

Mercedes-Benz Türk'ten Sarılar Grup'a 800 adetlik dev kamyon teslimatı



17'de

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi instagram.com/tasimadunyasi
**Taşıma
Dünyası**
info@tasimadunyasi.com
Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 12 • Sayı: 422 • 10 Kasım 2023 • Fiyatı: 20 TL

www.tasimadunyasi.com

Araç Takip Sistemi (ATS) veri bildirim zorunluluğu 1 Ocak 2024'te başlıyor.

BAKANLIKTAN ATS UYARISI

■ Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yer alan ve geçici madde ile uygulaması ertelenen

Araç Takip Sistemi (ATS) taşıtların seyahate başladıktan sonraki seyrinin elektronik olarak takip edilebileceği sistemi ifade ediyor. Daha önce bu zorunluluk birçok kez ertelenmiş, son olarak bu zorunluluğun başlangıç tarihinin 1 Ocak 2024 tarihinde olacağı mevzuat ile belirlenmişti.

Araç Takip Sistemine (ATS) veri bildirmek zorunda olan taşımacılar; tarifeli ve tarifesiz kapsamda faaliyet gösteren A1, A2, B2, D2, B1, D1 ve D4 belgeli yolcu taşımacılarından oluşuyor.

Bakanlıktan meslek örgütlerine gönderilen duyuru ile "ATS verilerinin Bakanlığa iletilmesine ilişkin usul ve esaslar" sektör mensuplarının dikkatine sunuldu.

Araç Takip Sistemi (ATS) verilerinin bildirim zorunluluğunun 1 Ocak 2024 tarihinde başlayacağına dikkat çeken bir duyuru ile taşımacıları uyardı.



Bakanlığa iletilecek/bildirilecek Araç Takip Sistemi (ATS) veri setinde;

- 1-Taşıtlar plakası,
- 2-Tarih, saat, dakika ve saniye bilgisi,
- 3-Enlem ve boylam bilgisi,
- 4-İl ve ilçe bilgisi kodlar halinde yer alıyor.

10'da



İZLİYORUZ.
Taşıma Dünyası

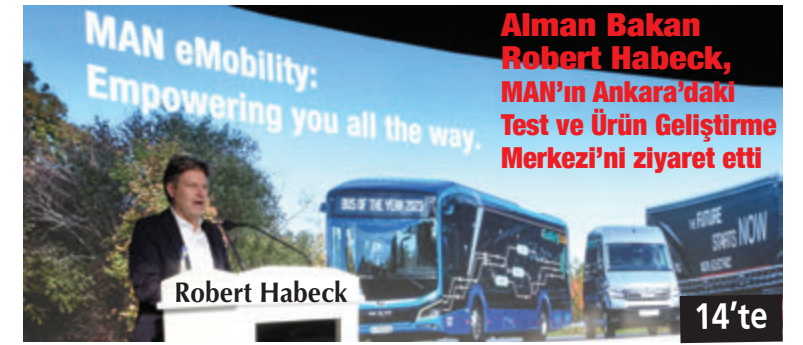
Otokar, Hidrojenle Çalışan Otobüsü ile Otonom Otobüsünü Tanıttı



"Otobüste Avrupa'nın İlk 5'i Arasında Yer Almayı Hedefliyoruz"

Otokar Genel Müdürü **Serdar Görgüç** (ortada), Ticari Araçlar Genel Müdür Yardımcısı **Kerem Erman** (sol başta), Ticari Araçlar Mühendislik Grup Direktörü **Erdal Usta** (sağ başta); Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, Sakarya fabrikasında düzenlediği basın toplantısıyla alternatif yakıtlı otobüs ailesinin yeni araçlarını ve otonom otobüsünü tanıttı. **ERKAN YILMAZ**

15-16'da



Alman Bakan Robert Habeck, MAN'ın Ankara'daki Test ve Ürün Geliştirme Merkezi'ni ziyaret etti

Robert Habeck

14'te

Ali Osman Ulusoy Turizm'den 10 Turismo 16 2+1 yatırımı



4'te

Aras Seyahat 8 Temsa Maraton yatırımı yaptı



Aras Seyahat Ave İğdirli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Hasan Aras** ile İstanbul Otogarı'ndaki firma merkezinde biraraya gelerek yeni otobüs yatırımları ve sektördeki mevcut yatırıma yönelik görüşmede bulunduk.

8'de

9 firma ve bireysel yatırımcıya 19 MAN Lion's Coach teslimatı

MAN, 2023 yatırımları kapsamında, 9 firma ve bireysel yatırımcıya toplamda 19 adet otobüs teslimatı yaptı. Sonbahar teslimat fırtınası kapsamında; **Çalıkıran Turizm 4, Doğu Kral Lojistik 4, Modelsan 2, Mesut Güler 3, Serkan Şahin 2, Seyit Kahraman 1, Yılmaz Kara 1, Osman Özyayın 1 ve Caner Üstüner de 1 adet MAN Lion's Coach ile filolarını güçlendirdi.**

Çalıkıran Turizm filosuna 4 adet 12 metre MAN Lion's Coach kattı



6'da



Dr. Zeki Dönmez

Tarifeli taşımalar yaşamalı

10'da



Mustafa Yıldırım

Bakan Abdülkadir Uraloğlu'ndan acil randevu talebi...

11'de



Korkut Akın

Aynı tas aynı hamam!

11'de



Cumhur Aral

Bin Yılın Mirası

2'de

S Ö Z

Cumhur
Aral

cumhuraral@gmail.com

Söz, insan iletişiminin temel aracıdır. Dilin yapı taşı olarak kabul edilen söz, düşüncelerimizi ifade etmek, duygularımızı paylaşmak ve bilgi alışverişinde bulunmak için kullanılır. Her kültürde ve dilde farklılık gösterse de sözün evrensel önemi ve etkisi inkâr edilemez.

Sözün, insanların düşüncelerini ve duygularını ifade etmedeki gücü muazzamdır. Bir söz, umutları alevlendirebilir, cesaret verebilir veya yüreklendirebilir. Aynı şekilde, yanlış kullanıldığında, yaralayabilir, incitebilir veya kırabilir. Bu nedenle, sözün bilinçli ve dikkatli bir şekilde kullanılması önemlidir.

Söz, sadece ifade aracı değil aynı zamanda empati kurma yolu olarak da önemlidir. Bir kişi, karşındakini dinleyerek, anlayarak ve onun duygularını paylaşarak empati kurar. Bu, sağlıklı ve anlamlı ilişkilerin temelini oluşturur.

Söz verme, birinin bir başkasına taahhütte bulunarak belirli bir eylemi gerçekleştireceği konusunda güvence vermesidir. Bu, insan ilişkilerindeki güveni oluşturan temel unsurlardan biridir. Kişinin verdiği sözü tutması, kararlılığının ve güvenilirliğin göstergesidir.

Toplumsal düzende, sözler hukuki ve ahlaki taahhütlerin temelini oluşturur. Sözleşmeler, anlaşmalar ve yasalar, bireylerin verdikleri sözleri tutmalarını ve toplumsal düzeni sağlamalarını amaçlar. Aynı zamanda, sözler kültürel değerleri ve normları aktararak bir toplumun kimliğini oluşturur.

İnsanlar arasındaki ilişkilerin temel taşlarından biri, söz verme eylemidir. Söz vermek, birinin bir başkasına vaatte bulunarak, belirli bir eylemi gerçekleştireceği konusunda güvence vermesidir. Bu güven, kişilerin birbirlerine karşı açık olmalarını, duygularını paylaşmalarını ve iş birliği yapmalarını sağlar. Özellikle iş dünyasında, söz verme yeteneği bir liderin en temel niteliklerinden biridir. Bir lider, verdiği sözü tutarak ekibindeki

bireylere ilham kaynağı olur ve takımının güvenini kazanır. Bu, ilişkilerin sürdürülmesi, toplumsal düzenin sağlanması ve bireyler arasındaki güvenin oluşması için kritik bir öneme sahiptir.

Söz vermek, aynı zamanda sorumluluk duygusunun bir ifadesidir. Bir kişi söz verdiği zaman, bir

taahhüt altına girer ve bu taahhüdü yerine getirmek için çaba gösterir. Bu, bireylerin kendi eylemlerinin sonuçlarından sorumlu olduğunu kabullenmelerini sağlar. Ayrıca, sözünü tutarak başkalarına karşı olan bağlılığını gösterir.

Söz verme, aile içi ilişkilerden iş ilişkilerine, arkadaşlıklardan romantik ilişkilere kadar her alanda önemlidir. Eşler, verdiği sözü tutarak sevgisini ve saygısını ifade eder. Bir ebeveyn, çocuğuna verdiği sözü tutarak güven inşa eder. Arkadaşlar, birbirlerine verdikleri sözlerle dostluklarını pekiştirirler.

Sonuç olarak, söz, insan ilişkilerinde, toplumsal düzende ve bireylerin kişisel gelişiminde kritik bir rol oynar. Doğru ve saygılı bir şekilde kullanıldığında, söz olumlu değişimlerin ve güçlü bağların teminatıdır. Güvenin teminatı olarak, bireylerin birbirlerine olan bağlılığını ve sorumluluk duygusunu güçlendirir. İnsanlar arasında saygı, sevgi ve iş birliği oluşturma anahtarıdır. Bu nedenle, her birimiz sözlerimizi dikkatle seçmeli ve verdiğimiz sözleri tutarak güvenilir bireyler olmalıyız.

Aklımda, her 10 kasımda verdiğimiz sözleri tutabilmiş miyiz diye sorguluyorum. Tutabildiğimize inanmıyorum. Eğer tutmuş olsaydık acaba yine böyle mi olurduk diye düşünüyorum. Çünkü o bize bir söz verdi ve gereğini her ne pahasına olursa olsun yerine getirdi.

“Beni görmek demek mutlaka yüzümü görmek demek değildir. Benim fikirlerimi, benim duygularımı anlıyorsanız ve hissediyorsanız, bu kâfidir.” M.Kemal ATATÜRK ■

Castrol VECTON, Türkiye’yi dolaştı

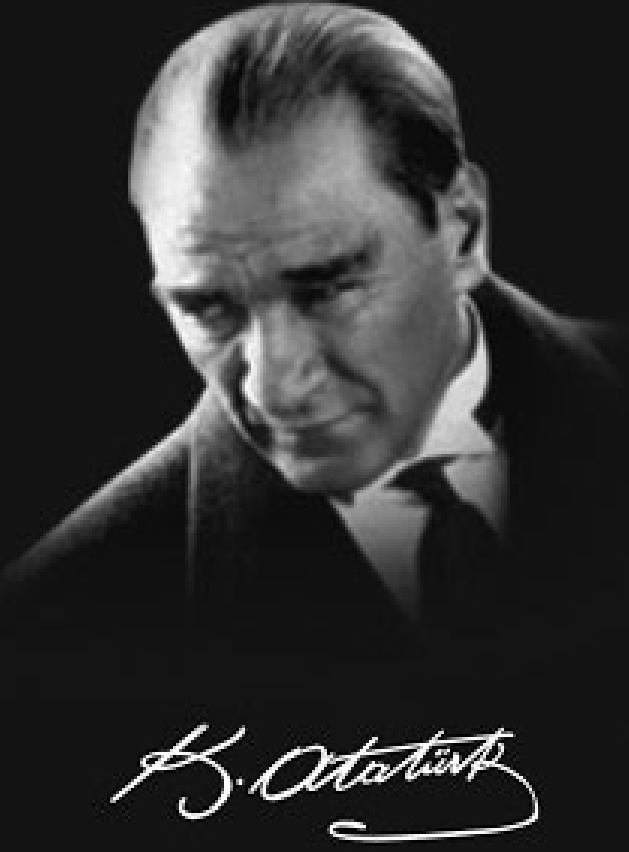


Türkiye genelinde 32 ildeki 35 önemli sanayi sitesinde gerçekleştirilen etkinliklerle motor teknolojisindeki son gelişmeler ve Castrol VECTON’un sunduğu çözümler hakkında bilgilendirme yapıldı. Tanıtım alanlarında 3 bin 600 ustayla doğrudan iletişime geçilerek ödüllü birçok aktivite gerçekleştirildi.

Ağır vasıtalarla ekstra performans sağlayan Castrol VECTON’un Ağustos ve Eylül ayları boyunca sanayi sitelerindeki ticari ve ağır vasıta servislerini ziyaret ederek ustalar ile bir araya geldiği roadshow sona erdi. Türkiye genelinde 32 ildeki 35 önemli sanayi sitesinde



gerçekleştirilen etkinliklerle motor teknolojisindeki son gelişmeler ve Castrol VECTON’un sunduğu çözümler hakkında bilgilendirme yapıldı. Yaklaşık 15 bin kilometre yol kat edilen roadshow boyunca sanayi sitelerine kurulan tanıtım alanlarında 3 bin 600 ustayla doğrudan iletişime geçilerek ödüllü birçok aktivite gerçekleştirildi. Roadshow ile ticari ve ağır vasıta servislerindeki ustalarla Castrol VECTON’un yıllara dayanan karşılıklı güven ilişkisi daha da sağlamlaştırıldı. Sanayi sitelerindeki servisler ve ustalar, Castrol ürün ve çözümlerinden beklentilerini de doğrudan aktarma şansına kavuştular. ■



1881 - 193∞

ÖZLEM, SEVGİ VE SAYGILARIMIZLA.

Mehmet Ünal
Genel Müdür

www.mytourantalya.com

10
KASIM

1881 - 193∞

Saygıyla ve özlemle anıyoruz...



www.istab.org

Mercedes-Benz Türk WhatsApp İletişim Hattı
Siz neredesiniz orada.



Mercedes-Benz Türk WhatsApp hattı açıldı

Mercedes-Benz Türk, WhatsApp İletişim hattını devreye aldı. 444 62 84 numaralı WhatsApp İletişim hattı üzerinden Mercedes-Benz yıldızlı kamyon & otobüs sahipleri ve şoförler satış, satış sonrası ve ikinci el süreçlerine dair tüm sorularına hem chatbot hem de canlı destek üzerinden yanıt bulabilecek.

Mercedes-Benz Türk, 444 62 84 numaralı çağrı merkezine ait WhatsApp İletişim hattını devreye aldı. Üstün performans ve kaliteli hizmet anlayışıyla müşteri memnuniyetini her zaman en üst seviyede tutmayı amaçlayan Mercedes-Benz Türk, WhatsApp İletişim hattını hayata geçirdi. Mercedes-Benz yıldızlı kamyon &

otobüs sahip ve şoförleri, satış, satış sonrası ve ikinci el süreçlerine dair tüm sorularına, yapay zekâ kullanımının arttığı bu dönemde chatbot (sohbet robotu) üzerinden yanıt bulabilecek.

WhatsApp iletişim hattı, uygulamayı kullanan tüm müşterilerin erişimine açık

Bu uygulama ile müşterilerin hayatını kolaylaştırmayı amaçlayan Mercedes-Benz Türk, 7/24 ulaşabileceğiniz ve nerede olursanız olun tüm soru ve görüşlerinize anında cevap bulabileceğiniz bir iletişim kanalı olma özelliği taşıyor. Mercedes-Benz kamyon ve otobüs sahipleri ve şoförleri, kurumsal veya bireysel müşteriler tercih durumlarına göre canlı destek üzerinden çağrı merkezi ekibiyle yazışarak da iletişim kurabiliyorlar. Mercedes-Benz Türk, hizmet ve servis çeşitliliğini bundan sonra da zenginleştirmeye devam edecek. ■

TEMSA, “Doğaya Bir Bilet” ile Sürdürülebilirlik anlayışını edebiyata taşıyor

Geliştirdiği sıfır emisyonlu araçların yanı sıra, insan ve toplum odaklı sosyal projeleriyle Türkiye’nin kalkınmasına ışık tutan TEMSA, sanatın ve edebiyatın birleştirici gücünü, çocukların ve gençlerin sürdürülebilirlik farkındalığını güçlendirecek anlamlı bir projeye taçlandırdı. 2023 yılının başında, Otobüsün Penceresinden isimli ilk kitabıyla edebiyat projelerini destekleme yolunda öncü bir adım atan TEMSA, özellikle ortaöğretim ve lise çağındaki gençlere yönelik hazırlanan ikinci kitabı “Doğaya Bir Bilet” ile sürdürülebilirlik alanındaki örnek projelerine bir yenisini daha eklemiş oldu.

13 Usta Yazardan Sürdürülebilirlik Öyküleri

Editörlüğünü **Sibel Oral**’ın üstlendiği kitap projesi, 20 yıllık tecrübesiyle çocuk yayıncılığı konusunda Türkiye’nin önde gelen yayınevleri arasında yer alan **Marsık Yayıncılık** işbirliğiyle hayata geçirildi. **Yekta Kopan**’ın önsözünü yazdığı kitap, Türk edebiyatının 13 usta yazarı **Ahmet Buke, Aslı Tohumcu, Ayşe Sarısayın, Barış İnce, Bedia Ceylan Güzelce, Burcu Aktaş, Ece Erdoğan Levi, Gülşah Elikbank, Melisa Kesmez, Özge Lokmanhekim, Sima Özkan, Sunay Akın ve Yalvaç Ural**’ın sürdürülebilirlik odaklı öykülerinden oluşuyor. Kitaptaki her bir öykü, okuyuculara yeni ufuklar açarken, gençlerde sürdürülebilirliğin farklı unsurlarına yönelik farkındalık oluşturmaya amaçlıyor.



Daha İyi Bir Dünya İçin

Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı ve TEMSA Yönetim Kurulu Başkanı Cevdet Alemdar, “TEMSA bugün, Türkiye ile özdeşleşmiş bir otobüs üreticisi. Ama bunun ötesinde, TEMSA, etki gücünü çok daha iyi bir gelecek için kullanmayı seçen, sürdürülebilirliği bir iş kültürü olarak gören, dünyanın geleceğiyle ilgili duyduğu kaygıyı insanlık için bir fırsat penceresine dönüştürmeyi isteyen sorumlu bir marka” dedi.

Sanat ve edebiyatın birleştirici, iyileştirici gücünden eminiz diye söze başlayan **TEMSA CEO’su Tolga Kaan Doğancıoğlu** ise, iklim acil durumunun dünyanın ve insanlığın geleceği açısından en önemli risklerden biri olduğunun altını çizdi ve TEMSA olarak, iş modellerini sürdürülebilirlik üzerine inşa ederken, sektörü de bu yönde dönüştürmeye öncülük etmeye odaklandıklarını ifade etti. ■



10. OTOBÜS ENDÜSTRİSİ VE YAN SANAYİ ULUSLARARASI İHTİSAS FUARI 10th INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR BUS INDUSTRY AND ACCESSORIES



busworld®
TÜRKİYE İSTANBUL
29-31 MAY 2024

ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTURKEY.ORG

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

İşbirliği ile / In co-operation with



Organizator / Organizer



Otobüsle şehirlerarası yolcu taşımacılığının önde gelen firmaları arasında yer alan Ali Osman Ulusoy, filosuna 10 adet daha Tourismo kattı. Mercedes-Benz Türk Bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar Ali Osman Ulusoy Turizm'e 2023 yılında tamamı Tourismo16 2+1 den oluşan toplam 32 adet otobüsün satışını gerçekleştirdi.

1 Kasım 2023 Çarşamba günü Mercedes-Benz Türk de gerçekleştirilen teslimatta Ali Osman Ulusoy Turizm, kalan 10 Adet Tourismo 16 2+1 otobüsünü de teslim alarak toplam 32 aracını teslim almış oldu. Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde gerçekleştirilen törene; Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Gülşah Helva**, Ali Osman Ulusoy Turizm Genel Müdürü **Eray Eray**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü **Özgür Taşgın**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Filo Koordinatörü **İrem Ayhan**, Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü **Cenk Soydan** ve Otobüs 2.EL Satış Danışmanı **Selçuk Köse** katıldı. ■

Ali Osman Ulusoy Turizm'den 10 Tourismo 16 2+1 yatırımı



1881 - 193∞

Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK'ü
saygı, rahmet ve minnetle anıyoruz.

Mehmet Öksüz
Yönetim Kurulu Başkanı

MINI TUR

www.minitur.com

Gelecek Otomotiv'den Öz Has Bingöl'e Tourismo

2005 yılından bu yana şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Öz Has Bingöl Turizm Tourismo yatırımı yaptı. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen araç teslimatına Öz Has Bingöl firma sahibi **Garip Çağdaş**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü **Taylan Özyiğit**, Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Cüneyt Ergün** ve kaptanlar katıldı.

Öz Has Bingöl'ün 18 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet verdiğini belirten **Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün**, "Sayın **Garip Çağdaş**, Öz Has Bingöl'ün yanısıra yine 2005 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren **Cesur Bingöl** ve 2012 yılından beri yine şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren **Çağdaş Kiği Karakoçan** firmalarının da sahibi. Gelecek Otomotiv olarak 2023 yılı içerisinde üç firmaya toplam 10 otobüs teslimatı gerçekleştirdik. 2024 yılında da yeni araç teslimatlarımız olacak. Öz Has Bingöl Turizm'in filosuna katılan Tourismo'nun firmaya hayırlı olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk, Aksaray Eğitim Evi ile çocukların gelişimini destekliyor

Mercedes-Benz Türk'ün Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği iş birliği ile hayata geçirdiği Çağdaş Yaşam Mercedes-Benz Türk Aksaray Eğitim Evi'nde, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda çalışan gönüllü öğretmenler, bölgedeki çocuk ve gençlerin araştıran, sorgulayan, fikir üreten ve sorun çözebilen, yaratıcı bireyler olabilmeleri için eğitim veriyor.

Çocuklar ve gençlere yönelik yaptığı çalışmalar ile Türkiye'nin gelecek nesillerini eğitim ve gelişimleri konusunda destekleyen Mercedes-Benz Türk, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) iş birliği ile ilk kez 2004 yılında başladığı 'Her Kızımız Bir Yıldız' projesinin ardından, 2015 yılında da Aksaray ilinde Mercedes-Benz Türk ÇYDD Aksaray Eğitim Evi'ni faaliyete geçirdi. Bölgede yaşayan çocukların gelişim ve eğitimini destekleyerek Türkiye'nin yerel potansiyeline katkı sağlamayı amaçlayan Eğitim Evi'nde, **Aksaray Kamyon Fabrikası'nda çalışan ve Türkiye'nin seçkin üniversitelerinden mezun olan gönüllü öğretmenler**, bölgedeki çocuk ve gençlerin araştıran, fikir üreten,



sorun çözebilen, yaratıcı bireyler olabilmeleri için temel eğitim ve kişisel gelişim konularında onlara katkı sağlıyorlar.

Bugüne kadar 1000'den fazla öğrenci katıldı

Çağdaş Yaşam Mercedes-Benz Türk Aksaray Eğitim Evi'nde öğrencilere matematik, Türkçe, fen bilimleri, resim, yabancı dil gibi temel derslerde desteğin yanı sıra tiyatro, gitar, uzay bilimleri, satranç, piyano, yaratıcı drama, origami, model uçak ve bilgisayar eğitimleri de veriliyor. Bu yaz 48 öğrenciye ders verilen ve her dönem büyük talep gören eğitimlere bu güne kadar 1000'den fazla öğrenci katıldı. Eğitimlere büyük bir istekle katılan öğrencilerin çoğu, gelecekte aynı kurumda gönüllü öğretmenlik yaparak gelecek nesillere faydalı olmak istiyor.

Çağdaş Yaşam Mercedes-Benz Türk Aksaray Eğitim Evi'nin gelecek



dönemlerdeki öncelikli hedefi, gönüllü öğretmen sayısını artırarak ve eğitim çeşitliliğini genişleterek daha fazla çocuğun ve gencin gelişimine katkı sağlamaktır.

Daha fazla öğrenciye ulaşmayı hedefleyen Mercedes-Benz Türk onların hayatına olumlu bir etki yapmayı amaçlıyor. ■



Actros L Edition 3

DAHASI YOK.

Gücü, konforu ve benzersiz sürüş deneyimi ile her açıdan zirve. Actros L Edition 3 ile yollarda standardınızı üst seviyeye ulaştırın.

#DahasıYok

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



9 firma ve bireysel yatırımcıya 19 MAN Lion's Coach teslimatı yapıldı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., peş peşe gerçekleştirdiği Lion's Coach teslimatlarıyla seyahat sektöründeki güçlü konumunu pekiştirmeye devam ediyor. MAN, 2023 yatırımları kapsamında, 'Sustainable Bus Award (Sby Award)- 2022 Sürdürülebilir Otobüs Ödüllü' Lion's Coach'u tercih eden 9 firma ve bireysel yatırımcıya toplamda 19 adet otobüs teslimatı yaptı. Sonbahar teslimat fırtınası kapsamında; Çalıkıran Turizm 4, Doğu Kral Lojistik 4, Modelsan 2, Mesut Güler 3, Serkan Şahin 2, Seyit Kahraman 1, Yılmaz Kara 1,

Osman Özaydın 1 ve Caner Üstüner de 1 adet MAN Lion's Coach ile filolarını güçlendirdi.

MAN'ın seyahat sektöründeki sonbahar teslimat fırtınası hız kesmeden devam ediyor. Yeni geliştirmelerle yolculuğu çok daha keyifli hale getiren MAN Lion's Coach; ekonomik işletme maliyeti ile firmalara avantajlar sağlamasının yanında, ileri teknolojiyle şoförlere sürüş keyfi; konfor ve güvenlik özellikleriyle de yolculara eşsiz bir seyahat deneyimi sunuyor. Tüm bu özelliklerini geçen yıl aldığı 'Sustainable Bus Award (Sby Award) 2022- Sürdürülebilir Otobüs Ödülü'nü ile tes-cilleyen MAN Lion's Coach, Türkiye'de lider firmaların yanı sıra sektörde hizmet veren bireysel yatırımcıların da gözdesi olmayı sürdürüyor.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., peş peşe gerçekleştirdiği törenlerle sektörün önemli firma ve bireysel yatırımcılarına toplamda 19 adet Lion's Coach teslimatı yaparak, yollardaki 'Aslan'ların sayısını daha da artırdı. MAN Lion's Coach'larla filolarını güçlendiren firma ve bireysel yatırımcılar şöyle: ■



Modelsan, 2 adet MAN Lion's Coach ile filosunu güçlendirdi

1966 yılında modelcilik, döküm ve talaşlı imalat sektörüne hizmet vermek amacıyla kurulan Modelsan Savunma Havacılık Ahşap Metal Makine İmalat San. ve Tic. Ltd. Şti., 2023 yılı otobüs yatırımlarında seyahat sektörünün gözdesi MAN Lion's Coach'u tercih etti. Firma, filosuna katmak üzere satın aldığı 2 adet renkli MAN Lion's Coach'u, MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde düzenlenen törenle teslim aldı. Teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu** ve Otobüs Satış Bölge Yöneticisi **Ufuk Demirer** ile birlikte firma sahipleri **Murat Öncüden**, **Levent Öncüden** ile oğlu **Erkal Çağatay Öncüden** katıldı. Törende, sembolik MAN anahtarını firma sahiplerine teslim eden MAN Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, araçların firmaya ve sektöre hayırlı olması temennisinde bulundu.

Çalıkıran Turizm filosuna 4 adet 12 metre MAN Lion's Coach kattı

60 yıllık tecrübesi ile Ankara'da hizmet verenin gururunu yaşayan Çalıkıran Turizm, yeni otobüs yatırımlarında MAN Lion's Coach'u tercih etti. Turizm taşımacılığı, VIP, personel ve öğrenci taşımacılığı alanlarında Ankara'nın en modern filosuyla hizmet veren firma, 4 adet MAN Lion's Coach 2+2 koltuklu renkli otobüsü törenle teslim aldı. Teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Bölge Yöneticisi **Ufuk Demirer**'in yanı sıra firma adına da Çalıkıran Turizm'in sahibi **Durali Çalıkıran**, eşi ve oğulları **Abdullah** ile **İhsan Çalıkıran** katıldı.



Kâmil Koç'un acentesi Şahin Kardeşler de 'MAN Lion's Coach' dedi

İç Anadolu Bölgesi'nde, Kâmil Koç'un bünyesinde başarıyla hizmet veren Şahin Kardeşler de filolarını güçlendirmek adına siparişleri olan 2 adet, 13 metre 2+1 koltuk düzenli MAN Lion's Coach'u törenle teslim aldı. MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde düzenlenen teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, Otobüs Satış Bölge Yöneticisi **Ufuk Demirer** ve firma sahibi **Serkan Şahin** katıldı. **Can Cansu**, törende sembolik MAN anahtarını **Serkan Şahin**'e verdi.



Kâmil Koç'un Bartın İşletmecisi Mesut Güler'in de tercihi Lion's Coach oldu

Türkiye seyahat sektörünün ilk firması Kâmil Koç'un Bartın İşletmecisi Mesut Güler de yeni otobüs yatırımında yolların aslanını tercih etti. "Yolcularımı- zın memnuniyeti için rahat, güvenli yolculuk imkanı ve Kamil Koç A.Ş.'nin yolcularına sunmak istediği eşsiz seyahat deneyimi ve yenilikçi seyahat hedefleri doğrultusunda MAN Lion's Coach'u tercih ettik" diyen **Mesut Güler**, MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde düzenlenen tören ile sembolik MAN anahtarını MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu** ve Otobüs Satış Bölge Yöneticisi **Ufuk Demirer**'den aldı.



Doğu Kral Lojistik, 4 yeni MAN Lion's Coach aldı

Bireysel yatırımcı olarak seyahat sektöründe faaliyet gösteren Doğu Kral Lojistik, Türkiye'nin önemli turizm firmalarından Pamukkale ve Nilüfer Turizm şirketlerinde kullanmak üzere araç filosunu yeni MAN Lion's Coach'larla güçlendirdi. Firma, 2023 yatırımları kapsamında, Pamukkale Turizm bünyesinde kullanılmak üzere 3 adet 13 metre, MAN Lion's Coach 2+1 ve Nilüfer Turizm'de çalıştırmak üzere de 1 adet 13 metre MAN Lion's Coach 2+1 satın aldı. Araçlar, MAN Otobüs Satış Bölge Yö-



neticisi **Ufuk Demirer** tarafından firma sahibi **Selçuk Yük ve ekibine** teslim edildi

4 bireysel yatırımcıya 4 yeni MAN Lion's Coach teslimatı yapıldı

Teslimatlar kapsamında, Kâmil Koç firmasının Bartın'daki bireysel yatırımcısı **Yılmaz Kara** 1 adet 13 metre, 2+1 koltuk düzenli MAN Lion's Coach'u teslimatı yaptı.

Turizm ve personel servis taşımacılığı yapan Ankara merkezli çalışan bireysel yatırımcı **Seyit Kahraman** da 2023 yılı yatırım kapsamında tercih ettiği 51 koltuklu MAN Lion's Coach'u, törenle teslim aldı.

Bireysel yatırımlarla seyahat sektöründe hizmet veren **Osman Özaydın** da yeni otobüs alımı kapsamında satın aldığı 1 adet 13 metre, 2+1 koltuk düzenli MAN Lion's Coach'u ağabeyi **Ekrem Özaydın** ile birlikte teslim aldı.

Bireysel yatırımcı **Caner Üstüner** ise, 2023 yılı yatırım için tercih ettiği yeni MAN Lion's Coach'u ağabeyi ile birlikte teslim aldı.

Bireysel yatırımcı **Caner Üstüner** ise, 2023 yılı yatırım için tercih ettiği yeni MAN Lion's Coach'u ağabeyi ile birlikte teslim aldı.



Can Cansu: "Lion's Coach firma, kaptan ve yolcuların tüm taleplerine cevap veriyor"

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A. Ş. Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, yeni araç yatırımlarında ödüllü Lion's Coach'u tercih eden tüm firma ve bireysel yatırımcılara, markalarına duydukları güvenden dolayı teşekkür etti. MAN Lion's Coach'un üstün teknoloji- den güvenliğe, konfordan yüksek tasarrufa sunduğu pek çok ayrıcalıkla Türkiye'nin lider firmaların ve sektöre katkı sunan bireysel yatırımcıların tercihi olmaya devam ettiğini vurgulayan Cansu; şunları söyledi: "Türkiye'de seyahat sektöründe hizmet veren firma ve yatırımcılar, yolcu talepleri doğrultusunda her geçen gün kendilerini yenilemeye ve geliştirmeye devam ediyorlar. Bunu yaparken de elbette kendilerine maksimum fayda sağlayacak, aynı zamanda yolcularına da aynı düzeyde konfor ve güvenlik sunacak araçları tercih ediyorlar. MAN Lion's Coach da sahip olduğu üstün özellikleri ile

firmaların yanı sıra şoför ve yolcuların da tüm ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap veriyor.

Bununla birlikte MAN olarak, müşterilerimize sağladığımız cazip alım imkanları ve yine satış sonrası sunduğumuz kesintisiz hizmet anlayışı da bizleri sektörde rakiplerimizden ayırıyor. Biz, temel yaklaşımımız doğrultusunda tüm müşterilerimizi 'Yaşam Boyu İş Ortağı' olarak görüyor ve satış sonrası hizmetlerimizi de bu şekilde sürdürüyoruz. Sonbahar döneminde peş peşe yaptığımız bu teslimatlar da müşterilerimizin markamıza ve bizlere olan güveninin bir göstergesini oluşturuyor. MAN olarak, şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da üstün nitelikli araçlarımız ve kesintisiz kaliteli hizmet anlayışımızla müşterilerimizin yanında olmaya, güvenlerini daha da pekiştirmeye devam edeceğiz."



Yolun, yolumuz.

Geleceğe dair kararlılığını, mücadeleci ruhunu, hayatımıza yön veren fikirlerini yaşatmak için gece gündüz senin yolundayız. Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü aramızdan ayrılışının 85. yılında saygı, minnet ve özlemle anıyoruz.

[#YolunYolumuz](#)

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Aras Seyahat 8 Temsa Maraton yatırımı yaptı

2015 yılından beri Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Aras Seyahat filosuna 8 adet Temsa Maraton kattı. Aras Seyahat 2024 yılı içerisinde 20 adet Temsa, 6 adet de Mercedes otobüs yatırımı planlıyor.

RÖP: ERKAN YILMAZ

Aras Seyahat ve Iğdırlı Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Aras ile İstanbul Otogarı'ndaki firma merkezinde biraraya gelerek yeni otobüs yatırımları ve sektördeki mevcut yatırıma yönelik görüşmede bulunduk. Iğdırlı Turizm'in ata, baba mirası olduğunu ve 50 yıldır şehirlerarası alanda hizmet verdiğini, Aras Seyahat'in de 2015 yılından beri hizmet verdiğini beliten Hasan Aras, öncelikli olarak Aras Seyahat'i büyültmeye ve yeni hatlar açmaya yönelik hedefler oluşturduklarını söyledi.

Ulusal ölçekte büyüme hedefleri

Aras Seyahat ve Iğdırlı Turizm olarak filolarında toplam 30 araç bulunduğunu da açıklayan Hasan Aras, "Firmamızın hizmet verdiği hatları büyültmeye, daha sonraki süreçte de Aras Seyahat'i ulusal ölçekte bir firmaya dönüştürmeye yönelik bir planlama yaptık. Bölge insanımızdan gelen talepler daha çok Ege Bölgesine yönelik daha yoğun ve sık sefer yapmamız yönünde olunca bizde yeni yatırım arayışına girdik. Bu noktada Temsa ile görüşerek Maraton yatırımı kararı aldık. İlk etapta 6 adetlik bir anlaşma yaptık. Bu araçların 3 adetini filomuza kattık. 2 adet aracı ise piyasadan daha hiç kullanılmamış sıfır şekilde satın aldık. Kalan 3 adeti de yıl sonuna kadar filomuzda yerini alacak. 2024 yılı içerisinde 20 adet kadar Temsa Maraton yatırımı yapmayı planlıyoruz" dedi.

Temsa tercihi

Temsa Maraton araçların seferlerdeki verimliliğine yönelik de tespitlerini yaptıklarını da belirten Hasan Aras, "Temsa Maraton araçların ilk alım maliyeti bizim için çok uygundu. Ayrıca 36 ay garanti imkanı da güzel oldu. Maraton araçların düşük yakıt tüketimi ile de bizleri memnun etti. Bölge insanımızın ve bizim ihtiyaçlarına cevap veren bagaj kapasitesi de memnuniyet verici oldu Araçların teknolojik düzeyi de yüksek, kaptanlar yoldaki sürüş konforundan çok memnun" dedi.



Hasan Aras: Maraton 2+2 koltuklarda düzenleme ile 2+1 konforu elde ettik

Temsa Maraton araçları 2+2 koltuklandırma ile tercih ettiklerini belirten Hasan Aras, "Bunda en büyük etken artan maliyetler sonucunda artık 2+1'in getirdiği yolcu kaybının önüne geçmek oldu. Ancak bu noktada 2+1 konforunu da yine yolcumuza sunmak istedik ve Temsa ile görüşerek araçlarda belirli bir düzenleme yapılmasını istedik. Koridor alanında yapılan yeni düzenleme ile koltuk mesafelerini koruyarak yolcunun konforlu bir şekilde seyahat edebileceği bir yapı oluşturduk. 195 santim olan koltuk mesafesini 205 santim kadar çıkarmak mümkün oldu. Koridor mesafesi 45 santim iken onu biz 35 santime indirttik. Ayrıca koltuklar arasına da yine yolcuların rahat edebilmesi için de kolçak koydurttuk. 2+1 konforunu biz böylece 2+2 araçlara da yansıtmış olduk. 41 yolcu taşımak yerine 56

yolcu taşıma imkanı elde ettik. Artık çok ağır maliyetlerle mücadele ediyoruz. 15 yolcu taşıyabilecek olmak çok önemli bir avantaj. Yolumuz çok uzun 1600 km gidiş, 1600 km dönüş yolu var. İstanbul-Iğdır bir sefer maliyeti 45 bin TL" dedi.

Mercedes'ten vazgeçmiş değiliz. Bu yıl 6 Travego aldık

2024 yılı yatırım planları arasında yine 6 adet kadar Mercedes otobüs alımı olduğunu da belirten Hasan Aras, "Mercedes'ten vazgeçmiş değiliz. 2023 yılında 6 adet Travego yatırım yaptık. Yeni yılda yeni yatırımlarla sezonda İstanbul merkezli-Bodrum-Fethiye, Denizli, Antalya hatlarını açmayı planlıyoruz. Iğdır merkezli Antalya ve Bodrum seferlerimiz vardı zaten ama Iğdır'dan da bu hatlara yönelik seferlerin sayısını daha da arttırmak hedefimiz. Yeni sezonda toplam da 50 araçla hizmet vermek istiyoruz" dedi.

En büyük sorun kaptan

Sektörün en büyük sorunun iyi kaptan bulamamak olduğuna değinen Hasan Aras, "Gerçekten yaz sezonunda yolcu talebinden memnun kalırken, iyi kaptan bulamamanın sıkıntısını yaşadık. Hatta bazı anlarda araçlarımız bu yüzden peronlarda kaldı. Çok fazla kaptan lojistik tarafına geçti. Şoförün yanısıra artık muavinde bulmak zor. Bizde muavin sistemi devam ediyor. Şu an 10 adet kadar iyi muavinimiz var. Onlara çok özen gösteriyoruz. Kaptan olmaları için de yoğun bir çabamız var. 'Yüksek ücret verelim, kaptan buluruz' demek de olumlu sonuç vermiyor. Kaptan olmaya yönelik bir istek yok şu anda" dedi.

Havayolu taşımacıları gözünü otobüs yolcusuna dikti

Yaz sezonunun iyi geçtiğini ancak kış sezonunun hiç beklenen seviye de geçmediğini belirten Hasan Aras, "Hem yolcu yok hem rakip firmalar fiyatları çok aşağıya çekiyor. Şu anda geliş ve gidişler büyük zarar yazıyor. Ayrıca havayolu taşıma tarafında da bilet fiyatları otobüs bilet fiyatları noktasına geldi. Bir hafta sonrasına havayolundan 1200-1300 liraya bilet alma imkanı var. Iğdır'dan Ankara'ya biz 900 TL bilet keserken, bir baktık uçak bilet fiyatı da 900 TL olmuş. Havayolu taşımacıları otobüs yolcusuna gözünü dikti. Hiçbir zaman bu kadar bilet fiyatları birbirine yakın olmamıştı. Yazın iki, üç kat fark olurken kışında en azından yüzde 50 fark oluyordu. Biz Iğdır'dan Ankara'ya 500 lira bilet keserken, havayolunun bilet fiyatı da 800-900 TL'nin altına düşmezdi. Şu anda bizde yazın 1200 olan Iğdır-İstanbul bilet fiyatında 900 TL'ye, Iğdır-Ankara arasında ise 900 TL'den 600 TL bilet fiyatına geldik. Yazın para kazanıyorduk diyoruz ama maliyetler de çok yüksek seviyede. Bir lastik bile 6 bin TL'ye alırken şimdi 14 bin TL'ye bir yedek parçayı 500 TL'ye alırken şimdi 2 bin 500-3 bin TL'ye alıyoruz. Maliyetleri daha iyi yönetebilmek adına seferleri kısıtık bizde. Iğdır-İstanbul arası 5 seferden, 3'e, Iğdır-İzmir 2 olan seferi 1 sefere, Bursa seferini de 2'den 1'e düşürdük. Yine de doluluk oranları artmadı. Talep çok düşük. Yüzde 50-60 doluluk ancak var. Hafta sonları bazı seferler doluyor. Böyle devam ederse 2024 içinde sıkıntılı olur. Eskiden 15 yolcu olduğunda masraflar karşılanıyordu. Şimdi dolu gidip geldiğinizde ancak masraflar karşılanıyor" dedi.

Habersiz çok fazla ceza kesiliyor

Firmalara habersiz şekilde çok fazla ceza kesildiğini de belirten Hasan Aras, "Yol denetim istasyonlarında araçlar kontrol ediliyor. Her şey tamam olduğu halde arkamızdan ceza geliyor. Bakıyorsun, UETDS bildiriminde şu eksik var. Bakıyoruz sisteme giren arkadaşımız getiriyor evrakları eksiklik yok. Soruyoruz. Görmemişiz deniliyor. Bir yandan da cezalardan hiç haberimiz olmuyor. İhtarlar noktasında mesaj geliyor deniliyor o da gelmiyor" dedi. ■

Hasan Aras'ın 4 evladı da üniversite mezunu

Hasan Aras'ın 4 evladı da yüksek okulu bitirmiş. Oğulları Furkan Aras ve Hakan Aras sektörün içindeler. Hakan Aras Bahçeşehir Üniversitesi'ni bitirmiş. Almanya'da lojistik üzerine yüksek lisans da yapmış. Furkan Aras'da uluslararası dış ticaret okumuş. Kızlarından birisi avukat, birisi de doktor.



09:05
10 KASIM 1938

Saygı ve Özlemle

Anıyoruz.

1881 - 193∞

 **mapar**

Yalçın ŞAHİN

Yönetim Kurulu Başkanı

Tarifeli taşımalar yaşamalı

Taşımaların hangi yönde ne kadar değiştiğini, arttığını veya azaldığını incelemek, şüphesiz ki önemli. Eskiden değişik kurumların yayınladığı istatistikleri, çok geç de olsa elde etme imkanına sahiptik. Şimdi bu bekleme süreleri kısaldı. Özellikle de UETDS sistemi bünyesinde çok kısa süre içerisinde taşımaların gerçekleşme durumunu öğrenebiliyoruz.

Peki, gidiş nereye?

Elimize geçen istatistiklerde taşımaların olumlu yönde değiştiğini yani büyüdüğünü hep görüyoruz. Peki, tarifeli ve tarifesiz olarak ayırdığımızda durum ne? Bundan 25 yıl kadar önce-lerde tarifeli yolcu taşımalarının tarifesizlere göre çok büyük olduğunu hatırlıyorum. Neredeyse yüzde 75-80 düzeyinde tarifeli taşıma yüzde 20-25 düzeyinde de tarifesiz taşıma görülüyordu. Zaman içinde her ikisi de büyüdüye de tarifesiz taşımalardaki büyüme çok daha hızlı oldu. Önce yüzde 50 yüzde 50 dengesi sağlandı. Sonra da tarifesizler öne geçti. Bugün tarifesiz taşımaların yüzde 75-80 düzeyinde, yani tarifelilerin 4 katı büyüklüğünde olduğunu görebiliyoruz.

Son yayınlanan istatistiklerde tarifeli ve tarifesiz taşımalarda çok büyük bir atak yaşandığını görebiliyoruz. Bunun üzerinde durmak lazım.

Turizm konusu

Tarifesiz taşımalar deyince bunun turizm taşımalarından ibaret olduğu düşünülür. Hâlbuki turizm tanımı içine girmeyen her



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

çeşit grup taşıması tarifesiz taşımadır. Bir de şunu belirtmek gerekir ki, tarifesiz taşımaların turizmdeki rolü yurtdışından turist getirmekten öteye turistlere yurtiçinde hizmet vermektir. Bunu da daha çok transfer ve tur şeklinde görebiliyoruz. Bir başka husus da tarifesiz taşımaların turist olarak kabul edilen yabancı yolculara değil yerli yolcuya da çok büyük hizmet verdiğini hatırlamalıyız. Keza turizmi olmayan diğer grup taşımaları da cabası. Burada karayolu tarifesiz taşımalarının diğer modlarda pek rakibi olmadığını da hatırlatalım. Yani bu taşımalar otobüsle yapmak zorunda.

Tarifeli taşımalar

Turizm pastasından pek fazla pay alamayan bu taşımalar sınırlı ölçüde büyüebiliyor. Şüphesiz ki tarifeli taşımacılar da daha fazla yolcu taşımak ister, ama kısıtları var. Taşımacı için öncelik, para kazanmak yani kâr etmektir. Bunun ilk şartı gelirlerin fazla olmasıdır. Gelirler de yolcu sayısı ile taşıma fiyatının ortak etkisiyle artabilir. Serbest piyasaya tabi olan taşıma ücretleri yapay olarak artırılamaz. Bunu kimse de beklememeli. Yolcu sayısı ise taşıma ücretine ve diğer taşıma türlerine bağlı. Havayolu ve özel otomobiller yolcu sayısını tabii ki sınırlıyor. Bu sayının artabil-

mesi için maliyetlerin düşürülmesi ve rekabet avantajı elde edilmesi gerekiyor. Bu da kolay değil. Özel sektörden alınan bir girdinin yapay yöntemlerle ucuzlatılması düşünülemez. “Yani otobüs alım fiyatı düşürülsün, şoför ücreti düşürülsün” dene-mez. Ancak devletin bu yönde destekleri ile maliyetler düşürülebilir. Bu durum taşımacıların daha başarılı iş yapmalarının önemini ortadan kaldırmaz. Şüphesiz ki başarılı taşımacılar her zaman düşük maliyeti ve yüksek geliri daha kolay yakalayabileceklerdir.

Destek şart

Kimse kusura bakmasın, ama tarifeli yolcu taşımacılığı toplumsal hayat ve kişisel ihtiyaçlar açısından çok daha önemlidir. Bu yönüyle yaşatılması gerekir. Mümkün ise tüm taşımalara, mümkün olmadığında tarifeli taşımalara özel kolaylıklar getirilmelidir.

Bunların ne olacağını söylemek yapay bir tartışma başlatabilir. Onun için bir öneride bulunmaktan kaçınıyorum. Devlet desteği dışında maliyeti düşürüp geliri arttıracak konulardan birisinin tarifeli taşımalarda zorunlu olan bilet satışındaki maliyetin düşürülmesi olduğunu belirtmeliyim. Bu konuda gerek yeni oluşumların ortaya çıkması gerekse bu hizmeti sağlayanlarla toplu pazarlık yapılması düşünülmelidir.

İşi kolaylaştırma

Yolcuların daha az tarifeli seyahat yapmaları veya tercihlerinde diğer taşıma türlerini

seçmelerinde taşıma ücretleri kadar tarifeli taşıma sisteminden faydalanmanın zorlukları da vardır. Kolay erişilebilir olmayan terminaller ve ihtiyaca uygun olmayan indirme-bindirme noktaları yolculara para ve zaman kayıpları ile bezginlik getirebilmektedir. Üstelik bu düzen, taşımacının yolcu kayıplarının ötesinde maliyetleri arttırabilmektedir. Kısacası kalkış-varış ve indirme-bindirme düzeninin yolcu talebini arttıracak şekilde düzenlenmesi gerekir. Bunun basit örneği; çok büyükşehirlerde yolcuları genelde belediyelerin belirlediği tek terminale toplamak yerine daha çok terminalin daha düşük maliyetle yapılması ve işletilmesi olabilir.

Son söz

Tarifeli taşımalar memnuniyet verici bir şekilde zaten büyümektedir. Bunun yanında tarifeli taşımaların gelişmesini sağlayıcı özel tedbirlere ihtiyaç vardır. Bu konuda herkes sorumluluk duymalı ve iyileştirici katkılarda bulunmalıdır. Tabii serbest piyasa sistemine aykırı veya taşıma güvenliğine zarar verecek çözümleri hiç gündeme getirmemek şarttır.

10 Kasım

Ülkemizin 100 yıllarca yaşayacak bağımsız bir cumhuriyet olarak var olmasında ve insan onuru ile refahına yakışır biçimde geliştirilmesinde çok büyük başarıları, arkadaşlarının da yardımıyla imza atmış büyük Atatürk'ümüzü, ölüm yıldönümünde saygı, sevgi ve minnetle anıyorum. ■



korkutakin@gmail.com

Korkut Akın

Aynı tas aynı hamam!

Değişmeyen tek şey değişimdir denir, doğal olarak her şey muhakkak değişir, değişmek zorundadır. Ama nedense bizim ülkemizde kök salmış, kazık çakmış bazı şeyler hiç değişmedi, üzgünüm uzun bir süre daha değişmeyecek de...

Birincisi, zihniyetimiz hiç değişmedi, kör de kuş da tuttuğunu bırakmaz, tutmaları bir güvendir onlar için; tanışmışlardır, “elde var bir”dir, buna bağlı olarak da yeni olanakları bilmedikleri, yeni fırsatları fark etmedikleri için olanla yetinirler. Bu da gelişmelerini anlamındadır.

Bizim ülkemizde de siyasi muhalefetten beklenir her şey; onlar da kendi gölgelerinden korktukları için suspus otururlar ve aldıkları maaşa şükrederler. Tabii, egemen erk de istediği gibi at koşturur, ne yasa dinler ne hukuk; adaletle de demokrasiyle de işleri olmaz.

Muhalefetin bir diğer önemli ayağı, toplumsal muhalefettir ki, siyasiler tek vücut buluşurlar buna karşı. Toplumun büyük bir kesimi de siyasileri dinlediği (zaten demokrasiyi sadece oy vermek olarak gördüklerinden) için ses çıkarana hemen dışlar.

Sosyoekonomik, sosyopolitik, sosyokültürel boyutlarıyla ülkece geri kalmamızın nedenlerinden biri budur. Öteden beriye, ilkokuldan, hatta evden başlayarak “sus, baya cevap verilmez”, “öğretmen ne derse doğrudur”, “komutanın ya da patronun dediğini yap, başın ağrımasın”, “kocanın sözünden çıkma” hepimizin yaşadığı uyarılardır ki, kimi zaman sertlik seviyesi de epey yükselir.

Peki, cumhuriyet, demokrasi, insan hakları, beslenme, barınma, eğitim, sağlık gibi temel hak ve özgürlükler... Onları rafa kaldıralı çok oldu. Sadece bir parti, bir lider tanıdığımız için onun dediğinin dışına çık(a)madığımızdan her türlü sıkıntı gelir bizi bulur. Küresel ısıtma nedeniyle, savaşlar yüzünden, ekonomik nedenlerle bütün dünya göç ediyor... Yetmiş iki buçuk millet Anadolu'da buluşuyor. Komşu ülkeleri kabul etmediğinden Filistinli göçmenler de gelecek.

Başından beri böyle...

Gazi Mustafa Kemal Atatürk, Türkiye Cumhuriyeti'nin başında 15 yıl kalabildi, ömrü yetmedi daha uzununa... Şimdi, aradan geçen yaklaşık üç kuşaklık zamandan sonra hâlâ ondan medet umuyoruz. Oysa kendi sözüdür: “Beni görmek demek behemhâl yüzümü görmek değildir. Benim fikirlerimi, benim duygularımı anlıyorsanız ve hissediyorsanız bukadirdir.” Demek ki, onun çizdiği uygarlık yolunda kararlı ve emin adımlarla yürümeliyiz. Öyle olmadığını, olamadığını sizler de görüyorsunuz... Kendisine mal edilen sözlerle düşüncelerinin çarpıtılması bir yana, “çamur at tutmazsa da izi kalır” mantığıyla yapılanlar saptırılıyor.

Bugün, tam da aramızdan ayrılışının 85'inci yıldönümünde yalanlar havada uçuşuyor, vaatlerin ardı arkası kesilmiyor. Tutulamayan vaatler için yeni tarihler (en son 2053 ve 2071 yıllarını işaret ettiler) veriliyor. Verilsin verilmesine de, hiçbirimiz göremeyeceğiz ki! Yani suya yazılan yazı verilen vaatler. Yani biz yine aynı sıkıntıları çekeceğiz. Yani aynı tas aynı hamam. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Bakanlıktan ATS uyarısı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Araç Takip Sistemi (ATS) verilerinin bildirim zorunluluğu hakkında bir duyuru yayımladı. Yapılan duyuruda ATS verilerinin bildirim zorunluluğunun 1 Ocak 2024 tarihinde başlayacağı belirtilerek, firmaların bu zorunluluğa uyum için gerekli çalışmaları yapması gerektiğine dikkat çekildi. Bakanlık duyurusu meslek örgütlerine de gönderildi.

Duyuruda ATS sisteminin taşıtların seyahate başladıktan sonraki seyrinin elektronik olarak takip edilebileceği sistemi ifade ettiği belirtildi.

Tarifesiz taşımacılar

Duyuruda; “Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 40'ıncı maddesinin 3'üncü bendinde A1, A2, B2, D2 yetki belgesi sahipleri, yapacakları arıza, grup veya mekik seferlerinde sefere göndereceği taşıtın plaka bilgileri ve ATS bilgileri, taşıtta görevli personel bilgileri ile birlikte yolculara ait bilgileri seyahatin başlangıç saatinden en geç 1 saat öncesine, seyahati yapamayan ve tamamlamayan yolcu bilgilerinin ise bu durumun meydana geldiği saat-ten en geç 30 dakika sonrasına kadar Bakanlığın U-ETDS sistemine işlemek/işletmek zorundadır. Yapılan denetimlerde bu fıkra- da belirtilen yükümlülüğün yerine getirildiğinin teyidi halinde, taşıma yapılan taşıttan taşıma sözleşmesinin ib- razi istenemez” denildi.

Tarifeli taşımacılar

Yine duyuruda, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 40'ıncı maddesinin 4'üncü fıkrasında A1, B1 ve D1 ile kalkış veya varış yeri Büyük- şehir olup tarifeli olarak faali- yet gösterecek D4 yetki



belgesi sahipleri, yapacakları düzenli yolcu taşımacılığı faaliyetinde, onaylı zaman tarifesinde belirtilen saatteki sefere göndereceği taşıtın plakası ve ATS bilgileri, taşıtta görevli personel bilgileri, yolculara ait bilgileri, seyahat başlayıncaya kadar, seyahati yapamayan veya tamamlamayan yolcu bilgilerinin ise bu durumun meydana geldiği saatten en geç 30 dakika sonrasına kadar UETDS sistemine işle- mek/iletmek zorundadırlar” denildi.

1 Ocak 2024 uyarısı

“Karayolu Taşıma Yönet- meliği'nin Geçici 2'nci mad- desi C bendi, 40'ıncı maddesinin 3'üncü ve 4'üncü fıkraları ile belirlenen ATS bilgilerinin bildirim zo- runluluğu 1 Ocak 2024 tari- hine kadar uygulanmaz” yönündeki düzenleme hatırlatılarak, belirlenen mevzuat çerçevesinde ATS bilgilerinin bildirim zorunluluğu 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren baş-



layacağı göz önünde bulun- durularak taşımacı firmaların herhangi bir mağduriyet ya- şamamasını teminen, Bakan- lığımızca hazırlanan ve Bakanlık Makam Olur'u ile yürürlüğe giren” ATS verileri- nin Bakanlığımıza iletilme- sine ilişkin usul ve esaslar sektör mensuplarının dikka- tine sunuldu.

ATS verilerinde usul ve esaslar

ATS verilerinin Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na iletil- mesine Yönelik Usul ve Esas- lar;

Sadece ülkemiz sınırları içerisindeki taşıt hareketleri- nin göz önünde bulundurul- ması kaydıyla;

a) Bakanlığımıza iletile- cek/ bildirilecek Araç Takip Sistemi (ATS) veri setinde;

1-Taşıt plakasının,
2-Tarih, saat, dakika ve saniye bilgisinin,
3-Enlem ve boylam bilgi- sinin,
4-İl ve ilçe bilgisi kodlar halinde yer alması

b) ATS verilerinin, seferle- rin gerçekleştiği süreçte Ba- kanlığımıza her 2 dakikada bir iletilmesi/ bildirilmesi

c) ATS cihazının herhangi bir arıza yapması halinde, arıza durumunu arıza baş- langıç saatinden itibaren 24 saat içerisinde Bakanlığımız Ulaştırma Elektronik Takip Denetleme Sistemine (UETDS) bildirilmesi/iletil- mesi ve arızanın 72 saat içe- risinde giderilmesi. ■

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 422 • 10 Kasım 2023

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

erkanyilmaz71@gmail.com

0532 598 89 69

Editor

Korkut AKIN

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer

Barış Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon

0537 508 07 55

Genel Yayın Danışmanı / Basyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,

basın meslek ikelerine

uymaya söz verir.

Sayın Bakan Abdülkadir Uraloğlu'ndan acil randevu talep ediyoruz

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Araç Takip Sistemi (ATS) verilerin bildirim zorunluluğuna yönelik tekrar tekrar uyarılarda bulunuyor. Meslek örgütlerine de bu zorunluluğun 1 Ocak 2024'te başlama-
cağına yönelik yazılar gönderiyor. ATS verilerin bildirim zorunluluğu aslında 2016 yılından beri ertelene, ertelene günümüze kadar geldi. Bu zorunluluk eğer yeni bir erteleme olmaz ise 1 Ocak 2024 tarihinde başlıyor. Araç Takip Sistemi (ATS) ile verilerin bildirimleri artık dijital dünyada bir zorunluluk haline geldi. Araçların nereden kalktığı, nereye gideceği bildirilmek zorunda. Firmaların bu konuda duyarlı olması ve Araç Takip Sistemi'ni (ATS) yakın takibe alması gerekiyor. Bu verilerin bildirimlerinde eksiklikler veya yapılmaması halinde ağır yaptırımlar uygulanacak.

Cezalar yağmur gibi yağacak

Biz bu zorunluluğun yine de ertelenmesi talebimizi ilettik. Ancak Bakanlığın tarafımıza gönderdiği yazı bir kez daha ertelemenin olmayacağı yönünde. Tüm sektör mensupları bilmeli ki, bu zorunluluk başladığında eksiklikler veya bildirimler olmadığı takdirde cezalar yağmur gibi yağacak. İşini doğru yapmayanlar da ceza alacaklar, öyle görünüyor. Bazı firmalar uygulamaları yaptılar; bizden bu konuda destek isteyen firmalara da rehberlik etmeye de hazırız. Bizim de görüştüğümüz kurumlar var. Onlarla işbirliği yapılabilir. Aylık belirli bir ücret karşılığında bu hizmet alınabilir.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Ceza kesmeden önce süre verilmesi

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın bunu bir ceza sistemine dönüştürme anlayışı içinde olmaması büyük önem taşıyor. 1 Ocak 2024'ten itibaren eksiklikler görüldüğünde firmalara en azından 6 ay gibi belirli bir süre vermesi ve eksikliklerini gidermesi istenebilir. Yoksa firmalara otomatik olarak cezalar gelecektir. Bu sistemin bir anda hayata geçirilmesi de kolay olmayacak. Çünkü 80 bin araçtan bahsediliyor. Ben cezaların ertelenmesi konusunu Sayın Bakanımız Abdülkadir Uraloğlu ve Sayın Genel Müdürümüz Murat Baştör'den özellikle rica ediyorum. Elektronik sistemler geliştikçe cezaların da geometrik olarak büyümesi söz konusu. Bu konuda biraz daha duyarlı olunması ve Bakanlığın da uyum konusunda biraz daha toleranslı olmasını bekliyoruz.

Sektör görüşü alınmalı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı dijitalleşmeye yönelik çalışmalar yaparken bir taraftan da kanun ve yönetmeliklerde dijital dünyaya aykırı şekilde yer alan düzenlemeleri de yenilemesi gere-

kiyor. Bu konuda sektör görüşünün de alınması lazım. Biz Ulaştırma Bakanımız Sayın Abdülkadir Uraloğlu'ndan bir randevu talep ediyoruz. Bir randevu verilmişti ama daha sonra bu ertelendi. Sayın Bakanımız, bize bir randevu vermeli ve ekibiyle beraber bizi dinlemeli. Biz bu görüşmede sorunlarımızı ve çözüm önerilerimizi aktarmalıyız. Sonuçta sektörün sorunları var.

Sektörümüz ekonomik olarak zor durumda

Maliyetler giderek artıyor. Yılbaşı geliyor. Asgari ücret yine artacak. Akaryakıt fiyatlarının nerede duracağını bilmiyoruz. Bir taraftan THY 3 kişilik aileye yüzde 20 indirim yaparak sektörle yarışıyor. Biz insanların uçağı tercih etmesine karşı değiliz ama uçak ile otobüs arasında bilet fiyatlarında bir denge olması gerekiyor. Vergisiz akaryakıt kullanıyorlar; özellikle iç hatlarda sübvansiyon sağlanıyor. Ama karayolu yolcu taşımacılığında sübvansiyon yok. KDV'nin, ÖTV'nin, sigortanın en yükseğini ödemek durumunda kalıyoruz. THY'nin bu şekilde bir pazarlama strateji geliştirmesi hiç adil bir rekabet ortamı sağlamıyor. Ulaştırma sistemleri arasında bir denge sağlanması gerekiyor. Tüm dünyada uçak 3 lira, tren 2 lira, otobüs 1 liradır. Tren otobüs bilet fiyatının yarısına taşıma yapıyor.

Önerilerimiz var, çözüm istiyoruz

Karayolu yolcu taşımacılığı sürdürülebilir olmaktan çıktı. Bunun yanı sıra Anadolu Yakası Otogarı sorununuz da

var. Sayın Bakanımızla bir an önce bir araya gelmek istiyoruz. Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Sayın Murat Baştör ve ekibi ile bir araya gelerek bir ön bilgilendirmede de bulunabiliriz. TOBB Sektör Meclisi Toplantısı yapacağız. O toplantıya katılarak bizi dinlesinler. Sonrasında da Sayın Bakan Uraloğlu ile bir araya gelerek haklı olduğumuz noktalarda sorunlarımızın çözümü için adım atılmasını sağlayalım.

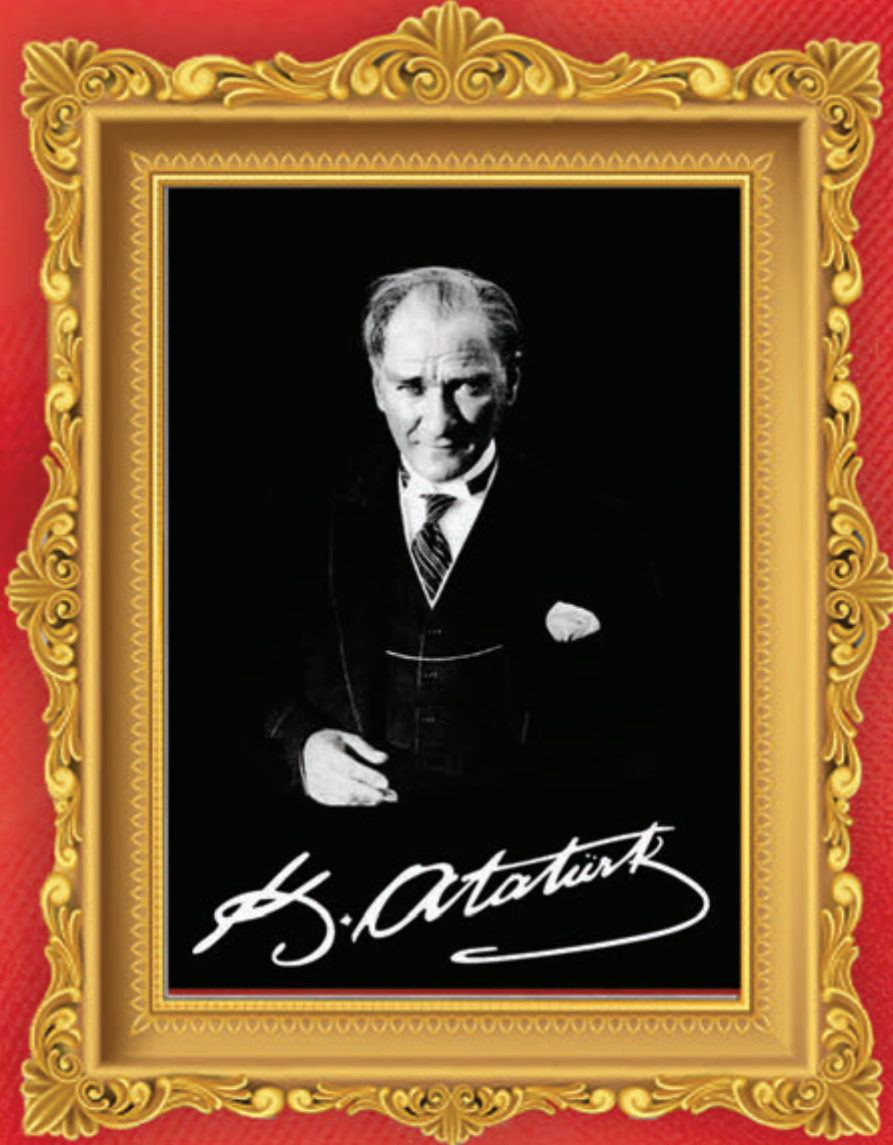
Yönetmelik değişikliği bekliyoruz

Yıl sonuna doğru bir Yönetmelik değişikliğini de bekliyoruz. Ama biz yaptık oldu anlayışı ile değil, sektörün görüşü alınarak ve sektörün önünde engel teşkil eden konular aşılacak bunların yapılmasını bekliyoruz. Diğer Bakanlıklar ile de gerekli diyalogun sağlanarak kanunlar arasındaki çelişkilerin kaldırılmasını bekliyoruz. Çıkan bütün düzenlemeler otomatik ceza sistemine dönüşerek sektörü üzmeye devam ediyor. Sorunlarımızın çözülmesi için Sayın Bakan'dan, Yönetmelik değişikliği olmadan, bir an önce randevu bekliyoruz.

Büyük önderimizi özlemle anıyoruz

Son olarak her 10 Kasım'da olduğu gibi bu 10 Kasım'da da Atatürk'e olan bağlılığımızı ve sevgimizi ortak düşünce ve duygularla bir kez daha dile getiriyor, büyük önderimizi özlemle anıyoruz. ■

1881 - ∞



Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK'ü
saygı, rahmet ve minnetle
anıyoruz.



Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu



Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu

BAŞSAĞLIĞI

Seç Turizm Kurucusu rahmetli
Saip Konukoğlu'nun eşi,
Seç Turizm Sahipleri Ömer Konukoğlu ve
Settar Konukoğlu'nun değerli anneleri

**Hatice
Konukoğlu'nu**

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine ve
sevenlerine başsağlığı dileriz.



Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu



Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu

BAŞSAĞLIĞI

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)
Kurucularından Faruk YILMAZ'ın eşi,
TTDER Yönetim Kurulu Üyesi ve
Koray Turizm sahibi Koray YILMAZ'ın
sevgili annesi

Nagiha YILMAZ'ın

vefatını, üzüntü ile öğrendik.
Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.



Semih Yıldızhan
Yönetim Kurulu Başkanı

www.yildizhanturizm.com

BAŞSAĞLIĞI

Seç Turizm Kurucusu rahmetli Saip Konukoğlu'nun eşi,
Seç Turizm Sahipleri Ömer Konukoğlu ve Settar Konukoğlu'nun
değerli anneleri

Sn. Hatice Konukoğlu'nun

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Seç Turizm Kurucusu rahmetli
Saip Konukoğlu'nun eşi,
Seç Turizm Sahipleri Ömer Konukoğlu ve
Settar Konukoğlu'nun değerli anneleri

Hatice Konukoğlu'nun

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

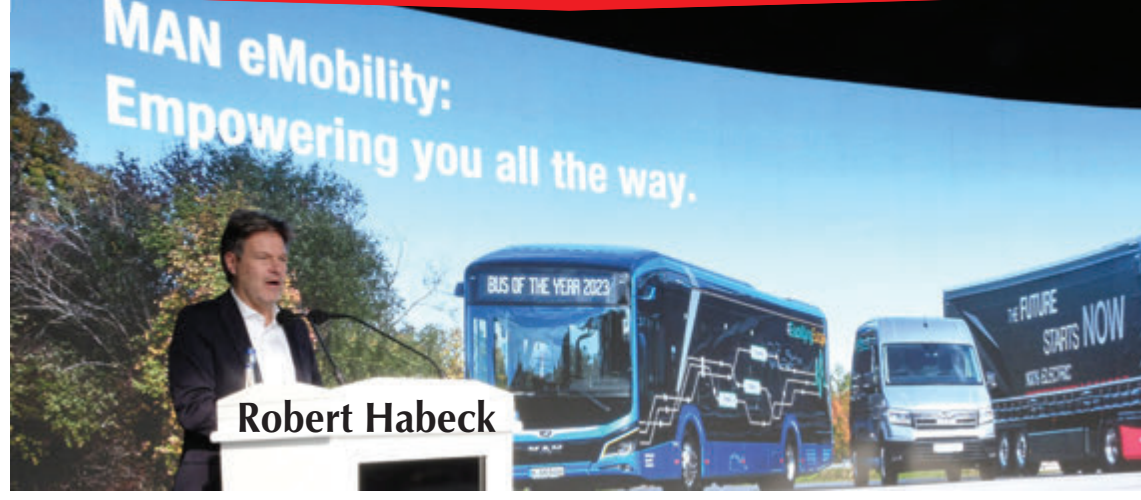
Alman Bakan Robert Habeck, MAN'ın Ankara'daki Test ve Ürün Geliştirme Merkezi'ni ziyaret etti

Almanya Ekonomi ve İklim Koruma Bakanı Robert Habeck, kısa süre önce gerçekleştirdiği Türkiye ziyareti sırasında, beraberindeki heyetle birlikte MAN Truck & Bus'un Ankara'daki yeni yatırımını Test ve Ürün Geliştirme Merkezi'nde de incelemelerde bulundu.

Ziyareti sırasında başta elektrikli araçlar olmak üzere yapılan inovatif çalışmalarla ilgili bilgi alan **Almanya Ekonomi ve İklim Koruma Bakanı Robert Habeck**, **MAN Truck & Bus SE CEO'su Alexander Vlaskamp** ile birlikte elektrikli otobüslerin test sürüşüne de katıldı.



MAN'ın Türkiye'de 60 yıla yakın önemli bir üretim tecrübesi ve kabiliyetine sahip olduğunu belirten **MAN Truck & Bus SE Otobüs Birimi Başkanı Barbaros Oktay**, tesis hakkında kısa bilgi verdi. **Barbaros Oktay**, "2025 yılına kadar yeni şehir içi otobüslerimiz yarısı elektrikli olacak ve sadece beş yıl sonra Avrupa'daki otobüslerimizin yüzde 90'a yakını elektrikli olarak teslim edilecek. Aynı



zamanda seyahat otobüslerinin elektrifikasyonu ile ilgili de önemli çalışmalar yapıyoruz. İlk e-Coach test filosunu 2025 yılı için planlanıyoruz" açıklamasında bulundu.

Şarj altyapısının genişletilmesinin önemine ve sıfır emisyon teknolojisine geçişte mantıklı politik yönergelere duyulan ihtiyacı vurgulayan **MAN Truck & Bus SE CEO'su Alexander Vlaskamp**, "2030 yılına kadar Avrupa'daki yeni kayıtlı MAN otobüslerinin yüzde 90'ının, tüm MAN kamyonlarının ise yüzde 50'sinin akülü elektrikli olması gerekiyor. MAN, ortakları ve müşterileriyle birlikte sürdürülebilir mobilitayı ileriye taşıyor ve Paris İklim Anlaşması'nın hedeflerine tamamen bağlı. Sürdürülebilirlik, kurumsal stratejimizin ayrılmaz bir parçası. İklim açısından nötr mobilitaya doğru ilerlemek için CO2 emisyonlarını



önemli ölçüde azaltmalı ve yenilikçi e-Mobilitate teknolojimizi tutarlı bir şekilde yollara çıkarmalıyız. Hedefimiz: MAN en geç 2050 yılına kadar sera gazlarından arındırılmış olmalı. Sıfır emisyon hedefi için; ileri görüşlü siyasi düzenlemelere, finansal planlama güvenliğine ve şarj altyapısının kurulumunda hızla, ayrıca verimli bir elektrik ağına ihtiyacımız var" şeklinde konuştu.

Almanya Ekonomi ve İklim Koruma Bakanı Robert Habeck de yaptığı konuşmada: "Mobilitadaki sürüş ve enerji dönüşümü, tüm sektörü benzeri görülmemiş bir şekilde değiştiriyor. İklim hedeflerimize ulaşmak için yük ve yolcu taşımacılığını hızlı ve tutarlı bir şekilde karbondan arındırmalıyız. e-Mobilitate dönüşümünde atılan adımlar, şirketin bu değişimi aktif bir şekilde ileriye taşıdığını ve gelecekteki teknolojilere ve

lokasyonlarının geliştirilmesine yatırım yaptığını gösteriyor" dedi. Bakan Habeck, Ankara'da ve bir Alman yatırımında bulunduğu mutluluk ve gururu da belirtti. ■



"2024 Yılı'nın Sürdürülebilir Otobüsü" MAN Lion's City 10 E

Uluslararası jüri, bu yıl 6'ncı kez verilen **Sürdürülebilir Otobüs Ödülü (Sby)** kapsamında, Avrupa pazarındaki en yenilikçi ve sürdürülebilir otobüsleri ödüllendirdi. Düzenli sefer, servis, şehirlerarası ve tur otobüslerini sürdürülebilirlik konusunda değerlendirip takdir eden ilk ve tek Avrupa ödülü olan **Sürdürülebilir Otobüs Ödülü'nde (Sby)** MAN Lion's City 10 E; sahip olduğu üstün özellikleri ile "Kentsel" kategorisinde rakiplerini geride bırakarak, ödülün sahibi oldu. Ödülü, 6 Ekim'de Brüksel'de düzenlenen "BUSWORLD" fuarında alan **MAN Truck & Bus'ın MAN Bus Bölümü Başkanı (Head of Bus (HoB)) Barbaros Oktay**, "MAN Lion's City 10 E'nin ve dolayısıyla MAN elektrikli otobüs ailemizin en genç modelinin uzman jüriyi etkilemesinden ve 2024 Yılı Sürdürülebilir Otobüsü ödülünü kazanmasından büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

Ödülün özellikle gurur duyduklarını belirten **Oktay**, "Bu ödül; nihayetinde çevre dostu çözümlere ve yenilikçi teknolojilere olan yorulmak bilmeyen bağlılığımızı onurlandırıyor. Ödül, MAN Lion's City 10 E'nin sadece müşteriler ve yolcular tarafından değil, uzmanlar tarafından da mükemmel bir şekilde ekonomik ve sürdürülebilir bir araç olarak kabul edildiğini gösteriyor" diye konuştu.

MAN Lion's City 10 E, sekiz Avrupa ülkesini temsil eden ticari basın jürisi tarafından takdim edilen ödülü, sahip olduğu bir dizi üstün nitelikten dolayı kazandı. Tamamen elektrikli şehir içi otobüs olarak, 80 kişiye kadar çok iyi bir yolcu kapasitesiyle önemli bir pazar segmentine hitap eden MAN Lion's City 10 E, düşük ağırlığı ve 10,5 metrelik uzunluğunun sağladığı iyi manevra kabiliyeti ile öne çıktı. Kompakt boyutları ve 17,2 metrelik rekor dönüş çapıyla dar şehir içi ve kalabalık kentsel alanlarda kullanıma uygun tasarlanan Lion's City 10 E, MAN eBus ailesindeki diğer tüm modeller gibi, maksimum 240 kW güce sahip bir merkezi elektrik motoruyla çalışıyor.



Ödülü, 6 Ekim'de Brüksel'de düzenlenen "BUSWORLD" fuarında alan **MAN Truck & Bus'ın MAN Bus Bölümü Başkanı (Head of Bus (HoB)) Barbaros Oktay**: "MAN Lion's City 10 E'nin ve dolayısıyla MAN elektrikli otobüs ailemizin en genç modeli... mutluyum..."

şıyor. Jüriye göre; motorun kendi bünyesinde geliştirilmesi MAN'ı, pek çok rakibin ağırlıklı olarak üçüncü parti bileşenlere güvendiği eBus pazarında farklı kıyor. Motorun şirket bünyesinde geliştirilmesi, sadece otobüsün performansına katkıda bulunmakla kalmıyor MAN'ın elektrikli otobüs teknolojisi alanında öncü olma kararlılığının da altını çiziyor. Bu da 'yi çevreye duyarlı yerel ulaşım işletmecileri için çekici kıyor ve araç, "Sürdürülebilir Otobüs Ödülü"nü fazlasıyla hak ediyor.

Ayrıntılar belirleyici...

Birçok sürücü aracın öncelikle manevra kabiliyetine, yakıt tüketimine ve konforuna bakıyor. Elektrikli Lion's City 10 E'nin optimize edilmesinde odak noktasını, sürücü ve yolcular için güvenliğin ve konforun yanı sıra aracın verimliliğinin artırılması gibi önemli kriterler oluşturuyor. Örneğin artık standart olarak, sunulan CO2 iklimlendirme sistemi daha fazla sürdürülebilirlik sağlıyor.

MAN Lion's City 10 E, görenleri hayran bırakıyor

Barselona'da, 7-12 Ekim tarihleri arasında düzenlenen Uluslararası Toplu Taşıma Birliği- UITP Ticaret Fuarı'nda, "Busworld Europe"daki MAN standında sergilenen Lion's City 10 E, hem katılımcıları etkiledi hem de yoğun ilgi gördü. MAN'ın Polonya Starachowice kasabasında şehir içi otobüsü fabrikasında 2023 yılı başlarında üretimine başlanan tamamen elektrikli şehir içi Lion's City 10 E, sürdürülebilirliğinin yanı sıra kompakt boyutu ile dikkat çekiyor. Midibüs versiyonunun özellikle müşteri odaklı "talep üzerine" verilen hizmetlerde ve işin yoğun olduğu zamanlarda bir güçlendirici olarak öne çıkmasının yanı sıra, yine güçlü manevra kabiliyetine sahip şehir içi servis olarak da güçlü yönlerini ortaya koyuyor. Birçok 12 metrelik otobüsle aynı yolcu kapasitesine sahip olmasına karşın, önemli ölçüde daha az trafik alanına ihtiyaç duyuyor ve çok daha fazla manevra kabiliyetine sahip bir araç olarak, fark yaratıyor. MAN Lion's City 10 E, aynı zamanda zorlu rotalar için de ideal bir çözüm olduğunu da Avusturya'daki Güney Tirol Dolomitlerindeki dağlık arazide yapılan test uygulamasında kanıtladı. eBus, 531 kilometrelik turda 10 bin metreden fazla irtifa kat etti ve kilometre başına ortalama 0,77 kWh enerji tüketti. Yenilikçi teknolojisi ve yüzde 50'nin üzerinde bir geri kazanım oranı sayesinde verimlilik açısından en yüksek değerlere ulaştı.

Pil teknolojisi de MAN için sürdürülebilirlik açısından önemli bir rol oynuyor. Bu konunun odak noktası, daha sonraki kullanım ve geri dönüşümün yanı sıra ağırlık, hacim, sağlamlık ve maliyetlerin dikkate alınmasıyla birlikte güvenlik, uzun hizmet ömrü ve enerji içeriği... Burada özellikle ilk aşamada pillerin ömrünü uzatılması, bunun artık mümkün olmadığı durumlarda ise, içerdikleri hammaddelerin geri dönüştürülmesi amaçlanıyor. ■

Otokar, Hidrojenle Çalışan Otobüsü ile Otonom Otobüsünü Tanıttı

"Otobüste Avrupa'nın ilk 5'i Arasında Yer Almayı Hedefliyoruz"



Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, Sakarya fabrikasında düzenlediği basın toplantısıyla alternatif yakıtlı otobüs ailesinin yeni araçlarını ve otonom otobüsünü tanıttı. Otobüs ihracatında 60 ülkeye ulaşan, Fransa, Romanya ve İtalya'da iştirak şirketleri bulunan Otokar toplantıda Avrupa'daki büyüme hedeflerini paylaştı. 10 binlerce otobüsü dünyanın dört bir yanında milyonlarca yolcu taşıyan şirket önümüzdeki süreçte istikrarlı büyümesini İskandinav ülkeleri, Almanya ve Letonya pazarında devam ettirmeyi hedefliyor.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, otobüs sektöründeki iddiasını yeni araçlarla artırıyor. 6 metreden 21 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüsleri ile Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip olan Otokar, Sakarya'daki fabrikasında düzenlenen basın toplantısında Avrupa'daki büyüme hedeflerini paylaşarak, alternatif yakıtlı otobüs ailesinin yeni araçlarını ve otonom otobüsünü tanıttı.

İLK 9 AYDA İHRACATINI GEÇEN YILA KIYASLA %84 ARTTIRDI

Türkiye'de yapılmayı yapma hedefiyle yola çıkan ve Türkiye'nin ilk şehirlerarası otobüsünü üreten Otokar'ın ülkemizin sanayileşme



Otokar Genel Müdürü **Serdar Görgüç** (ortada), Ticari Araçlar Genel Müdür Yardımcısı **Kerem Erman** (sol başta) Ticari Araçlar Mühendislik Grup Direktörü **Erdal Usta** (sağ başta)

devriminde önemli bir rol aldığını belirten **Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç**; "Cumhuriyetimizin 100. yılında, şirketimizin 60. yılını kutluyoruz. 1963'ten günümüze Türkiye'nin öncü otomotiv şirketi olmayı başardık, büyümemizi sürdürdük. İstanbul Sanayi Odası'nın Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşunu açıkladığı ISO 500 listesinde 55 yıldır düzenli olarak yer alan 19 şirketten biri olduk. Ülkemizdeki başarılarımızı dünyanın dört bir yanına yaymak, Türkiye'ye katma değerimizi artırmak için yüzümüzü ihracata döndük, farklı pazarlara açıldık. Ne mutlu ki 60 yılda birçok başarıya imza attık. Bugün, otobüs segmentinde 60 ülkeye ihracat yapan, global bir marka olduk" dedi.

Otokar'ın ilk 9 ay sonuçlarını değerlendiren Görgüç şunları söyledi: "Küresel pazarlarda elde ettiğimiz başarılar ve tüm paydaşlarımızın kıymetli katkılarıyla 2022 yılında ciromuzun yüzde 73'ünü ihracattan elde ettik. 2023'ün ilk 9 ayında da ihracattaki başarılarımızı yeniledik. Yılın ilk 9 ayında önceki yıla kıyasla ihracatımızı ABD Doları bazında yüzde 84 arttırarak 368 milyon USD ihracat rakamına ulaştık. Ciromuzu ise TL bazında 1,5 katına çıkarırken, ABD Doları bazında yüzde 75'lik artış elde ettik. Ticari araç alanında çok başarılı bir performans sergiliyoruz, Avrupa

başta olmak üzere araç satışlarından elde ettiğimiz ciromuzun yüzde 71'i ticari araçlardan kaynaklandı."

KÜRESEL PAZARLARDABÜYÜME

Otokar'ın otobüs alanında hedeflerine 2 temel başlıkta ilerlediğini kaydeden **Ticari Araçlar Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman**, bu alanları küresel pazarlarda büyüme ve alternatif yakıtlı ürün gamını geliştirme olarak sıraladı. Erman, şirketin Türkiye'nin önde gelen otobüs markası olarak 14 yıldır lider konumunu sürdürdüğünü vurgulayarak, "Bu, bizim için büyük bir gurur kaynağı. Ülkemizin en çok tercih edilen araçlarını üretiyoruz. İlk 9 ayda da başarılı bir performans sergiledik ve otobüs satış adetlerimiz şimdiden 2022 yılı toplamını aştı. Pazardaki liderliğimizi sürdürmekte kararlıyız" dedi.

Otokar otobüslerinin 60 ülkede hizmette olduğunu vurgulayan Erman, Avrupa'daki büyüme hedeflerinden şöyle bahsetti: "Hedef pazarımız olan Avrupa'daki başarılarımızı güçlendirmek için stratejik adımlar atmaya devam ettik. Otobüs alanında Avrupa'daki büyüme hedefimiz doğrultusunda müşterilerimize daha yakın olmak için Fransa, Romanya'daki iştirak şirketlerimizin ardından, 101 yıllık tarihiyle İtalya'nın en köklü şirketlerinden biri olan Mauri Bus System'i satın aldık ve "Otokar Italia" şirketimizi kurduk. Avrupa'da emin adımlarla ilerlemeye ve büyümeye devam ediyoruz. Kıta genelindeki başarılı büyümemizi şimdi de İskandinav ülkeleri, Almanya ve Letonya'ya taşımayı hedefliyoruz. Orta vadede amacımız, otobüs alanında Avrupa'nın ilk 5 oyuncusu arasında yer almak."

Otokar'ın yerli sermayeli otobüs markaları arasında en büyük ihracatçı marka olduğunu vurgulayan Erman, Sakarya Arifiye'deki üretim alanlarında yaptıkları yatırımlarla yakın zamanda Avrupa'nın tek çatı altında üretim yapan en büyük fabrikası olacaklarını söyledi.

"ALTERNATİF YAKITLI OTOBÜSLERE TALEP ARTACAK"

Türkiye'nin ilk hibrit, ilk elektrikli, ilk akıllı otobüsünü üreten Otokar'ın toplu ulaşım trendlerini ve kullanıcı ihtiyaçlarını önceden tespit edip, buna uygun çözümler geliştirdiklerini belirten Kerem Erman şöyle konuştu: "Türkiye'de ve dünyanın dört bir yanında operatörlerin ihtiyaçlarını uygun maliyetli, çevre dostu ve sürdürülebilir ulaşım çözümleri ile karşılıyoruz. Ciromuzun yüzde 7'sini araştırma geliştirme faaliyetlerine ayırıyoruz. Son 10 yıllık Ar-Ge harcamamız 2,1 milyar TL'ye ulaştı. Küresel iklim değişikliği ve karbon ayak izini azaltma hedefiyle 2012'de ilk elektrikli otobüsümüzü tanıttık. Bugün itibarıyla 6 metreden 19 metreye kadar geniş bir şehir içi elektrikli otobüs ailesine sahibiz. Bugünün satış trendleri, alternatif yakıtlı otobüslere olan talebin arttığını gösteriyor."

Son 4 yılda Avrupa'da dizel otobüs satışları azalırken, alternatif yakıtlı otobüslere yönelik talep arttı. CNG otobüs satışları yüzde 49 artarken elektrikli otobüs satışları bu artışın 3 katı oranında büyüdü. Pazarın dinamiklerini önceden öngörerek Otokar'ın 2010'lu yıllardan bu yana yenilikçi teknolojileri uyguladığını vurgulayan Erman, bu yöndeki hedeflerine ilişkin; "Hedefimiz alternatifli yakıtlı otobüs ailemizi genişleterek tüm ürün gamımızı düşük ve sıfır emisyonlu hale getirmek. Doğuştan sıfır emisyonlu otobüslerimiz, küresel iklim değişikliğinin negatift etkilerini en aza indirmek üzere dönüşüm içerisinde olan Avrupa pazarının ihtiyaçlarını şimdiden karşılamaya hazır. Bu değişim, bizi Avrupa'nın ilk 5'i arasında yer alma hedefimize taşımada kritik olacak. Bugün tanıttığımız elektrikli araç ailemizin yeni üyeleri ile pazardaki iddiamızı arttırıyoruz. Avrupa dışı pazarlarda ise hem dizel hem de alternatif yakıtlı araç satışlarımız devam edecek" dedi.

Devamı 16'da



Otokar, Hidrojenle Çalışan Otobüsü ile Otonom Otobüsünü Tanıttı

"Otobüste Avrupa'nın ilk 5'i Arasında Yer Almayı Hedefliyoruz"

2

Baştarafı 15'te



YENİ KENT AİLESİ

Otokar, toplantıda yeni KENT otobüs ailesini tanıttı. KENT otobüslerinin halihazırda 10 metreden 21 metreye kadar farklı uzunluklarıyla CNG, elektrikli ve dizel versiyonlarıyla Avrupa başta olmak üzere pek çok büyükşehirde kullanıldığını belirten **Otokar Ticari Araçlar Mühendislik Grup Direktörü Erdal Usta** yeni KENT ile ilgili şunları söyledi: "Farklı coğrafya ve iklim şartlarında hizmet veren KENT otobüslerimizden elde ettiğimiz deneyimi ve bilgi birikimini, kullanıcı beklenti ve ihtiyaçlarını yeni KENT'e yansıttık. Yeni KENT ailesini daha ilk aşamadan alternatif yakıt teknolojilerine uygun olarak tasarladık. Yeni Kent'te konfor ön planda tutuluyor. Yeni şoför kabini, sürücü kumandaları ile sürüş keyfini arttıran yeni hava kanalları ve yeni iç tasarımı yolcuların seyahat deneyimini farklılaştırıyor.

KENT ailesinin elektrikli üyesi yeni e-KENT'te ise iç mekandaki ferahlık göze çarpıyor. NMC ve LFP teknolojilerine sahip, 450 kWh ve üzeri kapasitesi arttırılmış bataryalar ile

çalışan araçta, kaldırılan motor odası sayesinde arka yolcu bölmesinde modüler ve ferah bir iç mekan sunuluyor.



OTOKAR KENT HİDROJEN: ÇIKTISI SADECE SU BUHARI

Sürdürülebilir bir geleceğe katkı sağlamak amacıyla yeşil ulaşım çalışmalarını hızlandıran Otokar, hidrojen yakıt hücresi teknolojisine sahip ilk otobüsü olan KENT Hidrojen'i tanıttı. Toplantıda araçlar hakkında bilgi veren Erdal Usta şunları söyledi: "KENT Hidrojen'i Otokar'ın ürün tasarımı ve teknolojisinde geldiği noktayı göstermesi açısından çok önemli bir adım olarak değerlendiriyoruz. KENT Hidrojen, karbon emisyonlarının azaltılması, temiz enerji dönüşümü ve sürdürülebilir ulaşım politikalarına büyük bir destek sunacak."

KENT Hidrojen'de, yenilenebilir enerjiden ve sudan elde edilebilen bir gaz olan hidrojen, araç tepesinde bulunan yakıt hücresinde oksijen ile birleşerek elektrik üretiyor. Üretilen elektrikle çalışan KENT Hidrojen, sadece su buharı üreterek zararlı

emisyonları büyük ölçüde azaltırken, kentlerde hava kalitesini iyileştirmeye önemli bir katkı sağlıyor. Araç aynı zamanda plug-in hibrit teknolojisine de sahip olarak tasarlandı, sürüş esnasında yakıt hücresi kendini şarj edebiliyor; bu da aracın menzilini arttırıyor. 12 metrelik alçak tabanlı araç, yüksek yolcu kapasitesi ve geniş iç hacmiyle ferah bir yolculuk vadediyor. 10 dakikadan kısa sürede dolum yapılabilen KENT Hidrojen, 600 km üzerinde menzil sunuyor.

OTOKAR'IN YENİ ELEKTRİKLİSİ: e-TERRITO

Otokar'ın Avrupa pazarı için geliştirdiği ve Sınıf 1 bir araç olan TERRITO, Avrupa'da kısa mesafe şehirler arası, servis ve okul servisi alanları için tasarlandı. German Design Award 2023 ödülüne sahip olan TERRITO şimdi artık elektrikli. 13 metre uzunluğundaki e-TERRITO, optimum menzili, yüksek performansı, sıfır emisyonu, çok yönlülüğü ve bağımsız ön süspansiyonları ile öne çıkıyor. Erdal Usta, aracın Avrupa pazarındaki ihtiyaçlar için ideal bir çözüm olduğunu vurgulayarak "Araç tabanına yerleşmiş bataryaları ile üstün yol tutuşu sağlayan e-TERRITO, Avrupa'nın sıfır emisyonlu bölgelerine

girebilecek ender servis araçlarından biri olacak" dedi.

OTONOM e-CENTRO 7 GÜN 24 SAAT HİZMET VERECEK

Otokar, tanıtıldığı günden itibaren dikkatleri üzerinde toplayan ikonik mikrobüsü elektrikli e-CENTRO'ya yeni yetenekler kazandırmaya devam ediyor. Seviye 4 otonom sürüş teknolojisine sahip e-CENTRO sürücüyü ihtiyaç duymadan seyahat edebiliyor. Trafik kurallarına uyacak şekilde geliştirilen araç, konumunu hassas bir şekilde algılıyor. Hava koşullarından bağımsız, gece ve gündüz günün her saatinde kesintisiz hizmet verebilen araç, belirlenen güzergahta duraklara yanaşarak yolcuların sorunsuz bir şekilde inip binmesini sağlıyor. Belediyeler ve operatörlerin beklentileri doğrultusunda geliştirilen araç, farklı iklim ve hava koşullarında hizmet verebiliyor. 7 gün 24 saat kesintisiz taşımacılık hizmeti sunabilen e-CENTRO, geleceğin otonom araçları için ideal bir platform sunuyor. ■



İç pazarda liderliğimizi koruyup, pazar payımızı arttırmayı hedefliyoruz

Otokar Genel Müdürü **Serdar Görgüç**; Ticari Araçlar Genel Müdür Yardımcısı **Kerem Erman**, Ticari Araçlar Mühendislik Grup Direktörü **Erdal Usta** basın toplantısında Taşıma Dünyası'nın iç pazar ve metrobüs hattında çalışan araçlarla ilgili sorularını da cevapladı.



Taşıma Dünyası sordu:

Erkan YILMAZ SAKARYA

Talep devam etmesine rağmen, araç finansmanı zor hale geldi

İç pazarla ilgili sorumuzu **Kerem Erman** cevapladı: İç pazar 2022 yılından çok daha hareketliydi. Talep yüksekti. Bizim adetlerimiz de geçtiğimiz yıla göre daha yüksek ger-

çekleşt. Bu hem hem otobüs hem de kamyonunda bu şekilde oldu. Ekonomide bir sıkışma var. Talep devam etmesine rağmen, araçların finansmanı zor hale geldi. Ama grup finansman şirketleri ile Koç Finans ile ortak çalışmalarımız var. Şu anda finansmanın, talebi zorlamasına rağmen biz yıl sonuna belirlediğimiz tempo ile gideceğimiz gibi görünüyor. Önümüzdeki senenin özel bir durumu var. Belediye seçimleri var. Bu durumda piyasayı hareketlendiriyor. Ondan sonrasını açıkçası hep beraber göreceğiz. Biz Koç Holding olarak ve Otokar olarak iyimser bakıyoruz. Biz önümüzdeki senede bu senenin adetlerine yakın, hatta biraz daha iyi bir seviye elde edebiliriz diye pozisyonlandırıyoruz. Bunun iki sebebi var.

Sultan aracımızda yenilikler var

Ürünlerimiz de değişiklikler var. Sultan aracımızda değişiklikler oldu. İcini de yenileyeceğiz ama bunu önümüzdeki sene piyasaya süreceğiz. Hem pazar liderliğimizi koruyup, hem de pazar payımızı arttırarak sattığımız adetleri koruruz diye düşünüyoruz.

İBB bünyesinde çalışan 120 adet Otokar Kent metrobüs araçlarla ilgili sorumuz ile ilgili Kerem Erman, Serdar Görgüç ve Erdal Usta bilgiler verdiler.

120 Kent aracımız 30 milyon km'ye ulaştı

Kerem Erman: Metrobüs hattı 50 km'lik bir hat. Araçlarımız 2022 Mart ayından beri koşuyor. Toplam 120 aracımızın kilometresi 30 milyon km'ye ulaştı. Araçlar günde 500 km koşuyor, yılda 200 bin km koşuyor. Aslında bu hızlandırılmış bir test gibi. Dolayısıyla o şartlarda uzun süre çalışan bir araç yaptığımız zaman dünyanın her tarafında problemsiz çalışır. Oldukça zorlayan bir hat. En çok kapıların açılıp, kapandığı yolcular tarafından zorlanan araçlar. Çok fazla ağırlıkla çalışıyorlar. 23 saat kullanılan araçlarımız var.

Araçlarımızın seferde kalma oranı yüzde 94

Serdar Görgüç: Metrobüs araçları 4 akslı ve arkası direksiyonlu. Bu araçlarda telamatik sistemleri de kullanmaya başladık. Tüm araçlar hem İETT'ye hem bize anında veri gönderiyor. Motor sıcaklığından, fren hızını, yakıt tüketimini herşeyi bilgisayar üzerinde görüyoruz. Metrobüs hattında araçlarımızın çalışmasından memnunuz. Yüzde 94'ler civarında araçlarımızın seferde kalma oranı. Bu iyi bir rakam. İyi bir test merkezi oldu. Hem çok iyi bir deneyim oldu. Hem de otonom gelişimi için de önemli veriler veriyor.

320 bin km'ye ulaşan aracı gördük

Erdal Usta: Avrupa'da bu tip görev yapan araçlar yılda 100 bin km yol yaparken burada 200 bin, 250 bin km'yi görüyoruz. 320 bin km'ye ulaşan aracı gördük. Dakika başına kaç kapı açılıyor, günde kaç kapı açılıyor. Ne kadar frenliyor. Biz de kullanıcılarımız da araçlarımızın performansından memnun. ■



Türkiye'nin dört bir yanından tavsiyeli üstyapı üreticileri ile Sakarya'da bir araya geldi.

Atlas ile ticarete dinamikleri değiştiriyor

Türkiye'nin öncü otomotiv şirketlerinden Otokar, yük taşımacılığına yenilikçi bir yaklaşım sunan Atlas kamyonu için tavsiyeli üstyapı üreticilerini Sakarya'da ağırladı. Otokar'ın genişleyen kamyon ürün gamı, kampanyalar, satış sonrası hizmetler ve gelecek dönem projelerinin paylaşıldığı toplantıya

üstyapı üretimi yapan firmaların sahipleri ve yöneticileri katıldı.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Türkiye genelindeki iş ortağı buluşmalarına devam ediyor. Atlas ile 10 yıldır ticaretin yükünü hafifleten Otokar, Türkiye'nin önde gelen tavsiyeli üstyapı üreticilerini Sakarya'da ağırladı.

Ticari Araçlar Yurt İçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Tokatlı ve

Kamyon Satış Müdürü Emre Sarp'ın ev sahipliğinde toplantıya Türkiye genelinden 32 üstyapı üreticisinden 64 yetkili katıldı.

Otokar'ın Sakarya'daki 552 bin metrekare alana kurulu fabrikasındaki yenilikçi üretim faaliyetlerini yerinde inceleme fırsatı bulan üstyapı üreticilerine, Atlas'ın genişleyen ürün ailesi hakkında detaylı bilgi paylaşımı yapılırken kamyon pazarındaki gelecek dönem projeleri de aktarıldı.

Katılımcılar, zor koşullara dayanıklı

lığı, yüksek güç ve performans özellikleriyle bugüne kadar pek çok kurum ve firmanın ilk tercihi olan Atlas kamyon ailesini detaylı inceleme fırsatı buldu. Önümüzdeki dönemde gerçekleştirilecek iş birliklerinin görüldüğü toplantıda katılımcılar Otokar yetkilileriyle araçlara yönelik teknik talep ve görüşlerini paylaştı.

"Güçlü iş ortaklarımızla hedeflerimize ilerliyoruz"

Otokar'ın, hafif kamyon segmentinde 8,5 tonun ardından geçen yıl sa-

tışa sunduğu 12 tonluk Atlas 3D ile pazarın öncelikli tercihleri arasında olduğunu kaydeden **Ticari Araçlar Yurt İçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Tokatlı**, "Satışa sunulduğu günden bu yana pazarda önemli bir başarı yakalayan 8,5 tonluk Atlas'tan sonra ürün gamımıza geçen yıl eklediğimiz 12 tonluk Atlas 3D ile başarılarımızı daha da ileri taşımak için yola çıktık. Atlas, taşıma kapasitesi, ekonomik yakıt tüketimi, düşük yedek parça ve bakım maliyetleri sayesinde sunduğu üstün avantajlarla hafif kamyon segmentinde fark yaratmayı sürdürüyor. Her iki tonaj seçeneğiyle geniş bir müşteri kitlesine hitap ediyoruz. Türkiye'de bir ilke imza atarak garanti süresini 4 yıla çıkardığımız Atlas ile önümüzdeki dönemde kamyon satışlarımızı daha da artırmayı hedefliyoruz. Güçlü iş ortaklarımızla birlikte belirlediğimiz hedeflere emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

Ticaretin konforunu yükseltiyor

Ticaretin güçlü kahramanı Otokar Atlas kamyon ailesinin 8,5 ve 12,1 tonluk üyeleri, 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, AEBS ve ESC özelliklerini de üzerinde barındırıyor. ■

Mercedes-Benz Türk'ten Sarılar Grup'a 800 adetlik dev kamyon teslimatı

Sarılar Grup'a çoğunluğu Aksaray fabrikasında üretilen Arocs, Actros ve Atego modellerinden oluşan 2022 ve 2023 yıllarından siparişi verilen 800 adetlik kamyon teslimatı gerçekleştirildi. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayii HESKA Motorlu Araçlar gerçekleştirdi.

Haber/ Erkan YILMAZ

Araçların teslimatına yönelik tören 6 Kasım 2023 Pazartesi günü Kemerburgaz Kent Ormanı'nda gerçekleştirildi. Teslimat törenine; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu**, 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü **Didem Özensel**, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**, Pazarlama İletişimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, Kamyon Filo Satış Müdür Yardımcısı **Onur Nurdoğan**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su **Gökmen Onbulak**, Kamyon Satış ve Pazarlama Müdürü **Onur Sağdıç**, HESKA Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı **Hekim Toloğ**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Hamdi Yüncü** ve **Nihat Toloğ**, Kamyon Satış Müdürü **İlyas Toloğ**, Kamyon Filo Satış Müdürü **Ağit Toloğ**, Mali İşler Müdürü **Nurullah Toloğ**, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü **Renas Toloğ**, Sarılar Grup Yönetim Kurulu Üyeleri **Süleyman Sarı**, **Üzeyir Sarı** ve **Osman Sarı**, Grup CEO'su **Ahmet Sarı**, Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **İsmail Sarı**, İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Faruk Sarı**, İş Makinalarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Yusuf Sarı**, Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Şeyh Hamit Şahiner**, Satın Alma Müdürü **Emre Sarı** katıldı.

Cumhuriyetimizin 10.Yılı hepimize hayırlı, uğurlu olsun

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün konuşmasına Cumhuriyetimizin 100. Yılı'nı anarak başladı: Geçen hafta Cumhuriyetimizin 100 Yılı'nı kutladık. Hepimize hayırlı, uğurlu olsun. Daha nicelerine inşallah. Bizim şirketimizde bu yüzyılın 56 yılında faaliyet gösteriyor. Ümit ediyorum artan bir hızla sonsuza dek bu faaliyetimiz devam eder. Öncelikle bayimiz HESKA Motorlu Araçlar'a teşekkür ediyorum. Sarılar Grup'a da her sene bir teslimata vesile olmasından dolayı teşekkür ediyoruz."



56 yıldır ağır vasıtada Türkiye'nin yükünü taşıyan marka

"56 yıllık bir geçmişimiz var ve gerçekten 56 yıldır ağır vasıtada Türkiye'nin yükünü taşıyan bir marka, şirket olmaktan da gurur duyuyoruz" diyen **Süer Sülün**, "Sarılar Grup'ta bu gururun bir parçası aslında. Müşteri, üretici ilişkisinden ziyade bir dostluk, iş ortaklığı ilişkimiz var. Sarılar Grup'a bu işbirliğinden ve dostluklarından dolayı teşekkür ediyorum. Çok başarılı bir operasyon yürütüyorlar. 800 adetlik teslimat, dünya ölçeğinde de önemli bir adet. Bol kazançlar diliyorum" dedi.

Sarılar Grup Son 10 yılda 1600'ün üzerinde alım yaptı

Süer Sülün'ün ardından konuşan **Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış ve Pazarlama Direktörü Alper Kurt**, Sarılar Grup ile 10 yılı aşkın süredir işbirliği içinde olduklarını belirterek şunları söyledi: Bugün değerli bayimiz HESKA'nın ev sahipliğinde 800 adetlik bir teslimat gerçekleştirmek için biraraya geldik. Bu yıl Cumhuriyetimizin 100. Yılı'nı kutluyoruz. Bu vesileyle Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarını saygı ve minnetle anıyoruz. Böyle özel bir yılda Sarılar Grup'a 2022 siparişlerinden 415, 2023 yılından 315 olmak üzere toplam 800 adet kamyon ve çekici teslimatını gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Özellikle kamusal alanda operasyonel kiralama sektöründe lider bir grup. 10 yılı aşkın bir süredir işbirliğimiz var. Filosunun çok büyük bir kısmı Mercedes-Benz Türk araçlardan oluşuyor. Son 10 yılda Sarılar Grup Mercedes-Benz Türk'ten 1600 adet in üzerinde kamyon alımı yaptı. 800 adet aracın büyük bir kısmı Aksaray fabrikamızda üretildi. Teslim edilen araçlar arasında Almanya'daki Wörth fabrikamızdan da ürünler bulunuyor. Markamıza gösterdikleri



teveccüh için teşekkür ediyorum. Ben Sarılar Grup'un değerli çalışanlarına, Mercedes-Benz Kamyon Finansman AŞ'ye sayın Gökmen Önbudak'a ve bu işbirliğinde emeği geçen tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. Yeni araçlar hayırlı, uğurlu olsun. Tekerinize taş değmesin" dedi.

Yüksek standartlarda hizmet verme ve müşteri memnuniyetini ön planda tutma ilkesi

Araçların satışını gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk bayii **HESKA Motorlu Araçlar Kamyon Satış Müdürü İlyas Toloğ**'da bir konuşma yaptı ve şunları söyledi: Bugün burada Sarılar Grup'a 800 adet aracın teslimatı gerçekleştirmen den verdiği mutluluğu paylaşıyor olmaktan gurur duyuyorum. HESKA Motorlu Araçlar olarak, yüksek standartlarda hizmet verme ve müşteri memnuniyetini ön planda tutma ilkesini benimseyerek birçok başarılı satışa imza attık. Bugünkü teslimat törenimiz hem Sarılar Grup ile uzun yıllara dayanan işbirliği açısından, hem ağır araç endüstrisi ve ülkemiz ekonomisine sağlayacağı katkılar açısından ayrı bir önem taşıyor. Bu teslimat töreni sadece teknik bir başarı değil aynı zamanda müşteri odaklı çalışmamızın ve kalitemizin yansıması. Önümüzdeki yıllarda bu işbirliğini devam etmesini umut ediyor, Mercedes-Benz Türk üst düzey yönetimi ve ekibine bu rekor düzeyde siparişi veren yıldızı tercih eden Sarılar Grup yetkililerine ve bu özel anı bizimle paylaşan herkese en içten teşekkürlerimi sunuyorum.



Mercedes-Benz kalitesi ve araçları en büyük güvencemiz oldu

Sarılar Grup İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Faruk Sarı'da yaptığı konuşmada, 30 yıldır en önem verdikleri konunun sundukları hizmetlerin sürekliliğini sağlamak olduğunu belirterek şunları söyledi: Sarılar Grup olarak 1993 yılından bu yana operasyonel araç kiralama alanında çeşitli kamu ile ve özel sektör kurum ve kuruluşlarına hizmet veriyoruz. 30 yıldır en önem verdiğimiz konu; hizmetlerimizin sürekliliği. 10 yılı aşkındır filomuzda yer alan Mercedes-Benz kalitesi ve araçları en büyük güvencemiz oldu. Mercedes-Benz Türk ile olan işbirliğimiz karşılıklı güven, kalite ve kararlılıkla dolu bir ortaklığa dönüştü. Bugün Sarılar Grup olarak 2022 ve 2023 yıllarında siparişini verdiğimiz toplam 800 adet Mercedes-Benz kamyonu teslim alarak aramızdaki işbirliğini daha da ileriye taşımamızın mutluluğunu yaşıyoruz. Tercihimizde araçların toplam sahip olma maliyetinin diğer firmalarla daha avantajlı olması başta olmak üzere araçların ikinci el değeri ve kalitesi büyük rol oynadı. Bu işbirliğinin gerçekleşmesinde emeği olan Mercedes-Benz Türk yönetimi ve yetkililerine, satış işlemlerinde verdiği mükemmel hizmet ile her zaman yanımızda olduğunu gösteren HESKA Motorlu Araçlar ailesine teşekkür ediyorum. ■



Beypiliç araç lastiklerinin yönetimini Prometeon üstlendi

Prometeon Türkiye, piliç eti üretiminden pişirilmiş ürünlere kadar geniş bir ürün portföyü bulunan Beypi AŞ ile bir filo anlaşması gerçekleştirdi. Beypi AŞ'nin Bolu'daki üretim tesislerinde düzenlenen törende Prometeon Türkiye, AFME, Rusya ve CIS Bölge CEO'su Gökçe Şenocak ile Beypiliç Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Tanrikulu 3 yıl süreli yeni bir sözleşmeye imza attılar.

Prometeon Türkiye, AFME, Rusya ve CIS Bölge CEO'su Gökçe Şenocak "Yenilikçi teknolojiler ve Prometeon mühendisliği ile geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerimiz sayesinde, Türkiye'nin önde

gelen entegre tavukçuluk şirketlerinden Beypiliç ile yeni bir işbirliğine başlıyoruz. Bu anlaşmamız neticesinde Beypiliç'in 430 araçlık filosunun lastikleri, bize emanet ediliyor. 3 yıllık toplam 3000 adetlik lastiği, personel ve yazılım teminini de kapsayan sözleşmenin ilk yılı için 1600 adet lastik satışı gerçekleştirdik. Beypiliç'in operasyonlarında yer alan araçlarının lastik yönetimini de üstlenerek filolarındaki araçlarda lastikten aldıkları performansı üst seviyelere taşıyacağız" dedi.

"Tüketicilerin sevgiyle tükettiği ürünlerimizi sofralara, Prometeon Türkiye'nin lastik çözümleriyle ulaştıracamız"

Beypiliç Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Tanrikulu, "Beyaz et sektöründe Türkiye'de 42 yıldır faaliyette bulunan ve ülkemizin önde gelen markalarından Beypiliç olarak Prometeon Türkiye ile iş birliğimizden ötürü memnuniyet duyuyoruz. Bu sayede filolarımızın araçlarını yenilikçi



Prometeon teknolojilerine sahip lastiklerle donatacağız. Ayrıca filolarımızın alacağı diğer hizmetler ile de kendi iş alanımıza daha çok odaklanma fırsatı bulacağız. Sıkı sağlık denetimleri altında, en teknolojik donanımlara sahip tesislerimizde, uzun yıllardır üretim yapıyoruz. Geniş ürün portföyümüzü ülkemizin dört yanındaki bayilerimiz aracılığıyla sofralara taşıyoruz. Artık yeni dönemde de tüketicilerin sevgiyle tükettiği ürünlerimizi müşterilerimize ulaştırırken gelen talepleri en verimli ve sürdürülebilir taşıma çözümleri ile karşılayacağız." şeklinde konuştu. ■



TREDER 1000 depremzede çocuğu destekliyor

Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER), Cumhuriyetimizin 100'üncü yılını kutlamak üzere depremde en fazla hasar gören Hatay'da 1000 çocuğa giyim ve kırtasiye desteği sağladı. **İskenderun, Kırıkhan ve Dört Yol İlçe Milli Eğitim Müdürleri** himayelerinde, **PAYASTEM** Koordinatörü **Cem Kağar** ve **Teslime Kağar**, Bilişim ve Teknoloji öğretmeni **Merve Gülbeyaz Sönmez**'in çabaları ile öğrenciler belirlendi ve organizasyon gerçekleştirildi. Söz konusu öğrenciler için yaklaşan kış aylarında hem giyim hem de öğrenim dönemi boyunca ihtiyaç duyulabilecek ürünler öğrenciye özel olarak 65 bin 194 parça hazırlandı ve teslim edildi.

TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, Genel Sekreteri **Gökten Güçlü**, Teknik Komite Başkanı **Fuat Erdem**, Teknik Komite Başkan Yardımcısı **Tanver Talas**'tan oluşan TREDER heyeti bölgeye 1 Kasım 2023 tarihinde ziyaret ederek, yardımları yerinde inceleyerek bilgiler aldı ve organizasyonda emeği geçenlere teşekkür etti. ■



TAİD (Ağır Ticari Araçlar Derneği), 2023 yılı ilk on ayının sonuçlarını açıkladı. 2023 yılı Ocak-Ekim döneminde çekici satışları, geçen yıla göre yüzde 14 oranında artarak 20 bin 183 adet olurken 16 ton ve üstü kamyon satışları, yüzde 59 oranında artarak 10 bin 355 adete ulaştı. 16 ton altı kamyon satışları da yüzde 16 oranında arttı ve 4 bin 646 adet şeklinde gerçekleşti.

Ağır Ticari Araç Pazarı'nın 2023'te on aylık tablosunu değerlendiren **TAİD Yönetim Kurulu Başkanı Burak Hoşgören**, "Küresel ekonomik bunalım, ülke savaşlarının neden olduğu kutuplaşmalar, kaynak yetersizlikleri, enerji krizi gibi tüm ülkeleri etkileyen bir süreç yaşanıyor. Ülkemizde ise hepimizi derinden etkileyen deprem afeti, seçim süreci, kur değişimleri ve



finansla erişimdeki zorluklar yönetilmesi güç olan bir dönemin yaşanmasına neden oldu. Tüm bu zorluklara rağmen Ağır Ticari Araçlara düşen görevler devam etti ve yatırım ertelemeleri yaşansa da talepler, satışa dönüştü. Ağır Ticari Araçlar Pazarı, 2023 yılının ilk 10 ayında son on yılın ortalamasına göre yüzde 55 artış gösterdi" diye belirtti.

2023 yılı Ocak-Ekim dönemi Semi-Treyler araç pazarı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 26 oranında arttı. Satış adedi ise 12.701 oldu. ■

MLA Lojistik, 40 Actros 1845 çekici aldı

MLA Lojistik, filosunu genişletmek için Mercedes-Benz yıldızlı araçları tercih etti. MLA Lojistik, Koluman Motorlu Araçlar'ın Sancaktepe şubesinde gerçekleşen törende 40 adet Actros 1845 LS çekiciyi bayiden teslim aldı.

Törende; araçlar, Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili / Ticari Araçlar Satış Direktörü Ali Saltık, Kamyon Satış Müdürü Aytekin Yeşil, Kamyon Satış Şefi Barış Yöndem ve Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış Koordinatörü Mehmet Arda Erdemir tarafından MLA Lojistik CEO'su Cengiz Yılmaztürk, Genel Müdürü Behice Öz, Yurtiçi Operasyon Müdürü Mecit Denli ve İş Geliştirme Müdürü Halit Kaya'ya teslim edildi. Bu teslimat ile birlikte MLA Lojistik'in araç parkındaki Mercedes-Benz marka araçların sayısı 75 adede yükseldi.

MLA Lojistik CEO'su Cengiz Yılmaztürk "Mercedes-Benz çekicilerin ikinci el değeri, uygun işletme maliyetleri ve Mercedes-Benz Türk kalitesine duyduğumuz güven araç seçimimizde etkili oldu" diye konuştu. ■



Mercedes-Benz Türk, 350 bininci kamyonunu üretti

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası 350 bininci kamyonunu banttan indirerek önemli bir başarıya imza attı. Türkiye'de üretilen her 10 kamyonun 6'sına imza atan fabrika, çatı şirketi Daimler Truck'ın dünyadaki en önemli üretim tesislerinden biri konumunda yer alıyor.

Ağır ticari araç endüstrisinin öncüsü Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği 350 bininci kamyonunu banttan indirdi. Açıldığı 1986 yılından bu yana hem Türkiye'nin hem de Daimler Truck'ın en

önemli kamyon üretim tesislerinden biri olan Aksaray Kamyon Fabrikası, Cumhuriyet'in 100. yılında 350 bininci kamyonunu da üreterek önemli bir dönüm noktasına ulaştı.

Fabrika bantlarından inen 350 bininci kamyon çekici ailesinin en donanımlı araçlarından biri olan Mercedes-Benz Actros 1851 oldu. Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası üretimin yanında istihdamıyla, AR-GE faaliyetleri ve ihracatı ile Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkı sağlamayı sürdürüyor. Kapılarını açtığı ilk günden bu yana Aksaray Kamyon Fabrikasını bir Daimler Truck üssü haline getiren üretim tesisinden bugüne kadar ihraç edilen toplam araç sayısı 101 bini aştı.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası Direktörü / İcra Kurulu Üyesi Ulf Raese, "Aksaray Kamyon Fabrikamızda ürettiğimiz araçlar ve gerçekleştirdiğimiz ihracat ile ülke ekonomisine katkı sağlamaya devam ediyoruz. Cumhuriyetin 100. yılına denk gelen bu yılda 350 bininci kamyonumuzu üretmenin gururunu yaşıyoruz. Teknoloji, kalite ve verimlilikte dünyada örnek olan fabrikamızda bu başarının elde edilmesinde emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum. Bu başarıyı daha da yukarılara taşımak için elimizden gelenin en iyisini yapmaya devam edeceğiz." dedi.

Mercedes-Benz Türk, üretimi ve ihracatının yanında yürüttüğü kurumsal sosyal fayda projeleriyle de Aksaray'ın sosyal kalkınmasında önemli rol oynuyor. 2022 yılında Aksaray Hatıra Ormanı projesini hayata geçiren şirket, Cumhuriyet'in 100. yılında her bir çalışanı için Aksaray Hatıra Ormanına fidan bağışında bulundu. ■



Öztürkler Petrol filosuna 20 Yeni Nesil DAF kamyon



Öztürkler Petrol San. ve Tic. AŞ, filosunu güçlü ve verimli Yeni Nesil DAF XG 480 kamyonlarıyla güçlendiriyor. Bu karar, sürücü konforuna, optimum güvenlik özelliklerine ve mükemmel genel performansa odaklanılarak alındı. DAF Trucks, Türkiye

yollarındaki en verimli kamyonlar olarak ünleniyor ve bu da onları Öztürkler Petrol için ideal bir seçim haline getiriyor.

Güvenilir DAF araçları ve Bursa Ağır Vasıta'nın sunduğu olağanüstü servis ağının birleşimi bu seçimi kolaylaştırdı. ■

Ustalarla buluşuyor Petrol Ofisi Maxima, AdapTech teknolojisi ile yenilendi

Türkiye madeni yağ pazarının 13 yıldır geleneksel lideri olan Petrol Ofisi Grubu, her koşulda tam koruma sunan Maxima motor yağlarının öne çıkan özelliklerini ve faydalarını anlatmak için Türkiye genelinde belirli illerde ustalara yönelik özel etkinlikler düzenliyor.

Buluşmalarda ustalara, Petrol Ofisi'nin uzmanları tarafından Maxima motor yağları ve bu yağların üretiminde kullanılan yeni AdapTech teknolojisinin anlatıldığı teknik sunumlar yapılıyor.

İstanbul'da yaklaşık 500 ustanın katılımı ile başlayan etkinlikler Bursa, İzmir, Konya, Antalya, Adana, Gaziantep, Kayseri, Trabzon ve Ankara'da önümüzdeki günlerde gerçekleşecek buluşmalarla devam



edecek. Petrol Ofisi Grubu'nun distribütörleri ile birlikte organize ettiği buluşmalara katılan ustaların çok memnun kaldığı ifade ediliyor. ■





10[★] KASIM
ATAMIZI SAYGIYLA ANIYORUZ
1881 - 193[∞]

obilet.com

biletail.com