyi bıraktık, cezalarla mücadele ediyoruz

Pandemi süreinde hiçbir destek alamıyoruz, aksine sebepsiz yere çok fazla cezalarla karşılaşıyoruz. Bu yüzden inanılmaz mutsuzum."

Kamil Koç işbirliğinde, iki taraf da memnun

Ali Rıza Çelebi: "Şu an filoda 70 büyük otobüs hizmet veriyor. Kamil Koç ile işbirliğimiz çok verimli. Bu işbirliği kısa vadeli de değil. Kamil Koç da bende bu işbirliğinden çok memnunuz. Giderleri birleştirmiş, gelirleri de paylaştırmış olduk". ■ **11'de**

Mustafa Yıldırım
Anadolu Yakası Otogarı ve Ücretsiz Servisler
12'de

Cumhur Aral
Satış, İnsani İlişki Gerektirir
19'da

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu
Hoş Geldin 2021 (Seni Çok Bekledik)
9'da

Teknoloji

Ekrem Özcan
Otomotiv Testlerinde Kadın Eli
18'de

Ulaşım Ana Plan Çalışması

İstanbul'un gelecek 10 yılını şekillendirecek

İstanbul Ulaşım Ana Planı Koordinasyon Çalıştayı, İBB Bürokratları ile uzmanların katılımıyla gerçekleştirildi. Çalıştayda konuşan İBB Genel Sekreteri Can Akın Çağlar, İstanbulluların en büyük beklentilerinin ulaşımın iyileştirilmesi olduğunu belirterek, bu amaçla metroların ve deniz ulaşımının geliştirilmesine çok önem verdiklerini söyledi: "Yılda 7,5 günümüz yollarda geçiyor. Ulaşım trafik ve zaman kaybı oluşturmasının yanı sıra çevreyi de etkiliyor. Bu çalıştay denizin ulaşımda daha çok kullanılması açısından da çok önemli. Ana Plan çalışmamızın İstanbul'un gelecek 10 yılını şekillendirecek büyük bir hizmet olacağına inanıyorum."

İstanbul Ulaşım Ana Planı Koordinasyon Çalıştayı, İBB Genel Sekreteri Can Akın Çağlar'ın başkanlığında Yenikapı Avrasya Gösteri Merkezi'nde gerçekleştirildi. Toplantıda İBB Ulaşım ve Çevreden Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı İbrahim Orhan Demir, İBB Ulaşım Daire Başkanı Utku Cihan, İBB İmar ve Şehircilik Daire Başkanı Gürkan Akgün, İETT Genel Müdürü Alper Bilgili, METRO İSTANBUL AŞ Genel Müdürü Özgür Soy, ŞEHİR HATLARI AŞ Genel Müdürü Sinem Dedetaş, İSBAK Genel Müdürü Esat Teminhan, BİMTAŞ Genel Müdürü Özcan Biçer de yer aldı. İBB Ulaşım Platformu Danışma Kurulu Üyesi Prof. Dr. Haluk Gerçek ve Doç. Dr. Eda Beyazıt ile Doç. Dr. Hüseyin Onur Tezcan da toplantıya online olarak katıldı. ■

Orhan Demir
Can Akın Çağlar

Büyük İstanbul Otogarı'ndaki taksi duraklarını İBB işletecek

İBB Ulaşım Koordinasyon Merkezi'nin (UKOME) 2021 yılının ilk toplantısı İBB Genel Sekreteri Can Akın Çağlar başkanlığında Yenikapı'daki Avrasya Gösteri Merkezi'nde 28 Ocak 2020 Perşembe günü gerçekleştirildi.

Büyük İstanbul Otogarı'nın dört köşesine taksi durağı konulması teklifi İstanbul UKOME'de oy birliğiyle kabul edildi. Otogarı işleten İBB Boğaziçi Yönetim AŞ Büyük İstanbul Otogarı İşletme Müdürü Fahrettin Beşli, taksi duraklarının İBB tarafından işletileceğini ve uygulamanın vatandaş ile taksici mağduriyetlerini gidereceğini söyledi. ■

Servisçilerin MYK Sınavları Başladı...

Belgesi olmayan çalışamayacak

İzmir Esnaf Ve Sanatkarlar Odaları Birliği, bünyesinde kurulan İESOB Usta Mesleki Yeterlilik Sınav Merkezi İktisadi İşletmesi vasıtasıyla Servis Aracı şoförlerine yönelik sınav ve belgelendirme çalışmalarına başladı. Öğrencilerin taşımacılığını yapan servisçi esnafının 3 Eylül'den sonra belgesiz çalışamayacağına dikkat çeken İESOB Başkanı Zekeriya Mutlu, 'İleride olası mağduriyetlerin önlenmesi için bu kapsamdaki üyelerimizi belge almaya davet ediyoruz' dedi.

0232 482 11 65 numaralı telefondan veya www.ustabelgelendirme.com.tr adresinden ayrıntılı bilgi edinilebilir. ■

Başvuru Evrakları

- Sürücü belgesi
- SRC 2 mesleki yeterlilik belgesi
- "Psikoteknik Test Raporu"na sahip olmak
- Türk Ceza Kanunu'nun "Cinsel saldırı, Çocukların cinsel istismarı, Uyuşturucu veya uyarıcı madde imal ve ticareti, Fuhuş ve Kabahatler Kanunu'nun "Sarhoşluk" başlıklı maddelerindeki suçlardan affa uğramış olsa bile hüküm giymemiş olmak (adli sicil belgesi)
- Başvuru formu (Başvuru esnasında imzalatılacaktır)
- Nüfus cüzdanı fotokopisi
- 1 adet vesikalık fotoğraf
- Sınav ücretinin yatırıldığına dair banka dekontu.

Özel Halk Otobüslerine Seri Plaka Verilecek

UKOME toplantısında; İETT bünyesinde Özel Taşımacı İşletme Sistemi kurulması nedeniyle, İstanbul Ulaşım AŞ ve Özel Halk Otobüslerinin plakalarının değiştirilerek seri plaka verilmesini içeren teklif de oy birliğiyle onaylandı. ■

Alibeyköy Cep Otogarı'na

Ulaşım çok kolay

Birçok ilden günde bin otobüsün girip-çıktığı ve bir yılda yaklaşık 11 milyon yolcunun kullandığı Alibeyköy Cep Otogarı'na ulaşım artık çok daha kolay hale geldi. Kısa bir süre önce metro ile ulaşılan otogara artık tramvay ile de ulaşılabiliyor.

Eminönü-Alibeyköy Tramvay Hattı'nın, Alibeyköy-Cibali bölümü, 2021'in ilk gününde, İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu'nun katıldığı törenle hizmete alınmıştı. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin (İBB) açtığı T5 Eminönü -Alibeyköy

Tramvayının Cibali- Alibeyköy Cep Otogarı arasındaki hattı ile İSPARK Alibeyköy cep otogarına yeni bir ulaşım ağı hizmete girdi.

Mecidiyeköy-Mahmutbey Metro hattı güzergâhında bulunan Alibeyköy istasyonunu kullanan yolcular, yürüme mesafesinde olan otogara kısa zamanda ulaşabiliyorlar.

Alibeyköy Cep Otogarına gelen araçlar, İSPARK otoparkını 30 dakika ücretsiz kullanarak yolcularını uğurlarken, binlerce sürücüde otoparkı yine 30 dakika ücretsiz kullanarak yolcularını karşılayabiliyor. ■

12 yıldır liderlik yolculuğumuz devam ediyor

Üst üste 12 yıl liderliği bırakmadık.
Türkiye'nin markası olarak bize bu gururu yaşatan herkese teşekkürler...

* Otobüslerimizin yer aldığı segmentlerin toplamında.

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

Koç

Otokar
Doğru karar

MAPAR Otomotiv'den yılın ilk otobüs teslimatını gerçekleştirdi:

Mersin Vif'i büyüteceğiz

Mersin Vif Turizm, 21 adetlik yatırım planının ilk 5 adedini Mapar Otomotiv'den teslim aldı. Mersin Vif Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak, "Bu yatırımda Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'in büyük desteği var. 21 adetlik yatırımın ilk 5 adedini teslim aldık. Bu yatırımda bir kalıbın içinde de değiliz, 2021 yılının seyri belirleyici olacak. Bu araçlar sıfır da olabilir, ikinci el de olabilir. 2011 yılından beri ticaretimiz sadece Sayın Yalçın Şahin ile oldu, başka hiçbir kimseden otobüs almadım, takasa da vermedim. Bundan sonrasında da tercihimiz kesinlikle Mapar Otomotiv ve MAN otobüslerdir" dedi.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

Mersin Vif Turizm, 7 Ocak 2021 Perşembe günü, Mapar Otomotiv'in Bursa merkezinde Mersin Vif Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Nurettin Yumuşak**, Yönetim Kurulu Üyeleri **İbrahim Yumuşak** ve Serhat Yumuşak, Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Yalçın Şahin**, Yönetim Kurulu Üyesi **Hıdır Erdi Şahin**, Mapar Bursa Genel Müdürü **Tanju Nayır**, Mapar İzmir Genel Müdürü **Caner Perk**, Otobüs Satış Müdürü **Ender Keskin**'in katılımıyla düzenlenen törenle, filosuna 5 adet MAN Lions Coach otobüs kattı.

Daima sektörün yanında

Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, pandemi süreciyle birlikte şehirlerarası yolcu taşımacılığının çok zorlu geçen bir yılı geride bıraktığını belirterek, "2020 yılı hiç de beklendiği gibi geçmedi. Mart ayında başlayan pandemi süreciyle birlikte seyahat kısıtlamaları ve yasaklarla geçen bir yıl oldu. Bu zorlu süreçte firmalar yine de yatırım yaptı ve filolarını güçlendirmeye devam etti. Mapar Otomotiv olarak her zaman sektörün yanında olmaya ve zorlu süreçlerde de destek vermeye özen gösterdik. 2021 yılı yine umutla başladı. Aşı ile ilgili olumlu gelişmeler de var, 2021'in 2020'den daha iyi bir yıl olacağı beklentisi içindeyiz" dedi.

Yeni araçları hayırlı olsun

Yılın ilk teslimatını Mersin Vif Turizm'e gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirten Yalçın Şahin, "Mersin Vif Turizm bölgenin en önemli firmaları arasında; her zaman kaliteli ve konforlu hizmet vermeyi hedeflemiş bir firma. 2021 yılına yeni otobüs yatırımları ile girme planlarına biz de destek olduk. Firmaya bugün ikinci el 5 adet MAN Lions Coach otobüs teslim ediyoruz. 21 adetlik yatırım planlarında firmaya desteğimiz devam edecek. Sayın İbrahim Yumuşak, Serhat Yumuşak ve Mersin Vif ailesine yeni yatırımlarının hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

İbrahim Yumuşak, "Filomuzda 20 adet özmal aracımız oldu. Yeni Aksaray Seyahat filosunda 3 adet de bireysel otobüsçümüz var. Toplam 23 araçlık bir filoya sahibiz. 21 adetlik yatırımla birlikte bunları 40'ın üzerine çıkartıp bir miktar da bireysel otobüsçüyü filoya katıp çalışmalarımızı sürdürmek istiyoruz" dedi.

MERSİN VİF AŞKIMIZ 2008'DE BAŞLADI...

Mersin Vif Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak, yeni otobüs yatırımları ve sektörle ilgili beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıkladı.

Sektöre 2008 yılında bireysel otobüsçü olarak adım attıklarını belirten İbrahim Yumuşak, "Mersin Vif Turizm aşkı 2008 yılına dayanıyor. Filoda ilk otobüsümüz o zaman hizmet vermeye başladı. Sonrasında bu iş hoşumuza gitti, zaten sevilmezse yapılması da mümkün değil. Bir otobüs ile başladık, iki, üç ve arkası geldi. Mersin Vif Turizm altın yıllarını 2011-2017 yılları arasında yaşadı. O süreçte Starliner araçlar çok revaçtaydı. Biz 2011 yılında 6 araçlık sıfır Starliner yatırımı yaptık. Şu an Kamil Koç'un Aksaray acenteliğini yapıyoruz. Firmada hizmet veren otobüslerimiz de var. Aynı zamanda da Yeni Aksaray Seyahat firmasını da yürütüyoruz. Bu süreçte Mersin Vif Turizm yatırımı gündeme geldi. 1 Ocak 2021 itibariyle Mersin Vif Turizm'i devraldık. Mersin Vif Turizm 1996 yılında kurulmuş bir şirket. Daha önce Ağaçlı ailesine aitti. 9 Mart 2017'de firma Sayın Duygu Keske'ye geçti. Şimdi bize nasip oldu ve Mersin Vif Turizm'i devraldık. Zaten yıllardır Mersin Vif Turizm aşkı vardı. Mersin bildiğimiz bir şehir. Yolcularının nasıl bir konseptte seyahat etmek istediğini, firmadan neler beklediğini çok iyi biliyoruz. Mersin Vif Turizm'e sadık bir yolcu kitlesi var" dedi.

Pandemi herkesi yordu

"Pandemi sürecinde yeni yatırım yapmaktan çekinmediniz mi" sorumuza İbrahim Yumuşak, "Kamil Koç için acentelik ve araç yatırımı olarak 9 milyon TL yatırımımız oldu. Şu anda firmada 4 adet 2020 model aracımız çalışıyor. Şubat ayında pazarlığını yaptık, pandemi süreci başlayınca araçların teslimi Haziran ayında mümkün oldu. Pandemiye rağmen bu alımdan vazgeçmedik. Mersin Vif Turizm'e yönelik de çok ciddi bir nakdi yatırımımız oldu. Çünkü firmanın bir marka değeri var" dedi.

Yönlendirmeler kazandırdı

Daha önceki yatırım süreçlerinde de Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'in kendilerini yönlendirdiklerini ve destek olduğunu belirten İbrahim Yumuşak, "Sayın Yalçın Şahin sektörün en önemli destekçisi, bizim de tek iş ortağımız. 4 araç satın almak isteyen müşteriye, "bekleyelim" diyen bir kişi Yalçın Şahin. Yalçın Şahin ve Fırıncılar Gıda Şirketi ailesinin çok özel ilişkisi var. Ben 4 araç alacağımı söylediğimde, Yalçın Abi bana, 'şu an biraz bekleyelim, bu araç para kazanacak' dedi. Bu dönemde, bu koşullarda bunu diyebilmek çok zor, ama o bizi her zaman doğru şekilde yönlendirdi, kazandırdı.

2021 yılında, bizim Mapar Otomotiv ile 21 adetlik bir sözümüz var, ama kesinlikle alınacak diye bir söz değil, yani bir kalıbın içinde değiliz. 2021 yılının seyri bunu daha iyi belirleyecek. Bu araçlar sıfır da olabilir, ikinci el de olabilir. Ama burada tercih kesinlikle Mapar Otomotiv ve MAN otobüsler olacak. 2011 yılından beri sadece Yalçın Şahin ile ticaret yapıyoruz; başka hiç kimseden otobüs almadım, takasa da vermedim. Bu çok önemli" dedi.

2008-2013 arası gözlemledik

Bizim sektöre girişimiz 2008, ama miladımız 2013 yılı Yeni Aksaray Seyahat'tir. Yeni Aksaray Seyahat her zaman önemli yatırımlar yapan bir firma. 2008-2013 yılları bizim için sadece gözlemleme dönemiydi. 3-5 otobüste sektörü denedik, kontrol ettik. Yapılan yanlışlar nelerdir, gördük. Bayanlar otobüsle tek başına seyahat etmeye çekiniyordu. Rahatsız olma riski onlara yüksek geliyordu. Bunda da haksız değillerdi. Biz sektördeki hataları gözlemledik. Kamu kuruluşlarında çalışıp sürekli yalnız seyahat etmek durumunda olan bayanları taşımayı hedefledik. Bize uygun olan personelle devam ettik. Personele eğitimler verdik. Yeni Aksaray Seyahat'in yüzde 40 civarı yolcusunu yalnız seyahat eden bayanlar oluşturur. Biliyorlar ki, herhangi bir sıkıntı olmadan seyahat edebilecekler.

Kendimizi geliştirmek için...

İbrahim Yumuşak, 35 yaşında. Sektördeki iş süreçlerini tutkuyla yapmaya odaklanmış birisi: "Fırıncılar Yüksek Okulu mezunuyum. Babadan ticaret erbabıyım. Babamız bizi yanından hiç ayırmadı ve ticaretin her sürecini öğrenmemiz için ilgilendi. Eğitimsiz ve eski alışkanlıkları devam ettirmeyi seven bir olduğu için genç insanları görmek çok mümkün olmuyor. Değişime direnen bir sektör aynı zamanda. Biz okumaya yatkın bir aileyiz, sürekli kendimize geliştirmeye çalışıyoruz. Babamız Nurettin Yumuşak, ahlaki değerler açısından verebileceği her şeyi verdi. İtibarımızı ve maneviyatımızı kaybetmememiz için bizi sürekli ikaz eder. Birbiri ile konuşabilen bir aileyiz. Bizim ailemizin üzerinde güneş doğmaz. Sabah çok erken kalkan ve gece çok geç yatan bir aileyiz. Personelimize, yolcumuza dokunmaktan, onların taleplerini dinlemekten büyük keyif alan bir aileyiz. Sektörde, genelde de firma sahipleri, kendilerini ulaşılamaz konumda göstermek durumunda olurlar. Bu sektörü çok farklı bir noktaya götürüyor. Biz çok ulaşılabilir yöneticileriz. Personelimiz her zaman bize ulaşır ve taleplerini aktarır. Telefonumuz 7/24 açıktır. Biz hizmet sektöründeyiz.

Para kazandırmasa da çok memnunuz

2006 yılına kadar nakliye tarafındaydık. O yıl nakliye tarafı zora girdi. Starliner yeni çıkmıştı, bir arkadaşımız bize kataloğunu gönderdi ve 'Şu al da çalışalım' dedi. Otobüsçülüğümüz böylece başladı. Nakliye tarafı şu an çok iyi bir süreç geçiriyor ama biz 'keşke nakliye tarafında olsaydık' demiyoruz. Biz sektörümüzden çok memnunuz. Fırıncılar Gıda şirketi tarafında, unlu mamuller üretimiz devam ediyor. Güneş enerjili su ısıtma sistemleri devam ediyor. Tarım ve hayvancılık tarafında da faaliyet gösteriyoruz. Bu tarafta para kazanıyoruz, şu an otobüs tarafında para kazanmasak da bu iş hoşumuza gidiyor. Çünkü insanlar bize en kıymetlisini teslim ediyor.

Güzel düşün, güzel olsun

Ama güzel düşünürken güzel hareket etmeyi ihmal etmeyelim. Önemli olan düşünceleri hayata geçirebilmek, güzel düşüncelerimiz var ama bunları uygulamamız da lazım. Sektör için ne gibi yenilikler yapabiliriz, insanların sektörümüze daha fazla güvenmesini nasıl sağlayabiliriz bunun çabası içinde olmalıyız. Rakip bir firmamız kaza yaptığında gerçekten büyük bir üzüntü duyuyoruz. Hiç kimseye iyi olmuş demedim hiçbir zaman. Rabbim kimseyi gördüğünden geri koymasın. Çalışan herkese, rabbim çok versin.

Uzun vadeli planlıyoruz

Yatırım yaparken, genelde 6 aylık süreçler halinde planlardık. Babam da bize 1 yıllık vadeli planlamamız yönünde telkinde bulunurdu. Bugün gelmiş olduğumuz noktada babamın ne kadar doğru düşündüğünü gördük. Bugün Fırıncılar Gıda Şirketi hem Aksaray Seyahat, hem Kamil Koç, hem de Mersin Vif Turizm noktasında yatırım yaparak ilerleyebiliyorsak yatırımlarımızı günübirlik değil, en az birkaç yıllık yapmamızdandır. En kötüsü olursa neler yaparızı masaya yatırarak ilerliyoruz. Evet, biz sektörümüz için en kötüsünü yaşadık. Bayramlarda, hafta sonunda, sezonda evimizde oturduk ama hiçbir zaman günübirlik ticaret yapmadık, yapmayız bundan sonra da. 2021 yılında sektörümüzün daha da büyüyeceğini düşünüyoruz. Maliyetlerimiz arttı, araç maliyetleri arttı. Kaliteli araç sayısı da çok azaldı. Ben her şeyin düzeleceğine ve pandemi sonrasında bütün meslektaşlarımız için çok çok iyi olacağına eminiz.

Günübirlik yaşanmaz

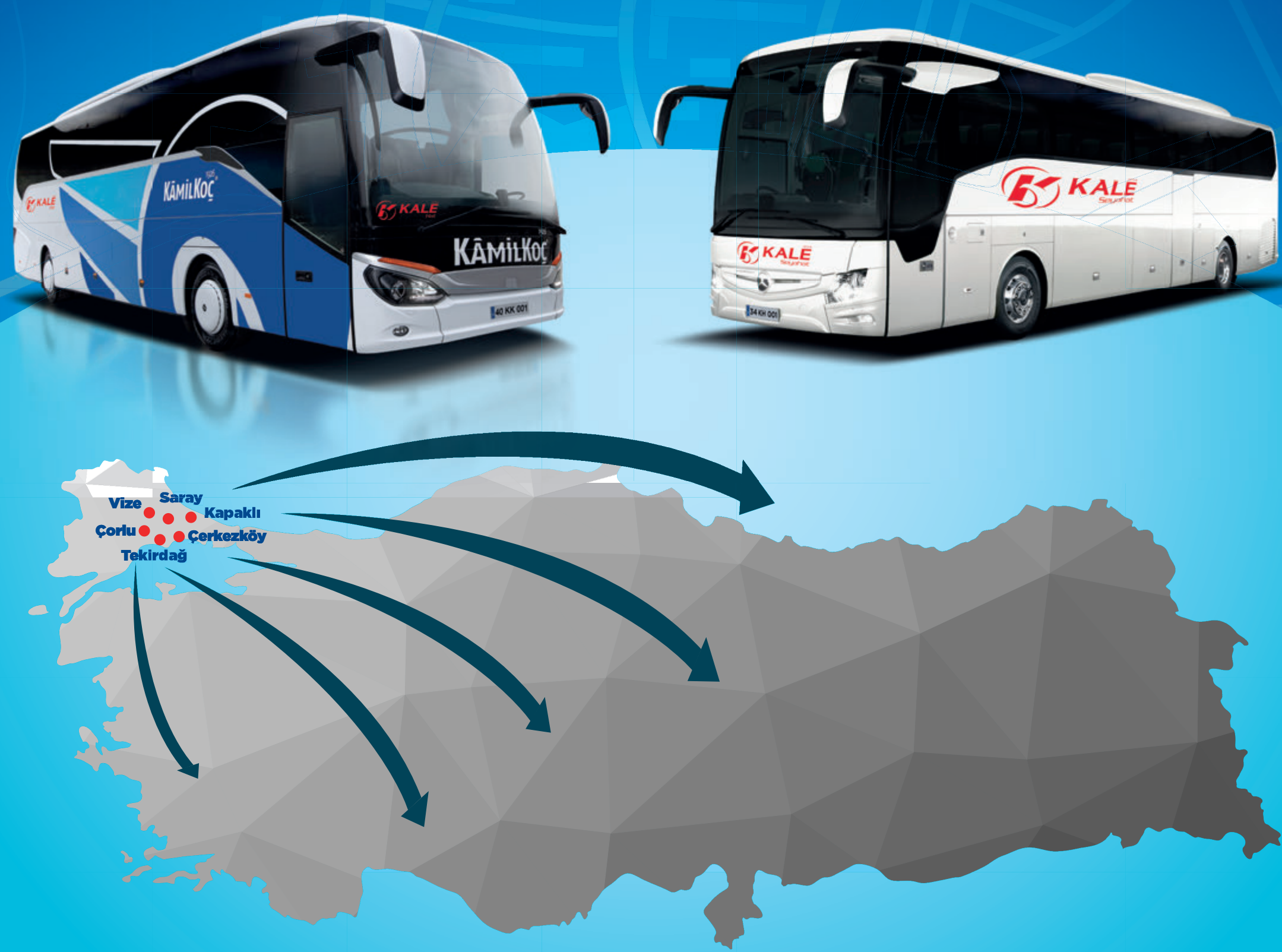
Bu yıl yaşadıklarımız, günü kurtarmak yerine, en azından birkaç yıllık hesaplamaların yapılmasını ve firmaların masasında bu planın olması gerektiğini, büyüklerin sözlerine her zaman itibar edilmesi gerektiğini, hayal etmeye devam etmemiz gerektiğini, ama hayallerimizin de hiçbir zaman aklımızın önüne geçmemesi gerektiğini bir kez daha gösterdi. Firmamızı dijitalleşme çabası içindeyiz. 2020 yılının başında, sektörde ilk e-bilete geçiş yapan firmalar arasındayız. Yenilikleri takip eden firma olduk. Şubelerden para toplamayı kaldırdık. Sektörde müdürün üstüne müdür tayin etme gibi durum var. Biz bunu da kaldırdık. İnternetten bilet satışını destekliyoruz. ■

KÂMİL KOÇ İLE KALE SEYAHAT GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ!

Kale Hat seferlerimizle

hostlu, ikramlı, konforlu ve hijyenik

Trakya seferlerimiz başladı!



TEKİRDAĞ	İSTANBUL	DÜZCE	BOLU	AFYON
ÇORLU	ANKARA	KÜTAHYA	BARTIN	SAKARYA
VİZE	İZMİR	KAYSERİ	SİNOP	BODRUM
SARAY	BURSA	KARABÜK	BİLECİK	MARMARİS
KAPAKLI	ANTALYA	GİRESUN	ESKİŞEHİR	FETHİYE
ÇERKEZKÖY	ÇANAKKALE	ÇORUM	TRABZON	KAŞ
	DENİZLİ	ZONGULDAK	SAMSUN	TOKAT

İLLERİNE KARŞILIKLI SEFERLERİMİZ BAŞLAMIŞTIR.

KALE Seyahat

KÂMİLKOÇ 1926

Şanlıurfa Astor Turizm 10 Temsa otobüs yatırımının ilk 2'sini aldı

Maraton'nun büyük bagajı tercihimiz de etken oldu

Yeni yatırımlar ve sektördeki mevcut durum ile ilgili Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As ve Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Fatih As özel açıklamalarda bulundu.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Pandemi nedeniyle sektörün zor günler geçirdiğini belirten **Adnan As**, "Bir yandan seyahat talepleri düştü, bir yandan da maliyetlerimiz yükselmeye devam ediyor. Şu anda yüzde 50 doluluk oranı ile çalışmak da sektörü zorluyor. Bir otobüse en fazla 27 kişi alabiliyoruz. Uçaklarda yolculuklar yan yana yapılırken, herhangi bir kısıtlama olmazken biz, yüzde 50 ile sınırlandırılıyoruz. 27 kişi ile yaptığımız seferin geliri, maliyeti bile karşılamıyor. Bilet fiyatlarını bu ekonomik ortamda arttırmanız çok mümkün değil. Zor günler geçiriyoruz. Öte yandan bu işe yatırım yapmak, filoyu genç tutmak zorundasınız. Hem bakım-onarım açısından hem güvenlik açısından yeni araçlarla hizmet vermek önemli. Temsa bu anlamda yakıt maliyeti açısından da avantaj sağlıyor. Pandemi ortadan kalkarsa 2021 yılından çok daha umutlu olabileceğiz" dedi.

Mehmet Fatih As

Sezon öncesinde filoda

Şanlıurfa Astor Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Fatih As da, yeni yatırımlara yönelik açıklamalarda bulundu: "Geri kalan 8 adet araç da muhtemelen sezon öncesinde filomuzda yerini alacak. Bu araçları alırken herhangi bir takas olmadı. Diğer araçları teslim alırken 4 adet 2016 model 4 adet Maraton aracımızı takasa vermeyi planlıyoruz. Böylece filomuz gençleşmiş ve yeni teknolojik araçlar katılmış olacak" dedi.

Temsa tercihleri

Şanlıurfa Astor Turizm filosunda 50 adet otobüs bulunduğunu belirten Mehmet Fatih As, "Bu araçlar içerisinde 12 adedi Temsa, diğerleri MAN ve Mercedes marka ürün gruplarından oluşuyor. Temsa araçlar yakıt tüketimi açısından çok iyi bir seviyeye geldi. Eskisine göre yakıt tüketimi çok daha düşük. Ayrıca araçlardaki yeni güvenlik donanımları seyahati daha güvenli hale getiriyor. Ama tercihimizde en çok öne çıkan unsuru söylememiz gerekirse, Maraton, diğer araçlara göre yüzde 30 daha fazla bagaj kapasitesine sahip. Bölge insanımız çok fazla yükle seyahat edebiliyor. Onların ihtiyaçlarına cevap verebilmemiz gerekiyor. Burada Maraton öne çıkıyor" dedi.

Güzel gelişmeler bekliyoruz

"2020 yılı bütün sektör için kötü geçti" değerlendirmesini yapan Mehmet Fatih As, "Yine de buna 'şükür' diyoruz. Kazasız, belasız bir yıl geçti. Pandemi süreci herkes için zordu. 2021 yılından çok ümitliyiz. Vaka sayılarındaki azalma devam ederse güzel gelişmeler olacak. Yüzde 50 doluluk sanırım yaza kadar devam eder. Burada bizi en çok umutlandıran aşılanma süreci. İnşallah tersi bir gelişme olmaz. Aşının da etkisiyle ilköğretim okulları açılabilirse işlerimiz artar. 2020'den bir kazanç elde edemedik ama umuyoruz ki 2021'den iyi bir kazanç elde edelim. 2021 yılı da kötü geçerse sadece şehirlerarası değil, turizm taşımacılığı ile bu sektörün tedarikçileri, yan unsurları da çok olumsuz etkilenir. 2020 yılında insanlar kendilerini zor idare ettiler. Yeni krediler alıp borçlandıler. Herkes bu seneye bağladı umudunu. Eğer bu gerçekleşmezse sektörden giden çok olur" dedi.

Bireyselciler korunmalı

Şanlıurfa Astor Turizm filosunda 17 civarında bireyselcinin bulunduğunu da vurgulayan Mehmet Fatih Nas, "Bizde hiç bireyselci eksilmedi. Hatta 2+2 koltuklu aracı olan 6 bireyselci bize gelmek için başvurdu. Onların 2'si koltuklarını 2+1'e çeviriyor. Bizde 2+2 araba yok. 2019 yılında tamamını 2+1 çevirdik. 2+2 gelirse kabul etmiyoruz. Daha fazla bireyselci de alamıyoruz, çünkü özmal araçlarımız sefer azlığı nedeniyle parkta yatıyor. Biz firma olarak bireyselciyi de koruma anlayışı ile çalışıyoruz. Bize gelen bireyselcilerin ilk 5 servisinden komisyon almıyoruz. Bazen sefere çıkan araçtaki yolcu sayısına baktığımızda hesabı düşük, 'komisyon almayalım' diyoruz. Bugün bireyselciyi korumazsanız, yarın çalışacak bireyselci bulamazsınız. İşler açıldığında, bireyselciyi çağırdığımda, 'sen bana kötü günümde destek olmadın' dediğinde ona diyecek sözümüz olmaz. Bu anlayış ile hareket ediyoruz. Kendi şirketimizdeki araçlara göre bireyselciyi kolluyoruz. Artık firmalar bireyselci olmadan araç kapasitesini kolay şekilde büyütemez. Bir otobüs 3 milyon TL'ye ulaştı."

Şanlıurfa Astor Turizm, yıla Temsa Maraton yatırımları ile başladı. 10 adetlik Maraton yatırımının ilk 2 adedi Temsa'nın Adana fabrikasındaki sergi alanında düzenlenen törenle Şanlıurfa Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As'a, Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ ve Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat teslim etti.

Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, "Şanlıurfa Astor Turizm ile bu yıla yönelik 10 adetlik bir Maraton yatırımı işbirliği kararı aldık. İlk 2 adedi teslim ediyoruz. Yeni araçlarımızın firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Yine teslimatlarımız olmaya devam edecek" dedi.

Temsa Bölge Satış Yönetici İlker Canbolat, "Şanlıurfa Astor Turizm'in filosunda Maraton araçlar yer alıyor zaten. Firma, yeni yatırımında da Temsa Maraton'u seçti. Bundan mutluyuz. Bu işbirliğinin hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

Pandemi tasarrufu öğretti

Pandemi bize her konuda tasarruf etmenin önemini öğretti. Eskiden yaptığımız harcamaları bugün yaparken bir daha düşünüyoruz. İşimizin her sürecinde tasarrufu öne aldık. Örneğin, suyu açarken bile iki defa düşünüyoruz. Süreç artık böyle. İnşallah bu yaşananlardan herkes bilinçlenmiştir.

Sektörümüz kimseden destek görmedi, otobüs sektörü sanki yokmuş gibi bir hava hissediyorsunuz. Otobüs sektörünün ülke ekonomisine katkısı o kadar büyük ki, bunun ölçülmesi bile zor. 3'üncü köprüden geçerken bile çok ciddi katkı sağlıyoruz. Akaryakıt, lastik, ikram ürünleri alırken sektör katkı sağlıyor. Bu çok büyük sektör sanki yokmuş gibi davranılıyor. Ama inanıyorum ki, her şey çok güzel olacak. Umut duymak zorundayız" dedi.

Çok hareketli bir sektör

Mehmet Fatih Nas, 30 yaşında ve sektörün yeni nesil genç yöneticileri arasından. Genç neslin bu sektörde yer almak konusunda çok istekli olmadığını söylediğimizde, "Ben de kaçmak istedim ama babam bırakmadı. Benim sektörüm farklıydı. Altın, pırlanta işinde yürümek istiyordum. Babam getirdi, bağladı beni buraya. Pişman mıyım, hayır değilim. Çok hareketli bir sektör, her dakika bir aksiyon var, zaman çok çabuk geçiyor. Son iki yıldır şirketle daha çok ben ilgileniyorum. İşletme ve bu süreçleri geliştirme konusunda çok yoğunlaşmış durumdayım. Babam eskisi gibi karışmıyor ama ben ondan habersiz hiçbir şey yapmam. Ondan habersiz araç bomboş hiç yolcu yok; iptal etmeden onu ararım, sorarım, ne derse onu yaparım.

Pandemi süreci olmasaydı…

Türkiye'nin her tarafına gidecektik, Bodrum'a, Trabzon, Hopa'ya kadar. Hatta bir ara servis bile açtık, yolcu azlığı bunu engelledi. Aşı süreci iyi giderse, bu seyahat talebine dönüşürse, kısıtlamalar kalkarsa yeni hatlarımız mutlaka olacak. Çünkü araç sayımız çok. Diyarbakır'a gitme planımız vardı. Yazıhanecimiz yazıları astı. Ancak gidemedik, o yazılar hâlâ silinmedi bekliyor.

Obilet sistemine girince…

Bilet satışlarımızın internet satış oranı yüzde 60. Bu oran obilet sistemine girince satışlarımız iki, üç kat arttı. Geçen yıl ummadığımız yerlerden internet bilet satışının olduğunu gördük. İnternet satışımız artsa da şehiriçi acentelerimizi de koruyoruz" sözleriyle süreci özetledi. ■

Otobüsçülerin değişmeyen gündemi

Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Otobüsçülerin gündemleri genelde belirli konularla sınırlıdır. Bazıları yaptıkları işe göre kısa mesafeli taşımalar, otomobille yolcu taşımaları, havalimanı taşımaları gibi özel konularla ilgileniyorlarsa da genelde "benim oğlum bina okur, döner döner yine okur" misali hep aynı konular etrafında dönüp dururlar. Bugünlerdeki "maske-mesafe-temizlik" misali, otobüsçüler; "yönetmelik, otogar, acente ve servisler" demeyi sürdürüyorlar. Biz de bu bilindik konuları tekrarlama pahasına, bir kez daha ele alalım.

Yönetmelik

Bu konuda yeni ihtiyaçlar ortaya çıkıp mevcudun buna göre değiştirilmesi şüphesiz ki gerekebilir. Bu türden yamalar yetmediğinde veya işi karıştırdığında yeni bir yönetmelik de istenebilir. Böyle bir ihtiyaç duyanlar, "Yönetmelikte neler eksik ve neler eklenmeli, neler yanlış ve bunlar nasıl düzeltilmeli, neler gereksiz olup kaldırılmalı" sorularına odaklanmalı. Bunları yapmadan "bu yönetmelik bize uygun değil, bize göre yeni bir yönetmelik lazım" gibi genel geçer sözlerin ötesinde; bunları iddialı biçimde anlatamazsanız, inandırıcı olamazsınız.

Yönetmelik Çalıştayı taleplerine gelince... Yukarıdaki konular doğrudan çalıştayda mı konuşulacak? Kimle neyi tartışacaksınız? Önce gerekli fikirler açıklanıp ön tartışmalar yapılır. Ortam olgunlaştıktan sonra gerekirse düzeyli bir toplantıda bunlar ele alınıp tartışılabilir ve sonuca yaklaşılabilir. Bu yola gitmeden çalıştay toplantıları vs. istemek biraz da somut düşüncesi olmayanların iş yapıyor görünme gayretlerine benzeyebilir.

Sırası gelmişken yönetmelikle ilgili taban ücret isteği üzerinde de duralım. Taban ücret uygulaması özel hallerde kullanılan bir istisnadır. Sürekli olarak başvurulması işin özü olan serbest piyasaya aykırıdır. Mevzuat böyleyken bunu sık sık savunmanın bir âlemi de yoktur. Bu husus yönetmelik ile değiştirilemez, ancak kanun değişikliği gerekir. Terminallere tavan ücret getirilmesi ise haklı bir istektir. Tekel konumunda olan terminallerde devamlı olarak tavan ücret uygulanmalıdır.

Kaç terminal

Otogar ve otobüs terminali konusunda biz standart olarak önce "nerede, hangi büyüklükte, hangi yapıda" terminal yapılacak sorularını sorup cevap arıyoruz. Bana göre bu yanlış. Artık her il merkezine standart birer terminal anlayışını aşmalıyız. Bu anlayış büyükşehir olmayan il merkezleri için hâlâ doğru, ama oralarda bile ilçe merkezlerine de terminal yapımı gündemdedir.

Büyükşehirlere gelince!

Önce bunu ilin tamamını kapsayan tek belediye olarak anlıyoruz. Ama burada daha çok büyükşehir olan ilin merkezindeki "büyük şehir" olarak anlamak gerekir. Sonra da bu ilin büyükşehir belediyesinin merkezi dışındaki yerleri de düşünmeliyiz. Mesela Balıkesir'de Bandırma, Ayvalık, Edremit gibi, Muğla'da Bodrum, Marmaris, Fethiye gibi önemli merkezler il merkezinden bağımsız ayrı birer terminale ihtiyaç duyarlar. Bundan sonra da Muğla'nın veya Balıkesir'in il merkezine terminal yapımı gelir ki, çok da büyük olmayan bu merkezlerin özel bir önemi kalmıyor; adeta büyükşehir olmayan illerin il merkezleri gibi buralara uygun birer terminal düşünülebilir.

Büyükşehir olan illerden nüfusu gerçekten çok olanların merkez ilçelerinin bulunduğu gerçek. Büyükşehir kısmı için ise büyük bir terminal yapıp herkesi buraya toplanmaya zorlamak hem yolculara hem otobüsçülere hem de bunun getireceği trafik yükü nedeniyle şehrin diğer insanlarına zarar verir. Böyle yerlerde büyüklüğe göre birden fazla terminal yapılmalıdır. Burada örneğin; 1 milyon nüfusun yaşadığı her bölgeye birer terminal şeklinde özetlenebilecek çok sayıda terminal düşünülebilir.

1 milyon yerine 2 milyon nüfusa bir adet daha büyük bir terminal veya birkaç büyük terminalin yanı sıra bölgesel terminaller de söz konusu olabilir. Burada birden fazla terminal söz edildiğinde -klasik deyişle- 'cep terminali' deyip küçümsenmemesi gerekir. Sözü edilen her terminalin otobüs kalkış varışına müsait belgeli terminal olacağı düşünülmelidir. Terminal sayıları ve yerleriyle ilgili karar biraz da büyükşehrin yapısına göre olmak zorundadır. Örneğin İstanbul için Anadolu ve Trakya yakalarında birer ana terminal, ayrıca Anadolu ve Avrupa yakasında da ikişer veya üçer bölgesel terminal düşünülebilir. Terminal konusu böyle düşünüldüğünde nerede yapılacak ve yer nasıl bulunacak sorularının cevapları kolaylaşacaktır. Yeterince büyük yapılmayan ve yapılamayan terminalin kapasite açığı diğer terminallerin sayısı veya büyüklüğü ile kapatılacaktır. Burada büyük veya küçük terminallerin yeri şüphesiz ki diğer taşıma sistemlerine entegrasyon da düşünülerek havalimanı, denizlimanı, büyük istasyon, yoğun yerleşim ve hareketlilik gibi esaslara göre belirlenecektir. Hatta böyle önemli noktalarda yeterli ve uygun terminal alanı bulunmadığında Anadolu yakasında Kocaeli-Sakarya-Bolu-Yalova-Bursa gibi, Trakya yakasında ise Tekirdağ-Çorlu- Kırklareli-Edirne-Çanakkale gibi yerlere sefer yapılabilecek küçük terminaller de söz konusu edilebilir. İki, üç peronlu küçük bir terminalden bile günde 70-80 sefer yapılması ve çok büyük bir ihtiyacın karşılanması mümkündür. Burada amaç otobüsçülerin işlerini ve yolcuların erişimini kolaylaştırmak, böylece otobüslerin yolcu sayısını çoğaltarak otobüslerin toplu taşımadaki önemini arttırmak olmalıdır. Bunun yerine zaman zaman gündeme gelen büyük terminallerin rantları esas olmamalıdır. Aksine düşünenler görüşlerini açıklamalı ve nedenlerini de bildirmelidirler ki biz de öğrenelim.

Otogar mı, terminal mi?

Sayı, yer ve büyüklük sonrasında bu terminallerin yapısı gündeme gelir. Burada iklime göre işletme masraflarının az olması, rahatlığı, taşımacı firmalara fırsat eşitliği sunması gibi konular önemli olsa da otogar tipi mi, yoksa terminal tipi mi yapılacak sorusu öne çıkmalı. Önce bunların pratik ayrımını belirtelim. Otogarların az sayıda örneği var ve İstanbul merkez otogarı önemli bir örnek. Burada büyük firmaların bağımsız veya küçüklerin birleşerek kullanabildiği içinde bilet satış, bekleme, idare gibi hizmetlerin yapıldığı yazıhane ve inme-binmelerin yapıldığı peronlarında yer aldığı adeta bağımsız olarak her hizmetin verildiği birden çok terminal söz konusudur. Bu durum, genel yapım ve işletme maliyetlerinin yanında buraların özel maliyetlerini de artırabilir ancak bu bağımsız bölümlerin kullanım hakkının ele geçirilmesi terminalin ömrü boyunca sürecek bir gelirin kapısını da açmış olur. Buraları firma veya acente sahiplerinin kullanması en masum haldir. Firma veya acentesi olmayan diğer firmalara veya acentelere istedikleri gibi kiralayarak gelir elde ediyorlar. Önce firmaları sonra da yer arayan acenteleri buralarda adeta soymak kolay oluyor. Bu nedenle ben kesinlikle otogar tipi değil, her yerde yaygın olan şekliyle terminal tipi yapıyı savunuyorum.

Peronlar, bekleme yerleri vs. zaten ortak olduğu gibi bilet satış yerleri de kimseye tapulanmamalı. Hatta özellikle kendi biletini satacak otobüs firması sahiplerine sınırsız olarak doğrudan yer gösterilmelidir. Gerekirse bilet satış alanları büyütülerek her türlü talep karşılanmalı, böylece rant oluşturulmamalıdır.

Kim yapsın, işletsin?

Adı geçen terminalleri belediye mi yapıp işletsin, yoksa özel sektörün yapım veya işletmesi mi benimsensin? Burada 'yapmak' sözü inşaatı yapmak değil, söz sahibi olmak anlamındadır. Yoksa belediye de özel sektör de bunları bir müteahhide yaptıracaktır. Otogar tipi terminallere karşı çıkışım buradan rant beklentisi bulunanları kızdırmış olabilir. Bu kızdırmanın daha fazla olması pahasına, ben, özel terminal yerine belediye terminalini savunanlardanım. Bunun cevabı bana göre nettir.

Özel sektörün yapıp işlettiği terminallerin kaç tanesinde ne gibi avantajlar var? Kaliteli hizmet ve ucuz ücret söz konusu mu? Söyleyebilirim ki, buralarda çoğu zaman sadece rant var. İşin bir ucundan tuttunuz mu gerisi geliyor. Terminaller belediyelerin tekeli veya imtiyazı içinde olup bu tekel ve imtiyaz devredilmemeli. Mutlaka terminalleri belediyeler yapıp, işletmelidirler. Bazen belediyelerin kaynak sorunları özel sektörce yapım ve işletme hakkının devrini gerektirebiliyor. Böyle durumlarda belediyelerin kamu menfaatini koruyacak çok iyi sözleşmeler hazırlamaları gerekir. Bu sözleşmeler bile taşımacıların zararlarını önleyemeyeceği için belediyeler konunun daima içinde olmalıdırlar. Bence belediyelerin terminal yapıp işletme tekeli ve hakkı ile yer sağlama, izin, ruhsat gibi konulardaki katkıları belki biraz da kaynak koymalarıyla bu işletmelerde en az yüzde 51 söz sahibi olmaları gerekir. Bu, hisse çokluğuyla olabileceği gibi altın hisse anlayışı ile de sağlanabilir. Özel sektörün yüzde 51'i vermeye yanaşmaması hallerinde gerekirse işletme süresinden biraz taviz verilerek bu sağlanmalıdır. Bir de şunu belirtelim ki, buralara özel sektör ortak alındığında bu asla bazı alanların ona verilmesi, terminal ömrü boyunca veya çok uzun süre onların kullanması anlamında olmamalı. Sadece genel işletme ortaklığı, kâr veya gelir payı alma şeklinde olmalıdır.

Bir de sıkça tekrarlanan, "otogarları otobüsçüler yapsın" anlayışını da kısaca cevaplayayım. Terminali yapıp, işletenin otobüsçü olması hiçbir şeyi değiştirmez. Önemli olan kaliteli hizmetin ucuza verilmesidir. Otobüsçüler eğer bunu verebileceklerse herkes gibi eşit şartlarda bu türden özelleştirmelere talip olup bunu yaparlar. Yoksa kendilerine ayrıcalık sağlanmasının hiçbir haklı nedeni bulunmamaktadır.

Ücretsiz servis ve acenteler

Otobüsçülerin ücretsiz servis hizmeti vermesi hiç kimsenin otobüsçülere dayattığı bir uygulama değil. Otobüsçülerin kendiliğinden verdikleri bir hizmettir. Otobüsçülerin dışında günümüzde pek çok işletme de bu hizmeti vermektedirler. Oteller AVM'ler, hastaneler, diyaliz merkezleri vs. bunun örnekleridir. Kimsenin zorlamadığı bir hizmetin yasaklanması doğru ve mümkün değildir ve istenemez. İsteyen kişi her zaman bu hizmeti verme hakkına sahip olmalıdır. Bu, rekabette üstünlük sağlamanın bir aracıdır ve diğer araçlar gibi bunun da kullanılması bir haktır.

Ayrıca ücretsiz servis hizmetinin otobüsçülere sağladığı yararları da unutmamak gerekir. Birbirleri ile yarışmanın ötesinde, sistem olarak daha çok yolcuyu kendilerine çekmek ve böylece büyümek avantajlarına sahip oluyorlar. Hele hele İstanbul gibi büyük tek merkezde terminal bulunan yerlerde ücretsiz servisler maalesef daha da büyük ihtiyaç haline geliyor. Ücretsiz servis maliyetlerini düşürtücü çabalar saygıdeğerdir. Bu amaçla ortak servis işletilmesi haklı ve uygun bir çözümdür. Bu amaçla belediyelerden gerekli desteği, yardımı istemek ve almak da bir haktır ve doğrudur. Ama bilinmelidir ki, acente de bir iş yeridir ve iş yeri açma kurallarına tabidir. İsteyen İstiklal Caddesi'nde, Tahtakale'de, Kapalıçarşı'da, Kadıköy Çarşısı'nda vs. acente açabilir. Hatta buralarda servis hizmeti vermeye de çalışabilir. İlgili otorite uygun gördükleri yerlerdeki acentelere servis güzergah izni verebilir, uygun bulmadıklarına da vermeyebilir. Servis güzergah izni verilmemesi hususu ve uygun olmayan yerlerde yapılacak toplu acenteler dahi gündeme gelebilir. Artık herkesin bildiği bu konuyu zorlamak bazılarına zorla acente kapattırmak, servis hizmetinden men etmek gibi çözümlerin günümüz anlayışında yeri olmamalıdır. Acentelere yer veya sayı sınırlaması getirilmesinin haklı bir gerekçesi yoktur. Ancak bunlardan uygun olmayan yerlerdekine servis güzergah izni verilmemesi doğru olabilir... ■

Not: Pandemi nedeniyle gazetemizin yayın sıklığı azaldı. Artık az sayıdaki köşe yazımda ihtiyaç duyduğum veya yazmam istenen konulara sıra gelmeyebiliyor. Bu nedenle bazı yazılarım gazetemizin internet sitesinde yayınlanıyor. **Havalimanı taşımaları** konulu yazıma buradan ulaşabilirsiniz.
http://www.tasimadunyasi.com/havalimani-tasimalari-makale,1859.html

Önümüzdeki günlerde de otomobille taşımacılık konulu yazımı okuyabilirsiniz.

Otokar otobüs pazarında 12'nci kez yine lider

58 yılda kullanıcı beklentileri doğrultusunda tasarladığı ve ürettiği araçlarla sektörüne birçok ilki kazandıran Otokar, 2020'de faaliyet gösterdiği segmentlerin toplamında 12'nci kez Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası olduğunu duyurdu.

Otokar, 22 Ocak 2020 Cuma günü düzenlediği online basın toplantısı ile 2020 sonuçlarını basın mensupları ile paylaştı. Otobüs pazarındaki liderliğini 2020 yılında bir kez daha pekiştiren ve 7 metreden 18,75 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüsleri ile Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip olan Otokar'ın düzenlediği toplantıya; İç Pazar Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ve Otokar yöneticileri katıldı.

İletişimimiz yüzde 25 arttı

2020 yılında koronavirüsün etkilerini değerlendiren **Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül**, "Pandemiyle beraber bayi ve müşteriler ile olan temaslarımızı Otokar mobil uygulaması da dahil olmak üzere dijital iletişim kanalları aracılığıyla sürdürdük. Bu sayede iletişimimizi normal döneme göre yüzde 25 oranında arttırdık. CRM Merkezimiz 7/24 hizmet vermeye devam etti, evden çalışmayla birlikte CRM verimliliğimizi de yaklaşık yüzde 10 artırdık. Servislerde yoğunluğu önlemek adına randevulu sisteme geçtik, gerekli alanlarda teknik ekibimiz arıza teşhisi ve onarımını da uzaktan bağlantılar ile çözdü" dedi.

Yine sektörün lideri

Basri Akgül, "Yıl geneline baktığımızda şehirlerarası dahil, tüm otobüs pazarı yüzde 14'e yakın büyüdü. Faaliyet gösterdiğimiz segmentlerin toplamında ise yaklaşık yüzde 2'lik bir büyüme gerçekleşti. Geniş ürün gamımız, markamıza duyulan güven, düşük işletme giderleri ve yüksek ikinci el değeri ile Otokar bir kez daha sektörün ilk tercihi oldu; geçen yılı tüm otobüs pazarında lider olarak tamamladı. 2020 yılında küçük ve orta boy otobüs pazarı yüzde 10 civarında daralırken, Otokar bu segmentte satışlarını yüzde 20 artırdı. Yılın tek kalemde gerçekleşen en büyük otobüs ihalesi olan İzmir ESHOT Genel Müdürlüğü'nün açtığı ihaleyi kazandık. 368 adet otobüsün teslimatlarına yıl sonunda başladık. Gürcistan Belediye Kalkınma Fonu ile 175 adet otobüs ve bu otobüslerin yedek parça ve eğitimlerini kapsayan bir sözleşmeyi 2020 Haziran ayında dijital ortamda imzaladık. Bu da bir ilk oldu. Ayrıca Malta'dan aldığımız 50 adetlik sağdan direksiyonlu 5'inci siparişimizi tamamladık. Malta'ya teslim ettiğimiz otobüslerin sayısı 300 oldu." dedi.

Otokar, 2020 yılında da kentiçi toplu taşıma, personel ve turizm taşımacılığının gözdesi olmaya devam etti. Düzenlenen online basın toplantısında 2020 yılı değerlendirmelerini paylaşan Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Yıl geneline baktığımızda şehirlerarası dahil, tüm otobüs pazarı yüzde 14'e yakın büyüdü. Faaliyet gösterdiğimiz segmentlerin toplamında ise yaklaşık yüzde 2'lik bir büyüme gerçekleşti. Geniş ürün gamımız, markamıza duyulan güven, düşük işletme giderleri ve yüksek ikinci el değeri ile Otokar bir kez daha sektörün ilk tercihi oldu. 12'inci kez faaliyet gösterdiğimiz segmentler toplamında Türkiye otobüs pazarının lider markası olduk" dedi.

Güvenli otobüs

Son 10 yılda cirosunun yüzde 8'ini Ar-Ge faaliyetlerine ayıran Otokar'ın, koronavirüs pandemisinde de öncü işlere imza attığını kaydeden Akgül, şehiriçi toplu taşımacılıkta Covid-19 bulaş tehdidini en aza indirmek için 'Güvenli Otobüs' geliştirdiklerini kaydederek; "Güvenli Otobüs, kendi kendini dezenfekte edebiliyor; fotokatalitik sistem ile güvenli bir seyahat imkânı sunuyor; bu sistem çok önemli bir sistem. Hastanelerde özel bölümler de de bu sistem kullanılıyor. Verimliliği çok yüksek bir sistem. Bu sistemi araçlarımıza havalandırma sistemlerine monte ettik. Bunun yanı sıra araçlara binen yolcuların ateşini ölçüp, maske kontrolü yapabiliyor, maskesi yoksa şoför uyarılıyor ve yeni nesil sürücü kabini ile sürücüyü bulaş riskine karşı daha fazla koruma imkanı sağladık. Dünyada ilk kez bu dört sistemin bir arada kullanıldığı Güvenli Otobüs, ilk kez İzmir Büyükşehir Belediyesi filosunda hizmet vermeye başladı. Malta'ya teslim edilen 50 otobüse otomatik sterilizasyon sistemi entegre edildi. Bu sistem Türkiye ile birlikte dünyada da kullanılır hale geldi. Her sefer sonrasında garajda otomatik olarak devreye alınan bu sistem, dezenfektan püskürtme yöntemiyle otobüsün tüm iç yüzeylerinde virüs ve bakteri yayılımını engelliyor. Bu sistemler mevcut çalışan otobüslere de monte edilebilir. Bir tek fotokatalitik sistem için ağır bir tadilat yapmak gerekebilir" dedi.

Kent Electra

Alternatif yakıtlı araçlar konusundaki çalışmaları hakkında bilgi veren Basri Akgül, 12 metrelik elektrikli otobüs Kent Electra'yı Türkiye pazarında ilk kez 2020 yılında tanıttıklarını hatırlattı ve şunları söyledi: "İlk lansmanı 2020 başında Avrupa'da yapılan Kent Electra, Türkiye'de ilk kez Ankara'da düzenlenen Akıllı Şehirler ve Belediyeler Kongresi'nde, sonrasında da Busworld Türkiye Fuarı'nda sergilenmişti. Kent Electra ile ilgili çok iyi geri dönüşler aldık. Alternatif yakıtlı araçlar konusunda öncü olmaya devam edeceğiz."

Otonom otobüs

İstanbul Okan Üniversitesi ile otonom otobüs konusunda 3 yıldır çalışma yürüttüklerini belirten Basri Akgül, "Bu çalışmalarda ikinci aşama yazılım bütünleştirme ve sürücüsüz doğrulama testlerini başarı ile tamamlandı. Şu an ikinci aşama testler tamamlandı ve üçüncü aşamaya geçmiş durumda. Sürücüsüz bir şekilde çevresini algılayan, düşük hızlarda dahi hassas kontrol ve konforlu bir yolculuk sağlan bir otonom otobüs oldu" dedi.

13'üncü kez lider olacağız

2021 yılında pandeminin etkisiyle belirsizliğini korusa da hedeflerimize doğru ilerlemeye devam edeceğiz. 2021 yılında ticari araçlarda güçlü pozisyonumuzu koruyacağız. Otobüs pazarında 13'üncü kez lider olacağız. O azimle çalışacağız. Kamyon pazarında da pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Bu pazarında önemli oyuncularından bir tanesi olmaya başladık. İhracat pazarlarını büyütmeye de yine özen göstereceğiz. Turizm pazarında şehiriçi taşımacılık pazarında hizmet veren filomuzu büyütmeye devam edeceğiz. 2021'in 2020'den kötü olmayacağını, 2020 yılına paralel gideceğini düşünüyoruz. Aşılama süreçlerinin de olumlu gitmesi ile 2020'nin çok daha üzerinde bir pazar seviyesi olabilir. Turizm sezonu önemli. 2020 yılında sektör hiç satış yapamadı. Mart ayından beri turizmci otobüs yatırımı yapacaktır. İkinci el piyasası iyi geçmedi. Bayilerde epeyce ikinci el birikti; Şubat ayı ile birlikte başlayacak hareketlilik, sıfır araca doğru yöneltecektir.

Iveco Bus üretimi

2020 Şubat ayında Iveco Bus'ın mevcut otobüslerinin Otokar'ın Sakarya fabrikasında üretimine yönelik anlaşma imzaladıklarını yineleyen Akgül, "Ayrıca Doğu Avrupa, Afrika, Ortadoğu ve Asya pazarına yönelik geliştirilen otobüslerin üretimini de yapacağız. İlk modellerin üretimini de 2021 yılında yapmayı planlıyoruz. 5 yıllık bir anlaşma bu. Iveco ve Otokar olarak bu işe 26 milyon dolarlık bir yatırım yapacağız. İlave yatırımla kapasitemizi çok arttırmış olacağız. Dünya çapında tanınmış bir marka tarafından ürünlerinin üretiminde Otokar'ın tercih edilmesi gurur verici" dedi.

Atlas ilk tercih

İlk olarak 2013 yılında satışa sunulan Atlas, 2020'nin başında yenilendi. Otokar Atlas çok yüksek torku, güçlü motoru, değişen kabini ve baştan aşağı yenilenen tasarımıyla sektörde büyük beğeni topladı. Atlas'ın üstün standartlarıyla dikkat çektiğini kaydeden Otokar Genel Müdür Yardımcısı, "Koronavirüs ile birlikte taşımacılıkta önemli bir talep artışı yaşandı. Atlas kamyonumuz, yüksek performansıyla ağır hizmet gerektiren işlerde öncelikli olarak kullanılıyordu. Ocak 2020'de yenilediğimiz Atlas'ın tasarımı ve artan konfor özellikleri sektörde büyük beğeni topladı ve 2020'de sadece kamu ve belediyelerin değil özel sektör filolarının da ilk tercihi olmaya başladı" dedi.■

HOŞ GELDİN 2021 (Seni Çok Bekledik)

İkinci El
Sami Acerüzümoğlu
sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com

Merhaba sevgili dostlar…

Evet, çok bekledik… Yaşam standartlarımızın normalleşme trendine gireceği yılın ismi olsun 2021.

*

Özledik, neyi mi? Her şeyi, her şeyi! Neyi özlemedik ki!

*

Ben diyorum ki, Covid- 19 denen bu illet hayatımızdan hemen çıkıp gitmeyecek bu belli. Bizler temizliğimize, mesafemize ve maskelerimize itina gösterip kurallara uyarsak, bu da grip gibi bir hastalık olacak. İnşallah bu aşılama işlemleri de hızlı bir şekilde devam eder, iyi sonuçlar alırsak, o zaman en azından normalleşmeye doğru adımlar atılmış olacak.

*

Devlet büyüklerimiz süreci daha iyi takip ettiklerinden ekonomi, eğitim, turizm ve ulaşımda iyileştirmelerin yapılacağı, Mart sonu, Nisan başı gibi normalleşme süreçlerinin görüleceğini ümit ediyorlar, bizlerin de beklentisi o yönde. Haydi hayırlısı…

*

2021 yılının ilk ayını bitirdik, aşılanma ve normalleşme sürecine gireceğimizi umut ettiğimiz 1. çeyreğin ilk ayında da ikinci el otobüs yatırımcıları boş durmadı. Satanlar, alanlar eskisi gibi olmasa da bir hareketlilik yaşandı ve inşallah bu işlemler büyüyerek devam eder...

*

Öncelikle bu alım ve satımlar işlerin açıldığından falan değil, sözleşmesi bitenler, araç modelini yükseltmesi gerekenler, ihalelere giren yeni firmalar, işlerin açılacağına inanan 'ileriki aylarda araç fiyatları yükselir' deyip yatırım yapanlar ve araçlarını yenileyenler alım ve satım işlerine girişti.

*

İşler açılacak mı? Şubat ayında yüz yüze eğitimin başlayacağı sinyalleri verilmekte, ilkokullar olmasa da lise ve üniversitelerin açılması söz konusu. Ayrıca restoranların ve kafelerin açılacağı da konuşulmakta… Yazımın başında söylemiştim, "neyi özlemedik ki" diye, tam da buraya oturuyor. Bu süreç başlar ve bir aksilik çıkmazsa bana göre 2. çeyrekte normalleşme sürecinin başlayacaktır, inanıyorum.

*

Bu durum tüm sektörü olumlu şekilde etkiler, en azından biraz hareket getirir. Tabii, bunun yanında ekonomik sıkıntı sürecini de yönetmek gerekiyor, çünkü aklımıza gelen her şeyin fiyatı neredeyse ikiye katlanmış, iş gücünün yüzde 50 civarında olması işlerin birçoğu evlerde, işe gitmeyerek 'home ofis' olarak çalışılması, alım gücü zayıflamış bir halkın eski alışkanlıkları nasıl yöneteceğini yaşayıp göreceğiz.

*

İçinde bulunduğumuz otobüs sektörünün, turizm ayağına baktığımızda, yapılan açıklamalar doğrultusunda, Mart sonu, Nisan başlarında iç ve dış turizmin hareketleneceği ve aktivitelerin de bu aylarda başlayacağının konuşulmasının, 2. el otobüs alım işini biraz canlandıracağını düşünüyorum. Araç fiyatları ne olur denirse 2019 gibi olmayacağı aşikâr, ancak kıpırdamalar olacağını düşünmekteyim.

*

Şehirlerarası taşımacılık, okulların açılması ve seyahat yasaklarının yumuşaması durumunda çok etkilenir mi? Yüzde 50-60 kapasite ile çalışırken hem kazanıp hem borç ödeyip hem de yatırım yapabilecek mi? Bu konuda biraz tedirginim; çünkü yeni araçların fiyatlarında yüzde 30 ila 40 civarında artışların olması ve 3 milyon TL sınırlarına yaklaşan veya geçen rakamların alım sürecini etkileyeceğini düşünüyorum. Yaşayıp göreceğiz. ■

Prometeon Türkiye

Yılını %35 büyüme ile tamamladı

Endüstriyel lastik odaklı Prometeon, pandeminin etkileri ile zorlu geçen 2020 yılını Türkiye'de yüzde 35 oranında rekor bir büyüme ile tamamlayarak, pazar payını 3 puanın üzerinde arttırdığını açıkladı.

Prometeon Türkiye, Ortadoğu, Afrika, Rusya Bölge CEO'su Antonio Dolgetta ve Prometeon Türkiye, Ortadoğu, Afrika, Rusya Bölge CCO'su Gökçe Şenocak ev sahipliğinde gerçekleşen online basın buluşmasında lastik sektörü ve Prometeon Türkiye'nin 2020 yılı sonuçları değerlendirildi. Prometeon Türkiye yöneticileri ayrıca yeni yatırım planına dair verileri de paylaştılar.

Antonio Dolgetta

Doğrudan yabancı yatırım tutarı artacak

"2020'de pandeminin sert etkilerine rağmen çok başarılı bir yılı geride bıraktıklarını kaydeden **CEO Antonio Dolgetta**, şunları söyledi: "Pandeminin etkilerinin yoğun bir şekilde hissedildiği bu yılda, biz hem yatırımlarımızı tamamladık hem de üretim kapasitemizi artırdık. 2017-2020 dönemi için açıkladığımız 115 milyon USD yatırımımızı tamamladık. Bu yatırım sonucunda yıllık üretim kapasitemizi 1,4 milyon adet lastiğe çıkardık. Pandemi süresince çalışanlarımızın sağlığını birinci önceliğimize alarak faaliyetlerimizi sürdürdük. Hem e-ticarete olan talep hem de gıda ve ilaç gibi toplum için kritik önemdeki ürünlerin taşınmasında ağır ticari sektörüne destek vermeye devam ettik. 'Prometeon teknolojisi' ile Türkiye'de ürettiğimiz lastiklerin; lojistik sektörünün vazgeçilmezi olduğunu bilerek üzerimize düşen üretim sorumluluğunu bu zorlu süreçte de yerine getirdik. Tüm bunların sonucunda 2020 yılını yüzde 35 gibi rekor bir büyüme ile kapadık ve Pirelli ticari lastikler ile tek markada pazar liderliğini elde ettik. Önümüzdeki yıllarda da hem yenileme hem de orijinal ekipman pazarında Türkiye'ye özel geliştirdiğimiz ürünlerle büyümemizi sürdüreceğiz.

Gerçekleştirdiğimiz ihracat ile ülke ekonomisine katma değer yaratmaya devam edeceğiz. Bunun için de Ar-Ge çalışmalarımızı önceliğimize alıyoruz. Bu kapsamda önümüzdeki üç yılda 40 milyon dolarlık daha yatırım hedefliyoruz. 2017-2023 arasında Türkiye'ye toplam doğrudan yabancı yatırım tutarımız 150 milyon doların üzerine çıkmış olacak. Pandemi ve etkileri sona erdiğinde, Türkiye'deki büyümenin devam edeceğini tahmin ediyoruz."

Gökçe Şenocak

Her 4 lastikten biri Prometeon

CCO Gökçe Şenocak ise, "2020'de pandemi etkisiyle, arz-talep dengesi çok değişkendi. Ancak pazar, çok hızlı bir toparlanma ve bunun da ötesinde büyüme trendine girdi ve bir önceki seneye göre yüzde 19 büyüme yaşandı. Mevcut koşullara paralel olarak, ekonomi segmenti yıldan yıla gösterdiği büyümesini devam ettirdi. Prometeon Türkiye olarak 5 yılda 500 bin lastik hedefimize ulaşarak, 2020'de 500 bin adedin üzerinde lastik satışı gerçekleştirdik, artan pazar payı ile liderlik geldi" diye konuştu.

Sadece lastik üretmekle kalmadıklarını, müşterilerinin maliyetlerini azaltmalarına ve tasarruf yapmalarına katkı sunacak çözümler ürettiklerini vurgulayan Şenocak, "Pro Services çözümlerimizle, toplam sahip olma maliyetini minimize etmeye, onların ana işlerine odaklanarak zaman kazanmalarına, lastikten maksimum verimi alabilmelerine ve genel toplamda tasarruf elde etmelerine imkan sağlıyoruz" dedi. ■

20 Yıllık Büyük Otobüs Pazarının Analizi

2020 yılında, yaşanan pandemi sürecine rağmen, 12 metre ve üzeri büyük otobüste toplam pazar 543 adet ile kapandı. 20 yıl önce büyük otobüs pazarındaki rakam neydi derseniz 1544 adetti. 2000 yılından başlayarak, büyük otobüs pazarının seviyesini incelemek istedik.

Büyük otobüs pazarı ülkenin ekonomisindeki işleyişin en önemli göstergelerinden biri. Ülkedeki hareketliliği, ekonomik canlılığı da gösterir seyahat otobüs pazarı. Öyle ki, bacasız sanayi olarak adlandırılan turizm sektörünün de gelişimini görmek mümkün büyük otobüs pazarıyla. İç ve dış turizmde hareketlilik fazlaysa, otobüsçü yeni ürün alır. Hatta turizmdeki gelişmeler büyük otobüs pazarında alımları o kadar etkin konumlara getirmişti ki, 1000 adetli pazar seviyelerinde turizm taşımacılığı tarafının payı 300 adetler seviyesine çıkan yıllar oldu. Büyük otobüs pazarı ile ekonomide yaşanan krizlerin şiddetini ölçmek de mümkün. Çünkü büyük ekonomik krizlerde insanlar seyahat etmekten uzaklaşırlar, otobüsçüler de mevcut ürünleriyle hizmet verme yolunu seçerler. Tabii, krizlerin çok yüksek olduğu dönemlerde yine de otobüs alınmıştır. İşte, 2020 yılında, pandemiye rağmen otobüs satışları 2019'un çok üstüne çıktı. Bu artışın nedenlerini de maddeler halinde daha önce yazdım. Bu linkten o yazıma ulaşabilirsiniz. **http://www.tasimadunyasi.com/piyasa/seyahat-otobus-pazari-543-adet-satisla-kapandi-h8326.html**

Erkan YILMAZ

Konumuz şimdi 20 yıllık büyük otobüs pazarının durumu. Biz ona bakalım.

Pandemide büyük otobüs pazarı

2020 yılında, 1544 adet olan büyük otobüs pazarı 2020 yılında 543 adet olmuş. Son 20 yılın 12'si 1000'li adetlerin üzerinde kapanmış. 5 yıl ise 500 adetlerin üzerinde kapanmış. En düşük pazar seviyesi ise 2001 yılında 291 adet, en yüksek pazar ise 2011 yılında 1696 adet olmuş. 2016'daki 1100 adetten sonra pazar, 4 yıl 1000'li adetlerin altında kalmış. 2021'de pandemi süreci devam ediyor. 2021 yılında pazar seviyesinin ne olacağı herkesin merakı. ■

İşte 20 yıllık otobüs pazarının durumu

YIL	ADET
2000	1544
2001	291
2002	345
2003	844
2004	1256
2005	1299
2006	1096
2007	1076
2008	999
2009	607
2010	1207
2011	1696
2012	1007
2013	1345
2014	1067
2015	1341
2016	1100
2017	611
2018	387
2019	301
2020	543

Gürcistan'a, 117 adet Otokar Sultan LF otobüs

Allison tam otomatik şanzıman donanımıyla teslim ediliyor

Türkiye dahil 50'den fazla ülkede modern toplu ulaşıma katkı sağlayan Otokar, 2020 yılı başında Gürcistan ile yılın en büyük ihracat anlaşmalarından birini gerçekleştirmişti. Sözleşme doğrultusunda teslimat süreci devam eden 117 adet alçak tabanlı küçük otobüs modeli Otokar Sultan LF otobüs, dahili retarderlı Allison T3270R xFE™ tam otomatik şanzıman donanımı ile toplu taşımaya katkı sağlayacak.

Allison tam otomatik şanzıman donanımlı Otokar Sultan LF, tasarımı, konforu, teknolojisi, düşük işletme giderleri ile başta uluslararası kullanıcılardan olmak üzere büyük talep görüyor. Allison T3270R xFE™ şanzımanların sunduğu sürücü ve yolcu konforu, düşük işletim maliyeti ve daha az bakım onarım gerektiren avantajlarıyla ön plana çıkan Sultan LF otobüsler, Gürcistan'da beş farklı şehirde hizmet verecek.

Allison Transmission Türkiye Satış Müdürü Berk Gönenç, "Önden motorlu ve yüksek tabanlı otobüs modeli Otokar Sultan araçlarında Allison T2100 xFE™ model tam otomatik şanzımanımız kullanılırken, tam alçak tabanlı şehiriçi küçük otobüs modeli yeni Sultan LF'de Allison T3270R xFE™ şanzıman donanımı bulunuyor. Otokar Sultan LF, şehir içi yolcu taşımacılığına yüksek standartlar sunuyor. Allison Transmission olarak bu standartlara değer katmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

Allison xFE teknolojisi sayesinde vites geçişleri en verimli devir aralığında, sarsıntısız bir şekilde tamamlanarak yakıt verimliliği arttırılıyor. ■

Karsan'dan, Belçika'ya Atak Electric otobüs

Karsan, gelişmiş Avrupa ülkelerinin ulaşım ağına elektrikli araçlarıyla katkı sağlamaya devam ediyor. Bu kapsamda 2 adet Atak Electric otobüs, Belçika'nın Ghent şehrinde bulunan ve kente özel taşımacılık çözümleri sunan Keolis şirketine teslim edildi. Aralık ayında gerçekleşen teslimat ile Keolis şirketi, toplu taşıma hizmetini 63 bin metrekarelik bir alanda ofis kompleksi bulunan Zuiderpoort ofis kompleksi çalışanları için vermeye başladı. Karsan'ın Fransa bayisi HCI tarafından gerçekleşen bu teslimat; Atak Electric'in ilk kez Belçika'da kullanıma başlaması açısından önem taşıyor.

Çevre duyarlılığını yeşil bina etiketi ile taçlandıran Zuiderpoort, daha önce dizel otobüslerle aldığı hizmeti Karsan Atak Electric ile değiştirerek, ulaşımda da ekolojik ayak izini azaltmak adına önemli bir adım atmış oldu. ■

Anadolu Isuzu'dan Safranbolu Belediyesi'ne

7 Novociti Life

Safranbolu Belediyesi, yaklaşık 4 milyon liraya mal olan toplu taşımada kullanılacak 7 adet yeni nesil Anadolu Isuzu marka Novociti Life model halk otobüslerini tanıttı. **Safranbolu Belediye Başkanı Elif Köse**'nin ev sahipliği yaptığı törene protokolün yanı sıra vatandaşlar da katıldı. Novociti Life otobüsler COVID Önlem Paketi uygulaması kapsamında şoför koruma kabini, dezenfektan aparatı ve koltuk uyarı işaretleri ile donatıldı. ■

Anadolu Isuzu Toplu Taşıma Satış Yöneticisi Murat Küçük, Safranbolu Belediye Başkanı Elif Köse'ye bir plaket sundu.

Anadolu Isuzu'dan Makedonya

Tetovo Belediyesi'ne 5 Citiport 12

Anadolu Isuzu'nun yurtiçi ve yurtdışı müşteri ihtiyaçları doğrultusunda Ar&Ge merkezinde geliştirdiği aracı Citiport 12, Kuzey Makedonya'nın Tetovo şehrinde hizmet vermeye başladı. Toplu taşıma sektöründe gelişmeye ve büyümeye devam eden Anadolu Isuzu, Tetovo Belediyesi'ne 5 adet Citiport 12 teslim etti. Tetovo Belediyesi'nde 17 Ocak 2021 tarihinde düzenlenen teslimat törenineKuzey Makedonya Maliye Bakanı Fatmir Besimi ile Tetovo Belediye Başkanı Teuta Arifi katıldı. ■

Grand Vizyon Turizm ve Kale Seyahat YK. Başkanı Ali Rıza Çelebi:

Pandemiyi bıraktık, cezalarla mücadele ediyoruz

"Otobüsçü de turizmci de çok çalışıyor, insanlar batmamak için mücadele veriyor. Bu süreçte Hiçbir destek alamıyoruz, aksine sebepsiz yere çok fazla cezalarla karşılaşıyoruz. Bıraktık artık, pandemiyle mücadeleyi, yolcu olup olmamasını, cezalarla uğraşıyoruz. Bu ülkede istihdam yaratıp iş üretmeye çalışmak adeta günah gibi. Bu yüzden inanılmaz mutsuzum."

Röportaj: Erkan YILMAZ

Ali Rıza Çelebi

Ali Rıza Çelebi ile geçen yıl Ağustos'ta, Gelecek Otomotiv'de, 15 Sprinter için düzenlenen teslim töreninde tanıştım. Pandemi ile mücadelenin sürdüğü dönemde yatırım yapmasını Ali Rıza Çelebi, Taşıma Dünyası'na "Kriz dönemlerinde yatırım yapmayı seven bir firmayız.Herkesin malını satmak istediği dönemde biz mal almak için masaya oturuyorduk. Pandemi olmasaydı 2025 yılına yönelik, tamamı sıfır 150 araçlık bir filo oluşturma planı yapıyor olurduk" olarak açıklamıştı.Grand Vizyon'un Trakya'nın önemli firmaları arasında yer alan Kale Seyahat'i satın aldığını öğrenmiş, Ali Rıza Çelebi ile bu konuyu konuşmak istemiştim… Aradan 6 ay geçti ve yüz yüze olmasa da telekonferansla bir söyleşi yaptık.

Şikayete, ceza geliyor

Ali Rıza Çelebi, söyleşimize, yaşanan sıkıntıları aktararak başladı: "Pandemiyle birlikte zorlu kış sezonunu yaşıyoruz. Şu an bir hareket yok piyasada. İnsanlar batmamak için mücadele veriyor. Yol denetimlerinde görevliler, 'kış lastiğinin amblemini göremiyorum'diyerek ceza kesiliyor. Aynı plakaya, aynı konudan, aynı miktarda birer gün aralığı olan 28 ceza makbuzu geldi. 28 ceza 1000 TL'den 28 bin TL. 'Bu yüzden mutsuzum, hem de inanılmaz mutsuzum. Bu iş böyle yapılamaz. Pandemiyi bıraktık, cezalarla uğraşıyoruz. Bu sadece Grand Vizyon veya Kale Seyahat olarak bize uygulanmıyor. O bölgeye çalışan diğer firmalar da bu cezalarla karşılaştı. Bazen yoğun bir pişmanlık duyuyorum, adeta bütün malı satıp bu işi bırakasım var. Gururuma dokunuyor" dedi.

Yüzde 50 dolulukta

Ali Rıza Çelebi, o kadar dolu ki, "Bu yüzde 50 doluluk kısıtlaması kalkmazsa sektörümüzün geleceği yok. 'Uçakla gitti-ğinde virüs kapmazsın, otobüsle kaparsın' algısı oluşturuluyor. Kısıtlama, insanları otobüsle seyahat konusunda da endişeye düşürüyor. Üstelik uçakla Antalya 150 lira, nasıl mücadele edeceksiniz" diye yakınıyor. Yatırım yapanın da kalmadığını, eskiden 30 araçlık teslimat törenleri yaşanırken artık 3-5 araçlık teslimatlarla gün doldurulduğunu söylüyor: "İşin hükmü kalmadı, zorlaştı. Bu araç fiyatları ile sektöre girebilecek bireyselci de kalmadı. İş hareketlendiğinde bu sefer firmalar çok ciddi şekilde araç bulmakta zorlanacaklar. İşsizlikte araç ihtiyacının yüzde 30 fazlası var. İş olunca mevcut araçlar yetmeyecek. Haksız mıyım, insanlar araç fiyatları bu kadar yüksekse niye bu sektöre girsinler."

Kamil Koç işbirliğinde, iki taraf da memnun

Bütün zorluklara rağmen filoda küçülmeye gitmediklerini açıklayan Ali Rıza Çelebi, "Kale Seyahat filomuza Kamil Koç'tan 21 araç kiraladık. Şu an filoda 70 büyük otobüs hizmet veriyor. Kamil Koç ile işbirliğimiz çok verimli. Bu işbirliği kısa vadeli de değil. Kamil Koç da bende bu işbirliğinden çok memnunuz. Giderleri birleştirmiş, gelirleri de paylaştırmış olduk. Bütün operasyonlarda müşteri memnuniyetimiz çok yüksek. Bundan daha güzel bir şey olamaz. Biletlerimiz Kamil Koç olarak kesilip, hat Kale Hat olarak devam ediyor. İnternet bilet satış oranlarımız uzun hatlarda yüzde 40, kısa hatlarda yüzde 15 oranlarında. Kamil Koç işbirliği ile çok daha fazla uzun hatlara gitmeye başladık. Batı Karadeniz'in tamamına, Sinop'a, Ordu, Rize, Artvin'e kadar hatlarımız var. Ege'de İzmir-Bursa-Balıkesir-Akhisar-Manisa hattımız çalışıyor. Van'a sefer düzenlemeye başladık. Trakya'yı Van'a ilk biz bağladık. Çorum'u, Ankara'yı bağladık. Gitmediğimiz şehir çok az kaldı" dedi.

Tek biletle her yere…

Ali Rıza Çelebi, 'Kale Seyahat ve Kamil Koç işbirliğini yolcu nasıl karşıladı' sorumu da cevapladı: "İlk 3-4 gün bir şaşkınlık gözledik. Ondan sonra Kale'ye olan güven, alışkanlık öne çıktı. Tahmin ettiğimizin de ötesinde sadık bir müşteri grubumuz olduğunu gördük. Kamil Koç gibi ulusal bir firmanın iş ortağı olmanın avantajlarını görüyoruz. Şimdi aktarma sistemleri var. Yolcularımızın, uçak biletinde olduğu gibi, Türkiye'nin her yerine,istediği saatte, tek biletle ulaşma imkanı var.."

Maliyetler arttı, bilet fiyatları artmadı

Maliyetlerin çok arttığını belirten Çelebi, "Personel,elektrik, su, doğalgaz maliyeti çok yükseldi.Belediyeler kiralarda, geçici süreyle indirime gitti ama biraz geç kalındı. Araçların yedek parçalarında yüzde 300 artışlar var. Geçen yıl 2 bin 200 liraya aldığımız parçayı şu an 8 bin TL'ye alıyoruz, parça hemen tedarik de edilemiyor. Mazotun litresi, bildiğiniz gibi çok yükseldi. Bu maliyet artışına rağmen bilet fiyatlarına çok dokunulmadı. Kısa hatlarda artış olmadı, uzun hatlarda ise çok cüzi artışlar oldu. İzmir 120 liraydı 130 lira oldu. 25 kişi ile gidiyorsunuz. 250 lira fark oldu. Ama köprü ve otobana 1000 lira öderken 1500 lira ödemeye başladık. Köprünün artışını bilet fiyatlarına yansıtamadık. Yüzde 50 doluluk tam sağlandığında maliyeti kurtarabiliyoruz ya da 100-200 lira zarar ediyoruz. İzmir hattında,arabaya 4 bin 600 lira para kalır. 1550 köprü ve otoban, 2200 lira gidiş-geliş yakıt tüketimi var, 250 lira ikram, otogar giriş çıkışları 550 lira,kaptana vereceğiniz maaşa para kalmadı" dedi.

Umutlanmak istediğimiz

Ali Rıza Çelebi, "Şunu açıkça söylemek isterim ki, umutlanmak istediğimiz için umut var. Yoksa bu matematikle umutlanmak ne mümkün. Biz İzmir biletini 200 lira yapabilir miyiz? Yapamayız.Bitti. Umutlandığımız nokta aslında umutsuzluk. Beynimizi, ruhumuzu, kendimizi rahatlatıyoruz. Umutluyuz" dedi.

Şehirlerarasına geç kaldık

Yaşanan bütün zorluklara rağmen şehirlerarasına adım atmaktan hiçbir zaman pişmanlık duymadığını belirten Ali Rıza Çelebi, "Hep uzun vadeli baktığımız için geç bile kaldığımızı düşündük. Turizm tarafında insanlar bütün resme bakıyorlar; şehirlerarası böyle değil, yapılabilirliği daha fazla. Ama kazanç anlamında turizm tarafı daha mantıklı. Ama işletme olarak riski dağıtma şansını yakalıyorsunuz" dedi. ■

Mercedes-Benz Türk ile 25 araçlık Tourismo yatırımına yönelik görüşmeler yapıyoruz. Şartlar uygun olursa yapacağız.

Grand Vizyon 47 araçlık filo

Filosunda15 Sprinter, 20 küçük otobüs, 12 büyük otobüs bulunan Grand Vizyon olarak Ocak ayı içinde 17-18 grup yaptık. Bu bize moral oldu.

Romanya ve Bulgaristan'a seferler başlıyor

Kale Seyahat, Trakya'dan Bulgaristan ve Romanya'ya sefer başlatmak için gerekli izinleri aldı.Bursa'dan da Bulgaristan hatlarını açmayı planlıyoruz.

5 yıl sonraki hedef

5 yıl sonra Kale Seyahat olarak,Kamil Koç'a rakip olduğumuzu hayal ediyorum (gülüyor);yok, bence hayat paylaştıkça güzel.

Sektörün tekrar koşabilmesi için

Sektörün vira bismillah, diyerek koşabilmesi için ciro bazlı minimum 1 milyon TL destek kredi paketinin sunulması; bununda 1 yılı ödemesiz, faizlerinin de uygun şekilde olması gerekiyor. Eğer turizm bir arı kovanı ise bu arılara sahip çıkılmazsa, bir dahaki sene bal yapacak arı bulmak mümkün olmayacak.

Pandemi neler öğretti

İnsanlar ticaretin asli kurallarına göre oynanması gerektiğini öğrendiler. Yedek akçe olmadan ticaret yapılması mümkün olmayacak. 1 yıllık borca girenlerin,bunun en az 6 ayını ödeyecek nakde sahip olmaları gerekecek. Şunu öğrendik ki; bu tür büyük krizde bile yalnızız, hiçbir destek alamıyoruz. Sektörde hiçbir şey eskisi gibi olmayacak. Birçok oyuncu bu işleri bırakarak başka işlere yöneldi. Kamyoncu olan birçok otobüsçü var. İlerideki en büyük sıkıntı, kaptan bulmak olacak, çünkü şehirlerarasında bir kaptan maksimum 5 bin TL kazanırken, kamyona geçtiğinde bu miktar 12 bin TL'ye ulaşıyor.

Lojistik alanına da giriyoruz

Lojistik tarafına da adım atıyoruz. Yeni firmalarımızın, Vizyon Ekspres ve Global Vizyon olarak tescil yapıldı. Mercedes ile kamyon ve panelvan alımına yönelik pazarlık içerisindeyiz. Mart ve Nisan ayında nakliye işine de girmiş olacağız.

Anadolu Yakası Otogarı ve Ücretsiz Servisler

Mustafa Yıldırım
TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı
my@tasimadunyasi.com

Yoğun bir döneme girdik. Özellikle salgın sonrasıyla ilgili tedbirler ve sürece yönelik çalışmalar devam ediyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile kurduğumuz temaslar sonucunda Anadolu Yakası Otogar Projesi ve ücretsiz servislerle ilgili bir düzenlemenin yapılması üzerinde çalışıyoruz. Tabii, servis hizmetlerinin maliyetlerini defalarca yazdık, konuştuk. Bu konuda sektör mensuplarının yapılan çalışmalara destek olması gerektiğini düşünüyorum. İstanbul Büyükşehir Belediyesi ULAŞIM AŞ ile yaptığımız görüşmelerde bir yol haritası çizdik. Servislerin sektöre getirdiği maliyetleri ortadan kaldıracak düzenlemelerin yapılması gerekiyor. Farklı farklı yöntemler var. Yolcunun ücret ödemesi konusu var. Servis hizmetini sınırlayıp, hizmeti belediyenin vermesi ve çıkan otobüs başına belirli miktarda para alınması konusu var. Bu işi takip ediyoruz…

İBB ile otogar çalıştayı

En önemli konulardan birisi ise Anadolu yakasında yapılacak otogar konusu. İBB ile bu konuda bir çalıştay gerçekleştirildi. Genel sekreter yardımcıları, ulaşım daire başkanı ve tüm ekibin katıldığı bir çalıştay süreci oldu. Bu toplantıda sektör olarak bu otogarı yap-işlet-devret modeliyle hayata geçirmeye hazır olduğumuzu ifade ettik. Toplantıda belediye yetkilileri sektör mensuplarının bir arada olduğunu görmekten mutlu olduklarını ifade ettiler. Bir arada olmamızın gücüyle, girişimimiz Anadolu Yakası Otogar Projesi'ni yap-işlet-devret şekliyle devam ediyor. Bu konuda sektörümüzün paydaşlarını bir araya getirip, ortak hareket etmekte yarar var. Bu görüşmeleri sektör ile de paylaşacağız.

Bilet satış ve acente komisyonu

Bilet satış ve acente komisyonlarının düzenlenmesine yönelik bir çalışma yapılması lazım. Acenteler yaşayamaz duruma geldiler. Biletler büyük oranda elektronik ortamda satılmaya başlandı. Bu konuda bazı düzenlemeler düşünüyoruz. Bilet portalı konusunda ciddi bir çalışma içine girdik. Firma yöneticileri ile bir danışma kurulu oluşturup ondan sonra şirketleşme konusunda adımlar atılması şart. Bu sektörün acente komisyon yükünü ve servis yükünü sırtından atması da gerekiyor. Önümüzdeki süreçte otomat makineleri koyarak, ikram maliyetini de azaltabilirsek bir miktar yük daha azalmış olacak. Ama sektörün önünde hâlâ ciddi sıkıntılar var. Hâlâ kısıtlı kapasite ile çalışmak durumundayız. Bu konuyu, TOBB'da yapılan toplantı ile bakanlarımıza anlattık ama bir çözüm bulunamadı.

Sigorta çözüm bekliyor

Bunun yanı sıra hâlâ sigorta konusunda bir çözüm üretilebilmiş değil. Şu anda sigorta şirketleri zamlı tarife ile sigorta yapmaya devam ediyor. Diğer taraftan açıklanan raporlarda kazaların azaldığı belli, ama hiçbir iyileştirici düzenleme yapılmadı. Taleplerimiz arasında bu da vardı. Burada Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün bir irade ortaya koymasını ve sektöre yardımcı olmasını bekliyoruz. Biz sigorta şirketlerini zengin etmek zorunda değiliz. Yatan arabaya motorlu taşıtlar vergisi ödeyeceksiniz, sigorta ödeyeceksiniz, kısıtlı kapasite ile çalışacaksınız, otoyol ve köprü ücretlerinde bir indirim olmayacak, hakikaten sektör yaşayamaz hale geldi. Bu konuda Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın, Sayın Cumhurbaşkanı'nın "Durun bir dakika, bu otobüslerin tekeri dönmüyor. Bu insanlar zarar ediyor, hakkaniyetli davranılmalı" şeklinde bir irade koymasını bekliyoruz.

İflaslar kaçınılmaz hale geldi

Yazıyoruz, talepleri dile getiriyoruz. Karşı taraftan haklısınız sözünü duymaktan yorulduk, hakkımızın verilmesini istiyoruz. Bu konuda Ulaştırma ve Altyapı Bakanımız Sayın Adil Karaismailoğlu'nun, sektör için diğer bakanlıklarla aracılık yapmasını, yardımcı olmasını istiyoruz. Bugün, THY çok değerli bir marka; onun yaşatılması konusunda atılan adımların benzerinin bu sektör için de yapılması gerekiyor. Biz aynı yardımları istemiyoruz, bize 'bağış yapın' da demiyoruz. Ama bazı kısıtlamaların olduğu bu süreçte otoyol ve köprü ücretlerinde indirime gidilmesini istiyoruz.

3. Köprü ciddi bir dert

Üçüncü köprünün yüksek maliyeti ve daha fazla yakıt tüketimi var. Bu köprüden her geliş ve gidişte 140 km daha fazla yol yaparak, 25 litre daha fazla yakıt tüketiyor bu sektör. Burada memnuniyet verici gelişme; sivil toplum örgütlerinin bir araya gelerek ortak akılla bir yol haritası ile oluşturduğumuz iradeye katılması. Dayanışma içinde olmamız gerektiği konusunda mutabakat sağlandı. Birlikte hareket edersek birçok sorunu çözebiliriz. Bundan önemlisi de bizim neyi nasıl yapacağımızı iyi belirlememiz gerekiyor. Belediyeler Birliği ile otogar çalıştayı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Düzenleme Genel Müdürlüğü ile bir yönetmelik çalıştayı, Büyükşehir Belediyesi ile yine otogar çalıştayı gündemimizde ve takip ediyoruz. ■

Mercedes-Benz Türk'den 2021'in ilk otobüs teslimatı Asya Tur'a

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı faaliyetlerini aralıksız olarak sürdüren Asya Tur, 2021'de filosuna 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 ekleyerek gücüne güç kattı. İzmit-Kocaeli merkezli Asya Tur, başta Ankara, İstanbul, Bursa ve İzmir olmak üzere onlarca ilde faaliyetlerini 25 adet büyük ve 4 adet küçük otobüs ile sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Hasmer Düzce'de yapılan satışın ardından 8 Ocak Cuma günü Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen törende, Asya Tur İcra Kurulu Başkanı Niyazi Genç, Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Genç ve Genel Müdürü Uğur Emektar araçlarını, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Tolga Bilgisu ve Hasmer Düzce Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin'den teslim aldı. ■

Beşiktaş Aygaz'ı

Şampiyonluğa TEMSA taşıyacak

Kulüplere verdiği destekle Türk sporunun gelişimine katkıda bulunan TEMSA, Türkiye ve Avrupa'da büyük başarılara imza atan Beşiktaş Aygaz Hentbol Takımı'nın Karayolu Ulaşım Sponsoru oldu. Siyah-beyazlı oyuncuları yeni sezonda, TEMSA'nın takıma özel olarak tasarladığı Safir Plus taşıyacak.

11 yıldır şampiyon olarak Türkiye'ye sayısız kupa kazandıran Beşiktaş Aygaz Hentbol Takımı'yla sponsorluk anlaşması imzalayan TEMSA, anlaşma kapsamında TEMSA kulübe bir adet Safir Plus takım otobüsü tahsis etti. Araç, Beşiktaş JK İkinci Başkan Adnan Dalgakıran, Asbaşkan Fatih Hakan Avşar, Hentbol Şube Sorumlusu Mesut Çebi, Pazarlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Enis Ulusoy ve Beşiktaş Aygaz Hentbol Takımı Oyuncularından Burak Turan'ın katılımıyla Vodafone Park'ta düzenlenen törenle kulübe teslim edildi. Bir yıl sürecek anlaşma kapsamında Siyah-beyazlı oyuncuları TEMSA'nın takıma özel tasarım ile üretimini gerçekleştirdiği Safir Plus taşıyacak. ■

Mercedes-Benz Türk, 2020'de

376 otobüs, 6932 kamyon satışı gerçekleştirdi

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, 2020 yılında 3,611 adet otobüs üretti; Türkiye iç pazarında 347 adet şehirlerarası ve 29 adet şehiriçi olmak üzere toplamda 376 adet otobüs satışı gerçekleştirdi, 3 bin 209 adet otobüs ihraç etti. Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası 2020 yılında 13.492 adet kamyon üretti. Kamyon satışı ise 6 bin 932 adet oldu. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "2019 yılına kıyasla şehirlerarası otobüs satışlarımızda yüzde 90, kamyon satışlarımızda ise yüzde 141'lik artış ile 2020 yılını zirvede tamamladık" dedi.

1968 yılından 2020 yılı sonuna kadar Mercedes-Benz Türk'ün ürettiği otobüs sayısı 96 bin 287 adede ulaşırken, 1970 yılında başlayan otobüs ihracat rakamında ise 60 bin 713 adede ulaşıldı. Mercedes-Benz Türk, kamyon üretiminin yaklaşık yüzde 59'unuihraç ederek 2020 yılında 7 bin 947 adetlik kamyon ihracatı gerçekleştirdi. 1986 yılından 2020 yılı sonuna kadar Mercedes-Benz Türk'ün ürettiği kamyon sayısı 289 bin 194 adede ulaşırken, yine 1986 yılında başlayan kamyon ihracat rakamında 76 bin 147 adede ulaşıldı.

53 yılda 1,3 milyarlık yatırım

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "Pandemi döneminde müşteri memnuniyetini odağımıza alarak, müşterilerimize kesintisiz hizmet sağlamak amacıyla satış sonrası servis ağı faaliyetlerimizi -bu zorlu koşullara rağmen- aralıksız sürdürdük. Eylül 2020'de 95 bininci otobüs ve Ekim 2020'de 285 bininci kamyon üretimine imza attık. 53 yıllık toplam yatırımlarımız 1,3 milyar Euro'yu aşarken, 2020 yılında üretim, Ar-Ge ve hizmet ihracatımızla ülkemize yaklaşık 1 milyar Euro'luk gelir sağladık. Türkiye'de 2020 yılında üretilen 7 bin 267 adet otobüsten, 3 bin 611 adedini, yaklaşık yarısını, üretmenin gururunu yaşıyoruz. Bir diğer gurur kaynağımız ise 2020'de Türkiye'den ihraç edilen her 2 otobüsten birinin Mercedes-Benz Türk imzası taşıması. Kamyon ürün grubunda bu yıl da liderliğimizi sürdürdük. Türkiye'deki her 10 kamyondan 6'sını Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası üretiyor.

Şirketimiz, 2020 yılında Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyondan 8'inin üretimine imza atarak bir kez daha gururlanmamızı sağladı. 2021 yılında şehirlerarası otobüs ve kamyon pazarlarındaki liderliğimizi üretim, ihracat ve Ar-Ge alanlarında sürdürmek öncelikli hedefimiz" dedi.

Mercedes-Benz Türk'ün kamyon ve otobüs alanındaki ikinci el faaliyetlerini sürdüren TruckStore ve BusStore markaları, 2020 yılında hem iç pazar hem de ihracat pazarlarında faaliyetlerini aralıksız sürdürdü. 2020 yılında 485 adet kamyon 62 adet de otobüs satışı yapıldı. ■

Süer Sülün

Hoşdere Otobüs Fabrikası

Aksaray Kamyon Fabrikası

Mercedes-Benz

Dijital dönüşüme öncülük edecek

Daimler AG'nin küresel değişim stratejisi doğrultusunda 2020 yılının başında kurulan Mercedes-Benz Otomotiv Tic. Ve Hiz. AŞ, Mercedes-Benz'in Otomobil ve Hafif Ticari Araçlar faaliyetlerine ek olarak Daimler'ın Küresel IT Çözümleri Merkezi'ni bünyesinde barındırıyor.

2020 yılında Mercedes-Benz, Premium otomobil segmentinde GLB, GLA, E-Serisi Sedan, E-Serisi Coupé, E-Serisi Cabriolet, S-Serisi Sedan ve EQC gibi çok sayıda yeni modelin Türkiye'de satışına başladı. Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar ise 2020 yılında Vito'nun satışına başlarken, Sprinter'ın da katkısıyla bu yıl da yolcu taşımacılığında önemli ölçüdeki pazar payını korumuş oldu.

Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı **Şükrü Bekdikhan**, "Yeni teknoloji, tamamen elektrikli ilk Mercedes-Benz modelimiz EQC ile birlikte elektrikli alandaki değişim sürecini başlattık. Aralık ayında ise markamızın "Amiral Gemisi", Yeni S-Serisi'nin satışa sunulması sayesinde, müşterilerimizi daha önce deneyimlemedikleri yenilik, güvenlik, konfor ve kalite ile buluşturduk" dedi.

Elektrikli mobilitede çeşitlilik

Bekdikhan, 2021 yılı planlarıyla ilgili olarak da, "İkinci modelimiz olan tamamen elektrikli EQA modelimizi 2021'in ilk çeyreğinde Türkiye'de satışa sunmayı planlıyoruz. Markamızın elektrikli yolculuğuna, teknoloji ve lüksün kombinasyonu olan EQS modelimiz ile yılın üçüncü çeyreğinde devam edeceğiz. Bu modellerimizin katkısıyla Premium binek otomobil markaları arasında elektrikli mobilitede çeşitliliği arttırırken, Türkiye pazarında önemli yere sahip olan Yeni Mercedes-Benz C-Serisi modelimizin de bize katkı sağlayacağını öngörüyoruz" diye konuştu.

Küresel IT Çözümleri 10 kat büyüdü

Mercedes-Benz Otomotiv Küresel IT Çözümleri Merkezi İcra Kurulu Üyesi **Özlem Vidin Engindeniz**: Daimler A.G.'nin Küresel IT stratejisi kapsamında, 2013 yılında Hoşdere'de kurulan Küresel IT Çözümleri Merkezimiz, Almanya'dan Japonya'ya kadar uzanan 40'tan fazla ülkeye hizmet veriyor. Güçlü iş ortaklıklarımız ve tecrübelerimizle, Daimler bünyesinde Türkiye'den dünyaya 7/24 hizmet sunmaya devam ediyoruz. SAP alanında Daimler AG'nin birçok lokasyonu için yazılım geliştirmenin yanı sıra sistem desteği ve bakım hizmeti de sunuyoruz. Ortalama 50.000 kullanıcıya, 72 farklı sistem güncellemesi, 40'tan fazla proje, 42.000 problem çözümü ve 600'den fazla değişiklik isteği gibi SAP hizmetlerini veriyoruz. 7 yılda 10 kat büyüyerek mevcut tedarikçilerimiz ile beraber 380'in üzerinde çalışanımızla yatırımlarımıza ara vermeden devam ediyoruz.

Filolar gençleşiyor

Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi **Tufan Akdeniz**, hafif ticari araç pazarında, 2020 yılında toplam 5 bin 175 adetlik satış gerçekleştirdiklerini, Sprinter modelinin minibüs kategorisinin en fazla satılan aracı olduğunu açıkladı. Kullanıcıların pandeminin etkisiyle yolcu taşımacılığı sektöründe araç stoklarının yenilenmesi ve sosyal mesafe önlemleri nedeniyle filolarını gençleştirmeyi sürdürdüklerini belirten Akdeniz, 2021 yılında, mevcut durumun pandeminin seyrine göre devam edeceğini öngördüklerini ifade etti. ■

Mercedes-Benz

Kamyon yeniliklerini sunmaya başlıyor

Türkiye kamyon pazarında 2020 yılını lider tamamlayan Mercedes-Benz Türk, 2021 yılı için Actros, Arocs ve Atego'dan oluşan çekici, inşaat ve kargo-dağıtım gruplarında yeni modellerinin üretimine ve satışına başlıyor.

Pazar koşulları ve müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda model ailesinde yenilikler gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, yeni nesil kamyonları ile güvenlik, konfor ve ikinci el değerinin korunması anlamında hem filo müşterilerinin hem de bireysel kullanıcıların ilk tercihi olmayı sürdürecek.

Arocs modellerindeki yenilikler

Mercedes-Benz Arocs, 2021 yılı için çok kapsamlı yenilikler barındırıyor. Mevcut modellerde yeni opsiyon ve paketler sunulmaya başlanırken yeni serilerin lansmanı da 2021 yılında markanın gücüne güç katacak.

İnşaat kamyon grubunun en güçlü modellerinden Mercedes-Benz Arocs 8x4 Damper Serisi araçların motor güçlerinde revizyon yapıldı. Dört akslı çift çeker damper üst yapısına uygun Arocs kamyonların motor güçleri, 2021 yılı itibarıyla yaklaşık 30 PS arttırılarak daha da güçlendirildi. Bu segmentte Mercedes-Benz Türk, Arocs 4145 K, 4148 K ve 4851 K modellerini müşterilerin beğenisine sunuyor.

Hazır beton sektöründe faaliyet gösteren müşterilerin beklentilerinin hem teknik hem de ekonomik açıdan karşılanması amacıyla araç portföyüne, 8x4 Mikser segmentindeki yeni Arocs 3740 katılıyor.

Beton pompası üst yapısına uygun çift çeker Arocs kamyonların, 2021 yılı itibarıyla motor güçleri yaklaşık 10 PS arttırıldı. Bu araçların arazi kullanım karakteristikleri de iyileştirildi.

Kargo ve dağıtım grubu araç modelleri

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Actros'un nakliye araçları, farklı müşteri segmentlerinin ihtiyaçları gözetilerek yenilendi. 8x2 dağıtım segmentindeki 3242 L Plus paketi ile sürücü konforuna yönelik Premium bir araç da 2021 kapsamında müşterilerin beğenisine sunuldu.

Actros 2632 L DNA 6x2, 3232 L ADR 8x2 ve 3242 L 8x2 olarak adlandırılan standart araçlar, 2021 yeniliklerine dahil oldu. Bu araçlardaki en temel ürün değişikliği, kabin tiplerinde dikkat çekiyor. 2021 itibarıyla söz konusu modellerde, L-Cab Stream Space (Çift yataklı) kabin yerine L-Cab Classic Space (Tek yataklı) kabin sunulmaya başlandı.

Actros çekicilerde yeni güvenlik donanımları

Mercedes-Benz'in Premium segmentte başarı yakaladığı Actros 1851 çekicilerin kapsamı da 2021 yılında daha da zenginleştirildi. Yeni Actros 1851 Plus paketi ile Premium segmentte daha yüksek donanım beklentisine sahip müşterilere hitap edilirken, Actros 1842 LS odağında ilk yatırım maliyeti bulunan yurtiçi taşımacılık müşterilerine hitap eden bir seçenek olarak Mercedes-Benz portföyüne eklendi.

Atego araçlarda klima standart

Mercedes-Benz'in şehiriçi dağıtım için hafif kamyon segmentine yönelik Atego modelleri de yenilendi. Tüm Atego araçlarda, sürücünün konforunu arttırmaya yönelik olarak sunulan klima standart donanım kapsamına eklendi. Bazı Atego paketlerinde hem sürüş güvenliğini hem de konforu arttıran yağmur ve ışık sensörü ile yataklı uzun kabin Atego 1518 paketlerinde hem ses hem de ısı yalıtımı sağlayan ilave ısı izolasyonu standart donanım kapsamında sunulmaya başlandı. ■

Mercedes-Benz ve Setra otobüslerde

Hava, iki dakikada bir tamamen yenileniyor

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Ar-Ge Merkezi'nin Almanya'daki ekiplerle ortak çalışması sonucunda geliştirilen filtreler, otobüsün içindeki havayı her iki dakikada bir tamamen yeniliyor.

Mercedes-Benz ve Setra otobüslerinin yeni filtre teknolojisi, virüs yayılım riskini en aza indirmek için tasarlandı. Hoşdere Otobüs Fabrikası'ndan 2021 itibariyle çıkacak tüm otobüslerde aktif filtreler standart donanım olarak sunulacak.

Tam otomatik iklimlendirme sistemi, araç içerisindeki havayı sürekli olarak değiştiriyor. Ayak boşluğundaki havalandırma, türbülansı engelleyen hafif, dikey bir hava akışı oluşturuyor. 8 - 26 derece aralığındaki yaygın dış sıcaklıklarda, klima kontrol sistemi maksimum seviyede, yüzde 80 ila 100 seviyesinde temiz hava kullanabiliyor. Her iki dakikada bir aracın içindeki hava sürekli ve tamamen yenileniyor.

Özel logolu etiket

Yeni filtrelerin olduğu, Daimler bünyesindeki Mercedes-Benz ve Setra markalı otobüslerin ön ve arka kapısına yapıştırılan logolu özel etiket ile yolcu, araca binmeden önce aktif filtre varlığının kontrolünü sağlayabiliyor.

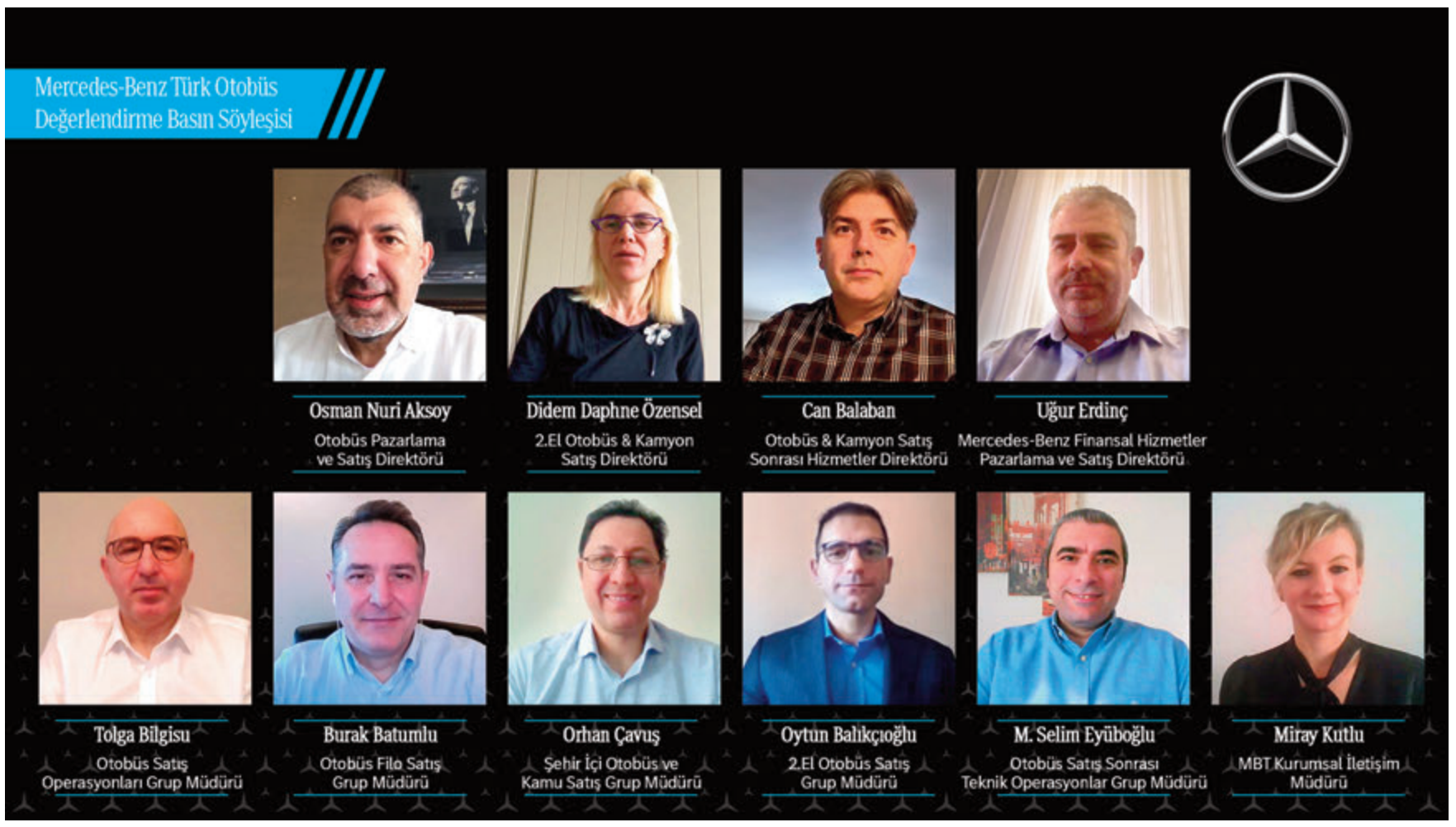
Koruyucu önlemlerinin etkinliği, Berlin Teknik Üniversitesi'ndeki Hermann Rietschel Enstitüsü tarafından yayınlanan araştırma raporuyla da doğrulanan yeni aktif filtre sistemi, araç içerisinde hızlı hava değişimi sağlayarak enfeksiyon riskine karşı üstün koruma sunuyor. Yeni özellikler arasında antiviral etkili yüksek performanslı klima filtreleri ile otobüsler için sürücü koruma kapıları ve sensörlü dezenfektan dispenserleri de yer alıyor. Daimler Buses, modele bağlı olarak araç içerisinde maksimum taze hava akışını yüzde 33 ila 40 oranında artıran bir opsiyonel özelliği de sunmaya başladı. Tüm bu yeni donanımlar, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs AR-GE Merkezi ile Mannheim ve Neu-Ulm'daki ekiplerle ortaklaşa çalışması sonucunda geliştirildi.

Yeni filtre teknolojisi

Hem düşük hem de yüksek sıcaklıklarda, klima kontrol sistemleri karışık hava modunda çalışabiliyor. Bu aşamada, içerideki taze havanın yenilenmesi dört dakikada bir gerçekleşiyor. Ofislerde en az saatte bir, diğer yaşam ortamlarında ise en az iki saatte bir havanın yenilendiği düşünüldüğünde, Mercedes-Benz ve Setra otobüslerinin yeni yazılım ve filtrelerinin üstün teknolojisi daha iyi anlaşılıyor. ■

Mercedes-Benz Türk 2020'de otobüs satışlarını yüzde 90 arttırdı

2019 yılında şehirlerarası otobüs pazarında 183 adetlik satış gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, 2020'yi 347 adet satış ile lider kapattı. Otobüs satışlarında yüzde 90'lık büyüme elde eden Mercedes-Benz Türk, 2021 yılında da liderliği hedefliyor.



Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler yöneticileri 2020 yılındaki otobüs pazarını ve 2021 yılı beklentilerini 21 Ocak 2020 Perşembe günü gerçekleştirilen online basın toplantısında aktardılar. Toplantının moderatörlüğünü Mercedes-Benz Türk Kurumsal İlişkiler Müdürü Miray Kutlu yaptı.

2021 YILINA UMUTLU BAKMAYI ARZULUYORUZ

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy: Pandeminin getirdiği olumsuzluklara rağmen yılı başarıyla kapattık. Önümüzde çok net bir tablo olmasa da 2021 yılına umutla bakmayı arzuluyoruz. Pandeminin etkisi önümüzdeki süreçte umuyoruz ki, ortadan kalkacak ama faizlerin yüksekliği ve araç fiyatları talebi belirli ölçüde dizginleyecek. İkinci el araçların seyri 2021 yılındaki önemli konulardan bir tanesi olacak. 2021 için bir rakam vermek gerçekten çok zor. İnşallah geçen senenin altında kalmayız. Ama tabloya baktığımızda böyle bir ihtimal var. Bu sene arz talep dengesi çerçevesinde üretimi ayarlamak ve sektörün servetinin korunması en önemli önceliğimiz olacak. 2021 pazarının en büyük belirleyicisi turizm olacak. Çıkış olursa turizmden başlayacak. Bu yıl, pandeminin seyrine göre, 400-600 arasında bir pazar bizi bekliyor. Pazar 400'ün altında da olabilir, pandemi seviyesi bir anda yeniden artarsa 200-250 arası da olabilir.

376 OTOBÜS SATIŞI

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Tolga Bilgisu: 347'si şehirlerarası, 29'u şehiriçi olmak üzere toplamda 376 adet otobüs satışı gerçekleştirdik. 2019'a göre satışlarımızı yüzde 90 oranında arttırdık ve liderliğimiz devam etti. Üretimimizin yüzde 90'ını ihraç ettik ve toplamda 3 bin 200 adet otobüs ihracatı gerçekleştirdik. Toplam üretimimiz 3 bin 600 oldu. Pandemiye rağmen otobüs pazarı 2019'a göre yüzde 80 artış ile kapandı. Ama yine de normal seviyeler olan ortalama 1000 adetlik seviyenin yüzde 50 altında. Aşı çalışmaları, olumlu bir gelişme, ama hala bir belirsizlik var. Üretim planlarımıza artık haftalık şekilde bakıyoruz. Şu an 2021 yılının 2020'den daha iyi bir pazar olacağını söyleyemiyoruz.

HER ZAMAN UZUN DÖNEMDE KÂRLI OLMAK

Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş: Pazarı ikiye ayırırsak, kamu ve halk otobüs pazarı. 2019 yılında 100 adet halk otobüs pazarı 42 adetlere kadar geriledi. Bizim satışımız 29 adet oldu. Bu yıl şehiriçi otobüste, bizim takip edebildiğimiz kadar kamu tarafında, toplamda 359 adetlik bir pazar oldu. Bunun 250 tanesi Eskişehir, Bursa ve İzmir Büyükşehir Belediyeleri tarafından alındı. Bizim ihalelerde çok fazla satışımız olamıyor. Çünkü Türkiye'deki ihaleler daha çok fiyat odaklı. Bizim hiçbir zaman en düşük fiyat teklifini vereceğiz yönünde bir iddiamız olmadı. Bizim iddiamız her zaman uzun dönemde kârlı olmak. Faizler çok yüksek, yatırımcılar çok fazla araç alamayacak ama tahminimiz, geçen seneden daha iyi bir seviye olacak, özellikle de bireysel tarafta.

KRİZ DÖNEMLERİNDE YATIRIM FIRSAT GÖRÜLÜR

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu: Bu kadar zorlu bir sürece rağmen 2019'a göre artan bir pazar seviyesi var. Bazen kriz dönemlerinde yapılan yatırımlar bir fırsat olarak görülür. Araç parkı ortalama 7 yaşa çıkmış durumda. Şehirlerarası ve turizm segmentinde, elimizdeki verilerle 12 metre ve üzeri 7 bin 744 adet civarında otobüs var. Bunun 6 bin 300 civarı şehirlerarası, 1400 civarı da turizm tarafında. Eskiden bu araçların değişimi 3-4'ken 5 yıla çıkmıştı, şimdi 7'lerde. Önümüzdeki yıllarda tekrar 4 veya 5 yıla dönmesi söz konusu olabilir. Toplam satışlarımızın yüzde 77'si yani 266 adedi filo satışından oluştu. Biz 54 ayrı müşteriye satmışız. 2021 yılında da yine filo teslimatlarımız olacak.

OTOBÜSLERİN FİNANSMANI

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Pazarlama ve Satış Direktörü Uğur Erdinç: Satılan sıfır iki otobüsten birini, ikinci el tarafında 3 otobüsten 2'sini finanse ettik. 2020 yılı içinde portföyümüzde bulunan 10 otobüsten 8'ini revize ettik. Bazılarını bir, bazılarını iki kez revize ettik. Otobüsçülere destek için elimizden gelen gayreti gösterdik, bundan sonra da göstereceğiz. Çünkü pandemi bitmiş değil. Her satılan sıfır otobüsten birini, ikinci el tarafında ise her satılan 3 otobüsten ikisini finanse etmeyi sürdürdük.

ZOR GÜNLER GEÇİRDİK

Mercedes-Benz Türk Otobüs & Kamyon Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Can Balaban: Özellikle Nisan ve Mayıs ayları bizim için çok zorlu aylardı. Yetkili servislerde hastalanan, karantinaya alınan arkadaşlarımız oldu. Servislerimizde çok ciddi kapasite düşüklüğü yaşandı. Mümkün olduğunca yol yardım araçları ile hizmet verdik. Zor günler geçirdik hem lojistik hem kapasite anlamında, ama zorluklara alıştık diyebiliriz. Pandemi süreci başladığında otobüs müşterilerimizin garanti sürelerini iki ay uzatarak destek verdik. 2021 yılında hem uzatılmış garanti hem de servis sözleşmeleri ile müşterilerimizi desteklemeye devam edeceğiz.

OTOBÜSLERDE YENİ FİLTRE SİSTEMİ VE YAZILIM

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Sonrası Teknik Operasyonlar Grup Müdürü M. Selim Eyüboğlu: Setra otobüslerin yanında Travego, Tourismo ve yeni Conecto otobüslerimizde de yeni filtre sistemini kullanıyor olacağız. Araçlarımıza eklenen yeni filtre sistemiyle bakteri ve virüs tutuculuğu çok daha arttırıldı. Aynı zamanda sadece filtre değil, araca yüzde 33 oranında daha fazla temiz hava alınmasını sağlayan bir yazılımla da bunu destekler hale geldik. 1 Ocak itibariyle tüm araçlarda bu sistem var. Mevcut araçlara da bu sistem sonradan monte edilebilir durumda…

TAKASTA ÇOK REKABETÇİ OLACAĞIZ

Mercedes-Benz Türk 2. El Otobüs & Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel: Araç parkı yaşlı olduğu ve 7 yaş araçların 3-4 yaş araçlarla değişiminin söz konusu olacağı için ikinci elde bir kıpırdanma olacağını tahmin ediyorum. 2021 yılı için ikinci el açısından bizim yılımız diyebiliriz. 2020 yılında 7 takas adedi vardı şehirlerarasında, bunun çok daha üzerinde takas planımız var. 2021 yılı yine bizim yılımız olacak. Buna da hazırız.

İKİNCİ EL FİYATLARININ GERİLEYECEĞİNİ DÜŞÜNMÜYORUM

Mercedes-Benz Türk 2.El Otobüs Satış Grup Müdürü Oytun Balıkçıoğlu: İkinci el otobüs pazarına baktığımızda Mart ayının sonuna kadar artan taleple ortalama yüzde 30, bazı modellerde yüzde 30'un da üstünde fiyat artışları gördük. İkinci el ve sıfır araç fiyatlar arasındaki makasın daralması da değişim sürecini olumlu etkiledi. Pandemiyle birlikte fiyatlardaki artış trendi durdu hatta sezonun bitmesi ile bir miktar da geriledi. Ben fiyatların bu seviyeden daha geriye geleceğini düşünmüyorum. Pandeminin seyri ile önümüzdeki süreçte fiyatların tekrar çıkış trendine girmesi belli olacak. Öte yandan 2019 yılının son aylarında şehiriçi otobüs pazarına girdik ve takaslı alımlar yaptık. 62 adedin 46'sı şehirlerarası otobüs, 16 adedi de şehiriçi otobüs oldu. ■

Volvo Trucks

2021 hedeflerini yüksek tutuyor

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü Volvo Trucks, 2020 yılı pandemi sürecini ve gelecek hedeflerini değerlendirdi. Distribütörlük tarihinin en yüksek satış adedine ulaşan Volvo Trucks, 2020 yılında bütçe hedefinin üzerinde bir performans sergiledi. 2020 yılı toplam çekici pazarında, yüzde 146 büyüme ile yüzde 7,3 pazar payına ulaştı. Gelecek dönemde büyüme hedefleri doğrultusunda, pazar payını çift hanelere taşımayı hedefliyor.

Teknoloji ve inovasyona yaptığı yatırımlarla yenilikçi bir imaja sahip olan Volvo Trucks, her türlü hava şartı ve çalışma koşuluna uygun, güvenliği kanıtlanmış, dayanıklı, yüksek konforlu ve çevreci araçlar üretiyor. 2020 yılında orta ve ağır segment kamyonlardan oluşan kapsamlı ürün gamına elektrikli kamyonları da dahil edeceğini duyuran Volvo Trucks, Avrupa'dan başlayarak dünya geneline yayılacak bu ürün gamıyla, sıfır karbon salınımlı ulaşım ve sürdürülebilir mobilite yolunda önemli bir adım atmış oldu.

"Birlikte büyüyeceğiz"

Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya, Volvo Trucks iş birliğiyle ilgili şunları aktardı: "Biz sadece bir satış firması değil, aynı zamanda bir hizmet firması ve müşterilerimizin uzun soluklu çözüm ortağıyız. Onların ihtiyaçlarına uygun en doğru çözümü bulmak için daima onların yanındayız. Volvo Trucks ile bizi buluşturan ve bu 4 yılda bizi ileriye taşıyan ortak paydamız, daima müşteriye hizmet vizyonumuz oldu. Bu işbirliğinde bizim ana hedefimiz, pazar payımızı yukarıya çekmekti ve bunu başardık. Önümüzdeki dönemde satış ve satış sonrasında büyüme hedefimizi gerçekleştirerek; çift haneli pazar payına ulaşmayı istiyoruz. Bunun için nitelikli şekilde iş alanımızı, yetkili satıcı ve servislerimizi genişletiyor, sürekli ve sürdürülebilir eğitim ilkemizle hem müşterimize hem de teknik anlamda yetkili servis ağımıza büyümede destek oluyoruz. Amacımız, yetkili servis noktalarımız ile ülkenin dört bir yanındaki müşterilerimize hızlı çözüm sunmak, verimliliklerini artırmak ve işlerine değer katmak."

Müşterilerinin yanında

Pandemi sürecinde müşterilerinin daima yanında yer aldıklarının altını çizen Kızılkaya, müşterilerine verdikleri desteklerle ilgili olarak, "Çalışanlarımızın, iş ortaklarımızın ve ailelerimizin sağlığı bizim en önemli önceliğimiz. Bu süreçte, sağlığı ön planda tutacak tüm önlemleri aldık. Mavi Kontrat sayılarımızı artırarak randevu sistemi ile servislerimize araç kabullerini düzenleyerek müşterilerimizin sağlıklı hizmet almasını sağladık" dedi.

Yol Yardım ve İletişim Hattı ile ücretsiz sürücü eğitimi gibi hizmetlerle müşterini desteklediklerini ve sektörde sürdürülebilir geleceği sağlamak için Volvo Trucks'ın ürün gamında yer alan ağır hizmet tipi elektrikli kamyonların sayısını hızla artırmayı ve müşterilerine katkıda bulunmayı hedeflediklerini belirten Kızılkaya, elektrikli ürün gamıyla ilgili olarak 10 yıl içerisinde daha uzun menzile sahip elektrikli ve yakıt hücreli elektrikli kamyonların satışa sunulacağını, 2040 yılına kadar, Volvo Trucks ürün yelpazesinin, fosil yakıt kullanmayan kamyonlardan oluşması hedeflendiğini açıkladı. ■

Kıvanç Kızılkaya

Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya:

Volvo Trucks iş birliğiyle ilgili şunları aktardı: "Biz sadece bir satış firması değil, aynı zamanda bir hizmet firması ve müşterilerimizin uzun soluklu çözüm ortağıyız. Onların ihtiyaçlarına uygun en doğru çözümü bulmak için daima onların yanındayız."

Umut yeşeriyor!

Nakliyeciler Volvo ile güçleniyor

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü Volvo Trucks, lojistik, uluslararası ve yurtiçi nakliye, depolama, sigortalama, dağıtım, gümrükleme, depo yönetimi ve özel proje taşıma hizmetleri veren firmalara özellikle pandemi ile sarsılan ekonominin yaralarının sarılmasına yardımcı olmanın haklı gururunu yaşıyor.

Nalçacılar Nakliyat: 15 Volvo FH500

Volvo Trucks, Nalçacılar Nakliyat'a 15 adet Volvo FH500 verdi, böylelikle Nalçacılar'ın filosundaki Volvo Trucks sayısı 25 oldu.

Ersan Kargo: 2 Volvo FH500

Ersan Kargo, filosunu 2 adet Volvo FH500 Turbo Compound ile güçlendirdi.
Filosunda toplam 110 aracı bulunan Ersan Kargo, bu alımla birlikte filosuna ilk Volvo kamyonlarını eklemiş oldu.

Ayyıldız Grup: 30 adet Volvo FM500

İnşaat sektörünün birçok alanında hizmet veren, aynı zamanda akaryakıt istasyonları da olan Ayyıldız Grup tercihini; gücü, dayanıklılığı ve verimliliği ile öne çıkan 30 adet Volvo FM500 tercih etti.

Karayel Nakliyat 15 Volvo FH460 ve 3 Volvo FH500

Filosunda 5 adet Volvo Trucks aracı olan, atık taşımacılığı yapan Karayel Nakliyat, bünyesine 15 adet Volvo FH460 ve 3 adet Volvo FH500 daha ekledi.

Ford Trucks, 2021'e hızlı başladı

Ağır ticari sektöründe gerek mühendislik tecrübesi gerekse de 60 yıllık mirası ile öne çıkan Ford Trucks, 2021'e hem iki yeni ürün hem de mevcut ürün portföyünde sunduğu özellik ve teknolojileri geliştirerek girdi.

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı **Serhan Turfan** ve Ford Trucks Türkiye ve Uluslararası Pazarlar Pazarlama Müdürü **Emine Coşkun**'un sunumları ve ekranların sevilen oyuncusu Ümit Erdim'in moderatörlüğünde gerçekleştirilen dijital lansmanda, büyüyen F-MAX Ailesi ve sunduğu yeni özellikler ve hizmetler tanıtıldı.

Çekici 3 kat arttı, yüzde 25'e geldi

Konuşmasına 2020 yılını değerlendirerek başlayan Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, "Ford Trucks olarak, seneyi yüzde 31,7 pazar payıyla kapadık. Pazar payımızı yükseltmemizde F-MAX'in başarısının etkisi büyük oldu. Çekici segmentindeki pazar payımızı 2017'den bu yana yaklaşık 3 katına çıkarmayı başararak 2020 yılı sonunda yüzde 25,5'e getirdik ve Türkiye ile birlikte tüm uluslar arası bölgelerimizde de pazar payımızı artırdık. Bu başarımızı daha da ileriye taşımak amacıyla, ürün portföyümüzde ve sunduğumuz teknolojilerde müşteri beklenti ve talepleri doğrultusunda yenilikler yaparak markamızı geleceğe taşımaya devam ediyoruz. Markamızın müşterilerimize vadettiği en büyük katma değerin 'toplam sahip olma maliyeti' olduğuna inanıyoruz. Her yeni ürünümüzü tasarlarken müşterilerimizin operasyonlarını daha karlı bir şekilde yönetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

Gurur duyuyoruz

Ar-Ge çalışmaları doğrultusunda yeni nesil teknolojileri müşterileri ile buluşturduklarını ifade eden Turfan, "Ford Otosan Ar-Ge ekiplerinin özverili çalışmaları ve tasarım mühendislikleri ile baştan sona sıfırdan tasarlanan ITOY ödüllü F-MAX'e,özel serilere ilgi gösteren, farklı bir tarz ya da daha fazla prestij isteyen müşterilerimiz için yepyeni bir görünüm kazandırdık. Koleksiyon niteliğinde; şık stili ve tasarım detayları ile dikkat çeken yeni F-MAX Blackline'ı müşterilerimizle buluşturmaktan gurur duyuyoruz. Bağlantılı araç teknolojileri çalışmalarımızın ilki olan ConnecTruck'ta ise uzaktan kontrol özelliğini ve filo yöneticilerine büyük fayda sağlayacak web portalımızı sunmaya başladık. Öte yandan toplam sahip olma maliyeti için yakıt tasarrufuna odaklanarak F-MAX L'yi ve 'Eco+ Mode'u geliştirdik. Ayrıca müşterilerimizi dinleyerek, ihtiyaç duydukları alanları belirledik ve bu doğrultuda şehir içi kullanıma yönelik modellerimizde 9 ileri otomatik şanzıman ve arka dümenlenebilir aks opsiyonlarını sunmaya başladık. Ford Trucks olarak, 2021'de de standartları belirlemeye, müşterilerimize daha fazla verimlilik, performans ve en ileri teknolojileri sunmaya devam edeceğiz" dedi. ■

F-MAX Blackline 250 adet üretilecek

Ford Trucks, 'Birlikte Geleceği Yüklüyoruz' mottosuyla gerçekleştirdiği lansmanda; 250 adet üretilecek, koleksiyon niteliğindeki yeni 'F-MAX Blackline' ve dolu depoyla 5 bin km'ye kadar varan menzil sağlayan yeni 'F-MAX L'yi müşterilerine sunarken, F-MAX'te standart olarak sunulacak olan ve yüzde 5'e varan yakıt tasarrufu sağlayan "Eco+ Mode ", ConnecTruck uygulamasının geliştirilen özellikleri ve şehir içi kullanıma yönelik modellerde de "9 ileri otomatik şanzıman" ve "dümenlenebilir arka aks" opsiyonları tanıtıldı.

Serhan Turfan

Faiz düşerse sektör olumlu etkilenir

Sunumların ardından Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören ve Ford Trucks Türkiye ve Uluslararası Pazarlar Pazarlama Müdürü Emine Coşkun soruları cevapladı...

Serhan Turfan:

F-Max 2020 yılının en büyük oyuncularından ve parladığı bir yıl oldu. Bunun en önemli nedeni uluslararası taşımaların artması, ülke içindeki lojistik ihtiyaçların artması, e-ticaret lojistik sektörünü ciddi boyutlara getirdi. Biz normalde çekici pazarına yüzde 9'larda başladık ve 3 yıl içerisinde payımız yüzde 26'lara geldi. 2021 Ocak ayı güçlü ve iyi başladı. Sahadan aldığımız bilgilere göre, Ocak ayında geçen yılın üzerinde bir talep var. İnşaat segmenti ile birlikte ihaleler ve faizler konusu var önümüzde. Faiz düşüşleri sektörü olumlu etkiliyor. Yıl için Mart ayının sonunu beklemek gerekecek. Talep ne kadar yüksek olursa biz kendimizi ona göre hazırladık. Şu an '20 bin, 25 bin olacak' demek için erken. Ama bu rakamlar da hiç hayal değil. Yeni kabin konusunda yeni ürün planlarımızı paylaşamıyoruz. Ancak yeni çalışmalarımız var. En kısa sürede paylaşacağız.

Burak Hoşgören: 2020 yılında F-Max satışlarımızın yüzde 80'ini yeni müşteriler oluşturdu. Bu da F-Max'in pazara nasıl girdiğinin ve yer bulduğunun göstergesi oldu. İnşaat pazarı son iki yılda beklenenden daha düşük gidiyor. Projelerle birlikte hareketlenmesi olası. Kamu alımları çok uzun süredir yol segmentinde liderliğimiz var. Bu liderliğin başlıca mimarı, kamu satışlarımız. Kamu müşterilerine yönelik, istedikleri özellikte verimliliğe sahip araç çeşitliliğimiz var. Yıllar içerisinde kamu araçlarından duyulan memnuniyet de yeni alımlarda tercih sebebi oluyor. Burada yerleşmiş bir algımız var. Kamu satışlarında yeni geliştirmeler yapmaya devam edeceğiz.

Emine Coşkun:

250 adet F-Max Blackline serisi araçlarımızı kendini özel hissetmek isteyen müşterilerimiz için özel tasarladık. 250 adet ile sayıyı sınırladık ki, koleksiyon özelliği de olsun. Maksimum iki adet bir müşteriye satmayı planladık ki, çok daha fazla kişiye ulaşsın. 2021 yılı içinde sadece 250 adet üretilecek. Belki önümüzdeki yıllarda bu özel seri üretim artabilir. Şubat ayında teslim etmeye başlayacağız ve çok kısa sürede teslimatları yapılmış olacak. Blackline lüks paketi üzerinde tavsiye edilen fiyatı 25 bin TL fark olacak. Connectruck ve bugün aktarılan tüm hizmetler bütün araçlarımızda ve iki yıl boyunca ücretsiz sunulacak.

Karsan Ticari Kanatlarını Güçlendiriyor

Muzaffer Arpacıoğlu

Deniz Çetin

Karsan, iç pazardaki hakimiyetini artırmak ve ihracat pazarlarındaki rekabetçiliğini güçlendirmek amacıyla Ticari İşler biriminde önemli bir değişikliğe gitti. Ticari İşler Genel Müdür Yardımcılığı, "İhracat Genel Müdür Yardımcılığı" ve "İç Pazar Satış ve Dış İlişkiler Genel Müdür Yardımcılığı" olmak üzere iki ana bölüme ayrıldı.

İhracat Genel Müdür Yardımcılığı görevine otomotiv sektöründe yurt içi ve yurt dışında önemli deneyimleri bulunan **Deniz Çetin** atandı. 2017 yılından bu yana Ticari İşler Genel Müdür Yardımcılığı görevini başarıyla sürdüren, gerek iç pazarda gerekse ihracat pazarlarında başarılı çalışmalar gerçekleştiren **Muzaffer Arpacıoğlu** ise yeni yapılanmayla birlikte İç Pazar Satış ve Dış İlişkiler Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi. ■

Prometeon Lastik Grubu'nda Türk yöneticiye önemli görevlendirme…

Gökçe Şenocak

Prometeon Lastik Grubu'nun Türkiye, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Bölgesi Ticaret Direktörü **Gökçe Şenocak**, mevcut sorumluluk bölgesine ek olarak Orta Doğu ve Afrika (MEA) Bölgesi CCO'su olarak da görevlendirildi.

Yeni görevlendirmenin ardından Şenocak, toplam 75 ülkenin içinde yer aldığı ve Türkiye'den yönetilen Prometeon MEA ve Rusya Bölgesi'nin Ticaret Direktörü (CCO) oldu. Tüm bu bölgelerdeki ticari operasyonlarla beraber iş ortakları yapılanması, satış ve pazarlama faaliyetlerini yönetecek olan Şenocak yenileme pazarı ile beraber orijinal ekipmandan da sorumlu olacak. ■

Aslı Yetkin Karagül

bp Müşteri ve Ürünler Başkan Yardımcısı Danışmanı oldu

bp'nin küresel yeniden yapılanma sürecinde Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörü **Aslı Yetkin Karagül**, bp Müşteri ve Ürünler Başkan Yardımcısı Danışmanı rolüne atandı. Karagül, 1 Ocak 2021 itibarıyla yeni pozisyonunda görevine başladı.

bp ve Castrol bünyesinde 1998 yılından bu yana önemli pozisyonlarda görev alan Aslı Yetkin Karagül, Kasım 2018'den bu yana Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörlüğü görevini yürütüyor. Koç Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu Karagül, yüksek lisansını SDA Bocconi ve ESADE üniversitelerinde Satış ve Pazarlama Yönetimi bölümünde tamamladı.

bp Türkiye'de ülke başkanı Tümkan Işıltan oldu

Tümkan Işıltan

bp Türkiye'nin yeni ülke başkanı **Tümkan Işıltan** oldu. Işıltan, 2017 yılından bu yana bp Türkiye Finans Direktörü ve temmuz ayından bu yana ise bp Perakende Operasyonları Direktörü olarak görev yapıyordu.

bp Türkiye'nin ülke başkanlığı pozisyonuna Tümkan Işıltan atandı. Işıltan; bp'nin Türkiye'deki üst düzey temsilcisi olarak bp stratejilerinin hayata geçmesini sağlacak ve şirketin Türkiye'deki tüm iş kolları adına dış ilişkilerinin yürütülmesini destekleyecek. Işıltan, yeni görevine 1 Ocak 2021 itibarıyla başladı. ■

DHL Express Türkiye'de Değişim rüzgârları

Mustafa Tonguç

Volkan Demiroğlu

Seçkin Piker

Türkiye'de 40'ıncı yılını kutlayan DHL Express Türkiye'de 1 Ocak 2021 itibarıyla geçerli olan atama kararına göre Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Mustafa Tonguç** Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı, Müşteri Hizmetlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Volkan Demiroğlu** Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı, Türkiye Saha Satış Direktörü **Seçkin Piker** ise Müşteri Hizmetlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonlarında yer alacak.

Kariyerine 1997 yılında DHL Almanya Operasyonları'nda başlayan Mustafa Tonguç, daha önce DHL Express Avrupa'nın, Dağıtım Merkezleri ve Havaalanı – Performans ve Programlar Genel Müdürü olarak görev yapıyordu.

Volkan Demiroğlu, 2009 yılında terfi ettiği Havaalanı Müdürlüğü pozisyonunda gönderilerin ülkeye giriş ve ülkeden çıkış operasyonlarını yürüten ekiplerin yönetiminden sorumluydu.

DHL kariyerine 1999 yılında Saha Satış Müdürü olarak başlayan Seçkin Piker, Özel Müşteriler Müdürü, Grup Satış Müdürü, Direkt Satış Kanalları Müdürü gibi satış ekibinde farklı rollerde yöneticilik yaptı. ■

Teknoloji

Ekrem Özcan
ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Otomotiv Testlerinde Kadın Eli

OTAM, Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi adlı bir anonim şirket. Yüzde yüzü İTÜ Vakfı'na ait olan özel bir şirket. İTÜ ARI Teknokent firmalarından biri olarak Ayazağa Kampüsü'nde faaliyet gösteriyor. 3 vardiya esasına göre çalışan bir test merkezi. Yani gece 2'de de olsa yolunuz İTÜ Maslak'a yolunuz düştüğünde, OTAM'ın ışıklarının açık ve içinde birilerinin çalıştığını görürsünüz. Ticari araç motorlarının geliştirilmesinden tutun da, araç emisyon testlerine; egzoz geliştirme çalışmalarından tutun da titreşim, ses, akustik, dayanım-ömür, elektrikli araç gibi testlere kadar birçok araştırma geliştirme çalışması yapılmakta. İşte bu merkezde kadın personel istihdam oranını, sistematik bir şekilde yüzde 7'lerden yüzde 36'lara çıkardık. Hedefimiz bu oranı yüzde 50'ye taşımak. Bu testlerin yapıldığı laboratuvarlarımızdan birinin müdürü de bir kadın arkadaşımız. Evet, 500 kg ağırlığındaki o büyük ticari araç motorunun geliştirilmesinin, 3 vardiya çalışan sistemin başında bir kadın var. Peki, yöneticiliğini yapmaya başladığı günden bugüne cirosal nasıl bir değişiklik oldu? Sıkı durun, ilk müdürlük yapmaya başladığı 2018 yılını referans alırsak 2020 yılını yaklaşık 6 kat bir ciro ile tamamlama başarısı gösterildi. Bir teknoloji merkezinin, hele hele erkek egemen bir sektör olarak bilinen otomotiv sektöründe, yüzde 36 kadın istihdamına ulaşarak böyle bir ciroyu elde etmekten, OTAM'ın genel müdürü olarak ayrıca mutluluk duyuyorum.

Dijital Dönüşümde işbirliği

Geçtiğimiz yazılarımdan birinde örnek bir projenin başladığından bahsetmiştim. "Dijital Dönüşüm İhtiyaç Analizi Programı" TOSB İnovasyon Merkezi, Bilişim Vadisi, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı ve TTGV örnek bir projeyi hayata geçirmiş ve TOSB üyelerinden 5 firma da dijital dönüşüm ihtiyaç analizi çalışmalarına başlamıştı. Bu programda, TOSB'da seçilmiş 5 firmada, Cavo, Birinci, Sistem Teknik, Egebant ve Alba'da firma ziyaretleri gerçekleştirildi. Proje ekibi, tesisleri yerinde incelemelerini tamamladı. Şimdi ikinci aşamaya geçildi. Dijital dönüşüm ihtiyacını adresleyecek soru kitlerine yanıtlar oluşturmaya çalışıyor firmalar. Böylelikle dijital dönüşüm ihtiyacının en çok hissedildiği alanlar belirlenmiş olacak. Akabinde bu dönüşüm için aksiyon planlarına geçilecek. ■

OTAM %42 BÜYÜDÜ

Pandemi döneminde Artırılmış Gerçeklik Uzaktan Yönetim Programını aktif şekilde kullandıklarının bilgisini veren OTAM (Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi) Genel Müdürü Ekrem Özcan, "Ülkemizdeki otomotiv firmalarımızın yurtdışına planladıkları Ar-Ge ve test çalışmalarını, gerek yaptığımız yeni yatırımlar, gerekse müşteri odaklı yaklaşımımız sayesinde laboratuvarlarımızda karşılamayı başardık. Yurtdışından örneğin, İtalyan bir firmanın motor tip onay testlerini OTAM'da gerçekleştirdik. OTAM'ın kurulduğu 2003'den bugüne gerçekleştirilen test sayısı 9 bini geçti. 2021 yılında bunun 10 bini geçmesini hedefliyoruz. İki yıldır 3 vardiya sistemi ile çalışmaya devam ediyoruz. Müşterilerimiz test hizmetlerinde 3 vardiya çözüm almaktan çok memnun. Bunun kazanımlarını da 3 aylık çalışmalarının sonuçlarını 1 ayda alarak görüyorlar" dedi. ■

Türkiye madeni yağlar sektöründe

Petrol Ofisi, 2020 yılında da lider

Petrol Ofisi, madeni yağlar pazarında ise 2019'da eriştiği liderliğini 2020'de ulaştığı yüzde 29.1'lik payla güçlendirdi.

Türkiye madeni yağlar ve kimyasallar pazarı PETDER verilerine göre Petrol Ofisi, her iki alandaki liderliğini pazarın da üzerinde büyüyerek 2020 yılında da sürdürdü. Petrol Ofisi, Türkiye madeni yağlar ve kimyasallar pazarında 2010'dan bu yana üstlendiği liderliğini, 2020'de pazar payını yüzde 30.5'e ulaştırarak 11'inci yılına taşıdı. Petrol Ofisi, madeni yağlar pazarında ise 2019'da eriştiği liderliğini 2020'de ulaştığı yüzde 29.1'lik payla güçlendirdi.

Selim Şiper

Toplam satışı 130 bin tonu, ihracatı 10 bin tonu aştı

Petrol Ofisi, 2020 yılında toplam 130 bin tonu aşan satış rakamına ulaştı. Petrol Ofisi ayrıca 4 kıtada 33 ülkeye de 10 bin tondan fazla madeni yağ ihracatı gerçekleştirdi. Petrol Ofisi Madeni Yağlar'ın Kocaeli Derince'deki fabrikası, ileri teknolojisi, yüksek üretim ve depolama kapasiteleri ile öne çıkıyor, yıllık 140 bin tonluk üretim ile 15 bin tonu bitmiş ürün, 50 bin tonu ise ham ve yarı madde olmak üzere toplam 65 bin tonluk da depolama kapasitesi bulunuyor.

Başarıya imza atan güç

Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Misyonumuz ve liderliğin verdiği sorumluluk anlayışı ile Petrol Ofisi olarak her alanda en iyiyi, en doğru şekilde yapma ve müşterimize, paydaşlarımıza, sektörümüze, ülkemize fayda sağlama gayreti içindeyiz. 80 yıldır olduğu gibi bugün de tüm bunları yapacak güç ve yeteneğe sahibiz" dedi.

Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu ise pandami koşullarının güçlüğüne değinerek, "Dünyada yaşamı derinden etkileyen pandemi döneminde de yine örnek ve özgün bir başarı hikâyesi yazıldı. Böylesine güç koşullarda hem madeni yağlar, hem de madeni yağlar ve kimyasallar alanlarında liderliğimizi sürdürmemiz, üstelik bunu pazar paylarımızı geliştirerek gerçekleştirebilmemiz, bizler için özel anlam taşıyor. Elde edilen bu başarı, Petrol Ofisi'nin her alandaki büyüklüğü, nitelikleri ile birlikte çalışma arkadaşlarımızdan paydaşlarımıza, distribütör ve bayilerimize kadar büyük bir ekibin özverili çalışmasının eseridir" açıklamasında bulundu. ■

Sezgin Gürsu

Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Satış, İnsani İlişki Gerektirir

Ürün özellikleri, satıcının kendisini güçlü hissettiği ve en çok anlatmak istediği konulardır. Bu yüzden çoğu satıcı ürünün özelliklerini iyi bilir. Ancak salt ürün özellikleri ile satış yapmaya çalışmak çoğu zaman başarısızlıkla sonuçlanır çünkü müşteri, ürüne değil kendi ihtiyaçlarına odaklıdır.

Satıcının, müşterisinin problem ve/veya ihtiyacının ne olduğunu iyi anlayarak, buna odaklanması, satışta, ürünü anlatmasından daha başarılı sonuçlar verir. Bizim sektörümüzde müşteriler kendi ihtiyaçlarını mükemmel tarif edebilecek olgunluktadır. Çoğu müşteri, ihtiyacının ne olduğunu tarif etse de çözümün ne olduğunu bilmez, ayrıca bilmesi de gerekmez. Çünkü çözümü bilecek olan satıcıdır. Satıcının çözüm odaklı olması satış başarısını belirleyen en önemli unsurdur.

Sektör hakkında bilgi sahibi olmak, satıcının sektörün temel işlevini, kullanıcıların hangi sorunlarla uğraştığını bilerek, çözüm odaklı yaklaşması önemlidir, değerlidir.

Müşteri, şirketin sahibi, tepe veya üst düzey yönetici ya da satın alma direktörü olabilir. Bunlara pazarlamada "persona" denir. Personaların motivasyonları, hedefleri ve engelleri hakkında önceden bilgi sahibi olunması, görüşmelerde kime nasıl konuşacağını, dolayısıyla ne kadar başarılı olunacağını belirleyen bir unsurdur.

Müşteri ile ilişki kurulduğunda öncelikle onun aklındaki sorununu çözmek gerekir. Şirketinizin veya ürününüzün ne kadar iyi olduğunu anlatmak, sizin ve şirketinizin geçmiş başarılarını dile getirmek ancak müşteriniz satın alma niyeti gösterdiğinde veya sorulduğunda cevaplanacak konulardır.

Müşteriye öneride bulunmadan önce onun varmak istediği hedefin iyi anlaşılması ve hedefe ulaşmak için bugüne kadar yaptığı planlar ile bu planların neden işlemediğinin sorgulanması önemlidir. Aynı frekans ve aynı dalga boyutunda olunduğundan emin olmalı ve bu hissettirilmelidir.

Müşterilerin aklında her zaman birçok endişe vardır. Bunlara "müşteri ağrı noktaları" denir. Bunların bazıları o müşteriye özgüdür, ama çoğu sektördeki bütün müşterilerde aynıdır. Bu ağrı noktalarını önceden çalışıp bu ağrıları yaşatmayacağınızın güvencesini vermek önemlidir.

Müşterinin, kendi ürün veya hizmetlerini hangi fiyattan sattığını, önerilen çözümün bu değer içindeki payını anlaşılması için gerekli bütün soruları sormak, denklemi anlamak, sunulan çözümün müşterinin yarattığı değer içindeki payının kabul edilebilir bir düzeyde olmasını sağlayacaktır. Aksi takdirde astarı yüzünden pahalı çözümler önerme riski ile karşı karşıya kalınır.

Büyük resmi gören bir çözüm ortağı olarak, salt satış hedefini değil, müşterinizin varmak istediği hedefe odaklanarak en uygun çözüm önerildiğinde müşterinin sorabildiği kadar soru sormasına, aklında hiçbir tereddüt kalmamasına özen gösterilmelidir.

Önerilen çözümün kabul görmesi, hem satıcı hem de müşterinin başarılı olacağını ve bu başarıdan hem müşteri hem de satıcının gurur duyacağını düşünerek, bu düşüncenin müşteri ile paylaşılması önemlidir.

Satıcılar da pek çok alanda müşteridir.

Bu yüzden satışın her aşamasında, müşteriye empati ile davranılması insani bir davranıştır. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 10 • Sayı: 372 • 01 Şubat 2021

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

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ**
Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**
Editör **Korkut AKIN**
Teknoloji Editörü **Ekrem ÖZCAN**
Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**
İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**
Dağıtım: **Mikail BAYAT**
Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok.
Manolya Evleri B-17 Blok D: 4
34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

BASKI:
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**
EDİRNE **Hüseyin TOPÇU**
MALATYA **Mehmet Anıl ÖZDOĞAN**

MAN çekiciler Filoları güçlendiriyor

Kırşehir Badem Pınarı: 2 Man çekici

Kırşehir'de ürettiği kaynak suyunu Türkiye'nin dört bir yanına ulaştıran Badem Pınarı, filosunu yeni MAN çekicilerle güçlendirdi. Firma, araç yatırımları kapsamında filosuna kattığı 2 adet yeni nesil TGX 18.470 4x2 BL SA çekiciyi törenle teslim aldı.

SCSLOG Lojistik: 2 adet MAN çekici

Türkiye'den Avrupa ülkeleri başta olmak üzere birçok farklı bölgeye günlük ful ve parsiyel ulaşım hizmeti sunan SCSLOG Lojistik, filosunu 2 adet MAN TGX 18.470 LLS-U 4X2 alçak şasi çekici ile güçlendirdi.

İstanbul Tuzla'daki MAN TopUsed Center'daki teslimat törenine SCSLOG Lojistik Genel Müdürü Nermin Kol ve Operasyon Müdürü Nur Sena Çelik ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ adına Kuzey Marmara Bölgesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun ve MANCI Kemal Otomotiv İstanbul Bölge Satış Müdürü Hakan Akgün katıldı. ■

Ordu Büyükşehir Belediyesi

18 Ford Kamyon aldı

Ordu Büyükşehir Belediyesi katı atığın nakliyesinde kullanılması için 18 Ford kamyon aldı, Yeni alınan araçların tesislere kolaylıkla atık naklini yapacağını söyleyen Ordu Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Coşkun Alp, "Geçmişte atık naklinde zaman zaman sıkıntılar yaşıyorduk. Bu sorunları bundan sonra yaşamamak adına sıfır 18 adet kamyonu Ordu'muza hizmet için Büyükşehir Belediyesi bünyesine dahil ettik. Hepsi testten geçirilen yeni kamyonlarımız çevreyi rahatsız etmeden ayrıştırma tesislerine atıklarımızı kolaylıkla ulaştırılabilecekler" dedi. ■

Bayraktarlar Merkon'dan

Küçük Uluslararası Nakliyat'a 15 Actros çekici

1995 yılında Konya'da faaliyetlerine başlayan Küçük Uluslararası Nakliyat, Avrupa, Ortadoğu ve Türkiye'de taşımalar gerçekleştiriyor. Filosundaki araçların tamamı Mercedes-Benz olan Küçük Uluslararası Nakliyat aldığı 15 adet Actros 1845 LS çekicileri Avrupa operasyonlarında kullanacak.

Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Bayraktarlar Merkon'da 6 Ocak Çarşamba günü gerçekleştirilen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Bayraktarlar Merkon Genel Müdürü Mehmet Akyol, Kamyon Satış Müdürü Serdar Üçyıldız ve Küçük Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Sadık Küçük ve Serdar Küçük katıldı. ■

Ankara Büyükşehir Belediyesi

15 Ford Trucks çekici aldı

Büyükşehir Belediye Başkanı Mansur Yavaş'ın 'öncelikli ve insan odaklı hizmet' anlayışı doğrultusunda son olarak Destek Hizmetleri Daire Başkanlığı tarafından temin edilen 15 adet Ford Trucks çekici ve bu çekicilere monte edilen havuz tipi damperli dorseler ise Fen İşleri Daire Başkanlığı'na teslim edildi.

Fen İşleri Daire Başkanlığı'nın Başkent'in 25 ilçesinde yoğun bir çalışma temposuyla hizmet verdiğini belirten Yol Asfalt Şube Müdürlüğü Tır Sorumlusu Erol Acar, "Hizmetlerin daha üst seviyelere çıkarılması ve daha hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesi amacıyla temin edilen yeni çekici ile havuz tipi damperli dorselerde asfalt, tuz ve çeşitli makineler taşınacak. Ankara'mıza hayırlı olsun" dedi. ■

Scania'dan Kırkayak Teslimatı

Scania, Antalya -Isparta bölgesi Çandır Baraj gölünde balık ve su ürünleri üretimi ve nakliyesini gerçekleştiren Canlar Su Ürünleri'ne, özel olarak sipariş edilen ve kırkayak olarak tanımlanan R500 8x2/4 kamyonu Scania Yetkili Satıcısı Başaran Ulaşım Ağır Vasıta'nın tesislerinde düzenlenen törenle teslim etti.. ■

Türkiye-Fas 144 saat

Aygaz ve McKinsey Aykargo ile kargo sektöründe

LPG sektöründen Aygaz, yenilikçi bakış açısıyla inovasyon ve kurum içi girişimcilik projesi olarak başlattığı süreci geliştirmek için bağlı ortaklığı Aykargo altında kargo sektörüne adım attı.

Aygaz'ın 81 ilde bulunan yaygın dağıtım ağı ve tecrübesiyle hizmet verecek olan Aykargo, teknoloji odaklı yeni nesil altyapısıyla müşteri memnuniyetini ön planda tutacak.

Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve Aygaz Yönetim Kurulu Uyesi Yağız Eyüboğlu, "Aykargo'nun kargo sektörüne yeni ve güçlü bir soluk getireceğine inancım tam" dedi. Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel ise, "McKinsey işbirliği ile hayata geçirdiğimiz Aykargo ile güçlü lojistik altyapımızın verdiği imkânlardan da faydalanarak müşteri memnuniyetini bu alanda en üst seviyeye çıkaracağımıza inanıyorum" dedi. ■

Ekol Lojistik, Fas'ta yeni yapılanma çalışmalarına hız veriyor. Ekol, İzmir Alsancak Limanı ile İspanya'daki Tarragona Limanı'nı birbirine bağlayan Ro-Ro hattı üzerinden Fas Tangier Limanı'na taşımacılık yapacak. Batı Avrupa'ya daha hızlı ulaşım sağlayacak bu hatla Ekol, Akdeniz'de etkili bir hizmet üçgeni oluşturmayı hedefliyor.

Ekol; Türkiye, İspanya, Fas hattı ile Türkiye'den Fas'a 144 saat içerisinde teslimat gerçekleştirecek. Akdeniz'de planlı ve hızlı taşımacılık sağlayan bu hizmet kapsamında; cumartesi akşamına kadar Türkiye'nin dört bir yanından toplanan gönderiler hafta bitmeden cuma günü Fas'ın her yerine teslim ediliyor. Salı akşamına kadar Fas genelinden toplanan yükler ise bir sonraki hafta başı pazartesi günü Türkiye'nin her bölgesine dağıtılıyor.

Ekol'ün kıtalararası akılcı lojistik çözümlerini yeni rotalar ve yeni hizmetlerle güçlendirdiğini açıklayan

Ekol Türkiye Ülke Müdürü Arzu Akyol Ekiz "Hizmet ağımızdaki Fas'ta yeni bir yapılanmaya gidiyoruz. Bunun ilk adımını ise Fas Tangier Limanı üzerinden sunduğumuz taşımacılık hizmetimiz oluşturuyor. Bu yolla müşterilerimiz için önemli avantajlar yaratıyoruz" dedi. ■

OMSAN Lojistik, deniz altından otomobil taşıdı

Türkiye'de demiryolu tren işletmeciliği yetki belgesine sahip ilk özel tren işletmecisi olan OMSAN Lojistik, yeni bir ilke daha imza attı. Avrupa ile Asya'yı İstanbul Boğazı'nın altından birleştiren Marmaray üzerinden dünyanın ilk kıtalar arası otomobil taşımacılığını gerçekleştiren OMSAN Lojistik, 550 metre uzunluğundaki oto taşıma treni ile 200 adetten fazla Dacia Duster marka otomobili, kesintisiz demiryolu hattında, Romanya ve Bulgaristan üzerinden İzmit Köseköy'e ulaştırdı. ■

Cömert Varlık

İhracat ve ithalat hız kazanacak

OMSAN Lojistik Genel Müdürü **Cömert Varlık**, Marmaray'ın yük taşımacılığında faaliyete geçmesiyle birlikte aktarmaya gerek kalmadan ve vasıta değiştirmeden kıtalar arası taşımacılığa başladıklarını kaydetti. Pekin'den Londra'ya kadar uzanan kısa, ekonomik, elverişli uluslararası demiryolu koridorunda bulunan Marmaray'ın Türk lojistik sektörüne çok önemli fırsatlar sunduğunu belirten Varlık, "Pandemi dönemiyle birlikte güvenilir aynı zamanda kesintisiz ulaşım anlamında daha da önem kazanan demiryolu taşımacılığı, ülkemizde özellikle son dönemde gerçekleşen teknolojik yeniliklerin ardından, önümüzdeki dönemde de en çok tercih edilen alternatiflerden biri olacak" dedi.

Mars Logistics 20 milyon Euro'luk yatırım yapacak

Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, birçok sektör gibi lojistik sektörünün de pandemiden olumsuz şekilde etkilense de sektörün doğası gereği durmasının imkansız olduğunu, pandeminin iş yapış biçimlerinde kalıcı değişimlere yol açtığını, pandemi ile birlikte halihazırda altyapısı hazır olan uzaktan çalışma modelini hayata geçirdiklerini ve temassız taşımacılığa imkan sağlayan Intermodal taşımacılık modelini öne çıkararak müşterilerin ihtiyaçlarına cevap vermeye devam ettiklerini açıkladı.

Gökşin Günhan

Günhan, "Herkes gibi bizim için de 2020 yılı zorlu geçti. Pandemi döneminin ilk günlerini de kapsayan ikinci çeyrekte iş hacmimizde bir düşüş yaşandı. Ülkemizin dış ticaretine paralel olarak lojistik için de lokomotif sektörler olan otomotiv ve tekstil bu dönemde yavaşladı fakat aynı dönemde ambalaj, gıda, hijyen, kimya gibi sektörler hızlandı. 2020 yılını yaklaşık 2,1 milyar TL ciro ile kapattık. 2020 yılı her ne kadar beklenmedik durumların yaşandığı bir yıl olsa da büyümemiz devam etti, çünkü sektörümüzün doğası gereği durmamız söz konusu değil. Bu yılı başarıyla bitirmemizdeki en büyük etken ekip arkadaşlarımız. Ekibimizi de bu sene biraz daha büyüttük. İstihdamda azalma olmadı, aksine artış oldu" dedi. 2020 yılının ocak ayından itibaren müşterilerin talepleri ve ihtiyaçları doğrultusunda yatırım yaptıklarını ifade eden Günhan, sundukları hizmeti geliştirmek ve genişletmek için filoya 15,3 milyon ğ değerinde yatırım gerçekleştirdiklerini belirtti.

2020 yılına Eskişehir'de bin metrekarelik bir toplama transfer merkezi açarak başladıklarını söyleyen Günhan, daha sonra Manisa'da iki yeni depo açarak yurt içi dağıtımda önemli adımlar attıklarını vurguladı. "2019 yılı stratejik planımızda evden çalışma modelinin altyapısını kurmak vardı" diyen Günhan, "250.000 $'lık teknolojik yatırım gerçekleştirerek planladığımız modeli hızlıca hayata geçirdik ve iş süreçlerimize uzaktan çalışmayı dahil ettik. Yeniliklerimize Halkalı-Duisburg hattımıza Marmaray Tüneli'ni dahil ederek devam ettik ve Marmaray hattını uluslararası ihracat taşımacılığında ilk kez kullanan firma olduk" dedi. ■

Aras Kargo'dan Transfer merkezi yatırım atağı

Aras Kargo, zamanı ve kapasiteyi iyi yönetebilmek adına, transfer merkezlerinin yenilenmesine ve teknolojik alt yapısının güçlendirilmesine yönelik çalışmalarını hız kesmeden sürdürüyor. Bugün toplamda 28 transfer merkeziyle, günlük ortalama 1 milyonun üzerinde gönderiyi taşıyan Aras Kargo; artan e-ticaret hacmine ve değişen taleplere göre, son iki yılda; transfer merkezi, IT altyapısı ve operasyonel düzenlemelere 300 milyon TL'ye yakın yatırım yaptı.

Utku Ayyarkın

Aras Kargo Genel Müdürü Utku Ayyarkın, "İkitelli Transfer Merkezi'ni teknolojik olarak yenileyerek, saatlik kapasitesini 5 bin 500 paketten 27 bin 600 pakete yükselttik. 2019'un ilk çeyreğinde İstanbul Anadolu Yakası Orhanlı'daki ve İzmir'deki Transfer Merkezimizi teknolojik olarak yenileyip sorter sistemine geçirdik. Ankara ve Anadolu'daki Transfer Merkezlerimiz de dahil olmak üzere 8 transfer merkezimize yaptığımız bu yatırımlarımızla yüzde 300'ün üzerinde kapasite artışı sağladık" dedi. ■

Mersin Büyükşehir Belediyesi 42 Otokar Atlas aldı

Türkiye'nin en geniş araç filosuna sahip Su ve Kanalizasyon İdarelerinden biri olan MESKİ, 2019-2024 Stratejik Planı'nda da sahip olduğu araç ve iş makinalarında verimliliğin artırılmasını hedefledi. Bu doğrultuda "İş Makinası ve Taşıt Parkı Modernizasyonu" faaliyetini gerçekleştiren MESKİ, 42 adet yeni Otokar Atlas kamyonet alımı gerçekleştirdi.

Tüm ilçelerde hizmet verecek

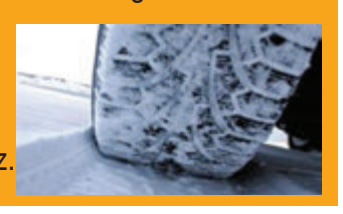
Yeni alınan Otokar Atlas araçlar, Mersin'in merkezi ve tüm ilçelerinde aktif olarak kullanılacak. Yeni araçlar sayesinde MESKİ hizmet alanındaki en uzak noktalara gereken ikmali daha kolay ve kısa sürede yapabilecek. Yakıt tasarruflu ve çevre dostu olarak alınan yeni Otokar Atlas araçlar ile hem ekonomik anlamda hem de hizmet bakımından birçok noktaya kısa sürede müdahale edilmesi kolaylaşacak. İhtiyaca göre alınan yeni kamyonetler, yapılan altyapı çalışmaları sırasında trafik akışına engel olmadan kolayca gerekli ekipman ve malzeme teminini gerçekleştirecek.

Kullanışlı ve manevra kabiliyeti yüksek

MESKİ Genel Müdürlüğü'nden konuyla ilgili yapılan açıklamada,"Yeni teknoloji ile üretilen ve Avrupa Birliği'nin belirlediği motor sınıfları ve Euro 6 normlarına uygun olarak çevreye daha faydalı olan araçlar filomuza kazandırıldı. Filomuza katılan daha konforlu, kullanışlı ve manevra kabiliyeti yüksek yeni araçlar ile yakıt tasarrufu sağlanarak, kurumumuz ekonomik olarak büyük katkı elde edilecek. Vatandaşlarımızın taleplerine uygun olarak gerçekleştirilen çalışmalara kısa sürede müdahale imkânı olacak" denildi. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- Pandemi kurallarını eksiksiz uygulayalım.
- Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat!
- Kış lastiği takma zorunluluğunu unutmayınız.



Sayı: 372 · 01 Şubat 2021
Taşıma Dünyası gazetesi
editor@tasimadunyasi.com

44 Yıllık Lider Tırsan Avrupa'da da Başarılı

1977'den beri Turkiye Treyler sektörünün lideri Tırsan, 2020 yılında da tüm faaliyetleriyle müşterilerinin gücüne güç katmaya devam etti.

Tırsan, belirsizlikler ile dolu 2020 yılında yurtiçi ve yurtdışı tesislerinde tüm sağlık önlemlerini kararlılık ile uygulayarak müşterilerinin gücüne güç katmak için, hızlı ve kesintisiz tedarik sağladı. Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi'ni alan ilk şirketlerden biri oldu ve bu seneyi, pazar liderliğini yüzde 51'e yükselterek bitirdi.

Çetin Nuhoğlu

Tırsan, TİM İlk 1000 İhracatçı Listesi'nin ilk 100'deki tek treyler ihracatçısı ve tüm otomotiv sektörünün en büyük 16'ncı ihracatçısı oldu. Uluslararası müşterilerinin takdirini Almanya'da yılın en iyi lojistik markası ödülleri üçüncülüğü ile tescilledi. Ar-Ge yatırımlarına da hız kesmeden devam eden Tırsan, Avrupa İnovasyon Ödülleri'nin 7 kategorisinde 7 ödülü yalnızca 3 senede kazanan ilk ve tek şirket olmanın gururunu Türkiye'ye getirdi.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu:

"Her bir Tırsan treyler, müşterilerimize güç katmak amacıyla üretilmektedir. Tırsan'ın her zaman ilk tercih olmasının arkasında muazzam bir üretim ve Ar-Ge gücü, müşteri memnuniyetine adanmışlık ve konusunda uzman güçlü bir ekip vardır. Tam 44 yıldır her daim müşterilerimizi dinliyor ve her daim yanlarında oluyoruz. Engin bilgi birikimimiz ile şekillenen Ar-Ge çalışmalarımız, müşteri memnuniyetini sağlamak ve sektöre yön vermek adına bize yol gösteriyor. Bu zorlu senede hem müşterilerimiz, hem ekibim, hem de diğer iş ortaklarımız ile ortaya koyduğumuz başarıdan dolayı çok gururluyum. Ortak başarılarımızda emeği geçen herkese Tırsan ailesi adına teşekkür ederim" dedi. ■

Pandemi vız geliyor!

Filolar Tırsan ile büyüyor

Bir anda hayatın akışını değiştiren Covid-19 pandemisiyle başa çıkmanın temelinde temizlik, maske ve mesafe kurallarına uyarak çok çalışmanın yattığı gerçeğine inananlar yatırımlarını hızlandırdı.

Son bir ayda Tırsan çeşitli model 75 adet araç filolarda hizmet vermeye başladı. Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, bu gelişimin sadece Tırsan için değil, Türkiye ekonomisi için de belirleyici önemde olduğunu vurguladı. Teslimat törenlerinde konuşan Nuhoğlu, firmalara başarılar diledi…

Reysaş Logistics 25 adet

Reysaş Logistics de 25 adet Tırsan Perdeli Mega ve 5 adet Tırsan Çift Katlı Frigo treyler alarak yatırımını toplamda 30 Tırsan Treylere çıkarttı. ■

Ak Gıda 5 adet

Süt ve süt ürünleri üreten ve taşıyan Ak Gıda firmasına, Kässbohrer marka 5 adet K.STL Yarı Römork Gıda tankeri teslim edildi.

Denko Lojistik 15 adet

Denizli'nin öncü kuruluşlarından Denko Lojistik, son yaptığı yatırımla filosuna 15 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ treyler ekledi.

Logitrans Lojistik 25 adet

Logitrans Lojistik AŞ, aldığı 25 adet Tırsan tenteli perdeli multi ride treyler ile filosundaki Tırsan treyler sayısını 150'ye çıkarttı.

TIRSAN

İYİ GÜNDE KÖTÜ GÜNDE
HEP GÜVENİLİR
HEP LİDER

Tam 44 yıldır her daim müşterilerimizi dinliyor ve her daim yanında oluyoruz.

Bu zor senede, sağlığımızı koruyarak, en güvenli şekilde üretmeye devam ettik. Sizlere kesintisiz ve hızlı teslimat sağladık. Servislerimiz ve finans hizmetlerimizle her zaman yanınızda olduk, gücümüzü sektörümüzden aldık.

Lider olmanın sorumluluğu ile Türk Taşımacılık sektörünün gelişimi ve müşterilerimizin rekabet gücünü arttırmak için, ortak başarımız adına yatırım yapmaya, araştırmaya, geliştirmeye, çözüm üretmeye sektörümüzün yolunu açmaya, geleceğimizi güvenceye almaya devam ediyoruz.

Bugün ve gelecekte, iyi günde kötü günde, sizlerle olmaktan gurur duyuyoruz.

Ortak başarılarımızda emeği geçen herkese teşekkür ederiz.

TIRSAN

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- Pandemi kurallarını eksiksiz uygulayalım.
- Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat!
- Kış lastiği takma zorunluluğunu unutmayınız.