Taşıma Dünyası Gazetesi

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

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 11 • Sayı: 394 • 28 Mart 2022 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

2021 yılının en yüksek adetli Mercedes-Benz marka kamyon satışı

Sarılar Grup, Mercedes-Benz markalı 385 adet kamyonunu teslim aldı

15'te

1915 Çanakkale Köprüsü açıldı

1915 Çanakkale Köprüsü, 18 Mart Çanakkale Deniz Zaferi'nin 107. yıl dönümünde **Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan** tarafından törenle açıldı.

7'de

2021'de 1 milyar Euro'nun üzerinde ihracat gerçekleştirdi

Mercedes-Benz Türk geleceği şekillendiriyor

14'te

1915 Çanakkale Köprüsü ve otoyolu, İstanbul'dan Ege sahillerine gidiş hesaplarını değiştirdi

OTOBÜSÇÜYE YENİ SEÇENEK

■ Otoyol ve köprünün getirdiği maliyet ve zaman tasarrufları Çanakkale bölgesine ve buradan geçerek, Edremit, Ayvalık gibi sahil bölgelerine gidiş koşullarını iyileştirdi.

■ En azından İstanbul'un Avrupa yakasından sahil bölgelerine, Çanakkale güzergâhının kullanılması, Bursa güzergâhına göre avantajlı bir seçenek haline geldi.

Çanakkale Köprüsü'nün hizmete girişinden sonraki ücretsiz kullanım döneminde önceden belli olan 200 TL otomobil köprü geçiş ücreti dışındaki taşıtların köprü ve Malkara ayrımı-Gelibolu Otoyolu kullanım ücretleri belli oldu. Buna bağlı olarak; Çanakkale üzerinden Edremit, Ayvalık, Dikili ve Aliağa gibi güzergâhlara gidişlerin değişen koşulları yeni değerlendirmeler getirdi.

Otoyol kullanımı

Kuzey Marmara Otoyolu'nun aksine bu yolun kestirme özelliğinin getirdiği km azalması hem akaryakıt hem de zaman tasarrufu sağlıyor. Tüm taşıtlara iyi bir seçenek yaratıldığını görüyoruz.

Köprü kullanımı

Zaman tasarrufu ve kesintisiz seyahat imkanı getiren Çanakkale Köprüsü otobüsler için feribota göre maliyet tasarrufu da sağlıyor. Yük taşıtları ve her gün gidiş-geliş yapanlar için ise önemli olumsuzluklar var.

GEÇİŞ ÜCRETLERİ			
	Otoyol	Köprü	Feribot
Otomobil	75 TL	200 TL	95 TL
2. sınıf (2 akslı otobüs)	120 TL	250 TL	310 TL

Otobüsçülerin durumu

Bu güzergâh üzerinden yapılan Çanakkale ve yakın çevresine gidişler daha da iyileşti. Bu iyileşmeye bağlı olarak bu güzergâhtan Küçükkuyu, Altınoluk, Akçay, Edremit, Burhaniye, Ayvalık, Sarımsaklı, Altınova, Dikili, Bergama, Çandarlı, Aliağa ve Foça'ya gidişlerin cazibesi arttı. Ayvacık ile Küçükkuyu arasındaki tünelin gelecek yıl açılmasıyla bu cazibe biraz daha artabilir. Otobüsçüler, Ege'ye ve daha güneye İstanbul'un Avrupa yakasından yapacakları seferlerini Kuzey Marmara Otoyolu, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Osmangazi Köprüsü güzergâhı yerine Çanakkale güzergâhından yapmaları çok daha iyi olur. ■

■ 7-8'de

Koç Holding - Ford Otosan

Otomotiv Endüstrisinin Dönüşümüne Stratejik Hamleler Yapıyoruz

Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Haydar Yenigün oldu

Ford Otosan Genel Müdürü Güven Özyurt atandı

Ford Otosan Operasyonlar ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı Cem Temel oldu

17'de

Mercedes-Benz Türk

16'da

Güney Eksport'a 200 Actros'u teslim etti

Renault Trucks 51.460 araç satışı gerçekleştirdi

18'de

3'te

Astor Turizm, 10 Travego siparişinin ilk 5 aracını aldı

Görevimiz Tehlike / No Time To Die

Kerem Serkan Çoban
Progo Travel Genel Müdürü

9'da

Texaco sahaya çıktı, 20 bin ustayla buluştu

13'te

Örnek Otomotiv Anadolu Isuzu bayisi oldu

İstanbul Küçükçekmece'de faaliyet gösteren Örnek Otomotiv, Anadolu Isuzu'nun yetkili satış bayisi olarak hizmet vermeye başladı. Örnek Otomotiv, 25 Mart 2022 Cuma günü geniş bir davetli topluluğunun katılımı ile gerçekleştirildi.

4'te

Çanakkale Köprüsü yol analizi

Dr. Zeki Dönmez gitti gördü yazdı

8'de

Hasan Kurnaz

Merhaba Taşıma Dünyası

Taşıma Dünyası ailesine yazar olarak katılıyorum. Sektörümüzün gündemini ve gelişmeleri mümkün olduğunca sizlere bu köşeden aktarmaya çalışacağım.

2'de

Temsa'dan Yıldızhan Turizm'e Maraton

14'te

Dr. Zeki Dönmez

1915 Çanakkale Köprüsü

7'de

Mustafa Yıldırım

İflaslar kaçınılmaz hale geldi

12'de

Cumhur Aral

Köstek olma destek ol

13'te

Korkut Akın

Korkmayın, anlamaya çalışın!

2'de

ZF Services Türk Satış Organizasyonunu güçlendiriyor

13'te

Merhaba Taşıma Dünyası

Hasan Kurnaz
Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkan Yardımcısı

Taşıma Dünyası ailesine yazar olarak katılıyorum. Sektörümüzün gündemini ve gelişmeleri mümkün olduğunca sizlere bu köşeden aktarmaya çalışacağım.

Sektörümüz çok zorlu bir süreçten geçiyor. Öyleki artık maliyetlerimiz aylık değil, her gün değişiyor. Ama bu zorlu süreçte,1915 Çanakkale Köprüsü'nün hizmete girmesi güzel bir gelişmeoldu. Ülkemizin ulaşımına büyük katkılar sağlayacağına inandığım 1915 Çanakkale Köprüsü'nünve Malkara-Gelibolu Otoyolu'nun açılışına katıldık.

Çok önemli bir eser

Köprü, Avrupa yakasından Çanakkale ve Balıkesir hattına yönelik taşımalar için çok ciddi bir zaman tasarrufu ve konfor sağlayacak. Bu hat üzerinde sefer sayılarınınartacağını düşünüyorum. Köprü ile birlikte hizmete giren Malkara-Gelibolu Otoyolu 40-45 km kadar yolu kısaltıyor. Bu da mazot fiyatlarının her geçen gün daha da yükseldiği bir süreçte otobüsçüye katkılar sağlayacak.

Ücret tarifesini uygun buldum

Köprü ve otoyola yönelik açıklanan ücret tarifelerini uygun buldum. Otobüsler için 250 TL'lik köprü geçiş ücreti belirlenmiş. Feribot ücretinin de altında bu ücret. Otoyol ile bu ücret 366 TL oluyor. Umarız köprüye yönelik bu tarife uzun bir süre daha böyle gider.Zor süreç yaşayan sektörümüz için Çanakkale Köprüsü ve Otoyolunun maliyet avantajının devam etmesini isterim. Otobüsçülerin, feribot yerine köprü kullanımı ile hatlarını yeniden düzenleyeceğine inanıyorum.

Yüzde 80 doluluk maliyeti karşılıyor

Uçakların, özellikle iç hatlarda bu fiyatlarda kalabileceğini düşünmüyorum. Onlarda mazot fiyatı düşükken ÖTV'siz yakıt imkanından elde ettikleri avantajı kaybetmiş durumdalar. Çünkü vergi yerinde kalırken akaryakıt fiyatı çok yükseldi. Şu anda uçak bilet fiyatları otobüs bilet fiyatlarının üzerinde. Şanlıurfa için Nisan ayındaki uçak bilet fiyatı 692 TL iken otobüs bilet fiyatları 300 TL civarında. Otobüs hala en ekonomik çözüm. Ancak şu bir gerçek artık eskiden yüzde 40-50 doluluk oranı maliyetleri karşılarken şu anda yüzde 80 doluluk ile karşılanabilecek. Firmalar doluluk oranlarını arttırabilmek için sefer sayılarını mecburen düşürmeye başladılar. İstanbul Otogarı'ndan, geçmiş yıllarda bu dönemde 1500 dolayında otobüs çıkarken şu anda bu seviye 950'ye kadar gerilemiş durumda.

Otobüs bilet fiyatları

Bu koşullarda da sektörün sıkıntılarını çözebilmesi, işini sürdürebilmesi çok zor. Otobüs bilet fiyatını arttırmak da çözüm değil. Bir hatta bilet fiyatını 400 TL yaptığınızda 4 kişilik ailenin gidişi 1600 TL'yi buluyor. Alım gücü düşen insanların da bunu karşılaması gerçekten zor.İnsanımız çok zorunlu olduğunda seyahat ediyor. Öğrenciler iki haftada bir ailelerine giderken bunu ayda bire düşürdüler.

Böyle zorlu bir dönem yaşamadım

Yılın başında mazot 11 lira iken şu anda 23 TL'yi geçti. Sadece akaryakıta gelen artış yüzde 100'ün üzerinde ama otobüs bilet fiyatlarına gelen artışlar yüzde 20-40 oranında. Bunun içinde köprü ve otoban maliyeti, personel gideri, yedek parça ve bakım maliyetleri, kira ve enerji maliyetleri yok bile. Ben 40 senedir bu işin içindeyim. Bu kadar zor bir dönem görmedim. Siz Bakanlık'tan 4 aylık tarifenizi alıyorsunuz, ama bunu uygulama fırsatı kalmadan maliyetler artıyor. Tarifenizi aldığınız günün ertesinde zarar etmeye başlıyorsunuz.Bakanlığa her firmanın aynı dönemde tarifesini alması yönünde talebimizi ilettik ama bir sonuç çıkmadı. Bence sektöre akaryakıt fiyat farkının verilmesi gerekiyor.

Profesyonel Sürücü Çalıştayı

23 Şubat 2022 tarihinde TOBB'un evsahipliğinde Karayolu Taşıma Yönetmeliği Çalıştayı yapıldı. Ardından 15 Mart 2022 tarihinde yine TOBB'un evsahipliğinde Ankara'da Profesyonel Sürücü Çalıştayı yapıldı. Ben iki çalıştaya da katıldım. İki Çalıştayda da sürücülerle ilgili yapılmasını istediğimiz mevzuat düzenlemelerini aktardık. Sektör yeterli kaliteye sahip şoför bulmakta zorlanıyor. Yaşanan ekonomik sıkıntılar nedeniyle kaliteli şoförler daha yüksek gelir edebildiği nakliye tarafına yöneliyor. 26 yaş sorunumuz var. Bu yaş sınırının 23'e çekilmesi ve 1 yıllık stajyer sürücü olarak araç kullanımında belirli ceza puanını aşmadığı takdirde normal şoförlüğe geçiş yapılması gibi bir düzenleme talep ettik. 4,5 saat araç kullanma süresinin de stajer sürüce döneminde 3 saat olmasını istedik. Şoförlerin anlık sigorta girişlerinin yapılmasını, şoförlere yönelik dinlenme tesislerinde otellerin yapılmasını ve yedek şoförün İstanbul'a gelip tekrar geri dönmemesinin çalışma koşullarının iyileştirilmesi açısından iyi olacağını ifade ettik. Bakanlık SRC isterken, belediyelerin sürücü kartı istemesinin kaldırılmasını istedik. Şoförlerin ağır işçi statüsünde sayılması ve erken emekliliğin teşvik edilmesinin bu alana yönelimi arttıracağını aktardık. Bakanlık yetkilileri bizlerin taleplerini dinledi. Uzun süredir talebimiz olan Yolcu Taşımacılığı Koordinasyon Kurulunun da oluşturulmasıtalebimizi tekrarladık.

Sezon erken başlayacak

Ramazan ayı yıllardır sezonu bölüyor ve hareketliliği düşürüyordu. Nisan ile birlikte Ramazan'a giriyoruz. Yolcu talebi zaten düşüktü, daha da düşecek. Ama Ramazan Bayramı ilesektördede hareketlilik Mayıs ayında başlamış olacak. Ancak bu alım gücüyle seyahat hareketliliği ne kadar artacak, bunu yaşayıp göreceğiz. Burada artan yakıt fiyatları, otoban ve köprü ücretleri ile birlikte özel otomobille seyahat etmenin de zor hale gelmesi belki otobüsçü için bir talep artışı getirebilir.

Yeni sayıda buluşmak üzere… Sağlıklı günler diliyorum. ■

Korkut Akın
korkutakin@gmail.com

Korkmayın, anlamaya çalışın!

Birbiri ardına gelen zamlar, ekonomik krizler, sosyal ve siyasal sorunlar, yetmiyormuş gibi bir de savaş… Gelin de korkmayın! Gelin de anlayın, anlayabilirseniz. Kaldı ki, Bakanlar başta kimse anlamıyor, biz nasıl anlayalım?

Okullarda öğretilir, ustaların kulaklara küpe olan sözüdür, yaptığınız işi önce kendiniz beğenin. Biz bize konuşuyoruz, yabancı yok aramızda; siz beğeniyor musunuz yaptığınız işi. Kendi işiniz, belki babadan devraldığınız. Koşullar ne izin veriyor ne de ileriyi görmeye fırsat tanıyor. Hiçbir şey yerinde durmuyor, sürekli yukarı gidiyor, şehirlerarası yolcu taşımacılığı otobüs biletleri dışında…

Türkiye'yi temsil ediyorsunuz

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü ekonominin can damarı. Ürün taşımıyoruz, ama insan taşıyoruz. Ürünle sınırlı değil ki ekonomi. İnsan faktörü yoksa içinde, zaten yerlerde sürünüyor demektir. Pandeminin arkasından bu gelen ekonomik sorunlar ve Rusya-Ukrayna savaşıyla zorunluluk dışında kimsenin bir yerden bir yere gitme hevesi kalmadı. İşte, Ramazan geldi, arkasından bayram ve sezon da başlamış olacak. Yolcu yoksa insan hareketliliği istenilen düzeye çıkmayacaksa ekonominin can damarı dediğimiz bu sektör nasıl ayakta kalacak?

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü Türkiye'nin ekonomisinden siyasetine her şeyini kapsıyor. Otobüs durursa her şey duracak. Peki, soru burada kendini gösteriyor: Dursun mu? Durursa ne olur?

Yılbaşında elektriğe yapılan yüksek zam sonrası A'dan Z'ye, her kesimden herkesin yükselen itirazlar nedeniyle, sembolik de olsa geri adım atıldı. Bu bir işaret! Bana kalırsa bunu iyi değerlendirmek gerekir. Bir ara kamyoncular da ayaklandı ve haklarını elde etti. Demek ki, ağlamayan bebeğe kimse emzik vermiyor. Otobüsçü kendi hakkını savunmadığı, hatta umursamadığı için sürünmeye muhtaç.

Otobüsçülerin bulunmadığı bir yer var mı, ülkemizde? Dört bir yanda, en ücra köyde bile otobüsçünün, hem de en etkili kişiler olduğunu biliyoruz. Sanayici olarak, ticaret erbabı olarak, halkla iç içe çalıştığı için de toplumun nabzını tutan bir sektörüz. Dün aldığınız mazotu, bugün alamıyorsunuz. Dün belirlediğiniz bilet fiyatı bugün zarar yazdırıyor size. Kalifiye kaptan bulunmadığından yakınıyorsunuz. Diğer tüm personel de emeğinin karşılığını alamadığından sıkıntılı. Tepeden tırnağa bir hoşnutsuzluk yaşanıyor, her firmada, her otogarda.

İki ulusal bir de uluslararası federasyonu bulunan hemen her ilde ve büyük ilçelerde dernek çatısı altında toplanan şehirlerarası otobüsçüler sadece "ne oluyoruz, bizim de haklarımız var" dese, en azından kamuoyunun güvenini kazanır.

Evet, bugün bilet fiyatlarına zam yapılmadığı için halk yanımızda gibi gözüküyor, onların yararına bir durum. Ancak bir fabrika bedeli ödediğimiz altından rüzgâr geçen otobüslerimize verdiğimiz çuval dolusu paranın karşılığını almayacak mıyız? Daha iyi hizmet için daha rahat olmamız, endişelerimizden sıyrılmış olmamız gerekmiyor mu?

Havayolunun sübvanse edilmesi nedeniyle haksız rekabet yaptığından yakınıyoruz. Demiryolu için de geçerli bu yakınma. Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü üvey evlat mı ki devlet hiç el uzatmıyor? KDV'si ÖTV'si, geçiş ücretleri, otogar çıkışları derken hep zarar yazan seferler firmaların kapanmasına yol açtığında, bu sektörün de cenazesinde saf tutacağız.

Her gün, her yerde aynı konuşmalar duyuluyor. Otobüsçü yakınıyor, üzülüyor ve çıkış yolu bulamıyor. Gelin, el ele verelim. İşini kaliteli yapan, hakkını da almalı ve sürdürülebilir hizmet politikasıyla kazanmasını da bilmeli. ■

Astor Turizm, 10 adet Travego 16 2+1 siparişinin ilk 5 aracını teslim aldı

Mercedes-Benz Türk, Astor Turizm satın aldığı 10 Adet Travego 16 2+1 otobüsün ilk 5 adedini teslim etti. 2015 yılından beri şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Astor Turizm, yeni otobüsleri ile müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor.

1977 yılından beri otobüs sektöründe bulunan Adnan As tarafından 2009'da kurulan As Mersin, şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteriyor. 2015 yılında önemli bir yatırıma imza atan firma, Astor Turizm'i satın alarak filosunu genişletti.

Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş. kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk Bayisi Koluman tarafından yapılan satışın ardından Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde 24 Mart 2022 Perşembe günü bir teslimat töreni gerçekleştirildi. Düzenlenen törende araçlar, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu** ve Koluman Otobüs Satış Koordinatörü **Fevzi Kaplan** tarafından; Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Adnan As** ve Astor Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **İbrahim As**'a teslim edildi.

Bu süreçte yatırım cesaret işi

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, "Bu araçların Astor Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. Ben bu zor dönemde yatırım yapmanın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu süreçte yeni yatırım cesaret istiyor. Bu cesaret de As ailesinde var. Onların da sektöre yönelik inançları var. As ailesine markamızı tercih ettikleri için teşekkür ediyoruz. Bu teslimatlarla birlikte hepimiz moral buluyoruz. As Turizm firmasına 10 adet Travego siparişinin ilk 5 adetinin teslimatını gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Astor Turizm ile iş birliklerimizin gelecekte de artarak devam edeceğine inanıyoruz ve bu işbirliğinin her iki şirkete hayırlı olmasını diliyoruz. Başta Astor Turizm yöneticileri olmak üzere, Koluman bayimizin yöneticilerine ve çalışanlarına ve de bu çok önemli iki markanın birlikteliğinin sağlanmasında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyoruz" dedi.

Bu araçlar 150 litre daha düşük yakıt tüketiyor

Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As, törende yaptığı konuşmada, "Mercedes tercihimizde en önemli etken araçların sağlamlığı, düşük yakıt tüketimi. İstanbul'dan Şanlıurfa'ya geliş gidişte diğer araçlar 800 litre yakarken bu arabalar 650 litre civarında yakıyor. Özellikle yakıt fiyatlarının çok arttığı bir dönmed bu çok önemli bir avantaj. 10 adetlik araç yatırımımızın 5'ini teslim aldık. Diğer 5 adetini önümüzdeki ay teslim alacağız. Bugün teslim aldığımız 5 adet Travego 16 2+1 ile her zaman ilk önceliğimiz olan müşteri memnuniyet seviyemizi daha da fazla artıracağımıza inanıyoruz. Mercedes-Benz Türk çalışanlarına, Koluman'ın değerli ekibine ve Mercedes-Benz Türk yöneticilerine teşekkür ediyorum" dedi. Adnan As, akaryakıt fiyatlarındaki hızlı değişimlerin bilet fiyatlarına yansıtılmasının zorluğunu yaşadıklarını da belirtti. Akaryakıt fiyatlarındaki artışın özel otomobil kullanıcılarını da otobüse yönlendireceğini düşündüğünü belirten Adnan As, bütün beklentilerinin iyi bir sezon yaşamak olduğunu da söyledi.

*Astor Turzim Bireyselcisi **Ramazan Yılma**z, Koluman Otobüs Satış Koordinatörü **Fevzi Kaplan**, Astor Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **İbrahim As**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Adnan As**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü **Mehmet Sancakoğlu**, Astor Turizm İstanbul Yazıhanesi Sahibi **Gökmen Şenses***

Hedefimiz en iyi hizmeti sunmak

Astor Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim As, 1977 yılından beri sektörde olduklarını belirterek, " 2009 yılında As Mersin'i kurarak faaliyetimizi devam ettirdik. 2015 yılında Astor Turizm'i satın alarak hizmetimizi sürdürüyoruz. Bugün filomuzda 10 adet aracın 5'ini teslim alarak filomuzu güçlendiriyoruz. Halkımıza en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz" dedi.

Yeni araçlar hayırlı olsun

Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan ise, şunları söyledi: "Astor Turizm bölgemizin önde gelen şirketlerimizden. Markamızı tercih ettikleri için kendilerine teşekkür ediyorum. Kendilerine yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

Star Diyarbakır Turizm'in bireyselcisi Ersin Bozkaplan:

Şoförlüğü Sprinter'de öğrendim, Mercedes'in tadından vazgeçmem

Star Diyarbakır Turizm'in bünyesinde faaliyet gösteren bireysel otobüsçü Ersin Bozkaplan Travego 16 aracını Hastalya Otomotiv'den teslim aldı.

Röportaj: Erkan YIMAZ

Sezon öncesinde şehirlerarası otobüs firmalarının filolarına yeni katılımlar sürüyor. Star Diyarbakır bünyesinde 2 yıldır bireysel otobüsçülük yapan Ersin Bozkaplan Travego 16 yatırımı yaptı. Bu yatırımla firma bünyesinde 3 otobüsünün hizmet verdiğini belirten Ersin Bozkaplan, "Yolcu taşımacılığı alanına ilk adım atışımız 2005 yılında Diyarbakır'da öğrenci servis taşımacılığı ile oldu. Bu faaliyetimiz 6 araç ile hala da devam ediyor. Daha sonra ise 2009 yılında Bodrum'da Bozkaplan Turizm adı altında turizm taşımacılığı alanına adım attık. Pandemi süreci ile turizm tarafında işlerin durmasıyla şehirlerarası alana yöneldik. 2 yıl önce ilk aracımız Star Diyarbakır filosuna katıldı. Firmanın Bodrum-Diyarbakır hattını biz üstlendik. Mart ayı içinde 2'inci aracımız daha sonra da 3'üncü aracımız firmada hizmet vermeye başladı.

Ersin Bozkaplan

Yolcu taşımacılığı dışında yine 1000 dönümlük arazimizde tarım işimiz var" dedi.

Turizm taşımacılığında Bozkaplan Turizm

Bodrum'da turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Bozkaplan Turizm'in filosunda 13 aracın bulunduğunu belirten Ersin Bozkaplan, "3 otobüs, midibüs 2 tane, 8 adette Vito aracımız bulunuyor. Bu yıla yönelik beklentilerimiz çok yüksekti. Ancak televizyona her baktığımızda, yaşananları gördükçe bunalıma girmek üzereyiz. Televizyona bakmak bile istemiyoruz. Her yıl bir sorun yaşar hale geldik. Pandemi bitecek bu yıl iş olacak derken Rusya-Ukrayna savaşı başladı. Turizm tarafına girdiğimizden bu yana tam anlamıyla verim alamadık. Pandemi sürecinde 5 minibüsü satmak durumunda kaldık. Sadece biz değil, herkes geriye gitti bu süreçte. Sermayeler eridi. Biz de bir umut şehirlerarası tarafa adım attık. Ama yakıt fiyatları çok yükseldi. Şu an para kaybetmediğimiz sefere, 'çok şükür, bugün kazançlıyız' diyoruz". Şu anda Bodrum-Diyarbakır arası 450 TL. Ama yakıt fiyatlarına baktığınızda bu fiyat 550-600 TL olmalı. Bilet fiyatlarını da yükseltmek çare değil. Yakıt fiyatlarının da düşürülmesi gerekiyor. Ramazan sürecinde hareket az olur. Ama bayram ile birlikte hareketlilik başlar diye düşünüyorum" dedi.

15 Travego yatırımı daha planlıyorum

"Bütün sorunlara rağmen yine de yolcu taşımacılığına girdiğim için de pişman değilim" açıklamasını yapan Ersin Bozkaplan, "Geleceğe yönelik plan oluşturmaya devam ediyoruz. Bir iki düşüncemiz var onlar gerçekleşirse 15 Travego yatırımı daha yapmayı planlıyorum. Bu araçlar yine Star Diyarbakır filosunda da çalışabilir. Kendim firma da kurabilirim. Önümüzdeki süreçteki gelişmeler bunu belirleyecek" dedi.

Her iş kolunun gelir-gider dengesi ayrı

Her iş kolunun gelir-gider dengesinin ayrı olduğunu belirten Ersin Bozkaplan, "Bir iş kolu diğerini sübvanse etmek durumunda değil. Her iş kolunun gelir-gider dengesi ayrı. Bu saate kadar ticaretimde hiç yanlışım olmadı. Ticarette biraz atılganım. Ticaret yapabilmek için cesaretli de olmak zorundasınız. İş konusunda çok disiplinli biriyim. Ticarette esnek davranırsan düşersin. Ödemelerimi çok düzgün yaparım. Kimsenin hakkını yemem, ama karşılığını da almam lazım" dedi. ■

Mercedes'ten başka araç almam

2005 yılında öğrenci servis taşımacılığına başladığında ilk aracının Sprinter olduğunu belirten **Ersin Bozkaplan**, "Ben şoförlüğü de o araçta öğrendim. Daha sonra hangi farklı aracı kullansam da Mercedes'in tadını vermedi. Birde Mercedes araçların durumu diğerlerinden farklı. Hem yedek parçası açısından hem sağlamlığı açısından bana güven veriyor. Bodrum'da herkes şunu söyler; Bozkaplan Turizm'de Mercedes'ten başka araç bulamazsın. İşini düzgün de yapar, karşılığını da alır derler" dedi.

Tercihin hep Mercedes-Benz markası olması bizi mutlu ediyor

Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Mertcan Yararbaş, "Sayın Ersin Bozkaplan yolcu taşımacılığının üç farklı kolunda da başarıyla faaliyet gösteriyor. 2 yıl önce adım attığı şehirlerarası yolcu taşımacılığında şu anda 3 araca ulaştı. Yeni araç yatırımında sürekli olarak Mercedes-Benz markası tercih etmesi de bizleri mutlu ediyor. Daha da başarılı işler yapacağına ve filosunu büyüteceğine inanıyoruz. İşbirliğimiz de devam edecek. Yeni araç hem Ersin Bozkaplan'a hem de Star Diyarbakır firmasına hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Örnek Otomotiv Anadolu Isuzu bayisi oldu

İstanbul Küçükçekmece'de faaliyet gösteren Örnek Otomotiv, Anadolu Isuzu'nun yetkili satış bayisi olarak hizmet vermeye başladı.

Örnek Otomotiv'in Anadolu Isuzu bayiliğinin açılışı 25 Mart 2022 Cuma günü geniş bir davetli topluluğunun katılımı ile gerçekleştirildi. Açılışa Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü **Hakan Kefoğlu**, Satış Direktörü **Yusuf Teoman**, Toplu Taşıma Satış Yöneticisi **Murat Küçük**, Bölge Satış yöneticileri **Ferhat Sancaklı**, **Emin Günışık**, İSTAB Başkan Yardımcısı ve Yıldırım Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Esat Yıldırım**, Yönetim Kurulu Üyesi ve Öz Uludağ Genel Müdürü **Metin Uludağ**, İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi-Kırmızı Beyaz Turizm sahibi **Bülent Doğmuş**, İstanbul Halk Ulaşım Başkanı **Naci Yağız**, Yeni İstanbul Halk Otobüsleri AŞ Başkanı **Yalçın Beşir** ile çok sayıda halk otobüsçüsü ve firma sahibi katıldı. Örnek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Yunus Öztepe** ve Satış Müdürü **Mürsel Gülkanat** davetlilerle çok yakından ilgilendiler.

Ailemiz daha da güçlendi

Örnek Otomotiv'in Anadolu Isuzu ailesine katılmasından çok mutlu olduğunu belirten **Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu**, "Ailemiz daha da genişledi, güçlendi. Örnek Otomotiv'in sektörde çok uzun yıllara dayanan bir tecrübesi var. Eminim ki, hep beraber geleceğe güvenle ilerleyeceğiz. Çok iyi işler yapacağımıza, potansiyel projeler takip edeceğimize inanıyorum. Hem bayimize hem de bizlere hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Güzel projelere imza atacağız

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman da, "Örnek Otomotiv'in ailemize katılmasından büyük mutluluk duyuyoruz. Eminiz ki, ileride çok güzel projelere imza atacağız. Hatta bugün de özel halk otobüslerine yönelik yeni satış bağlantıları bunun ilk adımlarını attık. Piyasada çok geniş bir potansiyele ulaşacağına inanıyoruz. Lokasyonu çok muhteşem. Bu kadar güzel olabilir" diye konuştu.

Yeni konsept ISUZU BUS

Teoman, Örnek Otomotiv ile bayiler içinde yeni bir konsept çalışmasının startını verdiklerini de belirtti: "Örnek Otomotiv'in girişinde 'Isuzu Bus' tabelamız yer alıyor. Özellikle otobüsü vurgulamak, ayrıştırmak için yeni bir konsept oluşturduk. Sayın Yunus Öztepe'nin piyasadaki etkinliğiyle çok daha yukarıda pazar payı elde edileceğini düşünüyorum."

Beraberlik bizi mutlu edecek

Örnek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Öztepe de yaptığı açıklamada, "Yüzümden de çok bellidir herhalde, çok mutluyum. 1985'ten beri var olduğumuz bu alanda Örnek Otomotiv, 32'inci yılına girdi. Ülkemin çok kıymetli otomotiv şirketlerinden olan Anadolu Isuzu ailesi içinde olmak, beraber yol yürümek bizi çok mutlu edecek. Yeni bir heyecan bizim için. Güzel işlere imza atacağız" dedi. ■

Haber/Foto: Erkan YILMAZ

Anadolu Isuzu'nun İstanbul'daki 5. yetkili satış bayisi olan Örnek Otomotiv, deneyimli kadrosu ile özelikle belediye otobüsü segmentinde Isuzu araçların satışına odaklanacak.

Metin Uludağ, Esat Yıldırım, Bulent Doğmuş, İSTAB, Örnek Otomotiv

Metin Uludağ, Yunus Öztepe, Örnek Otomotiv sahibi

Hakan Kefoglu, Yunus Öztepe, Yusuf Teoman, Murat Küçük

Hakan Kefoglu, Yusuf Teoman, Anadolu Isuzu

Hakan Kefoglu, Naci Yağız, Yunus Öztepe, Yusuf Teoman, Murat Küçük

Yusuf Teoman

Esat Yıldırım, Anadolu Isuzu

Murat Küçük, Hakan Kefoglu, Yunus Öztepe, Yalcın Beşir, Yusuf Teoman

Örnek Otomotiv açılışında müzik...

Örnek Otomotiv, Anadolu Isuzu Teslimat

Temsa'dan Yıldızhan Turizm'e Maraton

Turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Yıldızhan Turizm, filosuna 2022 model Maraton 2+2 otobüs kattı. Şirket 1 adet Maraton yatırımı daha yapacak.

Temsa'nın Adana fabrikasındaki teşhir salonunda düzenlenen törenle Maraton 2+2 otobüs Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat ve Araç Teslimat Sorumlusu **Mustafa Güleryüz** tarafından Yıldızhan Turizm firma sahibi **Semih Yıldızhan**'a teslim edildi.

Semih Yıldızhan, Taşıma Dünyası'na, yeni yatırımlar ve turizm sezonuna yönelik özel açıklamalarda bulundu.

Her zaman olumlu bakmak

Turizm taşımacılığı alanında 15'inci yılı geride bırakmak üzere olduklarını belirten **Yıldızhan Turizm firma sahibi Semih Yıldızhan**, "Her yıla olumlu bakmaya çalışıyoruz. Bu yılın da iyi olacağını düşünüyoruz. Bu doğrultuda yenilikçi bir anlayışla yatırımlar yapıyoruz. Şu an ön gruplarımız var. Pandemi kısıtlamalarının kalkması ile bizim çalıştığımız Malezya ve Endonezya pazarı açıldı. Talepler hızla artıyor. Mayıs ayı hareketli görünüyor. Kurlardaki yükseliş de bu talebi arttırıyor. Anadolu turlarına talep var. İstanbul Bursa, Kuşadası, Kapadokya, Ankara turlarımız olacak. Rusya-Ukrayna savaşı Arap ve Uzakdoğu turist talebini etkilemedi" dedi.

Temsa tercihi

Semih Yıldızhan, Temsa Maraton tercihlerinin nedeni ise şu şekilde açıkladı: "Uzun süredir Temsa ile işbirliğimiz var. 2021 yılında yine 13 metre Temsa Safir yatırımımız olmuştu. Yıl sonuna doğru 1 adet Maraton daha teslim alacağız. Maraton kullanışlı, gösterişli bir araç. Temsa her süreçte desteğini eksik etmiyor. İlk alım maliyeti açısından avantajlı olması bizi cezbediyor, ayrıca yakıt tüketimi açısından da ekonomik. Filomuzdaki 15 aracın 7'si Temsa marka."

Küçük araç yatırımı da olabilir

Semih Yıldızhan, sıfır otobüse ulaşmanın getirdiği zorlukların da dikkate alındığında, sektörde daha küçük araçlara yönelimin olduğunu belirtti: "Kazanç olarak da önemli bir gelir elde ediliyor, otobüslere yaklaşılmış durumda. Bu yüzden daha küçük araçlara da yönelim var. Bizim de önümüzdeki dönemde bu tür araçlara yönelik yatırımlarımız olacak."

Fiyat tekliflerini günlük veriyoruz

Yakıt fiyatlarının artmasının herkesin ortak derdi olduğunu belirten Semih Yıldızhan, "Artık fiyat tekliflerini günlük veriyoruz. Mazota zam gelirse fiyata yansıtıyoruz. Başka türlü işin içinden çıkma şansınız yok. Maliyetler hesaplanıyor ve günlük olarak fiyatlanıyor. Bu yıl, diğer yıllara göre, daha çok iş hacmiyle daha sağlıklı ve güvenilir şekilde hedeflere ulaşmak öne çıkıyor. Sezonda kiralık araç ile filomuz büyüyecek. Hiçbir firmanın özmal aracının işlere yetmesi mümkün değil" dedi.

En zoru pandemi oldu

Yıldızhan, pandemi döneminin iş hayatındaki, 15 yıl içindeki en zor süreç olduğunu ifade etti: "Herkes için zor oldu. Filomuzdaki araç sayısı 27 civarındaydı. Giderleri biraz aşağı çektik. Aşağı çekerken modeli daha yüksek bir filo oluşturmaya gayret ettik. Bunu da başardık."

D2 özmal kapasitesi

Belgelerin özmal kapasitesinin arttırılmasına yönelik bakış açısını doğru bulan Yıldızhan, "Herkesin bir araba alıp sektöre girmesi ve fiyat politikasını bozması nedeniyle bu bakış açısı doğru, ama sektörde yeterli araç yok, ne yazık ki. İki taraflı eksi ve artı yönleri var bunun. Hangisinin hayırlı olacağına kimse karar veremiyor. Sektör, pandemi sürecinde çok daraldı, eskisi gibi bireyselci yok. Biz kaptan sıkıntısı yaşamıyoruz. Emsallerine göre biz, kaptanlara daha iyi koşullar sunuyoruz. Her şey kazanca bağlı."

Düşük yakıt tüketimi

Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Yıldızhan Turizm ile işbirliğinden memnuniyet duyduklarını belirterek, "Bu işbirliği yeni yatırımlarla devam edecek. Maraton araçlarımız şehirlerarasının yanı sıra turizm taşımacılarının da ihtiyaçlarına, beklentilerine en iyi çözümleri sunuyor. Maraton aracımız özellikle artan yakıt fiyatları da düşünüldüğünde düşük yakıt tüketimi ile firma sahibini memnun ederken, yüksek konfor düzeyi de uzun turlarda yolcuların seyahat memnuniyeti arttırıyor. Yıldızhan Turizm'e Maraton aracımızın hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ
Dünyanın yolunu kateden TEMSA & FUSO ortaklığı,
konfor ve performansı herkes için yükseltmeye devam ediyor!
PİLAVCI OTOMOTİV
İstasyon Mah. No:150, Güney Yanyol Cd.
41400 Gebze / Kocaeli
Tel: 0262 656 46 44
www.pilavci.com.tr
TEMSA FUSO

18 MART

ÇANAKKALE ZAFERİ

mapar

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

1915 Çanakkale Köprüsü açıldı

Temeli 18 Mart 2017'de atılan dünyanın en uzun orta açıklıklı köprüsünün ve Malkara-Gelibolu Otoyolu'nun açılışı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından gerçekleştirildi. İki yaka arasında ulaşım süresini 6 dakikaya düşürecek köprü, birçok yönden bölgeyi kalkındırarak 118 bin kişiye istihdam sağlayacak.

1915 Çanakkale Köprüsü, 18 Mart Çanakkale Deniz Zaferi'nin 107. yıl dönümünde **Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan** tarafından açıldı. Açılışta konuşan Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Firmalarımız Güney Koreli iş ortaklarıyla birlikte kolları sıvadı, 5 binin üzerinde personelin, 740 iş makinasının geceli gündüzlü çalışmasıyla köprümüzü söz verdiğimiz tarih olan bugünkü açılışa hazır hâle getirdi. Tabii orta açıklık uzunluğu bakımından dünyadaki ilk 10 köprünün üçünün ülkemizde olduğunu da hatırlatmak isterim. Marmara'yı otoyollarıyla, köprüleriyle, tünelleriyle çepeçevre kuşatan otoyol projemizin bugün açılışını yapacağımız kısmı 2,5 milyar avroluk yatırım bedeline sahiptir.

Ulkemizin bu yatırımla sadece zamandan, akaryakıt tüketiminden ve karbon salınımı azalımından kazancı yıllık 415 milyon avro. Yapılan hesaplamalar bu projenin ekonomimize üretimde 5,3 milyar avro, istihdama 118 bin kişi, millî gelirde 2,4 milyar avro ilave katkısının olacağına işaret ediyor" dedi. ■

Proje bilgisi

2023 metrelik orta açıklığıyla 'dünyanın en uzun orta açıklıklı asma köprüsü' olan 1915Çanakkale Köprüsü ile Malkara-Çanakkale Otoyolu, planlanandan 18 ay önce tamamlanarak hizmete açıldı. Projenin inşası Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM) idaresinde Yap-İşlet-Devret (YİD) modeliyle DL E&C, Limak, SK ecoplant ve Yapı Merkezi ortaklığı tarafından yapıldı.

1915Çanakkale Köprüsü ve Otoyolu Projesi, Malkara ile Çanakkale arasında 1915Çanakkale Köprüsü'nü de içeren 89 kilometre otoyol ve 12 kilometre bağlantı yolundan oluşuyor. Proje, 324 kilometrelik Kınalı-Tekirdağ-Çanakkale-Savaştepe Otoyolu Projesi'nin bir parçası.

Proje, Malkara yerleşiminin güneyinden, Şarköy'ün batısından geçtikten sonra güneybatıya

yönelerek Evreşe'nin doğusundan Gelibolu Yarımadası'na ulaşıyor. Gelibolu'nun kuzeyinden geçerek ilerleyen otoyol, Avrupa'da Sütlüce köyü ve Asya'da Lapseki arasında yer alan 1915 Çanakkale Köprüsü ile Asya yakasına geçerek Umurbey beldesi bölgesine ulaşılıyor.

Proje kapsamında; 1915 Çanakkale Köprüsü'nün yanı sıra, 2 adet yaklaşım viyadüğü, 2 adet betonarme viyadük, 43 adet üst geçit (1 adet ekolojik üst geçit dahil), 40 adet alt geçit, 12 adet köprü (hidrolik köprüler ve alt geçit köprüleri dahil), 228 adet menfez, 12 adet kavşak (devlet yolu üzerindekilerle birlikte), 4 adet otoyol hizmet tesisi, 2 adet bakım işletme merkezi, 5 adet ücret toplama istasyonu inşa edildi.

1915 Çanakkale Köprüsü

Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Mart ayı başında İstanbul'dan Altınoluk'taki evime bir seyahat yaptım. Bu seyahatim köprü öncesi Çanakkale Boğazında feribotla, eski geçiş şeklinde oldu. Dönüşte ise 18 Mart günü açılan köprüyü 19 Mart günü kullanarak, hem de ücret ödemeksizin geçtim. Bununla ilgili bilgi, görüş ve değerlendirmelerimi paylaşmak istiyorum. Bu arada köprünün yapılışına ilişkin yöntem, geçiş garantisi, ücret/ hazineye yük gibi konulara girmeyeceğim. Ancak önce bu konuya ilişkin iki anı...

Köprünün zamanı

Bundan tahminen 14-15 yıl önce, sıkı ilişkiler içinde olduğum Ulaştırma Bakanlığı'ndaki beni iyi tanıyan bir dostum, bana Çanakkale Boğazına köprü yapılması konusundaki düşüncemi sordu. Bu sorunun; ulaştırma, ulaştırma coğrafyası ve bölge ile ilgim nedeniyle sorulduğunu düşünüyorum. Ben de cevaben buradaki geçişin ve köprü yapıldığında devreye girecek geçiş potansiyelinin henüz bir köprü yapmanın çok uzağında olduğu yönünde görüş bildirdim. Bilmem o zaman değil de şimdi yapılmasında katkım oldu mu?

Köprünün yeri

Köprü için iki aday yer söz konusu olabilirdi. Bunlar yaklaşık olarak feribot geçişi yapılan yerler idi. Birinci feribot hattı Çanakkale-Eceabat veya Çanakkale-Kilitbahir bölgesi, ikincisi ise Gelibolu-Lapseki veya Gelibolu-Çardak geçiş güzergahı. Burada şöyle bir soru soralım: Acaba bu feribot hatlarından birisi kapatılıp diğeri çalışacak olsa hangisini tercih etmeli? Çanakkale-Eceabat hattı kapatılacak olsa, bundan sadece Ege Bölgesinden gelip Eceabat'a ve tarihi yarımadaya gidecekler zarar görür. Gelibolu-Lapseki hattı kapatılacak olursa Trakya'dan gelip Bursa yönüne devam edecek çok sayıdaki taşıt 80 km. kadar fazla yol kat edip Çanakkale-Eceabat hattını kullanmak zorunda kalırdı. Demek ki feribot hattında doğru olan Çanakkale-Lapseki hattıdır. Aynı düşünce köprü için de geçerlidir. Önceden Çanakkale Boğazında planlanan köprü yeri tarihi bölgeye zarar vermesinin ötesinde ek mesafe yükü de getiriyordu. İtirazlar üzerine doğru olan bugünkü Gelibolu bölgesi geçiş yeri olarak seçildi. Bilmem benim ve değerlendirme ve itirazlarımın bunda bir payı oldu mu?

İstanbul-Altınoluk seyahati

İstanbul'da Yeşilköy'de oturuyorum. Altınoluk'ta 7 daireli apartmanda bir daire satın aldım. 20 yıla aşkın süredir İstanbul'dan Altınoluk'taki evime gidip geliyorum. Burada bu türden tüm seyahatler için iki seçenek var: Birincisi, İstanbul'dan Çanakkale Boğazı geçişli seyahat; ikincisi ise İstanbul Boğazı geçişli Bursa üzerinden gidiş. Tesadüf bu ya her ikisi de 425 km. Acaba hangisini seçmeliyim? Üstelik iki seyahatin süresi de yaklaşık 7 saat civarında. Ancak boğaz köprülerinin ve İstanbul bölgesinin trafik riskleri ile İzmit Körfezi geçişinin öncedenki feribot riskleri ve geçiş maliyetleri ile bundan sonraki yolların seçime bağlı maliyetleri söz konusu. Diğer güzergahta ise yılın belli dönemlerinde feribot kuyruğu bekleme ve iklim şartları nedeniyle feribotun çalışmaması riski söz konusu. Tabii ki, feribot ücreti de ödenecek. Bunlar dışında, ben bu güzergahı yoğun olmayışı ve güzel coğrafyası nedeniyle seviyorum. Belirtilen nedenlere göre Anadolu yakasına uğrama zorunlulukları dışında, seyahatlerimde hemen her defasında Trakya güzergahını tercih ettim.

Yeni dönem

Öncelikle yeni dönemin, köprünün ve otoyolun kullanıma açılması şeklinde iki yenilikten oluştuğunu belirteyim. Bu ikisini de kullanarak yaptığım son seyahatim iki saat kısalma ile 5 saat sürdü. Ancak kar yağışı ihtimaline karşı bir an önce İstanbul'a ulaşabilmek için mola vermedim. Bu hakkımı kullansaydım, net kazancım 1,5 saate düşerdi. Bunun dışında kat ettiğim yol da toplamda 33 km azaldı. İki yeniliği değerlendirelim.

Çanakkale Köprüsü

Yeni köprünün kullanımı giriş, geçiş ve çıkışıyla ilave 10 km kadar karayolu seyahati getirdi. Bu seyahat de 10 dakika zaman gerektirdi. Feribot geçişinin 1 saati aşkın zaman kaybı düşünüldüğünde net 1 saat kazandırmış oldu. Ancak ben feribotu keyifli ve çaylı kahveli bir dinlenme molası olarak görürüm. Ayrıca bir molaya ihtiyaç duymam. Köprü kullanımında ise ayrı bir mola gerekiyor. Bunun sonucunda net süre kazancı 30 dakikaya düşebilir. Feribot geçişinde 95 TL ücret ödemiştim. Köprü ücreti ise 200 TL. 105 TL'lik fark göze alınır mı? Benim kararım net değil. Güzel havalarda feribotu seçeceğimi düşünüyorum. Bu arada feribotta aynı gün geliş ve gidiş için otomobillerden 107 TL alınıyor. Yeni dönemde bu kullanım köprüde 400 TL olacak. Günübirlik geliş ve gidişte feribotun tercih edileceği açık. Açıklanan tarifelere bakıldığında köprü kullanımının otobüsler için feribottan uygun olduğu görünüyor. Yük taşıtları için aynı şeyi söylemek mümkün değil.

Gelibolu-Malkara Otoyolu

Malkara ayrımı Keşan-Gelibolu güzergahındaki 90 km'lik eski yol yerine 45-50 km'lik yeni otoyol hizmete açıldı. Bu yolun 45 km kadar kısalması demek. Pek çok otoyol, kısaltma imkanı sağlamıyor. KMO ve Köprüsü tam tersine büyük bir ilave yol yükü ve maliyet getiriyor. Malkara ayrımı-Gelibolu otoyolu kullanımı ayrıca yarım saat kadar zaman tasarrufu da sağlıyor. Köprünün getirdiği 10 km ilave yük düşünüldüğünde toplam güzergah 35 km. kısalmış oluyor. Ancak bu yolun getirdiği kısalmanın, kazandıracağı akaryakıt tasarrufu da önemli. Bunun otomobiller için 60 TL kadar olacağını düşünüyorum. Bu yolun açıklanan otoyol ücreti 75 TL. Bu ücret çok artmadığı sürece ben her zaman bu otoyolu kullanırım. Bazen eski yoldan, nostalji haklarım saklı. Benzer hesabı ağır taşıtların da yapması ve açıklanan ücrete göre karar vermesi önemli. Açıklanan ücretlere bakıldığında en azından 2. sınıf taşıtlar için bu yolun kullanım uygun görünüyor.

Yolun başlatılmış olan güzelleştirme çalışmaları önemli. Şimdilik pek güzel görünmüyor. Bir de gidiş ve geliş yolları arasındaki açıklık da az göründü bana. Burasının yeşillendirilmesi imkansız gibi. Yolun coğrafyası sonucu, alttan yaban hayvanlarının geçebileceği epey köprü/viyadük gördüm. Yine bu amaçla üstten geçiş köprüleri de yapılmış buna rağmen yolda ezilmiş yaban hayvanları gördüm. Onlar yeni yola alışana kadar bu kayıplar yaşanacak. Yoldaki bir kazayı da görmek şansızlığım oldu. Devrilmiş tomruk yüklü bir kamyonun kurtarılması çalışmaları sürüyordu. Belki yeni yol acemiliği de olabilir ama bana göre bir yükleme hatası idi.

Kritik nokta Edremit

Çanakkale'den ve Bursa'dan gelen yollar Altınoluk'un 25 km. ilerisinde Edremit'te birleşir. Önceden Edremit'e gidiş Bursa'dan 400 km Çanakkale'den ise 450 km kadardı. Yeni yolda kısalma sonrası artık iki güzergahın eşitlendiğini düşünebiliriz. Dolayısıyla iki güzergahın bu yönüyle bir farkı yok. Ben özellikle İstanbul'un Avrupa yakasında oturanların Çanakkale ve kısmen de Küçükkuyu'ya kadar olan seyahatlerinde zorunlu olan Trakya güzergahını kullanımının yeni dönemde Küçükkuyu-Altınoluk-Akçay dahil Edremit'e kadar doğru tercih olacağını düşünüyorum. Edremit'ten sonraki Burhaniye-Göcek-Ayvalık-Sarımsaklı-Altınova- Dikili-Bergama-Aliağa seyahatleri için hangi güzergahtan gelindiğine bakılmaksızın tek seçenek var. Ben, Avrupa yakasında oturanlar için tüm bu noktalara gidişlerde de Trakya hattını öneriyorum.

Otobüsler için durum ne?

İstanbul Anadolu yakasından Edremit ve sonrasına yapılacak seyahatlerin Anadolu yakasından başlatılması doğru olabilir. Ancak Avrupa yakasından yapılacak seferler için artık Trakya güzergahı tercih edilmelidir. Bu güzergah otobüsçüleri, Kuzey-Marmara Otoyolunun ve Yavuz Sultan Selim Köprüsünün zorunlu kullanımından kaynaklı geçiş ve akaryakıt tüketim maliyetleriyle zaman kayıplarından kurtaracağını unutmamalılar. Zaman içinde yolcular da Trakya güzergahlı seferlere alışacak ve hatta bunu tercih de edecektir.

İleri de bu güzergah kullanımları Çanakkale Köprüsü sonrasında Çanakkale-Balıkesir bölgesinde yapılacak yeni yollara göre şekillenecektir. Bu da muhtemelen Trakya kullanımının cazibesini arttıracaktır. ■

Çanakkale Köprüsü yol analizi

Dr. Zeki Dönmez gitti gördü yazdı
zeki.donmez@tasimadunyasi.com

1915 Çanakkale Köprüsü artık kullanımda. Köprünün yapım yöntemine ve yapan girişimcilere ilişkin ödemelerin tartışılması tabii ki sürecek. Bunun yanında, bu köprünün nasıl daha başarılı işletileceği hususu da önem kazanıyor. Köprünün başarılı işletilmesi, esas olarak daha fazla gelir elde edilmesi demek. Geçen taşıt sayısı ve geçiş ücretine bağlı olan bu gelirin artması işletmecilere yapılacak ödemenin daha büyük kısmının buradan sağlanması ve hazineden daha öz ödeme yapılması imkanını getirecektir. Köprü gelirinin arttırılmasında, geçiş ücretini arttırmanın geçiş sayısını azaltması, ücreti düşürmenin ise geçiş sayısını arttırsa bile geliri düşürmesi gibi çelişkiler var. Bu yazımda geçiş ücreti konusuna fazla girmeden, köprü geçiş sayısının arttırılması yoluyla gelir artırılması üzerinde duracağım.

Geçiş sayısı arttırma

Çanakkale Köprüsü Trakya ile güney ve güneybatı Marmara ve devamında Ege bölgesi arasında geçiş imkanı sağlıyor. Daha fazla geçiş için bu iki yakada mevcut ve oluşacak/oluşturulacak geçiş potansiyelinin harekete geçirilmesi gerekir. Bunun için geçiş ücreti dışında, iki yakadaki köprüye yönelik yol yeterliliği önem taşıyor. Yol yeterliliğinde ise çeşitli noktalara erişebilen, talebi karşılayıcı kapasitede, kaliteli ve bakımlı yolların varlığı yoksa yaratılması yer alıyor. Bu yeterlilik konusu hem köprünün kuzeyinde yani Trakya'da hem de köprünün güneyinde yani Marmara'nın adı geçen kesimiyle Ege'de gerekli. Diğer yandan bir bölgeye gidiş ve dönüşün birlikte düşünülmesi şüphesiz ki şart.

Köprünün kuzeyi

Taşıt potansiyeli ve yollar açısından burayı iki bölgeye ayırmak gerekiyor. Birincisi; başta İstanbul olmak üzere Çorlu ve Tekirdağ'dan köprüye yönelen bölge. Bu bölgenin köprüye yönelik taşıt ağırlığında yüzde 70-75 düzeyinde payı olacağını düşünüyorum. Bu bölgedeki taşıtların büyük bir kısmının da yolcu taşıtı, özellikle de otomobil olması beklenir. Bu bölgeden köprüye erişimde, esas olarak D110 Yolu kullanılıyor. Bu yolda şimdilik bir yetersizlik yok. Keşan'dan sonra, köprüye dönülürken şimdi Malkara ayrımı Gelibolu Otoyolu açıldı. Bu bölge daha da rahatladı. Zaman içinde Malkara ayrımı öncesinde oluşabilecek yetersizlikler ise Kınalı-Malkara ayrımı otoyolunun yapımı ile aşılacak. Dolayısıyla bir yol sorunu beklenmemeli.

İkinci bölge ise özellikle Edirne ve kısmen de Kırklareli illeriyle Avrupa'dan buraya gelecek taşıtlardan oluşuyor. Bu bölgenin ağırlığı diğer bölgeye göre daha az ve bu pek fazla değişmeyecek.

Bu bölgenin bir özelliği yük taşıma araçlarının daha fazla bulunması olabilir. Köprüye gidişte yoğun olarak kullanılacak D550 Yolu ihtiyaçlara cevap verecektir. Üstelik açılan otoyol sayesinde bu yolun Keşan sonrası kesimi rahatlayacaktır. Dolayısıyla köprünün kuzeyinde önemli yetersizliklerle karşılaşılması beklenmemelidir.

Köprünün güneyi

Bu bölgeyi de köprüyü kullanma yönüyle ikiye ayırmak gerekir.

Birincisi Bursa bölgesi. Köprüden geçen trafiğin muhtemelen pek büyük olmayan bir kısmı buraya yönelecektir. İstanbul-Tekirdağ-Çorlu, hatta Kırklareli gibi illerden Bursa'ya gidişlerin büyük ölçüde Gebze-Osmangazi yönüne yönelmesi gerekir. Zira kat edilecek mesafe bunu gerektiriyor. Dolayısıyla Bursa yönüne gidişlerin Trakya'nın Edirne kesiminden gelecek taşıtlar olması beklenir.

Bunların da köprüden toplam geçiş sayısının 9 bin olması halinde 3 bini, 12 bin olması halinde 4 bini bulsa bile; 15 bin halinde bile 5 binin, 20 bin olması halinde 6 binin, 30 bin olması halinde 7 bin 500'ün ve 45 bin olması halinde 10 binin altında kalması beklenmelidir. Yine bu yönde yük taşıtı oranı fazla olabilir. Bandırma-Bursa güzergahındaki yol bu ihtiyaçlara cevap verebilecektir.

Ana yön…

Köprüden geçen taşıtların gitmek istedikleri ana yön güney yönü olacaktır. Bu yönde halen Çanakkale-Ezine üzerinden Edremit'e ulaşma imkanı vardır. Kapasitesi sınırlı olan bu yolun genişletilmesi de zordur. Üstelik bu bölgedeki yerleşimler yoğun trafiğe kurban edilmemelidir.

Edremit'ten sonra Balıkesir'e geçilebilmesi mümkün ise de güneye gidiş açısından pek bir cazibesi yoktur. Dolayısıyla Edremit sonrasında da Burhaniye-Ayvalık-Dikili-Bergama kesiminde trafik yoğunluğu ve yol yetersizliği devam edecektir. Sonrasında ise otoyol kullanım imkanı tabii ki büyük rahatlık sağlayacak.

Köprü sonrasında güneye gidiş için var olan güzergahın ve yolun yetersizliğinin kabulü ile yeni bir yol yapımıyla yeterliliğinin sağlanması kaçınılmazdır.

Burada akla gelen ilk güzergah daha önce çeşitli yayınlarda gördüğümüz Balıkesir Otoyoludur. Bu otoyol güneye gidişler açısından pek büyük cazibe ve avantaj getirecek mi?

Akhisar bölgesinden Denizli yönüne gidişler dışında çok büyük cazibeden söz etmek mümkün değildir. Özellikle İstanbul çıkışlı taşıtların köprü sonrasında bu otoyolu kullanarak Balıkesir'e ulaşmaları, aynı taşıtların Bursa yönünden gelmesi halinden daha cazip olmayacaktır. Yani İstanbullu bu köprüyü kullanarak Balıkesir üzerinden güneye gitme seçeceğine pek yaklaşmayacaktır. Bu otoyol yapılsa bile pek çok taşıt mevcut Çanakkale-Edremit-Ayvalık güzergahına yönelecek ve bu yoldaki problemler artmaya devam edecektir. Bu nedenle de başka arayışlara da gitmek gerekir.

Ben, köprü sonrasında Çan, Havran'ın doğusu ve takiben dağlık bölgeyi geçerek Bergama'da mevcut otoyola bağlanacak bir otoyolun çok da önemli olacağını düşünüyorum. Bu yol Balıkesir yönüne oluşacak talebi çok büyük ölçüde azaltacaktır. Üstelik bu yoldan Balıkesir-İzmir Otoyolu'na geçiş sağlayacak yollar da bulunmaktadır.

Hangi yol tercih edilecek?

Ben bu düşüncelerime bağlı olarak köprü sonrasında başlayacak Çan yönündeki bir otoyolun ileri noktalarında ikiye ayrılarak Bergama ve Balıkesir yönlerine gidiş sağlaması halinde Bergama yönünün belki de Balıkesir yönünden çok daha fazla tercih edileceğini düşünmekteyim.

Eğer Balıkesir'e bağlanmaktan vazgeçilemeyecek noktada isek bu yollara ayrılacak bir yolun, ayrıca Bergama'da otoyola bağlanması seçeneği şimdiden düşünülmeli ve planlanmalıdır.

Ben, bu yol seçeneklerinin Çanakkale Köprüsünün başarısını arttırmak açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum. Tabii, bunda Çanakkale sonrasındaki sahil kesiminin korunması ile bu yolun daha çok yolcu ve turizm amaçlı kullanılmasını da umduğumu ifade etmeliyim.

Bitirirken

Uzmanlığım ve/veya bilgim olmayan konularda konuşmaktan kaçınan biriyim. Ancak taşımacılığa ve bölgeye ilgili birisi olarak, düşüncelerimi paylaşmayı bir borç bildim. Umarım en azından dikkate alınır, yoksa düzeltilmesi zor yanlışlar olabileceği endişesini taşıyorum. ■

1915 Çanakkale Köprüsü ve Malkara-Gelibolu Otoyolu geçiş ücretleri belli oldu

18 Mart 2022 tarihinde açılışı yapılan 1915 Çanakkale Köprüsü ve Malkara-Gelibolu Otoyolu'nun ücretleri belli oldu. Açıldığında 1 hafta ücretsiz olan köprü ve otoyollardan bu akşam saat 24'ten itibaren ücret alınmaya başlandı.

Çanakkale Köprüsü ücret tarifesinde 1'inci sınıf araçlar için 200 TL alınırken, 2'inci sınıf araçlar için bu ücret 250 TL oldu. 3'üncü sınıf araçlar için ücret 450 TL, 4'üncü sınıf araçlar için ise 500 TL, 5'inci sınıf araçlar içinde ücret 950 TL oldu. Ücretlere KDV dahil.

ARAÇ SINIFI	1915 ÇANAKKALE KÖPRÜSÜ ÜCRET TARİFESİ (TL)
1	200,00
2	250,00
3	450,00
4	500,00
5	950,00
6	50,00

Malkara-Gelibolu Otoyol (1915 Çanakkale Köprüsü Dahil) Ücret Tarifeleri belli oldu

Malkara-Gelibolu Otoyolunu kullanan 1. sınıf araç köprü ile birlikte ödeyeceği ücret 272.50 TL olarak belirlendi. Bu ücret 2. sınıf için ise 366 TL, 3. sınıf araç için 588 TL, 4. sınıf için ise 683 TL, 5. sınıf ise 1181 TL oldu.

MALKARA-ÇANAKKALE (1915 ÇANAKKALE KÖPRÜSÜ DAHİL) OTOYOLU
2022 YILI ÜCRET TARİFESİ

	İSTASYON	SINIF	ÇIKIŞ GİŞELERİ				
			MALKARA G-1	KAVAKKÖY G-2	GELİBOLU KUZEY G-3	GELİBOLU GÜNEY G-4	1915 ÇANAKKALE KÖPRÜSÜ G-5
GİRİŞ GİŞELERİ	MALKARA G-1	1	**272,50**	41,00	60,00	75,00	272,50
		2	**366,00**	65,50	96,00	120,00	366,00
		3	**588,00**	77,50	114,00	143,00	588,00
		4	**683,00**	103,00	151,00	189,50	683,00
		5	**1181,00**	130,00	190,50	239,00	1181,00
		6	**68,00**	10,00	15,00	19,00	68,00
	KAVAKKÖY G-2	1	41,00	**236,50**	24,00	39,00	236,50
		2	65,50	**308,50**	38,00	62,50	308,50
		3	77,50	**519,50**	45,00	74,00	519,50
		4	103,00	**592,00**	60,00	98,00	592,00
		5	130,00	**1066,00**	75,50	124,00	1066,00
		6	10,00	**59,00**	6,00	9,50	59,00
	GELİBOLU KUZEY G-3	1	60,00	24,00	**218,50**	21,00	218,50
		2	96,00	38,00	**279,50**	33,50	279,50
		3	114,00	45,00	**485,00**	39,50	485,00
		4	151,00	60,00	**546,50**	52,50	546,50
		5	190,50	75,50	**1008,50**	66,50	1008,50
		6	15,00	6,00	**54,50**	5,00	54,50
	GELİBOLU GÜNEY G-4	1	75,00	39,00	21,00	**200,00**	200,00
		2	120,00	62,50	33,50	**250,00**	250,00
		3	143,00	74,00	39,50	**450,00**	450,00
		4	189,50	98,00	52,50	**500,00**	500,00
		5	239,00	124,00	66,50	**950,00**	950,00
		6	19,00	9,50	5,00	**50,00**	50,00
	1915 ÇANAKKALE KÖPRÜSÜ G-5	1	272,50	236,50	218,50	200,00	**272,50**
		2	366,00	308,50	279,50	250,00	**366,00**
		3	588,00	519,50	485,00	450,00	**588,00**
		4	683,00	592,00	546,50	500,00	**683,00**
		5	1181,00	1066,00	1008,50	950,00	**1181,00**
		6	68,00	59,00	54,50	50,00	**68,00**

AÇIKLAMALAR:
Not 1 Ücretlere KDV dahildir.
Not 2 Giriş bilgisi bulunamaması halinde; çıkış istasyonuna göre en uzak mesafe ücreti uygulanır.
Not 3 U dönüşü yapılması halinde en uzak mesafe ücreti alınacaktır.

Görevimiz Tehlike / No Time To Die

Hepimizin seyrettiği, aksiyon filmlerinden bir başlık seçmeye çalıştım. Günümüz koşullarını, filmlerdeki soğuk savaş döneminin gizli ajanlarının imkansız görevleri ile karşılaştırmak pek de yanlış olmaz. Ulaşım sektörünün tüm oyuncularının hayatta kalma mücadelesini kahramanlaştırmadan hiç olmaz.

Uzun uzadıya, politik ve ekonomik sorunları veya krizleri yazmak maksadında değilim. Maksadım tüm bu yaşananların, sektörün 15 yıllık gerçeği kabulü ile ne yapmamız gereklerine ışık tutabilmek.

Turizm Ulaşım Sektörü için 17.08.2020 tarihinde yazdıklarımı gözden geçirirken "hiç mi kabahatimiz yok" başlığında müşteri müzakerelerinden fiyata, maliyetten insan kaynaklarına kadar birçok alanda değişmesi gerekenlere değinmeye çalışmışım.

2021 yılına ait, 4 çeyrek dönemin sonunda, enflasyon yüzde 36, ulaştırma enflasyonu yüzde 54, yakıt artışları ise yüzde 74'te kapanmış. 2022 yılı ilk 3 ayı için rakamlar ise yüzde 32 enflasyon ve yüzde 95 yakıt artışı. 12 aylık değişimden fazlası 3 ay içinde gerçekleşmiş gözüküyor. Aylık olarak bakıldığında ortalama yüzde 10 enflasyon etkisi ve yüzde 30 yakıt artışı etkisinde kalınmış. Alt kırılımlarında ise artış oranı, teknik hizmetler; bakım, lastik, yedek parça vb. ürünlerde yüzde 140'lar civarında gerçekleşmiş.

Tüm ürün ve hizmetlerin fiyatları, haber bültenlerinde gün be gün artarken, ulaşım sektöründe hangi kriterlere göre fiyat değişiyor, bilmiyoruz. Sektör de bilemiyor. Şehirlerarası bilet fiyatları, 4 aylık öngörülerin gölgesinde aylık artış fırtınası ile boğuşuyor. Turizm taşımacısı, savaş haberleri, talep azalma baskısı altında aylık artışları fiyata nasıl yansıtması gerektiğini bulmaya çalışıyor.

Kerem Serkan Çoban
Progo Travel Genel Müdürü

Adeta 20 bin fitte motorları susan bir uçağın kokpitinde irtifa kaybettiğini seyrediyor sektör.

Paralel sektörlerde durum ne?

Lojistik sektörü, yüzde 2'lik yakıt artışı oranlarını sözleşmelere ekleyerek, TÜFE'nin sözleşmelerden kaldırılmasını önererek, anlık fiyat artışı dinamik fiyat modellerine geçerek irtifa kayıplarını tolere etmiş gözüküyor.

Araç kiralama sektörü, tüm araç arzı sıkıntılarına rağmen, dinamik fiyat modeli uyguluyor. Benzeri birçok uygulama ile anlık tüm değişkenleri müşteri ile birlikte yönetmeye çalışan birçok sektör, bireysel ve kurumsal pazarda dinamik fiyat ile ayakta kalmaya çalışıyor. Gıdadan, tekstile, madenden, tarım ürünlerine kadar her birim fiyat, anlık hatta günlük değişiyor. Savaşın domates üzerindeki etkileri biliniyor, hatta ertesi sabah fiyat tahminleri bile tutuyor.

Turizm taşımacılığı özelinde...

- Üretmeye çalıştığımız hizmetin fiyatını belirleyebiliyor muyuz?

Ürettiğimiz hizmet ve değerin farkında değiliz. Elimizde tek kalan, sektörde birkaç jenerik firmanın uygulayacağı fiyata benzetme alternatifi var. O da müşteri müzakeresinde tehdit olarak önümüze gelirse artık.

2700'e yakın D2'li faaliyet gösteren, 50 bin araç ve yaklaşık 80 bin kişilik istihdam bu şartlarda ayakta kalmaya çalışacak. Bir de her zamanki gibi birlik olalımlar, ortak davranalımlar gibi 15 yıl geç kalmış çağrılarla irtifa kaybetmeye devam mı edeceğiz?

Bilimsel metotlarda ortaklaşır, gerçek maliyetle yüzleşir ve müşterileri de aynı metotlarda ortaklaşmaya çağırmaktan başka yol yok gibi. Anlaşılır, bilimsel maliyetin alt kırılımlarını müşteriler ile birebir yaşarken, fiyatı bu kriterlerle eşlememek sektörün bugüne kadar ki en büyük eksiği.

- Geleneklerden gelen hesap modelleri bu fırtınada şirketleri havada tutmaya yetecek mi?

Yakıtı 3'le çarpmak ve uydurma bir günlük maliyet belirlemek ile bu enflasyon ve yakıt artışlarına ayak uydurmak imkansız. Yine bilimsel metotlardan başka çıkış yolu yok gibi. 1950 model bir uçağın kokpiti ile 2020 yılların uçağını uçurmak mümkün değil.

- 2022 yılının kalan 9 ayındaki değişimler için sözleşmelerde neler değişecek?

Bu kısmı detay detay yazmak istiyorum.

- Yakıt değişim oranı acilen yüzde 5'lere değiştirilmeli.
- Yakıt değişimleri, orana bağlı olarak anlık fiyatlara eklenmeli.
- Yıllık sözleşme veya listelerde, enflasyon oranı artışları maksimum 3 aylık olarak fiyata eklenmeli.
- 30 günden sonrasına yapılan tüm liste dışı teklifler için, işin gerçekleştiği tarihteki yakıt oranı karşılığında güncelleme yapılacağı bilgisi verilmeli.

- Tüm bu değişiklikler için bilgi ve becerilerimiz yeterli mi?

Maalesef değil. Sadece yakıt raporuna ve ciroya bakarak olmuyor.

Bilançolara, faaliyet raporlarına, çıkış raporlarına, amortisman hesaplarına geçme fazı çoktan geldi ve geçiyor. Birim ürün fiyatı ile ilişkilendirilecek maliyet çalışmalarına geçilmeli…

Sektör için, tüm paydaşlar için eğitim şart. Öyle uzun uzun vakit yok. Neresinden nasıl başlanırsa kâr. Dernekler, birlikler, odalar kim varsa tüm gücü ile hızlı reaksiyon için eğitim planlarını aynı anda başlatmalı. Bizler de uzmanlardan destek alma geleneğini başlatmalı, yakıtı 4 ile çarpmayı bırakmalıyız. Bizden önceki neslin gelecek nesillere ulaşması için geleneksel hesap modellerinden bilimsel metotlara geçmeliyiz.

Uçuş Vertigosu

Havacılıkta pilotların başına gelen "Uçuş Vertigosu" olayı, yüzde 90 oranında uçağın düşmesi ile sonlanan vahim bir insani durum. Teknik ve tıbbi konuları olmakla birlikte, bugün konumuza olan misafirliği teknik ya da tıbbi değil.

Özetle "Uçuş Vertigosu", pilotun fiziksel şartlarını zorlayan durumlar karşısında, bildiğimiz vertigo gibi hissi durumunu, uçuş verilerin yerine koyması olarak özetlenebilir. Bu noktada, pilot, uçağın hızlı irtifa kaybetmesine rağmen tırmanışta olduğunu düşünmesine yol açan hissi durumu vertigo kaynaklı olabiliyor.

Olağanüstü koşullardan geçerken, şirket yöneticilerinin hissi ve histerik değerlerden çok şirketin teknik verilerini okuyacak veya okutacak kadar sakin olmaları gerekiyor.

Yoksa "uçuş vertigosu" kaçınılmaz.

Görevimiz Tehlike. ■

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan Aksoğan'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyesi ve

Yüksek İstişare Kurulu üyesi,

Aksoğanoğlu Zafer Turizm eski sahibi

İlhan Aksoğan'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile

karşılanmıştır.

Merhuma Allah'tan rahmet,

sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

YALÇIN ŞAHİN

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

İflaslar kaçınılmaz hale geldi

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

15 Mart 2022 tarihinde, TOBB'un ev sahipliğinde gerçekleştirilen Profesyonel Sürücü Çalıştayına katıldım. Taşımacılık sektörünün en önemli sorunlarından biri olan şoför sorunu bu çalıştayda ele alındı. Özellikle şoför sorunumuz var, şoför sorununu çözebilmek için de öncelikle şoförlerin iş süreçlerinde yaşadıkları sorunları çözmek lazım. Bu sorunlara çözüm getirmeden yeni şoför temini sorununa çözüm bulabilmek mümkün değil. Bu şartlarda nitelikli şoför istihdam edebilmek imkansız hale gelmiştir. Bırakın maliyetlerinin karşılanılmasını, şu anda zararına çalışılan bir yapı var sektörümüzde. Ben bu şartlar altında geleceğe kaygıyla baktığımı ifade etmek durumundayım.

Yarını göremiyoruz

Bugünden, yarın nasıl bir ortamın oluşacağını görmek mümkün değil. Akaryakıt fiyatlarının nerede duracağını bilmek de mümkün değil. Karayolu yolcu taşımacılığı alanında bütün taraflar çok ciddi sıkıntılar içerisinde. Şehirlerarası otobüs sektörünün yaşadığı sıkıntılar çok daha büyük. Çok artan ve artmaya devam eden giderlerin karşılanması mümkün görünmüyor. Örneğin 1 km'lik yolda tüketilen mazot en az 7 TL civarına geldi. Bin km'lik mesafede sadece yakıt maliyeti 7 bin TL. Gidiş-dönüş toplam maliyet 14 bin TL. Yolcu başına maliyet ise 260 TL'ye gelmiş durumda. Bunun dışında otoyol, köprü, personel maliyeti, amortisman, bakım-onarım, sigorta maliyeti, acente komisyonlarını da ilave ettiğinizde bu rakam çok daha yukarıda. Sadece acente komisyonu yüzde 25'ler civarında. Bunun yukarısını alan firmalar da var.

Para kazandıracak bilet fiyatı

Bin km'lik mesafede otobüse en az 30 kişi koymak kaydıyla bilet fiyatının en az 450 TL olması gerekiyor. Ama halkın alım gücüne baktığınızda böyle bir gelir düzeyine sahip olunmadığını biliyoruz. Uçak fiyatlarına yaklaşmış durumdayız. Nereden bakarsanız bakın, çok ağır sorunlarla karşı karşıyayız.

Biz ne istiyoruz?

Akaryakıt fiyatlarının nerede duracağını bilmiyoruz. Dünya petrol varil fiyatlarının 150 dolarlar seviyelerine gelmesi halinde şehirlerarası otobüs seferlerini yapmak imkansız hale gelecektir. Peki, bu durumda ne yapmak lazım? Devletin sağlayacağı destekler sınırlı. Bu sınırlı destekler de sektörün ihtiyacını karşılayacak durumda değil. Ulaşım en temel ihtiyaçtır. Öncelikle biletteki KDV'nin yüzde 1'e düşürülmesi gerekiyor. Otoyol ve köprülerde, toplu taşıma anlayışı ve sürekli kullanım nedeniyle en az yüzde 50 indirim yapılması gerekiyor. Bunlar, sorunların ancak bir kısmını çözer.

Sektörümüzün yapması gerekenler

Sektörümüzde önlemler alması gerekiyor. Servis ve acente yükünden kurtulmak lazım. Servisin ve acentenin bedelinin yolcudan alınması gerekiyor. Bilet satışlarının online platformlar üzerinden yapılması daha da yaygınlaşmalı. Sektörün kendi yazılımını yaparak komisyonu kaldırması lazım, yolcudan da bunun bedelini alması gerekiyor. Çağrı merkezinden bile bilet alımına bir bedel almak gerekiyor artık. Bilet bedeli otobüsçüye, firmaya kalmalı. Komisyon bedelleri yüzde 10'lara çekilmeli. Ofis bedellerinin kaldırılması için de firmaların ortak alanlarda hizmet vermesini sağlayacak yapıya gidilmeli. Yer hizmetleri ortak verilmeli, bilet satışı ortak yapılmalı. Yeni yapılacak otogarların yapısının da daha küçük olması, daha az maliyetler getirmesine yönelik planlanması gerekiyor.

Önlem almazsak

İflaslar kaçınılmaz hale geldi. Kontak kapanır, vatandaşın ulaşım talebi karşılanamaz. Sektörümüz öğrenci, asker, memur, emekli grubunu daha çok taşıyor. Öğrenciler haftada bir ailelerine giderken bunu artık ayda ancak bir yapabildiklerini görüyoruz.

50 yıldır böylesini görmedim

50 yıllık bir süredir ulaşım sektöründeyim, hiç bu kadar önümüzün karanlık olduğu bir dönem yaşamadım. Biz daha önce yarınlara hep umutla baktık, ama bugün bunu yapamıyoruz. Önümüzdeki süreçte, taşımacılık rahat şekilde çalışma imkanına sahip olmayacak. Ben genellikle temkinli olmaya çalışan bir insanım, ama sektörün önü hiçbir zaman bu kadar karanlık olmadı. Ortak adımların atılması, ortak iradeyle mümkündür. Mevzuatta da ortak taşımanın önünün açılması gerekiyor.

Bir koltuk bile…

KOBİ ölçeğinde bir yapıda şirketleri geliştirmek ve kurumsallaştırmak mümkün değil. Bizim ortak şirket yapısı ile kapasite kullanımını en üst düzeye taşımamız gerekiyor. Bir koltuğun bile boş gitmesini önlemeliyiz. O zaman belki fiyatları da daha makul seviyede tutmak mümkün olabilir. 10 boş koltuğun bedelini diğer yolcular ödemek durumunda kalacaktır. Keyfi sefer yapma dönemi ve tek ayaklı seferler dönemi bitti. Hayal bunlar. Bu şekilde davranmak çok lüks. Taban-tavan ücretini bu sektör artık taşıyamaz. Akaryakıttan vergi alınmaması talebini hep önerdik, ama bu talep bile artık sektörün ihtiyacını karşılamaktan artık uzak. Petrol fiyatları gerilemezse, geçmiş olsun.

1915 Çanakkale Köprüsü

Bu projeler önemli eserlerdir. Yapılış modeli tartışma konusu oluyor, ama önemli ihtiyaçtır. Gemi kuyruklarında bekleme dönemi bitmiştir. Bu köprü ile Çanakkale yolu artık çok daha yoğun kullanılacak. Özellikle Güney Marmara ve Ege Bölgesi'ne giden otobüsler yoğun bir şekilde bu yolu kullanacaktır. Artık iki seçenek var. Çanakkale Köprüsü geçişi otobüsler için 250 TL, otoyol ile birlikte bu yol 366 TL. Fiyatı uygun buldum. Bu şekilde kalması hatta bunun diğer köprüleri etkileyerek fiyatların aşağı gelmesi en önemli beklentimiz.

Sağlıklı günler diliyorum. ■

Profesyonel Sürücülük Mesleği Çalıştayı yapıldı

Çalıştay, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ev sahipliğinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu işbirliğiyle eşya ve yolcu taşımacılığı sektörü temsilcileri, kamudan yetkililer, alanında uzman kişiler ve bilim insanlarının katılımıyla 15 Mart 2022 tarihinde gerçekleştirildi.

"Şoförlerin Hukuki Koşullarının İyileştirilmesi, Şoförlük Mesleğinin Sorunları ve Mesleğe Özendirme ve Şoförlerin Eğitimi" konu başlıklarında gerçekleştirilen 3 eş zamanlı oturumda, dünyada ve Türkiye'de yaşanan sürücü yokluğu sorunu ve çözümleri kamu ve özel sektör temsilcileri tarafından kapsamlı bir şekilde ele alındı.

Sürücü yokluğuna çözüm sağlanmasını hedefleyen söz konusu çalıştayda, tedarik zincirinin kesintisiz işleyişi ile emniyetli yolcu ve yük taşımacılığı faaliyetlerinin olmazsa olmazı olan şoförlük mesleğinin temel sorunları, şoförlerin çalışma ve dinlenme sürelerine ilişkin hususlar, eğitim teşvikleri ve müfredat güncelleme çalışmaları tarafsız bir anlayışla masaya yatırılırken, çözüm önerileri değerlendirilerek atılacak somut adımlar belirlendi. ■

Texaco sahaya çıktı, 20 bin ustayla buluştu

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs AR-GE ekipleri, AR-GE ve inovasyon çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. 2021 yılında Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibi 78 adet, Mercedes-Benz Türk Otobüs AR-GE ekibi de 92 adet olmak üzere toplam 170 adet patent başvurusunda bulundu. Şirket, 2014-2021 dönemini kapsayan 8 yıllık süreçte ise toplam 509 adet patent başvurusu yaptı.

Texaco sahaya çıktı, ustalarla buluştu

Türkiye'de Petrol Ofisi tarafından üretimine başlayan küresel madeni yağ markası Texaco roadshow'a çıktı, 52 günde 25 ilde 62 sanayi sitesine giderek 20.000 ustayla buluştu.

Dayanıklı performansları ile ünlü Texaco ürünlerinin ayrıcalıklarının tır ve özel tanıtım ekipleri ile ustalara anlatıldığı saha çalışmalarında, dayanıklılık yarışları, fotoğraf uygulaması gibi birbirinden eğlenceli etkinlikler, ikramlar, ödüller ve hediyeler de yer aldı.

"Texaco, pazarda etkin bir şekilde yer almaya devam edecek"

Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, Texaco'nun Türkiye pazarına girer girmez büyük ilgi gördüğüne vurgu yaparak, "Texaco'nun bu kadar kısa sürede sahada bulduğu bu pozitif karşılık mutluluk verici. Texaco nitelikli ürünleri ile birlikte, roadshow'lar, saha aktiviteleri, eğitimler ile Türkiye pazarında etkin bir şekilde yer almaya devam edecek" dedi. ■

ZF Services Türk Satış Organizasyonunu güçlendiriyor

Otomotiv, tarım ve iş makinaları, deniz sevk ve endüstriyel teknolojiler sistem tedarikçisi olmasının yanı sıra yeni nesil mobilite çözümlerinin öncü markası olan ZF, güçlendirdiği satış organizasyonu ile 2022 yılında iddiasını artırıyor.

2022 yılına hızlı bir giriş yapan ZF, Mart ayı itibariyle organizasyon yapısında değişikliler gerçekleştirdi. Bu kapsamda;

- **Metin Ünlü**, mevcut OES & Off Highway ürün grubu satış sorumluluğuna ek olarak, IAM Filo ve IAM Partner'ın satışlarından Sorumlu Müdür,
- **Marc Schneider**, Global IAM satın alma grupları Satış Müdürü ve
- **Öner Yılmaz**, mevcut malzeme, müşteri sipariş yönetimi ve satın alma görevlerine ek depo yönetimini devralarak ZF Türkiye Operasyonları Müdür'ü olarak atandı.

Yöneticilere yeni görevlerinde başarılar dileyen **ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınlıoğlu**, "ZF olarak müşterilerimiz ve iş ortaklarımızla sıkı bir koordinasyon içinde çalışıyor ve belirsizlikleri olabildiğince ortadan kaldırmaya çalışıyoruz. Yönetim seviyesinde gerçekleştirdiğimiz bu atamalar ile müşterilerimizle olan koordinasyonumuzu ve operasyonel verimliliğimizi artırarak 2022'deki iddiamızı pekiştiriyoruz" dedi. ■

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyesi ve
Yüksek İstişare Kurulu üyesi

İlhan Aksoğan'ın

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

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

Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Köstek olma destek ol

İnsanın deneyimlemediği bir hususu ifade etmesi gerçekten kolay bir durum değildir. Her ne kadar kitaplar ve filmlerden izlemiş olsak bile; bir yere seyahat etmek, kitap ya da görselde edindiğimiz bilgilerin çok daha fevkinde bir donanıma sahip olmamızı sağlar. Çünkü kitap ve görsel olarak izlediğimiz filmlerde duygularımızın tamamı devrede olmayacaktır.

Sıcak-soğuk ya da tatlı-tuzlu gibi, koku gibi kavramlar eksik olunca beynin bunu tam olarak algılaması çok mümkün değil. Beş duyunun tatmin olduğu durumlar ancak oyunun içine tam girdiğimizde 360°lik bir çevresel ortam sağlanmasıyla mümkündür.

Aynı şekilde yetiştirilme koşulları da bir deneyimdir. Ege'de doğan ve yaşayan bir adamla, Doğuda yaşayan adamın kültürel ve yaşama bakış şekli de farklıdır. Bu hususlar ancak deneyimlenip bilgi sahibi olunduğunda anlaşılabilir.

Bizim sektörümüz gerçekten de böyle kültürel bir birikim sağlandığı takdirde yorumlanabilecek alanlardan biridir. Sektördeki süreçleri yaşayanların beklenti ve deneyimlerini üreticilere aktarılmasıyla bugün kullanılan araçlar çok daha fonksiyonel hale gelmiştir. Sektör gerçekten yaşayan bir organizma gibi sürekli bir devinim içerisindedir.

Her organizma, doğar, gelişir, olgunlaşır ve sonunda ölür. Ancak bütün canlılar ölümü düşünmeden hayatını devam ettirmek adına sürekli çaba sarf eder.

Son iki yıldır yaşanan olaylar, tüm dünyayı etkiledi.

Pandemi ile -her ne kadar çok inanmamış olsam bile- başlayan durumlar o kadar büyük değişiklikler gündeme getirdi ki para el değiştirdi, güç el değiştirdi ve birkaç kişi dışında herkes bu işten olumsuz etkilendi.

Sektörümüz bu anlamda olumsuz etkilenenler içerisinde yer alıyor. Pandemiyi atlattığımızı düşündüğümüz bu günlerde ortaya çıkan savaş sebebiyle başka bir darbe ile karşılaştık.

Dünya artık o kadar küçüldü ki, başka bir bölgede yaşanan savaş nedeniyle direkt etkilenir haldeyiz.

Savaş nedeniyle dünya borsalarında petrol anormal bir artış gösterdi. Paramızın çok güçlü olmadığı, o yüzden de sürekli değer kaybettiği böyle bir ortamda sahip olduğumuz kaynakların da neredeyse tükendiği izlenimini ediniyoruz.

Devlet yönetimi fiyat artışlarını regüle edecek bir durumda olmadığını açıkça gösterdi. Günlük değişen petrol fiyatları yüzünden sektörümüz ne yapacağını bilemez bir duruma geldi.

Yerleşmiş düzene göre üçer aylık dönemler halinde fiyat alınabilirken, günlük değişimler sebebiyle otobüsçü esnafını ne yapacağını bilemez hale getirdi.

İnsanı korkutan şey bilinmezliktir. İnsan bilmediği şeylerden korkar, karanlıktan korkar, çünkü önünde ne çıkacağını bilmez. Şu an işte böyle bir ortam yaşanıyor.

Kimse bir gün sonrasının ne olacağını bilmiyor, nasıl bir fiyat politikası uygulayacağını bilmiyor. Geçen hafta açılan 1915Çanakkale Köprüsü ülkemiz için önemli bir eserdir.

Bir haftalık ücretsiz kullanım süresi sona erdiğinde otomobil için belli olan geçiş ücreti, otobüsçü için 250 TL olarak belirlendi. Malkara ve Gelibolu Otoyolu için de 120 TL oldu. Bu rakamlar şu an için uygun görünüyor. Böyle devam etmesi en önemli beklenti. Elbette teknolojik imkanlardan yararlanmak çok güzel, ama fayda ve maliyet konusunu da her işletmecinin düşünmesinden doğal bir şey olamaz.

Sürekli artan petrol araç fiyatları, otoyolların ve geçiş ücretlerinden abartılı fiyatları geniş halk kitlelerine hizmet veren bu sektörü yaralayan ve neredeyse ölümüne sebep olacak nahoş gelişmelerdir.

Sektörün misyonu sadece para kazanmak değildir.

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü, askeri, öğrenciyi, gurbettekini kavuşturan geniş halk kitlelerine hizmet veren bir yapıdır. Bu anlamda bir destek beklemekte hakkıdır. Hava ve deniz ulaşımına sağlanan destekler bu alandan da esirgenmemelidir. Özellikle çiftçi ve profesyonel insanların kullandığı motorinin üzerindeki vergi yükü kaldırılarak biraz rahatlama sağlanmasından doğal bir şey olamaz.

Bu sektörde çalışan, direksiyon sallayan adam eğer motor şanzıman dağıtırsa, ülkenin direksiyonundakilerin de motor şanzıman dağıtması kaçınılmazdır.

Bizden söylemesi... ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 11 • Sayı: 394 • 28 Mart 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**

2021'de 1 milyar Euro'nun üzerinde ihracat gerçekleştirdi

Mercedes-Benz Türk geleceği şekillendiriyor

Hoşdere Otobüs Fabrikası, Aksaray Kamyon Fabrikası ve iki farklı AR-GE merkezi ile Covid-19 pandemisi ve çip krizinin gölgesinde geçen 2021 yılında önemli başarılara imza atan Mercedes-Benz Türk, yaptığı yatırımlarla da Daimler Truck dünyasındaki yerini sağlamlaştırdı. Türkiye'de kamyon ve şehirlerarası otobüs endüstrisinin lideri olan şirket, başarılarına yenilerini eklemek için 2022 yılında da çalışmalarını kesintisiz bir şekilde sürdürüyor.

Süer Sülün

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "Mercedes-Benz Türk için birbirinden özel dönüm noktalarına ev sahipliği yapan 2021 yılında, üretimimiz ile bugünü, AR-GE çalışmalarımızla da geleceği şekillendirmeye devam ettik" dedi.

Şehirlerarası otobüs ve kamyon endüstrisinde geleneksel hale gelen liderliklerini koruduklarını vurgulayan Sülün, şunları söyledi: "**Aksaray Kamyon Fabrikamızda**, bu dönemde toplam **22 bin 23 adetlik üretimle** fabrika tarihimizin en yüksek kamyon üretim rakamına ulaştık. 2021 yılında sattığımız **221 adet şehirlerarası otobüsle** bir kez daha Türkiye'nin en çok satan şehirlerarası otobüs markası olduk ve sektöre yön verdik."

Otomotiv sektörünün uzun süredir büyük bir dönüşüm sürecinden geçtiğini ifade eden Sülün, Mercedes-Benz Truck'ın ilk elektrikli ağır hizmet kamyonu olan eActros'un geliştirilmesinde oynadığı büyük role de değindi. Hoşdere Otobüs Fabrikasında üretilen ve sadece Kuzey Amerika pazarında satılacak olan Mercedes-Benz Tourrider'dan söz etti: **"Yeni Tourrider** için fabrikamızda araca özel oluşturulan üretim bandı ile ilk defa paslanmaz çelikten bir otobüs üretmeye başladık. Sadece üretimle sınırlı kalmayıp, bu süreçte Tourrider'ın AR-GE çalışmalarında da önemli sorumluluklar üstlendik" dedi. ■

AR-GE ekibinin imzası: eActros

Daimler Truck'ın ilk elektrikli ağır hizmet kamyonu olan ve 2021 yılı itibarıyla seri üretime alınan Mercedes-Benz eActros'ta, Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibinin imzası bulunuyor. eActros için Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibinin geliştirdiği bazı sistemler, Daimler Truck çatısı altındaki ağır ticari araçlarda ilk defa yer alırken; birçok sistemin sorumluluğu ise tamamen Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibine verildi.

Elektrikli kamyon ve çekiciler için yüksek voltaj şarj dolum istasyonu kurulumu ile Türkiye'de bir ilki daha gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk; iki aşamada tamamlanmasını planladığı projenin ilk etabında tek seferde 350KW kapasite sağlayan iki adet şarj dolum istasyonu yatırımı gerçekleştirdi. Aralık 2021'de devreye alınan bu yatırım için yaklaşık 400 bin Euro'luk har-

Hoşdere Otobüs Fabrikası

Şehirlerarası otobüs sektörü Mercedes-Benz'in liderliğinde şekilleniyor

Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda 2021 yılı içerisinde 2.185 adet otobüs üretti. Türkiye iç pazarında bu dönemde 221'i şehirler arası, 130 adedi de şehir içi olmak üzere toplam 351 adet otobüs satışı gerçekleştiren şirket, bir kez daha Türkiye'nin en çok satan şehirler arası otobüs markası oldu. Mercedes-Benz Türk, aynı zamanda sunduğu ürünler ve yeniliklerle 2021 yılında da otobüs sektörünün yönünü belirledi. Mercedes-Benz Türk, başta Batı Avrupa ülkeleri olmak üzere üretiminin yaklaşık yüzde 76'sını ihraç ederek, **2021 yılında 1.655 adet otobüsü yurt dışına gönderdi.** 1968'den 2021 yılı sonuna kadar şirketin ürettiği otobüs sayısı 98.450 adede çıkarken; 1970 yılında başlayan otobüs ihracatında ise 62.368 rakamına ulaşıldı.

Belediye otobüslerinde de önde…

Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin 2021 yılında açtığı yeni otobüs alım ihalesini kazanmanın kendileri adına büyük bir gurur kaynağı olduğunu söyleyen Sülün, "Dünyanın en modern ve entegre otobüs fabrikalarından biri olan Hoşdere Otobüs Fabrikamızda ürettiğimiz araçlarımızı 2021 yılında Ankara halkının kullanımına sunmaya başladık. Ayrıca, otobüslerin teslimatları ile birlikte EGO personeline teorik ve pratik eğitimler veriyoruz. Bu kapsamda düzenlediğimiz **Sürücü Eğitimleri'nden 700'e yakın EGO sürücüsü** yararlanırken, 300'e yakın teknik personel ise Teknik Eğitimler'den faydalanacak" diye konuştu.

TruckStore ve BusStore ile ekonomiye katkı

Mercedes-Benz Türk'ün kamyon ve otobüs alanındaki ikinci el faaliyetlerini sürdüren TruckStore ve BusStore markaları, 2021 yılında hem iç pazar hem de ihracat pazarlarında faaliyetlerini aralıksız olarak sürdürdü. 2021 yılında 491 adet kamyon satışı ve 191 adet de otobüs satışı yapan TruckStore ve BusStore; Almanya, Hollanda, Makedonya, Sırbistan ve Mısır'a gerçekleştirdiği ihracat ile Türkiye ekonomisine katkı sağlamaya devam etti.

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda Kamyon üretiminde yeni bir rekor kırıldı

2021 yılında 19.910 adedi çekici, 2.113 adedi de kamyon olmak üzere toplam 22.023 adet araç üretti.

2021'de üretimini bir önceki yıla göre yüzde 61 oranında artıran Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, söz konusu dönemde 35 yıllık tarihinin en yüksek üretim rakamına imza attı. Fabrika, 2021 yılında 19.910 adedi çekici, 2.113 adedi de kamyon olmak üzere toplam 22.023 adet araç üretti.

2021'de Türkiye iç pazarında kamyon satışlarını bir önceki yıla göre yüzde 62 oranında artıran Mercedes-Benz Türk, bu dönemde 11.212 adetlik satış rakamına ulaştı. Ürettiği kamyonların yaklaşık yüzde 53'ünü ihraç eden ve 11.798 adet kamyonu dünyanın farklı ülkelerine gönderen şirket, 2021 yılında ihracatını bir önceki seneye göre yaklaşık yüzde 49 artırdı. Mercedes-Benz Türk'ün ürettiği kamyon sayısı 1986'dan 2021 yılı sonuna kadar 311.243 adede ulaşırken; 2001 yılında başlayan kamyon ihracatı ise 89.000 adedi aştı.

Satış sonrası hizmetler müşterilerinin yanında

Satış sonrası hizmetleri ile tüm koşullarda müşterilerinin yanında olmayı sürdüren Mercedes-Benz Türk, 2021 yılında da hayatın devamlılığını sağlamak için **servislerini 7/24 açık tutarak** müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaya devam etti. Şirket, kamyon ve otobüs müşterilerine yönelik sunduğu **"Servis Sözleşmesi"** ile servis ihtiyaçlarının tümüne, araca özel çözümlerle yanıt verdi.

Kurumsal fayda programları

Mercedes-Benz Türk, kurumsal fayda programları ile çocukların ve gençlerin temel hakları arasında yer alan "eğitim" alanındaki faaliyetlerini 2021'deki pandemi döneminde de sürdürdü.

Mercedes-Benz Türk, 17 yıldır devam eden **"Her Kızımız Bir Yıldız"** programı ile meslek sahibi olmak isteyen kız öğrencilere hem burs veriyor hem de onlara farklı alanlarda katkı sağlamaya devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk'ün 2014 yılında Endüstri Meslek Liseleri (EML) kapsamında başlattığı **"EML'miz Geleceğin Yıldızı"** programı da 2021'de büyüyerek devam etti.

Bu yıl dördüncüsü düzenlenen "Mercedes-Benz StartUP" programında "Ulaşım Çözümleri", "Sosyal Fayda" ve "Jüri Özel Ödülü" olmak üzere üç farklı kategoride büyük ödül alan üç startup'a toplam 150 bin TL'lik para ödülü verildi.

Her koşulda sanata destek

34 yıldır **İstanbul Müzik Festivali**'ne desteğini aralıksız sürdüren Mercedes-Benz Türk, 2021'de Fazıl Say'ın **"Doğanın Sesi"** konserine sponsor oldu. Fazıl Say'ın pandemi döneminde bestelediği ve "En iyi eserim" diye nitelendirdiği yeni piyano sonatı **Yeni Hayat**'ın dünya prömiyeri de söz konusu konserde gerçekleştirildi.

2021 yılının en yüksek adetli Mercedes-Benz marka kamyon satışı

Sarılar Grup, Mercedes-Benz markalı 385 adet kamyonunu teslim aldı

■ Mercedes-Benz Türk, Sarılar Grup'a teslim ettiği 385 araçla birlikte 2021 yılının en yüksek adetli Mercedes-Benz marka kamyon & çekici teslimatına imza attı.

■ Sarılar Grup, kamu kurum ve kuruluşlarına operasyonel kiralama amacıyla kullanacağı yeni araçları için Mercedes-Benz'in Arocs, Atego ve Actros modellerini tercih etti.

■ Mercedes-Benz Türk, 216 adedi Atego ve kargo segmenti araçlardan oluşan 385 adetlik satışla beraber, bir takvim yılı içerisinde en yüksek adetli Mercedes-Benz Atego ve kargo aracı satışını da gerçekleştirmiş oldu.

Merkezi İstanbul'da bulunan ve 1993 yılından bu yana operasyonel araç kiralama hizmeti veren Sarılar Grup, kamu kurum ve kuruluşlarına operasyonel kiralama amacıyla kullanacağı yeni araçları için Mercedes-Benz'in Arocs, Atego ve Actros model kamyonlarını tercih etti. Sarılar Grup, bu kapsamda büyük kısmı Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen toplam 385 adet kamyonu, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in kredi desteğiyle filosuna ekledi.

Yılın en yüksek adetli Atego satışı

Sarılar Grup'a teslim ettiği araçlarla 2021 yılının en yüksek adetli Mercedes-Benz marka kamyon & çekici satış anlaşmasına imza atan Mercedes-Benz Türk, 216 adedi Atego ve kargo segmenti araçlardan oluşan 385 adetlik satışla beraber, bir takvim yılı içerisinde en yüksek adetli Mercedes-Benz Atego ve kargo aracı satışını da gerçekleştirmiş oldu.

Teslimatları tamamlanan araçlar için 28 Mart 2022 tarihinde İstanbul'da düzenlenen törene; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Müdür Yardımcısı **Onur Nurdoğan**, Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri Kamyon ve Otobüs Direktörü **Tolga Bilgisu**, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler CFO'su **Gökmen Onbulak**, Heska Yönetim Kurulu Başkanı **Hekim Tologğ**, Heska Yönetim Kurulu Üyesi **Hamdi Yüncü**, Heska Yönetim Kurulu Üyesi **Nihat Tologğ**, Heska Kamyon Satış Müdürü **İlyas Tologğ**, Heska Muhasebe Müdürü **Nurullah Tologğ**, Sarılar Grup Yönetim Kurulu Üyeleri **Süleyman Sarı**, **Üzeyir Sarı** ve **Osman Sarı**, Sarılar Grup Genel Müdürü **Ahmet Sarı**, Sarılar Grup Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **İsmail Sarı**, Sarılar Grup İş Makinalarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Yusuf Sarı**, Sarılar Grup İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Faruk Sarı** ve Sarılar Grup Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Şeyh Hamit Şahiner** katıldı.

10 yılda 828 Mercedes-Benz markalı kamyon aldı

Teslim aldığı Arocs, Atego ve Actros modellerindeki 385 kamyonla birlikte son 10 yılda Mercedes-Benz markalı toplam 828 adet kamyonu filosuna ekleyen Sarılar Grup, büyüme stratejisinin bir parçası olarak 2022 yılında da Mercedes-Benz Türk'ten yeni araçlar satın almayı planlıyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, törende yaptığı konuşmada; "Uzun yıllardır güçlü bir iş birliği içerisinde olduğumuz Sarılar Grup, en önemli araç yatırımlarından birinde Mercedes-Benz Türk'ü tercih ederek Arocs, Atego ve Actros modellerinde olmak üzere 385 aracı filosuna ekledi. Bu töreninin 2021 yılında gerçekleştirdiğimiz en yüksek adetli teslimat olması açısından da ayrı bir önemi var. Sarılar Grup'un, son teknolojiye sahip araçlarımızla hizmet kalitesini bir adım daha öteye taşıyacağını düşünüyorum. Başta Sarılar Grup olmak üzere, ekibime, bayimiz Heska'ya, araçların kredilendirilmesinde emeği olan Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e ve bu önemli iş birliğinin gerçekleşmesinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" dedi.

Sarılar Grup İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Faruk Sarı, törende yaptığı konuşmada şu ifadeleri kullandı: "1993 yılında çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarına hizmet vermeye başlayan şirketimiz, her geçen gün faaliyet alanını ve iş hacmini büyütmeyi başardı. Gerek kamu gerekse özel sektörde imza attığımız başarılı çalışmalar ve gerçekleştirdiğimiz önemli yatırımlarla bugünkü saygın konumumuza ulaşmayı başardık. Firma olarak, yaptığımız yatırımlardan önce çok ciddi araştırmalar gerçekleştiriyoruz. Bu kapsamda yaptığımız değerlendirmeler sonucunda da sahip olduğu teknoloji ve ekonomik avantajlar nedeniyle uzun yıllardır çalıştığımız Mercedes-Benz Türk'ün araçlarını tercih ettik. Müşterilerimize verdiğimiz hizmetin kalitesini artırmamızı sağlayacak yeni yatırımımızın ülkemiz ekonomisine de hayırlı olmasını diliyorum. Ayrıca, bu önemli iş birliğinin gerçekleşmesinde emeği geçen Mercedes-Benz Türk ve Heska'nın değerli yönetici ve çalışanlarına teşekkür etmek istiyorum."

Sarılar Grup Genel Müdürü **Ahmet Sarı**, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Sarılar Grup Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **İsmail Sarı**, Sarılar Grup Genel Müdürü **Ahmet Sarı**, Heska Yönetim Kurulu Başkanı **Hekim Tologğ**

Heska Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Tologğ ise şu açıklamaları yaptı: "Sarılar Grup'a 2022 yılı içerisinde gerçekleştirdiğimiz 385 adetlik teslimat bizler için gurur kaynağı. Arocs, Atego ve Actros modellerinden oluşan teslimatımızın Sarılar Grup'un sektördeki güçlü konumunu daha da sağlamlaştıracağına inanıyorum. Teslim ettiğimiz araçlarımızın Sarılar Grup'a hayırlı olmasını diliyorum." ■

Sarılar Grup Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **İsmail Sarı**, Heska Yönetim Kurulu Başkanı **Hekim Tologğ**

Mercedes-Benz Türk

Güney Eksport'a 200 Actros'u teslim etti

1982 yılından bu yana lojistik sektöründe faaliyet gösteren Güney Eksport, Mercedes-Benz Türk'ten teslim aldığı en son teknolojiye sahip 200 adet Mercedes-Benz Actros ile filosunun gücünü artırdı. Şirketin teslim aldığı araçların 180 adedi Actros 1848 LS, 20 adedi ise Actros 3232 ADR'den oluşuyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk bayisi Heska tarafından satış işlemleri yapılan araçlar için 16 Mart 2022 tarihinde Adana Onbaşılar Kebap'ta yüksek katılımla teslimat töreni gerçekleştirildi.

Düzenlenen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**, Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu**, Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Ürün Yönetimi Grup Müdürü **Çağdaş Özen**, Heska Yönetim Kurulu Başkanı **Hekim Toloğ**, Heska Yönetim Kurulu Üyesi **Hamdi Yüncü**, Heska Kamyon Satış Müdürü **İlyas Toloğ** tarafından Güney Eksport Yönetim Kurulu Başkanı **Abdulkadir Şimşek**, Güney Eksport Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Mehmet Aksoy**, Güney Eksport Yönetim Kurulu Üyesi **Latif Şimşek**, Güney Eksport Yönetim Kurulu Üyesi **Halil İbrahim Aksoy**, Güney Eksport Yönetim Kurulu Üyesi **Hakan Aksoy** ve Güney Eksport Genel Müdürü **Ömer Aksay**'a teslim edildi.

Sıvı gıda taşımacılığı sektöründe hizmet veren Güney Eksport, yeni teslimatla birlikte ilk kez Euro 6 motora sahip araçları da filosuna eklemiş oldu. Mercedes-Benz Türk'ten ilk aracını 2009 yılında satın alan Güney Eksport, teslim aldığı 200 adet Actros'u yurtiçi nakliye faaliyetlerinde kullanacak. Yeni araçları ile filosundaki Mercedes-Benz markalı araç sayısını 335'e çıkaran Güney Eksport, 2022 yılında Mercedes-Benz Türk'ten 200 adet araç daha satın almayı planlıyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, konu hakkında şunları söyledi: "Lüks, konfor, güvenlik ve teknolojide bir üstünü sunan Actros ailesi; sahip olduğu güvenlik donanımları, konforu ve düşük işletme maliyeti ile yıllardır Türkiye kamyon pazarının en çok tercih edilen modellerinden biri. Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikamızda ürettiğimiz son teknolojiye sahip Actros model araçlarımızın Güney Eksport'un filosuna katılmasından ötürü gurur duyuyoruz. Güney Eksport ile sahip olduğumuz değerli iş ortaklığımızın gelecekte de devam edeceğine inanıyorum. Bu başarılı iş birliğinin gerçekleşmesinde mesai harcayan herkese ayrı ayrı teşekkür ediyorum."

Güney Eksport Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Şimşek de; "1982 yılından beri lojistik sektöründe faaliyet gösteren bir şirket olarak, nakliye ve sıvı depolama alanında hizmet veriyoruz. Ana hedefimiz, sürekli gelişme ve girişimcilik ruhu ile müşterilerimize katma değer sağlamak. 125 yıllık geçmişe, kalite, konfor ve prestije sahip bir firma olan Mercedes-Benz, geleceğe ışık tutan inovasyon fikirleri, geniş servis ağı ve çözüm odaklı anlayışı ile Türkiye'nin her yerinde daima yanımızda yer alıyor. Bundan dolayı, daha önceki araç yatırımlarımızda olduğu gibi yeni yatırımımızda da Mercedes-Benz Türk ile iş birliği yapmaktan dolayı çok mutluyuz. Bu iş birliğinin gerçekleşmesinde büyük katkıları olan Mercedes-Benz Türk ve Heska ekibi ile şirketimizdeki tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim" dedi.

Abdülkadir Şimşek, Alper Kurt

Heska Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ ise şu açıklamaları yaptı: "2009 yılında ilk Mercedes-Benz marka aracını teslim ettiğimiz Güney Eksport ile uzun yıllara dayanan güçlü bir iş birliğine sahibiz. 335 adetlik araç parkına sahip olan firmanın tüm araçlarının Mercedes-Benz markalı olması bunun en somut kanıtlarından biri diye düşünüyorum. Sıvı gıda taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Güney Eksport'un yeni araçlarımızla sektördeki güçlü konumunu daha da sağlamlaştıracağına inanıyorum. Yeni araçlarının Güney Eksport'a hayırlı olmasını diliyorum." ■

Abdülkadir Şimşek, Hekim Toloğ, Mehmet Aksoy

Abdülkadir Şimşek, Tolga Bilgisu

Latif Şimşek, Yusuf Adıgüzel

VİP Uluslararası Taşımacılık

"Her zaman ilk tercihimiz lider Tırsan'dır"

Yıllardır başarılı tecrübesi ile Türkiye-Fransa ve Fransa-Türkiye hattında müşterilerine karayolu hizmeti sunan VİP Uluslararası Taşımacılık, tamamı Tırsan'dan oluşan filosuna 50 adet Tırsan T.SCD M Tren Yüklemeli Mega Çift Katlı Tenteli Perdeli Treyler ve 20 adet Talson TTG Tren Yüklemeli Tekstil Taşıyıcı Treyler ekledi. Yeni yatırımıyla birlikte firmanın, Tırsan araç sayısı 200'e ulaştı.

Tırsan, VİP Uluslararası Taşımacılık'ın Hadımköy'de ki tesislerinde gerçekleştirdiği teslimat törene; VİP Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Sait Ünlü**, İhracat Müdürü **Şeref Seçkin**, İthalat Müdürü **Onur Demir**, Muhasebe Müdürü **Cem Uygur**, Pazarlama Müdürü **Gönül Aycan**, İşletme Müdürü **Vedat Tutu**, teslimatta hazır bulunan firma çalışanları, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü **Ertuğrul Erkoç** ve Satış Yöneticisi **Özgür Ayçiçek** katılım gösterdi.

Tırsan, treyler sektörünün gururudur

VİP Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sait Ünlü, "Yapmış olduğumuz tüm yatırımlarımızda Tırsan'nın tek tercihimiz olmasının altında birçok önemli neden bulunuyor. Öncelikle şoförlerimiz, sürüş kolaylığı ve üstün performansından dolayı Tırsan araçlarını özellikle istiyorlar" dedi.

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, "1998 yılından bu yana VİP Uluslararası Taşımacılık ile güçlü bir iş birliği içerisindeyiz. Yıllardır devam ettirdiğimiz bu başarılı iş birliğimizden dolayı bizlerde Tırsan olarak, VİP Uluslararası Taşımacılığı ailemizden biri olarak görüyoruz" ifadelerini kullandı. ■

Koç Holding - Ford Otosan

Otomotiv Endüstrisinin Dönüşümüne Stratejik Hamleler Yapıyoruz

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç: "Ülkemizin geleceğine olan güçlü inancımızla var gücümüzle çalışıyor, otomotiv endüstrisinin dönüşümüne Stratejik hamleler ve tarihi yatırımlarla liderlik ediyoruz."

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, bugün Koç Holding ve Ford Otosan'ın eş zamanlı yaptığı açıklama ile duyurduğu, Türkiye'nin otomotiv endüstrisinde rekabet gücünü artıracak iki büyük yatırıma ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Ali Y. Koç, Ford'un Romanya'daki Craiova fabrikasını Ford Otosan'ın bünyesine katmak üzere Ford ile anlaşmaya varıldığını, ayrıca **Ford Motor Company, SK On Co., Ltd.** ve **Koç Holding** arasında batarya üretimi yatırımına katılmak üzere bağlayıcı olmayan bir mutabakat anlaşması imzalandığını belirtti.

Ali Y. Koç, "Dünyanın karşı karşıya olduğu belirsizliklere rağmen ülkemize olan inancımızla var gücümüzle çalıştığımızı her fırsatta vurguluyorum. Ne büyük gurur ki; böyle olağanüstü zorlu koşulların olduğu bir dönemde tarihimizin en büyük otomotiv yatırımlarını art arda açıklıyor, ülkemizde otomotiv endüstrisinin dönüşümüne liderlik ediyoruz. Geçtiğimiz yıl Ford Otosan Kocaeli Fabrikalarını ülkemizin bataryası dahil ilk ve tek elektrikli araç entegre üretim tesisi haline getirecek yatırımımızı Sayın Cumhurbaşkanımız ile açıklarken, bu yatırımı ileriye dönük stratejik bir hamle olarak gördüğümüzü belirtmiştim.

Ford Otosan bunu teyit eder nitelikteki gelişmelerle ülkemizi ve Topluluğumuzu gururlandırmaya devam ediyor. Romanya'daki üretim sorumluluğu ile

şirketimiz uluslararası bir üretim şirketi haline gelirken, Avrupa'nın en büyük ticari araç üretim üssü unvanını pekiştirecek. Koç Holding ile Ford ve SK On Co., Ltd.'nin imzaladığı mutabakat ise batarya üretiminde Türkiye'ye çok önemli bir küresel rekabet avantajı sağlayacak yatırımın ilk adımı olarak tarihe geçecek.

Süreçteki yönlendirmeleri ve destekleri için Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'ne, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na ve Sayın Bakanımıza içtenlikle teşekkür ederim. Bu başarılara ulaşmamızı mümkün kılan her bir çalışma arkadaşımla gurur duyuyor, teşekkür ediyorum" dedi.■

Ford Otosan,

Ford'un Romanya'daki Craiova fabrikasını bünyesine katıyor

Ford'un Romanya'daki Craiova fabrikasını Ford Otosan'ın bünyesine katma açıklamasını Ford Avrupa Başkanı Stuart Rowley ve Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün yaptı.

Ford Otosan, Ford'un Romanya'daki Craiova fabrikasını bünyesine katmak üzere Ford ile anlaşmaya vardıklarını açıkladı. Avrupa'nın en büyük ticari araç üssünün sahibi Ford Otosan, bu anlaşma ile uluslararası bir üretim şirketi haline gelirken, üretim kapasitesini 900 bin aracın üzerine çıkarmayı hedefliyor.

Türkiye'nin ihracat şampiyonu Ford Otosan geçtiğimiz yıl otomotiv sanayinin elektrikli dönüşümüne liderlik etme misyonuyla, Kocaeli'de elektrikli ve bağlantılı yeni nesil ticari araç projelerinin hayata geçirileceği, 20,5 milyar TL'lik yeni yatırımını da açıklamış, bu kapsamda 210 bin araçlık yeni kapasite ekleyeceğini belirtmişti.

Ford Otosan Craiova fabrikasında tasarımını ve mühendisliğini kendisinin yaptığı Yeni Nesil Courier aracını ve tam elektrikli versiyonunu üretecek. Ayrıca, hali hazırda Craiova'da üretilen Ford Puma ve Ford Puma'nın yeni tam elektrikli versiyonunu ve 1.0 lt benzinli EcoBoost motorların üretimini gerçekleştirecek. ■

Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Haydar Yenigün oldu

Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu yaptığı değerlendirmede otomotiv grubundaki bu önemli atamanın hayırlı olmasını dilerken, "Bu vesileyle bir kez daha Sayın Cenk Çimen'e uzun yıllardır Topluluğumuza sağladığı kıymetli katkılar ve başarılı çalışmaları için teşekkür ederim. Bu bayrak değişiminde görevi üstlenen Sayın Haydar Yenigün, Ford Otosan'a 35 yıldır büyük emek ve katkılar sağladı. Şirketimizin yurt içinde ve yurt dışında büyümesinde, stratejik yatırım hamlelerinde ve gelecek vizyonunda önemli görevler üstlendi. 1 Nisan itibarıyla Haydar Yenigün, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanlığı'na atanırken, yeni dönemde Topluluğumuzun otomotiv sektöründeki faaliyetlerine daha geniş bir görev alanında liderlik edecek. Ford Otosan Genel Müdürlüğü'ne ise hali hazırda Ford Otosan Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Sayın Güven Özyurt atanacak. Bu vesileyle Güven Özyurt'u da kutluyor, yeni görevinde başarılar diliyorum. Koç Topluluğu olarak otomotiv sektöründe büyümeyi ve güçlenmeyi sürdürecek yatırımları hayata geçirmeye devam edeceğiz. Bu önemli değişimin Topluluğumuza hayırlı olmasını dilerim." ■

Ford Otosan Genel Müdürlüğüne Güven Özyurt atandı

Ford Otosan Genel Müdürlüğüne, Haydar Yenigün'ün Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı olarak atanması ile 1 Nisan 2022 itibariyle Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmakta olan Güven Özyurt atandı.

Ford Otosan'a 1990 yılında mühendis olarak katılan Özyurt, ürün geliştirme, servis ve kalite mühendisliği, ihracat ve satış planlama, Kocaeli fabrikaları proje liderliği, malzememe planlama gibi birimlerde çeşitli görevler üstlendikten sonra 2010 yılında Malzeme Planlama ve Lojistik Genel Müdür Yardımcılığına, 2014 yılında Satın Alma Genel Müdür Yardımcılığına ve en son Temmuz 2019'da Operasyonlar Genel Müdür Yardımcılığına atanmıştır. İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü mezunu olan Özyurt, İstanbul Üniversitesi İşletme Yönetimi Programını ve Harvard Business School İleri Yönetim Programını tamamlamıştır.

Ford Otosan Operasyonlar ve Yatırımşlar Genel Müdür Yardımcısı Cem Temel oldu

Ford Otosan'ın Yeni Projeler Genel Müdür Yardımcısı görevini halen sürdüren Cem Temel, 1 Nisan 2022 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere Operasyonlar ve Yeni Projeler Genel Müdür Yardımcılıklarının birleştirilmesi sonucunda yeni oluşturulan Operasyonlar ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı olarak atanmıştır. Temel, 1993 senesinde mühendis olarak kalite biriminde Ford Otosan'a katılmış, pres ve takım-kalıp birimlerinde çeşitli yöneticilik rolleri üstlendikten sonra 2013 yılında Gölcük Fabrika Müdürlüğüne, 2016 yılında Kocaeli Fabrikaları ve Yeni Projeler Genel Müdür Yardımcılığına ve en son olarak Temmuz 2019'da Yeni Projeler Genel Müdür Yardımcılığına atanmıştır. Temel, İstanbul Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümü mezunu olup, İstanbul Üniversitesi'nden İşletme Yüksek Lisans derecesine sahiptir." ■

Renault Trucks 51.460 araç satışı gerçekleştirdi

Renault Trucks, 2021 yılında büyüyen pazarda geçen seneye oranla satış adetlerini yüzde 25 artırarak toplam 51.460 araç satışı gerçekleştirdi.

Renault Trucks, genel olarak ekonominin canlandığı ve ticari araç pazarlarında güçlü talebin oluştuğu bir yılın sonunda, üretim hatlarındaki arz kesintisine rağmen toplamda %25 artışla 51.460 adet araç satışına ulaştı. Renault Trucks, ayrıca sipariş alımında da %44 artış kaydetti.

Teslimatlar arttı

Araç teslimatlarının detayları;

Bölgelere göre:
Avrupa (Fransa hariç): 24,760
Fransa: 21,222
Diğer uluslararası pazarlar: 5,478

Tonajlara göre:
Ağır ve Orta Segment Araçlar: 33,422 (+27%)
Hafif Ticari Araçlar: 18,038 (+21%)

Avrupa'daki pazar payının değerlendirilmesi

Renault Trucks, Avrupa pazarında 6 tonun üzerindeki araç satışlarında %41'lik bir artış sergilerken diğer tüm bölgelerde de pazar paylarını artırarak başarılı sonuçlar elde etti. Fransa'da ise tüm segmentlerde %29,8'lik oran ile son on yıldaki en yüksek pazar payına sahip oldu. Özellikle %89 artışla Polonya'da (1.705 araç) ve %56'lık artışla İngiltere'de iyi bir gelişme sağlandı.

Ayrıca Renault Trucks, 2021'de araç satışlarının %45'i ile satış sonrası bakım ve onarım anlaşmaları gerçekleştirerek servis sözleşmelerinin penetrasyonunda da istikrarlı bir büyüme kaydetti.

16 ton üzeri kamyon satışlarında %20,7 artış kaydedilirken pazar payı %8,8 olarak gerçekleşti.

6-16 ton pazarında ise pazar payı %7,3'e ulaşırken satışlar geçen seneye göre %11 arttı.

Avrupa'nın dışındaki tüm uluslararası bölgelerde de satışlar arttı

Renault Trucks, Avrupa dışındaki uluslararası bölge satışlarında %15 ve siparişlerinde %7 artış kaydetti. Araç satışlarının %30'una satış sonrası bakım onarım anlaşmalarının eklenmesiyle servis sözleşmelerinde de artış yaşandı.

Renault Trucks'ın Avrupa ve Fransa dışındaki diğer bölgelerde kaydettiği pazar payı artışı, 2021 yılına damgasını vurdu. 16 ton üzerinde %6.7'lik pazar payı ile Türkiye'de son yılların en iyi ilerlemesini kaydetti ve Orta Doğu'da %8 gibi etkileyici bir başarı elde etti.

Afrika, Latin Amerika ve Asya'da Renault Trucks, Şili, Fas ve Endonezya'da dikkat çekici performanslarla %16 (+5 puan) pazar payı sağladı.

İkinci el kamyonlara istikrarlı talep

2021 yılında pazardaki canlanma ve üretimde yaşanan kesintiler nedeni ile yaşanan araç sıkıntısı, ikinci el kamyonlara olan talebi arttırdı.

2021'de Renault Trucks, Bourg-en-Bresse'deki İkinci El Kamyon Fabrikası'nda 300 aracı dönüştürerek, en az 1 milyon km yol için dayanıklı tasarlanan sınırlı sayıdaki kullanılmış T Robust 13 L çekici serisini piyasaya yatırımlarına devam etti.

Renault Trucks, elektrikli mobilitede hızını artırıyor

Renault Trucks'ın elektrikli kamyon yelpazesi, son yıllarda kesintisiz olarak genişliyor ve satış hacimleri de bu hızlı ilerlemeyi yansıtıyor: 2021'de 249 elektrikli kamyon teslim edildi ve 613 sipariş alındı. Avrupa pazarında, Renault Trucks'ın payı ise %17 olarak gerçekleşti.

Öte yandan Renault Trucks, artan hedeflerle stratejisini hızlandırıyor: 2030'daki satış hacimlerinin %50'sini elektrikli araçlar oluşturacak ve 2040'a kadar sunduğu araçların %100'ü karbonsuz olacak. ■

Renault Trucks, 5 farklı bakım onarım sözleşmesi sunuyor

Renault Trucks, müşterileri için sunduğu beş ayrı servis sözleşmesi ile işletim maliyetlerinde tasarruf sunarak toplam sahip olma maliyetine katkı sağlıyor.

Renault Trucks, Classic, Reference, Performance Standart, Performance Maxi ve Excellence satış sonrası sözleşmeleri ile ön görülmeyen filo işletim maliyetlerinin artmasını engelliyor ve maliyetlerin kontrol altında tutulmasını sağlıyor. Aracın kesintisiz hizmet vermesi sağlandığı ve serviste zaman kaybı yaşanmadığı için büyük bir avantaj elde ediliyor. Sözleşmeler sayesinde iş gücü kaybının ve verimsiz çalışmanın yol açtığı diğer maliyetler de azalıyor. Ayrıca Renault Trucks Servis Sözleşmeleri ile yetkili servis güvencesinde yapılan işlemler sayesinde aracın ikinci el değerinin de artması sağlanıyor.

Müşterilerimiz yüzde 20'ye varan avantaj sağlıyor

Satış Sonrası Hizmetler ve Bayi Ağı Geliştirme Direktörü Özgür Fırat, "Müşterimizin yol yardım talep etmesi durumunda sürücü, filo sorumlusu, filo müdürü gibi yetkililer arasında görüşme yapılması gerekmiyor. Sürücünün yol yardım hattını

Özgür Fırat

arayarak en hızlı şekilde servise ulaşması sağlanıyor. Bu da iş gücü kaybını ve verimsiz çalışmanın yol açtığı diğer maliyetleri azaltıyor. Tüm bu tasarruf kalemlerini dikkate aldığımızda bakım onarım sözleşmeleri, müşterilerimize bakım onarım maliyetlerinde yüzde 20'ye varan avantaj sağlıyor. Bununla birlikte Renault Trucks Servis Sözleşmeleri yetkili servis güvencesinde yapılan işlemlerle aracın ikinci el değerinin de artmasını sağlıyor" şeklinde açıkladı. ■

Elektrikli Büyümesini Sürdüren Karsan'ın İhracatta Yeni Adresi İtalya

Okan Baş

Karsan'dan İtalya'ya 42 Elektrikli ATAK!

Karsan, İtalya merkezli kamu alım hizmeti veren Consip firması ile 80 adet e-ATAK için 2021 yılında çerçeve anlaşmasına imza atmıştı. Şimdi ise bu anlaşma kapsamında yıl sonuna kadar teslim edilmek üzere 7 farklı operatörden toplamda 38 adet e-ATAK siparişini aldı. Bunun yanı sıra, İtalya'da ilk kez elektrikli otobüs kamu ihalesi kazanan Karsan, Cagliari Belediyesi'ne 4 adet e-ATAK aracını da 2022 yılı içinde teslim etmeye hazırlanıyor. Böylece Karsan aldığı toplam 42 adetlik elektrikli e-ATAK siparişi ile İtalya'da elektrikliye dönüşmekte olan toplu ulaşım pazarına hızla giriş yapıyor.

Avrupa ve Kuzey Amerika'da sürdürülebilir bir büyüme hedefi!

Yurt dışı çalışmaları hakkında bilgiler veren **Karsan CEO'su Okan Baş**, "2020 yılında 1.6 milyar TL'lik ciro elde ettik. 2021'de ise 2 milyar TL'nin üzerine çıktık. Bu rakamın yüzde 70'ini de ihracat çalışmalarımız oluşturuyor" diye konuştu. Bu yıla ilişkin hedeflerine değinen Okan Baş, "Elektrikli araçlarda en az iki kat büyümek istiyoruz. Pazarın tümüne hitap ediyoruz ve pazarın ilk beş oyuncusundan biri olmayı hedefliyoruz. Karsan markasını Avrupa'da ilk 5'te konumlandırmayı planlıyoruz" ifadelerini kullandı. Karsan'ın "Mobilitenin Geleceğinde Bir Adım Önde" vizyonu ile hareket ettiğini anımsatan Baş, bu kapsamda Avrupa ve Kuzey Amerika'da sürdürülebilir bir büyüme hedeflediklerini vurguladı. ■

Merhaba

Ben trendbilet.com

trendbilet.com Kimdir?

Yıllarca bu sektörde otobüs işletmeciliği yapmış, sektör tecrübesi olan Erdal Çetin tarafından kurulan "trendbilet.com" yine aynı şekilde sektörün önde gelen isimleriyle iş birliği içinde kurulmuş yepyeni bir platform hayaliyle yola çıkan; tecrübeli, sağlam ve inovatif bir ekiptir.

trendbilet.com Nedir?

Otobüs, uçak, feribot gibi taşıma hizmeti veren firmalar ile hizmeti satın alacak yolcu arasındaki dijital bilet satış platformudur.

trendbilet.com Ne yapacak?

1. Dijital anlamda rakiplerine fark atacak, yepyeni çözümler sunacak.
2. Platform yapay zeka ile kullanıcılarına sürekli güncel fırsatlar sunacak.
3. Yoğun araştırmalar sonucu uzman ekipleriyle kullanıcı dostu, anlaşılır ve kolay bir alt yapı kazandıracak.
4. Avantajlı kampanyalar sunacak.
5. Para kazanacak ve iş ortaklarına para kazandıracak.
6. İş ortaklarına değer katacak değer kazandıracak.
7. Hızlı, pratik ve pazarda büyük bir yükseliş yakalayıp Unicorn olma hedefiyle çalışacak.