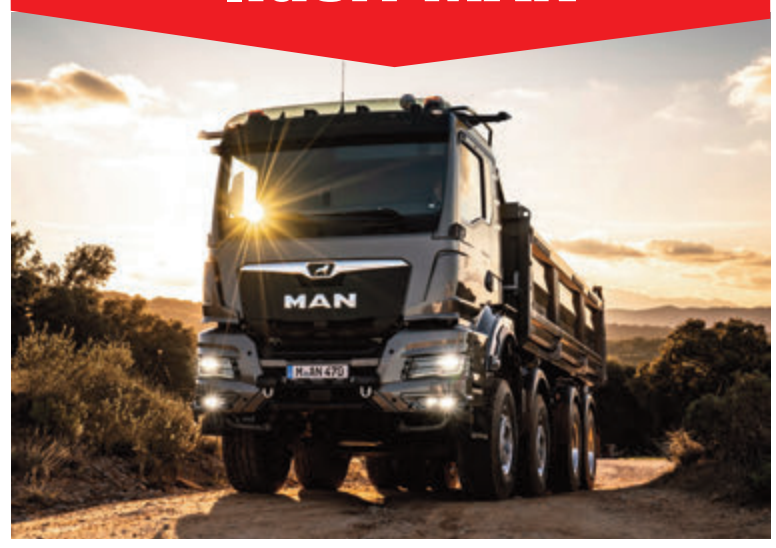
TEMSA, 2021 yılını Yüzde 122 büyümeyle tamamladı

10'da

İthal kamyon çekici pazarının 2021'de de lideri MAN



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara:

"Truck of the Year 2021- Yılın Kamyonu ödüllü TGX ve Türkiye lansmanını yaptığımız TG3 serisi araçlarımız ile bu yılda da pazarın gözdesi olduk. Yeni teknolojilerle donatılmış araçlarımız ile büyüyen pazarda hem satış adedimizi hem de pazar payımızı artırarak, zirvedeki yerimizi daha sağlamlaştırdık" dedi.

16'da

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

Taşıma Dünyası Gazetesi

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 11 • Sayı: 390 • 17 Ocak 2022 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Mercedes-Benz Türk 2.El Otobüs & Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel

2.el otobüs ve kamyon pazarında hızlı bir değişim talebi olacak

2021 yılında TruckStore markası ile 491 kamyon, BusStore markası ile 61 otobüs satışı gerçekleştirdiklerini belirten Didem Daphne Özensel, "İkinci el otobüs fiyatlarındaki artış Aralık ayı itibarıyla gerçekleşmeye başladı, bu trendin hızla devam edeceğini öngörüyoruz. Yeni araç alamayan müşteriler, ellerindeki araçları daha üst model ile yenileme yoluna gidecekler. Pazarda hızlı bir değişim talebi gelmesini bekliyoruz, üst model araçların fiyatları çok daha hızlı bir şekilde yükselecek" dedi. ■ *ERKAN YILMAZ, 9. sayfada*

Dr. Zeki Dönmez

D4'ler açısından Yönetmelik

5'te

Mustafa Yıldırım

Otobüsçü bilet ücretine istediği zammı yapamıyor

15'te

Dr. Zeki Dönmez, taşımacıların ihtiyaçlarını Yönetmelik üzerinden değerlendirdi

TAŞIMACI İÇİN KOLAY ÇÖZÜMLER

■ **Maliyet artışları nedeniyle 4 ay dolmadan yetersiz kalan ücret tarifelerinin yenilenmesi kolaylaştırılmalıdır.**

■ **Taşıtların sadece bir belgeye kaydedilip kullanılması düzenlemesinin birden çok belgeli taşımacılara getirdiği, verimsizliği giderici düzenlemeler yapılmalıdır.**

■ **Bayramlarda başkalarının taşıtlarını kullanma imkanı netleştirilmeli, genişletilmeli ve önceden bilinebilmelidir.**

■ **Özel ihtiyaçlar halinde başkalarının taşıtlarından yararlanabilme imkanı yaratılmalıdır.**

DR. ZEKİ DÖNMEZ taşımacıların aldıkları ücret tarifelerinin yüksek enflasyon nedeniyle yetersiz kalması ve taşımacıların çeşitli ihtiyaçlarına ilişkin alanlarda Yönetmelikle kolay ve iyileştirici çözümler bulunmasına ilişkin değerlendirmeler yapıp öneriler geliştirdi.

Yeni ücret tarifesi alımı

Ücret tarifesinin alındığı tarihten sonraki aylarda açıklanan aylık tüketici enflasyonları yani TÜFE (Tüketici Fiyat Endeksi) toplamı yüzde 15 veya 20'yi geçtiğinde taşımacılar, yeni bir ücret tarifesi hazırlayabilsinler.

Taşıtların verimli kullanımı

Bir belgenin asgari kapasitesi dışındaki özmal taşıtlar aynı taşımacının diğer belgelerinde de kullanılabilmelidir.

Aynı belgeyle daha çeşitli taşımaların yapılabileceği belge tanımları yaratılmalıdır.

Bayramlarda ek taşıt kullanımı

3,5 gün veya daha fazla süren tatillerde taşımacılar, tatilin resmen başlamasından 48 saat öncesiyle tatilin bitiminden 24 saat sonrası arasında başlayacak seferlerde başkalarına ait araçları sözleşmeyle kullanabilmeliler.

Geçici kullanımlar

Başkalarının belgelerinde asgari kapasite dışında kayıtlı özmal taşıtlar ile bir belgeye kayıtlı olmayan taşıtlar, taşımacılar tarafından taşıt sayısı, faydalanma süresi ve faydalanma adedine ilişkin sınırlamalar çerçevesinde geçici sözleşmeyle kullanılabilmelidir.

■ 7'de

Hastalya Otomotiv'den Pegas'a 12 Tourismo

20'de

Tırsan'dan DNT Nakliye'ye 115 Tenteli Perdeli Teslimatı

17'de

Hüner Lojistik'in ilk aracı IVECO Eurotech yeniden doğdu

19'da

Korkut Akın
korkutakin@gmail.com

Umut hepimizin ekmeği...

Gidin 100 ateş karıncası yakalayın, sonra bildiğimiz karıncalardan da 100 tanesini aynı kavanoza koyun. Birbirlerini hiç tanımayan, hiç alakası olmayan iki karınca türü, bir arada yaşamaya başlar. Hiçbir sorun çıkmaz aralarında… Ne zaman ki, kavanozu şöyle bir sallayın sertçe... o zaman görün gümbürtüyü! Ateş karıncaları siyah olanları düşman görmeye başlayacak, o bildiğimiz siyah karıncalar da aslında çölde yaşayan ateş karıncalarını öldürmek için saldıracak, iki taraf birbirine girecek.

Bunun nedenini hiç soruşturmayın, çünkü tek bir nedeni var: Siz! Siz, eğer o kavanozu sallamasaydınız, bir sorun, bir kavga, kaos ortamı olmayacaktı.

Güneş, milyarlarca yıldır doğuyor ve batıyor. İnsanlık da yerleşik yaşamaya başlayınca, milyonlarca yıl önce bir yılı hesaplamayı öğrenmiş. Yağmurun ne zaman yağacağını, karın ne zaman kalkacağını, sıcakların ne zaman yükseleceğini bilmesi gerekiyor ki, ekinlerinden verim alabilsin. Sonrası kolay zaten; ne zaman ekeceğini, ne zaman biçeceğini, ne zaman kurutacağını bilince sıraya koyabilir işlerini.

Aradan geçen milyonlarca yılın ardından kavanoz (burada artık yeryüzü) sallanınca iklim krizi, mevsim değişikliği ve tabii ki savaşlar da yaşanıyor zaten, kıtlık ve kuraklıkla karşı karşıya kalınıyor.

Konuyu bu kadar eskiye götürmemin nedeni, temelinde çok basit bir etken yattığını anlatabilmek… Birkaç yıl önce, GDO ile ilgili bir seminerde Ziraat Odası Başkanı Ahmet Atalık, genetiğiyle oynanan/değiştirilen ürünlerin hem zamansız hem yersiz hem de zararlı sonuçlar doğurduğunu anlatmıştı. Hem zaten gerek de yokmuş GDO'lu ürünlere, çünkü depolarda onlarca yıllık buğday ve pirinç (biliyorsunuz, kuzey yarımküre ağırlıklı olarak buğday ile güney yarımküre ise pirinçle besleniyor) bulunuyormuş. Bu arada, GDO'lu ürünler insanların yaşamını rahatlatmamış, yine açlık, yine kıtlık, yine kuraklık yaşanıyor. Biraz netleştirirsek, büyük kimya firmaları daha çok kâr etmek amacıyla ürünlerin genetiğini değiştirip bizim yaşamımızın kalitesini bozuyor.

Kıtlıkta, kuraklıkta, açlıkta kavanozu sallayanlar ekonomide sallamaz mı avuçlarındaki kavanozu? Büyük keyifle sallayacaklardır, çünkü kâr, daha çok kâr için daha çok sömürü tek amaçlarıdır. Bu sömürünün hayatın her alanında sürdürülmesi için yolcusu olmayan havaalanları, müteahhitlere gelir garantili yaptırılır, çuval dolusu para ödenmesine karşın kimsenin geçmediği köprülerden geçiş zorunlu tutulur… Dünyanın en güzel havalimanlarından birinin tam da pisti yıktırılır ki, kuş göç yollarının üzerindeki, rüzgârların birbiri ardına estiği, kentin akciğeri olan ormanlar kestirilerek yeni havalimanı yapılır, yeni yollar açılır, yeni rantçılara fırsat verilir.

Bir yılı daha devirdik, tarihin karanlığına gönderdik. 2021 geleceği andınlat(a)madı. 2022 umarız ve dileriz ki, her şeyin en güzel, en özgür, en barışçıl, en demokratik, en ekonomik, en kültürel yılların ilk adımı olsun. Hepimiz için, her sektör için, herkes için… ■

Hüsnü Gürel son yolculuğuna uğurlandı

Amasya İtimat firmasının kurucularından Hüsnü Gürel (Osman Çavuş) (72), üç gündür tedavi gördüğü Amasya'daki hastanede 14 Ocak 2022 Cuma günü hayatını kaybetti.

Serkan Gürel, Gülay Gürel Kavak, Nuray Gürel Sayar, Sevilay Gürel Pelitli ve Emine Gürel Yiğit'in babaları merhum Hüsnü Gürel'in cenazesi, 15 Ocak Cumartesi günü öğle namazını müteakip Merkez Çarşıcamiinde öğle namazı sonrası kılınan cenaze namazının ardından Durucasu köyü kabristanlığında toprağa verildi. Taşıma Dünyası olarak Merhuma Cenab-ı Allah'tan rahmet, kederli ailesi ve yakınlarına başsağlığı dileriz. ■

Anadolu Isuzu'da organizasyon değişikliği

Anadolu Isuzu'da gerçekleştirilen organizasyon değişikliği kapsamında, Genel Müdürlüğe bağlı "Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörlüğü" ve "Operasyonel Fonksiyonlar Grup Direktörlüğü" oluşturuldu. "Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörlüğü"nü 2015'ten bu yana İhracat Direktörü olarak görev yapan Hakan Kefoğlu üstlenirken, "Operasyonel Fonksiyonlar Grup Direktörlüğü"ne Satış Sonrası Hizmetler Direktörü olarak görev yapan Hakan Özenç atandı.

Hakan Kefoğlu

Yeni yapılanma kapsamında; Yurtiçi Satış ve Uluslararası Satış Direktörlükleri, Pazarlama İletişimi ve Bayi Geliştirme Müdürlüğü Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörlüğü bünyesinde faaliyet gösterecek.

Hakan Özenç yönetimindeki "Operasyonel Fonksiyonlar Grup Direktörlüğü" bünyesinde ise Tedarik Zinciri, Teknik ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörlükleri yer alacak. ■

Hakan Özenç

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'den

Kamyon modellerinde Ocak ayı fırsatları

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, çekici/inşaat ve kargo kamyonlarında Ocak ayına özel, kasko ve servis sözleşmeli bir kampanya düzenliyor.

Mercedes-Benz yıldızlı araçlara kavuşmak isteyen müşterilerine en uygun finansman paketlerini sunan Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, kamyon sektörüne katkısını aralıksız bir şekilde sürdürüyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Aksaray ve Wörth üretimi çekici/inşaat ve kargo kamyonları için Ocak ayı boyunca geçerli olacak kasko ve servis sözleşmesini kapsayan bir finans kampanyası düzenliyor. Söz konusu kampanya çerçevesinde, kurumsal müşteriler yüzde 0,35'ten başlayan faiz oranları ile yeni bir Mercedes-Benz kamyona sahip olabilecekler.

Kampanya hakkında detaylı bilgi için www.mbfh.com.tr sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■

Konya Metro'nun sahibi Yılmaz Koyuncu'nun ağabeyi Ali Koyuncu yaşamını yitirdi

Metro Turizm Konya Bölge İşletmecisi Yılmaz Koyuncu'nun ağabeyi, Bozkır Belediye Başkan Yardımcısı ve Konya Büyükşehir Belediyesi Meclis Üyesi, Bozkır Soğucaklı Ali Koyuncu 55 yaşında hayatını kaybetti.

Bir süredir hastanede tedavi gören merhum Ali Koyuncu'nun cenazesi 15 Ocak 2022 Cumartesi günü İkindi namazına müteakip Bozkır Merkez Camiinde ikindi namazına müteakip kılınan cenaze namazının ardından dualarla Bozkır Mezarlığına defnedildi. Koyuncu ailesini acı günlerinde sevenleri ve yakınlarının yanı sıra Konya Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Mustafa Uzbaş, Bozkır Belediye Başkanı Sadettin Saygı yalnız bırakmadı. Taşıma Dünyası olarak merhum Ali Koyuncu'ya Allah'tan rahmet, yakınlarına ve sevenlerine başsağlığı dileriz. ■

Renault Trucks, Buyruk Otomotiv ile Konya'da

Renault Trucks, Türkiye'deki satış ve satış sonrası ağını Konya'da hizmete giren Buyruk Otomotiv ile güçlendiriyor.

Buyruk Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Hasan Buyruk** ve Renault Trucks Türkiye Başkanı **Sebastien Delepine**

Buyruk Otomotiv, yapılan yeni iş anlaşması doğrultusunda Konya için Renault Trucks satış ve satış sonrası bayi ağına katılıyor.

Buyruk Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Hasan Buyruk** ve Renault Trucks Türkiye Başkanı **Sebastien Delepine** tarafından imzalanan anlaşma ile ilgili açıklamada bulunan Delepine; "Renault Trucks olarak yeni araç serimiz ve gelişen satış sonrası hizmetlerimiz ile Türkiye'de bayi ağımızı da güçlendirmeye devam ediyoruz. Konya, Türkiye'nin ortasında coğrafi konumu ile lojistik güzergahlarının kesişim noktası olarak çok önemli bir bölge. Bu nedenle Buyruk Otomotiv ile Konya'da gelişen ihtiyaçlara cevap verebilmek ve müşterilerimize daha yakın olabilmek adına varlığımızı arttırıyoruz" diye belirtti.

Buyruk Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Buyruk ise; "Türkiye'nin tahıl ambarı olarak ön plana çıkan Konya'da her türlü tarım ve sanayi kolu oldukça gelişmiştir. 2021'de 3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bölgede 3000'den fazla ihracat yapan firma bulunuyor. Her geçen gün daha da gelişen Konya'da hem yurtiçi hem de uluslararası lojistik ihtiyacı da hızlı bir ivmeyle artıyor. Buyruk Otomotiv olarak otomotiv sektöründeki 24 yıllık satış ve satış sonrası deneyimimiz doğrultusunda bu ihtiyaçları Renault Trucks markasının gücü ile karşılamayı hedefliyoruz" şeklinde belirtti. ■

TIRSAN

TAM 45 YILDIR SÜREKLİ LİDER

Türkiye'nin güvenilir lideri olarak mühendislik gücümüzle treyler sektörüne yön veriyor, Avrupa'nın en geniş ürün gamını sürekli geliştirerek rekabetçiliğinizi her zaman artırıyoruz. Liderliğimizi, 45. yılımızda da sürdürmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

Sektörümüzün gelişimine öncülük eden değerli çalışma arkadaşlarımıza, paydaşlarımıza ve tüm müşterilerimize teşekkür ederiz.

45.yıl

TRAILER INNOVATION 2021 WINNER CATEGORY COMPONENTS — KOMPONENT
TRAILER INNOVATION 2019 WINNER CATEGORY CHASSIS — ŞASİ
TRAILER INNOVATION 2017 WINNER CATEGORY SAFETY — GÜVENLİK
TRAILER INNOVATION 2021 2nd PLACE CATEGORY BODY — GÖVDE
TRAILER INNOVATION 2021 2nd PLACE CATEGORY SMART TRAILER — AKILLI TREYLER
TRAILER INNOVATION 2021 3rd PLACE CATEGORY ENVIRONMENT — ÇEVRE
TRAILER INNOVATION 2019 3rd PLACE CATEGORY CONCEPT — KONSEPT

www.tirsan.com.tr

Mercedes-Benz Bayraktarlar Merkon'dan ZMS Demir'e 15 adet Yeni Actros L 1848 çekici

Sektöründe eski ve köklü bir firma olan ZMS Demir, filosundaki araç sayısını artırırken yeni tercihini Mercedes-Benz'den yana yaptı. Satın aldığı araçların tamamını yurtiçi nakliye de kullanacak olan şirket, gerçekleşen teslimatla birlikte filosuna 15 adet Euro 6 motorlu ve yenilenmiş Actros 1848 L çekici kattı ve filosundaki araç sayısını 30 adede çıkardı.

Mercedes-Benz Bayraktarlar Merkon'da gerçekleştirilen teslimat törenine Bayraktarlar MERKON Kamyon Satış Müdürü **Serdar Üçyıldız**, Bayraktarlar Merkon Genel Müdürü **Mehmet Akyol**, ZMS Demir yönetim Kurulu Başkanı **Zeki Sökmen** ve ZMS Demir yönetim kurulu üyesi **Mustafa Güzelkılınç** katıldı.

ZMS Demir Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Sökmen "2017 yılı itibari ile başlamış olduğumuz yatırımımızda tercihimizi yeniden Mercedes-Benz'den yana yaptık. Yurtiçi nakliyatta kullanacağımız Actros çekicilerin düşük emisyona, yakıt ekonomisi sağlayan dayanıklı motorlara sahip olması ve markanın güvenilir olması bizim için çok önemli tercih nedenleri. Diğer önemli bir etken de Mercedes-Benz Türk'ün yaygın servis ağına sahip olması. Bu değerli işbirliği için Mercedes-Benz Türk ve Bayraktarlar Merkon'a teşekkür ediyor, işbirliğimizin daha da artarak devam etmesini temenni ediyoruz" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Bayraktarlar Merkon Kamyon Satış Müdürü Serdar Üçyıldız ise "Değerli bir iş ortağımız olan ZMS Demir şirketine 15 adet Mercedes-Benz Actros 1848 L çekici teslimatını gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Mercedes-Benz çekicileri yeni Euro 6 motorlarıyla yakıt ekonomisinde performansını daha da artırdı. 120.000 km'ye çıkan bakım aralıkları ve %20 oranında düşen bakım maliyeti ile Actros, müşterilerimize ticari anlamda büyük avantaj sağlıyor. Türkiye'deki 55.yılımızı kutladığımız bu önemli yılda Mercedes-Benz Türk ve Bayraktarlar Merkon iş birliği ile her zaman en doğru ürünleri müşterilerimiz ile buluşturmaya bundan sonra da devam edeceğiz. Yeni araçların ZMS Demir'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz." ifadelerini kullandı. ■

BAŞSAĞLIĞI

Konya Metro Turizm firmasının sahibi Sn. Yılmaz Koyuncu'nun kardeşi,
Konya Bozkır İlçe Belediye Başkan Yardımcısı ve Büyükşehir Meclis Üyesi

Ali Koyuncu'nun

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

D4'ler açısından Yönetmelik

Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Karmaşık bir konu olan D4 ve D4S belge düzenlemelerini konunun geçmiş dönemlerinde de yer almış bir kişi olarak geçmişten gelen taraflarını da açıklayarak maddeler halinde değerlendirmek istiyorum.

1- Karayolu Taşıma Kanunu ve Karayolu Taşıma Yönetmeliği öncesi yolcu taşıma yönetmeliğinin 2 nolu kapsam maddesinde iliçi ve 100 km'ye kadar iller arası yolcu taşımalarının valiliklerce düzenlenmesi öngörülmüştür. Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği sonrasında bunlar önce Y belgeleri sonra da D4 belgelerine dönüştürüldüler.

2- Karayolu Taşıma Yönetmeliği kapsamına alınması ile oluşan yeni durum bu taşımalara ilişkin ilginçlikler de yaratmıştır.

a- İller arası tarifeli olarak hem B1-D1 belgeleriyle hem de D4 belgeleriyle yapılması. İllerarası ve iliçinde tarifesiz olarak da hem B2-D2 belgeleriyle hem de D4 belgeleriyle taşıma yapılması.

b- B1 ve D1 belgeleriyle illerarası bu taşımaları yaparken Karayolu Taşıma Yönetmeliği gereği aranmayan arz talep dengesi şartı, eski alışkanlıklara veya rakip istemeyen bazılarının istekleri nedeniyle Yönetmeliğin serbest piyasa ilkesine rağmen D4 belgeleri için aranmaya devam edilmesi.

B1 ve D1 için aranmayan gereksiz ve yalnış arz talep dengesinin D4'ler içinde kaldırılmalıdır.

3- Servis taşımaları grup oluşu ve sözleşmeyle yapılması gibi yönleriyle tarifesiz taşımalara, periyodik de olsa belirli zaman tarifesi ve hat güzergah yönüyle tarifeli taşımalara benzeyen ayrı bir taşıma türü olup D2 tarifesiz belgesiyle değil özel bir belgeyle yapılmalıdır.

4- Karayolu Taşıma Yönetmeliği düzenlemesi içinde yer almayıp Yönetmeliğin kapsam maddesinde Bakanlıkça ayrıca düzenleneceği belirtilen servis taşımalarına ilişkin olarak bunların sorunlu olan belediye içi servis taşımaları kısmı bir yana bırakılarak, belediye alanları dışı ve iller arası kısmının yönetmelik ile D4S belgeleriyle yapılması şeklinde çözüm bulunması önemli bir adımdır.

5- Bunun yalnızca personel değil illerarası öğrenci servis taşımalarını da kapsaması gerekir.

6- Personel servis taşımaları ilgili işletme/işyeri sahibinin kendi araçlarıyla ticari olmayan (hususi) biçimde yapılabilmektedir. Bunların işyeri sahibi veya personel tarafından ödenecek bedellerle ticari yapılmasında arz talep dengesi aranması zaten gereksiz ve yanlış olduğu kadar mümkün de değildir. Taşıtan, kendisinin tercih ettiği taşımayı seçip sözleşme yaparak taşıtma hakkına sahiptir. Bu nedenlerle D4S belgesi alımında arz talep dengesi şartı aranmaması yerinde ve doğru bir karardır.

7- Servis taşımalarıyla sınırlı D4 belgesi olan D4S belgelerinde zaten bu belgelere yönelik olmayan 100 km şartının aranmaması da doğru bir karardır.

8- Bu belgeler de 10 taşıt şartı aranmaması ise bir taşıtanın tüm ihtiyaçları için daha fazla taşıta ihtiyaç duyması halinde bunların birden fazla taşımacı tarafından değil, bir taşımacı tarafından karşılanması açısından doğrudur. Ancak birden fazla taşıtana hizmet halleri için 10'dan fazla taşıt kullanılması bu taşımaların yerel taşımacıları koruma anlayışına uygun olmayabilir.

9- Yönetmelik genelindeki tahditli taşıt kayıt yasağının bunlar için delinmesini anlayabilmiş değilim. Servis saatleri dışında başka iş yapabilme isteği söz konusuysa bunu anlayışla karşılayamam. Bırakınız bazı işleri de başkaları yapsın.

Sonuç olarak D4S servis düzenlemeleri bu eleştirilerim olsa da önemli ve doğru bir karardır. ■

10 elektrikli otobüsle ilgili TEMSA ile görüşüyoruz

Samsun Büyükşehir Belediye Meclisi'nde konuşan Başkan Mustafa Demir, "15 yıl kullanım ömrüne sahip lityum pille çalışan, 15 dakikada şarj olabilen, fosil yakıta göre işletme maliyeti 7'de 1 ve yolcu taşıma kapasitesi yüksek olan 10 otobüsle ilgili TEMSA ile görüşüyoruz. ASELSAN koordinatörlüğü ile bu sayıyı TEKNOFEST dolayısıyla 20'ye çıkarmayı da planlıyoruz" dedi.

Toplu ulaşımda Samsun'da elektrikli otobüs projesiyle yeni bir dönem başlayacağını ifade eden Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Demir, projenin lityum pil ve ultra şarj sistemiyle Türkiye'de bir ilk olduğunu vurguladı. Otobüsleri mayıs ayında hizmete sunmayı hedeflediklerini belirten Başkan Demir, "15 yıl kullanım ömrüne sahip lityum pille çalışan, 15 dakikada şarj olabilen, fosil yakıta göre işletme maliyeti 7'de 1 ve yolcu taşıma kapasitesi yüksek olan 10 otobüsle ilgili TEMSA ile görüşüyoruz. ASELSAN koordinatörlüğü ile bu sayıyı TEKNOFEST dolayısıyla 20'ye çıkarmayı da planlıyoruz. Otobüsleri 19 Mayıs ilçesinden havalimanına uzanan güzergahtaki hatta koyacağız. Kent içinde bir de ring hattı oluşturuyoruz. Gelecekte de şehir hastanesi hattına da bu otobüslerimizi koymayı planlıyoruz. İşletme maliyeti, kapasitesi, verimliliği gibi konularda 3 aylık verilere bakarak Samsun'daki bütün ulaşımı gelecekte bu sistemle rehabilite edeceğiz" dedi. ■

BAŞSAĞLIĞI

Lüks Amasya İtimat Turizm Kurucusu

Hüsnü Gürel'in

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

Yönetmelikte kolaylık arayışları

Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Başlığı, sakın, 'Yönetmelik işleri gereksiz yere zorlaştırıyor' şeklinde anlamayın ama mevcut düzenlemelerin her zaman daha iyisi, daha kolayı olabilir. Bunlar da zaman içinde aranarak bulunur. İşte size birkaç arayış ve öneri:

Ücret tarifesi alma hakkı

Tarifeli taşımalarda ücret tarifesi hazırlanması zorunlu. 4 ayda bir bunun güncellenmesi/yenilenmesi hakkı var. Ama zorunlu değil, isteğe bağlı. Önceden en geç 1 yıl sora yeni tarife hazırlamak zorunluluğu vardı. İsteyen, zaten hakkı varken niye birde zorunluluk olsun ki? Unutanları uyandırmak için mi? Ardından gelen düzenlemeyle de çelişen bu zorunluluk şimdi kaldırıldı, iyi de oldu.

Esneklik imkanı

Ücret tarifelerinden yüzde 30 indirim hakkı var. 70 TL fiyat uygulayacak taşımacı, 100 TL tarife hazırlarsa hem 70 TL'yi uygulayabilir, hem de sonraki 4 ayda 70 TL uygulama fiyatını 30 TL (Yüzde 43) kadar artırabilir. Bu taşımacı, 70 TL'lik fiyatı, gerekirse 60 TL'ye düşürebilmek isterse 85 TL fiyat almalı. Böyle bir durumda 70 TL'lik fiyatı sadece 15 TL yani yüzde 21 kadar artırabilir. Bu 4 aylık sürede bu artışlar taşımacıya yeter mi?

Yetmeme hali

Maliyetlerde önemli değişiklikler olduğunda, Yönetmeliğe göre bu 4 aylık yenileme süresi Bakanlıkça değiştirilebilecek. Peki bu nasıl olacak? Ya Bakanlık böyle bir ihtiyaç hissedecek ya da taşımacılar böyle bir ihtiyaç duyup, düşünecek bunu Bakanlık'tan isteyecek. Her durumda Bakanlık bu düşünceleri değerlendirip bir karar verecek. Bu kararı neye göre verecek, belli değil. Diğer taraftan böyle bir karar bir defalık mı olacak, yoksa uzun süreli mi olacak, o da belli değil. Bu karar verildikten sonra yazıya dökülüp, imzalanacak ve duyurulacak. Bunlar da az bir sürede olmaz. Bu gibi ihtiyaçlar genelgelerle duyuruluyor ama bana göre genelge yerine, bu geçici düzenlemeler Bakanlık oluru ile olsa daha iyi olur.

Otomatik sistem

Bunun yerine otomatik bir sistem bulunup Yönetmeliğe konamaz mı? Bence mümkün. İşte önerim: Ücret tarifesinin alındığı tarihten sonraki aylarda açıklanan aylık tüketici enflasyonları yani TÜFE (Tüketici Fiyat Endeksi) toplamı yüzde 15 veya 20'yi geçtiğinde taşımacılar, yeni bir ücret tarifesi hazırlayabilsinler.

Mevcut durum

İçinde bulunduğumuz dönemde önemli enflasyon artışları oldu. Bunlara şimdi bir bakalım. Ekim'de yüzde 1.25, Kasım'da yüzde 2.39, Aralık'ta yüzde 3.31 ve Ocak'ta yüzde 13.58. Buna göre enflasyon toplamları Kasım'dan sonra yüzde 16.89, Ekim'den sonra yüzde 19.28 ve Eylül'den sonra da yüzde 20.53 oluyor.

Eğer yüzde 15 enflasyon artış şartı hali seçilecek olursa hem Eylül hem Ekim hem de Kasım'da ücret tarifesi alanlar, 3 Ocak'tan itibaren yeni bir tarife alabilir. Aralık'ta alanlar ise 3 Şubat'ı bekleyecek. Şubat'ta enflasyon en az yüzde 1.42 olursa bunlar da yeni bir tarifeyi 3 Şubat'tan itibaren alabilecekler.

Eğer yüzde 20 seçeneği gündeme gelecek olursa, 3 Ocak'tan sonra sadece Eylül ayında tarife almış olanlar 4 aya yaklaşan sürelerinin tamamlanmasını beklemeden 3 Ocak'tan itibaren tarife alabilecekler. Ekim, Kasım ve Aralık'ta alanlar 3 Şubat'ı bekleyecek. Eğer Şubat enflasyonu yüzde 6.42'den fazla çıkarsa Aralık ayında tarife alanlar bile 3 Şubat'tan itibaren yeni tarife alabilecek.

Sonraki aylarda da bu sistem otomatik olarak devam edecek. Enflasyon yüksek olduğu sürece iki veya üç ayda bir tarife alınabilecek. Düştüğünde ise önce 3 aya sonra da 4 aya çıkacak. Yani enflasyonun düşmesine bağlı olarak normal 4 ayda bir tarife alma sistemine yine dönülecek. Bu oran yüzde 15 mi, yüzde 20 mi olacak? Bence yüzde 15 daha iyi, ama yüzde 20 de mümkün.

Ah, bayram gelse

Bayramların ek tatil fırsatları güzeldir. Hele hafta sonu ile birleşirse daha da güzel olur. Dini bayramlarda en az 3,5 gün tatil var. Hafta sonu ile birleşirse veya birleştirilirse çok daha uzun tatil ne güzel olur. Ben emekliyim. Bana her gün bayram, ama yine de bunu önemsiyorum.

Bayram trafiği

Uzun tatillerde artan seyahatler ek taşıt ve yolcu trafiği getirir. Tarifeli taşımaların seferleri yetmez. Bu belge sahipleri kendi imkanlarını zorlasalar da yetmez. Yasadışı/korsan taşımacıların bayram etmesi imkanı doğabilir. Bunu önlemek için mevzuatı biraz zorlamak iyi olabilir. Benim gibi kuralların tam uygulanmasını savunan bir kişinin bile böyle düşünmesi önemlidir. Ancak yine de başıboş değil, Bakanlık yetkilerinin kullanılmasıyla olacak.

Bayram kolaylığı

Bayramlarda kapasiteleri dolan tarifeli taşımacılara, başkalarının ek kapasitesini kullanma hakkı verilmesinin ilk örneğini çok yıllar önce hazırlayıp yazdık ve Bakanlığa gönderdik. Kabul de gördü. Sonradan her bayram bunu istedik. Erken olmasının iyi olduğunu düşünerek her bayramın epey bir süre öncesinde Bakanlığın kapısına çaldık. Şimdi de bu durum devam ediyor. Bu türden geçici düzenlemelerin genelge ile değil, Bakanlık oluru ile yapılmasının uygun olacağını bir kez daha belirteyim.

Otomatik sistem

Bu düzenlemeler içinde belirsizlikler hep oldu, hala da var. Bunları da ele alarak otomatik bir düzenleme önerelim. Önce kapsam:

1- Sadece B1-D1 yetki sahipleri mi, yoksa gerekirse tüm yetki belgesi sahipleri, yani B2-D2'ler de başkalarının taşıtlarından faydalanma imkanı bulabilecekler mi? Bence hepsi olmalı.

2- B1 ve D1 sahipleri, sadece B2 ve D2 sahiplerinin araçlarını mı kullanabilecek yoksa B1 ve D1 sahiplerinin boşta kalan araçlarını da kullanabilirler mi? Bence hemen herkes başka herkesin boşta kalan aracını kullanabilmeli.

3- Bu faydalanma sadece yurtiçi taşımalarda mı olacak, yurtdışında da olabilecek mi? Yurtdışından endişe duyuluyorsa bunun yurtdışı taşımacıların araçlarını kullanabilme şeklinde olması mümkün mü?

4- Başka belge sahiplerinin tüm araçları mı kullanılacak, yoksa sadece özmallar veya sadece sözleşmeliler mi? Özmallar söz konusu ise, asgari kapasitede olanlar da başkalarınca kullanılabilecek mi?

5-Bu kullanım nasıl olacak? Tabii ki, sözleşmeyle. Peki, bu sözleşmeler nasıl olacak, kimle yapılacak? Tabii ki, diğer taşımacılarla yapılacak. Ama onların belgelerine kayıtlı sözleşmeli taşıtlarda farklılık gerekir mi? Bu dönemde yapılacak taşımaların sorumluluğu, bileti tanzim eden yeni işletmeci mi, sözleşmeli taşıtın kayıtlı olduğu taşımacı mı, yoksa bireysel yani sözleşmeli taşıt sahibi mi? Sorumluluk paylaşımı net mi?

Hangi tatillerde olacak?

Hangi tatillerde bu taşımalar yapılmalı? Normal hafta sonları veya hafta içine gelen bir günlük tatiller değil herhalde. Asgari 3 günlük tatil şartı yeterli olur mu? Bu durumda, hafta sonu ile birleşen 1 günlük bayram tatilleri de bunun kapsamına girer. Bana göre böyle bir ihtiyaç yok. O zaman bu sürenin dini bayram tatilleri dikkate alınarak en az 3,5 günlük tatiller için belirlenmesi yerinde olabilir, tabii ki dini bayram şartını koymadan. Cuma'ya gelen 29 Ekim tatillerinde 3,5 günlük bir tatil olabiliyor. Keza yönetimin vereceği uzatmalarla 3,5 güne çıkan başka tatiller de olabilir. O zaman 3,5 gün ifadesi yeterli.

Faydalanma ne zaman olacak?

Ben, tatilin resmen başlama saatinden iki gün önce bu kolaylığın başlamasından yanayım. Cuma akşamı saat 17.00'de tatil başlayacaksa Çarşamba akşamı 17.00'den itibaren yapılacak seferlerde bu taşıtlar kullanılabilsin. Cuma öğleyin tatil başlayacaksa çarşamba öğleden itibaren sistem devreye girebilir. Tatil sonrasında mesainin resmen başlamasından "iki gün sonra" denebilir. Yani tatil pazartesi akşamı bitip salı günü mesai başlıyorsa salı ve çarşamba günü bu faydalanma olacak. Ancak seferin bitişi dersek, bunun kontrolü zor olur. Onun için, "bu süreçte başlayacak seferlerde" demek daha iyidir. Böyle olduğunda bu süreyi 48 saat yerine 24 saat olarak belirlemek de yetebilir. Bu seferlerin tamamlanması zaten 48 saati bulur.

Ve işte kural

3,5 gün veya daha fazla süren tatillerde taşımacılar, tatilin resmen başlamasından 48 saat öncesiyle tatilin bitiminden 48 saat (24 saat) sonrası arasında başlayacak seferlerde başkalarına ait araçları sözleşmeyle kullanabilirler. Böyle bir düzenleme faydalanma esaslarıyla birlikte Yönetmeliğe konabilir, bir daha düzeltme yapılması gerekmez. Herkes önceden bilir ve buna göre hazırlanır. Bu arada ben, bunun şimdilik genelge ile düzenlenmesini daha uygun bulurum. Bu konudaki diyeceklerimiz bitmiş gibi. Ama bitmedi, bununla ilgili özel konular var.

Taşımacının kendi taşıtlarından faydalanabilmesi

D1 belgesi bulunan bir taşımacı, kendisine ait D2 belgesine kayıtlı taşıtları da bu esnada kullanılabilecek mi? Tabii ki, evet. Başkalarınınkini kullanabilen bir taşımacı, kendi araçlarını çok daha sorunsuz bir şekilde kullanabilir. Peki nasıl? Kendisiyle sözleşme yaparak mı? Bu komik olmaz mı?

Yönetmeliğin 30'uncu maddesinde, 'Yetki belgesi sahipleri yapacakları taşımacılık faaliyetlerinde sadece kendi taşıt belgelerinde kayıtlı taşıtları kullanırlar' deniliyor. Bu ifade, bir taşımacının D1 belgesiyle yapacağı taşımalarda sadece bu D1 belgesinde yazılı olan taşıtları kullanabileceği anlamında mı? Bence değil. 'Kendi belgelerinde' dediğine göre, kendi belgelerinden olan D2'dekilerin de kullanılabilmesi anlamı var. Bence doğru olan da bu. Öbür türlü anlaşılmasını isteseydi, 'Yetki belgesi sahipleri, bir belgeleriyle yapacakları taşımacılık faaliyetlerinde sadece bu belgede kayıtlı taşıtlarını kullanabilirler' derdi ve hiçbir belirsizlik kalmazdı. 'Kendi taşıt belgelerinde' yerine 'bu belgede' derdi. Buradaki hususun kendi tüm belgelerinde anlamında yorumlanması gerekmez mi? Ya da mümkün değil mi? Üstelik bu bir Yönetmelik hükmü olduğuna göre değişemez mi? Değişmemeli mi?

En azından taşımacının diğer belgelerine kayıtlı taşıtların geçici kullanımına taşıt sayısı, kullanım süresi ve bundan faydalanma sayısına ilişkin kısıtlamalar dahilinde izin verilmelidir.

Araçların taşımacının taşıt belgesine yazılmasına evet. Bunun ötesi biraz problemli. 26'ncı maddede taşıtların sadece bir yetki belgesi eki taşıt belgesine kayıt edileceği belirtiliyor. Yani yukarıdaki örnekte ya sadece D1 ya da sadece D2 belgesine kayıt olabilecek gibi. Bunun yerine, 'sadece bir taşımacının yetki belgeleri eki taşıt belgelerine kayıt edilir' deseydi, bu taşıtlar hem D1 hem D2'ye kayıt ve bu belgelerle kullanım imkanına kavuşacaktı. Ya da bir taşımacının tüm belgeleri için bir taşıt belgesi olsaydı ne olurdu? Bu hususun karmaşık yanlarının olduğunu bilmiyor değilim. Her belge için asgari özmalların ayrı olacağını, her taşıt için sözleşme taşıt oranlarının olduğunu vs. tabii ki biliyorum. Peki, taşıtların farklı belgelerde verimli kullanılmasının bundan başka yolu yok mu? Bence var. Hatta aklıma 2 belki de 3 tane geldiğini söyleyebilirim. Daha önce yazdım ama tekrarlayayım.

B ve D birleşsin

B1 belgesi olan niye ayrıca D1 belgesi alıyor? Halbuki D1'in her yapacağını B1 ile de yapamıyor mu? Bunun tek nedeni D1 belgelerinde sözleşmeli taşıt imkanının fazla olması. D1'deki sözleşmeli taşıt çalıştırma oranını B1'e de verirseniz bu taşımacılar artık D1 almaz. Aslında bu durumda D1'e gerek de kalmaz. Herkese B1 yeter. Böylece taşıtların sadece bu belgeye yazılıp tüm tarifeli taşımalarda kullanılması imkanı doğar. Üstelik bunun getirdiği bir yük de yok. Aynı şey B2-D2 için de geçerli. Ancak D2 belgesiyle B2 belgesi arasında 15 koltukluk bir asgari taşıt farkı var. Bunu da eşitlerseniz olur, biter. Sadece B2 belgesiyle tüm tarifesiz taşımalar yapılabilir. B2 ve D2 gibi bir ayrıma da hiç gerek kalmaz. Taşıt kullanımı da kolaylaşmış olur.

İstenilirse yurt dışı seferlerde sözleşmeli taşıt kullanımı yine sınırlandırılabilir.

Bir ve iki birleşimi

Tarifeli taşımacılar, tarifesiz taşıma yeterliliğine zaten sahip. D1 belgesini getirene Bakanlık, sorgusuz, sualsiz D2 belgesini vermiyor mu? Demek ki, D1, D2 belgesini kapsıyor. Tersi doğru değil. Buna göre B1'e, B2'nin, D1'e, D2'nin işini yapma yetkisi verilmeli. Böyle olursa, B1 yanında B2 veya D1 yanında D2 belgesi alınmasına gerek kalmaz. Taşıtlar, B1 veya D1 belgelerine kaydedilerek her türlü taşımalarda kullanılabilir. Tabii ki sadece tarifesiz yapmak isteyenler B2 veya D2 almaya devam edebilir. Onlarda zaten, birden fazla belge gibi bir sorun olmayacaktır. Yine B1,B2, D1 ve D2 gibi 4 belge var. Ama herkese bir belge yetiyor.

Hepsi birden olamaz mı?

Yukarıdaki iki çözümü birden hayata geçirelim. B1 ile uluslararası ve yurtiçi tarifeli ve tarifesiz tüm taşımaların yapılması imkanı doğar. Yani tek belge ile tüm taşımalar yapılabilecek. Bu arada sadece turizm taşıması yapmak isteyenler ise yine B2 belgesiyle bunların tamamını yapabilecekler. Böylece taşıtların başka belgelerde veya başka taşımalarda kullanımı gibi tüm sorunlar ortadan kalkmış olur.

Sözleşmeli taşıt kullanımı

Taşıt belgesine kayıtlı sözleşmeli taşıtların bayram/seyran taşımalarında kullanılma durumuna yukarıda biraz dikkat çekildi. Öyle veya böyle bir çözüm bulundu. Peki, bir taşıma belgesi eki taşıt belgesine kayıtlı olmayan bireysel taşıtlar ne olacak? Onlar da böylesi dönemlerde yani diğer taşıtların yetmediği dönemlerde bir taşımacıyla geçici bir sözleşme yapıp, bu dönemlerde kullanılamaz mı? Ayrıca bir taşımacının belgelerine kayıtlı olma durumu sözleşmeli taşıtlara bir üstünlük, ek bir kullanım kolaylığı sağlıyor mu? Sağlıyorsa evet, ama ben bilmiyorum. Buradan başka bir yere de varmak istiyorum.

Bir öneri var

Sözleşmeli taşıtlar, bir taşımacıyla sözleşme yapıp onun belgelerine kaydolup sadece onun taşımalarında kullanılmak yerine istedikleri taşımacıyla geçici sözleşme yapıp sadece bu şekilde kullanılabilsinler. Bu olamaz mı? Bu öneri; 'sözleşmeli taşıt kullanım sorunlarını toptan bitirir' deniliyor. Ben pek emin değilim. Bu nedenle eski sistem yani sözleşmeli taşıtların taşıt belgelerine kayıtlı olarak kullanımı devam etsin, ama kayıtlı olmayanlar da geçici sözleşmelerle gerektiğinde, ihtiyaç duyulduğunda, imkanlar yetmediğinde, bir aksilik olduğunda kullanılabilsin. Başkalarının belgelerine kayıtlı sözleşmeli taşıtlar bayram dönemlerinde başkaları tarafından kullanılabiliyorsa bayram dışı dönemlerde de niye bu türden bir kapı açılmasın?

Bu arada belirtmek isterim ki, bu yıl bayramlar hiç iyi gelmiyor. Ramazan Bayramı'nda ve Kurban Bayramı'nda uzun tatil olabilmesi için aradaki iki günün hükümet tarafından tatil edilmesi ihtiyacı var. Taşıma ve turizmde işlerin az olduğu Mayıs ayı başlarındaki Ramazan Bayramı tatilinde böyle bir imkan herkesi memnun eder. Keza, Kurban Bayramı ile 15 Temmuz arasındaki iki günün kaldırılması tam 9,5 günlük bir fırsat yaratır ki yaz ayları için çok iyi olur. Şimdiden herkese iyi tatiller. ■

Lojistik sektöründe dönüşümün adı ‘tedarik zincirinde çeviklik’ olacak

Beykoz Üniversitesi Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Müdürü Doç. Dr. Ezgi Uzel Aydınocak, sektörde yeni dönüşüm hareketinin adının ‘tedarik zincirinde çeviklik’ olacağına dikkat çekti.

Doç. Dr. Ezgi Uzel

Lojistik sektörünün zorlu geçen 2021 yılını değerlendiren Doç. Dr. Ezgi Uzel Aydınocak, sektörde 2022 yılının nasıl geçeceğine dair öngörülerini de sıraladı. “Artık tüm işletmeler hiç olmadıkları kadar risklere karşı kırılganlar” diyen Aydınocak, işletmelerin bu kırılganlığı yönetmek ve karşılaşacakları riskleri engellemek adına yatırım yapmaları gerektiğinin farkında olduklarını belirtti.

Yeni dönüşüm hareketi

Lojistik sektöründe yeni dönüşüm hareketinin adının ‘tedarik zincirlerinde çeviklik’ olduğunun altını çizen Aydınocak, bunu şöyle açıkladı: “ Tedarik zincirinde iş birliği, teknoloji sayesinde daha kolay görünse de uçtan uca tüm tedarik zincirini yönetebilmek özellikle global firmalar için oldukça zor. Daha iyi talep tahmini, daha iyi arz planlaması, verilerin yönetimi vs. karmaşık iş süreçlerini doğuruyor. İşin olumsuz yanı ise, ekonomide gerçekleşen dalgalanmalar işletmeleri muhafazakarlaştırıyor ve risk yönetimiyle ilgili yapacakları yatırımlardan alıkoyuyor. Koşullar işletmeleri daha yüksek seviyede stok tutma gibi daha geleneksel yöntemlere yöneltiyor. Bu elbette GSYİH rakamlarına olumlu yansıyacak ancak stok tutma maliyetleri artacak ve depo alanına olan ihtiyaç ek yükümlülükler doğuracaktır.”

2022’de dört konu ön plana çıkacak

2022’de ön plana çıkacak değişimlere de değinen Aydınocak, bu değişimleri şöyle sıraladı:“2022’de dört konunun ön plana çıkacağını söyleyebiliriz. İlk sırada elbette Covid-19 salgını ve doğal afetlerin neden olduğu maddi ve manevi değişimler var. İkinci olarak tüm dünyada yeni kuşağın izini fark ettirmesiyle değişen demografik yapı, üçüncü sırada kaçınılmaz olarak gelişen teknolojiler ve son olarak çevreye ve topluma duyarlı lojistik politikalarının geliştirilmesi üzerine artan baskı.

Sürdürülebilirlik kavramı önem kazanıyor

Dünyada artık sürdürülebilirlik kavramına sahip çıkan tüketicilerin arttığını belirten Aydınocak, şöyle devam etti: “Yapılan bir araştırmada tüketicilerin yüzde 70'i daha yeşil lojistik operasyonlarını desteklemek için daha fazla ödemeye razılar. 2022’de Türkiye’nin özellikle karayolu taşımacılığını en çok etkileyecek unsurlardan biri de Almanya’nın Eylül 2021'den bu yana ülkede uygulanmasının önünü açan e-CMR protokolünü kabul etmesi. Dolayısıyla 2022’nin e-CMR yılı olacağını söyleyebiliriz. Özellikle kâğıt CMR formlarının ortadan kaldırılması, verimlilik ve sürdürülebilirliğe de olumlu katkı sağlayacaktır. Şu anda zorunlu olmasa da e-CMR'nin 2026 yılına kadar zorunlu hale gelmesi bekleniyor.”

“Hazırlıklı olunması gereken birçok durum var”

Aydınocak, “2002 yılında öngörülmesi ve hazırlıklı olunması gereken birçok durumla karşı karşıya kalınmaya devam edilecek. Olaylara artık sadece taşımacılık nasıl etkilenecek, depo faaliyetleri ne olacak, stoklar sorun yaratacak mı ya da lojistik faaliyetler nasıl yönetilecek diye bakmak yerine tedarik zinciri felsefesine biraz daha yakınlaşarak, anlayarak, yaşanacak tüm sıkıntıları ancak ve ancak zincirin her bir halkasıyla güvene dayalı, şeffaf ilişkiler kurarak atlatabileceğimizin farkına varmak gerekiyor” dedi. ■

Yeni numaramızda biz bizeyiz.

Mercedes-Benz
444 628 4
İletişim Hattı 444 MBT 4

Yükü ağır, işi zor olanları sadece yakınları anlar dedik. Mercedes-Benz Müşteri İletişim Merkezi numarasını ağır ticari araçlar ailemiz için özel olarak değiştirdik. Aradığınız an ulaşacağınız, her zaman yanınızda olan bir numara; **444 628 4.** Rehberinizi güncelleyin, çağrınıza hemen kulak verelim.

Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Türk 2.El Otobüs & Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel:

2.el otobüs ve kamyon pazarında hızlı bir değişim talebi olacak

2021 yılında TruckStore markası ile 491 kamyon, BusStore markası ile 61 otobüs satışı gerçekleştirdiklerini belirten Didem Daphne Özensel, "İkinci el otobüs fiyatlarındaki artış Aralık ayı itibarıyla gerçekleşmeye başladı, bu trendin hızla devam edeceğini öngörüyoruz. Yeni araç alamayan müşteriler, ellerindeki araçları daha üst model ile yenileme yoluna gidecekler. Bu pazarda hızlı bir değişim talebi gelmesini bekliyoruz, üst model araçların fiyatları çok daha hızlı bir şekilde yükselecek. 2021 yılında kamyon pazarında yaşanan büyüme, ikinci el talebini de önemli ölçüde artırdı. 2022'de de pazardaki talebin aynı şekilde devam edeceğini öngörüyoruz. Araç parkı yaşlanan filoların araç yenileme ihtiyaçlarını öngörüyor ve çalışmalarımızı bu yönde gerçekleştiriyoruz" dedi.

Didem Daphne Özensel

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

Mercedes-Benz Türk 2.El Otobüs & Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel: Taşıma Dünyası'nın sorularını cevaplandırdı.

■ ***2021 yılını ikinci el otobüs ve kamyon pazarı açısından nasıl geçirdiniz, yıl başlarken nasıl bir pazar beklentisi içindeydiniz ve gerçekleşen pazar beklentilerinize ne kadar uyum sağladı?***

- 2020 yılında 485 adet kamyon, 62 adet de otobüs satışı yapmıştık. 2021 satışlarına baktığımızda ise 491adet kamyon, 191adet de otobüs satışı gerçekleştirdik. 2020 yılı ile karşılaştırdığımızda otobüs satışlarımızın 3 katına çıktığını söyleyebilirim.

■ ***Sıfır araç fiyatlarının çok yükselmesi sonrasında özellikle ikinci el otobüs fiyatları ile sıfır arasındaki makasın çok açıldığı değerlendirmeleri yapıldı. Bu noktada ikinci el otobüs fiyatları neden sıfırla doğru orantılı şekilde artmadı ve şu anda seyir nedir? Geleceğe yönelik öngörüleriniz neler?***

- İkinci el fiyatlarındaki artış Aralık ayı itibarıyla gerçekleşmeye başladı, bu trendin hızla devam edeceğini öngörüyoruz. Özellikle yüksek modelli Mercedes-Benz araç fiyatlarının daha da hızlı artmasını bekliyoruz. Çünkü ihtiyacı olmasına rağmen yeni araç alamayan müşteriler, elindeki araçları daha üst model ile yenileme yoluna gidecekler. Eski modellerdeki araç pazar büyüklüğü daha yüksek; ancak 5 yaşın altındaki otobüs sayısı çok daha az. İkinci el pazarına baktığımızda, neredeyse 3 eski modele karşılık 1 adet yüksek model araç var. Bu pazarda hızlı bir değişim talebi gelmesini bekliyoruz, üst model araçların fiyatları çok daha hızlı bir şekilde yükselecektir. 3 yaşında bir aracın fiyatı, sıfır araç fiyatının yüzde 75'i mertebesinde seyrediyor. Mercedes-Benz otobüslerimiz ciddi bir yatırım aracı olmuş durumda ve bu yatırımı yapan kazanmaya devam edecek.

■ ***İkinci el tarafında sıfır satışı yüksek olduğunda takas işlemleri de yüksek oluyordu. 2021 sıfır otobüs pazarı 350 adet civarında kapandı. Bu noktada 2021 yılında takas işlemleriniz hangi seviyede gerçekleşti. 2022 yılına yönelik belirlediğiniz bir hedef var mı?***

- BusStore, 2019 yılının son çeyreğinde giriş yaptığı şehir içi otobüs pazarında 2021'de konumunu daha da sağlamlaştırdı ve yılın ilk yarısında şehiriçi otobüs ihracatı gerçekleştirmeye başlayarak tarihinde bir ilke imza attı. BusStore ayrıca sıfır şehiriçi otobüs alan müşterilerinin takas araçlarını alarak onlara da destek oldu. Şehiriçi halk otobüslerimizde neredeyse tüm satışlarda takas alımlarını gerçekleştirdik.

2021 yılındaşirketlerin ikinci el otobüslerini takasa alan BusStore, toplamda 191 otobüs satışı gerçekleştirdi. Söz konusu satışlar 2020'ye göre 3 kat arttı. BusStore, 2021 yılında Hollanda'ya3 adet şehir içi otobüs ihracatı gerçekleştirdi. Şehirlerarası ve turizmde ise takas oranlarımız 2020'ye göre 5 kat arttı.

BusStore olarak "tek noktadan tam hizmet" anlayışını sürdürüyoruz. Kredi imkânları da dâhil olmak üzere müşterilerimize en iyi şekilde destek olmaya devam ediyoruz. Takas alımlarının müşterilerimiz için önemini biliyoruz. Önümüzdeki dönemlerde de hem alım hem de satış tarafında şehirlerarası ve şehiriçi otobüs pazarında güvenilir iş ortağı olmaya devam edeceğiz.

■ ***2022 yılında özellikle turizm taşımacılığı tarafında bir hareketin olması ve bunun da otobüs alımına yönelik bir hareketlilik getirmesi beklentisi var ancak vakaların artışı bir endişe yaratıyor. Bu noktada sizin öngörüleriniz nelerdir? Turizm taşımacılığındaki hareketlilik beklenen seviyede olmaması ikinci el otobüs pazarını nasıl etkiler?***

- Yurtdışından gelen turist sayısında ciddi artış olmasını bekliyoruz. Bu olumlu seviyenin turizm taşımacılığına yansıyacağına da inanıyoruz. Fakat pandemi ile birlikte turizm taşımacılığında daha çok küçük araç tercih edilmeye başlandı. Daha önce sektör yüzde 70 otobüs - yüzde 30 küçük araç iken, şu anda bu oran tam tersine dönmüş durumda.

■ ***Pandemi sürecinde en hızlı büyüme ve lojistik tarafında oldu. Burada hızlı bir yatırım süreci oluştu? Kamyon tarafında ikinci el fiyatları bu talebe uygun şekilde mi gelişti? 2022 yılı için beklentileriniz neler?***

- TruckStore ile ikinci elde zengin araç portföyü sunarken, "kaliteli hizmet" anlayışıyla hareket ediyoruz. Her marka ve tipteki ikinci el ticari araçlara takas, alt takas, garanti, finansman, servis paketleri ve kasko hizmeti sağlıyoruz.2021 yılında kamyon pazarında yaşanan büyüme, ikinci el talebini de önemli ölçüde artırdı. 2021'de 491 adet kamyon ve çekici satışı gerçekleştirerek pazardaki gücümüze güç kattık. 2018 yılı itibarıyla başlattığımız ihracat operasyonlarımıza pandemiye rağmen hız kesmeden devam ettik. Son 1 yıl içinde Makedonya, Almanya, Sırbistan ve Mısır'a23 adet kamyon ihraç ederek ülke ekonomisine katkımızı aralıksız sürdürdük. 2022'de de pazardaki talebin aynı şekilde devam edeceğini öngörüyoruz. Araç parkı yaşlanan filoların araç yenileme ihtiyaçlarını öngörüyor ve çalışmalarımızı bu yönde gerçekleştiriyoruz. Mercedes-Benz marka araçlarımızın yeni araç tarafında olduğu gibi ikinci el pazarında da talep ve değer görmesi bizi fazlasıyla memnun ediyor. TruckStore olarak, 2022 yılında da müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamaya devam edeceğiz.

■ ***İkinci el araçlara garanti süreçleri ile ilgili markaların bir takım çalışmaları var. Sizin bu konuda ne gibi çalışmalarınız var; önümüzdeki süreçte garanti hizmetlerine ve geri alım taahhütlü satışlara yönelik bir çalışmanız veya daha farklı planlar içinde olacak mısınız?***

- BusStore ve TruckStore olarak kuruluşumuzdan itibaren sattığımız araçların arkasında hep durduk. Kurumsal yapımızın gücünü müşterilerimizin memnuniyeti için kullanmaya gayret ettik. Araç alım aşamasında sertifikalı teknisyenlerimizin yaptığı detaylı ekspertizler ile araçların röntgenini çekiyor, eksikliklerini gideriyoruz. Biz 1968 yılından bu yana üretiyoruz, ürünlerimizi çok iyi tanıyoruz, hikayelerini biliyoruz. Müşterilerimize de araçların durumlarını şeffaf bir şekilde aktarıyoruz. Müşterilerimiz ilave bir ekspertize ihtiyaç duymadan güvenle araçlarını bizden alabiliyor. Sattığımız araçlarımızın arkasında durmaya her zaman devam edeceğiz.

Geri alım taahhütlü satış modelimiz yeni araç tarafında uzun yıllardır uygulanmaktadır. Özellikle kamyon satışlarında tercih edilmektedir. Taahhüt koşullarına uygun olarak geri alımları gerçekleştirilmektedir.

Bugüne kadar pazara yönelik birçok yenilik sunduk, bizde planlar her zaman vardır, 2022'de pazarı yakın takip ederek ihtiyaca yönelik yeni çalışmaları hayata geçirebiliriz.

■ ***Yine ikinci el araç alımlarında finansman imkanları noktasında yaptığınız çalışmalar ve 2022 yılında yapmayı planladığınız çalışmalar nelerdir? Bu finansman maliyetleriyle otobüsçünün bu işten çıkabileceğini düşünüyor musunuz?***

- Mercedes-Benz Finansal Hizmetler' in bizim en önemli paydaşlarımızdan olduğunun farkındayız. Finansman gücümüz ile müşterilerimize uygun çözümler sunmaya devam edeceğiz. Dönemsel finans kampanyalarımız 2022 yılında da olacaktır. Burada en önemli unsur pazarın gerçek ihtiyacına yönelik modeller üretebilmektir. Özellikle otobüs müşterilerimizin tercih ettiği yazlık/kışlık değişken ödemeli kredi seçenekleri gibi alternatif modelleri, biz müşterilerimize özel çalışıyoruz. Önemli olan müşterilerimizin sürdürülebilir bir çalışma modeli yaratabilmesidir, ödeme dengelerini müşteri ihtiyacına göre ayarlamaya, her müşterimize özel çözümler üretmeye gayret edeceğiz.

Otobüs taşımacılığı bu ülkenin en önemli sektörlerinden biridir. Geçmişte de yaşanan dönemsel krizlerde de güçlü bir şekilde var olmayı başarmıştır. Mercedes-Benz otobüslerimiz bir yatırım aracıdır. Yatırımlar değerlenmeye devam etmektedir. Mercedes-Benz 2.El araç fiyatları daha da yükselecektir. Biz 2022 için hala güçlü bir pazar öngörüyoruz. Otobüslerimizin bir yatırım aracı olduğunu da göz önünde tuttuğumuzda talebin devam edeceğini söyleyebilirim.

■ ***Özellikle halk otobüsü tarafında ikinci el ticaretini de daha yoğun bir şekilde yapmaya başladınız, hangi seviyeye geldiniz, 2022 hedefiniz ve bu noktada yeni planlarınız var mı?***

- Halk otobüsü pazarı bizim için çok önemli. Pazarın her zaman içindeydik fakat 2021 yılında sattığımız halk otobüslerinin neredeyse hepsinin takasını aldık ve müşterilerimize destek olduk. Halk otobüsleri 2.el tarafında bize ihracat imkanı da sağlıyor. Bu yüzden 2022 yılında da güçlü bir şekilde halk otobüsü pazarında aktif olmaya devam edeceğiz.

■ ***Taşımacı tarafında artık daha küçük araçlarla hizmet verme yönünde bir eğilim var. Bireysel otobüsçülerde bu işi yapamadıklarını ifade edip daha küçük araçlarla çalışma yoluna gidiyor. Belediye ihalelerinde 3-5 yaş şartı isteniyor. Siz otobüsçülüğün 10 yıl sonrasının nereye geleceğini düşünüyorsunuz?***

- Konuyu turizm, şehirlerarası ve şehiriçi olarak farklı şekillerde değerlendirebiliriz..Büyükşehirlerdeki nüfus artış hızı ve şehirci taşımacılık yapan otobüs ortalama yaşının 10 ve üstü olduğu göz önünde bulundurulduğunda belediye otobüs parklarının artması kaçınılmazdır. Paralelinde hizmet kalitesini her geçen gün daha da artıran halk otobüsü pazarınında da artış beklenmelidir. Diğer taraftan belediyelerden düşük karbon izi olan araçlara talepler geliyor. Elektrikli araçların ilk yatırım maliyetlerinin yüksekliği ve araç menzilleri düşünüldüğünde, önce düşük karbon izi olan hibrit araçlar, uzun vadede ise elektrikli araçlar ufukta gözüküyor.

Turizm tarafına geldiğimizde ise turizm sektörü ülkemizin en önemli sektörleri arasında büyüyerek devam edecektir. Pandeminin de etkisiyle küçük araca geçiş oldu ve bu geçiş bu yıl da devam edecektir. Fakat turist sayısındaki artış ve pandeminin de ortadan kalkmasıyla otobüs ihtiyacı önümüzdeki 10 yıl içerisinde güçlü bir şekilde varolmaya devam edecektir.

Şehirlerarası segmentte kurumsal firmalar güçlense de, bireysel otobüsçülerin tamamlayıcı rolü azalmayacaktır. Dolayısıyla önümüzdeki 10 yıl içerisinde teknolojik ve güvenlik açısından çok daha gelişmiş, çevre dostu otobüslere talep güçlü bir şekilde olacaktır. Biz de BusStore olarak müşterilerimizin yanında güçlü bir şekilde olmaya devam edeceğiz. ■

TEMSA, 2021 yılını

Yüzde 122 büyümeyle tamamladı

Temsa, 2700 adet olarak gerçekleşen otobüs/midibüs pazarında 141'i otobüs, 487 adedi midibüs olmak üzere toplam 628 adet araç sattı. Geçen yıla göre satışlarını yüzde 90 arttıran Temsa, yüzde 23 pay elde etti. Temsa'nın Canter satışı da 723 adet oldu. Yurtdışına 100 adedi midibüs, 510 adedi otobüs olmak üzere toplam 610 adet araç ihraç edildi.

Geçen yıla göre ihracatı da yüzde 144 arttı. Tüm ürünlerde toplam satış adedi ise geçen yıla oranla yüzde 122 yükseldi. Tarihinin ilk elektrikli otobüs satışını İsveç'e yapan Temsa, 2021 yılı içinde, yurtdışına da 50 elektrikli otobüs satışı gerçekleştirdi.

(Soldan sağa) TEMSA Satış Sonrası Hizmetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Önder Göker**, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı **Hakan Koralp**, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı **Şermin Mutlu**, CEO **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı **Erhan Özel**, Operasyon Genel Müdür Yardımcısı **Fatih Tunçbilek**, ARGE ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı **Caner Sevginer**.

■ *ERKAN YILMAZ*

2020 yılının sonundan itibaren Sabancı Holding ve Skoda Transportation'ın da hissedarı olan PPF Group ortaklığında faaliyetlerini sürdüren Temsa, yeni ortaklık yapısı altındaki ilk yılını büyük başarılarla tamamladı.

Ekonomik çalkantılar

Düzenlenen basın toplantısında, Temsa'nın 2021 yılı iş sonuçlarına ilişkin konuşan **Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu**, "Tüm dünyada kovid kaynaklı endişelerin yanında, sosyal ve siyasi anlamda da çok sayıda olağanüstü gelişmeye tanıklık ettik. Etkilerini 2022 yılında daha çok görebileceğimiz ekonomik çalkantılar yaşadık. Hammadde fiyatları hiç olmadığı kadar arttı. Tedarik süreci 4-5 ayken 12 aya kadar uzadı. Fiyatından ziyade ürünü bulabilmek, her şeyin önüne geçti. Bütün otomotiv şirketlerinin etkilendiği çip krizi yaşadık. Tüm bunlara ve Temsa'nın son yıllarda yaşadığı zorlu süreçlere rağmen, 2021 yeniden yükselişe geçtiğimiz; Temsa'nın parlak günlerine geri dönüşünü başlattığımız başarılı ve sembolik bir yıl oldu. Sabancı Holding'in yanı sıra 100 yıllık geçmişi olan ve 50 milyar dolarlık büyüklüğe sahip PPF Group ve Skoda Transportation'ın bilgi birikimi ve teknolojik gücüyle önümüzdeki dönemde bu başarıları çok daha üst seviyelere taşıyacağız" dedi.

18 ülkeye ihracat

Tolga Kaan Doğancıoğlu, 2021 sonuçlarına ilişkin detayları paylaştı: "2700 adetlik yurtiçi pazarında 141'i otobüs, 487'si midibüs olmak üzere toplam 628 adet satış gerçekleştirdik. Geçen yıla oranla satışlarımız yüzde 90 arttı ve yüzde 23 pay elde ettik. Yine 2021 yılında 723 adet Canter satışı gerçekleştirdik. Yurtdışına 100 adedi midibüs, 510 adedi otobüs olmak üzere toplam 610 adet araç ihraç ettik ve geçen yıla göre ihracatımız yüzde 144 arttı. 18 farklı ülkeye araç satışı yaptık. Tüm ürünlerde toplam satış adedi ise geçtiğimiz yıla göre yüzde 122 yükseldi. Ciromuzun yüzde 70'ini ihracattan elde ettik."

Tolga Kaan Doğancıoğlu

İlk elektrikli araç İsveç'e...

2021'in özellikle elektrikli araçlar konusunda yaşanan gelişmelerle Temsa tarihine geçtiğini de sözlerine ekleyen Doğancıoğlu, "Temsa tarihinin ilk elektrikli araç teslimatını İsveç'e gerçekleştirdik. Skoda logosunu taşıyan ilk elektrikli araçlarımızı da Adana'daki fabrikamızda üreterek Prag'a teslim ettik. Yine Romanya, Sırbistan, Buzau, Arad, Druskininkai ile yaptığımız anlaşmalarla Temsa'nın elektrikli araçları bu ülkelerde de yollarda olacak. Ayrıca şehirlerarası yolculuk için tasarladığımız elektrikli aracımız ABD'nin California eyaletinde test ediliyor. Lansmanı Şubat ayında yapılacak. ASELSAN ile birlikte geliştirdiğimiz Türkiye'nin ilk yüzde 100 yerli elektrikli otobüsünün yollara çıkması için Samsun Büyükşehir Belediyesi'yle imzaları attık" dedi.

Elektrikli araçlar

Temsa Ceo'su, sürdürülebilirlik ve teknoloji alanında ortaya konacak başarıların şirketlerin geleceklerinde belirleyici olacağını belirtti: "Bizim elektrikli araçlar konusundaki vizyonumuzun temelinde birkaç unsur var. İlki, çevreye karşı sorumluluğumuz. 9 metrelik şehiriçi otobüs ortalama 60 aracı trafikten kaldırıyor. Ya da 12 – 18 metrelik bir belediye otobüsü 90 ila 120 otomobili trafikten kaldırabiliyor. Örnek olarak; sadece bir tane Avenue Electron aracımız, yılda yaklaşık 528 bin litreye kadar yakıt tasarrufu sağlayabiliyor. Bu da yaklaşık bin 400 ton CO_2 salınımının durdurulması anlamına geliyor."

Taahhütlere öncülük...

COP 26 İklim Zirvesi'nde verilen taahhütlere de dikkat çeken Doğancıoğlu, "Ülke olarak, 2040'tan itibaren tüm yeni kamyon ve otobüslerin karbondioksit salınımının sıfıra indirilmesi taahhüdünde bulunduk. 2030'a geldiğimizde de bu oranı yüzde 30'a ulaştırmak zorundayız. Biz Temsa olarak ülkemizin bu taahhütlerine sadece uymakla kalmayacağız; aynı zamanda bu konuda öncülük edeceğiz. Ciromuzun yüzde 4'ün üzerindeki payını ar-ge yatırımlarına ayırıyoruz. Kendi yol haritamızı da buna göre hazırladık. İhracatımızın şu an yüzde 6'sı bu sıfır emisyonlu elektrikli araçlardan geliyor. 2022'de bu oran yüzde 26 olacak. 2025'te hedefimiz bu oranı yüzde 80'e çıkarmak. Ayrıca 2025 yılında toplam otobüs hacmimizin yarısından fazlasını elektrikli araçlarla karşılayacağız" dedi.

Türkiye ortalamasının 20 katı

Temsa'nın teknolojik ürünleriyle, kendi sektöründe katma değerli ihracata da öncülük ettiğini vurgulayan Doğancıoğlu, "2021 yılı ülke ihracatımızın kilogram birim değeri yaklaşık 1,3 dolar. Bu bizim sektörümüzde 10-11 dolar. Temsa'nın ihracatına baktığımızda da konvansiyonel araçlarda bu rakam 20 dolar civarındayken elektrikli araçlarda bu 30 doların üzerine çıkabiliyor. Adana'da bulunan TEMSATech yapılanmasıyla kendi batarya paketlerini dahi geliştirme kabiliyetine erişmiş ve teknolojisini her geçen gün geliştiren Temsa, önümüzdeki dönemde de faaliyet gösterdiği tüm alanlarda sektöre öncülük etmeyi sürdürecek. Temsa sadece bir ulaşım firması değil, ulaşımı odağına almış bir teknoloji firması olarak görüyoruz" dedi.

Elektrikli araçlara teşvik

Ülkemizde elektrikli araçlar konusunda topyekûn bir seferberliği ihtiyaç olduğunu ifade eden CEO Doğancıoğlu, "Biz teknolojimizle, altyapımızla, insan kaynağımızla buna hazırız. Türk sanayisi, Türk otomotiv sektörü buna hazır. İlk yatırım maliyetindeki zorluğu aşmak, yerel yönetimlerin finansman zorluğunu giderebilecek bir teşvik sistemi ya da mali destek olursa elektrikli otobüslerin toplu ulaşımda kullanımı da hızla artacak" dedi.

2025 hedefleri

CEO Doğancıoğlu, Temsa'nın Euro bazında 2025 yılına kadar yüzde 42, 43 büyüyerek yoluna devam edeceğini açıkladı: "İhracatın payı yüzde 80'e çıkacak. Sıfır emisyonlu araçların payı da yüzde 50'ye ulaşacak. Elektrik ve batarya alanındaki yatırımlarla yeni iş alanlarına yönelerek önümüzdeki yıllarda başka ürünlerle sizlerin karşısına çıkacağız. 2023 yılından itibaren ortağımızla birlikte raylı ulaşım araçlarına yönelik üretime başlayacağız.

Daha büyük bir pazar

2022 yılında 2021 yılından daha büyük bir pazar olmasını umuyoruz, en azından daha geriye gitmemesini bekliyoruz. Canter tarafında 2021 seviyelerinin üstüne çıkmayı hedefliyoruz. İçinde bulunduğumuz koşullar çok zor. Tedarik süreci ve ödemenin vadelendirilmesi zor. Hammadde fiyatları gibi, bileşenlerin fiyatları da artıyor. Bu durumun araç fiyatlarına yansıması olacaktır." ■

BAŞSAĞLIĞI

Konya'nın Bozkır İlçesi Belediye Başkan
Yardımcısı ve Konya Büyükşehir Meclis Üyesi,
Metro Turizm Konya Bölge İşletmecisi
Yılmaz Koyuncu'nun değerli ağabeyi

Ali Koyuncu'nun

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

Bayraktarlar Merkon
Orta Anadolu Mot. Araç. Tic. ve San. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Konya'nın Bozkır İlçesi Belediye Başkan Yardımcısı ve Konya Büyükşehir Meclis Üyesi,

Metro Turizm Konya Bölge İşletmecisi Yılmaz Koyuncu'nun değerli ağabeyi

Ali KOYUNCU'nun

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır.

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

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Lüks Amasya İtimat Kurucularından

Hüsnü GÜREL'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır.

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

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Beklentiler yüksek olsa da

Sözleşmeli taşıt bedellerinde sorun yaşanıyor

Kovid sürecinin devam etmesine rağmen turizm sektörünün beklentileri bu yıldan çok yüksek. Turizm taşımacıları da son iki yılda yaşadıkları ekonomik kayıpları bu yıl telafi edebilmeyi umuyor. Ancak sözleşmeli taşıt bedellerine artan maliyetlerin yansıtılmaması bireysel taşımacıları endişelendiriyor. Ayrıca taşımacılar, verilen ücretlerde KDV dahil sisteminin değişmesini talep ediyor. Bir başka talep de araç modellerine yönelik belirlenen fiyatlardaki dengesizliğin giderilmesi.

Antalyalı bireysel turizm taşımacısı Manavgatlı otobüsçü Mustafa Girgin

Antalya'da, turizm taşımacılığının önde gelen firmaları bireysel araç sahipleri ile yeni sezona yönelik görüşmelerini sürdürüyor. **Antalyalı bireysel turizm taşımacısı Manavgatlı otobüsçü Mustafa Girgin** ile görüşerek bu yıla yönelik beklentilerini ve taleplerini öğrendik.

2021 yılının ilk aylarında Antalya'ya İstanbul ve İzmir'den taşımacıların araç verdiğini, ancak bu yıl bölgeye araç akışı yönünde aynı isteğin olmadığını belirten Mustafa Girgin, "Bu yıl turizm tarafında İstanbul ve İzmir'de de Antalya gibi beklentiler yüksek. Kendi bölgelerinde iş olacağı beklentisi taşımacıların Antalya'ya araç vermesini de önlüyor. Üstelik yeni araç girişinde de sıkıntılar var. Piyasaya yeterli araç girişi olmadı. Bizde de bu durumun sözleşmeli araç bedellerini daha da yukarıya taşıyacağına yönelik bir umut oluştu" dedi.

Sunulan rakamlar yeterli değil

Firmalar tarafından piyasaya sunulan rakamların yeterli seviyede olmadığını gördüklerini ifade eden Mustafa Girgin, "Firmalar sözleşmeli taşıtlarla çalıştıkları süreçte mazotlarını karşılıyor. 2019 yılında 2007 model Travego aracımla aylık 22 bin TL üzerinden çalışıyordum. Artan maliyetlere, bugünden baktığımızda arabanın bakım masrafı yüzde 150 civarında arttı. 2 bin 300 TL'ye aldığımız lastikler yüzde 300 zamlanarak 7-8 bin TL civarına geldi. Sigorta maliyetlerimiz çok yükseldi. 2010 model aracıma 15 bin TL kasko yaptırdım. 2 bin TL koltuk, 11 bin TL'ye trafik sigortası yapıldı. 6 ay çalışıyorum. Şimdiden 1 ay sigorta maliyetine gitti. 3-4 bin TL belge parası kesiliyor. 5 bin 200 TL bandrol parasıyla da iki ay gitti. Kışın zaten para kazanamıyoruz. 1,5 ay da şoför maliyetine gitti. Geride iki ay kaldı. 900 bin TL'lik arabaya 60 bin TL kazanmak yeterli değildir. Bunun doğru bedeli aylık 55-60 bin TL. Oysa firmalar 2006-2010 arasında araçlar için aynı bedeli belirlemişler. Ancak 2006-2010 model araçlar arasında 250 bin-800 bin TL arasında bir fiyat değişkenliği var. 2006 Travego'ya 550 bin TL, 2010 model Travego'ya da 900 bin, 1 milyon 150 bin TL diyenler var. 2006 model araba ile 2010 model aracı aynı segmente kabul edip aynı paranın verilmesi bir kargaşa yaratır. Ben bu durumda mutlu çalışmam. 2010-2015 arasındaki araç sahipleri için de aynı durum söz konusu. Otobüsçü 2015 model araca 2 milyon 150 bin TL para vermiş. 2010 model 1 milyon - 1 milyon 150 bin TL. İkisi arasında çok ciddi bir yatırım maliyeti farkı var. Buna göre ayrı bir kazanç farkı da oluşması gerekiyor. Şu anda 2010 model için de 2006 için de 32 bin TL deniliyor, ama 2019'da bunun fiyatı 22 bin TL idi. 2010 yılında otobüsünüz 600 bin TL'ydi. Şimdi 1 milyon TL civarında. Ben maliyet artışlarını yüzde 200-300 yaşarken alacağım bedelde yüzde 50'lik artış olması doğru değil. Bir şoför maaşı 8 bin TL oldu. Bu araçlara verilecek bedeller iki yıllık model şeklinde olmalı. 2006 model araca biçilen değer 32 bin TL değil en az 40 bin TL olmalı. 2008-2009'a 45 bin, 2010 ve 2011'e 50 bin TL verilmeli. 2015 sonrası için fiyatın 45 bin değil 70 bin TL olması lazım. Siz bunu veriyorum dediğinizde kimse hayır demez. Firmalar da buna göre fiyat çalışması yapmalı. Firmalar bizden modelli araba istiyor, biz de 'fiyatı şu' demeliyiz artık. Firmalar da yeni araç alamıyor, eski arabayı revize edip filoya koyuyor" dedi.

KDV dahil sistemde çalışmak istemiyoruz

Piyasaya yayılan fiyat listelerinin, sezon öncesinde otobüsçülere kabullendirmek düşüncesiyle yapıldığına inandığını belirten Girgin, "Yıllardır, istediğimiz fiyatlarda çalışamadık. Artan maliyetler zaten bu fiyatlarla çalışma imkanını ortadan kaldırdı. Ayrıca bireysel arabacıya verilen fiyatlar KDV dahil fiyatlar. Otobüsçü, buradan da zarar ediyor. Mazotu şirketler verdiği için gider gösterme şansımız da kalmadı. Çalışma sistemimizin fiyat + KDV şeklinde olması gerekiyor. Turizm taşımacılarının maksimum çalışma süreci 6 aydır. Diğer zamanlarda çıkan işlerle yeterli gelir elde etmek mümkün değil" dedi.

Otobüsçü daha iyi hesap yapmalı

Mustafa Girgin, artık şartların çok zorlaştığını, firma sahiplerinin de bireysel otobüsçüleri düşünerek bir çalışma şekli oluşturması gerektiğini belirterek, "Şu anda rekabet çok yoğun. Firmalar birbirlerine zarar vermek pahasına fiyatları kırıp iş alma çabası içinde. Bunun zararı yine bireysel otobüsçülere oluyor. Bireysel otobüsçüler daha iyi hesap yapmalı, araçlarına, işine iyi sahip çıkmalı" dedi. ■

İzmir'e yeni yıl hediyesi

Toplu ulaşıma 22 Sultan

ESHOT Genel Müdürlüğü bünyesinde hizmet verecek Otokar marka Sultan City minibüsler, 25 koltuk kapasiteli ve bir adet tekerlekli sandalyeli yolcu da taşıyabiliyor. Midibüslerin, ağırlıklı olarak dar ve yokuşlu semtlerde çalışacağını vurgulayan Başkan Tunç Soyer, "Şehrimize ve halkımıza daha çok hediyelerimiz olacak" mesajı verdi.

Başkanı Soyer, fabrikadan yeni çıkan ve kente getirilen araçları inceledi. Başkan Soyer, İzmir'e son üç yılda yaklaşık 647 milyon TL'lik yatırımla 252'si solo ve 170'i körüklü olmak üzere toplam 422 otobüs ve 4'ü engelli vatandaşların kullanımına özel 29 midibüs kazandırdıklarını ifade etti. Bu yıl 33 midibüs daha alacaklarını belirten Soyer, 100 elektrikli otobüs alımı için ihale çalışmalarının başladığını da duyurdu. ■

%100 Elektrikli Karsan e-ATA

Romanya'da Yollara Çıkıyor

İhtiyaçlara uygun toplu taşıma çözümleri sunan Karsan, Avrupa pazarında elektrikli ürünleriyle büyüyor. Yaygın satış-servis ağıyla Avrupa şehirlerinin tercihi olmayı sürdüren Karsan, doğuştan elektrikli e-ATA modelinin ilk teslimatını Romanya'ya gerçekleştirdi. Kentlere sunduğu modern toplu taşıma çözümleri ile Karsan, toplam 10 adet e-ATA'yı Slatina şehrinin hizmetine sunacak.

Karsan CEO'su Okan Baş, 10 metre uzunluğundaki pantograflı e-ATA'nın Slatina belediyesine ilk teslimatını değerlendirdi: "Pek çok Avrupa ülkesinde, 6 m'den 18 m'ye kadar sunduğumuz Karsan elektrikli ürünlerimizle toplu ulaşımda dönüşümün önemli bir parçası haline geldik. İlk e-ATA ihracatımızı da araç filosu ve satış sonrası yapılanmasıyla varlığımızı güçlendirdiğimiz Romanya'ya gerçekleştirmiş olduk. Karsan elektrikli araç filomuzu, gelecek yıl Avrupa'nın birçok şehrine teslim edeceğimiz yeni modellerimizle daha da büyütmeyi hedefliyoruz." ■

Anadolu Isuzu'dan İsrail pazarına

48 Otobüs ve Midibüs

Anadolu Isuzu, toplu taşımacılıkta önde gelen ülkelerden İsrail'e yapmış olduğu 48 adet otobüs ve midibüs teslimatını pandemi koşulları nedeniyle, ilk kez bir online teslimat töreni ile gerçekleştirdi.

23 Aralık 2021 günü düzenlenen 38'i Citiport, 3'ü Novociti Life, 7'si NovoUltra Nees aracın online teslimat törenine Anadolu Isuzu'nun İsrail ülke distribütörü Universal Trucks Israel LTD'in (UTI) yanı sıra ulaşım operatörleri Metropolin, Electra Afikim, Electra Afikim 2021 ve Kavim şirketlerinin yöneticileri ile Anadolu Isuzu üst düzey yöneticileri katıldı.

Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu, "Ar-Ge merkezimizin yerli tasarım ve üretim yetkinlikleri ile ülkemizde ürettiğimiz modeller tüm dünyada büyük ilgi görüyor. Yurtdışındaki konumumuzu 2022 yılında daha da güçlendirmeye, yeni pazarlara açılmaya ve ihracatımızı arttırmaya devam edeceğiz" dedi. ■

Otobüsçü bilet ücretine istediği zammı yapamıyor

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Salgın, bütün hızıyla hayatın her alanını etkilemeye devam ediyor. 2020 yılında başlayan salgının 2021 yılında bitmesini umutla bekledik, ancak 2022 yılında da devam ediyor. Alınan önlemler yeterli olmadı, salgın çeşitli varyantlarla karşımıza çıkmaya devam ediyor. Salgın süreciyle birlikte artan maliyetlerin getirdiği yükler taşınamaz hale geldi. Akaryakıtın litresi 14 liraya yaklaştı. Otoyol, köprü giderleri, kiralar, işletme giderleri, personel giderleri bu süreçte arttı. Bu duruma rağmen taşıma ücretlerine hak ettiği zamlar yapılamıyor.

Ücret tarifelerinin alınması

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile görüştük. Firmalarımız artan maliyetlere karşılık bilet ücretlerine zam yapmak istiyor. Sömestr tatili küçük bir umut getirse de ücretlerin hak ettiği seviyede olmaması sektör mensuplarını üzüyor. 267 firmanın yeni ücret tarifesi oluşturma zamanı geldi, ama ücretlere zam yapılamayınca diğerleri de harekete geçemiyor. Ücret tarifelerinin alınması periyodunun eşit olması gerekiyor. Biri yapmadığında diğeri de ona uymak zorunda kalıyor.

Bakanlığın ücret tarifelerinin alınmasına bir standart getirmesi gerekiyor. Taksiciler, servisçiler, özel halk otobüsleri, hatta raylı sistemlerde ücret tarifelerine zam gelirken bizim, mücbir sebep oluşmasına rağmen başvurduğumuz zam talebine henüz Bakanlık'tan bir geri dönüş alamadık. Bakanlık oluru ile bu konunun bir an önce düzenlenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Şu an herkesin beklentisi sömestr tatilinden bir parça olsun kazanç sağlamak, ama geçmiş yıllara bakıldığında çok parlak geçeceği umudu da yok gibi... Bu mevsimde en çok seyahat eden grup öğrenciler olurdu, ancak başta ekonomik nedenler, onların seyahatlerini engelliyor.

İstanbul Otogarı otobüs çıkışları dip seviyesinde

Bütün bu zorluklar içerisinde İstanbul Otogarı görmediği bir tarihi dip seviyeyi yaşıyor. 1000-1050 araba çıkış yapıyor. Biz bu seviyeleri geçmişte çok az gördük. Buna bağlı olarak doluluk oranları da düşük. Ekonomik nedenler seyahat hareketliliğini düşürürken, salgının devam etmesi sağlık anlamında endişeler getiriyor ve bu durum da seyahatleri etkiliyor. PCR test zorunluluğunun kalkması ilk anda olumlu bir gelişme olarak gelse de uçaklarda bu şartın devam etmesi, otobüslerde kaldırılması, otobüsle seyahat konusunda endişe doğurup vatandaşın otobüsle seyahatten kaçınmasına neden olabilir.

Sektörümüzün destek alması şart

Sektörümüz, son yıllarda taşımakta zorlandığı yüklerin katlanarak 2022'ye aktarıldığını görüyor. Aklınıza gelen her ürünün fiyatı artarken tek artışın olmadığı alan otobüs bilet fiyatları. Sektörümüzün destek alması şart. Devletin, bu süreçte toplu taşımayı destekleme anlayışı ile Motorlu Taşıtlar Vergisi'nin alınmaması, akaryakıt tarafında da vergi iadesi yapılması gibi seçenekleri düşünmesi gerekiyor. Sektörün bir an önce arz talep dengesini iyi kurması, rekabetin mantık sınırlarını zorlayan seviyelerde olmasının engellenmesi, transit firmaların geçtikleri bölgelere verdikleri zararların önlenmesi gerekiyor.

Şubat'ta Yönetmelik Çalıştayı

Şubat ayının ikinci haftasında gerçekleştirilmesi planlanan Yönetmelik Çalıştayı'nda verimliliği sağlayacak ve kaynak israfını önleyecek düzenlemelerin hayata geçirilmesi gerekiyor. Sektör kendi yazılım sistemini hayata geçirmeli ve bu sistem de Bakanlığa entegre edilmeli. Hat esası kuralı getirilebilir. Sınırlı sayıda transit geçişlerde yolcu alınabilir. Kilometre maliyet hesabı yapılarak bunun altında bilet kesilmesi önlenebilir. Otoyol ve köprü geçişlerinde otobüslerden indirimli ücret alınması gibi bir destek verilebilir. İstanbul-İzmir hattında çok ciddi ücretler ödeniyor. Bir abonman sistemi getirilebilir ve indirim sağlanabilir. Sektördeki şoför sorununun çözümünün tek yolu onların hak ettiği ücretlerin verilmesi ve çalışma koşullarının iyileştirilmesi ile mümkün olacak. 2022 yılı sektörün birlikte hareket etmesi gereken bir yıldır.

Ortak sorunlara, ortak çözümler

Ortak sorunlara ortak çözümler üretilmesi için de bu yıl bir fırsat olabilir. Eğer bu sağlanamazsa "sektörden kaçan kurtulur" diye düşünüyorum. 2003 yılında bunu yazmıştım, tekrar söylüyorum: Sektör, eğer ortak sorunlarına ortak çözümler bulamazsa "kaçan kurtulur" bir çözüm olarak belirir. Firmaların sayısının hızla azaltılması lazım. Kurumsal olmayan, mali, mesleki yeterliliği olmayan firmaların bir araya gelmelerini, dolayısıyla daha güçlü hale getirilmesini sağlamak gerekiyor. Haksız ve yıkıcı rekabetin önüne ancak bu şekilde geçmek mümkün olabilir. Firmaların bölünmek yerine bütünleşmeye yönelmesi gerekiyor. Bizim bundan sonraki adımımız firmaların birleşmesine yönelik çabaları desteklemek olacaktır. Sektörde acente sisteminin yeniden yapılandırılması ve otobüs biletinden komisyonun kaldırılması ve hizmet bedelinin uçaklarda olduğu gibi yolcudan alınması gerekiyor. Firma ve otobüsçü arasında adil paylaşımın da olması lazım. Umarız 2022, sektörümüzün nefes aldığı ve sorunlarına çözüm bulabildiği bir yıl olur. ■

Ankara Yöresel Turizm İlçe Otogarı bu yıl hizmete girecek

Ankara Büyükşehir Belediyesi, ilçe otobüslerini bir merkezde toplamak ve vatandaşların ulaşımını kolaylaştırmak amacıyla "Yöresel Turizm İlçe Otogarı"nın yapım çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor. Gazi Mahallesi Fatih Sultan Mehmet Bulvarı üzerinde inşa edilen ilçe otogarının 2022 yılı içerisinde tamamlanmasıyla kent merkezindeki trafik yoğunluğunun da azaltılması amaçlanıyor.

Çevre ilçelerde hizmet veren otobüslerin şehrin muhtelif yerlerindeki cadde ve sokaklarda indirme bindirme yaparak trafik yoğunluğuna neden olması üzerine proje hazırlayan Kent Estetiği Daire Başkanlığı, modern tasarımıyla yeni ilçe otogarını Başkentlilerin hizmetine sunacak. Hem ulaşım esnafı hem de ilçelere seyahat edecek vatandaşların tek merkezden daha rahat yolculuk yapabilmesini sağlayacak 80 araç kapasiteli yeni ilçe otogarı, toplam 11 bin 36 metrekarelik alan üzerinde otobüs şoförleri için dinlenme odalarından bebek bakım odalarına, kafeteryadan mutfağa kadar birçok konfora da sahip olacak. ■

19 Ocak 2022 Çarşamba İstanbul 6°C DOLAR 13.6168 EURO 15.4414 ALTIN

YENİÇAĞ SON DAKİKA YAZARLAR SİYASET EKONOMİ SPOR

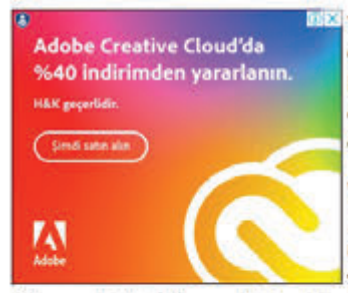
Anasayfa > Ekonomi > Otobüsçüler uçak bilet fiyatlarına zam istedi

Otobüsçüler uçak bilet fiyatlarına zam istedi

Türkiye Otobüscüler Federasyonu Genel Başkanı Birol Özcan Anadolu Ajansına konuştu, İstanbul çıkışlı otobüs seferlerinin yüzde 40 arttığını belirtti. Özcan, hava yollarının ise çok ucuza yolcu taşıması yüzünden mağdur olduklarını uçak bilet fiyatlarına taban getirilmesi gerektiğine dikkat çekti. Peki bu yüzden hava yolları neden arttırsın sorusu akıllara geldi.

Haber Giriş: 13 Ocak 2022 Perşembe - 15:54 Takip Et Google News

+Aa-



Türkiye Otobüscüler Federasyonu Genel Başkanı Birol Özcan, 2021 yılında İstanbul'dan 370 Bin otobüsün sefere çıktığını, önceki yıla göre yüzde 40 artış olduğunu söyledi.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Başkanı Birol Özcan, AA muhabirine yaptığı açıklamada, 2020 yılında koronavirüs salgını nedeniyle bir dönem yüzde 50 kapasiteyle hizmet verdiklerini hatırlattı.Vakaların azalmasıyla birlikte yüzde 100 kapasiteyle hizmet sunduklarını belirten Özcan, **"Tam kapasiteyle birlikte firmalarımız para kazanmaya başladı. Bu nedenle 2021 yılı, 2020'ye göre iyi geçti."** diye konuştu.

"YENİ TARİFE BEKLENTİSİ İÇERİSİNDEYİZ"

Özcan, 2021 yılında yolcu ve sefer sayılarının arttığını anlatarak, şöyle devam etti:**"2020 yılında İstanbul 15 Temmuz Demokrasi Otogarı'nda toplamda 257 bin 346 otobüs sefer yaptı. 2021 yılında ise bu rakam 370 bine çıktı. 2021 yılında, bir önceki yıla göre sefer sayımız yüzde 40, yolcu sayısı yüzde 30 arttı. Ama bu önceki yıllara göre kıyaslandığında yine de az. Normalde otogardan kış aylarında 1200 ile 1300, bayramlarda günlük 2500 ile 2700 arasında otobüsün kalkması lazım. Ama yine de memnunuz, yolcularda memnun. Ancak mazot fiyatlarının artması, otobanlardaki fiyat güncellemeleri bizi etkiledi. Bu aralıklarda yolcu bilet fiyatlarımız da yükselmedi. Hala eski tarifeden yolcu taşıyoruz. Bu durum bizi çok etkiliyor. Bu nedenle otobüs fiyatlarında yeni tarife beklentisi içerisindeyiz. Bunun içinde yakın zamanda yetkililerle görüşeceğiz."**

Eskiden yolcu taşımacılığında fiyat tarifelerinin 4 ay sabit olduğunu ve asla değişmediğini dile getiren Özcan, **"Ama bakanımız bize bir kolaylık sağladı. Artık maliyetlerin artmasından kaynaklı bakanlığa müracaat ettiğimiz zaman otobüs bileti fiyatları değişebilecek. Bu çok güzel bir haber. Artık fiyatlar için 4 ay beklememize gerek yok."**dedi.

"HAVA YOLU ÇOK UCUZ MAĞDUR OLUYORUZ"

Türkiye Otobüscüler Federasyonu Genel Başkanı Birol Özcan'ın Hava yolları bilet fiyatlarıyla ilgili söylediği sözler kafaları karıştı.Çünkü son zamanlarda Otobüs bilet fiyatları uçak bilet fiyatlarının birbirine çok yakın olması akıllara bir zamanlar otobüslerin arkasında yazılı olan "Tek rakibimiz Türk Hava Yolları"sloganı akıllara getirdi.Otobüsler hızda uçakların yanına yaklaşamasa da son zamanları bilet fiyatlarında neredeyse eşitlenmişti.Bakanlıktan otobüs taşımacılığından taban fiyat belirlenmesi için talepte bulunduklarını vurgulayan Özcan **"Bu durum firmalar arasında rekabeti engelleyecek. Bunu yanında hava yolu için de taban fiyatı belirlenmesini istiyoruz. Çünkü çok ucuz fiyata yolcu taşıyorlar. Bu durum bizi mağdur ediyor. Ayrıca devletimizden KDV indirimi istiyoruz."** diye konuştu. Özcan'ın görüşüne göre otobüsçülerin para kazanması için hava yollarının bilet fiyatlarını arttırması mı gerekiyordu.

ithal kamyon çekici pazarının 2021'de de lideri MAN

MAN, Türkiye ithal kamyon çekici pazarındaki geleneksel birinciliğini 2020 yılının ardından, 2021 yılında da devam ettirerek, pazarın değişmeyen şampiyonu oldu. Zorlu koşullara rağmen yılı, hedeflerinin üstünde bir başarıyla tamamlayan MAN, yeni nesil araçları ile ithal kamyon çekici pazarındaki payını artırdı ve zirvedeki yerini korudu.

MAN, kullanıcısına yarının teknolojisini bugünden sunan ödüllü yeni nesil araçları ile pazarda fark yaratmaya devam ediyor. İleri teknolojileri, dayanıklıları, performansları ve yüksek yakıt tasarrufları ile her sektöre en ideal çözümleri sunan MAN; 2021 yılında da zengin model ve donanım çeşitliliği ile pazarın tercih edilen markası oldu.

Ağır ticari araç pazarı son beş yılın en iyi satış rakamına ulaştı

Pandeminin gölgesinde geçen 2021 yılında Türkiye ağır ticari araç pazarı, önemli bir satış başarısı göstererek, son beş yılın en iyi satış rakamlarına ulaştı. 2020 yılı genelinde 17.172 adet aracın satıldığı Türkiye ağır ticari araç pazarında, 2021 yılının Ocak-Aralık döneminde toplam 26.708 adet araç satışı gerçekleşti. Aynı şekilde Türkiye ithal kamyon çekici pazarında da 2020 yılında 5.904 olan araç satış adedi, 2021 yılında 9.474 adede yükseldi.

MAN, 2020 yılında 1.215 olan satış adedini 2021'de 2.201'e çıkardı

İthal kamyon çekici pazarında 2020 yılını; 1.215 adet araç satışı ve yüzde 20,6'lık pazar payı ile ilk sırada tamamlayan MAN, 2021 yılında başarı çıtasını daha da yukarı taşıyarak, 2.201 satış adedi ve yüzde 23,2'lik pazar payına ulaştı. Böylece 2021 yılında hem satış adedini hem de pazar payını artırarak, çifte başarıya imza atan MAN, ithal kamyon çekici pazarının değişmeyen şampiyonu oldu. MAN, ayrıca sadece ithal araçlarla yer almasına karşın Türkiye ağır ticari araç pazarında da ilk üç içinde yer almayı başardı.

"Yeni nesil araçlarımız ile lojistik sektörünün en çok tercih edilen markası olduk"

MAN olarak, büyüyen pazarda hem satış adetlerini hem de pazar paylarını artırarak, yılı zirvede tamamladıklarını vurgulayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, şunları söyledi:

"2020 yılı kadar olmazsa da 2021'de pandeminin değişik varyantları ile mücadelenin sürdüğü zorlu bir yıl oldu. Üretim ve tedarik noktasında yaşanan sıkıntılara rağmen lojistik başta olmak üzere pazardaki talep artışı hız kesmeden devam etti. Yaşanan bu hızlı talep artışı ile birlikte Türkiye ağır ticari araç pazarı, son beş yılın en büyük satış adedine ulaştı. MAN olarak, biz de pazarda yaşanan bu hızlı talep artışına aynı hızda cevap verdik. Özellikle 'International Truck of the Year 2021-Yılın Kamyonu' ödülünü kazanan araçlarımızın Türkiye'de teslimatlarına başlamamız ile birlikte lojistik sektöründe en çok tercih edilen markalardan biri olduk.

Bununla birlikte geleceğin teknolojisiyle donatılmış TG3 serisi araçlarımızın Türkiye lansmanını 19 Kasım 2021'de İstanbul'da görkemli bir etkinlik ile gerçekleştirdik. Yarının teknolojisini bugünden sunan TG3 serisi araçlarımız, yeni teknolojilerle birlikte daha düşük yakıt tüketimi ve daha fazla sürdürülebilirlik özellikleri ile fark yaratıyorlar.

"2022'de de müşterilerimizin yaşam boyu iş ortağı olmaya devam edeceğiz"

Göz alıcı tasarımının yanında, inovatif sürüş destek sistemleri ve lojistik sektörünün tüm bileşenleri ile iletişim halindeki dijital platformu sayesinde 'geleceğin aracı' olarak tanımlanan TG3 serisi araçlarımız, lansmanın ilk gününden itibaren müşterilerimizin gözdesi oldu. Müşteri memnuniyetini farklı bir boyuta taşıyan yeni nesil araçlarımızın, hayat boyu düşük işletme maliyetleri ile müşterilerimizin ekonomik çıkarlarına ve günlük işlerinin kolaylaşmasına büyük bir katkı sağla-yacağına inanıyoruz.

MAN olarak, bugünün ve yarının ihtiyaçlarına cevap verebilecek, geleceğe yönelik tamamen yenilenmiş geniş ürün yelpazemiz ile 2022 yılında da ithal kamyon çekici pazarındaki liderliğimizi daha sağlamlaştırarak, müşterilerimizin yaşam boyu iş ortağı olmaya devam edeceğiz." ■

Serkan Sara

Pandemiye bağlı yaşanan tedarik ve üretim kısıtlamalarına rağmen 2021 yılında pazardaki birinciliklerini sürdürdüklerini belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, "Truck of the Year 2021-Yılın Kamyonu ödüllü TGX ve Türkiye lansmanını yaptığımız TG3 serisi araçlarımız ile bu yılda da pazarın gözdesi olduk. Yeni teknolojilerle donatılmış araçlarımız ile büyüyen pazarda hem satış adedimizi hem de pazar payımızı artırarak, zirvedeki yerimizi daha sağlamlaştırdık" dedi.

Tırsan'dan DNT Nakliye'ye 115 Tenteli Perdeli Teslimatı

Kaliteli hizmetleri ile müşterilerine hizmet sunan Denizli'nin köklü firmalarından DNT Uluslararası Nakliye, son 1 yılda filosuna 115 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus Treyler ekledi.

Kaliteli hizmetleri ile müşterilerine hizmet sunan Denizli'nin köklü firmalarından DNT Uluslararası Nakliye, son 1 yılda filosuna 115 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus Treyler ekledi.

Müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği en geniş ürün gamıyla sektöre yön veren ve lojistik firmalarının ilk tercihi olmaya devam eden Tırsan, Adapazarı Fabrikasında gerçekleştirdiği teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Tırsan'ın DNT Uluslararası Nakliye firmasına gerçekleştirdiği teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoğlu**, DNT Uluslararası Nakliye Yönetim Kurulu Başkanı **Önder Manisalı**, Yönetim Kurulu Üyesi **Abdurrahman Manisalı** ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü **Ertuğrul Erkoç** katılım gösterdi.

Her Zaman Müşterilerimizin Yanındayız

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan **Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu**, "Türkiye'nin 45 yıldır aralıksız lider treyler üreticisi olarak, güvenli, hızlı ve çözüm odaklı ürün ve hizmetlerimiz ile müşterilerimizin her zaman yanındayız. DNT Uluslararası Nakliye ile birinci kuşakla başladığımız başarılı iş birliğimizi, ikinci kuşak ile devam ettirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus araçlarımız, hız ve verimlilik avantajı ile müşterimizin ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamaktadır. DNT Uluslararası Nakliye ile iş birliğimizin uzun yıllar devam edeceğine inanıyorum" açıklamalarında bulundu.

Tırsan İle Müşterilerimize Güvenilir Taşımacılık Hizmeti Sunuyoruz

Teslimat töreninde DNT Uluslararası Nakliyenin faaliyetleri hakkında da bilgi veren **DNT Uluslararası Nakliye Yönetim Kurulu Başkanı Önder Manisalı**, "Firmamız, müşterilerimize kaliteli hizmet sunmak için 2004 yılında Denizli 'de kurulmuştur. Bu amaçla müşteri memnuniyetini her şeyin üzerinde tutarak hizmetlerimizi sürekli geliştirmek ve iyileştirmek için çalışıyoruz. Taşıma modellerimiz ve taşıma esnasında verdiğimiz tüm lojistik hizmetlerimiz müşterilerimizin işletmelerinde verimlilik artışı sağlamaya odaklıdır. Bu nedenle treyler yatırımlarımızda ilk tercihimiz Tırsan. Tırsan araçlarının sahip olduğu çatı kaldırma özelliği sayesinde gabari kısıtlaması olan yurt dışındaki ülkelerde standartlara uygun şekilde taşımacılık yapabiliyor, ayrıca yükleme ve boşaltma operasyonlarımızı da kolaylıkla gerçekleştirebiliyoruz. Böylece zamanda tasarruf ediyor, büyük avantaj elde ediyoruz. Öte yandan Tırsan araçlarının yüksek ikinci el değeri sayesinde alırken de satarken de kazanıyoruz. Tırsan'ın firmamıza sağladığı kaliteli ve hızlı satış sonrası hizmetlerden de çok memnunuz. Tırsan ile sürdürdüğümüz başarılı iş birliğimizin ilerleyen dönemlerde de artarak devam edeceğine inancımız tam" dedi. ■

Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus Özellikleri

Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus, standardında bulunan patentli K-Fix sistemi sayesinde, yüklerin en güvenli şekilde taşınmasını sağlıyor. Televre üzerindeki her biri 2,5 ton kapasiteli toplam 236 adet yük bağlama noktası ile 500'den fazla yükleme kombinasyonu sunan Tenteli Perdeli Maxima Plus'ın üst yapısı ve perdeleri Code XL sertifikasına sahiptir.

Araç, sahip olduğu yükleme boşaltma ve 4 seviyeli çatı kaldırma sistemi sayesinde; 2.800, 2.850, 2.900, 2950 ve 3000 mm iç net opsiyonları ile maksimum yükleme imkânı sunuyor. Treylerlerin sahip olduğu arka açılır baba sistemi sayesinde 600 mm ekstra arka giriş genişliği sağlayarak, yükleme ve boşaltma operasyonlarında, araca ekstra fonksiyonellik avantajı sunuyor. T.SCS X+ ihtiyaca göre yurt içi ve uluslararası taşımacılığa olanak sağlayan gümrük mevzuatı opsiyonuyla bulunmaktadır.

Ayrıca, 7,200 kg forklift aks yüküne dayanımlı taban özelliği ile Tenteli Perdeli Maxima Plus, şasi ve çelik aksamlarının çinko tri-elektron metoduna göre kataforez (KTL) kaplamalı oluşu sayesinde ürünleri 10 yıl pas yürümezlik garantisi altına alıyor.

İTT Lojistik, filosundaki Tırsan konteyner taşıyıcı sayısını 80 adete çıkardı

Likit kimyasal ve tehlikeli madde taşımacılığının öncü firmalardan İTT Lojistik, son yatırımı ile tamamı Tırsan olan filosuna 20 adet Tırsan Tank Konteyner Taşıyıcı K.SHF T aracı ekledi.

Teslimata; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoğlu**, İTT Lojistik Kurucu Başkanı **Tekin Öztanık** ve Tırsan Treyler Satış Uzmanı **Orkun Demir** katıldı.

"Avrupa'nın en geniş ürün gamındaki tüm araçlarımız rekabetçiliğinizi artırır"

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Likit kimyasal ve tehlikeli madde taşımacılığının köklü firmalarından İTT Lojistik ile uzun yıllardır devam ettirdiğimiz güçlü işbirliğimizden çok memnunuz. İTT Lojistik, uluslararası standartları takip ederek, sürekli kendini geliştiren ve başarılarına her zaman yenilerini ekleyen örnek bir firmadır. Bunun yanı sıra firma 2019 yılında Kocaeli Dilovası'nda devreye aldığı Avrupa'nın en modern tank yıkama tesisini açarak da sektöre çok kıymetli hizmetler sunmuştur. Tırsan Avrupa'nın en geniş ürün gamını üretmektedir. Ürettiğimiz ürünlerin her biri sizlerin rekabetçiliğini artırmak üzere geliştirilmiş sektörün en iyi ürünleridir. İTT Lojistik'e teslim ettiğimiz Tırsan Tank Konteyner Şasiler, hafifliği ile size daha çok kazanç sağlar ve tamamı ADR kriterlerine uygundur. Firma, her zaman olduğu gibi yine son konteyner yatırımlarında da Tırsan'ı tercih ederek tamamı Tırsan'dan oluşan araç filosunu 80 adede ulaştırmıştır, bu da bizim için memnuniyet vericidir.

Nuhoğlu açıklamalarına şu şekilde devam etti. Tırsan'ın ilk önceliği her zaman Müşteri memnuniyeti olmuştur. Bu doğrultuda ödüllü Ar-Ge merkezimizde uzman mühendislerimizle birlikte geliştirdiğimiz treylerlerimizle ve kaliteli hizmetlerimizle müşterilerimizin rekabet gücünü artırıyor ve sektöre yön veriyoruz. İTT Lojistik'te her durum ve koşulda desteklediğimiz başarılı bir firmadır. Firma ile devam ettirdiğimiz güçlü iş birliğimizin daha uzun yıllar süreceğine inanıyorum" diye belirtti.

Öne çıkmak için yatırımlarımızı Tırsan araçlarına yapıyoruz

İTT Lojistik Kurucu Başkanı Tekin Öztanık da yaptığı konuşmada, likit taşımacılığında uzmanlaşmış bir firma olduklarına dikkat çekerek, işlerini güvenli ve sorunsuz yapmak için taşıma operasyonlarında kullandıkları ürünleri belirli kriterlere göre seçtiklerini belirtti. Odak noktalarının çevre ve insan sağlığına zarar vermeden işlerini yürütmek olduğunu anlatan Öztanık, "Aynı işi daha ucuz ekipmanla da yapabilirdik. Ancak bu durumda çevre, insan sağlığını ve güvenliği geri plana atmış olurduk. Yaptığımız işte örnek olmak için sürekli yatırım yapıp, güvenlik kriterlerine uygun araçları filomuza katıyoruz. Bu nedenle son yatırımımızda da yine Tırsan'ı tercih ettik" dedi.

Tekin Öztanık, Tırsan'dan aldıkları Tank Konteyner Taşıyıcı'nın sunduğu avantajlara da vurgu yaparak. Araçların güvenlik kriterlerine ek olarak hafifletilmiş yapısıyla önemli avantajlar sunduğunu söyleyen Öztanık, "Türkiye'de tehlikeli maddeler kamyon kasalarında taşınıyor. Biz ise doğru yükü, doğru şekilde taşımayı ilke edinmiş bir firmayız. Tırsan'ın ürettiği ürünle bunu sağlamış olduk" açıklamasında bulundu. ■

Sektördeki genç profesyoneller için

Ford Trucks ve UND güçlerini birleştirdi

Ford Otosan'ın ağır ticari markası Ford Trucks, sektörün geleceğinde söz sahibi olacak şirket temsilcisi genç lojistik profesyonellerinin kişisel ve mesleki gelişimlerinin desteklenmesi, rekabetçi bir geleceğe hazırlanmaları için bilgi ve deneyim imkânlarının sağlanması amacıyla kurulan Genç UND ile güçlerini birleştirdi. İşbirliğiyle, Ford Trucks sponsorluğunda 'Genç UND Akademi' programında İstanbul Üniversitesi öğretim görevlileri ve sektörde uzmanlığa sahip kişilerin vermiş olduğu eğitimler ile geleceğin lojistik liderlerinin yetiştirilmesi amaçlanıyor.

Sertifika programı 2022 yılı sonuna kadar toplam 3 dönem olarak uygulanacak. 33 konu başlığını içeren ve 3 dönem halinde verilecek olan dersler, haftada 2 gün 2 şer saat olarak öngörülürken, genç lojistik profesyonellerinin kişisel ve mesleki eğitimler alarak, bilgi ve donanımlarının arttırılması sağlanacak.

Lojistik sektöründe farklı paydaşların bir araya gelerek ortaya koyduğu, özellikle sektör temsilcisi gençleri geleceğe hazırlayacak bu programın bir ilk olduğunu belirten **Ford Trucks Pazarlama Müdürü Emine Coşkun**, Ford Trucks sponsorluğundaki 'Genç UND Akademi' programının lojistik sektörünün geleceğe hazırlanmasında pozitif katkı sağlayacağını ifade etti. ■

Emine Coşkun

Halil Özendi

Evolog Lojistik Genel Müdürü oldu

1969'da İzmir'de doğan Halil Özendi, 1996 yılında Kara Kuvvetleri Komutanlığı İstihkam Subaylığından ayrılarak, Balnak Ege AŞ'de Karayolu İhracat Bölüm Lideri oldu. Özendi, Eldor Elektronik'te Lojistik Operasyonlar Müdürü, Balnak Lojistik'te Karayolu Grup Müdürü daha sonra Uluslararası Karayolu Direktörü ve Ulusal Dağıtım Direktörü, Ekol Lojistik'te Ulusal Dağıtım Direktörü ve Assan Lojistik'te Genel Müdür görevlerinde bulundu. Görev aldığı şirketlerde organizasyonel gelişim ve ürün çeşitliliği konusunda yaptığı çalışmalar ile sürdürülebilir büyüme ve verimlilikte önemli rol üstlendi. ■

Mitsubishi L200

En çok tercih edilen pikap

Temsa Motorlu Araçlar tarafından Türkiye'de satışa sunulan Mitsubishi L200, 4 yıl üst üste pikap satışlarında lider oldu. Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) tarafından açıklanan rakamlara göre L200, 2018, 2019, 2020 yıllarının ardından, 2021 yılında da en çok tercih edilen pikap oldu.

L200, Mitsubishi Motors'un yetmiş yıllık teknolojisi ile tasarlandı. Yüksek donanım seviyesine sahip olan Mitsubishi L200, ekonomik yakıt tüketimi ve kolay manevra kabiliyetiyle kullanıcılarının hayatını kolaylaştırıyor. ■

10 Ford F-Max 500 ile güçlendi

Entegre hizmetler sunan Fevzi Gandur Logistics, 10 adet Ford F-Max 500 model çekici ile filosunu güçlendirdi.

Genel Müdür Cengiz Ceylandağ, araçların Euro6 özellikli olduğuna dikkati çekerek hem düşük emisyonlu hem de yüksek performanslı çekicilerle çevreci ve kaliteli bir taşıma süreci sunmaya devam edeceklerini ve araçların iç hacmiyle de sürücülerin hayatına dokunduğunu ifade etti. ■

Zeynela Motor Vehicles, Yıldız Treyler'in 3 ülkede resmi distribütörü oldu

Soycan Şirketler Grubu'nun otomotiv sektöründe faaliyet gösteren iştiraki Zeynela Motorlu Vehicles; Türkiye'nin ilk treyler firması olan Yıldız Treyler ile Belarus, Ukrayna ve Rusya pazarlarını kapsayan frigorifik araçları özelinde distribütörlük anlaşması imzaladı. Zeynela, bu anlaşmayla birlikte Belarus, Ukrayna ve Rusya'daki lojistik sektöründe soğuk zincir taşımacılığı hizmeti veren firmaların farklı ürün ihtiyaçlarına rekabetçi fiyatlarla yanıt vermeyi hedefliyor.

Yeni markalar yeni pazarları beraberinde getirecek

Soycan Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Soycan: "Zeynela Motorlu Vehicles olarak Belarus, Ukrayna ve Türkiye şirketlerimiz aracılığıyla dünya standartlarındaki kaliteli ve uzun ömürlü ticari araçları, satış sonrası hizmetler ile rekabetçi imkanlarla dünyaya açıyoruz. Mevcut markalarımız olan Koluman ve Anadolu Isuzu'ya ek olarak şimdi de Yıldız Treyler ile anlaştık. Zeynela olarak yeni iş birliklerimiz 2022 yılında da devam edecek ve ülkemizin alanındaki ilk ve en büyük ticari araç firmaları ile görüşlerimiz tüm hızıyla sürüyor. Halihazırda faaliyet gösterdiğimiz Ukrayna ve Belarus pazarlarının yanı sıra yeni markalarımızla birlikte 2022 yılında Rusya ve Birleşik Arap Emirlikleri pazarına da açılacağız." ■

Sermayenize iyi bakın!

Mercedes-Benz Ticari Araçlar Satış Sonrası Yetkili Servisi Aşin Motorlu Araçlar Genel Müdürü Okan Erdem, Düzenli bakımın önemine dikkat çeken Erdem, ticari araç sahibi şirketler ve bireysel kullanıcılar için tavsiyelerini paylaştı:

Okan Erdem

Okan Erdem, "Artan kurlar ve üretim tarafındaki global aksaklıklar sebebiyle hali hazırda ticaret erbaplarının bir araç alması oldukça zorlaşırken, ellerindeki aracı koruması daha da önemli hale geldi. Diğer yandan Vito sınıfındaki araç modellerinde tipine göre bin TL ile 2 bin 250 TL arasında ve Sprinter sınıfındaki araç modellerinde tipine göre 2 bin TL ile 2 bin 500 TL arasında bir periyodik bakımla aracın ömrüne ömür katarken ikinci el değerini de artırmış oluyorsunuz. Olası bir arıza, aynı zamanda sistematik işlerin aksamasına ve ciro kaybına yol açabiliyor. Ülkemizdeki 25 milyon aracın yaklaşık 4,6 milyonu HTA'dan oluşuyor ve iyi bakılan her hafif ticari araç aslında dolaylı olarak cari açığın artmasına da engel oluyor." ■

Çobantur Boltas Türkiye'ye Yeni CFO

Türk-Alman lojistik ağı Çobantur Boltas'ın Türkiye'deki Mali İşler Direktörlüğü (CFO) ve İcra Kurulu Üyeliği'ne Süleyman Alper Yemez getirildi. Kariyerine PwC Türkiye'de Danışman olarak başlayan Yemez, daha önce de birçok şirkette üst düzey görevlerde bulundu.

Çobantur Boltas Türkiye yönetim kadrosunu sektörün deneyimli isimleriyle güçlendirmeye devam ediyor. Süleyman Alper Yemez, şirketin Türkiye yapılanmasında Mali İşler Direktörü (CFO) ve İcra Kurulu Üyesi olarak atandı.

Lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü'nde tamamlayan Yemez, iş yaşamına 1996 yılında PwC Türkiye'de başladı. Kariyeri boyunca ulusal ve uluslararası birçok firmada finans ve mali işler yöneticiliği yapan Süleyman Alper Yemez, son olarak Sertrans Uluslararası Nakliyat'ta Mali İşler Direktörlüğü görevini yürütüyordu. ■

www.tasimadunyasi.com
facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 11 • Sayı: 390 • 17 Ocak 2022
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**
Grafik **Ezgi Sezen BAŞKAN**
İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**
Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**
Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**
Dağıtım: **Mikail BAYAT**
Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok. Manolya Evleri B-17 Blok D: 4 34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com
Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.
İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**

Hüner Lojistik'in ilk aracı

IVECO Eurotech 4 aylık çalışmayla yeniden doğdu

IVECO'nun ilk çekicisi Eurotech, IVECO Otomotiv yetkili servisi tarafından restore edildi. Aynı zamanda Hüner Uluslararası taşımacılığın ilk çekicisi olan IVECO Eurotech, 1995 yılından itibaren yurtiçi ve dışında 2 milyon 843 bin km yol yaptı. IVECO ekibi tarafından restore edilen Eurotech'i, IVECO Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak, 14 Ocak'ta düzenlenen törenle ilk sahibi İbrahim Hüner'e teslim etti.

■ ERKAN YILMAZ

Eurotech teslimat törenine; IVECO Türkiye Genel Müdürü **Hakkı Işınak**, Ağır Vasıta Satış Müdürü **Murat Uçaklı**, Ağır Vasıta Bölge Satış Müdürü **Yusuf Pekel**, Pazarlama ve Ürün Genel Müdür Yardımcısı **Tansu Giz**, Müşteri ve Ürün Destek Müdürü **Mustafa Er**, İstanbul Fiat Yönetim Kurulu Başkanı **Cem Arı**, Genel Müdür **Hikmet Yılgör,** Hüner Grup Yönetim Kurulu Başkanı **İbrahim Hüner**, Yönetim Kurulu Üyesi **Melisa Hüner** ve Genel Müdür **Ercan Kulaksız** katıldı.

1980'lerin ikinci yarısında yaşama geçirilen, beş yıl süren ve IVECO'yu bugünkü IVECO yapan dahiyane

"IVECO Euro Projesi" ilk meyvesini 1991 yılında hafif ve orta hizmet sınıfı dağıtım kamyonu "EuroCargo" ile vermişti. Hemen ertesi yıl, 1992'de "EuroCargo"yu orta ve ağır hizmet sınıfı kamyon ve çekicisi "EuroTech" izlemişti. 1993 yılında da ağır hizmet sınıfı inşaat ve yol dışı kamyon ve çekicisi "EuroTrakker" ile ağır hizmet sınıfı uluslararası uzun yol çekicisi "EuroStar" aşağı yukarı eşzamanlı olarak dünya pazarlarına sunulmuş ve iki yıl gibi oldukça kısa sayılabilecek bir süre zarfında devasa büyüklükteki "IVECO Euro Projesi"nin tamamen somutlaştırılması küresel çapta başarılmıştı. IVECO, 1992 yılında "EuroCargo" ile, 1993 yılında da "EuroTech" ile günümüzde ticari taşıtlar alanında dünyanın en köklü ve saygın ödülü olarak kabul edilen ITOY Ödülü'nü üst üste iki yıl kazanan ilk marka olarak çok önemli bir başarıya imza atmıştı.

IVECO; "S-WAY", "X-WAY" ve "T-WAY"den oluşan yepyeni ağır hizmet sınıfı çekici ve kamyon ailesiyle "IVECO Euro Projesi"ni 2020'li yıllara uyarlamış gözüküyor.

Melisa Hüner, İbrahim Hüner

Yüzde 8,4 pazar payı

IVECO Genel Müdürü Hakkı Işınak, 2020 ve 2021'in çok iyi bir seviyede geçirildiğini belirterek, "2019 yılında ağır vasıta pazarı çok ciddi bir diyet yaptı. Çekicide 7 bin, toplamda 14 bin civarında bir pazar seviyesi olmuştu. 2021 ve 2021 yılında ağır vasıta pazarı normalleşti. Dip çok aşağıda olunca rakamlar yukarıya çıkarken büyümede yüzde 100, yüzde 160 gibi oranlar bize çok büyükmüş gibi geliyor ama aslında pazar normalleşiyor. 3,5 ton ve üzeri segmentte IVECO pazar payını geçen yıla göre yaklaşık 2 puan artırarak yüzde 8,4 pazar payı ile kapattı. Araç tedarikinde sıkıntı yaşamasaydık çok daha ileriye gidebilirdik. Bu yıl için pazara daha iyi bir hazırlık yaptık. Aksiyon planlarımız hazır. S-WAY aracımızı tam 2020 Şubat ayında tanıtmıştık. 2021 yılı Kovid'e rağmen iyi geçti. Araçlarımıza yönelik geri dönüşler çok olumlu. Bu geri dönüşler bizi daha çok umutlandırıyor ve olabildiğince tedarik sorununu çözeceğiz" dedi.

Aynı duyguyu tekrar yaşamanın mutluluğu

Hüner Grup Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, törenin kendisi için çok büyük bir önem taşıdığını belirterek, "Sektör içindeki 40 senelik faaliyetimde araç yatırımına yönelme sürecim 1995 yılında IVECO ile başladı. Almanya'nın Ulm kentinde (hala üstünde bu plaka yer alıyor) geçici plaka ile ilk 5 aracı Aralık ayında teslim aldık ve 1996 yılının ilk aylarında sefere çıkardık. Evimize ekmek götürdüğümüz ilk araç. Daha sonra iki araç alımı daha yaptık. İlk alımdaki duyguyu, heyecanı

IVECO'nun ilk çekicisi Eurotech, Hüner Lojistik'in ilk çekicisi, 1995'ten itibaren yurtiçi ve dışında 2 milyon 843 bin km yol yapmıştı.

Özel bir alanda

İbrahim Hüner, "Diğer aldığımız araçları daha sonra sattık, ama bu aracı satmadık, bir gün yenileriz düşüncesiyle garajda bekletiyorduk. Eğer IVECO bu işi üstlenmese bu ölçüde orijinal halde yenilenemezdi. Araca baktığımda 27 yıl önceki halini görüyorum. Benim için son derece yüksek bir duygusal değeri olan bu aracı şirketimizde kapalı alanda ayrılan özel bir yerde sergileyeceğiz. IVECO'nun Türkiye'ye getirilecek ilk elektrikli aracının alımının sözünü veriyorum" dedi. ■

Mercedes-Benz Türk 2022'ye dev teslimatla başladı

Hastalya Otomotiv'den Pegas'a 12 Tourismo

Bu yıl, turizm sektöründeki olumlu beklentiler yeni yatırımları da beraberinde getiriyor. Turizm sektörünün önemli şirketleri arasında yer alan Pegas Touristik filosuna 12 adet Mercedes-Benz Tourismo kattı. Araçların satışını Hastalya Otomotiv gerçekleştirdi.

Pegas Touristik, 2022 yılına Mercedes-Benz Tourismo ile başladı. Şirket, düzenlenen törenle filosuna 12 adet Tourismo kattı. Araçlar Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle, Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Mertcan Yararbaş** tarafından Pegas Touristik Satın Alma Müdürü **Zafer Soyöz** ve Başkaptan **Bülent Zabtiyeoğlu**'ya teslim edildi.

Kullanıcı da yolcu da memnun

2022 yılından turizm sektörünün beklentisinin çok yüksek olduğunu belirten **Pegas Tourıstık Satın Alma Müdürü Zafer Soyöz**, "Biz de bu beklentiler doğrultusunda filomuzu güçlendirme kararı aldık ve yolcularımıza en iyi hizmeti sunabileceğimiz marka olan Mercedes-Benz'i seçtik. Bu araçlar sahip olduğu teknolojik özelliklerle hem güvenli seyahat imkanı hem de işletme sürecinde maliyet avantajları sağlayacak. Konfor düzeyiyle de yolcularımızda büyük memnuniyet oluşturacak. Bu işbirliğinin önümüzdeki süreçte de devam etmesini istiyoruz. Hastalya Otomotiv'e yatırım sürecinde verdiği destekler için teşekkür ediyorum. Yeni araçlar şirketimize ve ülkemize hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Yeni yıla umutla bakılıyor

2022 yılına 12 adetlik Tourismo teslimatı ile başlamanın kendilerini çok mutlu ettiğini belirten **Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Mertcan Yararbaş**, "Turizm taşımacıları, bu yıla, pandemi sürecine rağmen umutla bakıyor. Bu umut doğrultusunda yeni araç yatırımları planları var. Pegas Touristik hizmet yarışında öne çıkma adına çok önemli bir yatırım yaptı; 41 yeniliğe sahip Tourismo araçlar ile hem işletme sürecinde hem de yolcu memnuniyetinde öne çıkacak. Pagas Touristik ile işbirliğimiz önümüzdeki süreçte de devam edecek. Yeni Tourismo araçların şirkete hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

Bu güven oldukça
birlikte her yolu aşarız.

Güçlü finansman ve takas imkanlarıyla müşterilerinin her zaman yanında olan BusStore, bu yılı 2.el otobüs pazarında zirvede tamamladı. Bizi tercih ederek güvenini esirgemeyen herkese teşekkür ederiz.

BusStore
Pre-owned. From Mercedes-Benz and Setra.

Akçaburgaz, Süleyman Şah Caddesi No: 6, 34522 Esenyurt/İstanbul
Telefon: 0212 867 43 00 / Fax: 0212 867 44 37