

Zorlu ekonomik koşullarda araç yatırımı için öncelikli konu finansmana erişim

## ORTAK SORUN FİNANSMAN

Yeni araç yatırımında talep noktasında bir sorun yok. Taşımacılar, araçlarını yenilemek istiyor. Ayrıca filoların da eskidiği ifade ediliyor. Şu anda ortak sorun finansman olarak görülüyor.

7'de



### Anadolu Efes'i Anadolu Isuzu'nun Visigo otobüsü taşıyacak



3'te

### Otokar, Mauri Bus System'i Bünyesine kattı



8'de

### Kâmil Koç'un Erzurum acentesi 13 TEMSA Maraton ile filosunu güçlendirdi



Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz: "Bugün kurulduğu günden bu yana bizim Erzurum acentemiz olarak, başarıyla bölge insanına hizmet veren Karagül Holding & Arif Şenkuş'un yeni araçlarını teslim almanın heyecanını yaşıyoruz."

4'te

### Otokar ve Yapı Kredi Leasing'den Otokar Atlas'a Özel 36 Ay Kredi Desteği



2'de

### busworld EUROPE BRUSSELS 7-12 OCT 2023



Busworld 2023'te görücüye çıkacak

14'te

### Volkswagen Crafter "Servis ve Okul" yollarında



14'te

### Mapar Otomotiv'den İzmir'e 7.000m² Temsa servisi



İzmir Bornova'da Mapar Otomotiv tarafından yapımı tamamlanan Temsa Yetkili Servisi, Temsa portföyündeki tüm otobüs ve midibüslerin yanı sıra FUSO Canter modellerinin servis ve bakım işlemleri yapılacak. Açılışa; Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Bornova Belediye Başkanı Dr. Mustafa İduğ, Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu katıldı.

10'da

### TIRSAN, KAÇMAZLAR'A 50 BİTÜM TANKERİ TESLİM ETTİ



Fatih Kaçmaz

Çetin Nuhoğlu

17'de

### Tanju Nayır ve ailesinin mutlu günü



Mapar Otomotiv Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır ve Türkan Nayır'ın oğulları Kaan Nayır, Zerrin Dere ve Coşkun Dere'nin kızları Hüda Dere ile dünya evine girdi.

11'de

Sami Acerüzümoğlu Son çeyrek!

13'te

### PSA BDP Alışan Lojistik ile ortaklığını kutladı



18'de

Hastalya Otomotiv'den İstanbul'dan Irak'ın Erbil kentine seferler gerçekleştiriyor



Fasih Kırmızıgül

5'te



Dr. Zeki Dönmez 65 yaş üstü ücretsiz taşımalar

7'de



Mustafa Yıldırım 50 yıldır hiçbir zaman önümüz bu kadar karanlık olmadı

13'te



Korkut Akın Sansür ve Sanki Her Şey Bir Felaket

7'de



Cumhur Aral Adam yok!

5'te

### TREDER, Betek-Filli Boya Fabrikası'nı ziyaret etti



19'da

# Otokar ve Yapı Kredi Leasing'den Otokar Atlas'a Özel 36 Ay Kredi Desteği



**Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar ve Yapı Kredi Leasing, ticari araç alacaklara özel bir finansman anlaşması gerçekleştirdi. İşbirliği kapsamında Otokar müşterileri, Atlas kamyon alımlarında Yapı Kredi Leasing fırsatlarından faydalanarak 36 ay vadeye kadar taşıt finansmanı imkanından yararlanabilecek.**

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, Yapı Kredi Leasing ile hayata geçirdiği anlaşma kapsamında, müşterilerine Atlas kamyon alımlarında 36 ay vadeye kadar taşıt finansmanı fırsatı sunacak.

## OTOKAR ATLAS TİCARETİN KONFORUNU YÜKSELTİYOR

Ticaretin güçlü kahramanı Otokar Atlas kamyon ailesinin 8,5 ve 12,1 tonluk tükeleri, en zorlu yol şartlarında, en ağır yükleri kolayca taşımak üzere geliştirildi. Güçlü ve keskin çizgilere sahip kabiniyle ön plana çıkan Otokar Atlas, düşük yakıt tüketimi, düşük bakım giderleri ve uygun yedek parça maliyeti ile her daim kullanıcısına katkı sağlıyor. Araç, EP (Ekonomi-Performans) tuşu ile her türlü yol koşuluna ve yüke uygun sürüş modu tek tuşla yönetilebiliyor. Standart olarak sunulan ACC (Adaptif Seyir Kontrol Düzeni), klima, gelişmiş aydınlatma sistemi, güçlendirilmiş yan kapılar ve park sensörü gibi özelliklerle hafif kamyon segmentine yeni bir soluk getiren Otokar Atlas; tam havalı fren sistemi, EBS, egzoz freni, LDWS, AEB ve ESC özelliklerini de üzerinde barındırıyor

Otokar ve Yapı Kredi Leasing müşterilerine özel olarak sunulan bu işbirliği doğrultusunda, bankalarca yaklaşık yüzde 5 olan Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BMSV) Yapı Kredi Leasing ile yüzde sıfır olarak uygulanacak. Ayrıca, müşterilerden kredi tahsis ücreti, dosya masrafı gibi herhangi bir masraf da alınmayacak. Otokar müşterileri kredibilite notları doğrultusunda Yapı Kredi Leasing aracılığıyla yüzde 100 finansman imkanından yararlanabilecek.

**Finansman kullanmak isteyen müşterilere özel bir ekip, 0212 339 90 00 numaralı danışma hattı üzerinden hizmet verecek.** Dileyen müşteriler ise [info@ykleasing.com.tr](mailto:info@ykleasing.com.tr) adresinden detaylı bilgi alabilecek. ■

## Kampanya başladı Iveco bitti demeden bitmez!

2023 yılının sonlarına yaklaşırken IVECO Türkiye, yeni alıcılarına büyük bir kampanyanın müjdesini veriyor; IVECO, S-Way araçlarda 2 yıl olan garanti süresini 4 yıla çıkarıyor.

Tüm IVECO S-Way çekicilere özel olarak uygulanacak olan kampanya, 15 Eylül-15 Ekim tarihleri arasındaki satın alımlarda geçerli olacak.

IVECO S-Way araçları bu kampanya ile birlikte IVECO Yetkili Satıcılarında yeni sahiplerini bekliyor.

IVECO S-Way'in tasarruf ile konforu birleştiren özellikleri, sürücü dostu kabin alanı, 490/ 530/ 570 beygir gücündeki farklı model araçları, müşterilerinin ihtiyaçlarını tam olarak karşılıyor.

Kampanya dahilinde olan IVECO S-WayAS 530 modeli de çift buzdolabı, park kliması ve yan etekler gibi ekstra konfor ve rahatlığı sağlayan özellikleri ile ön plana çıkıyor. Serinin tamamı özellikle üstün aerodinamik yapısı ile rakiplerinden bir adım öne geçiyor. Kendinizi evinizdeki kadar konforlu hissedebileceğiniz IVECO S-Way'lere özel bu kampanya, markanın "IVECO bitti demeden bitmez" dediği iddialı sloganıyla çıkış yapıyor.



### Stoklar ile sınırlı

olan kampanyada, "400.000 km ile sınırlı" koşulu da yer alıyor. Bir ay süre ile devam edecek kampanyada ilk 2 yıl tampondan tampona garanti, son 2 yıl da yürüyen aksamlar garanti kapsamı var. Kampanya tavsiye edilen fiyattan alımlar için geçerli.

Ayrıntılı bilgi [www.iveco.com/turkey](http://www.iveco.com/turkey) web sitesinden alınabilir. ■



## Mercedes-Benz Kamyon Finansman'dan Eylül ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Mercedes-Benz marka tüm kamyon ve çekiciler için Eylül ayı boyunca geçerli olacak finans kampanyası düzenliyor. Bu kampanya çerçevesinde kurumsal müşteriler yüzde 4.67'den başlayan faiz oranı ile

yeni bir Mercedes-Benz kamyon ve çekici sahibi olabilirler.

Detaylı bilgi için [www.mercedesbenzkamyonfinansman.com.tr](http://www.mercedesbenzkamyonfinansman.com.tr) sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisinden bilgi alınabilir. ■

**Mercedes-Benz kalitesi, hızı ve güvencesiyle ikinci el kamyon ve çekici pazarında;**

## Adres belli: TruckStore

Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış

Direktörü **Didem Daphne Özensel**, "Mercedes-Benz Türk çatısı altında TruckStore olarak amacımız Mercedes-Benz kalitesini 2. El

araç alım satım süreçlerinin her anında hissettirmek ve 2. El araç satışında müşterilerimize daima birinci sınıf hizmet vermek. Mercedes-Benz kalitesi, hızı ve güvencesiyle Türkiye'de 2. El



kamyon ve çekici pazarında adres belli: TruckStore."

**TruckStore Grup Müdürü Barış Sever**, "Tecrübeli danışmanlarımızın satış öncesi analizleri ile müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun araçları sunuyoruz. Gelirinize ve ihtiyaçlarınıza en uygun ve esnek ödeme planlarını Mercedes-Benz Kamyon Finansman aracılığıyla sağlıyoruz."

**TruckStore tanıtım filmine Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs YouTube kanalından ve TruckStore sosyal medya hesaplarından ulaşılabilir.** ■



## Anadolu Isuzu Fransa pazarında da büyüyor



Anadolu Isuzu, yurtdışı pazarlardaki başarılarına yenilerini eklemeye devam ediyor. Geçen yıl sadece Fransa'ya 200 adetten fazla otobüs ve midibüs teslimatını gerçekleştiren Anadolu Isuzu, araç tescillerine ilişkin kamuya açık kaynaklarda yer alan verilere göre 2023'ün ilk 7 aylık döneminde de pazar payını yüzde 9'a yükseltti. Bu sonuçla, Anadolu Isuzu, bu alanda Fransa'daki en başarılı üç büyük oyuncudan biri olarak konumlanmayı başardı.

**Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan**,

"Ürettiğimiz araçlar tüm dünyada her geçen yıl daha fazla tercih ediliyor, yurtdışı satışlarımız ve teslimatlarımız artan ivmeyle sürüyor. Midibüs segmentinde 'ihracat şampiyonu' unvanını elimizde bulunduruyoruz. Başarımızda doğru distribütörlerle çalışmamızın büyük rolü var. Distribütörlerimiz, sadece araç satışıyla değil, satış sonrası hizmetlerdeki yatırımları ve başarıları ile ihracat pazarlarında Isuzu markasına olan güvenin temelini oluşturuyor" dedi. ■

# Anadolu Efes'i Anadolu Isuzu'nun Visigo otobüsü taşıyacak



**Anadolu Efes Spor Kulübü'ne 2014 - 2015 sezonundan bu yana güvenli ve konforlu seyahat olanağı sunan Anadolu Isuzu, kulüp ile yaptığı partnerlik anlaşmasını yeni sezonda da sürdürüyor.**



Erkan  
YILMAZ

Türk basketbolunun kilometre taşlarından biri olan Anadolu Efes Spor Kulübü ile Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu arasındaki partnerlik anlaşması yenilendi. Anadolu Efes, 2023 - 2024 sezonunda da Anadolu Isuzu'nun Visigo otobüsleri ile güvenli ve konforlu bir şekilde seyahat edebilecek.

## Takım otobüsü Anadolu Efes oyuncularını için özel olarak hazırlandı

Anadolu Isuzu tarafından özel olarak hazırlanan "Anadolu Efes Takım Otobüsü" Sinan Erdem Spor Salonu'nda 26 Eylül 2023 Salı günü düzenlenen bir törenle kulübe teslim edildi. Anadolu Efes Spor Kulübü Genel Direktörü Alper Yılmaz ile Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan'ın ev sahipliğinde gerçekleşen tören; Anadolu Grubu Yönetim Kurulu ve Anadolu Efes Spor Kulübü Başkanı Tuncay Özilhan, Başantrenör Erdem Can ve Anadolu Efes oyuncularının katılımıyla gerçekleşti.

Partnerlik anlaşmasıyla ilgili açıklamada bulunan Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, şunları söyledi: "Anadolu Isuzu olarak, yaptığımız yenileme anlaşması kapsamında Anadolu Efes basketbol takımının değerli oyuncularının ulaşımını en konforlu ve güvenli şartlarda sağlamaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Takı-

mımızın kendilerine özel ürettiğimiz Isuzu Visigo model aracımız ile başarıdan başarıya koşacağına yürekten inanıyor, Isuzu ailesi adına tüm sporcularımızı şimdiden kutluyorum."

## Visigo spor kulüplerinin kullanımı açısından ideal bir araç

Visigo araçlarının Avrupa'da çok beğeni aldığını belirten Tuğrul Arıkan, "Özellikle Fransa'da çok kullanılıyor. İki türlü versiyonu var. Hem coach dediğimiz hem şehirlerarası için kullanıma uygun bir tipi de var. Visigo spor kulüplerinin kullanımı açısından ideal bir araç. Birçok spor kulübü de bu aracı tercih ediyor. Bu aracı önümüzdeki senelerde daha da yenileyeceğiz. İnşallah bir dahaki değişimde şehirlerarası transfere uygun 12.3 metre Kendo aracımız var. Biraz daha farklı versiyonuyla Anadolu Efes'i şehirlerarası ulaşımında da taşımada destek olacağız" dedi.

## "Anadolu Isuzu ile Türk basketbolunu ileri taşımaya devam edeceğiz"

Elde ettikleri zaferlerde kulübe katkı veren partnerlerin önemli payı olduğunu belirten Anadolu Efes Genel Direktörü Alper Yılmaz ise görüşlerini şu sözlerle ifade etti:

"Kulübümüze inanan, güvenen ve her zaman yanımızda olan partnerlerimizin değerli katkısı sürdürülebilir başarı yolunda bize güç veriyor. 2014-2015 sezonundan bu yana yol arkadaşlığı yaptığımız, kulübümüzün en uzun süreli partnerlerinden biri olan Anadolu Isuzu ile iş birliğimizi yeni sezonda da devam ettirdiğimiz için çok mutluyuz. Yeni bir sezona büyük hedeflerle başlarken; verdikleri bu kıymetli destek nedeniyle başta Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan olmak üzere emeği geçen herkese çok teşekkür ediyoruz. Anadolu Isuzu ile birlikte Türk basketbolunu ileri taşımaya devam edeceğiz." ■



## 2024 daha dikkatli olmamız gereken bir yıl olacak

Toplantı sonrasında Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan basın mensuplarının sorularını cevaplandırdı. "Müşteri tarafında talep sorunu yok" açıklamasını yapan Tuğrul Arıkan, "Müşteri yeni araç istiyor. Araçlar çok eskidi. Talep sorunu yok. Kuşkusuz işimizin en önemli kısımlarından biri de finansman. Orta Vadeli Program parasal sıkışmayı öngörüyor. Ama bir yandan da yenilemeye yönelik inanılmaz bir ihtiyaç var. Bu parasal sıkışmanın 2024 yılı içinde etkisi olacaktır. Bu



yılın 9 ayına baktığımızda Anadolu Isuzu açısından başarılı bir süreç yaşandı. 12 ayda başarılı geçecek. Bizim portföy avantajımız var. Yurtiçi ve yurtdışı pazarlara ürün veriyoruz. Satışlarımızın yüzde 30-40'ı yurtdışına oluyor. Yurtdışında otobüs, midibüs, kamyon ve pick-up gibi zengin bir portföy yapısına sahibiz. Yeni ürünlerimizde geçen yıl itibarıyla devreye girdi. Önümüzdeki sene daha dikkatli olmamız gereken bir yıl olacak. Finansman daha öncelikli olacak. İhtiyaçlar devam edecek. Yurtdışı pazarlarda ağırlığımızı da artırmaya çalışacağız" dedi.



KÂMİL KOÇ EŞSİZ BİR SEYAHAT DENEYİMİ İÇİN FİLOSUNU YENİLEMeye DEVAM EDİYOR:

# Kâmil Koç'un Erzurum acentesi filosunu 13 TEMSA Maraton ile güçlendirdi

Türkiye karayolu yolcu taşıma sektörünün öncü markası Kâmil Koç, eşsiz bir seyahat deneyimi hedefiyle araç filosunu yenilemeye devam ediyor. 2015 yılında kurulan ve kurulduğu günden bu yana da Kâmil Koç'un Erzurum acentesi olarak, faaliyetlerini sürdüren Karagül Holding & Arif Şenkuş, yeni otobüs yatırımları kapsamında filosuna 13 adet, sıfır kilometre TEMSA Maraton kattı.

Türkiye'nin ilk karayolu yolcu taşıma firması olarak, 97 yıldır sektörde başarıyla hizmet veren Kâmil Koç, filosunu son model otobüslerle güçlendirmeyi sürdürüyor. İş ortakları ile birlikte Türkiye'nin dört bir yanında hizmet kalitesini herkes için ulaşabilir kılma hedefiyle çalışan firma, gençleştirdiği araç filosu ile yol arkadaşlarına daha keyifli, daha konforlu ve daha güvenli bir seyahat imkânı sunuyor.

Kâmil Koç'un, yolculuk deneyimini eşsiz hale getirme yaklaşımı doğrultusunda firmanın Erzurum acentesi Karagül Holding & Arif Şenkuş, filosunu son model otobüslerle güçlendirdi. Faaliyete başladığı 2015 yılından bu yana Kâmil Koç'un Erzurum acentesi olarak markanın bünyesinde hizmet veren ve son olarak gücünü Arif Şenkuş ile birleştirerek, yoluna Karagül Holding & Arif Şenkuş olarak devam eden acente, yeni araç yatırımı kapsamında filosuna 13 adet, sıfır kilometre TEMSA Maraton kattı.

Yeni araçlar için 21 Eylül'de düzenlenen teslimat törenine şehrin mülki idare amirlerinden **Erzurum Vali Yardımcısı Ahmet Özdemir**'in yanı sıra acente adına firma sahipleri **Arif Şenkuş, Ekran Karagül, Mustafa Karagül, Menderes Karagül**, Kâmil Koç'u temsilen Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü **Mehmet Türkyılmaz**, İç Anadolu ve Karadeniz Bölge Koordinatörü **Umut Özcan**, Güney Marmara ve Ege Bölge Koordinatörü **Aydın Tokatlı**, Akdeniz ve Çukurova Bölge Koordinatörü **Mustafa Aktürk**, **Cem KIRAL** Kuzey Marmara Otogar Müdürü ile TEMSA adına da TEMSA Türkiye Satış Direktörü **Baybars Dağ** ve



**Erzurum Vali Yardımcısı  
Ahmet Özdemir**

TEMSA Bölge Satış Müdürü **İlker Canpolat** katıldı.



**Mehmet Türkyılmaz**

**“Yenilikçi filomuz ile bugün Türkiye'nin en çok tercih edilen markasıyız”**

Törende konuşan Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü **Mehmet Türkyılmaz**, son model araçlarla yolculuk deneyimini çok daha üst seviyeye çıkardıklarını belirterek, şunları söyledi;



“Kâmil Koç olarak, işimizi yaparken daima en iyiyi sunma hedefiyle çalışıyoruz. Bu yaklaşımımız sayesinde de bugün Türkiye'nin en çok tercih edilen markasıyız. Her gün Türkiye'nin farklı noktalarında yola çıkan bine yakın aracımızla, insanları sevdiklerine kavuşturuyoruz. Firma olarak amacımız; kuruluşuna ve gelişimine öncülük ettiğimiz bu sektörde hizmet çitasını sürekli yukarıda tutmak ve yolcularımızı en iyi araçlarda ağırlamaktır. Bu yüzden de iş

ortaklarımızla birlikte araç filomuzu sürekli yeniliyor, gençleştiriyor ve daha da güçlendiriyoruz. Bugün de kurulduğu günden bu yana bizim Erzurum acentemiz olarak, başarıyla bölge insanına hizmet veren Karagül Holding & Arif Şenkuş'un yeni araçlarını teslim almanın heyecanını yaşıyoruz. Yeni araçlarımızla birlikte filomuz bugün çok daha genç ve çok daha dinamik hale geldi. Yeni yatırımlarla Kâmil Koç'un hizmet kalitesine yaraşır bir şekilde araç filomuzu gençleştirmeye ve yolcularımıza en yeni araçlarımızla hizmet sunmaya devam edeceğiz. Yeni otobüslerimiz markamıza, firmamıza ve yolcularımıza hayırlı olsun.”

**“Kâmil Koç ismine yaraşır araç ve hizmet kalitesi ile çalışmalısınız”**

**Karagül Holding & Arif Şenkuş'un firması sahipleri Arif Şenkuş ve Ekran Karagül** de, şunları söylediler:

“Kâmil Koç gibi seyahat sektöründe ilkleri gerçekleştirmiş bir köklü marka altında çalışıyorsanız, daima en iyiyi sunmalısınız. Çünkü araçlarınızda taşıdığınız marka isminin sektörde çok özel bir yeri var ve o isme yaraşır araçlarla yine o isme yaraşır bir hizmet kalitesi ile çalışmalısınız. Biz de böylesine güçlü ve sektörün lideri bir marka altında çalışmaktan, yol arkadaşlığı yapmaktan çok mutlu ve gururluyuz. Kâmil Koç'un adını ve hizmet kalitesini en iyi şekilde teslim etmek için de bugün filomuzu 13 adet yeni TEMSA Maraton ile güçlendirdik. Yeni araçlarımız ile yolcularımıza çok daha keyifli ve konforlu bir seyahat deneyimi yaşatacağız. Yeni araçlarımızın hem markamıza hem bizlere hem de yolcularımıza hayırlı olmasını diliyoruz.” ■



**Doğu Anadolu firmalarının Maraton ilgisinden memnunuz**

**Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ**, “Doğu Anadolu bölge firmalarında Maraton'a yönelik ilgil de giderek büyüyor. Bölge firmalarına teslimatlarımız sürecektir. Ayrıca satış sonrası hizmet noktasında bölge otobüsçülerinin her süreçte yanlarında olacak yatırımlarımızı da yapacağız. Yeni Maraton araçlarımız hem hem Erzurum İşletmecilerine hem de Kâmil Koç'a hayırlı, uğurlu olsun, bol kazançlar getirsin” dedi



## Hastalya Otomotiv'den

İstanbul'dan Irak'ın Erbil kentine seferler gerçekleştiriyor

Kırmızıgöl Turizm'e  
2 Travego

**Araçlar, 12 Eylül 2023 Salı günü Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Hastalya Otomotiv Satış Müdürü Ahmet Koray Erdoğan tarafından Kırmızıgöl Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Kırmızıgöl ve kaptanlara teslim edildi.**

Röp: Erkan YILMAZ

İstanbul'dan Irak'ın Erbil kentine seferler gerçekleştiren **Kırmızıgöl Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Fasih Kırmızıgöl**, yeni yatırımlar ve sektördeki mevcut duruma yönelik Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. 2023 yılı içerisinde 4 adet Travego yatırımı planladıklarını, ancak yaşanan ekonomik gelişmeler sonrasında bunu 2 adede düşürmek zorunda kaldıklarını belirten Kırmızıgöl, "Ekonomik şartlar giderek ağırlaşıyor. Maliyetlerimiz çok yüksek. Araç fiyatları da artıyor. Bu yıl için, 4 adetlik yatırım planımızı da 2 adede çekmek zorunda kaldık. Yeni aldığımız araçlarla birlikte filomuzdaki araç sayısı 12'ye ulaştı. Eğer iş olsaydı bütün arabaları değiştirme planını da konuşmuştuk" dedi.

## Bundan iyisi can sağlığı

Filolarındaki otobüslerin tamamının Mercedes markasından oluştuğunu aktaran Fasih Kırmızıgöl, "Mercedes otobüslerden çok memnunuz. Yeni otobüsler de tek kelimeyle 'harika' araçlar. Gerçekten çok güzel araçlar üretmişler. Teknolojik seviye ve donanım olarak çok üst seviyede. Eski araçlara göre daha düşük bir yakıt tüketimi var. Bundan iyisi can sağlığı. Hastalya Otomotiv'e bu süreçte bize verdikleri destekler için de teşekkür ediyoruz" dedi.

## İstanbul-Erbil hattı

İstanbul-Erbil hattının en önde

Fasih  
Kırmızıgöl

gelen firmalarından biri olduklarına dikkat çeken Fasih Kırmızıgöl, "İstanbul-Erbil hattında bilet fiyatımız 50 dolar; ancak 35-40 dolara bile bilet kesen firmalar var. Maliyetlerin ağırlığına rağmen büyük bir yıkıcı rekabet yaşanıyor. Ama biz yine de kendimizi ayarlıyoruz ve yıkıcı rekabete girmiyoruz. Yolcumuz bize güveniyor ve firmamızı tercih ediyor. Çok fazla firma var ve çok sefer yapılıyor. Biz bu yüzden seferlerimizi azalttık. Çünkü önceki yıllarda 3-4 sefer yapabilirken şu an 1 sefer yapabiliyoruz, ama otobüslerimiz dolu gidip geliyor, bazen 2 sefere çıktığımız oluyor. İstanbul-Erbil hattında gidiş-dönüş sefer maliyeti 2500 doları buluyor" dedi.

## Sınır kapısında uzun bekleyişler yolcu kaybettiriyor

Sınır kapılarında sorunlar yaşadıklarını da belirten Fasih Kırmızıgöl, "Özellikle, Erbil'den gelen otobüsler Türk tarafında 30 saate kadar bekletilebiliyor. Sırf bu yüzden yolcu kaybı yaşıyoruz. Kapıkule'den geçişler 10 dakika sürerken 30 saat beklemek gerçekten can sıkıcı. Araçları arama gerekçesini söylüyorlar, bunun daha doğru bir süreçle yapılması gerekiyor. Eğer yanlış yapan bir firma varsa onu zaten arasınlar, gereğini yapsınlar. Ama düzgün çalışan firmalara da bunu yapmasınlar. Bakanlıkların bu konuda harekete geçmesini talep ediyoruz" dedi.

## 2024 de zor geçecek

"2022, 2023'ten daha iyiydi, ama 2024 de, 2023 gibi zor geçecek" diyen Fasih Kırmızıgöl, "Bu yıl geçen yılın yarısı kadar iş yapabildik. İşimiz çok daha zor hale geliyor. Bu maliyetlerle çalışmak hiç kolay değil. Biz 10 yıl önce 100-120 dolar alırken şimdi 50 dolar alıyoruz. Kur arttı, ama yakıt son 3 ayda yüzde 100 zamlandı. 25 bin TL'lik kasko 300 bin TL'leri aştı. Bakım maliyetleri de inanılmaz seviyelere geldi. Bütün bunları dikkate almamız gerekiyor. Bu maliyetler altında otobüsçülük geriye gidiyor. İstanbul-Erbil hattında 5 yolcu eksik gidip gelsek o seferden zarar ederiz" dedi.

## Kaptanlarımız hak ettiği ücreti alıyor

Sektörün genelinde yaşanan kaptan sorununu yaşamadıklarını aktaran Fasih Kırmızıgöl, "Sektörde kaptan sorunu giderek büyüyor. Bizim bu sorunu yaşamamamızın en büyük nedeni 10-15 yıldır sabit şekilde bizde çalışıyor olmaları. Tabii, biz de onlara haklarını veriyoruz. Haklarını vermezseniz, çalışmazlar. Şehirlerarasına göre çok daha iyi ücret alıyorlar. Ayrıca primleri de var. Sefer sırasındaki tüm harcamaları da bize ait. Gelişigüzel şoförlere araç verilmemesi gerekiyor. Bu yapıldığında taşıma güvenliği de tehlikeye atılıyor" dedi.

## Yeni araçlar hayırlı, uğurlu olsun

**Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Ahmet Koray Erdoğan**, "Kırmızıgöl Turizm ile işbirliği yapmaktan mutluyuz. Yeni araçların Kırmızıgöl Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. Bundan sonraki süreçte işbirliğimizin artarak devam edeceğine inanıyoruz" dedi. ■

Cumhur  
Aral

cumhuraral@gmail.com

## Adam Yok

Son zamanlarda hayatımızda sıkça duyduğumuz "Adam yok" ifadesinin altında yatan sebep ne olabilir diye düşündüğümüzde bazı değerlendirmeler yapmak istedim.

İster iş hayatında, ister özel yaşamımızda, ister siyasette bu ifadeyi sıkça duyuyoruz. Büyük ihtimalle kullananların içinde biz de varız. Bu yazıyı yazmadaki en büyük etken, bir dönem birlikte çalışıp daha sonrası yollarımız ayrılan kardeşçe çok sevdiğim bir iş arkadaşımın bu konu ile serzenişte bulunmasıydı.

Onunla iş ilişkisi ile başlayan ilişkimiz daha sonraları gerçek arkadaşlığa dönüştü. İş hayatında yollarımız ayrılmış olmasına rağmen gerçek hayatta ilişkimiz hep devam etti.

Bir konuşmamızda bana "Abi, sen beni yetiştirdin, ben de, benden sonra devam edecek bir kişiyi yetiştirmek için gayret ediyorum. Fakat buna uygun nitelikte bir kişiyi bulamıyorum" diye yakındı.

Onunla ilk karşılaştığımız ortamda bana karşı sahip olduğu önyargılar nedeniyle son derece olumsuz tavırlar sergileyen bu insan, daha sonraları eleştirmesine rağmen olumlu davranışlarını gayet iyi irdeleyerek benimsedi. sonrasında ise objektif bir bakış açısı ile duygusal sergilediği olumsuz tavırları sona erdi.

Çalışma hayatımın son döneminde başladığım bu işte, ekip arkadaşlarımla ilk konuşmamda bu pozisyona sonsuza kadar devam etmeyeceğimi, yerimi bu ekibin içinden bir arkadaşına devredeceğimi açıkça ifade etmiştim.

Tabi bu insanın öncelikle bu pozisyonu hedeflemesi ve buna uygun bir çalışma ve davranış sergilemesi gerektiğinin de altını çizmiştim.

Yani liyakatlı olması bunun ön koşulu olması yani sıra, sıkı çalışma, dürüst çalışma ve kendini her alanda yetiştirme olduğunun bilinmesinden doğal bir şey yoktur.

Zaman içinde, birlikte çalıştığımız süre içinde buna uygun olacağını düşündüğüm kişiyi bildiklerimi ve tecrübelerimi aktarmaktan hiç bit zaman çekinmedim.

Geçmişte benim yöneticim olan bazı insanların pis profesyonellik sergilediğini gördüğüm için o insanlardan olmamaya özellikle çalıştım. Önemli olan mevkiler ya da makamlar değil önemli ve kalıcı olan insani ilişkiler olduğunun bilincini yakaladım.

Otobüs satışında, ilk ve en önemli şeyin ilişki olduğunu defalarca yaşadım. Dün de bugünde en önemli kriterin bu olduğunu düşünüyorum. ürün bilgisi finans bilgisi veya teknik bilgi değildir otobüsün satışını sağlayan sadece ilişkidir. Bunların bilinmesinin önemi yoktur gibi bir iddiada bulunmuyorum tabii. Ancak doğru ilişki kurulamaz ise bildiğiniz teknik bilgi veya finans bilgisinin işe yarayacağına da inanmıyorum.

Aynı şekilde kadın erkek ilişkilerinde "adam yok" lafını sıkça duyuyoruz. Burada adam ifadesi asla cinsiyet içermez bir erkeği tanımlamaz.

Adam, ademden türetilen bir tanımdır. Bu sebeple iinsan anlamında kullanılmak zorundadır.

Kadın ya da erkek fark etmez insan insandır ve hepsi ademoğlu yani insanoğludur.

Günlük hayatımızda kullandığımız bu kelime bizim temsilcimiz olan siyasetçiler için de kullanılıyor.

Siyasetçi dediğiniz kişi bizlerden biridir. Uzaydan gelmediklerine göre bizler, kendi düşüncelerimize benzer kişileri içimizden seçiyoruz. Dolayısıyla onlar bizi temsil ediyor ve bizim temsilcimiz oldukları için kesinlikle bizim örneğimizdirler.

Her şeyi eleştirmeye alışkın bir toplum haline gelmiş olmamıza rağmen nedense hiçbirimiz kendimizi eleştirmiyoruz. İnsanın kendisini eleştirmesi, eksiklerini tespit etmesi ve bunu ifade etmesi insani bir tavidir ve kesinlikle insanı küçültmez aksine yüceltir. Maddi varlığımız hızlı olarak artarken bazı değerlerimizin hızlı olarak eksiliyor olması üzüntü kaynağıdır.

Ne zaman adam olur sorusunun karşılığı zenginliğimizin, rütbelerimizin artması ya da bilginimizin artması değil yalnızca insan olmamız ile mümkün.

Eğer insan olmaz isek hiçbir şey olmamız mümkün değil. Bunu anladığımız gün adam olmayı hedefleyerek daha iyi bir dünya için çalışmamız mümkün olabilecek.

Değilse kendimiz için çalışıp dünyayı bitirmeye devam edeceğiz. ■



Araçlar Hastalya Otomotiv Satış Müdürü **Ahmet Koray Erdoğan** tarafından Kırmızıgöl Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Ahmet Kırmızıgöl**'e verilirken, firma çalışanları **Abdurrahman Yıldız** ve **Hafız Alpaslan** da törende hazır bulundu.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

## Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 420 • 25 Eylül 2023

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**Genel Yayın Yönetmeni  
**Erkan YILMAZ**  
erkanyilmaz71@gmail.com  
0532 598 89 69Editör  
**Korkut AKIN**Grafik  
**Ezgi Sezen BAŞKAN**Full Stack Developer  
**Barış Can BAŞKAN**Reklam Rezervasyon  
**0537 508 07 55**İZMİR BÖLGE SORUMLUSU  
**Cumhur ARAL**Genel Yayın Danışmanı / Başyazar  
**Dr. Zeki DÖNMEZ**Teknoloji Editörü  
**Ekmek ÖZCAN**İş Geliştirme Danışmanı  
**Mehmet ÇIKINCI**Hukuk Müşavirleri  
**Elanur KOÇOĞLU**  
**Murat KOÇOĞLU**Yönetim Yeri  
Atakent Mah. 235. Sk. No: 8  
İç Kapı No: 2634307 Küçükçekmece - İstanbul  
Gsm: +90.0532 598 89 69  
info@tasimadunyasi.comTaşıma Dünyası,  
basın meslek ilkelerine  
uymaya söz verir.

# Mesnevi Turizm'den 17 Sprinter yatırımı

55 yıldır turizm taşımacılığı alanında hizmet veren ve kaliteli hizmetiyle fark yaratan Mesnevi Turizm, 17 Sprinter yatırımı yaptı. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayii Koluman Ankara gerçekleştirdi.

**Yeni yatırımlar ve sektördeki mevcut duruma yönelik Mesnevi Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Oğuzhan Öztürk ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.**

**Röp: Erkan YILMAZ**

**M**esnevi Turizm, yeni araç yatırımlarıyla filosunu büyültmeye devam ediyor. Bu yıl için 17 adet Sprinter yatırımı kararı alan şirket, bunların 12 adedini teslim aldı. Diğer araçlar da Kasım ayında teslim edilecek. Yeni yatırımlarla birlikte Mesnevi Turizm filosundaki araç sayısı 140'a ulaştı.

## Sprinter çok güzel olmuş

Bu yıl, ilk etapta, 7 adet beyaz Sprinter yatırımı gerçekleştirdiklerini ve daha sonra 10 adet ekstra uzun siyah Sprinter siparişi verdiklerini belirten **Oğuzhan Öztürk**, "Toplamda 17 adetlik



## Oğuzhan Öztürk: Sevmeden yapılacak bir iş değil

Firmada şu anda üçüncü nesil olarak görev yapan **Oğuzhan Öztürk**, filolarının yarısının İstanbul'da, diğer araçlarının da Kapadokya, Ankara ve İzmir'de hizmet verdiğini söylüyor: "Dedem Ünal Öztürk ve babam Mustafa Öztürk'ün çok büyük zorluklarla kurup geliştirdiği şirketi daha da büyütmek istiyoruz. Bu işin her sürecinde çalıştım. İleride çocuğumun da bu işi yapmasını isterim. Ama tek bir şartım var; severse yapmalı. Sevmeden yapılacak bir iş değil. İnsanla uğraşmak çok zor. Müşterilerimizi hep misafir olarak gördük. Bizim amacımız sadece para kazanmak değil. Yoksa başka alanlarda da çalışabilirdik."

Kasım'a kadar hareketlilik olmuştu, bu yıl da olacağını tahmin ediyoruz. Ayrıca Çin, ülkemizi 'seyahat edilebilir, güvenilir ülke' listesine aldı ve oradan da yoğun bir talep olacağını düşünüyoruz. Acenteler yoğun şekilde Çin'deki fuarlara katılıyor. Böylece 12 ay turizm hareketliliği olacak görünüyor. Bu sene Japonlar da yoğun şekilde ülkemize geliyor. Bir olumsuzluk olmadığı sürece böyle gideceğini düşünüyorum. 2024 yılı için fiyatlarımızı belli bir yüzde ile veriyoruz. Tarih yaklaştığında kendimizi korumak için de bir marj bırakıyoruz. Ülkemiz, turizm için çok özel bir ülke. Artık detay turlar yapılıyor. Antalya turu dediğinizde önünüze 15 farklı lokasyon çıkabiliyor" dedi. ■

Sprinter siparişinin 12'sini teslim aldık. Kalan 5 adet Kasım ayında teslim edilecek. Sprinter alımlarını 20'ye tamamlamak istiyoruz, çünkü Sprinter araçlar, özellikle Kapadokya'da çok ilgi görüyor. Ben Sprinter araçların kaskasını açıkçası çok seviyorum. Bu araçlar da çok güzel olmuş. Hem yolcu konforu, hem kaptanların kullanımı açısından son derece yüksek teknolojiye sahipler. Biz en dolu paketini aldık. Şerit takip sistemi ve otomatik fren sistemi güvenli sürüş için gerçekten çok önemli. Sprinter yatırımının yanı sıra yine 10 adet Mercedes-Benz Vito'yu da filomuza kattık" dedi.

## Turizm sezonu tadında gidiyor

Turizm taşımacılığının hareketli geçtiğini belirten Oğuzhan Öztürk, "Bana göre tadında gidiyor. Kimine göre; 2022'ye göre yüzde 20, kimine göre de yüzde 40 düşüş var, ama geçen yıl pandemiden çıkıldığı için iç hatlarda uçak sayısı fazlaydı. Acenteler ve havayolu taşımacıları da gelen taleplere bir anda cevap verip, kendilerini kurtarmak istediler. Bu yüzden 2022'de Kapadokya'da, İstanbul'da ve Anadolu turlarında büyük bir yığılma oldu. Bu sene deprem ve seçimin olumsuz etkileri oldu. Bu süreçte istediğimiz seviyenin yarısına ulaştık. Seçimlerin ardından Haziran ayından itibaren yoğunluğa girdik. Hatta Amerikalı turistlerin Temmuz ayında yoğun ilgisini gördük. Uçakla gelen Amerikalı turistler İstanbul'dan, Antalya'dan, Kapadokya ve İzmir'den özel VIP ulaşım hizmeti aldılar. Ağustos ve Eylül ayında çok yüksek talep oldu. Şu anda araç bulmakta zorlanıyoruz. Geçen yıl 15

## ARAÇ YATIRIMLARI

### 10 büyük otobüs aldık, 15 Temsa Safir için sözleşme yaptık

Otobüs fiyatları çok arttı. Biz 2014 yılında 20 adet alabildiğimiz büyük otobüsün şu anda 2 adedini zor alır hale geldik. Yine de bu yıl içinde 10 adet büyük otobüs yatırımı yaptık. Bunun 2 adedi Mercedes Tourismo, diğerleri Temsa Safir. Yine 15 adet Temsa Safir alımına yönelik sözleşme yaptık, teslimatı bekliyoruz. Bu arada eski araçlarımızı da satmıyoruz. Araçlarımız, 2015-2016'dan beri çok az iş yaptı. Deprem, pandemi derken yaşanan süreçte çok yıpranmadılar. Deforme olan araçlarımızın iç ve dışlarını yapıp çalıştırıyoruz.

### 15 Otokar Sultan Mega aldık

Filomuza bu yıl 15 adet Otokar Sultan Mega kattık. Bu araçlardan da çok memnunuz. Önümüzdeki süreçte alabildiğimiz kadar almak istiyoruz.

## Muavinlik sistemi kaldırıldı, yeni kaptan yetişmedi

Taşıma Dünyası'nın bir önceki sayısında yer alan 'Otobüs var, kaptan yok' manşetimizin çok doğru olduğunu da aktaran **Oğuzhan Öztürk**, "Gerçekten araçlar son teknolojiyle üretiliyor ama kaptanlar yeteri kadar eğitilmiş değil. Bu işe, eskisi kadar hevesli, yeni personel bulmakta zorlanıyoruz. Ben 11-12 yaşımıdayken araçlarda muavinlik yapardım ve kaptanların ne kadar saygı gördüğünü, ne kadar tutkuyla bu işe bağlı olduklarını gördüm. O dönemlerde muavinlik sistemi vardı. Biraz da sektörümüz, host personeli koyarak muavinliği kaldırdı ve bence kendi sistemini bozdu. Artık yeni kaptanlar yetişmiyor. Hostlar, ilerde kaptan olurum duygusu ile çalışmıyor. Muavinler ise kaptan olacağım beklentisi ile bu işi sarılıyorlardı. Acenteler hem kaptana hem de muavine konaklama ve yemek verirdi. Bütçeleri de vardı. Şu anda yaşanan ekonomik koşullarda ve rekabetin yoğunluğu ile bunlar kaldırıldı. Artık herkes kaptan bulmakta zorlanıyor. Turizm taşımacılığı alanında turlara giden kaptanlarımızın maaşları dışında aldıkları bahşişlerle gelirleri diğer sektörlerdekindi göre çok daha iyi. Yaşanan ağır ekonomik koşullar çerçevesinde, ücret konusunda kaptanlarımız da şikayetlerinde haklı, firmalar da. Çok ağır rekabet ortamı var. Ayrıca yakıt, araç bakımı ve sigorta da artan maliyetler de kazançları çok düşürüyor. Maliyet artışlarına yetişmek çok zor. Biz yatırımlarımızı artık dönem dönem vermeye başladık. 'Kaptanların ücretleri artmalı' desem, firmalar için zor, 'artmamalı' desem kaptanlar için zor. Kaptanlar mutlu değilse, müşteri de mutlu olmuyor. Ortada bir kısır döngü var" dedi.

## Kadın kaptanlarımız çok özenli

Mesnevi Turizm bünyesinde kadın kaptan istihdam ettiklerini belirten Öztürk, "Şu anda 4 kadın kaptanımız var. Onlar bizden, biz onlardan çok memnunuz. İşlerini çok özenle, büyük ciddiyetle yapıyorlar. Hepsisi ayrıca sürüş eğitimi uzmanı. 40 yıllık otobüs kaptanı gibi araç kullanıyorlar. Anadolu turlarına da gitmeye başladılar. Duayen rehberlerimiz de onlara çok yardımcı oluyor. Yolcular da, acenteler de çok memnun ve biz kadın kaptan sayımızı daha da arttırmak istiyoruz" dedi.

## Maliyetlerde karayolu taşımacılığı birinci sırada

Çalıştığımız acentelere; 'en büyük maliyet kaleminiz nedir' sorusunu yönelttim. Onlar daha önce 'uçak diyorduk, ama artık karayolu taşımacılığı birinci maliyet kalemi-miz oldu' cevabını verdiler. Türkiye artık turizm taşımacılığı alanında eski alışkanlıklarla devam etmemeli. Ucuz gelir elde edilecek turlar yerine daha kaliteli, turiste daha yüksek konforda ve yüksek gelir elde etmeye yönelik turlar düzenlenmeli. Türkiye turizmde vazgeçilmeyecek bir rota. Yurtdışına da turlar yapıyoruz, çok tecrübeli kaptanlarımız da var, ama yurtdışı konusunda daha butik bir şekilde çalışıyoruz. Daha özel istekler üzerine turlar yapıyoruz.



# 65 yaş üstü ücretsiz taşımalar

Bu sayıdaki yazımda son günlerde gündemde fazla bir yer tutan 65 yaş üstü ücretsiz seyahat konusu üzerinde durmak istiyorum. Konu; gazetemizin öncelikle ilgi alanı olan uzak mesafe taşımalar açısından önemsiz görünse de bu konuya bakış açısının önemli olduğunu düşünüyorum.

## Genel ekonomi

İnsanlar, çeşitli ihtiyaçlarını karşılayabilmek için mal veya hizmet üretim faaliyetlerine katılarak bir katma değer yaratmak zorundadırlar. Yarattıkları katma değerın karşılığı olan gelirlerinin büyük bir kısmını doğrudan kendileri tüketirken önemli bir kısmını da toplumsal ihtiyaçlar için devlete aktarırlar. Bu durum toplum düzeninin kaçınılmaz sonucudur. Devlet de vergiler ve benzeri yollarla elde ettiği gelirleri insanların sağlık, eğitim, güvenlik, ulaşım ve altyapı gibi ortak ihtiyaçların yanısıra bireylerin durumlarına göre özel ihtiyaçları için kullanır. Bu kapsamda bazı üreticiler, düşük gelirli, yaşlılar, engelliler vs..desteklenir. Önemli olan bu desteklerin yerinde ve hakça kullanımıdır.

## Ulaşım desteği

Yapılan kanun düzenlemesi ile 65 yaş üstü kişilere belediye alanlarında ücretsiz seyahat hakkı verildi. Acaba bu karar yerinde mi? Ücretsiz olarak seyahat etmek karşılanamayan pekçok ihtiyaç yanında çok yerinde destek mi? Ben baştan beri bu anlayışın karşısındayım. 65 yaşına geldiğimde bu gazete de yazdığım yazıda da bu hakkı eleştirmiştım. Hala da benzer görüşlerimi sürdürüyorum.

## Getirdiği maliyetler

Şüphesiz ki, bu seyahat hakkının kullanımı önemli bir maliyet getiriyor. Düzenlemeyi yapanlar bunun faturasını yerel idarelere ve raylı sistemleri işleten kuruluşlara bıraktılar. Düzenleme de öngörülen devlet destekleri taşıma yapan kurumların maliyetlerini karşılamaktan uzak. Özellikle de özel sektörün yaptığı taşımalarda karşılanamayan maliyet, doğrudan özel sektör taşımacısının üzerinde kalıyor. Bunu bu türden kara ve deniz taşımalarında görebiliyoruz. Artan yakıt maliyetleri bu yükü daha da arttırarak şikayetleri büyüttü.

## Büyükşehir farkı

Bu hakkın kullanımı belediye alanları ile sınırlı. Büyükşehir olmayan illerde il, ilçe ve belde belediyeleri sadece kendi sınırları içinde yaptıkları küçük miktarlı taşımalarda bu yükü karşılaşıyorlar ve mağduriyetleri de çok az. Ancak ilin tamamını kapsayan büyükşehir belediye illerde yük çok daha ağır. İnsanlar ilin çeşitli noktalar arasında bu haklarını kullanabiliyorlar. Balıkesir ilinde Bandırma ilçesinden Ayvalık ilçesine, Muğla ilinde Bodrum ve Fethiye arasında, Antalya ilinde Kaş ile Alanya arasında 300 km'yi bulan çok uzun seyahatlerin ücretsiz yapılması söz konusu. Dolayısıyla buralarda fatura ağırlaşıyor ve kötüye



**Dr. Zeki Dönmez**

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

kullanım söz konusu olabilir. Balıkesir ile merkezinde bazı ücretsiz seyahat hakkı sahiplerinin bugün kahveyi Bandırma'da mı, Edremit'de mi, Altınoluk'da mı, yoksa Ayvalık'damı içsek diye sohbet ettiklerini duymuştım. Üstelik bu seyahatler ücretli seyahat eden vatandaşların talebinin yoğun olduğu saatlerde de olabiliyor.

## Biraz sayılar

2022 yıl sonu TÜİK verisi 65 yaş üstü nüfusun 8.5 milyon civarında olduğunu bize veriyor. Bu rakam ne kadar önemli bir taşımanın söz konusu olabileceğini de gösteriyor. Ancak artan nüfusa ve uzayan insan ömrüne bağlı olarak bu sayıların artmakta olduğundan şüphe yok. Yani yük önümüzdeki yıllarda daha da ağırlaşacak. Ben bu hakka sahip olanlarının yüzde 35 kadarının 65-70 yaş aralığında olduğunu düşünüyorum. 70-75 yaş aralığının da yüzde 25'i geçen oranda hak sahibi olabilir. 75-80 yaş aralığında bu rakam yüzde 20'lere düşebilir. Yüzde 15 kadarının da 80 yaş üstü olduğunu düşünüyorum. Ancak bu oranlar, seyahatlerin bu oranda bu kişiler tarafından yapıldığı anlamına gelmiyor. Örneğin; yüzde 35 olduğunu düşündüğüm 65-70 yaş arasındakilerin ücretsiz seyahatlerin yüzde 40-45'ini, 80 yaş üstülerin ise bu seyahatlerin sadece yüzde 10'unu yaptıklarını düşünüyorum. Bu görüşlere göre, bu yükün karşılanabilir seviyeye gelmesi için neler yapılabileceği üzerinde duralım.

## Yaş sınırının yükseltilmesi

65 yaş da başlatılan ücretsiz seyahatin 70 yaşa yükseltilmesiyle ücretsiz taşınacak yolcu sayısı önemli ölçüde azalacak ve bunun maliyeti daha da katlanabilir düzeye inecektir. Bu arada bu hakkı kaybeden 65-70 yaş aralığında taşınmasının taşımacılara ek gelir yaratacağını da unutmayalım.

## İndirimli seyahat hakkı

Mevcut düzenleme 65 yaş üstündekilerden hiç ücret alınmamasını öngörüyor. Bunun yerine bu kişilerin yüzde 50 ücret ödeyerek seyahat etmeleri kaybı bu yönüyle yüzde 50 azaltacaktır. Ayrıca bu ücret nedeniyle vaz geçilecek seyahatlerde düşünüldüğünde daha fazla insanın ücretli taşınmasıyla gelir elde edilebilecektir.

## Sınırlı kullanım

Halen var olan ve kötüye de kullanılması mümkün olan sınırsız seyahat yerine belirli bir faydalanma sınırı getirilmesi doğru olacaktır. Ben haftada iki

defa gidiş-geliş şeklinde ücretsiz seyahat hakkı veren aylık 20 binişlik ücretsiz seyahatin yeterli olacağını düşünüyorum.

## Bölge sınırlaması

Büyükşehirlerde il merkezinde yaşayanlar sadece merkez ilçeler arası seyahatte bu haklarını kullanabilsinler. İl merkezinde yaşamayanlar ise bulundukları ilçenin içindeki taşımalarda bu haktan faydalanabilsinler. Bu önerimin nüfusun büyük kısmının merkez ilçelerde yaşadığı İstanbul, Ankara ve İzmir gibi iller dışında önemli bir katkı sağlayabileceğini düşünüyorum.

## Zaman sınırlaması

65 yaş üstü seyahat hakkı sahipleri bu haklarını seyahat talebinin düşük olduğu saatlerde kullanırlarsa taşıt sahiplerinin kayıpları azalacağı gibi yoğun saatlerde seyahat edenler de biraz rahatlayabilirler. Sabahları 7-9 saatleri ve akşamları 17-19 arası taşıtlara ücretsiz biniş hakkının kullanılmasa yeterli olabilir. Bu ikiye saatlik süreler 3 saate kadar çıkarılabilir. Biniş saati belirlenmesi de ilin coğrafi konumuna göre değişebilir. Van'da sabah 06.00'da başlayan sınırlama uygun iken İstanbul'da saat 07.00 daha uygun olabilir.

## Çalışanların durumu

Bu kısıtlamaların bir kısmından 65 yaş üstü olup da işe gidenlerin ücret ödemesi nedeniyle zarar göreceği söylenebilir. Bu husus çok abartılmamalıdır. Bu yolla gelir elde eden insanlar bırakın biraz da ücret ödesinler. Bu hakkın verilış nedeni, insanların işlerine ücretsiz gidebilmelerine imkan vermek değil, ömürlerinin sonuna doğru giden insanların daha keyifli bir yaşam sürmesini sağlamak, olduğu unutulmamalıdır. Çok sayıda seyahatin gerektiği getir-götür ve dağıtım gibi faaliyetlerin yoğun olduğu işlerde işyeri sahipleri 65 yaş üstü personel istihdam ederek bu işleri ücretsiz olarak yaptırmaya yönelebilmekteler.

## 65 yaş altı indirimler

65 yaş üstü ücretsiz seyahatlerin maliyeti sorun oluştururken 60-65 yaş aralığında olanların da indirimli seyahat imkanı verilmesi problemi daha da büyütebilir. Zorunlu olmayan bu uygulama kaldırılmalıdır. Belediyelerin bu hakkı verip vermemekte serbest olmaları yeterli değildir. Seçmene şirin görünme amacıyla bu hakkın kullanırılması engellenmelidir. Bilinmeli ki, bu hak hem taşıt sahiplerine hem de ücretli seyahat edenlere olan haksızlığı büyötmektedir.

## Bakanlığa görev

Ücretsiz seyahat konusu sosyal politikalar kapsamında öncelikle bir başka Bakanlığın ilgi ilanında ise de konunun taşıma olması nedeniyle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı konuyla ilgilenip sorunun çözümü doğrultusunda ilgili Bakanlıkla mutlaka görüşüp çözüm aramalıdır. ■



**Korkut Akın**

korkutakin@gmail.com

## Sansür ve Sanki Her Şey Bir Felaket

Kadın milli voleybol takımımız dünyanın bir numarası; bütün ülkelerin gıptayla baktığı genç sporcularımıza bizim, bir küfretmediğimiz kaldı. Şuymuş da buymuş da, kadın dediğin evinde oturmuş da... Afganistan'da, doktorlar, kadınları bir perde gerisinden muayene ediyor; uzaktan kumandalı. Aynı mantık. Ama araba almaya kalktığınızda kadın, nasıl olsa az kullanmıştır diye onun arabasını almak istersiniz.

2024 olimpiyatları için yapılan seçmelerde namağlup olarak gruptan çıkan voleybolcularımızı canı gönülden kutluyoruz.

Tokyo'da yapılan seçmelerin ilk maçında (altı maçın altısını da seyredemedim, üzgünüm), televizyon mola boşluğunu reklamla dolduruyor. Ağırıklı olarak milli takım sponsorlarının, destekçilerinin reklamları dönüyor. Biri de Mercedes-Benz Türk reklamıydı. Bir yanlışlık mı olmuş ne, "Avrupa Şampiyonasında takımımıza başarılar diliyoruz" son sözöyle bitti. Ya ajans yanlış reklam gönderdi ya da reklam bantlarını hazırlayan tekniker yanlış filmi bağladı... Umarım görölmüş ve düzeltilmiştir.

## Adana Altın Koza Film Festivali

Adana Altın Koza Film Festivali, 18-24 Eylül tarihleri arasında yapıldı. Cannes'da büyük övgü alan Nuri Bilge Ceylan'ın Kuru Topraklar Üzerinde prömiyer yaptı festivalde. Tabii ki büyük prestij festival için. Bütün salonlarda aynı anda izlendi, ama birçok insan dışarıda kaldı. Vizyona çıktığında artık...

Her filmin başında, Temsa reklamı dönüyordu. İnsanın göğsünü kabartan, çevre duyarlılığıyla küresel ısıtma karşıtı elektrikli otobüslerin dünyanın dört bir yanına ihraç edildiği gibi Türkiye'nin farklı kentlerinde de görölmeye başlandığını bildiriyordu. İstenirse oluyormuş. Temsa fabrikası daha tam kapasite çalışmaya başlamamıştı, üretilen Marathon'ların İspanya'ya satılması için yapılan ilk tanıtım filmini çekmiştim. Aradan çok yıllar geçti, Temsa büyüdü, şimdi dünya çapında bir marka oldu, bize de övünme fırsatı doğdu.

Temsa, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Altın Koza'nın en büyük temsilcilerindendi... Sinemacılar, Sabancı Ailesinin Adana'ya yaptıklarının karşısında herkesin saygı duyması gerektiğini söylüyor ve hemen ekliyorlar (ağızları torba değil ki büzesin): Fatih Terim de Adanalı, ama hiçbir yatırımı yok Adana'ya, Sabancı Ailesi sanat kültüre destek sağlıyor maddi manevi, ama Terim'in, (dolandırıcı bankacıya para kaplıyor da) bir desteği görölmüyor.

## Sansüre hayır!

Sinemacıların söylediği bir söz vardı, Yeşilçam'dan beri: "Adana'da beğenilen film tutar". Halkın sinema sevgisi çok gelişmiş; izleyenlerin verdiği oyla belirlenen filmlerin jüri seçimlerinden aşağı kalır yanı yok. Bu yıl, "En İyi Film Ödülü"nü Vali Yardımcısı sundu: "En iyi film ödülünü kazanan, "Sanki Her Şey Biraz Felaket".

Evet, her şey bir felaketti, çünkü ülkemizin bir diğer önemli film festivali Altın Portakal'da sansür rezaleti yaşanmış ve tepkiler çığ gibi gelmişti. Jürinin ana yarışmaya kabul ettiği "Kanun Hükmü", sonradan (nasıl olduysa, hangi "iyi saatte olsunlar" girdiyse araya) yarışma seçkisinden çıkarıldı. Bunun adı düpedüz sansürdür...

Sansür sadece sinemacıların ya da sanat dallarının sorunu değildir sadece, demokrasi sorunu olduğu için herkesi ilgilendirir, geleceğimizi belirler.

Yaprak döker bir yanıımız, bir yanıımız bahar bahçe... Ne acayip bir dünya... Sizce de bence mi? ■



## Zorlu ekonomik koşullarda araç yatırımı için öncelikli konu finansmana erişim

# ORTAK SORUN FINANSMAN

■ **Yeni araç yatırımında talep noktasında bir sorun yok. Taşımacılar, araçlarını yenilemek istiyor. Ayrıca filoların da eskidiği ifade ediliyor. Şu anda ortak sorun finansman olarak görölüyor.**

Enflasyonla mücadele kapsamında ekonomide faizi yükseltme süreci yaşanıyor. Merkez Bankası kendi faiz oranlarını arttırdıkça piyasadaki faiz oranları da yükseliyor. Zaten Orta Vadeli Program da bazı sektörlerle birlikte



otomotiv de de kredi koşullarının sıkılaştırılmasını öngörüyor. Bu durum artarak devam edeceğe de benziyor.

Bu da zorlukla alınan kredilerin ödenmesinde daha ağır koşullar olacağı günden güne de bu koşulların daha da ağırlaşacağını gösteriyor. Bu durumun taşımacıların yeni araç yatırımlarında önemli bir zorluk olacağını işaret ediyor.

Otomotiv endüstrisinde markalar finansmana erişimin zor olduğu bu süreçte kendi finansman şirketleri veya yaptıkları işbirlikleri ile müşterilerine kolaylıklar sağlama çabası içindeler. Mercedes-Benz Kamyon Finansman her ay ay düzenli olarak gerçekleştirdiği kampanyalarla

müşterilerine uygun kredi ve faiz oranları ile taşıt alım imkanı sunarken, Otokar Yapı Kredi Leasing ile 36 aylık kredi imkanı getiren işbirliği yaptı. Temsa'da ALJ Finans ile işbirliğine giderek Temsa Finans sistemini oluşturdu.

Önümüzdeki süreçte yeni araç yatırımlarının hızlanabilmesi için finansman imkanlarının daha da genişletilmesi büyük önem taşıyor. ■

# Mauri Bus System Artık Otokar Bünyesinde

**Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, Avrupa'daki büyüme hedefi doğrultusunda İtalya bayisi Mauri Bus System'ı satın aldı. Otokar, yeni iştirak şirketi ile İtalya pazarındaki iddiasını arttıracak.**

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, ticari araçlarda hedef pazarı olan Avrupa'da başarılı çıkışını sürdürürken aynı zamanda büyüme için stratejik adımlar atmaya devam ediyor. Avrupa başta olmak 60'tan fazla ülke yollarında onbinlerce otobüsüyle milyonlarca yolcu taşıyan Otokar, 2010 yılından beri İtalya'daki bayisi olan Mauri Bus System'ı satın aldı. Otokar, bundan böyle, İtalya'daki müşterilerine daha yakın olarak bekleni ve ihtiyaçlarını yakından takip edecek, ülkedeki etkinliğini daha da arttıracak.

Otokar'ın İtalya otobüs pazarındaki başarısına önemli katkılar sağlayan Mauri Bus System, bugüne kadar 700'den fazla Otokar markalı otobüs teslimatına imza attı. Geçen sene 101'inci kuruluş yılını kutlayan şirket, ülkedeki Otokar marka araçların satışının yanı sıra satış sonrası hizmetlerini de sunuyordu.



## Avrupa'da büyüme hedefi

101 yıllık tarihi ile geçmişte İtalya otobüs pazarında pek çok ilke imza atmış, İtalya'nın en köklü şirketlerinden biri olan Mauri Bus System'ın Otokar'ın iştirak şirketleri arasına katılmasından büyük mutluluk ve heyecan duyduklarını belirten **Otokar Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman**, "Yaklaşık 13 yıldır başarıyla devam eden işbirliğimizi bu satın alma ile yepyeni bir noktaya taşıdık. Otokar'ın başarısının ardında yatan en büyük etken her zaman müşteri odaklı

yaklaşımı olmuştur. Artık İtalya'daki müşterilerimize her zamankinden daha yakın olacağız, ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde anlayacağız. Yeni oluşumun hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Otokar'ın otobüs alanında Avrupa'da büyüme hedeflerinde önemli bir adım attığının altını çizen **Erman**, "İtalya, Avrupa'daki hedef ülkelerimiz arasında en önemli pazarlarımızdan bir tanesi. 2010 yılından bu yana Otokar otobüsleri İtalya yollarında yolcu taşımacılığında hizmet veriyor. İtalya Avrupa'daki ikinci en büyük pazarımız

olma özelliğine sahip. Otokar'ın ülkede halihazırdaki başarısının bundan sonra katlanarak artacağına inanıyoruz" dedi.

## Fransa ve Romanya şirketlerine İtalya da eklendi

Cirosunun yüzde 70'inden fazlasını yurtdışı satışlarından elde eden Otokar'ın dünyada dört iştirak şirketi bulunuyor. Otokar, bu satın almayla birlikte Avrupa'da faaliyet gösteren Fransa ve Romanya şirketlerine İtalya'yı ekliyor.

Avrupa'da otobüs alanında özellikle Fransa, İtalya ve İspanya'da öncelikli tercihlerden olan Otokar, son dönemdeki başarılı satışları ile de dikkat çekiyor. Otokar, önceki yıllarda İtalya pazarında önemli çerçeve anlaşmaları imzaladı. Sözleşmeler kapsamında, 2022 yılında Doruk ve Kent otobüsleri için siparişler alındı. Alternatifli yakıtlı otobüsleri de kapsayan bu siparişlerden Toskana ve Puglia bölgelerinde hizmet verecek olan Otokar otobüslerinin büyük kısmı doğalgazlı olacak. Otokar ayrıca son dönemde İtalya'nın farklı şehirlerinde hizmet vermek üzere elektrikli otobüs siparişleri de aldı. ■

# Uluslararası Karayolu Turizm Taşımacılığı ve Interbus Paneli yapıldı

## 1.İstanbul Balkan Turizm Borsası Fuarı kapsamında Uluslararası Karayolu Turizm Taşımacılığı ve Interbus konulu bir panel düzenlendi.

**Haber: Erkan Yılmaz**

Panelin moderatörlüğünü TÜRSAB Karayolu Turizmi İhtisas Başkanı Cem Türkkan yaptı. Panelde konuşmacı olarak İstanbul Ticaret Odası Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acentaları Meslek Komite Başkan Yardımcısı Emre Ak, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Akademik Danışman Dr. Kemal Karayormuk yer aldı.

## Turizm taşımacılığının 3 önemli unsuru

Panelin açılışında konuşan Moderatör Cem Türkkan, turizm taşımacılığının 3 önemli unsuru olduğunu belirterek, "Birincisi zaman süre, ikincisi fiyat ve maliyet üçüncüsü de destinasyon opsiyonları. Zaman ve süre açısından bakıldığında havayolu taşımacılığı hızlı bir ulaşım sağlamakta. Ancak yerel destinasyonlarda ve komşu ülkelerin turizm faaliyetlerinde karayolu taşımacılığı dezavantajı avantaja dönüştürebiliyor. Fiyat ve destinasyon opsiyonları düşünlüldüğünde komşu ülkeler arasında ciddi potansiyel oluşturuyor. Bu potansiyeli geliştiren diğer unsurlar; ülkeler arasında ikili anlaşmalar, fiziksel olarak karayolların daha iyi olması, sınır kapılarının modern ve yaygın olması, vize rejimleri, transit vizelerin turiste uygun olması. Bütün bunlar karayolu taşımacılığını ülkeler arasında geliştiren önemli unsurlar" dedi.

## Sınır kapılarında otobüs giriş ve çıkışları

Daha sonra TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Akademik Danışman Dr. Kemal Karayormuk pa-

nelde Ticaret Bakanlığı'nın 2022 yılı ve 2023 yılı verileri üzerinden sınır kapılarından giriş çıkış yapan otobüs rakamlarının yer aldığı bir sunum gerçekleştirdi. Türkiye'nin karayolunda 23 sınır kapısı bulunduğunu belirten Dr. Kemal Karayormuk, "Bu sınır kapılarından 28 milyon 713 bin 725 kişi geçiş yapmış. İlk 10 sırada Balkanlara yönelik 4 sınır kapısının olması Türkiye'nin yüzünün nereye dönük olduğunu gösteriyor. 2023 yılının ilk 6-7 ayında 48-44 bin otobüsün giriş ve çıkışı var. İlk 10 sınır kapımızdan en yoğun kullanılan Kapıkule'den 4 milyon 438 bin 970 kişi geçiş yapmış. 2022 yılında bu rakam 7 milyon 880 bin olmuş. Büyük ihtimalle bu sayı yakalanacak. Pazarkule Sınır Kapısı'ndan ise 432 bin geçiş var" dedi.

## Pandemi öncesi seviyenin altında

2018-2022 yılları arasında yolcu trafiği hakkında da bilgi veren Karayormuk, "Kapıkule, Hamzabeyli sınır kapılarındaki hareketlilik pandemi öncesinin rakamlarını geçmiş durumda. Bir tek Pazarkule'de düşüş var. Pandemi öncesinin yüzde 60 seviyelerinde. 2012 yılında otobüs giriş çıkışı 116-117 bin düzeyinde iken 2022'de bu rakam 74 bin 80. Biz 2012'de ne yaptığımıza bakmalıyız. Otobüs giriş çıkışında düşüş var. 2015 yılı ise milat rekor bir seviye var. 212 bin araç girmiş, 215 bin araç çıkış yapmış. Burada hesaplamalar büyük otobüs üzerinden yapılmış. Yunanistan kapısında bir daralma olduğunu görüyoruz" dedi.

## Yurtdışı firma ve taşıt sayısı

Kemal Karayormuk, Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün UETDS verilerine göre Ağustos ayındaki belge sayılarını da açıkladı: A2 belgesinde 21 belge 37 taşıt, B1 belgesinde 83 firma, 1005 taşıt, B2 belgesinde 445 firma 5103 taşıt kayıtlı. UETDS sistemi bir milat. Daha önce ne kadar yolcu taşındığı bilinmiyordu. UETDS Sınır Kapısı seferlerin bildirilme oranı



Panel sonrasında TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyesi **Kerem Serkan Çoban** tarafından moderatör **Cem Türkkan** ve panel konuşmacıları **Kemal Karayormuk** ve **Emre Ak'a** plaketleri sunuldu.

yüzde 50'lerin çok altında. Kuzey Makedonya ve Romanya yüzde 50'nin üzerinde. Yolcu sayılarında 565 bin ile Bulgaristan önde onu 122 bin ile Romanya takip ediyor. UETDS konusunda gideceğimiz çok yol var. Elektronik biletleme özeli bu sistemle bu verilerin daha kolay yüklenmesi için bir çalışma yapılması gerektiğini de düşünüyorum. UETDS'den geri dönüşü konuşmamamız lazım. Bu sistemi nasıl geliştirebiliriz ona bakmalıyız. Serbest gezen tavuk olmak isteniyor ama böyle dünya yok" dedi.

## İnterbus ve Balkan destinasyonları

İstanbul Ticaret Odası Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acentaları Meslek Komite Başkan Yardımcısı Emre Ak, İnterbus hakkında bilgiler verdi: İnterbus uluslararası bir sözleşme. Bunun amacı taraf ülkelerin toplu taşıma araçlarının, uyması gereken standartları belirleyici bir önemi var. İnterbus'un 3 farklı kullanım şekli var. Kapalı kapı turlar. Gidişi dolu, dönüşü boş, gidişi boş, dönüşü dolu veya git-tiği grupta geri dönen 3 farklı taşıma şekli var. Karayolu taşımasında hem yolcu hem de firma nezdinde Bulgaristan ve Yunanistan bir vize duvarı. Turizm acentelerinin işi; insanların seyahate yönelik kafalarında kurguladıkları hayali satmak. Balkan destinasyonları hayalden

daha güzel. Uçakla tek nokta gidilirken, otobüsle gidildiğinde belli şehirler değil, şehirler arasındaki doğal güzelliklerde görülebiliyor. Balkanlar hem gastronomi, hem doğa hem de tarih açısından çok güzel destinasyonlar. Hem bizden hem Avrupa'dan izler taşıyorlar. Uçakla otobüsün entegre bir şekilde hizmet vermesi Balkan ülkelerinin yapacakları özel işbirlikleri ile mümkün olabilir. Karadan seyahatle başlayıp uçakla dönen, uçakla başlayan karayla dönen turlar olabilir." ■

# TEMSA ve CaetanoBus Türkiye'nin ilk şehirlerarası hidrojenli otobüsü 2024'te banttan inecek

**Sürdürülebilirliği küresel büyüme stratejisinin merkezine koyan TEMSA, elektrikli araçlardaki tecrübesini şimdi de hidrojenli araçlara taşıyor. Her yıl cirosunun yaklaşık yüzde 5'ini Ar-Ge faaliyetlerine ayıran ve bu çalışmalar neticesinde bugün elektrikli araçlarda dünyanın önde gelen üreticileri arasında yerini alan TEMSA, sıfır emisyonlu ürün gamını genişletecek önemli bir Ar-Ge işbirliğine imza attı.**

Portekiz merkezli sıfır emisyonlu otobüs üreticisi CaetanoBus ile imzalanan Ortak Geliştirme Anlaşması (Joint Development Agreement) kapsamında, iki şirket hidrojen yakıtıyla çalışan bir şehirlerarası otobüs geliştirecek.

## MENZİL SEÇENEĞİ BİN KİLOMETRE

TEMSA ve CaetanoBus Ar-Ge ekiplerinin ortak çalışması ile geliştirilecek ve TEMSA'nın Adana tesisinde üretilen hidrojen yakıtlı şehirler arası otobüsün ilk prototipinin 2024 yılında tamamlanması ve otobüsün 2025 yı-

linda seri üretime geçerek hidrojenli otobüs pazarında yer edinmesi hedefleniyor. Söz konusu otobüsün, farklı yol ve coğrafya koşullarına göre yaklaşık bin kilometrelik menzili tek depoyla kat edebilmesi planlanıyor.

## İKLİM ACİL DURUMUNA YÖNELİK ORTAK ADIM

TEMSA CEO'su **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, dünyanın karşı karşıya olduğu iklim acil durumu gerçeğinde, sürdürülebilirliğin bir iş modeli olarak kurgulanmasının önemine dikkat çekerken, "İş ve güç birliğinin, her zamankinden daha önemli olduğu bir dönemdeyiz. Bu işbirliğini, sektörün iki önemli üreticisinin, iklim acil durumuyla mücadele ve sürdürülebilirlik taahhütleri doğrultusunda, daha iyi bir dünyaya attıkları ortak bir adım



**Patricia Vasconcelos,  
Tolga Kaan Doğancıoğlu**

olarak görüyoruz. Laboratuvarlarımızda geliştirdiğimiz teknolojileri dünyanın, insanlığın kullanımına sunmak, dört duvarı çevrili, steril, ortamlardan çıkarak ticarileştirmek amacındayız" dedi.

## İSTANBUL'DAN ADANA'YA SIFIR EMİSYONLU ULAŞIM

Geliştirilecek otobüsün, menzil sorununa çok kapsamlı bir çözüm suna-

cağının altını çizen Doğancıoğlu, sözlerini şöyle tamamladı: "Farklı yol ve coğrafya koşullarında, otobüsümüzün menzili bin kilometreyi aşabilecek. Diğer bir ifadeyle, bu otobüs, İstanbul'dan yola çıktıktan sonra, hiç yakıt almadan, Adana'ya rahatlıkla ulaşabilecek ya da Paris'ten hareket eden aracımız yine hiç durmadan Berlin'e varabilecek. Bu teknoloji, şehirlerarası yolculuklarda hem yolculara hem de operatörlere yepyeni bir deneyim imkanı sunacak. TEMSA ve CaetanoBus Ar-Ge ekiplerinin ortak çalışması ile TEMSA Adana tesisinde üretilen hidrojen yakıtlı şehirler arası otobüsün ilk prototipinin 2024 yılında tamamlanmasını ve otobüsün 2025 yılında seri üretime geçerek hidrojenli otobüs pazarında yer edinmesini bekliyoruz." ■

# Sektörün iki dev oyuncusundan, tüketiciye 'bayide kredi' imkanı Ticari Araç Pazarına 'Temsa Finans' Desteği

**TEMSA ve ALJ Finans, Türk ticari araç pazarında tüketicilerin finansmana erişimini kolaylaştıracak TEMSA Finans uygulamasını hayata geçirdi. TEMSA'nın Türkiye'deki tüm otobüs ve midibüs yetkili satıcılarını kapsayan anlaşma kapsamında, müşteriler TEMSA markalı otobüs ve midibüs alımlarında banka kredisi dışında bir alternatifte sahip olacak. TEMSA müşterilerine, alacakları araçlar için piyasa ve pazar koşullarına göre değişen farklı tutar, oran ve vadelerde rekabetçi finansman çözümleri sağlanacak.**

TEMSA, satış kanallarındaki gücünü, otomotiv dünyasının köklü markalarından ALJ Finans'ın finansman tecrübesiyle bir araya getirdi. Otomotiv kredisi başta olmak üzere, tüketicilere farklı alanlarda sunduğu finansman paketleriyle 2023 Haziran itibarıyla Türkiye'de 2,3 milyar TL'lik bir kredi büyüklüğüne sahip olan ALJ Finans ve TEMSA arasındaki iş birliğiyle 'TEMSA Finans' markasıyla hayata geçen uygulama, TEMSA müşterilerinin ticari araç finansmanına bayi üzerinden erişimi hızlandırıp kolaylaştırırken, banka dışı farklı bir finansman alternatifi sunacak.

## UZUN KREDİ TAHSİS SÜREÇLERİNİN ÖNÜNE GEÇİLECEK

Türkiye'nin dört bir yanında bulunan otobüs ve midibüs yetkili satıcılarının tümünü kapsayan ağda TEMSA Finans markasıyla uygulamaya başlanan iş birliği, TEMSA markalı otobüs ve midibüs alımlarında kullanılabilecek. Herhangi bir yetkili satıcı üzerinden alım işlemini gerçekleştirmek isteyen tüketicilere, alacakları araçlar için piyasa ve pazar koşullarına göre değişen farklı tutar, oran ve vadelerde rekabetçi finansman çözümleri sağlanacak. Tüketiciler, işlem sırasında anlık olarak krediye erişebilecek. Böylece kimi zaman sektördeki hareketliliği olumsuz şekilde etkileyen uzun kredi tahsis süreçlerinin önüne geçilecek. Ayrıca TEMSA müşterilerine, bankalardaki kredi limitleri dışında yeni kredi limiti oluşturulacak.

## "TEMSA FİNANS AYNI ZAMANDA BİR SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE MOBİLİTE PROJESİ"

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, "ALJ Finans ile hayata geçirdiğimiz bu anlaşma da bu yaklaşımımızın net bir göstergesi. TEMSA Finans ile birlikte biz aslında müşterilerimize, sürecin her anında yanlarında olduğumuzu hissettiriyoruz. Çok geniş bir ürün gamı ile müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Şimdi onlara finansman konusunda da farklı bir alternatif sunuyoruz. Diğer yandan, biz müşterilerimizin finansmana erişimini kolaylaştırarak, aslında hem ticari araç sektöründe bir hareketlilik yaratılmasına hem de müşterilerimizin filolarını yenilemelerine ve bu sayede çok daha çevreci araçları yollara çıkarabilmelerine olanak sağlıyo-



**Volkan Döşoğlu,  
Tolga Kaan Doğancıoğlu**

ruz. Bu kapsamda, TEMSA Finans'ın sadece bir finansman projesi olarak değil; dokunduğu farklı alanlarla bir sürdürülebilirlik ve mobilite projesi olduğuna inanıyoruz" dedi.

## FİNANSMANA ERİŞİM KONUSUNDA ÇÖZÜMÜN BİR PARÇASI OLUYORUZ

**Tolga Kaan Doğancıoğlu**, "Bugün fabrikalarımızda, çoğunlukla yerli teknolojilerle üretmeyi başardığımız yeni nesil birçok aracımızı günlük hayatlarımızda daha çok görebilmemiz için finansman alternatiflerinin çoğaltılması da büyük önem taşıyor.

TEMSA olarak, bu gibi uygulamalarla, burada üzerimize düşen sorumluluğun gereğini yerine getirmeye ve çözümün bir parçası olmaya gayret ediyoruz. Bu kapsamda, bu alandaki tecrübesi ve finansal gücüyle yanımızda olan; bu projeyi Türk ticari araç sektörüne bir katkı olarak gören ALJ Finans'a da teşekkürlerimi sunuyorum" ifadelerini kullandı.

## OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN FİNANSAL ÇÖZÜM ORTAĞI OLMAK İSTİYORUZ

**ALJ Finans Genel Müdürü Volkan Döşoğlu** ise, marka olarak uzmanlaştıkları otomotiv kredilerinde segment yelpazelerini genişletmek istediklerini belirterek "Finansal tecrübelerimizi otomotiv sektörünün tüm paydaşları ile paylaşmak istiyoruz. TEMSA ile gerçekleşen bu iş birliği bizim için ayrı bir önem taşımakta. TEMSA ile ticari araç finansına başlıyoruz. Ayrıca bir markanın çözüm ortağı olmak da bizi ayrıca memnun ediyor. ALJ Finans olarak bu tür iş birliklerimizi daha da artırmak marka portföyümüzü genişletmek arzusunda'yız" şeklinde değerlendirdi. ■

# Mapar Otomotiv'den İzmir'e 7 bin metrekarelik Temsa servisi

İzmir Bornova'da Mapar Otomotiv tarafından yapımı tamamlanan Temsa Yetkili Servisi hizmete girdi. 7 bin metrekarelik büyüklüğüyle dikkat çeken servis, Temsa portföyündeki tüm otobüs ve midibüslerin yanı sıra FUSO Canter modellerinin servis ve bakım işlemleri yapılacaktır.



**Erkan YILMAZ**  
İZMİR

Türkiye'deki araç parkını genişletmeye devam eden Türk ticari araç sektörünün köklü markalarından Temsa, 2021 yılında başlattığı servis ağı dönüşüm projesini yaygınlaştırmaya devam ediyor. Satış sonrası hizmetler dönüşümün ana prensibi olarak belirlediği müşteri memnuniyetini, İzmir ve çevre illerde de güçlendirmek için önemli bir adım atan TEMSA, bölgedeki yeni servisini hizmete açtı.

**Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin**, Yönetim Kurulu Üyesi **Hıdır Erdi Şahin** ve İzmir Şubesi Genel Müdürü **Caner Perk**'in evsahipliğindeki açılış törenine, **Bornova Belediye Başkanı Dr. Mustafa İduğ**, **Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu**, Temsa Satış Sonrası Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı **Önder Göker**, Temsa Satış Genel Müdür Yardımcısı **Hakan Koralp**, Temsa Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Temsa yöneticileri ve çok sayıda davetli katıldı.

Mapar Otomotiv tarafından gerçekleştirilen yatırımla yapımı tamamlanan servis, ticari araç segmentinin en önemli kriterlerinden biri olan hızlı ve güvenilir yol yardım hizmetini bir adım daha ileriye götürerek, Temsa'nın bölgesel gücünü pekiştirecek.



## Ticari araç sektörüne ilham kaynağı olacak

Düzenlenen törende konuşan **Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu**, Temsa'nın sahip olduğu tüm kurumsal yönetim esaslarının yanında değerlerine bağlı, iddialı iş yapan, müşterisini merkeze alan bir şirket olduğunu hatırlatırken, "Mapar Otomotiv'in gerçekleştirdiği bu yatırım aslında sadece İzmir'e, Ege'ye, Temsa'ya fayda sağlayan bir yatırım değil. Bu yatırımlar arttıkça, satış sonrası hizmetler böyle ilham verici hikayelerle zenginleştikçe, üretimde Avrupa'nın bir numarası olan Türk ticari araç sektörü de ülkemizde hak ettiği değeri daha iyi görecektir. Ülkemize, insanımıza daha kalıcı bir değer yaratmak için bu yatırımların çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu yatırımı hayata geçirerek, Türk ticari araç sektörüne ilham kaynağı olan başta Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve İzmir Şube Genel Müdürü Caner Perk olmak üzere, tüm Mapar Otomotiv ailesini yürekten tebrik ediyorum" şeklinde konuştu.



## 2024 yılında 50 kişi istihdam

Mapar Otomotiv İzmir Şube Genel Müdürü Caner Perk ise Temsa ile



uzun soluklu ve başarılarla dolu bir iş birliğine imza attıklarını belirten belirtti. Perk, "Temsa servisimiz 3 bin metrekaresi kapalı alan olmak üzere toplam 7 bin metrekarelik bir alana kuruldu. Şu an 21 kişilik bir istihdam yaratıldı. 2024 yılı içinde bu sayının 50'ye ulaşmasını hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.



## Yapılan yatırımların sizlere geri dönmesini temenni ederim

Törende en son olarak **Bornova Belediye Başkanı Dr. Mustafa İduğ** bir konuşma yaptı. Konuşmasına Hıdır Usta'yı anarak başlayan Başkan İduğ, "Burada 3 bölüm var. Birinci bölüm kurumsal bir şirket Temsa, ikincisi hedefi yüksek Mapar Otomotiv ve burayı ayakta tutacak olan değerli çalışanlar ve ustalar. Dolayısıyla bu paydaşların burada birlikte uyum içinde çalışması buranın başarısını getirecektir. Ben 2023 yılında çok fazla açılış yapamadım. Ekonominin gelmiş olduğu durum ortada. Bu çalışmanın maliyeti çok yüksek. Para kazanmak gerekiyor. Para kazanmak için de herkesin bir uyum içinde çalışması şart. Ben 2024 yılından itibaren yapılan yatırımların sizlere geri dönmesini temenni ederim. Başarılar diliyorum" dedi.

## Tüm Temsa ürün gamına hizmet verecek

Temsa marka tüm otobüs ve midibüslerin yanı sıra FUSO Canter modellerinin servis ve bakım işlemleri gerçekleştirilecek. Mapar-İzmir bu kapsamda, Temsa ürün portföyündeki tüm araçlara hizmet verebilen Türkiye'deki ender servis noktalarından biri olacak.



**Ege Yöresi Zeybek Efe Gösterisi**



Temsa'nın İzmir bölgesindeki 4'üncü servisi olarak hizmet verecek MAPAR-İzmir, 7 bin metrekarelik büyüklüğüyle dikkat çekiyor. En ileri satış sonrası hizmet teknolojilerinin kullanıldığı merkezde, otobüslere hizmet verebilecek toplam 8 adet kanallı ve 6 adet kanalsız hizmet alanı bulunuyor.



**Hakan Koralp, Baybars Dağ, İrfan Özsevim**

Hizmet alanlarında, tesise ait özel alanda depolanan tüm yağlar kanal ve hizmet alanına otomatik olarak şarj ediliyor. İş gücü verimliliğini artıran bu otomatik sistem, her bir araç için gerekli bakım ve onarım süresini kısaltarak önemli bir zaman ve maliyet avantajı yaratıyor. İzmir Şehir Terminali'ne 3 kilometre mesafede merkezde ayrıca, toplam 800 metrekarelik alanı kapsayacak şekilde bir adet boya mix alanı, iki adet boyahane alanı, bir adet boya fırını yer alıyor. ■

# Tanju Nayır ve ailesinin mutlu günü

**Mapar Otomotiv Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır ve Türkan Nayır'ın oğulları Kaan Nayır, Zerrin Dere ve Coşkun Dere'nin kızları Hüda Dere ile dünya evine girdi.**

Düğün, 16 Eylül 2023 Cumartesi akşamı Bursa'nın Nilüfer ilçesinde yapıldı.

Mapar Otomotiv Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır ve Türkan Nayır ile Hüda Dere'nin annesi ve babası Zerrin Dere ve Coşkun Dere'nin ev sahipliğinde gerçekleşti.

Düğüne Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve eşi Gülhanım Şahin, Yönetim Kurulu Üyesi Barış Şahin, Mapar Otomotiv İzmir Genel Müdürü Caner Perk, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Aydın Yumrukçal, Mersin Vif Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak, Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak, ZF Türk Services Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, Yedek Parça Müdürü Metin Ünlü, Ekin Sigorta Ağırlı Vasıta Kara Araçları Sigorta Eksperti Şinasi Ekincioğlu, Pamukkale Turizm Filo Müdürü Mehmet Eskici ile çok sayıda davetli katıldı.

**Tasima Dünyası olarak, Kaan ve Hüda Nayır'a ömür boyu mutluluklar diliyoruz. ■**



**Erkan  
YILMAZ  
BURSA**



**Düğünde Kaan Nayır ve Hüda Dere'nin nikahı kıyıldı. Kaan**



**Nayır'ın nikah şahidi Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu**

**Başkanı Yalçın Şahin oldu.**



**Kaan Nayır-Zerrin Dere'nin düğününde konuklar müzik eşliğinde dans ve oyunları ile gençlerin mutluluğuna ortak oldular.**



**Düğünde konuklar canlı müzik eşliğinde söylenen şarkılar ile doyusya eğlendiler.**



**Yalçın Şahin, ZF Türk Services Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, Yedek Parça Müdürü Metin Ünlü**



**Yalçın Şahin, Man Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Aydın Yumrukçal**



**Tanju Nayır, Mersin Vif Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak, Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak**



# BAŞSAĞLIĞI

Turizm Taşımacıları Derneği Kurucu Üyelerinden ve  
Dörtler Turizm'in Sahibi

## Nurullah Demirgezer'in

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

# BAŞSAĞLIĞI

Turizm Taşımacıları Derneği'nin  
Kurucu Üyelerinden ve  
Dörtler Turizm'in Sahibi

## NURULLAH DEMİRGEZER'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile  
karşılanmıştır.

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



**YALÇIN ŞAHİN**  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

# 50 yıldır hiçbir zaman önümüz bu kadar karanlık olmadı

Maliyetlerimiz artıyor, yolcu sayımız düşüyor. Bilet ücretleri noktasında da sübvansiyon edilen diğer taşıma modları ile haksız bir ortamda rekabet etmek durumunda kalıyoruz. Sektör örgütleri olarak TOBB ve İTO bünyesinde sorunlarımızı birçok kez dile getiriyoruz. Bir taraftan da Bakanlıklarla görüşmelerimizde duyduğumuz en güzel söz 'Haklısınız' ama hakkımızı da bir türlü almamız mümkün olmuyor. Birden çok kurumun karar alması gereken düzenlemelerle yol alamıyoruz. Bu sektör için son 20 yılda yapılan en önemli çalışmanın duble yollar olduğunu söyleyebiliriz.

Duble yollar, otobanlar, köprüler kazaların azalmasında ve can kayıplarının düşmesinde çok önemli bir faktör oldu. Bu çok önemli bir adım oldu ama bunun dışında bizim için yapılan pozitif bir tek çalışma yok. Ayrıca otobanlar ve köprülerin sektör için oluşturduğu ağır maliyetleri de buradan ifade etmemiz de gerekiyor.

## UETDS cezalandırma sistemi oldu

Bu süreçte sektörün bir kanun çerçevesinde bir mevzuata kavuşması olumlu bir gelişme olarak görünse de, sektöre ne gibi kazanımlar sağladığına bakmamız gerekiyor. Düzenlemelerle birlikte biz daha çok belge ücreti ve cezalar ödemek durumunda olduk. Yaşanan teknolojik gelişmeler dijitalleşmeyi ve beraberinde UETDS sistemini bununla beraber ceza sistemini getirildi. Denetimler ve ağır yaptırımlar kayıt altında olan taşımacılara uygulanırken iki ay araç bağlanıp, 20 bin TL gibi cezalar kesilirken, kayıt dışı taşımacılara uygulanan 1600 TL gibi çok da etkili olmayan cezalar caydırıcı olmadı. UETDS sistemi ile sektörün



## Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

bir verisi çıkarılması mümkün oldu ama sadece cezalandırma sistemi olarak kullanmak hiç doğru değil. Bunu birçok kez dile getirdim ve yine de getirmeye devam edeceğim. Bizim beklentimiz kayıt dışı taşımacılığın UETDS sistemi ile daha önlenibilir olmasıydı, ama olmadı. Zaten azalan taşımacılık sayımızda korsan taşımacıların da aldığı pay ile uğradığımız zarar daha da arttı. Devletin de vergi kaybının olduğunu da unutmamak gerekiyor.

## Geleceğe yönelik karamsarlık

Vergi üstüne vergi, araç sigorta maliyetimiz, istihdam, yatırım, kiralar, işletme maliyetimiz hepsi çok arttı. 50 yıldır bu sektörün içinde olan bir kişi olarak hiçbir zaman önümüzün bu kadar karanlık olduğunu düşünmedim. Geleceğe yönelik karamsarlık boyutu da hiç bu kadar büyük olmadı. Yarın ne olacağımızı bilmiyoruz. Hızla artan maliyetler nedeniyle otobüs seferlerinin ve yolcuların sayısı giderek düşüyor. İstanbul Otogarı'nda günlük çıkan otobüs sayısının 1200'lere kadar gerilemesi de bunun bir göstergesi.

## Otobüs bilet fiyatı ve uçak bilet fiyatı eşitlendi

Kış sezonu geliyor ve havayolu taşımacılığında fiyatlar hemen düşmeye başladı. Otobüsle uçak fiyatları eşitlenmeye başladı. Otobüs

sektörünün fiyatlarını daha aşağı çekmesi mümkün değil. Ancak havayolu taşımacılığında devletin sağladığı sübvansiyon olmasa onların da fiyatlarını daha aşağıya çekmesi mümkün olmayacak. Yine demiryollarında işte, 'hızlı tren fiyatları arttı' haberlerini görüyoruz. Halbuki, dünyanın hiçbir ülkesinde demiryolu taşımacılığı bu kadar düşük fiyatlarla yapılmıyor. Ulaşımda sunulan hizmetin bedelinin alınması gerekiyor. Ülkenin kaynaklarının başka sektörlerde sübvansiyon sağlanarak harcanması doğru değil.

Sektörün ekonomik sorunlarının çözülmesinin zaman alacağı ve enflasyonist ortamın en azından birkaç yıl süreceği yönetenler tarafından da dile getiriliyor. Bu noktada sektörün yaşadığı mevzuat sıkıntılarına yönelik bir adımın atılması, ulusal ve yerel mevzuatın çelişkilerinin giderilmesi gerekiyor. Havayolu ve demiryolu taşımacılığında kamu yönetimi çok daha hızlı hareket ederek bu alanda yaşanan sorunlara çözümler üretme gayreti içinde oluyorlar. Ama bizim sorunlarımızın çözümünde bu gayreti ve çözümü görmek çok mümkün olmuyor. Hatta engel üstüne engel çıkarılıyor. Maliyetlerimizin daha aşağı çekilmesinde de hiçbir gayret ve çaba yok. Son dönemde en önemli konulardan birisi yatırım maliyetlerinin artması. Kredi faizlerinin çok yükselmesi ve ödenebilir olmaktan uzaklaşması. Finansmana erişimin daha kolay ve ödenebilir bir yapının oluşturulması önemli. Finans maliyetinin çok artması birçok şirketi iflasa sürüklüyor. Ülkemizin ulaşım yapısının iyi planlaması, kaynakların doğru kullanımı ve doğru oluşturulmuş mevzuatla yeni adımların atılması gerekiyor. ■

## Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



## Son çeyrek

### Sevgili dostlar,

Son dönemlerde yaşadığımız ve ülkemizin başına gelen deprem felaketi, dünya üzerinde yaşanan olumsuz hava şartları, savaşlar, artan enflasyonla birlikte giderek zorlaşan ekonomik koşullar insanların yaşam kalitesini de düşürdü.

Tüm bu olumsuzluklara rağmen hayata sınıksız sarılan bizler, bir nebze de olsa daha ferah ve müreffeh bir hayat yaşayabilmenin çabası içindeyiz. Yapmış olduğumuz meslekler itibarıyla sektörel sıkıntıları olan turizm ve şehirlerarası yolcu taşımacılığından bahsetmek isterim.

2023 yılı başı itibarı ile sıfır ve ikinci el araçlarda artan enflasyon ve dünya ekonomisinde yaşanan sıkıntılardan kaynaklı fiyat artışları her sektör ve her alanda olduğu gibi ticari araçların fiyatlarına da etki etti. Araç satışlarında çoklu rakamların hakim olduğu bir sisteme girerek, belki hayallerimizde bile göremeyeceğimiz fiyat düzeylerine şahit olduğumuz bir 2023 geçiriyoruz.

Son dönemlerde yaşanan araç alım satımlardaki gevşeklik sık olmamakla beraber alım satım işlerinin azaltı. Buna rağmen yine de sıfır ve ikinci el talebi oluyor. Bunun yanı sıra iptal edilen siparişlerin de olduğu bir dönem içerisindeyiz.

Böyle bir hareketliliğin daha seri ve daha çabuk olabilmesi için sıfır araç satışlarında takas desteği verilmesi yönünde üretici firmalara büyük görev düşüyor. Artık makasın daraldığı bir dönemde insanlar araçlarını değiştirmekte çok fazla beklememeli. Finans sektörünün ve bankaların kredi musluklarını kısması alım gücünü bir hayli olumsuz etkiledi.

Her olumsuzluğa rağmen bu işe gönül vermiş sektör temsilcileri ve bireysel otobüsçülerimiz hizmetlerine devam edebilmek için araç parklarını belki de azaltıp daha yeni ve daha konforlu hizmet sunmak için alımlarına devam etmek istiyorlar.

Araçların fiyatları oldukça yüksek olması sebebiyle dışarıdaki esnaflara peşin satma şanslarının daha az olduğundan takas desteğiyle araçlarının değiştirilmesi ve onlara destek verilmesi konusunda üretici firmalara görev düşüyor.

Artık milyon TL fiyatların konuşulduğu bir devirde bu desteğin verilmesi veya ortak çözüm üretilmesi şahsım adına bir mecburiyet gibi görüyorum. Kredilerin zayıf olduğu ve takas yapılamadığı bir dönem ya da bir döngü içerisinde girilmesi, 2024 yılı araç alım satımında istikrarsızlık sinyalinin bize verir.

Saygılarımla... ■

# BAŞSAĞLIĞI

Turizm Taşımacıları Derneğimizin Kurucu Üyelerinden ve  
Dörtler Turizm'in Sahibi

# NURULLAH DEMİRGEZER'İ

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet,

kederli ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



**Tüm Otobüsçüler Federasyonu  
Yönetim Kurulu**



**Turizm Taşımacıları Derneği  
Yönetim Kurulu**



# Volkswagen Crafter "Servis ve Okul" yollarda

Volkswagen Ticari Araç'ın C-D segmentindeki güçlü temsilcisi Crafter'ın, Servis ve Okul versiyonları yeniden yollarda.

1949 yılından bu yana, ürettiği her modeliyle ticaretin her alanında yer alan Volkswagen Ticari Araç'ın, yolcu taşımacılığında en önemli modellerinden biri olan Crafter'ın Servis ve Okul versiyonları, üst düzey güvenlik ve konfor donanımlarıyla sınıfında fark yaratıyor. Volkswagen Crafter Servis ve Okul modelleri, yüksek performanslı ve yakıt tasarruflu motorunun yanı sıra, uzun süreli yolculuklarda maksimum konfor sağlayan koltukları, yükseklik ayarlı emniyet kemerleri ve en son teknoloji güvenlik sistemleriyle dikkat çekiyor.

Crafter Servis 1 milyon 900 bin TL, Crafter Okul ise 1 milyon 970 bin TL'den

başlayan anahtar teslim fiyatlarıyla satışa sunuluyor. Her iki versiyonda 16+1 ve 19+1 koltuk seçeneği bulunuyor.

## Okul mevzuatına uygun donanım özellikleri

Crafter Okul araçları, mevzuatta bulunan tüm güvenlik özelliklerine sahip olarak üretiliyor. Aracın içerisinde kayıt alabilen 3 adet IP Kamera araçta yer alırken, yolcu koltuk sensörleri ve koltuk uyarı sistemi ise koltukta yolcu olup olmadığını sürücüye ekran vasıtasıyla bildirerek güvenliği daha üst seviyeye taşıyor. Crafter Okul modellerinde standart olarak sunulan otomatik yükseklik ayarlı 3 noktadan gergili emniyet kemerleri yolcunun omuz yüksekliğine göre ayarlanabiliyor ve özellikle çocukların çok daha güvenli bir şekilde seyahat etmesini sağlıyor. Özel tasarlanmış otomatik kapı, hem sürücü tarafından hem de uzaktan kumandayla kontrol edilebiliyor. Sıkışmaya karşı çift güvenlik sistemli kapı, acil durumlarda içeriden ve dışarıdan açılabilir. ■

## BAŞSAĞLIĞI

Turizm Taşımacıları Derneği'nin  
Kurucu Üyelerinden ve  
Dörtler Turizm'in Sahibi

# NURULLAH DEMİRGEZER'İ

kaybetmiş bulunuyoruz.  
Merhuma Allah'tan rahmet,  
ailesine ve sevenlerine  
başsağlığı dileriz.

Mehmet Hakan Özkaralı  
Ege Hakan Turizm Yön. Kur. Başkanı

**busworld**  
EUROPE BRUSSELS  
7-12 OCT 2023

Sıfır emisyon yolculuğunun öncülerinden



# Busworld 2023'te görücüye çıkacak

**Sürdürülebilir hareketliliğe öncülük eden IVECO BUS, 7-12 Ekim tarihleri arasında Belçika'nın başkenti Brüksel'de düzenlenecek olan Busworld 2023'te yepyeni karbonsuz şehir çözümleriyle dünya prömiyerini yapacak. Sıfır emisyona giden yolda bir sonraki adıma dair yenilikleri sunacak olan IVECO BUS, standında emisyonsuz mobiliteye yer verecek.**

Avrupa toplu taşımacılığın lideri IVECO BUS, 7-12 Ekim tarihleri arasında Belçika'nın başkenti Brüksel'de düzenlenecek olan Busworld 2023'te yer alacak. Avrupa'da toplu taşımacılık sektörünün en önemli ticaret fuarı olan bu platformda IVECO, sıfır emisyonlu araçlar ve diğer alternatif tahrikli modellerini lanse edecek. Açık hava sergisinde tanıtıma imkan veren fuarda IVECO'nun şehiriçi, şehirlerarası ve gezi otobüslerinden minibüslere kadar her misyonu kapsayan 11 aracı tanıtılacak.

Salon 4'te yer alan IVECO BUS standında emisyonsuz mobiliteye yer verilecek. Marka, bugün piyasada bulunan tam elektrikli araçlardan oluşan şehir içi ve şehirlerarası araçlardan minibüslere kadar kapsamlı ürün yelpazesini sergileyecek: Stantta yüzde 100 elektrikli e-DAILY minibüs ve şasi, E-WAY Yeni Nesil, STREETWAY ELEC ve CROSSWAY LE ELEC yer alacak. Tüm bu araçlar, Iveco Grubu'nun güç aktarma organları markası FPT Industrial tarafından özel

olarak sanayileştirilmiş en son NMC akü teknolojisine sahip.

## NELER TANITILACAK

- IVECO BUS'un karbonsuz ürün yelpazesi, Brüksel'deki dünya prömiyerinde tanıtılacak olan şehir görevlerine adanmış yeni bir modelle genişletilecek.

- IVECO BUS, Busworld'de araçlarının Temmuz 2024'te yürürlüğe girecek olan Avrupa Genel Güvenlik Yönetmeliği ile uyumlu yeni Gelişmiş Sürücü Destek Sistemlerini (ADAS) nasıl entegre ettiğini gösterecek.

- IVECO BUS standını ziyaret edenler, fuarda sergilenen tüm araçlarda tanıtılacak olan yepyeni stili de keşfedecek.

- IVECO BUS standında ayrıca özel servis hizmetleri de tanıtılacak.

• Enerji Mobilité Çözümleri, markanın müşterilerin filolarını tamamen elektrikli hale getirmelerine destek olmak için sunduğu yeni özel hizmetler: her elektro mobilité projesini bütünüyle optimize etmek için bataryalar, şarj cihazları ve altyapı ile birlikte özel olarak yapılandırılmış elektrikli otobüsler.

• IVECO ON, enerji tüketimini ve performansını optimize etmek için elektrikli filonun etkin yönetiminden operatörün gemideki yaşamını iyileştirmeye kadar müşteri operasyonlarını tamamiyle kapsayacak şekilde tasarlanmış markanın bağlantı hizmetleri teklifi.

Açık alanda, statik sunumlar ve test sürüşleri için enerji geçiş gerekliliklerine uygun altı IVECO BUS alternatif tahrik modeli – tam elektrikli, doğal gaz ve biyometan, hibrit – mevcut olacak: E-WAY 9.5m ve 12m, URBANWAY CNG Hybrid 18m, CROSSWAY LowEntry CNG Hybrid, CROSSWAY ve EVADYS.

## Ziyaretçiler ne görecek

Sergiyi ziyaret edenler, toplu taşımacılıkta net bir vizyon, yenilikçi zihniyet ve ileri teknolojik bilgi birikimi ile sıfır emisyona geçişe öncülük eden bir lider keşfedecek. IVECO BUS, enerji geçişini güvenle yönlendirmek için yenilikçi uzman hizmetlerle entegre edilmiş, her görevi kapsayan eksiksiz bir sürdürülebilir çözümler yelpazesiyle öncülük ediyor. ■

# NEOPLAN Tourliner: 20 yıldır Avrupa Yollarının Demirbaşı

Seyahat otobüsleri arasında sınıfının öncü modeli olan Tourliner yolcu otobüsü, 20 yıl önce NEOPLAN markası altında yeni bir başlangıç seviyesi sınıfı olarak piyasaya sürüldü. MAN'ın Stuttgart-Mohringen'deki Gottlob Auwarter GmbH & Co KG'yi devralmasından kısa süre sonra Tourliner, ortak MAN teknoloji platformu üzerine inşa edilen ilk yolcu otobüslerinden biri oldu.

Bugün 20 yıla yayılan tarihi ile Tourliner, 2025 yılında 90'ıncı yıldönümünü kutlayacak Stuttgart merkezli, köklü geleneğe sahip NEOPLAN markasıyla gelişmeye devam ediyor. Onlarca yıldır güvenilir teknoloji kullanan yüksek kaliteli, yenilikçi otobüsleri temsil eden NEOPLAN şirket tarihinin şüphesiz en önemli günlerinden birisi 1 Şubat 2008'dir. Bu tarihte otobüs bölümü, uluslararası alanda faaliyet gösteren MAN Nutzfahrzeuge Grubu içindeki sinerjilerden yararlanmak amacıyla bu gruba entegre edildi. Bugün, tüm NEOPLAN modelleri, 2003 yılında yeni Tourliner ile başarılı şekilde başlatılan bir geleneğin devamı olarak Ankara'daki modern MAN otobüs fabrikasında üretiliyor.

## İlk neslin geliştirilmesi

MAN ve NEOPLAN otobüslerinin gelişimi, o yıllarda ortaya atılan fikir hem basit hem de endüstriyel açıdan mantıklıydı. Standart Lion'sCoach, 2002 yılında yenilenmişti. Amaç, gelenek açısından zengin Starliner, Cityliner, Skyliner ve Euroliner model yelpazesini tamamlamak ve onu standart yolcu otobüsü segmentine genişletmekti. Tourliner, yeni kurulan NEOPLAN Tasarım Departmanı'nın çizim masasındaki ilk modellerden biriydi. Kısa sürede Starliner ve Cityliner için NEOPLAN'a özgü ve markayı tanımlayan SharpCut tasarımı geldi. Açık ve net şekilde çizilmiş "Melek Gözler" (AngelEye) tarzı, aracın ikinci neslinin özünde de görülebiliyor.

Tourliner, tipik NEOPLAN tek spotlu farlarla kendini gösterdi. Arka kısımda iseyuvarlak LED ışıklar kullanıldı. İlk Tourliner'in iç mekânında hala birçok yuvarlak unsur ve uzun yıllardır popüler olan açık mavi iç mekân (Plaj Mavis) bulunuyordu.

Bu yüksek kalite özellikleriyle NEOPLAN Tourliner'in geniş bir müşteri yelpazesini heyecanlandırması da uzun sürmedi.



## Yeni Model Busworld 2023'te

Bugün ikinci neslinde önemli ölçüde olgunlaşan Tourliner, artık Avrupa ve Türkiye yollarında kendisine sağlam bir yer edinmiş durumda. Tourliner, MAN Truck & Bus'ın ilk kez Brüksel'deki Busworld 2023'te sunacağı yeni model yılında, önemli bir teknik yükseltme daha görecektir.

Başta Birleşik Krallık'ta pazarlanan sağdan direksiyonlu modeller de dahil olmak üzere, ilk nesilden yaklaşık 2 bin 500 araç tescil edildi. Bunların yaklaşık yüzde 70'i, 12 metrelik iki dingilli versiyondu. Cazip fiyat-performans oranı sayesinde Tourliner, uzun mesafeli tarifeli servis operasyonları için de her zaman popüler bir seçim oldu; özellikle de kesintisiz düz zemini ve ön veya arka aksın üzerindeki isteğe bağlı tekerlekli sandalye asansörü sayesinde.

## İkinci nesil standartları belirliyor

Özellikle net ve hassas hatlara sahip optimize edilmiş SharpCut tasarımı, yeni görsel standartlar belirliyor. Araç, aerodinamik tasarımı sayesinde rüzgâr tüneline son derece düşük sürtünme ve referans değerleri elde etti. Modeli diğerlerinden ayıran tasarımın önemli bir unsuru da ön koltuk sırasındaki yolcuların dışarıyı kolayca görebilmesi için öne doğru uzanan geniş B sütununun görsel olarak parçalanmasıyla oluşturuldu.

Tavana şık bir şekilde uzanan ön kubbe, tavan klima sisteminin önündeki kaplamanın dinamik kuyruklu yıldız formunda uzanışı, ayırt edici ve iyi tanımlanmış farlar ("Melek Gözler") ve hâlihazırda birçok ödül almış olan SharpCut tasarımı gibi ayrıntılar, aracın gerçek bir NEOPLAN olduğunu açıkça ortaya koyuyor. Lansmanından kısa süre sonra iF Tasarım Ödülü'nü alan



Tourliner, aynı zamanda son derece davetkâr atmosferi ve maksimum seyahat konforuyla da etkileyiciliğini koruyor. Yolcular bol ışığın ve ferahlık hissinin tadını çıkarırken, bagaj raflarının yüzer tasarımı, LED aydınlatma ve yeni servis setleri de tüm bu özelliklere ekstra katkıda bulunuyor.

## Satışlar arttı

Tourliner modeli serisinin ikinci neslinin iki farklı varyasyonu bulunuyor. Bu nedenle her müşteriye bireysel ihtiyaçları için mümkün olan en iyi çözümü sunuyor. Özellikle esneklik NEOPLAN'da her zaman temel odak noktası oluşturuyor. 12,1 metre uzunluğa sahip kısa model, maksimum 51 yolcuya üstün konfor sunuyor. Busworld 2017'de ailenin en son üyesi olarak, ekstra uzun iki dingilli araç takip etti. Tourliner C'nin 13,1 metre uzunluğa sahip iki dingilli versiyonu, özellikle maksimum koltuk sayısı için optimize edilerek, 55 kişiye kadar oturma imkânı sağlandı. Araç bu haliyle özellikle uzun mesafeli tarifeli servisler için daha ideal hale getirildi. 2003 yılında piyasaya sürülmesinden bu yana, her iki nesilden toplam 3 Bin 850 NEOPLAN Tourliner aracı montaj hattından çıktı. ■

# Tasarım ve konforun benzersiz boyutu:



## "Dahası yok"

# Mercedes-Benz Actros L Edition 3 Şimdi Türkiye'de

**Mercedes-Benz Türk, sürücülere olağanüstü bir sürüş deneyimi sunmaya devam ediyor. Çok sevilen Actros L, Edition 1 ve Edition 2 modellerinden sonra şimdi de "Dahası yok" diyerek yeni özellikleri lüks, konfor ve yeni tasarımıyla Edition 3 modelinde bir araya getirerek Türkiye'de satışa çıkıyor.**

Türkiye ağır ticari araç endüstrisinin öncüsü olarak faaliyet gösteren Mercedes-Benz Türk, daha konforlu, daha güvenli ve daha lüks araçlar için çalışmalar yapmaya ve yeni projeler geliştirmeye devam

ediyor. Şimdi de Actros L serisinin Edition 3 modelini Türkiye'de kullanıcılarının beğenisine sunuyor. "Dahası yok" mottosuyla Daimler Truck bünyesinde yalnızca 400 adet ile sınırlı sayıda üretilen bu özel model, araç portföyünün en güçlü motoru OM 473 ile sunulması ile dikkatleri üzerine çekmeyi başarıyor. Edition 1 ve 2 modellerinin en iyi özelliklerinin de uygulandığı ve yeni özelliklerle zenginleştirildiği Edition 3, hem daha aydınlık, samimi ve sıcak hem de şık, lüks ve sportif.

## "Edition 3, benzersiz özellikleriyle adından söz ettirecek"

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt Actros L Edition 3 için şu açıklamalarda bulundu: "Actros L aracımızda, yaklaşık 30 özel dış ve iç mekân özelliği ve standart donanımıyla yeni bir model piyasaya sunuyoruz. 'Dahası yok' diyerek satışa sunduğumuz sınırlı sayıdaki Edition 3 aracımız benzersiz özellikleriyle adından söz ettirecek."

## Türkiye'de sınırlı sayıda Actros L Edition 3 satışa sunulacak

Türkiye'de sınırlı sayıda satışa sunulacak olan Actros L Edition 3, yeni lüks konfor ve tasarım özelliklerini bu modelden önce üretilen en başarılı versiyonlarıyla birleştiriyor. Mercedes-Benz kamyon portföyünün en güçlü motoruyla piyasaya sunulan Actros L Edition 3, 625 HP'lık motor gücüyle fark yaratıyor. Deri konsol kaplamaları, deri kaplamalı geniş SoloStar oturma alanı, ekstra geniş yatağı, entegre LED farlarıyla donatılmış dış güneşliği ve göz alıcı "Edition 3" yazı detayıyla lüks ve konforu bir araya getiriyor. Araç, daha düşük yakıt tüketimi ve PowerShift Advanced şanzımanı sayesinde tüm sürücülere etkileyici performans ve sürüş keyfi sunuyor. 3000 Nm azami torka sahip Edition 3, güvenlik açısından da Aktif Fren Asistanı 5 (ABA5), Şerit Takip Asistanı (LDWS), Stabilite Kontrol Asistanı (ESP), Yorgunluk Algılama Asistanı ve Aktif Sürüş Asistanı 2 ve Aktif Yan Görüş Asistanı gibi özelliklere de sahip durumda. ■

## 25 yıllık inovasyonla değişti.

# Mercedes-Benz Econic gelecek vaad ediyor

**Mercedes-Benz, güvenlik, ergonomiklik, karlılık ve ekoloji açısından 25 yıllık bir geçmişe sahip alçak kabinli Mercedes-Benz Econic'in yıl dönümünü kutluyor. Yerel karbon nötr belediye çalışmaları için tamamen elektrikli bir gelecek sunan araç, atık bertarafında, itfaiye çalışmalarında, havalimanlarında ve daha birçok endüstrideki çok yönlü uzmanlığıyla uluslararası talep görmeye devam ediyor.**

Mercedes-Benz, 25 yıldır Mercedes-Benz Econic'in başarı hikayesinde durmaksızın yeni bölümler açıyor. 1998'de üretim başlangıcından beri; belediye, toplama ve dağıtım taşımacılığı sektörlerindeki yüksek ergonomi, emniyet, ekonomi ve ekoloji gereksinimlerini karşılıyor. Mercedes-Benz Econic'in, kullanım alanları, belediyelerde atık toplama ve bertaraf aracı olarak kullanımından

şehir içi teslimat operasyonlarına; itfaiye ekipleri için acil durum aracı olarak kullanımından yol yapımı projelerine kadar yayılıyor.

## Euro VI dizel teknolojiyle en yeni nesil Econic

Econic'in, toplam ağırlığı 18, 26 ve dört akslı varyasyonda 32 ton olan iki, üç veya dört akslı araçları mevcuttur. Alçak veya yüksek kabin, 3.450'den 5.700 milimetreye kadar aks mesafesi ve 200 kW'tan (272 BG) 260 kW'a (354 BG) kadar motor gücü seçenekleri mevcut.

## Güvenliği artıran özel kabin ve destek sistemleri

Sürücüyü diğer sürücülerle aynı göz seviyesine getiren düşük oturma pozisyonuyla birlikte Econic kabinlerinin geniş camları doğrudan göz teması ve çevredeki trafiği ileriye dönük değerlendirme olanağı sunuyor. Bu özellik, kavşaklardaki dönüşlerde ve yol kenarlarındaki yol çalışmalarında güvenliği artırıyor. On adede kadar güvenlik destek sistemi sunan kapsamlı paket, son nesil araç kullanan sürücülerin kritik durumlarda bile genel bakışını korumasını sağlıyor. Econic ve eEconic, yaya tespitli Aktif Fren Asistanı 5, Şerit Takip Asistanı ve yağmur ve ışık sensörüyle kapsamlı güvenlik ve destek sistemleri standart olarak sunuyor. ■





# TIRSAN, KAÇMAZLAR'A 50 BİTÜM TANKERİ TESLİM ETTİ

A r-Ge yetkinliği ve üretim gücü ile taşımacılığın her sektöründeki müşterilerinin ihtiyaçlarını tam karşılayan Güvenilir lider Tırsan Adapazarı fabrikasında gerçekleştirdiği teslimatlara hız kesmeden devam ediyor.

Kaçmazlar Lojistik'e 50 adet Kässbohrer Bitüm Taşıyıcı Tanker teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Kaçmazlar Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih

Kaçmaz ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Osman Keleş katıldı.

**Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu**, "Tırsan, uluslararası deneyimleriyle ürettiği ürünleri ile müşterilerin rekabet gücünü arttırmaya devam etmektedir. Akaryakıt taşımacılığının öncü firmalarından Kaçmazlar Lojistik'e Kässbohrer Bitüm Taşıyıcı Tankerlerinin teslimatını gerçekleştirmekten çok memnunuz, gelecekte de işbirliğimizin devam

edeceğine inanıyoruz" dedi.

**Güvenli akaryakıt taşımacılığında tek adresimiz her zaman Tırsan**

**Kaçmazlar Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Kaçmaz**, "Tehlikeli madde taşımacılığında farklı coğrafyalar özelindeki regülasyonlar, yol koşulları

ve müşteri talepleri sürekli sürekli olarak değişiyor. Bu talepleri sadece tam anlamı ile karşılayan Tırsan'ın ürettiği olduğu ADR'li Tankerlerdir. Son olarak filomuza katmış olduğumuz Kässbohrer Bitüm Taşıyıcı Tankerlerinin şasi tasarımı ve alüminyum malzemeden üretilmesi sayesinde 6.300 kg boş ağırlık ile daha fazla ve güvenli yük taşıyabiliyoruz. Bu yüzden, güvenli akaryakıt taşımacılığında Tek Adresimiz her zaman Tırsan" dedi. ■

## Sertrans Logistics Batı Avrupa'da 16 depo kuruyor

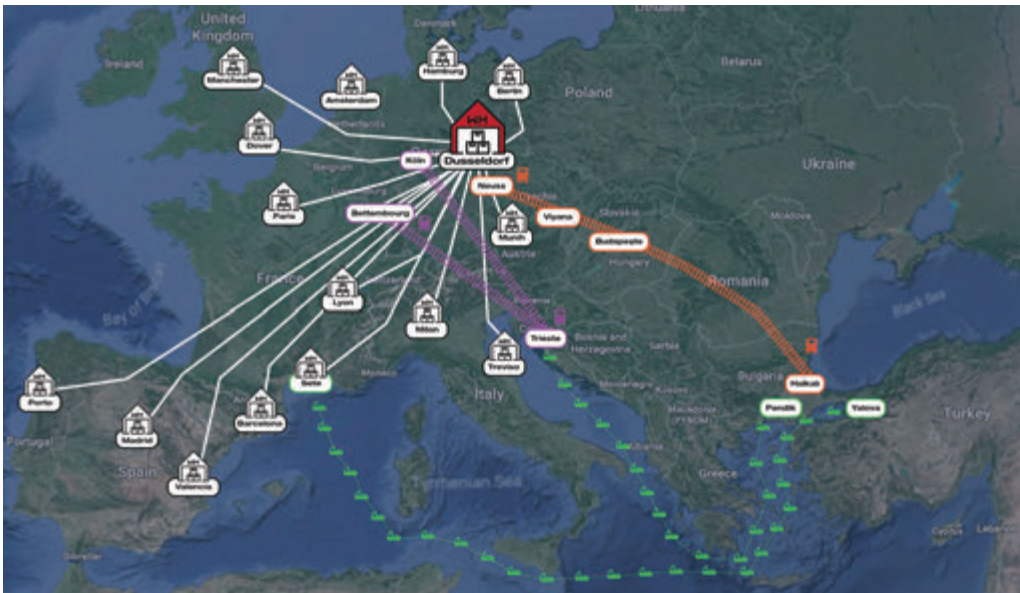
Tedarik zinciri yönetiminde verdiği katma değerli lojistik hizmetleriyle 30 yılı aşkın süredir ulusal ve uluslararası markaların çözüm ortağı olan Sertrans Logistics, beş yıllık yurtdışı büyüme stratejisini açıkladı. Türkiye ihracatçısının uluslararası tedarik ve dağıtım zincirlerine daha hızlı ve rekabetçi fiyatlarla nüfuz etmelerini temin etmek ve önemli pazarlardaki ihracat performansının istikrarlı şekilde büyümesine imkân sağlayacak altyapı olanaklarının oluşturması sürecine destek verme hedefiyle önemli bir projeyi hayata geçiriyor.

Türk ihracatçısına önemli avantajlar sunacak olan Sertrans Logistics, proje kapsamında Almanya Düsseldorf'ta kuracağı 30 bin metrekare büyüklüğünde ana lojistik merkezi; Hamburg, Berlin ve Münih'te üç cep depo ve Birleşik Krallık, Fransa, İspanya, Portekiz, İtalya ve Hollanda'da 12 cep depo ile batı Avrupa'nın tamamında yerleşik düzeyde 3PL lojistik hizmeti verecek.



**“Türk ihracatçısının ihtiyaçlarını tek çatı altında çözeceğiz”**

**Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş**, "Mevcut yurt dışı piyasasındaki koşullardan daha elverişli, Türk ihracatçısının ürünlerinin rekabetçiliğini destekleyici lojistik altyapımız ve uygun maliyetlerimizle ihracatımızın yurt dışı pazarlardaki rekabet gücünün gelişmesini sağlayacağız. Proje kapsamında, ilgili merkezden hizmet alan firmaların stoklarının sürekliliğinin sağlanması adına, Türkiye ve Avrupa arasında yapılan tüm taşıma modlarındaki sevkiyatların yönetimini yapacağız. Yurt dışı büyüme planımızın ve iş modelimiz neticesinde ortaya çıkacak fayda maliyetlerden bir tanesi de Türk ihracatçısının ürünlerinin pazarda her daim bulunabilirliği ve 24 ila 48 saat içinde Avrupa'nın birçok noktasına teslim edilebilirliği şeklinde olacak. Pazardaki bir-iki günlük ürün teslim taleplerinin Avrupa'daki rakip üreticiler tarafından karşılandığı ortamda, Türk ihracatçısını daha önceden hiç olmadıkları kadar rekabette öne çıkartacağız" dedi. ■



**Bayraktarlar Merkon'dan Konya Selçuklu Belediyesi'ne**

## Mercedes Kamyon

**Mercedes-Benz Türk bayii Bayraktarlar Merkon, Konya Selçuklu Belediyesi'ne 1 adet Mercedes-Benz Actros 2632 LD ile 1 adet Arocs 3342 B araç teslimatı gerçekleştirdi.**

A raçlar, 11 Eylül 2023 Pazartesi günü düzenlenen törenle Bayraktarlar Merkon Kamu Kamyon Satış Sorumlusu Onur Şentürk tarafından Konya Selçuklu Belediyesi Tesisler Müdürlüğü Atölye Koordinatörü Kemal Kolit'e teslim edildi.

Bayraktarlar Merkon Kamu Kamyon Satış Sorumlusu Onur Şentürk, "İlk defa Konya Selçuklu Belediyesi'ne şasi kamyon verme fırsatımız oldu. Selçuklu Belediyesi'nin araç filosunu büyültmeye yönelik planları var. Eğer İller Bankası'ndan kredi imkanı olursa yıl sonuna kadar 27 adetlik bir araç teslimatımız daha olacak. Bu teslimatla birlikte yıl sonuna kadar toplam 29 adetlik araç teslimatı hayata geçebilecek. Bayraktarlar Grup ailesi olarak Selçuklu Belediyesi Tesis Müdürlüğü'ne yeni araçlarımız hayırlı olsun. Bizi tercih ettikleri için teşekkür ediyoruz, güvenli ve keyifli sürüşler diliyoruz" diye konuştu.

Konya Selçuklu Belediyesi Tesisler Müdürlüğü Atölye Koordinatörü Kemal Kolit, Bayraktarlar Merkon'a verdikleri destekler ve ilgileri nedeniyle de teşekkür etti. ■



**Intermodal'ın Tedarik Zinciri / Kontrat Lojistiği birimini kurmak üzere;**

**Ayhan Türkmen, Sarp Genel Müdür olarak göreve başladı**

A yhan Türkmen, uzun yıllar süren başarılı kariyerine 18 Eylül 2023 itibarıyla Sarp Intermodal'ın Tedarik Zinciri birimini kurmak üzere Genel Müdür olarak devam ediyor olacak.

Türkmen, 1993 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi'nden Endüstri Mühendisi olarak mezun oldu. Akademik başarısını sürdürerek, 1997 yılında İTÜ & YTÜ konsorsiyumunda Endüstri Mühendisliği alanında yüksek lisansını tamamladı.

1996 yılında Koç Holding firmalarından Otokar'da başlayan Türkmen, yaklaşık 30 yıl boyunca farklı sektörlerin büyük oyuncularında üst düzey görevlerde bulundu. Perakende, endüstri, otomotiv, elektronik ve lojistik gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren lider şirketlerde Ülke Tedarik Zinciri ve Müşteri Hizmetleri Yöneticisi, Ülke Tedarik Zinciri Direktörü, Kıdemli Yönetim Danışmanlığı, Genel Müdür ve İcra Kurulu Üyesi olarak birçok alanda yöneticilik yaptı.

Son olarak Ekol Lojistik şirketinde Genel Müdür ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapan Türkmen, Türkiye ile birlikte Ukrayna, Romanya, Macaristan, Polonya, Yunanistan, Almanya ve Fransa'da bulunan ve toplam 750.000 m² büyüklüğünde 20'den fazla lokasyonda depolama ve antrepo hizmetlerinin liderliğini üstleniyordu. Ayhan Türkmen, müşteri odaklı liderlik, mükemmellik sistemleri ve uluslararası operasyon konularındaki uzmanlığı ile tanınmaktadır. ■

## TÜRKİYE'DEKİ GÜCÜNÜ ARTTIRDI

## PSA BDP Alışan Lojistik ile ortaklığını kutladı

Bu yılın başında %75 hisse satışını duyuran Alışan Lojistik A.Ş. (ALİŞAN), satın alma sürecinin tamamlanmasının ardından PSA'nın kargo çözümleri kolu olan PSA BDP Grup bünyesinde yerini aldı. Küresel entegre ve liman merkezli tedarik zinciri, taşımacılık ve lojistik çözümlerinin lider hizmet sağlayıcısı PSA BDP ile ALİŞAN, 3 Temmuz 2023 tarihinde resmiyet kazanan ortaklıklarını dün gece gerçekleştirdikleri bir davetle kutladılar.

PSA, PSA BDP ve ALİŞAN'ın paydaşları ve müşterilerinin yanı sıra kamu kurumu yöneticileri ile önemli sektör temsilcilerinin de katıldığı etkinlik akşamında ALİŞAN'ın PSA Grubu'nun bir üyesi olarak entegrasyonunu vurgulamak amacı ile yeni ALİŞAN logosu da açıklandı.

Avrupa ile Asya arasında köprü oluşturan, benzersiz coğrafi konumu ve geniş karayolu, demir yolu, liman ve havaalanı ağı nedeniyle lojistik sektörü için kritik bir pazar olmaya devam eden ülkemizde 38 seneden bu yana ulusal ve uluslararası paketli dağıtım, dökme sıvı ve kuru dökme dağıtım, depo operasyonları ve katma değerli hizmetler (VAS) sunan ALİŞAN ile entegrasyon süreci tamamlanan PSA BDP, bu süreçle beraber Türkiye'de 50 lokasyonda 2000 çalışanıyla faaliyet göstermiş olacak.

Yurtiçi ve yurt dışında deniz yolu, demiryolu taşımacılığı ve liman içi



Soldan sağa: Mr. Mike Andaloro, Mr. Vincent Ng, Mr. Hector Gonzalez, Ms. Yonca Alışan, Ms. Damla Alışan, Ms. Ghim Siew Ho, Mr. David Yang, Mr. Chee Foong Wan, Mr. Fikret Ersoy



hizmetler ile, buna bağlı tedarik zinciri yönetimi, lojistik, denizcilik ve dijital hizmetlerdeki gücüne ek olarak uçtan uca yenilikçi kargo çözümleri sunan PSA BDP'nin CEO'su, PSA Orta Doğu Güney Asya Bölge CEO'su ve Grup İş Geliştirme Başkanı **Wan Chee Foong**, etkinlikte yaptığı konuşmada: "Türkiye'nin küresel lojistik pazarında kilit bir oyuncu olarak önemi göz ardı edilemez" dedi. Wan Chee Foong ayrıca, "Bildiginiz gibi PSA Grubu, Türkiye lojistik ve taşımacılık sektöründe zengin bir yatırım ve iş

birliği geçmişine sahiptir. Bugün ise, ALİŞAN'ın etkileyici hizmet portföyü ve müşteri tabanı ile PSA BDP'nin kapsamlı kargo çözümleri uzmanlığını buluşturarak gücümüze güç kattık. Müşterilerimize daha hızlı, dayanıklı ve sürdürülebilir ticaret çözümleri sunmak için her iki tarafın da tamamlayıcı güçlerinden yararlanmayı ve büyümemizi sürdürmeyi sabırsızlıkla bekliyoruz." ifadelerini kullandı.

**PSA BDP Orta Doğu, Türkiye ve Afrika Bölge Direktörü Fikret Ersoy** ise etkinlikte yaptığı konuşmada: "PSA BDP ekibi olarak ALİŞAN'a resmi olarak grubumuza hoş geldin demekten büyük heyecan duyuyoruz. ALİŞAN, Türk lojistiğinin önemli bir markası. Sahip oldukları pazar gücü ve yaygın hizmet ağlarından yararlanarak müşterilerimize gelişmiş, uçtan uca

çözümler sunmak için sabırsızlanıyoruz. Günümüz pazarının talep ettiği verimli ve sürdürülebilir lojistik hizmetlerini, Türkiye'nin tedarik zinciri için beklediği üstün değeri yaratacak olan ekibimizle çalışmaya ve müşterilerimize yüksek kalite hizmet sunmaya kararlıyız." dedi.

38 yıllık şirketlerinin başarısının PSA ortaklığı ile taçlandırıldığına dikkat çeken **ALİŞAN CEO'su Damla Alışan** ise: "Güçlerimizi birleştirdiğimiz PSA BDP ile beraber, bundan sonraki süreçte hizmet ve faaliyetlerimizi dünya çapında çok daha geniş bir ölçeğe taşıyacak, sunduğumuz servislerimizi geliştireceğiz. Global ortağımız ile birlikte proje ve yatırımlarımızı belirli başlıklarda topladık. Bu yeni sinerji sayesinde hedeflerimize daha hızlı ve emin adımlarla ilerleyeceğiz." dedi. ■

## Petrol Ofisi

## Yıllık üretim kapasitesini ikiye katlıyor

Petrol Ofisi Grubu'nun Kocaeli'de bulunan madeni yağ fabrikasının üretim kapasitesini Türkiye'nin madeni yağ tüketiminin yarısını karşılayacak seviyeye çıkaran yeni lojistik merkezinin açılış töreni, T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkan Yardımcısı **Zeynel Kılınç** ve önde gelen diğer kamu yetkililerin de katılımı ile **Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu** ve **Petrol Ofisi Grubu Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu** ev sahipliğinde gerçekleşti. Kurdele kesiminin ardından misafirler yeni lojistik merkezini ve tesis içerisinde bulunan teknoloji merkezi POTEM ile dev T34 motorin tankını gezerek Petrol Ofisi Grubu'nun üst yönetiminden bilgi aldı.



Yeni tesisin yanı sıra inşası ve kurulumu yapılacak dolun hatları revizyonları, ilave tanklar, yeni dolun hatları ile fabrikanın şu andaki 150 bin tonluk yıllık üretim kapasitesi 230 bin tona çıkarılacak. Dünya çapında sayılı tesislerden biri haline gelecek tesisin üretim kapasitesi Türkiye tüketiminin yarısını karşılayacak. Tesis sayesinde 40 milyon tonluk global madeni yağ pazarında 4 kıtada 33 ülkeye yaptığı ihracat ile ülkemize yılda ortalama 50 milyon dolar ihracat geliri kazandıran Petrol Ofisi Grubu, bu yatırım ile ihracat pazarlarına hizmet verecek ilave kapasiteye de sahip olacak.

Kapasite artışı ile beraber birim enerji tüketiminde de önemli bir azalma oluşacak. Tesisin elektrik



ihtiyacının büyük bir bölümü, son teknoloji güneş enerjisi panellerinden karşılanıyor. Şu an fabrikadaki elektrik üretiminin üçte birini 2.074 adet güneş enerjisi paneli ile karşılayan Petrol Ofisi, ilerleyen safhalarda bu üretimini üçte ikiye çıkarmayı planlıyor.

Açılıшта, Petrol Ofisi Grubu CEO'su **Mehmet Abbasoğlu**, Petrol Ofisi Grubu Madeni Yağlar Direktörü **Sezgin Gürsu** ve T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi

Başkan Yardımcısı **Zeynel Kılınç** da birer konuşmayla bu tesisin gerekliliğini ve sürdürülebilir ekonomiye katkısını dile getirdi. ■



# TREDER, Betek-Filli Boya Fabrikası'nı ziyaret etti

Türk treyler sektörünün tek temsilcisi Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER), tedarikçi iş birlikleri ziyaretini Filli Boya ile sürdürdü. Betek A.Ş. AR-GE ve Endüstriyel Grup'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serkan Büyükcın, inşaat gurubundaki yetkinliklerini sanayi grubunda da yansıtmayı istediklerini belirterek, treyler sektörüyle işbirliklerini arttırmayı hedeflediklerini açıkladı.

TREDER üyelerinin katıldığı 22 Eylül 2023 tarihinde gerçekleşen ziyarette Filli Boya ve Nippon Paint markalarını bünyesinde barındıran **Betek A.Ş. AR-GE ve Endüstriyel Grup'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serkan Büyükcın**, Endüstriyel Grup Direktörü **Bekir Okan Şınar**, Sanayi Boyaları Ar-Ge Müdürü **Şafak Oturaklı**, Sanayi Boyaları Teknik Servis Yöneticisi **Ayhan Çabuk**, Sanayi Boyaları Ürün & Pazarlama Uzmanı **Melek Eygi** ev sahipliği yaptı.

## Asya'da ve Türkiye'de Öncü

Nippon Paint'in Asya'da, Filli Boya'nın da Türkiye'deki konumunu vurgulayan **Genel Müdür Yardımcısı Büyükcın**, Nippon Paint'in 4 bölge, 27 ülkede, 30 binden fazla personel ile yıllık 2.3 milyar litre boya üretimi yaptığını söyledi. Büyükcın, Filli Boya ile ilgili ise "22 yıldır Türk dekoratif boya sektörünün lideriyiz. Türkiye'nin tek entegre oyuncusu olarak hem dekoratif boya hem de dış cephe ısı yalıtım sistemleri üretimiyle Türkiye pazarının ihtiyaçlarını karşılıyor" dedi. "Filli Boya, tüm sosyoekonomik yelpazeye hakim güçlü çoklu marka stratejisine ve yüksek marka bilinirliğine sahip. Yeni ürün ve süreçlere yönelik güçlü Ar-Ge yatırımları sayesinde ürün, marka ve kanal geliştirmede pazar öncüsü konumunda." diye ekledi.

Sanayi Boyaları'nda müşterilerine özel dizayn ettikleri ürünleriyle hizmet verdiklerini belirten **Büyükcın**, endüstriyel kaplamalar konusunda uzmanlaşmış bir üretici olan Nippon Paint - Sanayi Boyaları olarak yerel satış ve teknik partnerlikle araç üstü ekipman ile treyler sektöründe çözüm ortağı olmaya devam ettiklerini söyledi.

## Uzun süre renk ve parlaklık dayanımı

**Endüstriyel Grup Direktörü Bekir Okan Şınar** da treyler ve kamyonların dayanım ve aşınma direncinin çok yüksek seviyede ihtiyaç duyulduğu alanlar olduğunu belirterek "Uzun süre renk ve parlaklık dayanımıyla mükemmel bir estetik görünüm ve imaj netliği sağlıyoruz. Mükemmel darbe dayanımlı sistemler ile daha düşük onarım maliyetlerine sahibiz, yaş üstü-yaş uygulamalarla üretim süreçlerini hızlandırıyoruz. Değişik yüzeylere, farklı ekipmanlarla



uygulanabilen çok geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz" şeklinde konuştu.

## Sektörde fark yaratan bir astar FILEPOX PR-5100

**Sanayi Boyaları Ürün & Pazarlama Uzmanı Melek Eygi** ise epoksi akrilik sistem özelliklerini "Yüksek UV ve korozyon direnci, renk ve parlaklık dayanımı, kimyasal ve mekanik dayanım, mükemmel yapışma." olarak belirtti. Epoksi akrilik sistemlerin ters darbeye maruz kaldığında bile, esnek yapısı sayesinde çatlamayarak daha uzun süreli koruma sağladığını da ekledi.

**Eygi**, FILEPOX PR-5100 astarın sektörde fark yaratacak bir ürün olduğunu belirtti. "Yaş üstü yaş uygulamaya uygunluğu sayesinde üzerine gelen son katın parlaklığını düşürmez. Kolay uygulanabilirliği dolayısıyla tozuma kaynaklı ürün kayıplarını minimize eder. Macun çekilmesi gereken yerleri daha iyi belli eder ve sac, alüminyum, galvaniz gibi farklı yüzeylere yapışma performansı yüksektir" diye ekledi.



**TREDER Başkanı Yalçın Şentürk**, Filli Boya'nın üretimini sürekli olarak geliştirdiğine işaret ederek "Tedarikçi ziyaretleri sayesinde önemli bir bilgi paylaşımı yapıyoruz. Hepimizin birbirinden öğrenebileceği noktalar oluyor. Filli Boya yetkililerine bizlere bu olanağı sağladığı için teşekkür ediyorum" dedi. ■



**Ters darbeye maruz kaldığında bile, esnek yapısı sayesinde çatlamayarak yüzeyde daha uzun süreli koruma sağlayan uygulamalardan örnekler gösterildi.**





obilet

2023-2024  
eğitim-öđretim  
dönemimizde  
öđrencilerimize  
başarılar diliyoruz