

Tek teker

MAN TGE

Turizm ve Servis Sektörü için pazarda

Yeni MAN TGE'nin turizm ve servis sektörü için ideal özelliklere sahip olduğunu belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü **Cumhur Kutlubay**, "2020 yılında ürün gamımızın ağırlıklı bölümünü tek teker araçlarımız oluşturuyor. Tek teker ürün gamımızda 19+1, okul ve servis araçlarımızın yanı sıra 16+1 okul, 16+1 normal



ve geniş oturumlu servis ve turizm araçlarımız bulunuyor. Tek teker MAN TGE ürün grubumuz turizm ve servis sektörünün ihtiyaçlarına cevap verecek ve sektörde işletim avantajlarıyla, dayanıklılığı ve konforu ile fark yaratacak" dedi. 8-9'da

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Yıl: 9 • Sayı: 365 • 24 Ağustos 2020 • Fiyatı: 50 Kr

www.tasimadunyasi.com

Turizm taşımacısı kayıpların telafisi için zamana ihtiyaç duyuyor İSTE FARKLI BEKLENTİLER

Turizmin başkenti olarak gösterilen Antalya'da, Ağustos ayında bazı ülkelerin seyahat kısıtlamalarını kaldırmaları ile bir hareketlilik

başladı. Taşıma Dünyası olarak biz de Antalya'nın önde gelen 4 firması ile görüştük, mevcut durumu ve beklentilerini öğrendik...



ÖZEL
Taşıma Dünyası
DOSYA

Büyük İstanbul Otogarı'nda

ATATÜRK heykeli açıldı

30 Ağustos
Zafer
Bayramımızın
98.yılı
Kutlu Olsun!



2'de



Mehmet Ünal



Efe Ünver



Şeref Karacan



Emre Ak

2019 seviyesine 2022'nin ikinci yarısında ulaşabiliriz

Kıraca Turizm Acen-teler Operasyon Mü-dürü Mehmet Ünal: "Turizm veya ticaret açısından geçen yılları yakalamak veya aynı düzeye gelmek kısa dönemde mümkün değil. Dünya turizm endüstrisinin bu işten çık-ması ve 2019 yılına ulaşabilmesinin en yakın 2022'nin ikinci yarısında olacağını düşünmekteyim."

4 'te

Bu yılı eksik yıl olarak görmek daha doğru

Turse Turizm Yöne-tim Kurulu Başkanı Efe Ünver: "Kasım sonuna kadar hareketlilik bekliyoruz. Bu yılı kayıp yıl değil, eksik bir yıl olarak görmek daha doğru olacak. Kaynak pazarımızda ve ülkemizde pandemi ve sonrası, sağlıklı bir şekilde atlatılırsa hele aşı bulunur da tedariki kısa zamanda çözülürse 2021'in 2019 yılından bile iyi geçeceği kanaatindeyiz."

5 'te

2023'te ulaşılabilir

Aksu Tur Yönetim Ku-rulu Başkanı Şeref Karacan: "Kimsenin öngöremediği bir sürecin içindeyiz, fakat acentelerimizden 2020 yılında tatil planını gerçekleştiremeyen misafirlerin 2021 yılı için rezervasyon yaptığını duyuyoruz. Buna bağlı olarak 2019 sayılarına ulaşmasak da, 2021 yılının eski sayılara ulaşacağımız sezonların habercisi olacağını düşünüyorum. 2019 verilerine ancak 2023'te ulaşılacağına inanıyorum."

6'da

Hizmet şekli de, yolcu beklentileri de değişecek

Aker Otobüs İşlet-mesi Yönetim Ku-rulu Başkanı Emre Ak: "Yılın son çeyreğinde, gelecek yılın planlarını yaparız. Ama şu çok net: Turizm taşımacılığında kesinlikle değişim olacak. Hizmet şekli değişecek, yolcu beklentileri değişecek, sözleşme şartları değişecek, tahsilat şartları değişecek."

7'de

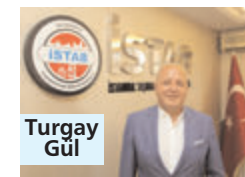
Servisçiler destek bekliyor

Pandemi nedeniyle okulların Mart ayından beri kapalı olması ve yeni eğitim-öğretim döneminin de 21 Eylül'e ertelenmesi zaten çok büyük ekonomik kayıplar içinde olan servisçiye daha da

büyük zorluklar getirdi. 6 aydır boşa olduklarını ve bu süreçte ekonomik destek alamadıklarını belirten servisçiler, eğer bir destek alamadıkları takdirde okul taşımacılığının yapılamaz hale geleceğini belirttiler.

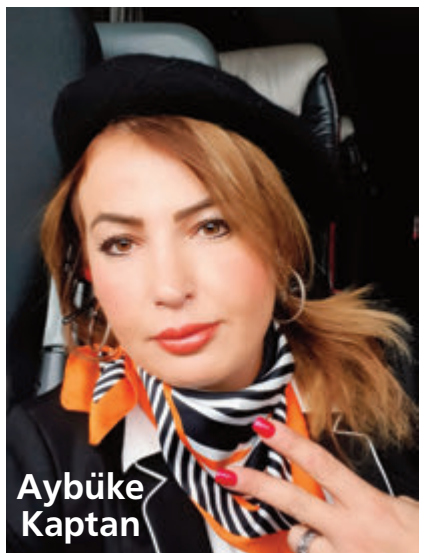
İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Gaziantep başkanları konuştu.

13'te



Almanya'da turizm kaptanı olmak

Kaptan konuğumuz bu sefer yurtdışından. Herkesin Aybuke Kaptan olarak tanıdığı **Sevgi Çelikel** Almanya'da turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyor: Almanya'da ticari araç için kadın şoförler değerli. Kadın şoförler hem estetik görüntü veriyor hem biraz daha dikkatli hem de sakin oluyorlar. Erkan YILMAZ ■ 20'de



İzmirliileri taşıyacak 304 Otokar otobüs için imzalar atıldı

İzmir ESHOT Genel Mü-dürlüğü'nün 304 adet otobüs alımı için açtığı ihaleyi kazanan Otokar, yılın tek kalemde gerçekleşen en büyük otobüs ihalesi için sözleşme imzaladı.



476 milyon TL

10'da



Man 3 firmaya 5 Otobüs teslimatı yapıldı

Can Dersim Tunceliler, Mis Amasya Tur ve Ulusoy-Genol Turizm filolarını Man otobüs yatırımlarıyla güçlendirdiler.

15'te



Dr. Zeki Dönmez

Kazalarda sürücü unsuru ve sorumluluklar

11'de



Mustafa Yıldırım

Bütün mesele işsizlik, kapasite sorununuz büyük

12'de



Mevlüt İlgin

Bakan Soylu'dan taleplerimiz

16'da



Cumhur Aral

Zor karar!

17'de

Büyük İstanbul Otogarı'nda

ATATÜRK heykeli açıldı

Bronz renginde ve 2 metre 90 cm boyundaki heykel, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün anısını yaşatmak üzere Otogar etkinlik alanına yerleştirildi.

Açılışa İBB CHP Grup Başkan Vekili İsmail Doğan Subaşı, İBB Genel Sekreter Yardımcısı Murat Yazıcı ve Boğaziçi Yönetim AŞ Genel Müdürü Ethem Pişkin, Büyük İstanbul Otogarı Müdürü Fahrettin Beşli, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, Genel Sekreter Yardımcısı Hasan Kurnaz, Genel Sekreter Yardımcısı Musa Çaktır, IPRU İcra Kurulu Başkanı Ali

Çıkkın ve çok sayıda sektör mensubu katıldı.

Hedef İBB olarak otogarda en kaliteli hizmeti sunmak

Saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın hemen ardından açılış konuşmasını yapan Grup Başkan Vekili İsmail Doğan Subaşı büst üzerinde yer alan ve Atatürk'ün 1922'de İzmir İktisat Kongresinde söylediği "Ekonomik yaşamın faaliyet ve canlılığı, ancak ulaşım araçlarının, yolların, trenlerin, limanların durumu ve derecesiyle orantılıdır." sözlerini hatırlatarak konuşmasına şu cümlelerle devam etti: "Hedefimiz İBB olarak otogarda en kaliteli hizmeti sunmak. İstanbul'un giriş ve çıkış noktasında tüm birimleriyle görev yapan otogar ekibi büyük özveriyle çalışıyor." ■



Tavan fiyat sona erdi

31 Temmuz itibariyle şehirlerarası yolcu taşımacılığında fiyat tarifelerinde serbest dönem başladı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Koronavirüs süreciyle birlikte karayolu yolcu taşımacılığında bilet fiyatlarına ve terminal çıkış ücretlerine yönelik 14 Mayıs 2020 tarihinde yayınladığı tebliğler ile taban/tavan fiyat uygulaması getirmişti. Hem bilet fiyatları hem de terminallere yönelik belirlenen tarifelerin uygulanması için de 31 Temmuz 2020'ye kadar süre tanınmıştı. Bakanlık daha sonra 12 Haziran 2020 tarihinde yayınladığı tebliğ ile bilet fiyat tarifelerinde yeniden güncelleme yaptı ve uygulama içinde yine son tarihi 31 Temmuz 2020 olarak belirledi.

Yeni tarife yayınlanmadı

Hem bilet fiyatlarına yönelik hem de otogar çıkış ücretlerine yönelik 31 Temmuz 2020 tarihinden sonra yeni tarife yayınlanmadı. Bu durumda taban/tavan fiyat uygulaması da sona ermiş oldu. Yeni tarife alacakların bunu dikkate alması büyük önem taşıyor.

Yüzde 50 doluluk şartı

Öte yandan şehirlerarası karayolu yolcu taşımacılığına yönelik getirilen yüzde 50 doluluk şartı ise taban/tavan fiyat uygulamasının sona ermesine rağmen 1 Ekim'e kadar devam edecek. Yüzde 50 doluluk şartı şehiriçi ulaşımında ve havayolu taşımacılığında uygulanmıyor. ■



Mersin Nur Turizm: Ahmet Nur

Kâr da etmedik zarar da

Mersin Nur Turizm firma sahibi Ahmet Nur'a araçlarını Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin ve Mengerler İstanbul Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki teslim etti. Mersin Nur Turizm firma sahibi Ahmet Nur, pandemi devam etse bile 2021 yılında 5-6 adet otobüs yatırımı yapmayı planladığını belirtti.

Araçların teslimatı sonrasında firma sahibi Ahmet Nur ile konuştuk. Yaşanan zorlu süreçte otobüs yatırımı yapmasını, "İşimize, mesleğimize güveniyoruz" diyerek açıklayan Ahmet Nur, "Kismet olursa 2021 yılında yine 5-6 otobüs yatırımı planlıyoruz. Bunu laf olsun, reklam olsun diye söylemiyorum. Pandemi süreci devam etse bile biz bu yatırımı yapmayı planlıyoruz" dedi.

İşletim sürecinde avantaj

Yeni otobüs yatırımının işletim maliyeti avantajı sağladığına dikkat çeken Ahmet Nur, "Hatlarımız uzun. Silifke-Anamur-İstanbul- Silifke Çorlu Çerkezköy seferlerimiz var. Bize bir alt model aracın maliyeti aylık 10 bin TL'den daha fazla yakıt, 6-7 bin TL de

bakım masrafı çıkarıyor. Bu açıdan yeni aracın bize çok önemli bir işletim maliyeti avantajı sağladığını görürsünüz" dedi.

20 yıllık kaptan

Sektöre çırak olarak adım attığını, muavinlik ve 20 yıl kadar da kaptanlık yaptığını belirten Ahmet Nur, "Mersin Nur Turizm sektör yolculuğunda henüz 3'üncü yılında. Filomuzda 13'ü Mercedes olmak üzere 18 otobüs bulunuyor. Mersin'den Ankara, İstanbul, İzmit, Balıkesir, Antalya, Kumluca, Finike'ye kadar gidiyoruz" dedi.

Mercedes yatırımı

Mercedes yatırımına yönelik tercihi de şu şekilde açıklıyor Ahmet Nur: "Biraz klasik olacak, ama Mercedes yolda kalmaz, her yerde ustası var. Mercedes her zaman yıldız."

Zarar etmedik...

Pandemi süreci ile geride kalan 8 ayı değerlendiren Ahmet Nur, şunları söyledi: Zarar etmedik, aşırı kâr da etmedik. Her zaman kâr edeceğiz diye bir kural yok. Kâr ve zararı kardeş olarak kabul etmezseniz, ticarete yol alamazsınız. 31 Temmuz'da tavan fiyat uygulaması bitti. Aslında ihtiyaç var, ama Mersin'de tavan fiyat uygulama şansımız da yok. Bize Bakanlık'tan verilen fiyat Mersin-İstanbul 180 TL. Ama uygulanan 120-125 TL. Bu 2019 yılının fiyatı. Mersin-Ankara için Bakanlığın verdiği fiyat 120 TL. Uygulanan ise 50 lira. Şu an Mersin-Ankara fiyatı geçen yılın da altında. Geçen yıl 80 TL kesiyorduk. Yaşadığımız zorlukları atlatacağımıza



inanıyoruz. Şu an fazla yapacak bir şey yok" dedi.

Tamamen kaptanda

Son dönemde yaşanan otobüs kazalarını da değerlendiren Ahmet Nur, "Olay tamamen kaptanda bitiyor. Öncelikle kaptanlarımız dinlenmelerine çok dikkat edecek; uyuması gereken yerde cep telefonu ile ilgileniyor. Kaptan öncelikle işine odaklanacak. Biz günlük 22 saat gaz basardık. Herkesten de teşekkür alırdık. O zaman kullanma süresi gibi sıkı kurallar yoktu.

Biz işimizi iyi yapmak için çok çaba gösteriyorduk. Kaptanlar işine daha fazla özen gösterse, sahip çıksa daha fazla da kazanacaktır. Bir kaptan günlük yakıtta 100 TL daha az tüketim sağlayabilir. Arabanın gaz pedalına daha düzgün basacak, araba ile ilgilenecek. Günlük 100 lira yine bakım ve onarım masrafını düşürebilir.

Yeni otobüsler hayırlı olsun

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin ve Mengerler İstanbul Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki, Mersin Nur Turizm'e yeni Turismo araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini dilediler. Yeni yatırımlarda işbirliği sürecine hazır olduklarını ifade ettiler.

Yolcuyu memnun ettiğinde yine size yolcu getirir mi, getirir. Dürüstlük ve işe bağlılık noktasında bazı sıkıntılar var sektörde. Biz kaptanların özlük haklarına dikkat ediyoruz. Kaptanların dinlenmesi, beslenmesi için imkanlar da yaratıyoruz. 20 yıllık kaptanlık tecrübem ile söyleyeyim, inanın firma sahibi olmak çok daha zor. Sorumlulukları ile yaşadığınız stres ömrünüzü kısaltıyor" dedi. ■

TATİLİNİZİ ÖZEL KILIN!

Üst düzey konfor kalitesi sayesinde güvenli ve ferah yolculuk deneyimi sunan MAN TGE VIP ile sıra dışı bir yolculuğa hazır olun.



- Üstyapı Elemanları ve Donanımlar
- Yatar Mekanizmalı Deri Koltuklar, Her Koltuğa Özel USB Girişleri, Koltuk Arkasında Telefon Saklama Gözü ve File
- Üç Noktalı, Otomatik Yükseklik Ayarlı Yolcu Emniyet Kemerleri
- Dönüşe Duyarlı Sis Farları, LED Farlar, LED Gündüz Sürüş Farları
- 16+1 Bagajlı/Bagajsız ve 19+1 Bagajsız Oturma Düzenegi
- App-Connect/Carplay Bağlantılı, Bluetooth Özellikli Dokunmatik Geniş Ekranlı Multimedya Sistemi (Geri Görüş Kamerası ile)
- Multifonksiyon Direksiyon
- 270 Derece Açılabilen Arka Kapılar
- 2 Renkli (Mavi/Beyaz) İç Aydınlatmalar
- Her Yolcu Üzerinde Ayrı Üflemleri Gizli Klima Sistemi
- 6 İleri Manuel Şanzıman ve 8 İleri Otomatik Şanzıman Seçeneği
- ErgoComfort Tipi Hava Süspansiyonlu (Körüklü) Yüksek Konforlu Sürücü Koltuğu

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Balıkhisar Mahallesi Özal Bulvarı No: 576/1 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 14 95 Fax: 0312 556 10 43 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [t/mantruckbusturk](https://www.twitter.com/mantruckbusturk) [i/mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.



Kıraç Turizm Acenteler Operasyon Müdürü Mehmet Ünal: 2019 seviyesine 2022'nin ikinci yarısında ulaşılabilir

Turizm açısından veya ticaret açısından geçen yılları yakalamak veya aynı düzeye gelmek kısa dönemde mümkün değil. Bu olumsuzluğun özellikle turizm endüstrisinde kayıpları çok olmuştur. Olumsuzluk turizmle birlikte yan tedarikçilerini de etkilemiş ve etkisi de kısa sürede kapatılacak bir açık değildir. Dünya turizm endüstrisinin bu sıkışıklıktan çıkması ve 2019 yılına ulaşabilmesi en yakın 2022'nin ikinci yarısında olabileceğini düşünüyorum.

Antalya merkezli Kıraç Turizm Acenteler Operasyon Müdürü Mehmet Ünal ile pandemi sürecinde yaşanan olumsuzlukları gelecek beklentilerini ve taleplerini konuştuk.

■ Şirketiniz ne zaman kuruldu? Turizm taşımacılığına nasıl adım attınız?

- Şirketimiz kurucusu Sayın Mehmet Kıraç, taşımacılık sektöründeki faaliyetine 1971 yılında ticari emtia taşımacılığı hizmeti ile başlamıştır. Turizm taşımacılığı faaliyetine, Türkiye'de turizm faaliyetinin yeni yeni başladığı 1985 yılı sonrasında şirketimiz Kıraç Turizm Taşımacılık ve Ticaret LTD. ŞTİ (kuruluşu 1991) ile başladı.

■ Gelişim süreciniz ve şu anda filonuzdaki araç kapasiteniz nedir?

- Bugüne kadar ülkemiz ve coğrafyamızda çeşitli zorluklar yaşamış olsak da sektörde dengeli, ileriye düşünerek ve filomuza yeni yatırımlarımızı yaparak bugünlere geldik. Filomuzda çeşitli segmentlerde 250 adet özmal aracımız bulunuyor. Yaz sezonunda kiralık araçlarımızla birlikte filodaki sayımız 500 araca kadar çıkabiliyor.

■ 2020 yılından taşımacıların beklentisi büyüktü. Siz nasıl bir beklenti içindeydiniz?

- Bu yılın Ocak ayında, çalıştığımız turizm operatörlerinden aldığımız bilgiler doğrultusunda, beklentimiz yüksekti. Lakin COVID-19 salgını ve pandemi sürecinde yaşanan kriz, her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de tüm beklentileri boşa çıkardı.

■ Yeni yatırım ve büyüme planlarınız var mıydı?

- 2020 turizm sezonu için, tüm planlamalarımızı ve hazırlıklarımızı yapmıştık. Gerek personel eğitimi için,



Mehmet Ünal

gerekse yeni araç alımları için Mart ayı sonunda tamamlamayı hedeflediğimiz yatırımlarımızı kısmen yapabildik. Yaklaşık 25 milyon TL tutarındaki yeni araç alımı hedefimizin yüzde 10'luk kısmını gerçekleştirebildik.

■ 2021' de araç yatırımı yapacak mısınız?

- Pandeminin dünyadaki seyrine bağlı olarak turizm sektörü de bir yol çizecektir. Bu nedenle biz de bu seyrı takip ederek planlarımızı ve yatırımlarımızı revize edeceğiz. 2021 yılı henüz belli olmamakla birlikte, Mayıs ayında filomuza 4 adet yeni otobüs kattık.

■ Koronavirüs süreci başladığında neler hissettiniz?

Aslında herkes gibi biz de bu durumun kış mevsimi içerisinde kalacağını, geçici olduğunu düşünmüştük. Maalesef ki bu süreç tahminimizden fazla uzadı.

■ Turizm taşımacılığına baktığınızda bölgeniz ve firmanız nasıl etkilendi?

- Biz ve Antalya bölgesi hazırlıklarını yapmış sezonun açılmasını beklerken ve personel alımlarını başlayacakken tüm planlarımızı ertelemek ve askıya almak durumunda kaldık.

■ Bu süreçte ne gibi çalışmalar yürüttünüz?

- Personel alımlarına başlayamadığımız gibi çalışmakta olan personelimizi de devlet destekleriyle birlikte hayatta tutmaya çalıştık.

■ Servis taşımacılığına virüs sürecinin etkisi neler oldu? Ne gibi çalışmalar yürüttünüz?

- Personel servis taşımacılığından bahsediyorsak, çalışmakta olan servis araçlarımız bir anda boşa çıktı ve araçlarımızı otoparkımıza çekmek durumunda kaldık.

1 Haziran normalleşme süreci ile işinizin verimlilik düzeyi hangi noktaya geldi. Turizm taşımacılığı için geride kalan süreçle ilgili beklentileriniz neler?

1 Haziran'da başlayan normalleşme ile birlikte yeniden sezonun hareketleneceğini düşünerek ertelediğimiz planlarımızı devreye sokmak için çalışmalarımıza başladık. Önce iç pazarda biraz hareketlenme başladı. Temmuz ayı ile birlikte dış pazar hareketliliği başladı, ama bu hareketlilik sektöre henüz can olacak düzeyde değil.

■ Siz de bu yılı kayıp bir yıl olarak değerlendiriyor musunuz?

- 2020 yılı ve turizm sezonu bizler için kayıp bir yıl. İnşallah, böyle bir sezon ve yılı bundan sonra yaşamayız. 2021 yılına da temkinli bakmak lazım.

■ Ağustos ayı ile özellikle yurtdışı ülkeleriyle ilgili seyahat kısıtlamalarının kaldırılması haberleri geldi ve turistler de gelmeye başladı. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz, turizm taşımacılığına nasıl bir etki yapar?

- Evet, 10 Ağustos 2020 özellikle Antalya turizmi için milat sayılmalıdır. Zira pandemiden dolayı uçuşların kapalı olması ve Almanya'nın ülkemize seyahat kısıtlaması uygulaması bizleri hepten zorda bırakmıştı. 10 Ağustos'ta, Rusya'dan 80, Ukrayna'dan 30, Almanya'dan 20 ve diğer Avrupa ülkelerinden 19 uçak, toplamda 139 uçak ile misafirlerimiz geldi. Bu, Antalya ve bizler için sezonumuzun geç de olsa başlamış olması demekti. Bugün itibarıyla parkta duran bir kısım araçlarımızla bekleyen kiralık araçlar harekete geçti ve bizleri biraz olsun umutlandırdı. Bu sürecin devam etmesi ve sezonumuzun Kasım ayı sonuna uzayacağını tahmin ediyoruz. Her şeyin normal seyretilmesi ve misafirlerde Covid-19'un çıkmaması tek temennimizdir. Sektörümüz ve paydaşlarına hayırlı ve kazasız sağlıklı bir sezon olmasını dilerim

■ 2021 yılına yönelik bir planlama düşünüyor musunuz?

- 2021 yılını şimdiden planlamak doğru olmaz Dünyadaki gelişmeleri takip etmek ve sürecin olumlu gelişmesiyle birlikte, 2021 yılının ilk aylarında bazı çalışmalar yapılabilir. Şu anki durum, bu sürecin olumsuz etkilerinin devam edeceği yönündedir. Çok karamsar olmamak gerekiyor, bilim adamlarının çalışmaları sürekli devam ediyor. Olumlu sonuca varmaları hepimiz için iyi olacaktır.

■ Yurtdışı operatörleriniz nasıl bir beklenti ve düşünce içerisinde?

- Özellikle Avrupa pazarının bu yıl geç de olsa açılmasını bekliyoruz. Ama tatilcilerin Türkiye tercihlerinin her zaman olduğu biliniyor ve tatillerini Antalya'da geçirecekleri inancındayım.

■ Almanya seyahat endüstrisi, 2019 verilerine ancak 2023 yılında ulaşılabilceği inancında, siz nasıl görüyorsunuz? Türkiye açısından da aynı sonucu çıkarmak mümkün olur mu?

- Covid-19'un dünyadaki olumsuz etkilerini hepimiz biliyoruz. Turizm açısından veya ticaret açısından geçen yılları yakalamak veya aynı düzeye gelmek kısa dönemde mümkün değil. Bu olumsuzluğun özellikle turizm endüstrisinde kayıpları çok olmuştur. Olumsuzluk, turizmle birlikte yan tedarikçileri de etkilemiş ve etkisi kısa sürede kapatılacak bir açık değildir. Dünya turizm endüstrisinin bu işten çıkması ve 2019 yılına ulaşabilmesinin en yakın dönemi 2022'nin ikinci yarısı olabilir diye düşünmekteyim.

■ Turizm taşımacılığı ve servis taşımacılığı alanına yönelik teşvik ve destekler konusunda talepleriniz var mı?

- Ülkemizde, turizm taşımacılığı sadece bizler için sektör. Ulaştırma Bakanlığı'nın bir parçası sadece isim olarak bulunmakta. Ne tam olarak ihtiyacımıza cevap veren bir Yönetmeliğimiz var ne de bir Kanunumuz var. Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği içinde D2 belgelilerin çalışmalarını düzenleyen maddeler var. Ancak bu düzenlemelerde biz sanki tarifeli sefer yapıyormuş gibi bir yapı içinde düşünülmüş-

şüz. Bizim tamamen turizm taşımacılığının ihtiyaçlarına cevap veren ayrı bir yönetmeliğimiz ve temsilciliğimiz olmalı. Yoksa bugüne kadar olduğu gibi ağır aksak, göç yolda dizilir anlayışı devam edecektir.

■ Hiçbir şey eskisi gibi olmayacak sözünü kendi işiniz açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

- Evet, eskisi gibi olmayacak. Bizlerin üzerine biraz daha yük ve sorumluluk yüklendi. Özellikle Covid-19 tedbirleri ve sorumlulukları, bizlerin ve personelimizin daha dikkatli, daha tedbirli olmasını gerektiriyor.

■ Servis ve turizm taşımacılığında, iş yapış şekillerinde veya bu alanda bir değişim olacağını bekliyor musunuz?

- İşleyiş açısından sorumluluğumuz biraz daha arttı diyebiliriz. Maske kuralı, mesafe kuralı hijyen hepimizin uyması gereken kurallar, özellikle bizlerin transfer araçlarındaki kısıtlamalar ile birlikte uyulması, uygulanmaması şoförlerin sorumluluğunda artık. Bu da bir kez daha sektörümüzün ne kadar önemli ve sorumluluğumuzun ne kadar değerli olduğunu gösteriyor.

■ Meslek örgütlerinin çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Taleplerinizi, yaşadığınız sıkıntıları yeterli ölçüde aktarabildiler mi?

- Bu süreçte açıkçası turizm taşımacılarına bir destek var mıydı, görmedik. Zira turizm taşımacılığının bir yazılmış kanunu, genelgesi, yönetmeliği olmadığından net söylenebilecek bir durum da yok.

■ Servis ve turizm taşımacısı olarak yapılmasını istediğiniz mevzuat düzenlemeleri var mı? Mevzuatın size yaşattığı sıkıntılar var mı?

- Yukarıda da belirttiğim gibi, turizm taşımacılığı ayrı bir hizmet sektörü; bu nedenle bizler D2 belgesi ile temsil ediliyoruz ama D1 gibi yönetilmek isteniyoruz. Turizm taşımacılığı ayrı genelge ile yönetilmeli, yakıt desteği ve KDV desteği verilmeli.

■ Dile getirmek istediğiniz farklı bir görüş veya düşünce varsa lütfen ekleyin...

- Bugünden sonra yurtiçi misafirlerinin sağlıklı olarak tatil yapabilmeleri ve sağlıklı bir şekilde dönmeleri sektörün zorlu süreci atlatmasında en etkin yol olacaktır. Avrupa Birliği'nin kısıtlamaları kaldırması durumunda Avrupalı misafirleri de aynı hassasiyeti göstererek en iyi şekilde ağırlamak ve sağlık sorunu yaşatmadan ülkelerine geri dönmelerini sağlamamız ülkemiz ve sektör için elzem durumdur. Bu hassasiyeti sağlamanın hepimizin görevi olduğunu düşünüyorum.

Maske, mesafe ve hijyeni sağlayarak, sağlıklı günleri kavuşmak ümidiyle... ■



Turse Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Efe Ünver:

Bu yılı kayıp değil, eksik yıl olarak görmek daha doğru

2020’de, 2019’a göre yüzde 30 oranında bir iş/ciro artışı bekliyorduk ve buna göre hazırlanmaktaydık. Pandemi süreci ile kriz yönetim protokollerimizi hayata geçirdik. Bu yönde aksiyon aldık. Nisan-Haziran döneminde doğal olarak ciddi iş kaybı yaşadık. Temmuz ayında seyahat yasaklarının kısmen kalkmasıyla sektörümüzde hareketlilik başladı. Kalan zamanda, normal sezon gibi olmasa da, Kasım sonuna kadar hareketlilik bekliyoruz. Bu yılı kayıp yıl değil eksik bir yıl olarak görmek daha doğru olacaktır.

Antalya merkezli Turse Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Efe Ünver ile yaşanan olumsuzlukları, gelecek beklentilerini ve taleplerini konuştuk.

■ **Öncelikle şirketiniz ile ilgili bilgiler alabilir miyiz, ne zaman kuruldu? Turizm taşımacılığına nasıl adım attınız? Filonuzda kaç araç var, kaç özmal, kaç kiralık?**

- Üçüncü kuşak taşımacıyız. Uzun yıllar şehirlerarası taşımacılık işletmeciliği yaptık. 1994 yılında Antalya’daki turizm ivmesini görerek turizm taşımacılık sektörüne adım attık

■ **2020 yılından taşımacıların beklentisi büyüktü. Siz nasıl bir beklenti içindeydiniz?**

- 2019’a göre yüzde 30 oranında bir iş/ciro artışı bekliyorduk ve buna göre hazırlanmaktaydık. Son dakikaya kadar da taşıt alımlarımıza devam ettik planlanmamızı ve yapılanmamızı buna göre gerçekleştirdik.



Efe Ünver

■ **Koronavirüs süreci başladığında neler hissettiniz? Turizm taşımacılığına baktığınızda bölgeniz ve firmanız nasıl etkilendi? Bu süreçte ne gibi çalışmalar yürüttünüz?**

- Kriz yönetim protokollerimizi hayata geçirdik. Bu yönde aksiyon aldık. Nisan-Haziran döneminde doğal olarak ciddi iş kaybı yaşadık. Ama vakit kaybetmeden pandemi sonrası hazırlıklara başladık. Turse Akademi bünyesinde TurseTv ile uzaktan sürücü eğitimlerine hijyen ve dezenfektasyon eğitimlerine, akabinde Covid-19 eğitimlerine ağırlık verdik. Tursetalks yayınları ile turizm sektörünün duayenlerinin fikirlerini, yorumlarını dinledik.

■ **1 Haziran’daki normalleşme süreci ile işinizin verimlilik düzeyi hangi noktaya geldi? Turizm taşımacılığı için geride kalan süreçle ilgili beklentileriniz neler?**

- Temmuz ayı itibari ile seyahat yasaklarının kısmen kalkmasıyla sektörümüzde hareketlilik başladı. İleriye dönük kalan süreçte normal sezon gibi olmasa da Kasım sonuna kadar hareketlilik bekliyoruz. Bu yılı kayıp yıl değil eksik bir yıl olarak görmek daha doğru olacaktır.

■ **Almanya ve Rusya'nın seyahat**

kısıtlamalarını kaldırmalarının Antalya ve hizmet verdiğiniz bölgeler açısından ne gibi bir etkisi olur?

- Bu, sadece Antalya için değil tüm Türkiye için pozitif bir karardır. Bir kazanç ve istihdam kapısıdır. Aslında kazanç ve istihdam bile ikinci sırada kalmaktadır. Bu global krizde bizim aklanmış olmamız -bizim derken ülkemizin aklanmış olması- hem mutluluk hem onur vericidir. Dünyanın büyük kısmı bu sorunla uğraşırken biz, bazı şeyleri aşmış, temizlenmiş ve turist kabul edecek seviyeye gelmişiz. Bizim diyen ülkelerin bile önüne geçmiş ülkemize, turizmi yeniden kazandırmanın mutluluğu içerisindeyiz.

■ **2021 yılına yönelik bir planlamanız var mı? Şu anki belirsizlik ortamında ne düşünüyorsunuz? Yurtdışı operatörlerden nasıl bir beklenti ve düşünce alıyorsunuz? Almanya seyahat endüstrisi, 2019 verilerine ancak 2023 yılında ulaşılacağı gibi bir düşünce içerisinde, siz nasıl görüyorsunuz?**

- Kaynak pazarımızda ve ülkemizde pandemi ve sonrası sağlıklı bir şekilde atlatılırsa hele aşının bulunması ve tedariki kısa zamanda çözülürse 2021’in 2019 yılından bile iyi geçeceği kanaatindeyiz. Almanların 2023 hedefi çok kötümser ve biraz da siyaset kokuyor.

■ **Turizm taşımacılığı alanına yönelik teşvik ve destekler noktasında beklediğiniz sonuçlar oldu mu? Yeni teşvik ve destekler konusunda talepleriniz var mı?**

- Ne yazık ki sektörümüze özel bir teşvik ve destek olmadı. Ülkemizin içinde bulunduğu zorluklar da göz önüne alındığında, yapılabileceklerin ileri seviyede yapıldığını görebiliriz.

■ **Hiçbir şey eskisi gibi olmayacak sözünü turizm taşımacılığı açısından nasıl değerlendiriyorsunuz? İş yapış şekillerinde bir değişim olacağını bekliyor musunuz?**

- Evet, hiçbir şey eskisi gibi olmayacak. Bardağın dolu tarafından bakarsak iyi de olacak. Bir nevi işini iyi yapanların farkı ortaya çıkacaktır. Şöyle ki, biz Turse olarak yıllardır pandemi sürecinde yapılması ve dikkat edilmesi gerekenleri zaten uyguluyorduk. Taşıt, sürücü, hijyen, temizlik, dezenfektasyon çalışmaları Turse’nin kuruluş ilkeleri idi. Bu sayede Güvenli Turizm Sertifikasını Türkiye’de ilk alan taşımacı firmasıyız ve bu konuda da çok iddialıyız.

■ **Meslek örgütlerinin çalışmalarını nasıl buluyorsunuz? Taleplerinizi, yaşadığınız sıkıntıları yeterli ölçüde aktarabiliyorlar mı? Bir değişim olması gerektiğine de inanıyor musunuz?**

Sektörümüzde herhangi bir meslek örgütünün varlığından, çalışmalarından ve faydalarından ne yazık ki haberimiz yok. Sektörümüzde böyle bir yapılanmayı ve ilgililerin bu yönde çalışmalarını bekliyoruz.

■ **Turizm taşımacısı olarak yapılmasını istediğiniz mevzuat düzenlemeleri var mı? Mevzuatın size yaşattığı sıkıntılar var mı?**

- Ulaştırma Bakanlığı, uygulamalarının Türkiye’nin her noktasında aynı olması bizi yollarda zorluyor. Dünyanın turizm başkenti Antalya ile hiç turistin gitmediği Anadolu’nun uzak bir şehrinde dinamikler ihtiyaçlar, beklentiler aynı değildir. Taşıtlarımızın içerisinde yabancı turistler var iken yolda durdurulup denetlenmesini turistte açıklayamıyoruz. Yetkililer havaalanında daha sağlıklı denetim yapabilir. Hem tüm taşıtlar orada hem de turistlerin hiçbir şekilde haberi olmaz. Ayrıca turizm taşımacılık ile şehirlerarası taşımacılık Bakanlık bünyesinde ayrılmalı, farklı yönetmelikleri olmalıdır. Çünkü süreçleri ve disiplinleri aynı değildir. ■



Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan:

2019'un verilerine 2023'te ulaşılacağına inanıyorum

Kimsenin öngöremediği bir sürecin içindeyiz, fakat acentelerimizden 2020 yılında tatil planını gerçekleştiremeyen misafirlerin 2021 yılı için rezervasyon yaptığını duyuyoruz. Buna bağlı olarak 2019 sayılarına ulaşamamak da, 2021 yılının, yüksek sayılara ulaşacağımız sezonların habercisi olacağını düşünüyorum. Koronavirüs etkisinden çıkamayan kesimlerden kaynaklı, 2019 verilerine ancak, 2023'te ulaşılacağına inanıyorum.

Antalya merkezli turizm taşımacısı Aksu Tur'un Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan ile pandemi sürecinde yaşanan olumsuzlukları, gelecek beklentilerini ve taleplerini konuştuk.

■ Öncelikle şirketiniz ile ilgili bilgiler alabilir miyiz? Ne zaman kuruldu, turizm taşımacılığına nasıl adım attınız? Gelişim süreciniz ve araç kapasiteniz nedir?

- Aksu Tur, 1992 yılında kuruldu ve 10 adet özmal olmak üzere 25 araçlık bir filo ile hizmete başladı. 1996 yılında hedefimizi büyütürken turizm taşımacılığına adım attık. Bu süreçte kaliteli ve güvenli hizmeti kendimize prensip edininip hizmet verdiğimiz partnerlerimizin sayısını hızla arttırdık. "Limitsizsiniz" sloganımız ile müşterilerimizin her türlü talebine karşılık vererek memnuniyet seviyemizi üst seviyelere taşıdık. TURSAB belgesini Aksu Tur Antalya olarak şirketimiz adına tescil ettirdik. Müşterilere acente hizmetleri de sunmaya başladık. Geçtiğimiz sezon 140'ı özmal olmak üzere toplam 350 araç ile hizmet verdik.

■ 2020 yılından taşımacıların beklentisi büyüktü. Sizin beklentiniz



hangi yöndeydi, yeni yatırım ve büyüme planlarınız var mıydı? Yine de yatırım yaptınız mı? 2021'de araç yatırımı olabilir mi?

- 2020 yılından tüm turizmciler gibi bizim de beklentimiz büyüktü. 2019 yılı Aksu Tur için çok güzel geçti. 2020 yılı için acentelerimizin artışı ile yüzde 35 büyüme hedeflemiştik. Buna bağlı olarak pandemiden önce 20 adet otobüs, 10 adet Sprinter ve 10 adet Vito yatırımı yaptık. Sezon kötü geçmesine rağmen araç değerlerindeki artış ve filomuza kattığımız güç anlamında yapmış olduğumuz yatırımları kayıp olarak görmüyoruz. Her sezon öncesi filomuzu yenilemek adına yeni yatırımlar yapıyoruz. 2021 sezonu için, gerçekçi olmak gerekirse, öngöremediğimiz bir süreçteyiz, bu yüzden yatırımlarımıza sürecin o anki durumuna göre yön vereceğiz.

■ Koronavirüs süreci başladığında neler hissettiniz? Turizm taşımacılığına baktığınızda bölgeniz ve firmanız nasıl etkilendi? Bu süreçte ne gibi çalışmalar yürüttünüz?

- Koronavirüsün Çin'den ülkemize geleceği hiç aklımıza gelmeden sezon hazırlıklarımıza devam ettik. Bu durumdan öncelikle İstanbul'da Çinli grupları taşıyan şirketler ve sonrasında bizlerle birlikte Antalya'daki taşımacı meslektaşlarımız bir bir etkilendi. Aksu Tur olarak öncelikle müşterilerimizin ve çalışanlarımızın sağlığını ön planda tutarak gerekli tedbirlerimizi aldık. Çalışanlarımızı Covid-19 hakkında bilgilendirdik, eğitim verdik. Araçlarımızda el dezenfektanı, kolonya, maske, eldiven bulundurduk ve araç içi temizlik yaptırdık. Bakanlığımızın uygulaması olan Güvenli Turizm Sertifikası çıkar çıkmaz kullandığımız tüm araçlarımız için sertifikalarımızı aldık.

■ 1 Haziran normalleşme süreci ile işinizin verimlilik düzeyi hangi noktaya geldi? Turizm taşımacılığı için geride kalan süreçle ilgili beklentileriniz neler? Siz de bu yılı kayıp bir yıl olarak değerlendiriyor musunuz?

- 1 Haziran normalleşme sürecinde havayolu trafiği açılmadığı için turizmde hemen bir başlangıç olmadı tabii ki. Temmuz ayı itibarıyla faaliyetimize başlama fırsatı bulduk. Ağustos ayı itibarıyla, sezonun geri kalan süreci daha da umut verici görünüyor. Herkesin umudu geriye kalan bu 3-4 aylık sürede. Aslında bu yıla tam olarak kayıp demek doğru olmaz, Ağustos itibarıyla bu seneden beklediğimizi alacağımızı düşünüyorum.

■ 2021 yılına yönelik bir planlama düşünüyor musunuz? Yoksa şu anki belirsizlik ortamı bize bu imkanı vermiyor mu? Yurtdışı operatörlerin beklenti ve düşüncesi neler? Almanya seyahat endüstrisi ile yapılan görüşmelerden, "2019 verilerine ancak 2023 yılında ulaşılabilceği" gibi bir sonuç çıkmış... Türkiye açısından da aynı sonucu çıkarmak mümkün olur mu?

- Daha önce de söylediğim gibi, öngöremediğimiz bir sürecin içindeyiz, fakat acentelerimizden 2020 yılında tatil planını gerçekleştiremeyen misafirlerin 2021 yılı için rezervasyon yaptığını duyuyoruz. Buna bağlı olarak 2019 sayılarına ulaşamamak da, 2021 yılının, yüksek sayılara ulaşacağımız sezonların habercisi olacağını düşünüyorum. Koronavirüs etkisinden çıkamayan kesimlerden kaynaklı, 2019 verilerine ancak 2023'te ulaşılacağına inanıyorum.

■ Almanya ve Rusya'nın seyahat kısıtlamalarını kaldırmalarının, özellikle Antalya ve hizmet verdiğiniz bölgeler açısından ne gibi bir etkisi olur?

- Rus ve Alman pazarı Antalya için büyük önem arz ediyor. Rusların geliş ile Antalya'da güzel bir hareket başladı. Gelen misafirlerin geri dönüşünden sonraki değerlendirmesi gelişlerin devamını etkileyecektir. Bu etkinin olumlu olacağını düşünerek sayıların artacağını ümit ediyorum. Alman pazarı ile ilgili hala belirsiz ve engel teşkil eden durumlar var. Bu yüzden Alman misafirlerde yoğun bir geliş olmadı. Fakat PCR testi için çözümler geliştirilmeye çalışılıyor, kısa sürede çözümlerse Alman pazarında da ivme göreceğiz.

■ Turizm taşımacılığı alanına yönelik teşvik ve destekler noktasında beklediğiniz sonuçlar oldu mu? Yeni teşvik ve destekler konusunda talepleriniz var mı?

Turizm taşımacılığına yönelik desteklerin yeterli olduğunu düşünmüyorum. Turizm camiasında, ön planda görünmese de, acentelerin büyük partnerleri olarak sektörün yükünü çeken gizli kahramanlar, aslında. Buna bağlı olarak turizm taşımacılarına özel destek paketleri sunulmasını istiyoruz.

■ Hiçbir şey eskisi gibi olmayacak sözünü siz kendi işiniz açısından nasıl değerlendiriyorsunuz? Turizm taşımacılığında, iş yapış şekillerinde veya bu alanda bir değişim olacağını bekliyor musunuz?

Turizm taşımacılığı için de hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını düşünüyorum. Araçlar eskisi gibi dolu dolu gitmeyecek ve özel transferlere talep artacak, hatta iç pazarda insanlar şahsi araçları ile seyahat etmek isteyecekler.

■ Bu süreçte meslek örgütlerinin çalışmalarını nasıl buldunuz? Talep ve beklentilerinizi, yaşadığınız sıkıntıları yeterli ölçüde aktarabildiler mi? Bu noktada bir değişim olması gerektiğine de inanıyor musunuz?

- Bu süreçte herkes gibi örgütler de elinden geldiği kadarıyla bir şeyler yapmaya çalıştı. Destek veren herkesin emeğine sağlık.

Turizm taşımacısı olarak yapılmasını istediğiniz mevzuat düzenlemeleri var mı? Mevzuatın size yaşattığı sıkıntılar var mı? Bunları aktarabilir misiniz?

- D2 belgemize sözleşmeli kaydettiğimiz araç sayılarını, 1 özmal otobüs için 2 kiralık ve 1 özmal minibüs için 2 kiralık araç olarak düzenlediler. Bu kiralama sayısının araç grupları olarak değil koltuk toplamına endekslilik olarak yapılması daha uygun olacaktır.

Misafirlerimizden talep olmasına rağmen rahat koltuklardan oluşan lüks bir araç tasarlayamıyoruz. Tüm vergi ve sigortalarımızı 10 koltuk üzerinden ödememize rağmen eksik koltuk yüzünden cezalı duruma düşüp araçlarımız trafikten men oluyor.

Acentelerimizin logolarını belirli sayıda araca kısa süreliğine giydirmeye yapıyoruz. Bu süreçteki bürokratik prosedür Antalya gibi sezonun yoğun geçtiği bir yerde bizleri çok yormakta ve zaman çalmaktadır. Bununla ilgili özel bir izin verilmesi herkesi çok rahatlatacaktır.

■ Sizin dile getirmek istediğiniz farklı bir görüş veya düşünce varsa, lütfen ekleyin...

- Turizm sektöründe, geçmişte birçok kötü anı yaşandı. Fakat bizlerde bitmek bilmeyen bir umut ve heyecan var. Yine aynı umut ve heyecanla güzel günlere kavuşacağımızı biliyorum. Herkese; güvenli taşımacılık yapacağı kazasız, belasız ve sağlıklı yolculuklar dilerim. ■



Aker Otobüs İşletmesi Yönetim Kurulu Başkanı Emre Ak: Hizmet şekli de, yolcu beklentileri de değişecek

Biz her yıl son çeyrekte bir sonraki yılın planlarını yapıyoruz, bu sene de tüm ofis ve departmanlar son çeyrekte 2021 yılı planlamalarını yapmak üzere toplanacağız. Ama şu çok net: turizm taşımacılığında kesinlikle değişim olacak, hizmet şekli değişecek, yolcu beklentileri değişecek, sözleşme şartları değişecek, tahsilat şartları değişecek.

Hem İstanbul hem de Antalya'da turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren **Aker Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Emre Ak** ile pandemi sürecinde yaşanan olumsuzlukları, gelecek beklentilerini ve taleplerini konuştuk.

■ **Öncelikle şirketiniz ile ilgili bilgiler alabilir miyiz, ne zaman kuruldu? Turizm taşımacılığına nasıl adım attınız? Gelişim süreciniz ve filonuzda kaç araç var?**

- 1950'lerde Gerede'de başlayan bir serüven. 1968'de Rahmetli Halil Ak ve Sayın Tahsin Er (Tamer Otobüs İşletmesi) birlikteliği ile Aker adıyla İstanbul'da başlayan, bugün İstanbul ve Antalya'da devam eden 50 yılı aşkın bir serüven. Ofis olarak iki nokta olsa da tüm Türkiye hizmet alanımız, hatta Balkanlar ve birçok Avrupa ülkesinde de hizmet verebilme olanağımız var. Şu anda karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe ve personel taşıma sektöründe Aker Otobüs İşletmesi ve Derya Tur Uluslararası Otobüs İşletmesi olarak iki ayrı şirket olarak 100'ü aşkın özmal araçlık bir filo ile hizmet veriyoruz. Dönemsel olarak kiralama modeli ile turizm taşımada 350 araç üzerine de çıkıyoruz.

■ **2020 yılından taşımacıların beklentisi büyüktü; siz, bu yıla yönelik nasıl bir beklenti içindeydiniz? Yeni yatırım ve büyüme planlarınız var mıydı? Yatırım yaptınız mı? 2021 planınız nedir?**

- 2019 operasyonel olarak araçlarımızın potansiyelini ortaya çıkaran, aynı zamanda keyifli operasyonlar yaptığımız bir yıldır. Büyüme planı Türkiye'de yolcu taşımacılığı sektörünün normalidir, hizmet sektörlerinin ortak özelliğidir, büyümek. Filoyu genç tutmak da sektörün dinamiklerinden biridir. 2020 yılı için kapasite artışı ile ilgili planlarımızı 2019 Ekim ayında hazırlamıştık. Planlarımız dahilinde yatırım, operasyon ve dijital altyapı vardı.

■ **Koronavirüs süreci başladığında neler hissettiniz? Turizm**

taşımacılığına baktığınızda bölgeniz ve firmanız nasıl etkilendi? Bu süreçte ne gibi çalışmalar yürüttünüz?

- Koronavirüs süreci başladığında birçokları gibi biz de önce konuyu anlamaya ve sindirmeye çalıştık. Öncelikle, turizm taşıma hizmeti bıçak gibi kesildi. Düşünebiliyor musunuz, turizmin anlamında sosyal bir olgu olduğu yazıdır, insanlar birçok sebeple seyahat ederler, ulaşım bunun bir parçasıdır. Sosyal bir hareket olan turizm durdu.

İlk olarak 16 Mart itibari ile ofislerimizi fiili çalışmaya kapattık, altyapımızın uygunluğu sebebi ile tüm işlemler ofis personelimizin evden çalışmasına imkan tanıdığı için o anlamda bir sıkıntımız yoktu. Süreci daha çok, süreç sonrasına hazırlık ile geçirdik, yolcunun ihtiyacı olan güven hissini oluşturacağımız yeni prosesler belirlemek, hizmet kalitemizi sürecin ihtiyacı olanının üzerine çıkarmak için ofis personeli ve kaptanlarımız ile beraber birçok çalışma yaptık. Durağan geçen bu süreyi hem hazırlık hem de eğitim için kullandık.

■ **1 Haziran normalleşme süreci ile işinizin verimlilik düzeyi hangi noktaya geldi. Turizm taşımacılığı için geride kalan süreçle ilgili beklentileriniz neler? Siz de bu yıl kayıp bir yıl olarak değerlendiriyor musunuz?**

- Verimlilikten bahsedeceksek, Temmuz sonu Ağustos başı diye sormanız lazım, sektörümüze Mart nasıl pandemi başlangıcı değilse Haziran da normalleşmenin başlangıcı değil. Evet, hareket başladı Ağustos ayı ile beraber, ama eskiye bakarsak şu andaki hareket normal şartlarda Mart'ın ikinci yarısı ile karşılaştırılabilir. Verimlilikte daha sezonu bulamadık, bulana kadar kış sezonuna girmiş olacağız.

■ **Almanya, Rusya ve Ukrayna'nın seyahat kısıtlamalarını kaldırılmalarıyla birlikte turistler de gelmeye başladı. Bunun turizme etkisi noktasında neler söylersiniz?**

- Evet, özellikle Antalya'da hareketlilik başladı, psikolojik olarak hareketin başlaması bizi memnun ediyor doğal olarak. Tercih noktasında Türkiye'nin Akdeniz çanağında önemli bir yere sahip olduğunu biliyoruz, politik ve siyasi olarak koronanın kullanılması aslında süreci biraz yavaşlattı.

■ **2021 yılına yönelik bir planlama düşünüyor musunuz? Yurtdışı operatörler nasıl bir beklenti içinde, düşünceleri neler?**

- Turizm ile ilgili farklı sektörlerde yatırımlarımız var. Biz her yıl son çeyrekte bir sonraki yıl için planlarımızı yapıyoruz, bu sene de tüm ofisler ve departmanlar son çeyrekte 2021 yılı planlamalarını yapmak üzere toplan-

cağız, belki bu sefer internet üzerinden olacak. Herkesin beklentisi yüksek, ancak ikinci dalga tedirginliği de kafalardaki yerini koruyor.

■ **Almanya seyahat endüstrisi 2019 verilerine ancak 2023 yılında ulaşılacağı görüşünde, siz nasıl görüyorsunuz? Türkiye açısından da aynı sonucu çıkarmak mümkün olur mu?**

- Yukarıda da bahsetmiştim, Türkiye turizmde verdiği hizmet kalitesi ile Akdeniz çanağında en önemli destinasyon. Devlet desteği ile pastadan önemli bir pay alabileceğimize inanıyorum.

■ **Turizm taşımacılığı alanına yönelik teşvik ve destekler noktasında beklemediğiniz sonuçlar oldu mu? Yeni teşvik ve destekler konusunda talepleriniz var mı?**

- Birçok konuda devlet desteği beklediğimiz konular var, gerçekleşmiş olan da var.

Hiçbir şey eskisi gibi olmayacak sözünü işinin açısından nasıl değerlendiriyorsunuz? Turizm taşımacılığında iş yapış şekillerinde bir değişim olacağını bekliyor musunuz?

Kesinlikle değişim olacak, hizmet şekli değişecek, yolcu beklentileri değişecek, sözleşme şartları değişecek, tahsilat şartları değişecek vb.

■ **Meslek örgütlerinin çalışmalarını nasıl buluyorsunuz? Taleplerinizi, sıkıntılarınızı yeterli ölçüde aktarabiliyorlar mı? Bir değişim olması gerektiğine inanıyor musunuz?**

- Bildiğiniz gibi, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclis üyesiyim, çatı bir örgüt olması nedeniyle derneklerden ve federasyonlardan gelen taleplerin iletilildiğini bizzat biliyorum, çok çeşitli talepler, değerlendirilmek üzere ilgili devlet kurumlarına gönderildi, cevaplar geldikçe ısrarla yenileri gönderildi. Keza İTO'dan da aynı şekilde birçok talep sektör adına ilgili devlet kurumlarına gönderildi.

Ancak mesleki örgütlenmelerde fikir üretimi ile ilgili kısırlık var ne yazık ki. Fikir üretimi bilginin paylaşılması ile olur, koltuk sahibi olanlar fikir sahibi de olurlarsa, fikir sahibi olanlar fikirlerini ortaya koyarlarsa, siz bürokrasinin önüne geçersiniz, sizin ayak iziniz takip edilir, değilse işiniz masa



başında dizayn edilir, sonrasında düzeltmek için uğraşırız.

■ **Turizm taşımacısı olarak yapılmasını istediğiniz mevzuat düzenlemeleri var mı, mevzuatın yaşattığı sıkıntılar var mı? Bunları aktarabilir misiniz?**

- Bakanlığın bölgesel ve sezon şartları nedeni ile kiralama kat sayısını yükseltmesi gerekiyor, Bakanlığın D2 ve B2 yetki belgeli işletmeler arası ortak taşıma hizmetine komisyonculuk olarak bakışı yanlış. Bizim çalışma ve hizmet verme şeklimizin Bakanlığa iyi anlatılması gerekiyor. Belki yeni bir belge ile belli kapasite üzerinde koltuk sahibi olanlara organizatörlük belgesi gibi bir çözüm de getirilebilir.

■ **Sizin dile getirmek istediğiniz farklı bir görüş veya düşünce varsa lütfen ekleyin**

- Bizler gerek sermaye yapılarımızla gerekse yaptığımız yatırımlarla hacim olarak çok büyük bir sektörüz, istihdam olarak da ciddi bir nüfusa dokunuyoruz... Bunun farkına varmalı, fikir üretmeli ve sektörün lokomotifleri biz sektör temsilcileri olmalıyız, değilse masa başında sektör adına verilecek kararların iyisine sevinip, kötüsüne tepki koymaya çalışarak devam edip duracağız. 2000'den sonra bilgiyi kendine saklayan değil paylaşan daha değerli. Bu, tekraren söylediğim bir şey, fikir üretmek için kafamızdaki bilgileri paylaşmalı ve harmanlanacak bilgilerden ileriye yürümeliyiz. ■



Tek teker MAN TGE Turizm ve Servis Sektörü için pazarda



Yeni MAN TGE'nin turizm ve servis sektörü için ideal özelliklere sahip olduğunu belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Cumhur Kutlubay, "Geride bıraktığımız iki senede araçlarımız çift teker, süper tek teker, uzun ve ekstra uzun şasi, yüksek ve ekstra yüksek tavanlı olarak 16+1 ve 19+1 koltuk seçenekleri ile ürün gamımızın büyük kısmını teşkil etmekteydi. 2020 senesi itibariyle ürün gamımızın ağırlıklı bölümünü tek teker araçlarımız oluşturuyor. Tek teker ürün gamımızda 19+1, okul ve servis araçlarımızın yanı sıra 16+1 okul, 16+1 normal ve geniş oturumlu servis ve turizm araçlarımız bulunuyor. Tek teker MAN TGE ürün grubumuz turizm ve servis sektörünün ihtiyaçlarına cevap verecek ve sektörde işletim avantajlarıyla, dayanıklılığı ve konforu ile fark yaratacak" dedi.



Erkan YILMAZ

MAN; turizm ve servis sektörünü MAN TGE ürün gamında uzun süredir beklenen tek teker özellikli araçla buluşturuyor. Tek teker ürün gamında 19+1 okul ve servis araçlarımızın yanı sıra 16+1 okul, 16+1 normal ve geniş oturumlu servis ve turizm araçları da bulunuyor. Yeni tek teker araçların çift teker araçlarda olduğu gibi 2.0 dizel motora sahip olduğunu belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Cumhur Kutlubay, "MAN TGE'lerin 75 litre yakıt deposu ve 100 kilometrede ortalama 9,5 litrelik düşük yakıt sarfiyatı ile pazarda verimlilik açısından ön plana çıkıyor" açıklamasında bulundu.

Tek teker MAN TGE'nin pazara sunulmasıyla ilgili Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Cumhur Kutlubay ile bir söyleşi gerçekleştirdik.



Cumhur Kutlubay

MAN DÜNYASINDA İLK

■ 2019'da başlayan MAN TGE sürecini değerlendirir misiniz? Pazarda ve satış sonrasında geldiğiniz seviye ile ilgili bilgiler verebilir misiniz?

- MAN, hafif ticari araçlarda küresel arenada en çok takdir ve tercih edilen markalardan biri. Türkiye'de de yalnızca MAN araçlarının üstün nitelikleri, performans, teknoloji ve tasarruf özellikleri ile değil, satış ve satış sonrası hizmetlerle de tercih edilen, takdir gören haklı bir konumu var. TGE de, yük taşımacılığında 3,0 ile 5,5 ton arasında, yolcu taşımacılığında ise azami 19 yolcuya kadar olan ürün gamındaki taleplere de alışlagelmiş MAN kalitesi ile yanıt veren, beklentileri karşılayan bir ürün oldu. Özellikle yolcu taşımacılığı alanında otobüslerimizle kazanmış olduğumuz deneyim ve bilgi birikimini minibüs ve küçük otobüslerimizde kullanarak, üst düzey ve müşterilerin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan ürünler ortaya çıkardık.

İLK TÜRKİYE ÇIKARDI

TGE minibüs ve panelvan araçlar, 2019 yılı itibari ile üzerine en çok eğildiklerimiz, en çok meşgul olduğumuz ve Ar-Ge kaynaklarımızı neredeyse en yoğun şekilde kullandığımız ürün oldu. MAN, bünyesi içinde konusunda uzman bir ekip ve yine konusunda uzman ve öncü bir üstyapı şirketi ile el ele vererek, ortaya harika bir ürün çıkardı. Biz de, bu ürünü müşterilerimize sunmanın mutluluğunu ve gururunu yaşadık. Aynı zamanda MAN dünyasında minibüs ürününü piyasaya sunmayı başaran ilk ülke de Türkiye oldu. 2020 yılında da ürün gamımıza yeni araçlar eklemeye, ikinci el, finans ve satış sonrası hizmet-

markaları etkilediği gibi bizi de etkiledi. Pandemi tedbirleri ve uygulamaları kapsamında planladığımız roadshowu gerçekleştirmemiz mümkün olmadı. Tanıtım programımız için pandemi sürecinin gelişimini takip ediyoruz.

Bu nedenle 2020 yılını, geride bıraktığımız 2019 gibi bir yandan satış süreçlerini yönetirken, diğer yandan üstyapıda araçlarımızın yeni versiyonları üzerindeki çalışmalara, geliştirmelere odaklandık.

Bilindiği üzere MAN, üstün nitelikli araçlarının yanı sıra satış ve satış sonrası hizmetlerdeki başarısı, kalitesi ile de öne çıkan, tercih edilen bir marka.

Bu doğrultuda, biz de satış sonrası hizmetler noktasında TGE adaptasyonumuzu gerçekleştirmiştik. 2020 yılında, bunu diğer alanlarda olduğu gibi TGE açısından da, daha da mükemmel- leştirmek, geliştirmek üzere çalışmalar yürütüyoruz.

TEK TEKER AĞIRLIKLILIKLI

■ MAN TGE ilk kez, çift teker olarak pazara sunulmuştu. TGE ürün çeşitliliği ve özellikleri noktasında ne durumdasınız? Uzun şasi veya ekstra uzun tek teker araç konusunda neler söylersiniz?

- Geride kalan iki senede araçlarımız çift teker uzun ve ekstra uzun şasi olarak yüksek ve ekstra yüksek tavanlı olarak 16+1 ve 19+1 koltuk seçenekleri ile ürün gamımızın büyük kısmını teşkil etmekteydi. 2020 senesi itibariyle ürün gamımızın ağırlıklı bölümünü tek teker araçlarımız oluşturmakta. Tek teker araçlarımızda önlere 235/65 R16 arka- larda ise 285/55 R16 ebatlarında lastik kullanıyoruz. Tek teker ürün gamımızda 19+1 okul ve servis araçlarımızın yanı sıra 16+1 okul, 16+1 normal ve geniş oturumlu servis ve turizm araçlarımız bulunmaktadır.

Devamı 9'uncu sayfada



Man TGE Turizm ve Servis Sektörü için ideal

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Cumhur Kutlubay Man TGE'yi anlatıyor.

■ **Pazara sunacağınız yeni ürünle ilgili neler söylersiniz? Ürün özelliği, kullanıcıya sağlayacağı avantajlar ve hangi müşteri gruplarına odaklanacağınız noktasında düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

- Tek teker MAN TGE ürün grubumuz sahip olduğu özelliklerle servis ve turizm sektör mensuplarının ihtiyaçlarını tam anlamıyla karşılıyor. İşletim avantajları, dayanıklılığı ve konforu ile sektörde fark yaratacak.

Yeni tek teker araçlarımızda da çift teker araçlarımızda olduğu gibi 2.0 litre-lik dizel motorumuz yer alıyor. İleri teknolojiye sahip bu motor, 177 HP güç ve 410 Nm tork değeri ile güçlü bir çekiş ve yüksek sürüş performansı sunuyor. MAN TGE'yi dilerse 6 ileri manuel ya da 8 ileri otomatik şanzıman ile alabilirsiniz. MAN TGE'ler, 75 litre yakıt deposu ve 100 kilometrede ortalama 9,5 litrelik düşük yakıt sarfiyatı ile pazarda verimlilik açısından ön plana çıkıyor.

Pazara 2020 yılında sunduğumuz araçlarımızda, tasarımı MAN'a ait olan yeni iç trim elemanları kullanıldı. Çift teker araçlarımızda arkadan veya önden üflemlerli bir klima sistemimiz mevcuttu. Yeni tek teker araçlarımızda serin havayı her koltuğun üzerinden yolculara eşit şekilde dağıtmamızı sağlayacak yeni bir klima kanalı dizaynımız mevcut. Benzer şekilde yeni araçlarımızda yeniden dizayn edilmiş, herhangi bir noktada bağlantı elemanı görünmeyen kumaş kaplı yeni nesil tavanımız mevcut. Yolcu bölümünde tüm araçlarımızda, gizli tip motora sahip sıkışma korumalı otomatik kayar kapı ve basamak, ilave ısıtıcı, iki renkli LED aydınlatma, her yolcuya özel USB şarj noktaları, yalnızca MAN araçlarımızda kullanılan otomatik yükseklik ayarlı üç noktadan sabitlemeli emniyet kemeri-miz standart olarak sunulmakta.

ÜST DÜZEY KONFOR

Yolcularımızın konfor ve emniyetini en üst düzeyde düşündürken sürücülerimize de aynı hassasiyeti göstermesek olmazdı. Bu nedenle araçlarımızda LED ön ve gündüz farları, dönüştürülebilir sis farları, hava süspansiyonlu yüksek konforlu sürücü koltuğu, geri görüş kamerası, arka park sensörü, multifonksiyonlu direksiyon, Carplay özelliği de bulunan sesli komut sistemine sahip Blue-Tooth özellikli geniş dokunmatik ekranlı multimedya sistemi, hız limitli hız sabitleme sistemi, yorgunluk asistanı, yağmur ve far sensörü, acil durum fren desteği gibi birçok üst düzey konfor ve güvenlik sistemini araçlarımızda standart olarak sunmaktayız.



yonel direksiyon, Carplay özelliği de bulunan sesli komut sistemine sahip Blue-Tooth özellikli geniş dokunmatik ekranlı multimedya sistemi, hız limitli hız sabitleme sistemi, yorgunluk asistanı, yağmur ve far sensörü, acil durum fren desteği gibi birçok üst düzey konfor ve güvenlik sistemini araçlarımızda standart olarak sunmaktayız.

Kısacası araçlarımızı tasarlarken hem yolcularımızın hem de şoförlerimizin güvenli, konforlu, rahat bir seyahat imkanı elde etmeleri için akla gelebilecek ve teknolojinin mümkün kıldığı tüm donanımları ve üstyapı özelliklerini araçlarımızda standart donanıma dahil etmeye gayret gösterdik.

SATIŞ SONRASINDA HEP "1" NUMARA

■ **MAN TGE pazara sunulduğunda en çok servis hizmeti sorulmuştu. Servis ağına yaşadığınız sıkıntılar oldu mu? Bundan sonraki süreçte servis ağı yapılanmasında atacağınız adımlar olacak mı?**

- Aslında MAN'ın üstün nitelikli araçları, başarılı satış ve satış sonrası hizmetler süreçleri ile desteklenerek bir bütün oluşturuyor. MAN'ın satış sonrası hizmetler alanındaki müşteri odaklı hizmet kalitesi, öncelikle hizmet alan müşterilerimizin tecrübelerinden duyduğu memnuniyet ve takdirleri ile sektörde konuşulan, bilinen bir başarıya sahip. Keza doğrudan müşterilerimizin puanlaması ile son dönemde aldığımız üç ayrı ödülle bu başarı bir anlamda tescillenmiş oldu.

Dünya çapında prestije sahip bağımsız bir kuruluş tarafından uluslararası arenada tüm markalara yönelik yapılan HTS (Heavy Truck Study) araştırmasında, müşterilerimiz Türkiye'de MAN'ı, hem satışta ve hem de satış sonrası hizmetlerde 1 numara olarak pu-



anlıyorlar. Bu sonuç, Türkiye'de bizim yaptığımız analizlerle de net bir şekilde teyit ediliyor. Ayrıca MAN Truck & Bus'ın bütün MAN ülkeleri arasında yaptığı araştırmada da satış ve satış sonrası hizmetlerde Türkiye 1 numara olarak çıkıyor.

Bu MAN'ın müşterilerini 'yaşam boyu iş ortağı' olarak kabul ettiği yaklaşımın, satış ve satış sonrası hizmetlere yansımalarıdır. MAN'ın satış sonrası hizmetler alanında da bilinen, alışılagelmiş müşteri odaklı hizmet kalitesi, tamamen TGE için de geçerli. Zaten mevcut güçlü, uzman bayi zincirimiz ile birlikte hızlı ve verimli bir adaptasyon süreci yürüttük. Eğitimler, yedek parça stokları vs. konusunda hazırlıklarımızı tamamlamıştık. Ancak MAN deyince, her alanda geliştirme, çitayı daha da yukarı taşıma hedefi hiç bitmez. Bu, satış sonrası hizmetlerde de böyle. Yeni eğitimler, sistem optimizasyonu, teknolojik altyapı gibi alanlardaki geliştirmelerle, zaten sektörde referans çizgisi oluşturmuş MAN'ın satış sonrası hizmetlerini yeni zirvelerine taşımaya yönelik çalışmalar bizde aralıksız hep sürer.

ERTELENEN TALEPLER ALIMA DÖNÜŞECEKTİR

■ **Koronavirüs süreci taşımacıları da çok olumsuz etkiledi... Belirsizlik bize yeni yatırımlar için nasıl bir süreci gösteriyor?**

- Bu süreci tüm dünyadaki herkes gibi yaşıyoruz. Bizler gibi pazar da, yatırımcılar da aynı şekilde. Pazarda doğal olarak pandemi nedeniyle ertelenen talepler, ihtiyaçlar var. Bununla birlikte diğer yandan sosyal yaşamın da, iş hayatının da devam etme gerçeği de söz konusu. Normalleşme süreci ile birlikte pazarda hareketlenme de başladı. Süreç ilerlediği müddetçe, ertelenen bu ihtiyaçlar pazarda peyderpey talebe dönüşecektir. Biz de pazardaki gelişmelere, müşterilerimizin taleplerine paralel olarak süreci yönetiyoruz. Herkesin ortak temennisi; en kısa sürede bu günleri geride bırakarak, güzel ve sağlıklı günlere ulaşmamız.

İKİNCİ EL DAHA DA GELİŞECEK

■ **İkinci el hususunda neler söylersiniz?**

- MAN olarak çok güçlü bir ikinci el organizasyonuna sahibiz. Sizlerin de iyi

bildiği gibi daha önce otobüslerimizin ve kamyonlarımızın ikinci el operasyonlarını yaptığımız TopUsed markamızın altında iki yılı aşkın bir süredir hafif ticari araçlarımızın da ikinci el işlemlerini yürütmekteyiz. Hafif ticari araçlarla ilgili her tür ikinci el işleminde müşterilerimize güvenilir, kaliteli, esnek ve en önemlisi kârlı bir iş ortaklığı oluşturmaya özen gösteriyoruz. Özellikle takaslı araç alımlarında sunduğumuz finans, garanti ve bakım paketi imkanlarımız müşterilerimizden yoğun beğeni almakta. Önümüzdeki dönemde de pandemi sürecinin geride kalması ile birlikte ikinci el yapılanmamızı daha da geliştirerek müşterilerimize halihazırda sunduğumuz üst düzey hizmet kalitemizi daha da yüksek seviyelere çıkarmayı hedeflemekteyiz.

FİLOLARA VE BİREYSEL MÜŞTERİLERE ÖZEL ÇALIŞMALAR

■ **Filolarda yer almakla ilgili özel bir çalışmanız olacak mı? Finansman modelleri ile ilgili çalışmalar olacak mı?**

- MAN olarak koşulsuz her müşterimizi 'yaşam boyu iş ortağımız' görüyoruz. Bu yaklaşımımız her alanda geçerli. Bu nedenle odağımızda filo ya da bireysel müşteri olarak bir ayrımımız yok. Her biri bizler için ayrı değer taşıyor. Bu nedenle de hem bireysel hem de filo müşterilerimize yönelik özel çalışmalar yürütüyoruz. Başta VDF'nin sunduğu uygun çözümler ve bankalarla birlikte farklı finansman modellerimiz mevcut. Aslında finans konusunda uygulanacak model daha çok müşterilerimizin istek ve seçimleri çerçevesinde şekilleniyor. Şunu rahatlıkla ifade edebilirim ki, bir finans kuruluşunu aratmayacak düzeyde farklı finans ürün seçeneklerine ve çok tecrübeli bir finans yönetimine sahibiz. Bu durumun işimize olumlu yansımalarını sık sık görüyoruz ve bu da bizi çok memnun ediyor.

ÖNCE SAĞLIK

■ **2020 yılını genel anlamda değerlendirdiniz. Kayıp bir yıl olarak nitelendirilebilir mi? İleriki aylara yönelik beklentileriniz neler?**

- Haziran ayı ile birlikte ülke olarak girdiğimiz normalleşme sürecinde farklı sektörler ve bizim pazarımız da artan bir hareketlilik trendine girdi. Elbette ki pandemi koşullarındaki gelişmeler burada çok belirleyici. Ancak trendin bu yönde sürmesi halinde hareketliliğin yılsonuna kadar daha da artması söz konusu.

Bununla birlikte içinde bulunduğumuz bu süreç, aslında matematiğin arka planda kaldığı, bireylerin, şirketlerin, devletlerin, ülkelerin bir arada mücadele etmesini gerektiren bir süreç. Bu nedenle ticari gelişmelerden ziyade, öncelikle insan sağlığı açısından bir kazanım yılı olur umidi, arzusu taşıyoruz. ■



İzmirliileri taşıyacak

304 Otokar otobüs için imzalar atıldı

İzmir ESHOT Genel Müdürlüğü'nün 304 adet otobüs alımı için açtığı ihaleyi kazanan Otokar, yılın tek kalemde gerçekleşen en büyük otobüs ihalesi için sözleşme imzaladı. Dünyanın en yaşanabilir şehirleri arasında yerini sağlamlaştıran İzmir'in yeni araç filosunun teslimatı bu yıl içinde başlayacak. Modern otobüsleri ile 50'den fazla ülkede milyonlarca yolcuya toplu taşımada üst düzey konfor ve güvenlik sunan Otokar, ESHOT'a 5 yıl boyunca satış sonrası hizmet de sunacak.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Türkiye'nin dört bir yanında belediyelerin toplu taşıma filolarını yenilikçi ve çevre dostu araçlarıyla güçlendirmeye devam ediyor. Ürettiği araçların tasarımı, ergonomisi, teknolojisi ile 50'yi aşkın ülkede büyük beğeni toplayan Otokar, İzmir ESHOT'un 304

adet otobüs alımı ve araçların 5 yıl boyunca satış sonrası hizmetlerinin sağlanmasına ilişkin toplam değeri yaklaşık 476 milyon TL olan otobüs ihalesini kazandı. İhalenin sözleşmesi bugün imzalandı.

Son yıllarda Türkiye'deki pek çok büyükşehir belediyesi tarafından tercih edilen; Avrupa'da Fransa, İtalya, İspanya, Almanya, Romanya gibi ülkelerde ihaleler kazanan Otokar, İzmir'e 170 adet KENT LE, 134 adet KENT Körüklü otobüsü 2020 ve 2021 yılları içerisinde partiler halinde teslim edecek. Otokar ayrıca, 5 yıl boyunca araçların satış sonrası hizmetlerini de sunacak.

Otokar'ın toplu taşımada yenilikçi anlayışını yansıtan, modern tasarımının yanı sıra üstün teknik özellikleriyle de dikkat çeken KENT otobüsleri, Avrupa'nın en çok tercih edilen şehir içi otobüsleri arasında yer alıyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi, farklı uzunluktaki otobüsleri farklı hatlarda kullanarak ulaşım verimliliği sağlarken, örnek bir taşımacılığa imza atıyor. ESHOT'un filosuna dahil olacak yeni otobüslerle birlikte, 2009 yılından bu yana İzmir caddelerinde başarıyla hizmet veren Otokar otobüslerinin sayısı 700'ü geçecek. ■

476
milyon
TL

50'Yİ AŞKIN ÜLKEDE TOPLU TAŞIMANIN GÖZDESİ

Sektörde 57'nci yılını kutlayan Otokar'ın otobüsleri 50'yi aşkın ülkede milyonlarca yolcuyu taşıyor; tasarımı, konforu, teknolojisi, gücü ve düşük işletme giderleri ile kullanıcıların beğenisini kazanıyor. Kullanıcı ihtiyaç ve beklentileri ön planda tutularak özel olarak geliştirilen otobüsler, modern

toplu taşımacılığa uygun tasarımları ve geniş iç hacmi ile yolculara eşsiz bir konfor sunarken; iç ve dış modern görüntüsü, çevreci motoru, üstün yol tutuşunun yanı sıra düşük işletme maliyetleriyle de ön plana çıkıyor. Kullanıldığı ülkelerde kent içi toplu taşımada yeni bir dönem başlatan Otokar otobüsleri, düşük işletme giderleriyle de kullanıcıya destek olurken, üstün güvenlik sistemleriyle de kullanıcı ve yolcularına maksimum güvenlik sağlıyor



İzmir'e 27 otobüs, 25 Midibüs teslim etti

Otokar, İzmir Büyükşehir Belediyesi iştirak şirketi ESHOT'a 10'u körüklü ve 17'si solo olmak üzere toplam 27 otobüs ve 25 midibüsün teslimatını yaptı.

İzmir Büyükşehir Belediyesi kente 52 Otokar otobüs daha kazandı. Yaklaşık 49 milyon liralık yatırımla ESHOT Genel Müdürlüğü filosuna dahil edilen 52 adet Otokar otobüsü Buca'da eski pazaryeri alanında düzenlenen törenle hizmete alındı. Törene İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, İzmir milletvekilleri Murat Bakan, Kani Beko, Buca Belediye Başkanı Erhan Kılıç, Gaziemir Belediye Başkanı Halil Arda, İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Mustafa Özuslu, İzmir Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Dr. Buğra Gökçe, ESHOT Genel Müdürü Erhan Bey, İZULAŞ Genel Müdürü Arda Şekercioğlu, meclis üyeleri, belediye bürokratları ve Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ve Otokar yetkilileri katıldı.

Başkan Soyer, dar sokaklı ve yokuşlu semtlere hizmet vermesi için midi otobüsler aldıklarını, arka mahallelere daha konforlu bir ulaşım hizmeti vermek gece gündüz çalışacaklarını söyledi. İzmir Büyükşehir

Belediyesi entegre toplu ulaşım sistemini güçlendirme yolunda bir yandan raylı sistem yatırımlarına devam ederken diğer taraftan otobüs filosunu da güçlendiriyor. Son dokuz ayda ESHOT ve İZULAŞ bünyesinde toplam 31 yeni ve yerli otobüsü hizmete alan Büyükşehir Belediyesi, yaklaşık 49 milyon liralık yatırımla ESHOT Genel Müdürlüğü filosuna 52 yeni otobüsü daha dahil etti.

İzmir öncü ve örnek olacak

Törende yaptığı konuşmada, pandemi ile birlikte şehirlerde toplu taşıma kapasitesini artırmanın giderek önem kazandığını belirten Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, İzmir Büyükşehir Belediyesi ve ESHOT'un bu zor dönemde şehir içi ulaşımında önemli bir yatırım kararı alarak halk sağlığını korumak için büyük bir adım attığını söyledi.

Türkiye'nin ve Ege'nin incisi İzmir'in gerçekleştirdiği bu atılımla ülkemizde örnek olduğunu belirten Serdar Görgüç şöyle konuştu: "Bugün teslimatı gerçekleştirilen 10 adet Sultan City, 15 Adet Doruk LE, 17 adet Kent LE ve 10 adet Kent Körüklü toplam 52 otobüs ile İzmir caddelerindeki Otokar araç sayısı 400'e yakla İzmir caddelerinde hizmet

veren otobüslerimize yenilerini eklemek ve bir kez daha bu güzel şehre hizmet etmek, bir İzmirli olarak bana ayrıca gurur veriyor." ■



Konuşmaların ardından OTOKAR Genel Müdürü Serdar Görgüç, Başkan Soyer'e otobüs maketi hediye etti

Tunç
SoyerSerdar
Görgüç



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Trafik kazaları ve bu kazalardaki kayıplar, ülkemizde ve dünyada çok büyük bir önem taşıyor. Dolayısıyla bunun üzerinde ne kadar durulursa yeridir. Tabii, kazaları azaltabilmek için kazaların nedenleri üzerinde durmak lazım. Neler kazaya neden oluyor, hangi unsurların kazalar üzerinde payı var?

Otobüsçüler, kazalara ilişkin konuşmalarında yol kusurlarına önem verirler. Yol kusurlarının önemli olmadığını söylemek mümkün değil, ama asli kusurlu insandır. Hepsinden insan sorumlu olduğu için. Tabii ki bütün kusurları yaratan insandır, yol kusurları dahil, ama burada kastımız, trafikteki insan. Yolcu, yaya veya sürücü olarak trafikte bulunanları kast ediyoruz. Tabii, konumuz taşımacılık olunca ticari araç sürücüleri şoförler esas oluyor. Burada yolcu ve yük ayrımı yapmak mümkün ise de özünde konular aynı. Sadece bazı farklar var. Birazcık şu etmenler üzerinde duralım.

Yaş konusu

Yaş, çok küçük yaşların yeterli olgunlukta olmama nedenini, istenmemesini anlayabiliriz. Keza yaşlıyken bazı yetersizlikler ve kayıplar olduğunu düşünebiliriz. Mevzuatımızda 26-65 yaş ayrımı yapıldı. Bu da eleştirilebilir, ama eleştirenler bir öneride bulunmalıdırlar. Şunu bir eleştiri olarak yapabilirler 65 yaşını geçen geçimini nasıl sağlayacak? Geçimini nasıl sağlayacağı önemli olmakla birlikte kazaya sebep olabileceksen bunu görmezden gelmek gerekir. (Havayolu kaptanlarında bu yaş sınırı 63).

Sağlık

Beden yapısı, beden sağlığı şüphesiz ki önemli. Özellikle sürücülükte etkin olan hususlarda tam sağlam olması istenmeli. Fiziki yeterlilik önemli. Bu nedenle sağlık konusunu göz ardı etmemek gerekir. Yeni mevzuatta belirli sürelerde sağlık taramasından geçmek gerektirilecekse de henüz bunun tam olarak uygulamaya girdiğini söylemek mümkün değil. Bir de ekmek parası veya bununla işime gideceğim diye gerekçelerle kişilere acımak ve rapor vermek gibi alışkanlıklarımız var, bunlardan vaz geçmeliyiz. Bunun sorumluluğunu bilmeliyiz. Bir de şunu söylemek gerekir ki, bir Psiko-teknik tutturuldu, önemli olabilir ama sağlığın içinde sadece parçadır. Önemli olan bu.

Eğitim

Geçmişte okur-yazar, ilkökul, ortaokul mezunu şartı sürücülerde arandı. Artan eğitimin daha iyi sürücü için az dahi olsa rolü olduğunu reddetmek mümkün değil. Bu nedenle ne kadar çok eğitim verilirse bir kişiye o kadar çok iyi sürücü olduğunu düşünebiliriz. Ancak başka bir amaçla eğitim almış bir yüksekökul mezununun sürücülük yapmak durumunda olması iyi sonuçlar yerine kötü sonuçlar verebilir, bir isteksizlik bir motivasyon kaybı getirebilir.

Mesleki eğitim

Sürücülük esas olarak kurslarda öğretiliyor. Bunun süresi ve kapsamı mutlaka yeniden değerlendirilmeli. Bunun içindeki saha çalışmaları yani pratikle mutlaka gözden geçirilmeli ve artırılmalı. Bir de yüksekökul mezunu sürücüler var, bunların başarısına ilişkin bir çalışma ben duymadım. Eğer olumlu bir sonuç elde edilmiş ise bu kaynağı arttırmak düşünülebilir.

Deneyim

Bazıları özellikle yolcu taşımacılığında, otobüsçülükte deneyimli sürücü derler. Bilmem kaç yıllık ehliyet sahibi olmaktan söz edilir. Ehliyetin alınıp yastık altında bekletilmesi deneyim kazandırmaz. Bu nedenle bu konuyu geçelim. Ancak kişi otobüs ehliyeti öncesinde başka bir ehliyetle veya otobüs ehliyeti aldıktan sonra bunun kapsamında yapabileceği başka bir taşıtı belirli bir süre kullandığında bunun daha sonra otobüs şoförü olmaya faydası olup olmayacağı üzerinde durulmalı. Tabii ki, küçük araç kullanımının, şehiriçi araç kullanımının, yük taşıtı kullanımının iyi otobüs sürücüsü yetiştirilmesinde olumlu etkisi olup olmayacağı üzerinde durulmalı. Bir de bazıları firmaya deneyimli otobüs şoförü alınmasından bahsederler. Bu gerçek anlamda iyi bir şeydir, ama bir başka firmanın otobüs şoförünü çalmaktan başka bir anlamı yoktur. Böylelikle sizin iyi sürücüleriniz olur, ama diğer firma iyi sürücüsüz kalır. Bu pek olumlu görülebilecek bir öneri olarak düşünülmemelidir. Tabii ki, herkes daha yüksek ücret ödeyerek iyi sürücülerini firmasında toplamak ister. Bu da onun hakkıdır, ama bu sektörün sorununu çözmez. Otobüs kullanımında deneyimli şoför yanında stajyer sürücülük uygulaması üzerinde mutlaka durulmalıdır.

Araç kullanma süreleri

Bununla ilgili mevzuatımız var, Avrupa mevzuatına da uyumlu. Ancak daha da geliştirilmesi mümkün mü? Katıldığım bir Portekiz-İspanya turunda 4-5 dil bilen bir sürücü bizi bir hafta tek başına gezdirdi. Araç kullanma sürelerine tam uydu. Burada günlük araç kullanma süresinin miktarı yanında belirli sürelerle molalar verme kuralını kendisine uyguladığını gördük.

Diğer taraftan araç kullanma süresinin tamamını 12 saat içerisinde doldurmak, diğer 12 saatte ise tam istirahatte olmak durumundaydı. Böylece o kısım bölünmeyecek, ertesi güne daha iyi başlayabilecekti. Bu türden örnekler değerlendirilebilir.

Denetim

Takograflar yoluyla belirli hususları kapsamak üzere önemli denetimler yapılıyor. Önceden otogar çıkışındaki denetimlerin üzerinde durulurdu. Burada zaten eksiği olan sürücü denetime gitmez, başka bir sürücü gider veya böyle biri görevlendirilir. Önemli olan yoldaki kurallara uymaktır. Bu da yoldaki denetimlerle sağlanabilir. Bunun için yollarda

ani biçimde, beklenmedik yerlerde denetimlere çıkıp, aracı durdurmalı ve şoför iyi bir kontrolden geçirilmeli. Burada ehliyetsiz kişilerin başkasının ehliyeti ile araç kullanması, araç kullanma süresini aşan kişilerin başkasının ehliyetini takografa takması gibi bir sürü olumsuz durumlar görüyoruz. Bunların tespit edileceği çözümler mutlaka bulunmalı. Burada ehliyetini kullandıran da başkasının ehliyetini kullanan da ağır cezalar almalı. Bu bilerek işlenen kasti kusurdur, cezası ağır olmalıdır. Burada bu kişi geçimini nereden sağlayacak gibi birtakım saplantılara girilmemelidir. Yoksa kişi geçimi insan canından daha önemli görülmeğe başlar.

Firma sorumluluğu

Mevzuatta işverenler, çalışanların kusurlarından aynen sorumludurlar. Hatalı yapılan bir işin sonucunda zarar doğduğunda “E, çalışan yapmış, bu onun kusuru, ben herkesi tek tek kontrol edemem ki” denilemez. Böyle bir işe talip olan, bu sorumlulukları taşımaya göze alacaktır. Aynı husus taşımacılıkta da geçerlidir. Aracın sahibi, sürücünün kusurlarından doğrudan sorumludur. Sözleşmeli araç sahipleri için de bu geçerlidir.

Bir de sözleşmeli araç olması firmayı asla sorumluluktan kurtarmamalıdır. Hiç kimse bindiği aracın sözleşmeli veya özmal olduğunu bilmez ve bunu merak da etmez. Herkes firmaya güvenerek seyahatini seçer ve buna göre biletini alır. Bu nedenle yolcunun muhatabı firmadır ve firma her kusura karşı sorumlu olmalıdır.

Mesleki sorumluluk

İşin aslı yaptığın mesleğin sorumluluklarını taşımanın senin görevin olduğunu bilmekten geçer. İster taşımacı, ister araç sahibi, ister sürücü olun buradan para kazanarak geçiminizi sağlayıp yaşamak istiyorsanız bunun her türlü sorumluluğunu taşımaya hazır olacaksınız. Bunun ekmek kapınız olduğunu bilerek, kendinizi kontrol edecek ve kendinizi mesleğinize göre düzenleyeceksiniz. Eğer denetimlerden korktuğunuz için bunu yaparsanız, burada bir sonuca varmak mümkün değildir. Yani mesleki sorumluluk duygusu gelişmiş insanlarla ancak sonuca varabiliriz. ■

Bu ilana tıklayarak daha geniş bilgi alabilirsiniz.



Hesabınızı doğru yapın, Doruk T ile kazanın.

Kısa mesafeli şehirler arası yolcu taşımacılığı ve turizm taşımacılığı için Otokar'dan Doruk T. Daha düşük yatırım maliyeti ve daha düşük işletme giderleri ile Doruk T işinizi kazançlı hale getirecek.

Otokar yetkili bayilerine gelin. Doruk T ile tanışın.
Alırken de, kullanırken de kazanın.



43+1+1 koltuk kapasitesi ile

☎ 444 6857 (444 OTKR) | 🌐 www.otokar.com.tr | 📱 /OtokarAS | 📺 /OtokarTr | 📧 /OtokarTicariAraclar



Otokar
— Doğru karar —

Bütün mesele işsizlik, kapasite sorunumuz büyük

Sıkıntılı bir süreçten geçiyoruz. 3 aylık normalleşme sürecinde beklediğimiz hareketliliği yaşamadık. Parçalı bir tatil geçirdik. Kapasite kısıtlaması devam ediyor. Fiyatlar geçen yılın seviyesine geriledi. Bazı meslek örgütlerimiz, ticaret odaları komiteleri taban-tavan fiyat uygulamasının geri getirilmesini istiyor. Taban fiyatını getiriyoruz, şikayet ediliyor. Serbest bırakıyoruz, şikayet ediliyor.

Bütün mesele işsizlik, büyük bir kapasite sıkıntısı yaşıyoruz. Türkiye'nin aynası konumundaki Büyük İstanbul Otogarı'nda geçen yıl aynı dönemde 2 bin 500 çıkış yapılırken, bu yıl 1500 dolayında otobüs çıkış yapıyor. Seferlerde yüzde 40'lık bir düşüş var.

Seferlerin doluluk oranı ise yüzde 60-65'lerde. Geçmiş yıllara göre neredeyse yüzde 50 daha düşük kapasite ile çalışıyoruz. Bir yandan da sektörümüz seferlerde hala yüzde 50 kısıtlama ile faaliyet gösteriyor. Aile bireylerinin yan yana oturması ile bu oran yüzde 60'lara kadar çıktı, ancak kısıtlama sektörü çok etkiliyor. Diğer taşıma modlarında böyle bir kısıtlama yok. Bakanlığın tüm tedbirlerin alınmasını sağlayarak sektörde de tam kapasite ile çalışmanın yolunu açması gerekiyor.



my@tasimadunyasi.com

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

Sıkıntılı bir süreç bekliyor

Okulların açılması için de 21 Eylül deniliyor, ama net değil. Her gün farklı bir açıklama yapılıyor. İnsanlar da şaşkın bir şekilde. Herkesin önünü görmesi lazım. Çok sıkıntılı bir kış süreci bizi bekliyor. Firmaların çok sefer yerine otobüsleri dolu göndermeye yönelmesi gerekiyor.

Turizm de hareketsiz

Firmaların otobüs parklarına baktığımızda büyük bir kısmının yatarda olduğunu görüyoruz. Ağustos ayında, özellikle

Antalya, Muğla tarafında yurtdışından gelen turistlerin hareketliliği oldu. Bu turistler pandemi nedeniyle şehiriçinde çok fazla hareket etmiyorlar. Uçaklarla gelen yolcular yan yana seyahat ediyor, ancak turizm otobüslerinde yan yana oturamıyorlar. Üstelik turizm otobüsünde geçirdikleri süre uçaktakinden çok daha kısa.

Hiçbir destek alamadık

Hiçbir destek alamadık, otoyol, köprü ücreti, Motorlu Taşıt Vergisi ödemelerinde, zorunlu trafik ve kasko sigortalarında herhangi bir iyileştirme olmadı. Sadece kısa çalışma

ödeneği. Bazı otogarlarda çıkış ücreti ve kira almayan belediyeler oldu.

Bunlar iyi gelişme ve onlara teşekkür ediyoruz ama diğer belediyelerin de bu hassasiyeti göstermesini bekliyoruz. İstanbul ve Ankara iyi adımlar attı. Biz Bakanlığın da köprü ve otoyol ücretlerinde indirimle gitmesini istiyorduk, bunu hala bekliyoruz.

Kısıtlamalar zarar verir

İnsanlar bu süreçte seyahat etmedi değil, seyahatler yapıldı. Ancak genelde insanlar otomobilleri ile seyahat etmeyi tercih etti. Pandemi sürecinin bir an önce bitmesi herkesin dileği. Eğer biz gerekli önlemleri almaz, maske takmazsak yeni tedbirler, yeni kısıtlamalar gelebilir. Bu da sektör için yeni bir kriz anlamına gelir. Firmaların ödenmesi gereken borçları var. Bütün borç ertelemelerinin Ekim ayında ödenmesi gündeme geldiğinde bu sürdürülebilir bir yapı olmayacak. Sektör Meclisi olarak talepleri yetkili mercilere iletmeye çalışmaları yürütüyoruz. Otobüs işletmeciliği, düzeltilmesi çok zor hale gelecek bir düzeye geldi. Önümüz kış ve sıkıntılı bir sürece gireceğiz. Devletten beklediklerimiz ve kendi yapacaklarımız olarak strateji belirlememiz gerekiyor.

Otobüs kazaları

Bu arada beklenmedik kazalar yaşandı. Abartılacak seviyede değil ama ciddi ölümlü kazalar yaşadık. Bu kazaların nedeni de ekonomik. Çift şoför çalışması gereken yerde tek şoför çalışıyor. Uykusuzluk, yorgunluk dikkatsizliği getiriyor ve kazalar olabiliyor. Birinci derecede sorumluluk firmalardadır. Firmaların iyi bir otokontrol yapması, şoförlerin dinlenmesinin mutlaka iyi bir şekilde sağlanması ve kontrol edilmesi gerekiyor.

Yanan otobüsler

Yanan otobüslere bakıyoruz. Bununla ilgili çok ciddi önlemlerin alınması gerekiyor. Bunun temelinde bakımsızlık, tedbirsizlik ve eğitimsizlik var. Motorlara iyi bakım yapılmıyor. Şehirlerarası araçlar çok fazla km yaptığı için bakımların düzenli olması ve firmaların da bu konuda duyarlı olması gerekiyor.

Trabzon ve Bodrum otogarı

Trabzon Belediyesi şehrin ters istikametinde, eski otogarin 1 km uzağında, dere yatağında büyük bir otogar yapılıyor. Sektörün görüşlerinin alınması çok önemli. Muğla Büyükşehir Belediyesi Bodrum'da çok güzel bir otogar inşa etti. Biz belediyelerin otogar yapımında sektörün görüşlerini alarak ilerlemesinin çok olumlu olacağına inanıyoruz. Bodrum Otogarı ile ilgili talep ve önerilerimizi belediyeye sunduk. Çok olumlu bulundu, projelerin taleplerimize uygun şekilde hayata geçirileceğine inanıyoruz. ■

Otobüs yangınları neden arttı?

Kaptanlar ağır koşullarda çalışıyor, düşük maaş alıyor

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Turizm Taşımacılığı Komisyon Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Mehmet Öksüz, "Otobüs kazalarının birinci nedeni kaptanların ağır çalışma koşulları ve aldıkları düşük maaşlar. Otobüs yangınlarının en önemli nedeni Euro normu sonrasında yakıt dumanının katalizörde birikmesi ve bunun temizliğinin zamanında yapılmaması" dedi.

Son günlerde yaşanan otobüs kazaları ve yangınlarına yönelik Mehmet Öksüz Taşıma Dünyası'na değerlendirmelerde bulundu. "9 Ağustos Pazar günü İstanbul'da meydana gelen ve 5 kişinin ölümü, 26 kişinin yaralanması ile sonuçlanan kaza bir kez daha hem sektör mensuplarının hem de kamunun sorumluluklarını yerine getirmesinin önemini gösterdi. İstanbul'da yaşanan kazada hayatını kaybedenler arasında kaptan da yer alıyor. Kimse otobüsler veya yol altyapısı ile ilgili bir olumsuz değerlendirme de bulunamaz. Hem otobüslerimizin



Mehmet Öksüz

teknik donanımları en üst düzeyde hem de yol altyapımız da artık dünyaya örnek gösterilebilecek kadar iyi seviyede. Asıl mesele; kaptanların çalışma koşullarının ağırlığı ve aldıkları ücretin düşüklüğü. Bu insanlar sefer öncesinde dinlenme imkanı da bulamıyor. Bagajda uyuyan ve sefere çıkan kaptanın dikkatinin yerinde olması mümkün değil. Dünyada bagajda uyuyarak yola çıkan kaptan yok. Kaptanlar iyi dinlenmiyor, iyi beslenemiyor. Birçok kaptanda uyku apnesi var, çoğu da şeker hastası. Kaptanların gerçek anlamda dinlenmiş şekilde direksiyonun başına geçeceği bir düzenleme şart" dedi.

Kaptanların çok düşük maaşlarla çalıştırıldığına da dikkat çeken Mehmet Öksüz, "2 milyon TL'ye alınan bir otobüs 3 bin TL maaşla, hatta bunun da altında verilen bir ücretle bir kaptana

teslim ediliyor. Önce kaptan maaşlarının daha da yukarıya çıkması 4 bin TL'nin altında olmaması gerekiyor. Artık yeni kaptan yetişmiyor, çünkü bu iş tercih nedeni olmuyor. Bu işi yapmak isteyen, belediyeler daha yüksek maaş verdiği için oralara yöneliyor" dedi.

Bu kazanın sorumlusu kim?

İstanbul'da yaşanan kazanın raporunun çıktığını belirten Mehmet Öksüz, "Takografa çıkan isim ile aracı kullanan kişi farklı. Yıllardır ehliyet ticareti yapıldığını söylüyorum. Adam kahvede oturuyor, bir ücret alıyor, ehliyetini kullanıyor. Şimdi bu kazanın gerçek sorumlusu kim? Firma mı, araç sahibi mi, kaptan mı, ehliyeti takograf içindeki kişi mi? Bunun araştırılmasını istiyoruz" dedi.

Şehirlerarası otobüs yangınları

Otobüs yangınlarına bir çözüm bulunamadığını belirten Mehmet Öksüz, "Yanan otobüslerin tamamı şehirlerarası alanda faaliyet gösteren otobüsler. Turizm taşımacılığında yanan otobüs görme imkanı yoktur. Bunun en önemli nedeni turizm taşımacılığındaki otobüsler yılda 100 bin km yol yapmazken, şehirlerarası otobüsler yılda 300 bin km yol yapıyor. Şehirlerarasındaki otobüsler hiç durmuyor. Bu araçlar Euro normları nedeniyle duman püskürtüyorlar. Motor kısmındaki katalizörde biriken duman, aynı lokantalardaki bacaların temizlenmediğinde bir süre sonra yangın çıkarttığı gibi katalizör sistemindeki birikim bir süre sonra yangınlara neden oluyor. Katalizörün değişimi de pahalı olduğu için otobüsçüler bundan kaçınıyor. Ancak burada, bitmiş bir motorun katalizörünün de değişiminin fayda getirmeyeceğini ifade etmek isterim. Öncelikle şehirlerarasındaki otobüslerin belirli bir kilometre sonra motor ve katalizör bakımlarının zorunlu olması gerektiğine inanıyorum. Yoksa yangınlar yaşanmaya devam edecek. Ayrıca yanan her otobüs görüntüsü tüm sektöre mal ediyor. Turizm taşımacılığında bu tür bir olay yaşanmazken 'x turizm' otobüsü yandı haberi bütün sektörü töhmet altında bırakıyor. Buna da bir çözüm bulunması gerekiyor. Türkiye'de üretilen otobüsler tüm dünyaya ihraç ediliyor. Başka ülkede yanmayan otobüs Türkiye yollarında neden yanıyor?" dedi. ■

Servisçilere destek verilmezse...

Okul taşımacılığı yapılamaz hale gelecek

Pandemi nedeniyle okulların Mart ayından beri kapalı olması ve yeni eğitim-öğretim döneminin de 21 Eylül'e ertelenmesi zaten çok büyük ekonomik kayıplar içinde olan servisçiye daha da büyük zorluklar getirdi. 6 aydır boşa olduklarını ve bu süreçte ekonomik destek alamadıklarını belirten servisçiler, eğer bir destek alamadıkları takdirde okul taşımacılığının yapılamaz hale geleceğini belirttiler.



Birikimlerimizi yitiriyoruz

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanı Turgay Gül: "Biz yeri geldiğinde herkesin gözünde en değerli varlıkları taşıyanlarız. Ama şu süreçte kimsenin dönüp yüzüne bakmadığı bir sektör haline geldik. Bu gerçekten acı verici. Okulların açılış tarihi 21 Eylül oldu, bu tarihten sonrası da belirsiz. Mart'tan Ağustos ayına kadar geçen sürede sektör mensupları bütün birikimlerini yitirmiş durumda. Beklediğimiz destekleri de alamadık, ancak sektörün gerçekten çok acil şekilde desteklere ihtiyacı bulunuyor. Yoksa birçok kişi ya işini yapamaz hale gelecek ya da çıkabilirse sektörden çıkacak."

Lütfen sesimizi duyun!

Gaziantep Servisçiler Odası Başkanı İsmet Özcan: "Okullar 21 Eylül'de açılacak diye, ümitle bekliyoruz. Ama okullar 21 Eylül'de açılmayacaksa bizlere boş yere masraf ettirmeyin. Sigorta, MTV, lastik, bakım, muayene... Sezona başlamak için nerden baksak 8-9 bin para lazım. Zaten paramız yok, dilenmez dilenci olduk. Hısım akraba borç vermez oldu. Kredi, kredi kartları zaten ödenmedi. Ertelenen borçlar birikti, meslekten soğuduk. Biz bankaların da, akrabaların da, arkadaşların da kara listesine girdik, kimse bize selam da vermiyor borç da. Lütfen sesimizi duyun! Devlet büyüklerimizden arızımız, bize nakdi destek verilmesi. Yoksa aç kalacağız."



Cumhurbaşkanına seslendiler

Bursa Servis İşletmecileri ve Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı Sadi Aydın ve Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Tuncay Elmadağlı, Cumhurbaşkanına seslenerek, servis sektörüne yönelik taleplerini iletiler...

Sayın Cumhurbaşkanım; 6 aydır covid-19'dan dolayı olağanüstü günler yaşıyoruz. Covid-19 hayatımızı altüst etti. Sadece okul servisi yapan araçlarımız 6 aydır 1 kuruş para kazanamadı, kontak açmadılar. Tüm kredi, kredi kartı, SSK, BAĞKUR, MTV, vergi borçlarımızın yılsonuna kadar

ertelenmesini, bu süreçte hibe olarak nakdi yardım yapılmasını, bunun yapılamaması durumunda faizsiz kredi desteği verilmesini, devlet kurumlarının istediği yaş şartının kaldırılmasını, Okul Servis Araçları Yönetmeliği'nde esnafın beklentisine cevap verecek şekilde düzenlemelerin yapılmasını istiyoruz."



Kayıplarımız giderek büyüyor

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği Başkanı (İZTAD) Başkanı Coşkun Altın; Servisçiler 6 aydır çok ciddi ekonomik kayıplar yaşıyor. Bu kayıpları çok kısa sürede telafi etme imkanı da yok. Bir umut, okulların tekrar açılmasıydı. Ancak görünen şu ki, okulların açılış tarihi 21 Eylül olarak denilse de hala belirsizlik hakim. Biz devletten, sürdürülebilir bir okul taşımacılığı için hem vergi borçları, hem kredi borçlarının yapılandırılarak 2021 yılına yayılması için destek bekliyoruz" dedi.



İstanbul UKOME'de Servis plakası ile ilgili karar

Ulaşım Koordinasyon Merkezi Toplantısı İBB Genel Sekreteri Can Akın Çağlar başkanlığında 20 Ağustos Perşembe günü yapıldı. Toplantıda; Büyükşehir Belediyesi'nin Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü teklifi olan 25 Mayıs 2015'te aracı olan ve 25 Haziran 2015 tarihine kadar odaya kayıt olup, o tarihten sonra kesintisiz taşımacılık yapmaya devam ettiğini ispat edenlerin başvurularının incelenmesi kabul edildi. 25 Mayıs 2015 sonrası araç alanlara plaka verilmesi teklifi ise reddedildi. İstanbul'da okul ücretleri ile ilgili teklif de görüşüldü. Ancak uzlaşma sağlanamadı ve zam oranı tekrar görüşülmek üzere alt komisyona gönderildi.



"58 bin 480 civarında plaka var" diye yanıt verdi.

İşimizin karşılığını istiyoruz

UKOME toplantısına katılan **İSAROD**

Başkanı Hamza Öztürk, şunları söyledi: Dile getirilen yüzde 11.6 zam oranının esnafı bu işi yapmama noktasına iteceğini düşünüyorum. Yeniden bir zam oranının belirlenmesini istiyoruz. Bizim teklifimiz İSAROD olarak yüzde 33.15. Biz yüzde 20'ye kadar düşünüyoruz. Bizim de çoluk, çocuğumuz var. Servisçiler olarak biz çalışmak istiyoruz ve çalışırken de işimizin karşılığını almak istiyoruz. Çok net söylüyorum; çalışacak servisçi bulmak mümkün olmayacak. Hiçbir ekonomik destek alamayan bir sektörüz.

Mesleki Yeterlilik Belgesi almak için

3 Eylül son gün

25 Ekim 2017 tarih ve 30221 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Okul Servis Araçları Yönetmeliği okul servis şoförlerine 3 Eylül 2020'ye kadar mesleki yeterlilik belgesi alma şartı getirmişti.

1 yıl erteleme isteniyor

Servisçiler, okul servis şoförlerinin 3 Eylül 2020'ye kadar mesleki yeterlilik belge alma şartının 1 yıl ertelenmesini talep ediyor.

İSTAB Başkanı Turgay Gül: "Okulların ne zaman ve nasıl açılacağı belirsizliği devam ediyor, kursların da nasıl bir açılacağı belirsiz. Bu yüzden biz Mesleki Yeterlilik Belge şartının bir yıl ertelenmesini talep ediyoruz." İzmir Ticaret Odası Yolcu



Taşımacılığı Komitesi Meclis Üyesi ve İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Özer Bür: "Şu an sektör çok büyük sıkıntı yaşıyor. Okulların ve kursların açılıp açılmayacağı bile belli değil. Servis sektörü bu belgeye para vermeyi ekonomik olarak kaldıramaz. Belge alma şartına yönelik bir yıllık erteleme getirilmesini istiyoruz" dedi. ■

30 Ağustos Zafer Bayramı

Kutlu Olsun



www.istab.org.tr

Instagram | istabdernegi

YouTube | istab

Facebook | istab



30 Ağustos
Zafer
Bayramımızın
98.yılı
Kutlu Olsun!



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Gelecek Otomotiv'den

Grand Vizyon Turizm'e 15 Sprinter

İstanbul merkezli Grand Vizyon filosuna 15 adet 13+1 ve 15+1 koltuklu Mercedes-Benz Sprinter kattı. Araçlar Gelecek Otomotiv'in İstanbul lokasyonunda düzenlenen törenle teslim edildi.

12 Ağustos Çarşamba günü gerçekleştirilen törene Grand Vizyon Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi, Mercedes-Benz Otomotiv Tic ve Hiz. A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Gelecek Otomotiv Genel Müdürü Bekir Koman, Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Gökhan Mede ve Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün katıldı.

Ali Rıza Çelebi, "Biz kriz dönemlerinde yatırım yapmayı seven bir firmayız. Herkesin geri vitesine taktığı bir dönemde ileri vitesine takmayı seviyoruz. Buna vizyon da diyebilirsiniz. Herkesin

malını satmak istediği dönemde biz mal almak için masaya oturuyorduk. Uzun vadeli yatırım planları yapmayı tercih ediyoruz. Pandemi olmasaydı 2025 yılında tamamı sıfır 150 araçlık bir filo oluşturmak için çalışmalar yapıyorduk. Mercedes-Benz'in de bu planlamalarımızda ciddi katkıları, destekleri oldu" dedi.

Araç talepleri değişti

Pandemi ile birlikte güvenli taşımacılık anlamında da yeni talepler oluştuğunu belirten Çelebi, "Seyahat taleplerindeki araç istekleri farklılaştı. Önümüzdeki süreçte filoların yüzde 15'lik kısmını oluşturan Sprinter türü araçların yüzde 50'lere varan bir seviyeye

ulaşacağını öngörüyoruz. Bu vizyon doğrultusunda yatırım yapıyoruz" diye konuştu.

2019 seviyelerini 2024'te görebileceğiz

Ali Rıza Çelebi, Türkiye'de turizmin tekrar ivme kazanmasının 2022 yılında olacağını belirtti: "2021'i pas geçeceğiz. Pandemi sürecinde aşının bulunması veya virüsün bulaşma özelliğini yitirmesiyle 2019 seviyelerini ancak 2024 yılında görebileceğiz. Bu süreçte sektörün sahibinin olmadığını, destekçisinin olmadığını gördük. Sektörün varlığının devamını isteyen bir yapı da yok."

Şehirlerarası firma alma

Şehirlerarasında bir firmayı satın alma girişimleri olduğunu belirten Ali Rıza Çelebi, "Bunun en büyük nedeni de riskleri dağıtmak. Şehirlerarasında 81 ilde verimli olmak mümkün değil ama 55-60 ilde verimli çalışmak mümkün. Şehirlerarası bizim beklentilerimizi karşılıyor" dedi. ■

Grand Vizyon

Şirketlerinin resmi adının Grand Tur olduğunu, marka isminin Grand Vizyon olduğunu belirten Ali Rıza Çelebi, firmanın 1996 yılında rahmetli ağabeyi Seyhan Çelebi tarafından kurulduğunu söyledi: "2002'den sonra bayrağı biz tuttuk. İstanbul merkezli başladık. Turizm taşımacılığının yanı sıra seyahat acenteliği, özel transferler, kamunun organizasyon işleri yaptık. Bir iki araçla başladığımız bu işte bir süre sonra ilerlemek zorunda olduğunuzu görüyorsunuz. Bir yandan satın alma ve hizmet üretme gücünü ortaya koymak adına kurumsallaşmaya doğru adım adım gidiyorsunuz. 170'e yakın çalışanımız var. Filomuz, bu alımla birlikte 100'ün üzerine çıktı. 52 adet büyük otobüs, 35 Otocar Mega, 4 Doruk otobüsümüz, 17 Sprinter ve 2 Vito ile biraz da binek araçlarımız var."

Sprinter ve Vito'ya ilgi daha da arttı

Mercedes-Benz Otomotiv Tic ve Hiz. A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, 15 araçlık Sprinter yatırımının böyle bir dönemde önemli bir alım olduğunu belirterek, "Sprinter ve Vito araçlarımız pandemi ile değişen araç talebine yönelik de ihtiyaçları karşılıyor. Antalya, Marmaris, Kuşadası, Bodrum'da uçaktan ziyade belli küçük grupların bu tür araçları talep ettiğini görüyoruz. Grand Vizyon Turizm vizyoner bir yaklaşımla hareket etti ve bu yatırımı yaptı. Yeni araçların firmaya hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Gelecek Otomotiv, 2019 yılında güzel işler yaptı, bu yılda güzel işler yapıyor" dedi.



Man 3 firmaya 5 Otobüs teslim etti

Can Dersim Tunceliler'den MAN Lion's Coach yatırımı

Can Dersim Tunceliler Turizm filosunu 2020 model Man Lion's Coach ile güçlendirme kararı aldı. Firma, bu yatırımın ilk grubu olan 2 adetlik MAN Lion'sCoach'u da düzenlenen törenle teslim aldı. Büyük İstanbul Otogarı'nda düzenlenen teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş. Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Önsel Demircioğlu ile Can Dersim Tunceliler Turizm firmasının ortakları Süleyman Özdemir ve Tuncay Ediz katıldı.

Genol Turizm Lion's Coach ve MAN TGE minibüs aldı

Ulusoy'un bireysel yatırımcısı Genol Turizm de filosuna 1 adet 13 metre, 2+2 koltuk düzenli Lion's Coach ve 1 adet de MAN TGE minibüs kattı. Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A. Ş. Otobüs Satış Grup Müdürü Can Cansu ve Genol Turizm sahibi Zikri Gencan ve Genel Müdür Emre Gencan katıldı. Törende Can Cansu, araçların Genol Turizm firmasına hayırlı olması temennisiyle

sembolik MAN anahtarını Genol Turizm firma sahibi Zikri Gencan ve Genel Müdür Emre Gencan'a teslim etti.

Mis Amasya Tur filosuna Neoplan Tourliner kattı

Mis Amasya Tur'un bireysel yatırımcısı MC Oto Dizayn Limited Şirketi, otobüs yatırımında 13 metre, 2+1 VIP koltuk düzenine sahip Neoplan Tourliner'ı tercih etti. Firma, Mis Amasya Tur bünyesinde hizmet verecek olan 13 metre, 2+1 VIP koltuk düzenine sahip yeni Neoplan Tourliner'ı düzenlenen törenle teslim aldı. Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A. Ş. Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirer ile MC Oto Dizayn Limited Şirketi'nden Mustafa Cıngı,



Mehmet Emin Işık ve Oktay Özer katıldı. Törende Ufuk Demirer sembolik anahtarı firma yetkilileri Mustafa Cıngı, Mehmet Emin Işık ve Oktay Özer'e teslim etti. ■



TOFED Genel Sekreteri:

Bakan Soylu'dan taleplerimiz

İstanbul Otogarı'ndaki yazıhane sahipleri, ortak imzalarının yer aldığı dilekçeyi Büyükşehir Belediyesi'ne, Boğaziçi AŞ'ye, Otogar Müdürlüğü'ne, Belediye Meclisinde grubu bulunan partilere verdiler. Dilekçede belediyenin üç aydır kira almamasının sektöre önemli bir katkı sağladığı belirtildi. Pandemi sürecinin devam ettiğinin de vurgulandığı dilekçe de yılsonuna kadar kira alınmaması talebi dile getirildi.

Bakan Soylu heyeti kabul edecek

Önümüzdeki hafta İçişleri Bakanı Sayın Süleyman Soylu TOFED heyetini kabul edecek. Bakan Soylu'ya iletilecek talepler arasında yüzde 50 kısıtlamasının kaldırılması konusu var. Madem havayolunda, denizyolunda, kentiçi ulaşımda bu yok, karayolunda niye var, bunu söyleyeceğiz. Neden Bakan Soylu'ya bunu iletiyoruz? Pandemi süreci başladığı andan itibaren kararları alan İçişleri Bakanlığı. Genel-geler de İçişleri Bakanlığı tarafından yayınlanıyor. Yine Bakan Soylu'dan bir talebimiz de UKOME Yönetmeliği'nin 17'nci maddesi. Kimlerin UKOME'de oy kullanacağını belirliyor. Oy kullanma hakkı sayısı 15 iken 24'e çıktı. Bu Yönetmeliği yayınlayan da İçişleri Bakanlığı. UKOME Yönetmeliği değişmeden önce UKOME günde-minde hangi konu görüşülecekse o konuya ilişkin Meslek Komitesi üyeleri İTO tarafından görevlendirilirdi. Biz,



Mevlüt İlgin

bir değişiklik yapılarak, UKOME'ye İTO veya TOBB'un yine bir temsilci göndermesini istiyoruz.

En önemli taleplerimizden bir diğeri de korsan taşımacılık. D2 belgelilerle İstanbul'da Beylikdüzü'den Trakya'ya, Anadolu'da da Bingöl, Mersin, Muş'a kadar belgesinde yazılı olmadan taşımacılık faaliyeti yapıyor. Denetimlerde zafiyet var. Bu zafiyetin giderilmesini isteyeceğiz.

Federasyon ile ilgili...

Bir de federasyon kuruluşu ile ilgili düzenlemeler talep edeceğiz. Kağıt üstünde kurulmuş derneklerle federasyon kuruluşuna izin verilmemesi, en az 7 coğrafi bölgede kurulmuş olması; federasyon, federasyonu oluşturran dernekler mesleğin hangi dalında faaliyet gösteriyorsa o dernek belgeli

üyelerini temsil etmeli. Uluslararası Otobüsçüler Derneği kurulmuşsa, bu alanda taşımacılık yapan, acentecilik yapan, otobüs sahibi olanın derneğe üye olması gerektiğine inanıyoruz. Federasyonla ilgili herhangi bir kurumu suçlamıyorum, ancak federasyon kuruluşu ile ilgili çok daha ciddi düzenlemeler gerekiyor. Korsan, naylon örgütlenmeler var. Gerçek federasyonlar ve mesleği temsil eden federasyonların oluşması sağlanmalı.

Otogarların yapılıp, işletilmesi

Bir diğer talebimiz de otogarın yapılıp işletmesinde sadece belediyeler yetkili olmamalı. İçinde belediyelerin de yer aldığı, İçişleri, Ulaştırma, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile otobüsçü örgütlerin olacağı bir kurul oluşturulmasını talep ediyoruz. Tüm taşıma modları Ulaştırma Bakanlığı'na bağlıyken otogarların belediye başkanlarının insafına bırakılması doğru değil. Belediyesiz olmaz, ama tek başına belediyesiz hiç olmaz.

Acentelere yüzde 8 KDV imkanı

İçişleri Bakanımız Sayın Süleyman Soylu'ya Maliye ve Hazine Bakanlığı'na iletilmesi amacıyla ileteceğimiz bir talebimiz daha var. KDV oranı yılsonuna kadar bir alt kademeye çekildi, ama bu sadece taşımacılara verildi. Acentelerden bilet satışındaki KDV hak

edişi yüzde 18 isteniyor. Acenteler bundan yararlanamıyor. Pandemi süreci devam ettiği için acentelerin de bundan yararlanabilmesi gerekiyor.

Yönetmelik değişikliği

Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Sayın Murat Baştör ile bir görüşme yaptık. Yönetmelik değişikliğine yönelik bir çalıştay yapılmasına yönelik mutabık kalmıştık. Geçen hafta 18 büyük firma yetkilisinin katıldığı yönetmelik değişikliği toplantısı yaptık. İki sene önce Ulaştırma Bakanlığı ile yaptığımız çalıştayda belli bir konsensüs sağlanmış ve 53 belge 15'e düşmüştü. Ancak çalıştayda alınan karar daha sonra Yönetmelik değişikliğine yansıtılmadı. Yapılan yönetmelik değişikliklerinde de sektörün görüşü alınmadı. Toplantıda bir komisyon oluşturduk ve en acil değişikliklerle ilgili tespitleri yapıyoruz.

Taban fiyat tarifesi istiyoruz

Ayrıca sektörün yeni bir taban fiyat tarifesine ihtiyacı var. Maliyet hesaplamasını yapılabilmesi için bu çok daha doğru olacaktır. Genel Müdür Sayın Murat Baştör ile yapacağımız toplantıda taban fiyatlarına yönelik talebimizi de ileteceğiz. TOBB Sektör Meclisi Başkanımız Sayın Mustafa Yıldırım'dan ricamız, sektör meclis üyelerinin görüşlerini alarak Bakanlığa iletmeleri ve bu konuya hassasiyet göstermesidir. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

ACI KAYBIMIZ

Konya Metro Turizm'in İşletmecisi
Yılmaz Koyuncu'nun kıymetli babası

Mustafa KOYUNCU'nun

vefatını üzüntü ile öğrenmiş bulunmaktayız.

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

Bayraktarlar Merkon

Orta Anadolu Mot. Araç. Tic. ve San. A.Ş.

Mercedes-Benz Turk A.Ş. Bayi


Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Anan var midur, baban var midur?

Hepimiz yaşamışlıklardan ders çıkarmak kadar avunmak, aramak, belki biraz da keşke demek anlamında şöyle bir geriye dönüp bakarız... Çünkü geçmişimiz bizim birikimimizdir, deneyimimizdir. Çoğunlukla da takılır kalırsız o yaşamışlığa. Doğru olup olmadığını, bizi engelleyip engellemediğini pek önemsemeyiz. Orada kaldıkça daha bir yalnızlaşır, daha bir uzaklaşırsız ilişkilerimizden. Tabii ki kandırmak ve başarısızlık da gelir peşi sıra.

Belki de hastalıklı yalnızlık nedeniyle daha bir kapanık yaşıyoruz kendi içimizde. Belki de o nedenle ne kazanabiliyoruz ne de mücadelemiz kazanmaya yönelik oluyor.

Uzun yolda, sabaha dönmüşken gün, yorgunluk iyiden iyiye bastırınca türküler kurtarıcı oluyor, can simidi gibi. Biraz oynak, biraz hareketli, biraz neşeli türkülerin insanı dirilttiğini düşünüyorum. İşte onlardan biri: Anan var midur, baban var midur?

“Sen bu yaylaları gülüm yaylayamazsun / Derindur sulari boylayamazsun” dedikten sonra, “ben o domuzun kizina sarilamadum” diyor. Narakatta ise “anan var midur, baban var midur / seni bana methettiler asli var midur” diye soruyor.

Türkünün sözlerinden anlaşıldığı kadarıyla bir erkek ağzından anlatılıyor öykü. Sarılamadığı “domuzun kızı” Karadeniz yöresinde kızgınlık ifade eden, aslına bakarsanız hakaret içeren bir söz. Sarılabile “domuzun kızı” olmayacak. Bir yandan sarılmak istediği biri var, ama kendisine önerilen başka bir kız daha var ve bir gözü de orada... Ama anne korkusu ağır basıyor: “dema nenene”. Yani annene sakın söyleme... Eğer yanılır da söylersen, bizi verem eder. Korkuyor da...

“Rinna rinnanay, rina rinnanay...” diye giden bölümde ya dile gelmeyen ya da dile getirilmesi bile gerçekten zor olan şeyler anlatılmak isteniyor olsa gerek. Genellikle türkünün sözlerine, ezgisine uyduracak sözler bulunamayınca başvurulur böylesi mırıldanmalara... Ama burada durup düşünmek gerekir. Özellikle günümüzde...

“İstanbul Sözleşmesi”nin tartışıldığı, faillerinin hep yakınları olduğu kadın cinayetleri her geçen gün artıyor. Bu türkü de erkek egemen söyleme sahip. Yetmezmiş gibi ikinci bir eş arayışında... Öyle ya, “domuzun kızı” ona varmazsa, kendisine methedileni kaçırmaması gerekir.

Peki, kendisi neci? Nesi var? Hiçbir özelliği yok. Yok, ama türkü söylerken büyük buruyordur, yetmez mi... ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Normalleşme adımları tehlikenin geçtiği anlamına gelmiyor. Tedbiri elden bırakmayalım.
- ✓ COVID-19 önlemlerini eksiksiz alın.
- ✓ Araçlarınızı dezenfekte edin ve araç personelinizi bilgilendirin.
- ✓ Personeliniz maske takmalı.
- ✓ Uzun mesafede 2 saatte bir mola verin.
- ✓ Araçlarınızı her fırsatta camlarını açarak havalandırın.



Anadolu Isuzu Yolcu ve Sürücüleri COVID-19 Virüsüne Karşı Koruyor

Anadolu Isuzu, COVID-19 pandemisiyle mücadele kapsamında araçlarında aldığı, virüsün bulaşma riskini azaltmaya yönelik önlemlerle hem yolcuların hem de sürücülerin sağlığını korumaya katkıda bulunuyor. Önlemler, COVID Önlem Paketleri adı altında “Dezenfeksiyon”, “Kontrol”, “Temas” ve “İzolasyon” olmak üzere 4 başlık altında geliştirildi. Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, Anadolu Isuzu’nun kaliteli, konforlu ve güvenli araçları ile yurtiçinde ve

yurtdışında tercih edilen bir marka olduğunu söyledi: “Yolcularımızın ve sürücülerimizin güvenli seyahat edebilmelerine katkıda bulunma hedefiyle hayata geçirdiğimiz çalışmalara devam ediyoruz. COVID-19 pandemisi ile bu çalışmalarımız yeni bir boyut kazandı. Geliştirdiğimiz COVID-19 önlem paketleri ile hem toplu taşımada hem de okul servislerinde bu uygulamayı hayata geçiren ilk marka olmanın gururunu yaşıyoruz.” ■

4500 Lastiğin Yönetimi İçin İşbirliği

Uluslararası lojistik ve nakliye şirketi ABC Uluslararası Transporter AŞ ve Prometeon Türkiye, 300 çekici 450 treylerdeki 4500 lastiğin yönetimi için güçlerini birleştirdi.

ABC Uluslararası Transporter AŞ, işbirliği kapsamında Prometeon Türkiye’nin ProTruck çözüm ailesinde yer alan mobil bakım servisi FleetMobile hizmetlerinden yararlanacak. Fleet-



Mobile, gezici bir araç içinde, müşterinin lokasyonuna periyodik ziyaretler gerçekleştirerek lastik inceleme, hurdalık analizi, raporlama ve lastik bakımı hizmetlerini sunuyor. Fleet Mobile hem ölçüm hem de hava basıncına ilişkin tamamlamayı aynı anda yapması itibarıyla sektörde bir ilk olarak öne çıkıyor. ■



ZF Aftermarket Türkiye’nin Yeni IAM Satış Müdürü

Yeni atama ile Marc Schneider, şirketin Sachs, Lemförder ve TRW markalarının satışından sorumlu ZF Aftermarket Türkiye IAM Satış Müdürlüğü görevine getirildi.

Yeni görevinde Marc Schneider’i tebrik eden ZF Aftermarket Türkiye Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, “Sektördeki iddiamızı, güçlendirdiğimiz genç ve dinamik



Marc Schneider

kadromuz ile destekliyoruz. Bu yıl yaşanan sektörel daralmayı istikrarlı stratejimizle aşıp, birçok yeni ürün ve hizmet ile ZF’nin Türkiye otomotiv pazarındaki öncü konumunu pekiştireceğiz.” dedi. ■

Goodyear Ticari Lastikler Direktörü Temel Doğanay oldu

12 yıldır 3M bünyesinde görev yapmakta olan Temel Doğanay, Goodyear Lastikleri TAŞ Ticari Lastikler Direktörü olarak atandı.

Temel Doğanay, direk olarak Genel Müdür Mahmut Sarioğlu’na raporlama yapacak.

Satış lideri olarak 18 yıllık güçlü bir deneyime sahip olan Doğanay, 3M’de 12 yıl boyunca artan bir



sorumlulukla görevler aldı. En son Industrial Adhesives and Tapes Division Leader olarak görev aldığı 3M’den önce ise Petrol Ofisi ve İzocam’da çeşitli pozisyonlarda çalıştı.

Ortadoğu Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü mezunu olan Doğanay, İngilizce biliyor. ■


Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Zor Karar

Çok dinamik olarak yaşanan ve hızlıca gündem değişikliklerinin olduğu günümüz dünyasında buradan sizlere faydalı ve kalıcı paylaşımlar yapmak önemlidir.

Maalesef günümüzde, pop kültürde her şey çok kısa ömürlü ve bir müddet sonra hiç kimsenin hatırlamadığı ve hatta umursamadığı hale geliyor. Sporda, siyasette, müzikte bunun çok sayıda örnekleri var. Önemli olan kalıcı olmak ise bunun için hedefi doğru belirleyip her gün o hedefe doğru ulaşmamızı sağlayacak olumlu adımlar atmak esastır. Bunun için her koşul ve şartta istikrarlı olmak ve gelecek direnç ve engellemeleri aşacak bilgi sabır ve stratejinizin de olması gereklidir.

Genelde iz bırakmak isteyenler ortaya bir eser koymak zorunda, ancak bu eserin illaki maddi bir varlığı olması gerekmiyor, müzik eserleri yüzlerce yıldan beri icra edilir... Bilimsel çalışmalar da keza öyledir.

Bu yüzden İtří, Dede Efendi, Vivaldi, Mozart gibi müzisyenler ile Nazım Hikmet, Yahya Kemal, Dickens gibi şairler, Pasteur, Edison, Newton gibi bilim insanları hep hatırlanacak, mimaride, Sinan gibi dâhiler de asla unutulmayacak.

Tarihe iz bırakmak isteyenler özgün olmak zorundadır. Arkalarından konuşulacak şeyleri insanın biziatihi kendi belirler, ya rahmet ya da lanetle anılır. Siyasette bunun çok fazla sayıda örnekleri bulunuyor. Olumu atırların başında cumhuriyetimizin kurucusu Atatürk; olumsuz yâd edilenler için de başta Hitler diyeyim gerisini siz tamamlayın...

Faaliyette bulunduğumuz karayolu yolcu taşımacılığı sektörü, yüzyıllarca yıldır geçmişi olan kurumsal kimliği oturmuş bir sektör değildir. Türkiye’de 1950’li yıllardan sonra karayollarının artması ile gelişmeye başlamış 60’lı yılların ikinci yarısında ise yerli otobüslerin yapılması ile hızlıca büyüme trendine giren bir sektördür.

Bu süre içerisinde, çok badire atlatmış, her geçen gün deneyim ve görgüsünü arttırmış geleksel tavırları oluşmaya başlamış büyük bir camiadır. Başlangıçta otobüsçü kavramı sektörün büyüyüp gelişmesi ile birlikte ihtisaslaşmaları da doğurmuştur.

Şehiriçi ve şehirlerarası ayrımı, Karayolu Taşıma Kanununun çıkması sonrası belge türleri ile belirtilen pek çok kırıma uğramıştır.

Darbeler, depremler görmüş, sarsılmış ama yıkılmamış olan bu sektör bence en büyük darbeyi bu yıl aldı. Dünyayı etkileyen pandemi sonrası ilk defa faaliyetleri tamamen durdu. Otarlara günlerce araç giriş çıkışı olmadı. Servis taşımacıları da işyerlerinin faaliyetlerine ara vermesi nedeniyle iş yapamadılar. Mart sonrası okul servis taşımacıları da aynı halde iken şimdi yeni dönemde okulların açılıp açılmayacağı tartışması ile belirsiz bir hale gelen işlerinin nasıl olacağını düşünüyorlar. Yatırım yapıp araç almış olan servisçiler epeyce zor durumlar yaşadılar, yaşıyorlar ve de yaşamaya devam edecekler. Bu arada kurların da sürekli yükselmesi, olumsuzluk üzerine olumsuzluk yarattı.

Para ve itibar kayıplarımız olabilir, geçmişte oldu, gelecekte de olacak; ancak sağlık kaybedilirse, ya geri gelmez ya da geri getirmek için belki tüm servetinizi gözünüzü kırpmadan harçayabilirsiniz.

Karar sizin: Para mı Sağlık mı?

Şimdi, ülkeyi yönetenlerin de aynı ikilemin içinde olduğunu bilin... ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 9 • Sayı: 365 • 24 Ağustos 2020

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editörler

Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

 Dağıtım: **Mikail BAYAT**
Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU
Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

 türlü telif hakkı **Pivot**
Yayıcılık ve Reklam
Pazarlama’ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi iktibas

edilemez.

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

Lojistikçilerin gözünden

Sektörün mevcut durumu

Türk kara nakliye sektörünün önde gelen firmalarının sahipleri ve sektör duayenleri ile eski başkanların bazıları bir araya gelerek sektörün güncel durumu ile geleceğini konuştu.

Bir süre önce UND Yönetimine aday olan 'Birlikte Güçlüyüz' grubunun davetiyle Cemile Sultan Korusunda öğle yemeğinde bir araya gelen, deneyimli ve etkin bazı firmalarının sahipleri, sektörün durumu konusunda fikir alışverişinde bulundu ve izlenecek yol haritası konusunda fikir birliğine vardı. Edinilen bilgiye göre; yemekte sektörün güncel durumu, sorunları ve çıkış yolları konuşuldu. Bununla birlikte, daha önce Mart ayında yapılacağı açıklanan, ancak pandemi nedeniyle ertelenen UND Genel Kurul süreci de değerlendirildi. Henüz kesin tarih açıklanmamış olmakla birlikte pandemi şartları nedeniyle Kasım ayında gerçekleştirilmesi beklenen Genel Kurul'da, UND yönetiminde bir değişimin şart olduğu ve taze kana ihtiyaç duyulduğu vurgulandı. Bu bağlamda, sektörün tüm aktörleriyle temas edilerek, 'Birlikte Güçlüyüz' grubunun desteklenmesi ve birliktelik çalışmalarının genişletilerek hızlandırılması gerektiği konusunda mutabakata varıldı. ■



Toplantıya katılanlar

Yemekli toplantıya; Garip Sahillioğlu (Mars), Ahmet Musul (Ekol), Cumhur Erzurumluoğlu (Çobantur), Zahit Sağlık (Sağlık), Eyüp Bartık (Eyüp), Cemal Elmasoğlu (Elmas), İbrahim Hüner (Hüner), Edip Bakımcı (BKM), Erdal İlhan (Erdal İlhan), Hakan Bezginli (Murhak), Ali Çiçekli (ALC), Fevzi Çakmak (Plastnak), Caner Tan (TGL), Ahmet Kınacı (Sittnak), Engin Kırıcı (Ares), Sedef Üçüncü (ARC), Doğan Yalçinkaya (KARE), Necmi Çoban (Roder Eski Başkanı), Tamer Dinçşahin (UND Eski Başkanı), Ruhi Engin Özmen (UND Eski Başkanı) katıldı. ■



IVECO'dan Hüner'e 10 S-WAY çekici

IVECO'nun İstanbul yetkili satıcılarından İstanbul Fiat Otomotiv satışını gerçekleştirdiği 10 adet S-WAY AS440S48 T/P çekicileri Hüner Uluslararası Taşımacılık firmasına teslim etti.

Teslimat törenine Hüner adına İbrahim Hüner, Arda Hüner ve Hüseyin Hüner katılırken IVECO adına ağır vasıta bölge satış müdürü Yusuf Pekel, İstanbul Fiat genel müdürü Hikmet Yılgör, ve İstanbul Fiat ağır vasıta satış müdürü Alper Akbay katıldı. Hüner yetkilileri S-WAY'in yeni kabinini, sessizliği ve özellikle kabin genişliği konusundaki memnuniyetlerini ifade etti.

Yeni kabinin yakıt verimliliğini arttırmak için tasarlandığı ve dış kısmının her detayı hava direncini minimize etmek için inceliklerle çalışıldığı bildirildi. ■

IVECO 58 hizmet aracını İzmit Belediyesi'ne teslim etti

İzmit Belediyesi tarafından satın alınan hizmet araçlarının tanıtımı ve projelerin toplu açılış töreni; Sayın Kemal Kılıçdaroğlu, Sayın Meral Akşener ve İzmit Belediye Başkanı Sayın Fatma Kaplan Hürriyet ve IVECO yetkililerinin katılımıyla İnterteks Uluslararası Fuar Alanı'nda gerçekleştirildi.

İzmit belediyesine 7 adet Eurocargo 180E32K çöp kamyonu, 7 adet Eurocargo 100E19K çöp kamyonu, 7 adet Eurocargo 180E32 arazöz, 3 adet 100E19K arazöz, 3 adet Eurocargo 100E19 vakumlu yol süpürme aracı, 1 adet 100E 19 sepetli platform, 12 adet Eurocargo 150E21K çöp kamyonu, 5 adet 70C16 Daily çöp kamyonu, 4 adet Eurocargo 180E32K vinçli çöp kamyonu, 9 adet de açık kasalı Daily olmak üzere toplam 58 adet IVECO araç teslim edildi. ■



Aksaray'a 2,5 milyon avroluk Şaft Test Alanı yatırımı

Mercedes-Benz kamyonların şaft testleri Aksaray'da yapılıyor

Mercedes-Benz Türk Aksaray AR-GE Merkezi'nde hizmete alınan yeni Şaft Test Alanı ile tüm dünyada üretilen Mercedes-Benz kamyonlarında kullanılacak şaftların ömür ve dayanım testleri yapılıyor.

2,5 milyon avroluk yatırımla 360 metrekarelik kapalı alana kurulan yeni alanda, ömür testi standı ile şaftlar; Daimler Truck AG bünyesinde sadece Mercedes-Benz Türk'te gerçek yol şartlarında test edilebiliyor.

Mercedes-Benz yıldızı taşıyan kamyonların tüm dünyadaki tek yol testi onay merci olan Mercedes-Benz Türk Aksaray AR-GE Merkezi'nde; 2,5 milyon avroluk yatırım yapılan yeni Şaft Test Alanı hizmete alındı. İstanbul'daki Hoşdere AR-GE Merkezi'nin Kamyon Geliştirme

Bölümü'nün 2015 yılında şaft tasarımı Küresel Yetkinlik Merkezi olmasının ardından, 2016 yılında bilgisayar destekli simülasyon sorumluluğu da Türkiye'ye verildi. 2020 yılında Küresel Test Yetkinlik Merkezi'nin Aksaray AR-GE Merkezi'ne kurulması sonucunda ise süreçte hem bütünsellik sağlandı hem de verimlilik artırıldı. Yapılan bu yeni yatırım sonucunda dünyadaki tüm Mercedes-Benz fabrikalarında üretilen kamyonlara takılacak şaftların ömür ve dayanım testleri



tamamen Türkiye'de gerçekleştirilmeye başlandı.

Şaftlar gerçek yol şartlarında test ediliyor

9 ayda inşa edilen ve 360 metrekare üzerinde kurulu olan Şaft Test Alanı'nda biri ömür, diğeri dayanım olmak üzere iki adet yüksek kapasiteli test standı bulunuyor. Çamur, nem gibi çevresel koşulların da oluşturulabildiği ömür testi standında 4 şaft aynı anda test ediliyor ve ağır koşullardaki dayanımları gözlemleniyor. Araç testlerinden elde edilen gerçek yol verileri kullanılarak; şaftların değişken tork, hız ve açı altındaki performansları ölçülüyor. Aksaray AR-GE Merkezi'nde kurulan ömür test standı, Daimler Truck AG bünyesinde gerçek yol şartları altında testlerin yapılabilirdiği tek merkez özelliğini taşıyor.

Mühendislik ihracatına Aksaray katkısı

Yeni kurulan Şaft Test Alanı ile Daimler Truck AG'nin dünyadaki tüm Mercedes-Benz fabrikalarında üretilen kamyonlarına takılan şaftlar, Aksaray AR-GE Merkezi'nin sorumluluğunda test ediliyor. Şaft Test Alanı yatırımı; Türkiye'nin küresel pazarlar karşısındaki mühendislik ihracat kapasitesine katkıda bulunurken, Daimler Truck AG üst yönetiminin Mercedes-Benz Türk AR-GE Merkezi'ne olan güvenini bir kez daha kanıtlıyor. ■



Ford Trucks kamyonları Romanya sokaklarını temizleyecek

Avrupa'ya yönelik ihracat grafiğindeki istikrarı koruyan Ford Trucks, son olarak Doğu Avrupa'daki en önemli pazarlarından biri olan Romanya'da, atık toplama şirketi AVE Bihor'a 35 adet Ford Trucks çöp kamyonunu teslim etti. Belediye araçları segmentinde pazar lideri olan Ford Trucks, bu önemli teslimatın ardından yüzde 45,3 pazar payına ulaşarak liderliğini de pekiştirdi.

Ford Trucks Doğu Avrupa & Balkan

Ülkeleri Müdürü Koray Kuvvet, "Romanya'da belediye araçları segmentinde üst üste üçüncü yıl pazar lideri olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu başarıyı Romanya'daki distribütörümüz Cefin Trucks ile birlikte ürün kalitemiz, ürünlerimizin Avrupa pazarlarına olan uygunluğu, yüksek mühendislik yeteneğimiz, Ar-Ge gücümüz ve ileri teknolojilerimiz sayesinde elde ettik" dedi. ■



Üreticiler iç pazara yöneldi, yurtiçi taşımalar arttı!

Gıda ve hijyen ürünü ihraç eden firmalar pandemi döneminde iç pazara yönelince lojistik sektöründe yurt içi taşımalar zirveye ulaştı. Bu süreçte yurt içi taşımacılığın daha fazla önem kazandığına dikkat çeken Fevzi Gandur Logistics'in Yurt İçi Lojistik Genel Müdürü **Devlet Kudat**, artan iç talebe karşı stok yönetimi ve dağıtım planlamaların daha etkin yapılması gerektiğini belirtti.

Rafta Ürünü Olmayan Kaybediyor!

Müşteriye ve artan talebe karşı, sürekli hazır ve esnek durumda olunması gerektiğini dile getiren Kudat, "Sıfır stok mantığıyla hareket etmek her zaman faydalı olmayabiliyor.



Devlet Kudat

Bunun en net örneğini, koronavirüs sürecinde yaşadık. İç talepte yaşanan talep artışı stok yönetimini doğru yapamayan firmaları zor durumda bıraktı. Bu talebe hızlı cevap verebilme adına doğru planlama ve optimizasyon ile rafta sürekli ürün bulunması oldukça önem arz ediyor." ifadelerini kullandı.

Pandemi döneminde yurt içi taşımacılığa; hijyen ürünleri, gıda ve ambalaj taşımalarının artış gösterdiğini

belirten Kudat, bu ürünlerin istenildiği anda tedarik edilebilmesinde lojistik sektörünün büyük bir rolü olduğunu söyledi.

Tedarik Akışında Planlama Kadar Şehir içi Trafiği de Etkili!

Yurt içi dağıtım hizmetlerinin, uluslararası taşımalara göre farklı parametrelerinin bulunduğu altını çizen Kudat, "Şehirlerarası taşımacılıkta anlık veri-bilgi akışı ve yol durumu oldukça önemli. Özellikle büyük şehirlerde yapılan dağıtımlarda, trafik yoğunluğuna göre hareket etmeniz ve yol durumunu önceden bilmeniz gerekiyor." değerlendirmesinde bulundu. ■



Gelişim Lojistik 3 çekici daha aldı

2019 yılının sonunda 4 adet Renault Trucks çekici teslim alan Gelişim Lojistik, filosuna 2 adet Renault Trucks T 480 ve bir adet T 460 çekici daha kattı. Gelişim Lojistik'in yeni araçları Renault Trucks yetkili bayisi Koçasanlar Otomotiv'in Hadımköy Şubesi Satış Müdürü Tayfun Fıçııcı tarafından Gelişim Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman İnceci'ye teslim edildi. ■



Mermer nakliyesi T 480 serisinin

Şinasi Çiftçi, Türkiye genelinde gerçekleştirdiği mermer nakliyesi için yeni Renault Trucks T 480 serisi çekicisini teslim aldı.

Ankara Polatlı merkezli Şinasi Çiftçi Taşımacılık, Türkiye'nin 81 iline mermer nakliyesi gerçekleştiriyor. Renault Trucks yetkili bayisi Koçasanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer aracı Şinasi Çiftçi Taşımacılık Genel Müdürü Tekin Çiftçi'ye yaptı. ■

Doğan Taşımacılık 7 Schmitz Cargobull treyler aldı

Doğan Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Doğan, Batı Marmara Bölge Satış Müdürü Hakan German ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Murat Kaya'nın katıldığı teslimatta SCS Mega Varios yarı römorkların 7 adedini Schmitz Cargobull Adapazarı Fabrikası'nda yapıldı.

Doğan Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Doğan görüşlerini paylaştı; "Doğan Taşımacılık olarak her türlü ticari mal ve eşyayı taşımak, hızlı ve ekonomik bir yapıda alıcılarına ulaştırmak istiyoruz. Schmitz Cargobull treylerler normal taşıma yanında, arka babalarının genişleme özelliği sayesinde özel izinler alınarak gabari

dışında taşıma yapmamızı da olanak sağlamaktadır. Schmitz Cargobull markasının teknolojik olarak yapmış olduğu bu treyler firmamıza taşıma konusunda çeşitlilik katmıştır."

Batı Marmara Bölge Satış Müdürü Hakan German ise; "Maliyetleri minimize eden SCS Mega Varios treylerlerimiz, bilhassa özel yüklemelere izin veren yapısı ile tanıştığımız müşterilerimizin sonraki alımlarında tekrar tekrar aynı ürünümüzü seçiyor



olmaları, müşteri memnuniyetinin tam olarak sağlandığını gösteriyor ki bu bizim için mutluluk verici bir durum" açıklamasını yaptı. ■

Almanya'da turizm kaptanı olmak

KAPTANLAR KONUŞUYOR...



Kaptanlar Konuşuyor bölümümüzün konuğu bu sefer yurtdışından. Herkesin Aybüke Kaptan olarak tanıdığı Sevgi Çelikel Almanya'da turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyor: Almanya'da ticari araç için kadın şoför dediğiniz anda hemen kapışıyorlar. Kadın şoförler hem estetik görüntü veriyor hem biraz daha dikkatli hem de sakin oluyorlar.

Herkesin Aybüke Kaptan olarak tanıdığı Sevgi Çelikel turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyor. Bizi tanıştıran Halil İbrahim Gümüştekin Kaptan oldu.

İbrahim Kaptan, 'Almanya'dan misafir meslektaşım geldi' deyince, Aybüke Kaptan ile tanışarak bir söyleşi yapma isteğini ilettim. Hem İbrahim Kaptan'a hem de Aybüke Kaptan'a teşekkür ediyorum.

Aybüke Kaptan ile söyleşimizin sonucunda; bir insanın gerçekleştirmek istediği bir şeyi ne kadar çok isterse, ne kadar çok inanırsa ona mutlaka ulaşabileceğini de gördüm. Aybüke Kaptan'ın hayalleri için verdiği mücadele gerçekten inanılmaz.



Ailede ya şoför olunur ya da kuaför

Sevda Çelikel 1981 Kırıkkale doğumlu. 23 yaşında evlenip Almanya'ya gidiyor ve öyküsü başlıyor: "Şoförlük benim aile mesleğim. Bütün ailem ya şofördür ya da kuaför. Şoförlük mesleği genelde erkekler için geçerliydi ama ben bir aykırılık yapıp, şoför camiasına katıldım."

Aybüke Kaptan'ın hayaline kavuşması öncesinde çok yoğun bir mücadelesi var: "Evlendim, çocuğum oldu. Boşandım ve kendimi bulmak için çalışmaya başladım. Kuryelik yaptım. Cenaze şirketinde çalıştım. Düğün salonlarında garsonluk yaptım. Ama hiçbirini kendimi bulabileceğim iş değildi. Yetkililerin yakasına yapışıp 'Ben şoför olmak istiyorum' dedim. Almanya şartlarında ehliyet almak çok zor. 12 bin Euro civarında bir bedeli var. İlk engel dil oldu. Bana, 'Senin Almancan yok, sana ehliyet aldıramayız' dediler. Almancamı geliştirmek için çok çalıştım... Zorlanmama, psikolojimin de bozulmasına rağmen ben bunu yapmayı kafama koymuştum. 'Bu ehliyetin parasının yarısını ödeyeceğiz' dediler. Kabul ettim.

Otobüs ehliyeti almak kolay değil

Ehliyet alabilmek için üç ayı sınavdan geçiyorsunuz. Otobüs şoförlerinin çok dikkatli, öngörülü araç kullanması gerekiyor. Almanya da İHK deniliyor, Türkiye'de psiko-teknik diyorlar. Almanya'da bu süreç çok ağır. Türkiye'de böyle mi bilmiyorum. 3-4 ay sürdü İHK'ya hazırlanmam. Sabah 09:00'da kursum başlıyordu, akşam 16:00'ya kadar.

Yürekten istersen başarısın

Bir yerden başlamak gerekiyordu, 4 ay boyunca evde temizlik bile yapmadım, sadece dil öğrenmeye odaklandım. Üstelik çocuğum var, onu bile kaderine terk ettim. Ben ağladıkça, arkadaşlarım başaracakları diyerek destek verdiler. Sonunda İHK sınavını verdim, başardınız diye aradılar. Sevinçten ağladım. Trafik sınavını rahat şekilde atlattım. Ben işime aşkıttım.

Ehliyeti alınca sevinçten ağladım

Sınavdan bir gün önce sürücü kursu sahibi otobüsü tanıtıyor, bana 'ışığı aç' (Licht einschalten) diyor, ben kornaya basıyormuşum. Ertesi gün şehiriçinde en dar yollara sokarak sınav yapıyorlar. Çok dar ve virajlı yollardan gidiyorsunuz. O gün çok

heyecanlıydım.

Aracı 20 dakika kullandım ve bana 'ehliyeti aldın' dediler. O sözleri duyunca çok ağladım. İki tane de kurban kestim. Evde sürekli otobüs konuşuyorum diye kızım da isyan ediyordu. Kızım arkadaşına, 'Otobüsün tekerleği patlasa, benim de ayağım kırılrsa annem otobüsün tekerliğini tamire gider' diyormuş. Mesleğime karşı aşkı, sevgim bambaşka.

Kadın kaptanlar kapışılıyor

Almanya'da ticari araç için kadın şoför dediğiniz anda hemen kapışıyorlar. Kadın şoförler hem estetik görüntü veriyor hem biraz daha dikkatli hem de sakin oluyorlar. Yaşadığım Frankfurt Offenbach şehrinde bir kentiçi ulaşım şirketine başvurduğum, beni hemen işe aldılar. 20 günde işi kavradım. İlk seferde körüklü MAN otobüs verdiler. Günde 8-10 saat direksiyon başında kalıyorsunuz. Herkes kadın şoför görünce hayran kalıyor. Türkler, seni otobüs kullanırken görünce gurur duyduklarını söylüyorlar. Ben de mest oluyordum.

Uzun yol istiyorum

Ben uzun yol istiyorum. Maaşım 2 bin Euro'ydü. Çok güzel para biriktirdim. Bir sene dolmak üzereyken ayrılmak için dilekçe verdim. Şefim, 'ayrılma' dedi, 'uzun yol zor, ehliyetini kaybedersin, radarlara yakalanırsın...' Almanya'da trafik kurallarına uymamanın cezası diğer Avrupa ülkelerine göre daha ağır. Kırmızı ışıkta geçeceğine öl bence. Para cezasının yanı sıra 3 ay ehliyetiniz gidiyor. Hiç acımıyorlar. Bu cezalar gerçekten korkutuyor.

Sorumluluğu çok ağır

Öyle bir ağır sorumluluk ki bu iş. Şoförlük taşıdığın yolcu ile bitmiyor. Her seferinde o sorumluluğu hissediyorum. Alman olup İHK sınavını üç dört kez veremeyenler var. Gerçekten süreç çok ağır. Refleks testleri yapıyorlar. Yolculara yönelik davranış dersleri alıyorsunuz. Sizi kızdıracak bir durum mu oldu; 'çekin el frenini, inin aşağıya, 5 dakika oksijen alın' deniliyor. Beş senede bir İHK'yi yenileme şartı var. Bunu yenilemezseniz boş otobüs kullanabilirsiniz, ama yolculu değil.

Uzun yol şoförlüğü

Kurs sırasında bir Türk şirketi beni aramıştı, 'ehliyetinizi aldığınızda bizimle görüşmeye gelin' diye. Aradım ve turizm otobüsüne oturunca benim halk otobüsü kullanımım bitti. Maaş da halk otobüsüne göre düşük 1700 Euro. Daha önceki işime göre 500 Euro düşük ama turizmde çalışmak farklı. Araç



Aybüke Kaptan olarak tanınan Sevgi Çelikel



içinde su satabiliyorsunuz, her yolcu 2'şer Euro bahşış verir, yani kaybı telafi edebiliyorsunuz.

Mesleğimle gurur duyuyorum

Pandemi tüm sektörü vurdu. İşyerleri devlete başvuruyor. Çalışana destek veriliyor. Ben 1200 Euro maaş aldım. Ayrıca şirketlere hibe paralar da verildi, hâlâ alıyorum. Araçların plakası söküldü. Ekstra sigorta ödemesi de yapılmıyor.

Turizm sektörü tamamen durmuş durumda. Almanya'da uzun yol şirketleri ciddi anlamda sıkıntı yaşıyor. Yüzde 70 iş yok. Bazen metrolarda arıza oluyor, o zaman şirkete telefon geliyor. Taksi işini otobüsle yapıyorsunuz, girdiğiniz yoldan çıkamıyorsunuz... Ama o dar yollar sizi iyi şoför yapıyor.

Turizm otobüsçülüğü hiç kolay değil. Rehber turistin yürümesini istemiyor, sizi en dar sokaklara yönlendiriyor. Halk otobüsü sürmekle otobüs şoförü olunmuyor, onları küçümsemek için söylemiyorum, ama turizm otobüsü kullanmak hiç kolay değil. ■

Türkiye'de otobüsçülük harika

Hep yeni araçlar kullanılıyor. Türkler görselliğe çok önem veriyor. 2+1 Almanya'da yok, ikram yok, koltuk arkası ekran yok. Biz suları buzdolabına koyarız satarız, yol çok uzunsa kaptan tost veya sandviç hazırlar, onun da parasını alırız. Bir günde 9 saat araba kullanabilirsiniz...

Klas bir şirkette çalışmak isterim

5-6 yıl sonra Türkiye'de, klas bir şirkette bu işi yapmayı çok isterim. Türkiye'de otobüs sektörünü çok ciddi şekilde takip ediyorum. Türk meslektaşlarımla sürekli iletişim halindeyim...