

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına kar, sis durumuna dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takmak hem zorunlu hem de can ve mal güvenliği açısından önemli.



En ucuz uçak ve otobüs bileti belli oldu 2023 yılı seyahat istatistikleri açıklandı

Online seyahat biletleme, araç kiralama ve otel rezervasyonu platformu Obilet, 2023 yılı seyahat istatistiklerini açıkladı.

Satılan yurt içi otobüs biletleri 10 TL ile 1.700 TL, yurt dışı otobüs biletleri, 130 TL ile 7 bin 500 TL, yurt içi uçak biletleri 193 TL ile 6 bin 99 TL, yurt dışı uçak biletleri ise 277 TL ile 140 bin 66 TL arasında değişti.

22/2'de

MAN Kamyon Otobüs Ticaret A.Ş.



2023'ü değerlendirdi, 2024 beklentilerini aktardı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin geleneksel Yıllık Değerlendirme Toplantısı 21 Aralık 2023 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıya, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, Otobüs Satış Direktörü **Can**

Cansu, Müşteri Hizmetleri Direktörü **Aydın Yumrukçal**, Hafif Ticari Araçlar ve İkinci El Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay** katıldı. Toplantıda, sektör ve şirket bazında 2023 yılına dair değerlendirmeler ve 2024'e ilişkin öngörüler paylaşıldı.

13 - 14'te

Baybars Dağ'ın acı kaybı

Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ'ın babası Halil Dağ hayata gözlerini yumdu.

2'de

Taziye mesajları: 25 - 38 arası sayfalarda.

2024 Motorlu Taşıtlar Vergisi tarifesi Resmi Gazete'de yayımlandı

22/1'de

Köprü ve Otoyol zamları

10/2'de

ATS zorunluluğu başladı

22/1'de

LKS Group - Lüks Karadeniz Seyahat

Filosuna 20 Turismo 16 2+1 kattı



10'da

Tokat Seyahat

2023'ü 3 Turismo yatırımıyla tamamladı



6'da

Volvo Trucks, DSV Lojistik'e 100 Volvo FH Electric çekici teslimatı gerçekleştirdi

24'te



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçilikte bazı doğrular ve yanlışlar...

18'de



Mustafa Yıldırım

2024, bize 2023'ü aratacak

17'de



Cumhur Aral

Yeni Bir Yıla Girerken...

2'de



İkinci El Sami Acerüzümoğlu

Elveda 23

17'de

TIRSAN Teslimatları



TTS Nakliyat

21 Tirsan yeni araçla filosunu güçlendirdi.



Sun-Ka

Uzman Tirsan ile yola devam ediyor. 5 treyler aldı.



Enveroğlu Nakliyat

50. Tirsan aracını aldı



Öz Cemay Taşımacılık:

Tek tercihimiz Tirsan dedi. 25 treyler aldı.

24'te

Adnan Bulut Otomotiv 2023'te

314 otobüs satışı ile hedefini aştı



Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Murat Bulut, "Bu hedefe ulaşmamızda en büyük etkenler, geniş bir portföye sahip olmamız, fiyatların sürekli artması ve takas fiyatları ile ödeme seçeneklerinde müşteriye uygun seçenekler sunmamız" dedi.

12'de

GrandBus Market 2023'ü 45 büyük otobüs satışı ile kapattı



15'te

Turizm taşımacılığında örnek adım: Ece Tur'dan Elektrikli MG4 yatırımı



Taner Akartuna

Ömer İşler

16'da



Baybars Dağ'ın acı kaybı

Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ'ın babası Halil Dağ hayata gözlerini yumdu.

Halil Dağ'ın cenazesi 23 Aralık 2023 Cumartesi günü Adana Çukurova'da Kabasaklar Mezarlığı Camisi'nde öğle namazına muteakip kılınan cenaze namazının ardından aile

mezarlığına defnedildi. Cenaze törenine Baybars Dağ'ın mesai arkadaşları, Temsa yetkili bayi sahipleri ve yöneticileri ile sektör mensupları katıldı.

Taşıma Dünyası olarak bizde Merhum Halil Dağ'a Allah'tan Rahmet, yakınlarına, sevenlerine ve Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ'a başsağlığı dileklerimizi iletiyoruz. ■



Taziye mesajları: 25 - 38 arası sayfalarda



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Yeni Bir Yıla Girerken...

"19. yüzyıl sonları ile 20. yüzyıl başı dönemleri dünyamız ve özellikle de ülkemiz için oldukça sıkıntılıydı. Özellikle 20. yüzyılın ilk çeyreği, Türkler için zorlu bir süreç yaşanmasına neden oldu. Birinci Dünya Savaşı'nın kaybedilmesinin ardından parçalanmış yurdumuzun bu çıkmazdan kurtulması, 1919 yılında başlayan mücadelenin ardından, 1920'de Büyük Millet Meclisi'nin kuruluşu ve 1923'te Cumhuriyet'in ilanı ile daha anlamlı ve hedefleri olan bir süreçle dönüştü.

Cumhuriyetimizin 100. yılını, yönetsel olarak layıkıyla kutlamamış olsak bile, halkın gözünde şaşıla değil ama içten bir coşkuyla kutlandığına inanıyorum. 1923'teki sıkıntılardan farklı olarak dünya ve ülkemiz oldukça sıkıntılı bir sürecin içine girdi. Özellikle, 2000-2023 arası dünyada ilan edilen pandemi nedeniyle hayat durdu, ekonomik olarak ayrışma başladı para el değiştirdi ve çalışanlar, küçük esnaf ve emekliler gibi kesimler daha çok zorlandılar.

Her yılın geçmiş yıldan daha iyi olacağı inancını taşımamız gerekiyor. Ancak maalesef zaman, sıradan insanlar için artık iyi şeyler getirmiyor. 2024 yılından beklentimiz sadece, dünyada ve ülkemizde öncelikle insanca yaşamı sağlayabilmek olarak gözüküyor.

Dünyada, savaş ve zulümler devam ediyor. Egemen güçlerin ülkemiz üzerindeki beklentileri bitmediği sürece, Türk halkı bu coğrafyada en çok zorlanan halklardan biri olmaya devam edecektir. Orta Doğu, daima kaynayan bir kazan gibi devam ediyor. 2023'te başlayan İsrail'in Gazze işgali, bölgedeki durumu daha da karmaşık hale getirdi.

Ülkemizde eğitim, sağlık ve adalet, artık kolay ulaşılan hizmetler değil. Maddi gücü olanlar bu hizmetlere daha rahat ulaşabilirken, diğerleri ciddi manada zorlanıyor. Gelişmiş ülkelerdeki sosyoloji piramidinden az gelişmiş ülkelerdeki piramidine hızlıca geçiş yaptık. Limon görünümü, kemirilmiş elma görünümüne dönüştü. Orta kesim denilen, toplumun dinamosu sayılacak nispeten eğitim seviyesi gelir seviyesi yüksek, profesyonel çalışan insanlar, kısa süre içinde fiyat artışlarıyla, gelirleri arasındaki orantısızlık nedeniyle aşağıya indirildi. Toplum geniş bir zengin tabaka ile yaygın bir fakir tabakadan oluşmaya başladı.

Bu nedenle, her sektörde olduğu gibi devletin de eğitim ve sağlık politikalarındaki aksamalar sebebiyle, nitelikli hizmet almak için özel sektöre yönelmek zorunda kalan insanlar, gelirleri ile ödemeleri arasındaki fark olumsuz olarak açıldığından giderek zorlanıyorlar.

Keza, adalet, ülkemizin kanayan bir yarası olmaya devam ediyor. Önceki yıllarda yapılan reformlara rağmen, bugün adaletin geldiği durum vahim. Adaletin en üst organları arasındaki çekişmeler ve politik müdahaleler, işleyişi olumsuz etkiliyor.

Yani Atatürk'ün gençliğe hitabında belirttiği şartlar maalesef bugün tezahür etmiş durumdadır.

Yapılacak şey ise çok bellidir ve orada tarif edilmektedir.

"Bu ahval ve şerait içinde dahi vazifen, Türk istiklal ve cumhuriyetini kurtarmaktır."

100 yıl önceki gibi bir çıkış noktası bulmak, yine Türk halkına ve gençliğine düşüyor.

Gelecek yılın sağlık, huzur ve mutluluk getirmesi dileğiyle, adaletin hüküm sürdüğü bir yıl olmasını diliyorum. ■

MINI TUR
www.miniturizm.com

Taşımacılık sektörüne hizmet üreten meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın yeni yılını kutlar, sağlıklı, mutlu ve umutlu bir yıl dilerim.

MEHMET ÖKSÜZ





YILDIZINIZIN EKSİK OLMAYACAĞI NİCE YILLARA.

Tecrübemizden aldığımız güçle, yıldızımızın her daim parladığı bir yılı geride bıraktık. Mercedes-Benz Otobüs Ailesi olarak, 2024 yılının size ve sevdiklerinize sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini dileriz.

Mutlu Yıllar!

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Peron cezaları bizi üzüyor

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Erdiñç Nişikli, İstanbul Otogarı'nda peron arkasında bekleyen otobüslere yönelik 1 saatlik sınırlamanın ardından kesilen cezaların kendilerini çok üzdüğünü ve buna bir çözüm bulunmasını istediklerini belirtiyor.



Erdiñç Nişikli

mumuz da farklı. Bizim araçlarımız gümrüklerde kontrollere tabii tutuluyor. Geçen gün haberlerde de aracın çamurluk kısmından Suriyeli göçmenin çıktığını gördük. Otogarın altında bu araçları korumak her zaman mümkün olmuyor" dedi.

Sefer sayısına göre firmalara bir uygulama getirilsin

Belediyenin daha farklı bir uygulamayı hayata geçirmesi gerektiğini vurgulayan **Erdiñç Nişikli**, "Sadece bizim sıkıntımız olduğunu da düşünmüyorum. Günde 10 veya üzerinde sefer yapan firmalara yönelik uygulama 2 saat olsa bizim gibi günde 4 seferi olan ve bütün gün peron tarafı boş olan firmalara bu süre en az 3 saate çıkarılsa çok daha uygun olacaktır. Bizim peron arkamız bütün gün boş duruyor. Bizim aracımızın orada durmasının yarattığı bir sıkıntı da yok zaten. Ayrıca kaptanlar aracın çıkışını yaptırmak için gidiyor. Yoğun günlerde çıkış almak için 1 saat bazen bekleniyor. En son 92 dakika durmuş araba ceza kesilmiş. Bu durum bizi gerçekten üzüyor. Zaten ağır maliyetlerle mücadele ederken bir de ekstra kesilen bu cezalar gerçekten bizim canımızı çok sıkıyor. Bakın, peron arkasında araçlar yıkanmasın, çöpler bırakılmasın. Bu çok doğru bir karar. Bununla ilgili hiçbir itirazımız yok. Bu kadar sıkıntı içerisindeyken peron cezası nedir gerçekten anlamak mümkün olmuyor" dedi. ■

Uluslararası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren **Nişikli Turizm'in Yönetim Kurulu Üyesi Erdiñç Nişikli**, son 1-1.5 yıldır uygulamaya geçen peron arkasında 1 saatlik sınırlamanın her firmanın çalışma biçimine uygun olmadığını ve karşılaştıkları cezaların kendilerini üzdüğünü vurguluyor: İstanbul Otogarı'nda araçlar yukarıda peron arkasında 1 saatten fazla durdukları anda ceza kesiliyor. Belediyeden firmaya 951 TL ceza geliyor. Biz şu ana kadar 121 bin TL ceza ödedik. Giriş ve çıkışlarda kamera var. Perona yaklaşıtlıkları ve çıktıkları saatler belli. Ancak bizim şöyle bir durumumuz var. Günde 4 seferimiz bunlar sabah 2 akşam 2 şeklinde. Bütün gün peronumuz boş. Biz belediyeye iştiğal ve kira parasını, otopark ücretini, reklam vergisini, çöp vergisini ödüyoruz. Bunun yanı sıra böyle bir ceza ile karşılaşıyoruz. Öte yandan uluslararası alanda çalıştığımız için bizim duru-




TURİZM SEYAHAT ACENTESİ
YURT İÇİ - YURT DIŞI TURLAR
www.gezimolasi.com

Yeni yılda, yeni rotalara doğru yola çıkma zamanı!

2024

Mutlu yıllar!



KUMAŞLAR SEYAHAT OTOMOTİV TURİZM TİC. LTD. ŞTİ.

Çarşı Mahallesi Üç Yıldız Caddesi
No:37 Sürmene TRABZON

0462 746 44 33
0546 861 62 61
0544 461 94 61



VIP - MİNİBÜS - MİDİBÜS - OTOBÜS KİRALAMA



Keyifli ve güvenli yolculuklarınızın sonunda sizi sevdiklerinize kavuşturacağımız nice yıllara!

Gelecek Otomotiv olarak mutlu seneler dileriz!

Mercedes-Benz
The standard for buses.





Alpay Lök

alpay@frenteknik.com

28 Aralık 2023 sabahı Kuzey Marmara Otoyolu'nun İstanbul yönü Dağdibi mevkiinde aralarında 3 otobüs ve bir TIR'ın da bulunduğu 7 araç yoğun sis nedeniyle zincirleme kaza yaptı, 10 kişi yaşamını yitirirken 7'si ağır 59 kişi yaşamını yitirdi.

Benzer bir kaza 20 Ağustos 2022 Cumartesi Gaziantep otoyolunda olmuş 3'ü itfaiyeci, 2'si sağlık görevlisi ve 2'si gazeteci toplam **16**, ardından Mardin'de TIR'ın freninin tutmaması sonucu **20** ve bir günde iki kazada toplam **36** vatandaşımızın yaşamını yitirmesi ülkemizi yasa boğmuştu.

Batıda bu boyutta ölümlü trafik kazaları (katliam) yok.

1.7.2022 tarihli otoyollarda hız artışı sonrası endişemizi artıran nedenler şunlardı:

- Şehirlerarası otobüslerde 2004'den itibaren fabrika çıkışı 100km/h'a, kamyonlarda da 90km/h'a ayarlı hız sınırlayıcı düzeneklerin (Speed limiter) merdiven altında devre dışı bırakılması, bunun denetlenmemesi ve araç muayenesinde hafif kusur (HK) sayılıyor,
- Şehirlerarası otobüsler üç şeritli otoyolda en sağ şeritte ve 100km/h hızı aşmadan gitmeleri gerekirken sürekli ikinci şeritten ve önlerinde bir araba veya otobüs varsa da üçüncü şeritten solluyorlar. Hızları en az 120km/h.
- Kamyonlar üç şeritli otoyolda en sağ şeritte ve 90km/h hızı aşmamaları gerekirken birinci şeridin yanı sıra ikinci şeridi kesintisiz kullanıyorlar,
- Otoyollarda takip mesafesi (gidilen hızın yarısı metre cinsinden) kuralına uyulmuyor,
- Otobüslerde yolcuların emniyet kemeri takması zorunlu olmasına karşın takan yolcu oranı çok az.,
- Uykusuzluk ve dalgınlık nedeniyle ortaya çıkabilecek arkadaş çarpma kazalarını önlemek amacıyla 2016 model yılı itibariyle şehirlerarası otobüs ve kamyonlarda fabrika çıkışı standart donanım olan ESP, AEBS ve LDW'yi içeren Elektronik Sürüş Destek Sistemindeki AEBS ve LDW'nin sinyal vermeden şerit değiştirilmesine izin vermediği gerekçesiyle, sürücü tarafından iptal ediliyor,

Hızın artması aracın sahip olduğu kinetik enerjiyi hızın karesiyle artırır. Örneğin:

- Otobüs 100km/h yerine 120km/h ile giderse hızı %20 artarken kinetik enerjisi %44 artar.
- Üç dingilli 24 ton ağırlığındaki bir otobüs 100km/h yerine 122km/h ile giderse kinetik enerjisi, 100km/h ile giden her biri 18 ton ağırlığındaki iki dingilli iki otobüsün kinetik enerjilerinin toplamına eşittir.
- Kinetik enerjideki bu artış çarpışma sonrası hasarı da bu oranda artırır.

Değerlendirme:

- 1) Türkiye'de üretilen ve ithal edilen araçların frenleri AB teknik mevzuatlarına uygun,
- 2) **UAB** araç muayenesi AB mevzuatına (2014/45/EC) uygun değil. Ağır taşıt fren muayenesinde çok ciddi noksanlar var. Çekici fren muayenesindeki noksanlar fren tutmama kazalarını önleyemeyecek seviyede,
- 3) Araçların bakım ve tamirleri ile

ilgili mevzuatlarımız çok zayıf. Yetkili servisler dışında sorunlar var,
4) Otoyollardaki hızın artırılması büyük hata. AB'de otoyollarda kamyon 90km/h ve otobüs 100km/h.

Alınması gereken acil önlemler:

- Hız sınırlayıcılar kamyonlarda 90km/h, otobüslerde 100km/h'a ayarlanmalı,
- Avrupa Parlamentosu 18.5.2022 COM/2022/24/final "hızlar düşürülsün" kararının aksine İçişleri

Bakanlığının 1.7.2022'de otoyollarda otomobil hız sınırı artışı kararı iptal edilmeli,

- Otoyollarda hız, şerit disiplini ve takip mesafesi denetimleri yapılmalı,
- Araç servisleri, denetim, kayıt ve sorumluluk altına alınmalı, merdiven altı önlenmeli,
- AdBlue/DPF/EGR, Elektronik Sürüş Destek Sistemi (ESP/AEBS/LDW) iptali önlenmeli,
- UAB araç muayene kusurlar tablosu gözden geçirilmeli ve noksanlar giderilmeli,

- Almanya'daki SP denetimine benzer bir şekilde ağır ticari taşıtlar **MMO** işbirliğiyle yetkili servislerde yılda üç ilave OBD ağırlıklı denetime alınmalı,

- Kış Lastiği mevzuatında değişiklik yapılarak Kış Lastiği logosu (3pmsf) zorunlu olmalı.

Sıcaklığın düşmesiyle Ocak ve Şubat aylarında Bolu'nun doğusundaki illerde benzer kazaların önlenmesi için acil tedbir alınmalıdır.

Alpay Lök / Mak. Y. Müh.



BusStore olarak 2023 yılında şehir içi ve şehirler arası otobüs pazarında sizlerin de desteğiyle başarılarımıza yenilerini ekledik. Güçlü finansman ve takas imkanlarıyla çözüm ortağınız olmayı sürdürüyor, bu yola bizimle birlikte çıktığınız için teşekkür ediyoruz.



Akçaburgaz, Süleyman Şah Caddesi No:6, 34522 Esenyurt/İstanbul



Tokat Seyahat

2023'ü 3 Tourismo yatırımıyla tamamladı

Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Tekeli, 2023 yılında toplam 5 adet Mercedes-Benz Tourismo yatırımı gerçekleştirdiklerini belirterek, "2023 Nisan ayında 2 adet Tourismo'yu filomuza kattık. Yılın son günlerinde 3 adet Tourismo daha aldık. Aslında daha fazlasını almamız gerekirdi. Bunu finansman maliyetinin hızlıca yükselmesi nedeniyle yapamadık. Bir de ikinci el piyasası, sıfır araç piyasası kadar hızlı bir şekilde yükselmeyince 5 araçta kaldık" dedi.



Erkan
YILMAZ
RÖPORTAJ

Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Tekeli ile 2023 yılını değerlendiren ve 2024 beklentilerini içeren bir söyleşi gerçekleştirdik

2022'ye göre daha iyi bir yıl geçirdik

■ Tokat Seyahat açısından 2023 yılı nasıl geçti? Taşıdığınız yolcu ve sefer sayısı açısından nasıl bir büyüme elde ettiniz? 2023 beklentilerinizi karşılayan bir yıl oldu mu?

- 2022 ile kıyaslayınca yolcu ve sefer sayısı olarak büyüdüğümüz, pandemi öncesi ile yani 2019 ile kıyaslırsak da 2019 sayılarına yaklaştığımız iyi bir yıl oldu diyebilirim. 2023, bence, sektör geneli açısından da 2022'ye göre daha iyi bir yıl oldu. Buna rağmen finansman ve ikinci elde yaşananlar yatırımımızı etkiledi.

■ Tokat Seyahat otobüs filosunu düzenli olarak yenileyen firmaların başında geliyor. Yatırım süreçleri nasıl oluştu, planladığınız yatırımların kaçını yapabildiniz? Ekonomik koşullar yatırımlarınızı nasıl etkiledi?

- Aslında pandemi arası ve sonrasını pas geçmiştik. 2023 Nisan ayında 2 adet Tourismo'yu filomuza kattık. Yılın son günlerinde 3 adet Tourismo daha alarak 2023'ü toplamda sadece 5 adet Tourismo yatırımı ile kapattık. Daha fazlasını almamız gerekirdi. Bunu, finansman maliyetinin hızlıca yükselmesi ve ikinci el piyasasının sıfır araç piyasası kadar hızlı bir şekilde yükselmemesi nedeniyle gerçekleştiremedik.

- Ancak bu fiyat yükselmesine neden olan ve yadırgadığım bir satış sistemi olan ön ödemeli sistem ile otobüs satışı var. Yüksek enflasyon ortamında birçok fırsatçı otobüs aldı. Biz işi yolcu taşıma olanlar aylarca otobüs almayı beklerken "sarı sayfalarda" onlarca sıfır kilometre otobüs satıldı!

Finansman ve ikinci el çözümü için Mercedes

■ Tokat Seyahat, otobüs yatırımlarında, her zaman Mercedes-Benz marka otobüsleri tercih ediyor. Bu tercihinizde öne çıkan etkenleri nasıl sıralarsınız? Neden yıllardır Mercedes?

- Aslında Türkiye'de üretilen veya ithal olarak gelen başka marka araçlar da çok kaliteli. Onlara da yatırım yapabiliydik. Hatta geçmişte yapmıştık da.

- Mercedes'in ön plana çıkması, sadece araçların kalitesinden dolayı değil aslında. Mercedes finans ve ikinci el çözümleri de bizim onları tercih etmemizde önemli bir etken.

Yenilik için beklediğim iki husus

■ Mercedes-Benz otobüslerdeki yenilikleri nasıl buluyorsunuz?



Ürünlerde şu da olsa dediğiniz bir unsur var mıdır, paylaşabilirseniz sevinirim.

- Aslında sürekli yeniliklerin olması sevindirici ve bunu bizzat Mercedes satış ekibi sahada gözlemleyerek fabrikaya iletiyor ve sonuç alıyor.

Yenilik için otobüslerde olmasını beklediğim en önemli iki husus var. Birincisi yolcuları emniyet kemeri takmaya mecbur bırakacak çözümler üretilmesi, ikincisi ise kaptanların dinlenme alanının tıpkı çekici kamyonlardaki kadar konforlu olması.

Otobüs yatırımları ve 2024 beklentimiz

■ 2024 yılına yönelik düşünceleriniz neler, yolculuk talebi açısından sizi nasıl bir yılın beklediğinizi düşünüyorsunuz? 2024 yılına yönelik yeni otobüs yatırımları planlamalarınızı yapabildiniz mi? Nasıl bir otobüs yatırımı hedefiniz var?

- 2024 yılında yolcu ve sefer sayısı

adetlerinde artış bekliyorum. Yüksek enflasyonun bir diğer etkisi de insanların toplu taşımaya yönelmesi, binek araçlara talebin düşmesi oluyor.

2024 yılında yeni otobüs almamız için hem finansman maliyetinin sürdürülebilir olması hem de elimizdeki ikinci el araçların da sıfır araçlar kadar fiyatının artması ve makasın kapanması lazım.

Yerel seçimler sonrası Haziran ayına kadar yatırım için acele etmemeyi düşünüyoruz. Zira yerel seçimler sonrası ekonomiye dair pek olumlu bir hava gözüküyor.

Kaptan sorunu büyümeye devam ediyor

■ Sektörde yaşanan sorunların öne çıkanları için çözüm öneriniz var mıdır? Kaptan bulamama gibi bir sorunu Tokat Seyahat olarak siz de yaşıyor musunuz? Yeni bir Yönetmelik beklentisi veya değişikliği içerisinde misiniz?

Tokat Seyahat'ın filosuna kattığı 3 adet yeni Mercedes-Benz Tourismo Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi **Mustafa Tekeli**, Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi **Levent Arat**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü **Osman Nuri Aksoy** ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**'nun katılımıyla teslim edildi.

- Sektörde öne çıkan sorunlar yıllardır aynı. Hem dediğiniz gibi kaptan ve kaptan yardımcısı bulma sorunu devam ediyor hem de başta kasko/sigorta maliyetleri hızlıca yükseliyor.

Kaptan sorunu Anadolu'da, büyükşehirlerdeki kadar yaygın değil. Yine de, hızlıca korkutucu seviyelere yaklaşıyoruz. Kaptan yardımcılarını yetiştirmeye çalışıyoruz biz de...

■ Yeni Yönetmelik beklentimiz yok, ancak olanın uygulanması beklentimiz var. Malumunuz fiyat tarifesinde bilek kesene ceza var, ama yüzde 30'dan da düşük kesene yok. Bir de fiyat tarifeleri arasında uçurum var. Bu kadar yüksek enflasyon ve maliyet artışı olan ortamda buna bile dikkat edilmiyor. ■



iyi Yıllar...

Yeni yılın, her birimize yeni fırsatlar ve başarılar sunmasını diliyoruz.



"Yeni yılda, yollarda fark yaratma zamanı!"



ŞEREF OTO

Satış

Kızılırmak, Mevlana Blv. No:146/A,
06520 Çankaya / Ankara
T: +90 312 284 81 81
F: +90 312 284 81 80
satis@serefoto.com

Şeref Oto Servis

Bahçekapı, 2480. Sk. No:9,
06105 Etimesgut / Ankara
T: +90 312 278 38 48
F: +90 312 284 47 37
serefoto@serefoto.com

temsa.com



TEMSEA



FUSO

Balıkesir Büyükşehir Belediyesi 12 Otokar Kent, 36 Sultan LF ve 10 Iveco Crossway aldı

Balıkesir Büyükşehir Belediyesi, 58 yeni aracın hizmete alımını gerçekleştirdi. Alınan araçların 12 adeti Otokar Kent, 36 adeti Otokar Sultan LF ve 10 adeti de Iveco Crossway oldu.

Araçların hizmete alım töreni 19 Aralık 2023 Salı günü Balıkesir Valisi İsmail Ustaoglu, Balıkesir Büyükşehir Belediyesi Yücel Yılmaz, Otokar İç Pazar Ticari Araç Satış Direktörü Murat Tokatlı, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz, Iveco Otomotiv FSM Otomotiv Genel Koordinatörü Sedat Çınar ve çok sayıda davetli katıldı.

Balıkesir Büyükşehir Belediyesi araç filosu 20 ilçede 220 hatta, bin 394 seferle günlük ortalama 33 bin yolcu taşıyor. Balıkesir Büyükşehir Belediyesi hizmete aldığı 58 toplu taşıma aracı ile birlikte 2019 yılından bu yana toplamda 209 yeni aracı filosuna kattı.

Balıkesir'in yüzölçümü olarak bölgedeki en büyük il olduğunu; Bursa'nın 2, Kocaeli'nin 6, İstanbul'un ise 3 katı büyüklüğüne sahip olduğunu dile getiren Balıkesir Büyükşehir Belediye Başkanı Yücel Yılmaz, "Hizmete alımını yaptığımız 58 yeni aracımız, herkese dokunacak. Söz verdiğimiz gibi öğrencilerimiz ve öğretmenlerimiz daha ekonomik bir şekilde toplu taşıma araçlarımızdan yararlanacak" diye konuştu.

Törende bir konuşma yapan Otokar İç Pazar Ticari Araç Satış Direktörü Murat Tokatlı'da, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. Yılıni yaşamanın mutluluğu içinde oldukları belirterek, "Cumhuriyetimizin 100. Yılıni kutladığımız bu yılda, şirketimiz Otokar'da 60'ıncı yaşını kutluyor. Böylesine anlamlı ve mutluluk veren bir süreçte bizde Balıkesir Büyükşehir Belediyesi'ne bugün kentiçi ulaşım sürecinde kalitesiyle, konforuyla, dayanıklılığıyla ve işletme sürecinde sunduğu avantajlar ile fark yaratan 12 metrelik aracımız KENT otobüsümüzden 12 adet ve 8.5 metrelik aracımız Sultan LF otobüsümüzden de 36 adetini teslim ediyoruz. Toplam 48 araçlık teslimatımızın Balıkesir Büyükşehir Belediyesi'ne ve bölge halkına hayırlı uğurlu olmasını diliyorum" dedi. ■



Iveco Bus, Türkiye'ye Balıkesir'den 10 Crossway ile giriş yaptı

Satışı IVECO Bus Türkiye Yetkili Bayisi FSM Demirbaş tarafından gerçekleştirilen 10 adet CROSSWAY otobüs ile Balıkesir halkına büyük konfor ve kolaylık sağlayacak. Otobüslerin kültür, sanat gezileri ile Sabiha Gökçen Havaalanı Balıkesir arasında yolcu taşımacılığından kullanılacağı belirtildi.

Dünyanın en önde gelen otobüs üreticilerinden biri olan IVECO BUS, büyümesini Türkiye pazarında da sürdürecektir. Avrupa'nın yolcu taşımacılığında tartışmasız lideri olan ve IVECO Bus Türkiye Yetkili Bayisi FSM Demirbaş tarafından satışı gerçekleştirilen CROSSWAY, yakıt verimliliği, sürüş güvenliği ve en üst düzeyde yolcu konforu ile Balıkesir Belediyesi'nin tercihi oldu.

Balıkesir Belediye Başkanı Yücel Yılmaz'ı makamında ziyaret eden IVECO BUS Türkiye Yetkili Bayisi FSM Demirbaş ve IVECO Araç yetkilileri, yapmış oldukları bu iş birliğinden çok memnun olduklarını dile getirdi. IVECO Otobüs Asya Pasifik İş Birimi Başkanı ve Küresel Satış Sonrası Hizmetler



Başkanı Marco Franza, Balıkesir'deki toplantıda şunları söyledi: "IVECO Group'un bir parçası olan IVECO BUS, küresel çapta büyüme tutkumuzu şimdi Türkiye pazarına girerek bir kez daha ortaya koydu. Sahip olduğu teknik avantajlarla ile müşteri ihtiyaçlarının tam anlamda örtüşmesi neticesinde CROSSWAY kesinlikle en doğru karar diyebilirim. Balıkesir Belediyesi ile başladığımız

Türkiye pazarı serüvenimize, IVECO BUS'un tüm ürün yelpazesi ile devam edeceğimize inanıyoruz. Pazarda yer alan farklı marka ve modellere göre sahip olduğu avantajlar sayesinde Türkiye'de her geçen gün daha da varlık gösterme kapasitesine sahip olan IVECO BUS, sürdürülebilirliğe olan güçlü bağlılığıyla aynı zamanda gelecekte daha sürdürülebilir bir ulaşım hizmetine katkıda bulunacak sıfır emisyonlu araçlarını da yakın zamanda pazara sunacak. Türkiye pazarında da göreceğimiz bu geniş ürün yelpazesi ile IVECO BUS, şüphesiz en çok tercih edilen toplu taşıma çözümleri arasında yer alacak. Balıkesir Belediyesi'nin öncü olduğu bu satın alma sonrasında Türkiye'de daha fazla IVECO BUS satışı göreceğimize inanıyorum."



Çevre dostu yeni otobüslerin Balıkesir'e hayırlı olmasını diliyoruz

Otobüslerin teslimi için Balıkesir Belediyesi tarafından düzenlenen törende IVECO Bus Yetkili Bayisi FSM Demirbaş Genel Koordinatörü Sedat Çınar Belediye Başkanı Yücel Yılmaz'a bir plaket hediye etti. Sedat Çınar, "Balıkesir'de gördüğümüz bu değişimin birçok ile örnek olmasını diliyorum. Ciddi bir atılım, ciddi bir gelişim. Çevre dostu yeni otobüslerin Balıkesir'e hayırlı olmasını diliyoruz. Bu vesileyle tüm emeği geçenlere teşekkür ediyorum" dedi. ■

2024

Mutlu Yıllar

*Sevdiklerinize kavuştuğunuz, başarılarla
dolmuş mutlu seneler dileriz.*



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

LKS Group - Lüks Karadeniz Seyahat

Filosuna 20 Tourismo 16 2+1 kattı

Koluman Ankara tarafından gerçekleştirilen teslimat ile LKS Group-Lüks Karadeniz Seyahat filosuna 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 kattı.



**Erkan
YILMAZ**
RÖPORTAJ

Koluman Ankara merkezinde 15 Aralık 2023 tarihinde gerçekleştirilen teslimat törenine LKS Group-Lüks Karadeniz Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah İslam, Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa İslam, Fatih İslam, Ali Hakan İslam, LKS Group Filo Müdürü Uğur Yalnız, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Koluman Holding AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Türkay Saltık, Koluman Motorlu Araçlar Grup Satış Müdürü Fevzi Kaplan katıldı. Törende LKS Group&Lüks Karadeniz Seyahat'in misafirleri olarak da Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Tekeli, Pamukkale Turizm Ankara Bölge Müdürü Ufuk Bababalım, Esadaş Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Şenpolat, Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu üyesi Arslan Aydemir, Ankara Bireysel Otobüsçülerinden Metin Kutucu ve Levent Öncüden de katılım sağladı.

karşılıklı güven içerisinde, daha uzun yıllar, verimli bir şekilde devam edeceğine inanıyorum."

Koluman artık bizim ailemizden

Koluman Motorlu Araçlar ile iş birliğinden çok mutlu olduklarını da ifade eden Fatih İslam, "Koluman'ı kendi işyerimiz gibi görüyoruz. Bizim olsa o kadar olur. dedi.

2024'de yenileme yatırımları

Fatih İslam, 2024 yılında yine otobüs yatırımı planladıklarını ancak filoyu büyötmeye yönelik değil, yenileme yatırımı olarak düşündüklerini söyledi.

Led farlar çok güzel oldu

2023 model Mercedes otobüslerdeki en önemli farklılığın led farlar olduğunu vurgulayan Fatih İslam, "yeni led farlar Görüş açısını çok genişletiyor ve eski far sistemine göre yolu çok daha net gösteriyor yine çok önemli bir konu olan Yatak yerinin genişletilmesi Kaptanlarımızın daha verimli istirahat etmelerini sağladı. Kamera sistemi zaten tartışmasız çok faydalı bir sistem daha da geliştirilmesi gerektiğine inanıyorum.

2023 değerlendirmesi

Fatih İslam, LKS Group ve Lüks Karadeniz Seyahat açısından 2023 yılını da değerlendirdi: 2023 yılının kötü geçmediğini söylememiz mümkün. Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı tarafında çalışma kapasitemiz yüzde 80'ler civarında oldu. Bu yıl uluslararası tarafta Tiflis-İzmir seferlerine başladık ve halen de devam ediyoruz. Kış ile birlikte rekabet de başladı. fiyatlar maliyet gözetmeksizin aşağıya çekiliyor. Şuan sektöre en büyük darbeyi kendi paydaşları vuruyor. Son iki yıla kadar turizm taşımacılık tarafı da çok hareketlenmişti. Filomuzdaki araçların 45 adedi turizm tarafında çalışıyordu. 2023 için aynı şeyi söylemek mümkün değil. Beklenen tur sayısı yok, olan turlarda da fiyatlar çok düşük filomuzdaki araçlarımız yüksek model maliyeti yüksek araçlar olduğu için Turizm taşımacılığı tatmin edici düzeyde olmadı genelde kamu tarafına, sivil toplum örgütlerine ve özel tur düzenleyen şirketlere hizmet verdik. %40 oranında da yabancı grup taşıdık. Tayvan ve Kore gruplarımız az sayıda olsa da devam etti

Bireysel otobüsçü azaldı, şoför sorunu büyüdü

"Şehirlerarası tarafta yaşadığımız en büyük sorunlardan biri yetersiz şoför oldu piyasada şoför bulunabiliyor ama içimize sinen alışımaş olduğu-muz profile şoför sayısında ciddi eksilme var" açıklamasını yapan Fatih İslam, "Bu yüzden sefere göndereme-

diğimiz araçlarımız oldu. İçimize sinen Şoförler olsaydı daha fazla sefer yapabildik. Bugün yaşadığımız şoför sorunun temelinde eski seviyede bireysel otobüsçülerin sektörde olmaması yatıyor. Eskiden büyük kısım bireysel otobüsçü ya aracıyla firmada çalışır, ya da araca ortak olarak çalışırdı. Araç sahibi araçta kendi çalışıyor yanındaki 2. şoförü, muavini kendisi buluyordu. Firmalar bu noktada daha fazla personel bulmak durumunda kalmıyordu. Şimdi araçlar çok pahalı. Bireysel olarak araç alma imkanı çok zorlaştı. Eski sistem Ortak olarak yapmak istese hissesi çok düşük kalacağı için de rantabl olmuyor, bu kişiler artık sektörde yok denecek kadar az kaldı Öte yandan şoförlük mesleğine yönelim de yok. Altan yeni şoför yetişmeyince de sorun büyüyor. Kurumsal firmalar muavin sistemini kaldırıp, host sistemini oluşturdu. Gençlerin çok büyük bir kısmının kaptan olma düşüncesi yok. Genelde bu mesleği daha iyi bir iş bulana kadar geçici bir meslek olarak görüyor, boşta kaldığı sürede bu mesleğe yöneliyor ve kısa sürede işi bırakıyor. Bu işe girmek çok kolay, tecrübeye, cv'ye, gerek yok. Çalışmak istemek yeterli bu yüzden gelen kişiler işimi geliştireyim ve şoför olayım düşüncelerinde değiller. Bizim şirketimizde şuan bireysel otobüsçü sayısı yüzde 5 civarında. Ortaklı araç sayısı %3 Eskiden araçlarımızın %5-%20 arası hisse verdiğimiz ortağı vardı. Bizim ortaksız araçlarımız sayılı idi. Pandemi sürecinden sonra tüm şartlar değişti pandemiden bu yana biz özmal 74 otobüs alımı yaptık. Bu süreçte ancak 8-10 araç satmışızdır. Doğru fiyat doğru kredi şartlarını yakaladığımız için bu yatırımları yaptık. Bugün geline nokta bu yatırımı bir daha yapmak rantabl değil.

Karadeniz'e Arap ilgisi

Karadeniz Bölgesi'ne Arap turistlerin çok ilgisinin olduğu yönündeki değerlendirmeleri de Fatih İslam'a sorduk: Bölgemizde Arap turistlere yönelik sunduğumuz hizmet Rent-A Car. Bu alanda faaliyet gösteriyoruz. Yaz aylarında Araçlarımız hemen hemen hiç boş kalmadı diyebiliriz. Ama şu var ki, eski yıllara nazaran artık daha düşük gelir gruplarına sahip Arap turistler geliyor. Otobüs tarafı ile Arap turistlerinin hiç ilgisi yok Uçakla gelip araç kiralayarak otellerine geçiyorlar.

Araç kiralama ve restaurant tarafına bir faydası var ama taşımacı olarak baktığımızda bize katkısı yok. Bir de Araplar grup olarak değil daha bireysel olarak geliyorlar" dedi.

Ekonomik yavaşlama yolculuk talebini daha fazla düşürmeyecek

2024 yılı içerisinde yerel seçimin de seyahatler noktasında bir hareketlilik yaratacağını belirten Fatih İslam, "Yeni yıl ardından okulların ara tatili ile bir hareketlilik başlar. Sonrasında yerel seçim ile devam eder Sonrasında bayram da sektöre bir nefes aldırır ve bizi sezona atar gibi görünüyor. Ekonomik bir yavaşlama tabii olacak. Kredi faizleri arttı. Maliyetler yatırım yapmayı mantıksız hale getirdi Bu durum piyasadaki yeni yatırımları, esnafı etkileyecek ama yolculuk talebini çok fazla etkileyeceğini düşünmüyorum. Seyahat sıklıkları zaten ekonomik koşullar çerçevesinde düştü. Ben 2023'ün aşağısına ineceğini düşünmüyorum. Bizim restaurant, cafelerimiz de var. Ciddi yatırımlar yapmışız Dükkanlar dolu. Ama olması gerekenin yarısı ciro var. Müşteri sadece zaman geçirebilecek kadar harcama yapıyor Eskiden çok daha fazla ürün alırken bir iki ürün ile geçirtiliyor" dedi. ■

Mercedes otobüslerine yatırımın yansıması her zaman pozitif oldu

LKS Group - Lüks Karadeniz Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam, yeni yatırımları, sektördeki mevcut durumu, 2023 yılını ve 2024 yılı beklentilerini Taşıma Dünyası'na değerlendirdi. 1981 yılından beri şehirlerarası, 2010 yılından beri turizm taşımacılık sektöründe faaliyet gösterdiklerini belirten Fatih İslam şunları söyledi: "Büyüme stratejimizin bir parçası olarak araç parkına yaptığımız yatırımları aralıksız sürdürüyor, her geçen gün filomuzu daha da büyütüyoruz. Müşterilerimize en iyi hizmeti verebilmek için sürekli çalışıyoruz. Sunduğumuz hizmet kalitesinin en temel göstergelerinden biri olan otobüslerimize yatırım yaparken çok seçici davranıyoruz. Mercedes-Benz marka otobüslere yaptığımız yatırımlarımızın firmamıza yansımaları her zaman pozitif yönde oldu. Önceki yıllarda teslim aldığımız otobüslerden duyduğumuz memnuniyetin yanı sıra yüksek 2. el değeri ve düşük yakıt tüketimi de yeni yapacağımız araç yatırımlarında Mercedes-Benz araçları tercih etmemizi sağladı. Bugün teslim aldığımız 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+1 araç ile iş ortaklığımızın,



Kaptanoğlu Uluslararası Nakliyat

LKS Group bünyesinde yer alan Kaptanoğlu Uluslararası Nakliyat'ın 1997 yılında kurulduğunu belirten Fatih İslam, "Filomuzda 21 adet Mercedes-Benz marka tırımız var. İki sene içerisinde filonun tamamı yenilendi. Lojistik tarafında işlerimiz tatmin edici seviyede. Ağırlıklı gürcistan olmak üzere Sabit müşteriler ile çalışıyoruz. 22 senedir yüklerini taşıdığımız firmalar var" dedi.

LKS Group 12 farklı alanda hizmet veriyor

1981 yılından beri şehirlerarası, 2010 yılından beri turizm taşımacılık sektöründe faaliyet gösteriyor. LKS Group toplamda 12 farklı alanda faaliyet gösteriyor. Bunlar; Şehirlerarası taşımacılık, turizm taşımacılığı, şoförlü VIP taşımacılığı, uluslararası nakliyat, 2. El otomotiv, Rent A Car, Otopark-yıkama, Akaryakıt, gıda üretimi, gıda toptancılığı, cafe&restaurant işletmeciliği, inşaat ve gayrimenkul.

Köprü ve otoyol ücretlerine büyük zam

Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM) yeni yılla birlikte köprü ve otoyol ücretlerine zam geldiğini duyurdu. Otoyol ve boğaz köprülerinin geçiş ücretleri ortalama yüzde 76 oranında, YİD Modeli ile yapılarak özel şirketler tarafından işletilen otoyol ve köprülerin geçiş ücretleri ortalama yüzde 50 oranında artırıldı.

1 Ocak itibarı ile köprü ve otoyol ücretlerinin fiyatları arttı. KGM'den yapılan açıklamada şu ifadeler yer verildi: "Karayolları Genel Müdürlüğünce ve Yap-İşlet-Devret (YİD) kapsamında özel şirketler tarafından işletilen otoyol ve köprülerin geçiş ücretleri, 1 Ocak 2024 Pazartesi günü saat 00.00'dan itibaren geçerli olmak üzere yeniden düzenlendi.

Yönetmeliğe göre her yıl başında Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE)'ye göre düzenlenmesi gereken geçiş ücretlerinde; 2022 yılında Üretici Fiyat Endeksi'ndeki yüzde 97,72 oranındaki yükselişe rağmen düzenleme yapılmamış, mevcut geçiş ücretleri 1 Ocak 2022 tarihinden bu yana uygulanmıştır.

Otoyolların daha ekonomik, güvenli ve daha kısa sürede ulaşım imkânı sağlaması, boğaz köprülerine büyük bakım onarımların yapılarak servis ömürlerinin uzatılması, işçilik ve malzeme fiyatlarındaki artışlar ile bakım-işletme maliyetlerindeki yükselmeler göz önüne alınarak; **Karayolları Genel Müdürlüğünce işletilen otoyol ve boğaz köprülerinin geçiş ücretleri ortalama yüzde 76 oranında**, YİD Modeli ile yapılarak **özel şirketler tarafından işletilen otoyol ve**

>> DUYURU		
15 TEMMUZ ŞEHİTLER KÖPRÜSÜ VE FATİH SULTAN MEHMET KÖPRÜSÜ GEÇİŞ ÜCRETLERİ TARİFESİ		
ARAÇ SINIF	ARAÇ TİPİ	KÖPRÜ GEÇİŞ ÜCRETİ ₺
1	AKS ARALIĞI 3.20 m DEN KÜÇÜK İKİ AKSLI ARAÇLAR	15,00
2	AKS ARALIĞI 3.20 m VE 3.20 m DEN BÜYÜK ÜÇMÜŞ KARAİ GEREĞİNCE GEÇEBİLEN VE GEÇMEYEN HER TÜRÜ İKİ AKSLI ARAÇLAR	19,00
3	3 AKSLI HER TÜRÜ ARAÇLAR	42,00
4	4 VE 5 AKSLI HER TÜRÜ ARAÇLAR	83,00
5	6 VE YUKARI AKSLI ARAÇLAR	110,00
6	MOTOSİKLETLER	6,00
OSMANGAZİ KÖPRÜSÜ GEÇİŞ ÜCRETLERİ TARİFESİ		
ARAÇ SINIF	ARAÇ TİPİ	KÖPRÜ GEÇİŞ ÜCRETİ ₺
1	AKS ARALIĞI 3.20 m DEN KÜÇÜK İKİ AKSLI ARAÇLAR	290,00
2	AKS ARALIĞI 3.20 m VE 3.20 m DEN BÜYÜK ÜÇMÜŞ KARAİ GEREĞİNCE GEÇEBİLEN VE GEÇMEYEN HER TÜRÜ İKİ AKSLI ARAÇLAR	465,00
3	3 AKSLI HER TÜRÜ ARAÇLAR	550,00
4	4 VE 5 AKSLI HER TÜRÜ ARAÇLAR	730,00
5	6 VE YUKARI AKSLI ARAÇLAR	920,00
6	MOTOSİKLETLER	205,00
YAVUZ SULTAN SELİM KÖPRÜSÜ GEÇİŞ ÜCRETLERİ TARİFESİ		
ARAÇ SINIF	ARAÇ TİPİ	KÖPRÜ GEÇİŞ ÜCRETİ ₺
1	AKS ARALIĞI 3.20 m DEN KÜÇÜK İKİ AKSLI ARAÇLAR	35,00
2	AKS ARALIĞI 3.20 m VE 3.20 m DEN BÜYÜK ÜÇMÜŞ KARAİ GEREĞİNCE GEÇEBİLEN VE GEÇMEYEN HER TÜRÜ İKİ AKSLI ARAÇLAR	45,00
3	3 AKSLI HER TÜRÜ ARAÇLAR	85,00
4	4 VE 5 AKSLI HER TÜRÜ ARAÇLAR	220,00
5	6 VE YUKARI AKSLI ARAÇLAR	275,00
6	MOTOSİKLETLER	25,00
1915 ÇANAKKALE KÖPRÜSÜ GEÇİŞ ÜCRETLERİ TARİFESİ		
ARAÇ SINIF	ARAÇ TİPİ	KÖPRÜ GEÇİŞ ÜCRETİ ₺
1	AKS ARALIĞI 3.20 m DEN KÜÇÜK İKİ AKSLI ARAÇLAR	295,00
2	AKS ARALIĞI 3.20 m VE 3.20 m DEN BÜYÜK ÜÇMÜŞ KARAİ GEREĞİNCE GEÇEBİLEN VE GEÇMEYEN HER TÜRÜ İKİ AKSLI ARAÇLAR	370,00
3	3 AKSLI HER TÜRÜ ARAÇLAR	665,00
4	4 VE 5 AKSLI HER TÜRÜ ARAÇLAR	740,00
5	6 VE YUKARI AKSLI ARAÇLAR	1.400,00
6	MOTOSİKLETLER	75,00

köprülerin geçiş ücretleri ortalama yüzde 50 oranında artırıldı.

Buna göre, Karayolları Genel Müdürlüğü tarafından işletilen otoyollarda otomobil için en düşük geçiş ücreti 9,00 TL, en yüksek geçiş ücreti 84 TL, boğaz köprüleri tek yön otomobil geçiş ücreti ise 15,00 TL olarak belirlendi.

YİD projelerine ait köprülerin otomobil için geçiş ücretleri ise; Osmangazi Köprüsü'nde 290 TL, 1915 Çanakkale Köprüsü'nde 295 TL, Yavuz Sultan Selim Köprüsünde 35 TL olarak belirlendi.

İşte 1 Ocak itibarı ile uygulanacak yeni fiyat tarifleri tabloda.



Hassoy Otomotiv olarak tüm müşterilerimizin **Yeni Yılı'nı** en içten dileklerimizle kutlar, sağlık ve mutluluk dolu bir yıl dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Hassoy Motorlu Vasıtalar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Söğütlü Mahallesi Adnan Kahveci Bulvarı Söğütlü Beldesi No:75/A Trabzon
Tel: 0 462 696 61 61



— • Otomotiv • Akaryakıt • Turizm • İhracat • İmalat San. —

20
24

“Kalite, Güven ve İstikrar”

www.adnanbulut.com

Yeni yılda yolculuklarınıza anlam katın,
biz size aracınızı sunalım!

Ailenizle birlikte sağlık, mutluluk ve sevgi dolu bir yıl diliyorum.

Adnan Murat Bulut

Yönetim Kurulu Üyesi



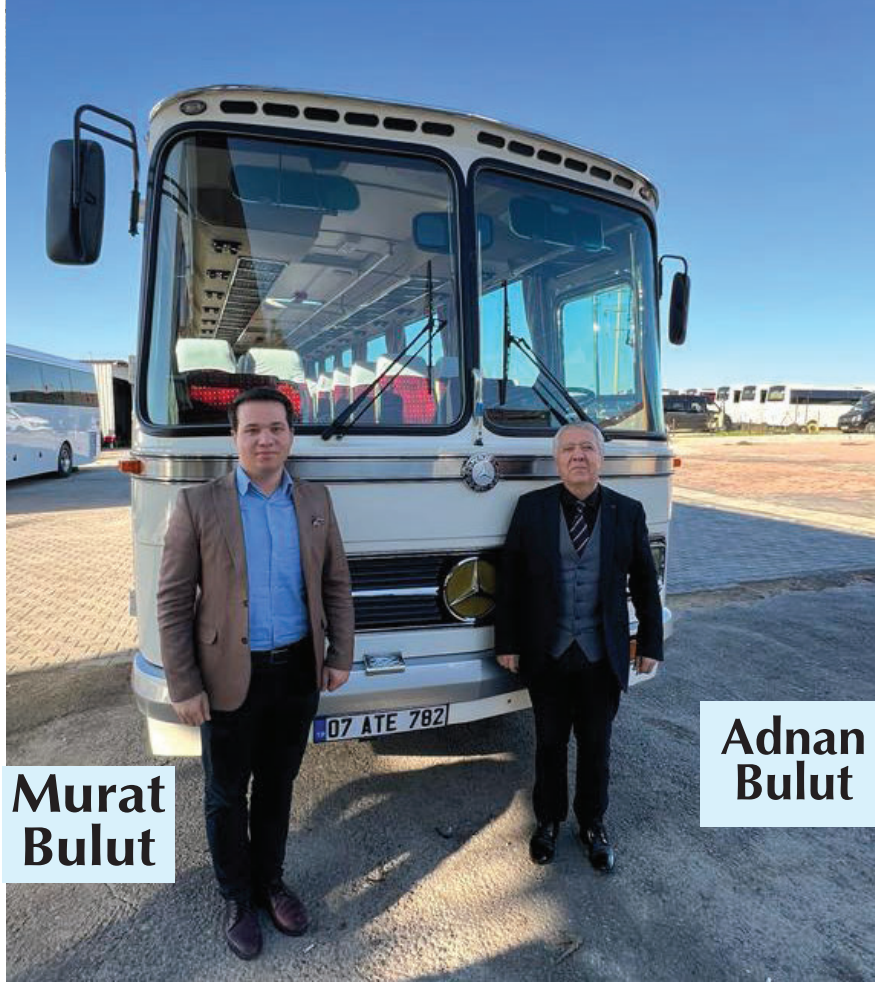
Adnan Bulut Otomotiv 2023'de hedeflerini aştı

314 otobüs satışı gerçekleştirdi

2022 yılı sonunda 2023'e yönelik 300 civarında otobüs satış hacmi hedefi belirleyen Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Murat Bulut, "Bu hedefe ulaşmamızdaki en büyük etkenler şirketimizin bu alandaki bilinirliği, geniş bir portföye sahip olmamız, araç fiyatlarının sürekli artması ve takas fiyatları ile ödeme seçeneklerinde müşteriye uygun seçenekler sunmamız, müşteriye memnun etmemiz oldu diyebilirim" dedi.



Erkan
YILMAZ
RÖPORTAJ



Murat
Bulut

Adnan
Bulut

40 yıldır bu alandayız

Adnan Bulut Otomotiv'in 40 yıldır bu alanda olmasının getirdiği büyük avantajlar olduğunu da belirten **Murat Bulut**, "Ürün portföyümüzde her müşteri grubuna yönelik ürünlerimiz her zaman bulundu. 2022 sonunda stoğumuzda 250'e yakın araç vardı. Burada bölgemizde tarım işçilerini taşıyanlar da, turizm taşımacısı da, servis taşımacı gruplar da var. Bu gruplar 10-15 yaş arasındaki araçları almaya yöneldi. 10 yaş ve 5 yaş altında taşıma yapan şehirlerarası müşteri grubumuzda var. Her segmentte müşteri grubumuz olması ve onların ihtiyaçlarına yönelik geniş bir portföye sahip olmamız bizim ticaretimizin sürekliliğini sağladı" dedi.

"Araç fiyatları artacak" dedik. Öngörümüz tuttu

Araç fiyatlarının artışının olacağına yönelik öngörülerinin de tuttuğunu belirten **Murat Bulut**, "Biz 2023'deki yaşadığımız bu durumu yaptığımız açıklamalarda da, müşterilerimizle görüşmelerimizde de dikkat çekmiştik zaten. Müşterilerimiz bizlere güvendi ve araçlarını bir an önce daha yüksek modellere çekme yönündeki alımlarını yaptılar. Ayrıca D1 ve D2 belgelerindeki özm al araçlara yönelik şartlar ve kamu kurumlarına verilen hizmetlerde istenen model yaş aralıkları da alımları hızlandırdı. Bu alımlarda da onlarda kazançlı çıktılar. Yılın en son ayları genelde işlerin düştüğü bir dönemdir ama ikinci el fiyatları hala düşmedi. Normalde yüzde 10-15 düşüş olurdu, olmadı. Haziran ayı ile şu andaki fiyatlar hala aynı. Yalnız şunu ifade etmek gerekir ki, bayilerin ikinci ele verdiği desteğin ilk defa bu dönemde daha az olduğunu gördüm. Normalde

takasta fiyatlar daha yüksek tutulurdu. Bizim müşteriye sunduğumuz ödeme seçenekleri ve takas imkanları çok uygun koşulları içeriyor. Bayilerin ikinci el araç desteğine yönelik çalışmalar yapması büyük önem taşıyor. Otobüs sektöründe bağlanan paranın geri dönüşü çok önemli" diye konuştu.

Hedeflerimizi aştık

2022 yılı sonunda 2023'e yönelik 300 civarında otobüs satış hacmi hedefi belirleyen Adnan Bulut Otomotiv, 2023 yılını hedeflerinin de üstünde kapatmayı başardı. Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu **Üyesi Murat Bulut**, "Bu hedefe ulaşmamızdaki en büyük etkenler şirketimizin bu alandaki bilinirliği, geniş bir portföye sahip olmamız, araç fiyatlarının sürekli artması ve takas fiyatları ile ödeme seçeneklerinde müşteriye uygun seçenekler sunmamız, müşteriye memnun etmemiz oldu diyebilirim" dedi.

2024 yılında pazarda hareketlilik erken başlayacak

2024 yılında yerel seçimlerin olmasının otobüs pazarına bir hareketlilik getireceğini düşündüğünü de belirten **Murat Bulut**, "2024 yılında otobüs pazarındaki hareketlilik diğer yılların aksine bu kez Ocak ayında başlayacak. Normalde Mart ayında başlar, Nisan ayında hızlanırdı. Bunun sebebi; yerel seçimlerle birlikte yoğun şekilde toplantılar, mitingler yapılacak ve bu taşıma operasyonlarını arttıracak. Ayrıca sıfır araçlardaki artışlarda ikinci eldeki hareketliliği canlı tutacak. Takas ve ödeme konusundaki desteklerimiz ile müşterilerimizle iyi diyalogumuz ile satışlar devam edecek. Buna ek olarak turizm taşımacılığı tarafında da araç kiralalarının da daha da yükseleceğini düşünüyorum. Ücretlerdeki artışın da, ekonomik koşullarında insanları daha çok toplu taşımaya yöneleceğini ve bunun da yolculuk talebini büyüteceğine inanıyorum. Biz de 2024 yılında yine 300'ün üzerinde bir hacim yakalayacağımızı düşünüyorum. Buradaki hedefimiz; kaliteli ve güven veren bir ticaret yapmak olacak yine" diye konuştu. ■

Denizli Çivril merkezli Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Murat Bulut, 2023 yılını değerlendirdi ve 2024 beklentilerini aktardı.



2023 iyi bir yıl oldu

"2023 yılı yaşanan ekonomik dalgalanmalara rağmen iyi bir yıl oldu" açıklamasını yapan **Murat Bulut**, "2023 yılı Ocak ayında Euro kuru 16 TL iken bugün Euro kuru 32 TL civarına geldi. Kurlardaki bu artış araç fiyatlarını da direkt olarak etkiledi ve 280 bin Euro bandında olan otobüsler, enerji ve yedek parça fiyatlarında artışlar ve araç temininde yaşanan sorunlarla birlikte TL bazında iki kat artışlar oldu. Bu süreç ikinci el fiyatlarını da etkiledi ve araçlar çok prim yaptı. Kullanıcıların araç fiyatlarındaki bu artışın devam edeceğinin farkına varmasıyla araç alımlarına yönelik talep de Şubat ve Mart ayında çok fazla olmaya başladı. Bu yolcu taşımacılığında tüm ürün gruplarında yaşandı. Aldığımız otobüs ve midibüsleri hızlı şekilde satabildik ve hareketlilik hiç durmadı" dedi.



MAN Kamyon Otobüs Ticaret A.Ş.

2023'ü değerlendirdi,
2024 beklentilerini aktardı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin geleneksel Yıllık Değerlendirme Toplantısı 21 Aralık 2023 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıya, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, Müşteri Hizmetleri Direktörü **Aydın Yumrukçal**, Hafif Ticari Araçlar ve İkinci El Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay** katıldı.

Toplantıda, sektör ve şirket bazında 2023 yılına dair değerlendirmeler ve 2024'e ilişkin öngörüler paylaşıldı.

■ **Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN**



KAMYON

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, "2022 yılı kamyon pazarı, son 10 yılın en yüksek ikinci pazarı olmuştur. 2023 yılında ise deprem felaketi, Mayıs ayı seçimlerinin yol açtığı belirsizlik, yüksek enflasyonu düşürme amaçlı parasal sıkılaştırma ve kredi sınırlama politikaları gibi faktörler kamyon pazarını zorlayan etkenler oldu. Ancak tüm bunlara rağmen 2023 yılı ise henüz ilk 10 aylık verileriyle dahi 2022 yılını neredeyse yakalamış durumda. 2023 ilk 10 ayındaki kamyon satışları, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25'lik büyümeye gösterdi" açıklamasında bulundu.

Satış ve Servis ağıımızı genişlettik

Serkan Sara, "MAN olarak, 2022 ve



2023 yıllarında satış ve servis ağıımıza yeni noktalar ekleyerek, müşteri memnuniyetimizi artırmak adına önemli adımlar attık. Kocaeli, Kayseri ve Antalya'da yeni satış ve servis noktalarımızı bünyemize kattık" dedi.

2024 yılı zor bir yıl olacağı benziyor

"2024 yılı da yine bir önemli seçim sürecinin yaşanacağı bir yıl olacak" açıklamasını yapan Serkan Sara, "O nedenle özellikle ilk çeyrekte bu belirsiz sürecin etkileri hissedilecektir. 2023 yılı geçen yıla göre pazarın büyüdüğü bir yıl olurken, 2024 yılında ise bu yıla göre büyümenin yavaşlayacağını öngörüyoruz. Bunun yanında inşaat kamyonu segmentinde ise 2023 son çeyreğinde başlayan hareketlenmenin 2024 yılında artarak devam etmesini bekliyoruz" dedi. ■



OTOBÜS

2023 yılında seyahat otobüsünde rekor pazar payına ulaşan MAN, belediye ve şehir içi otobüs satışlarında da önemli başarılarına imza attı. **MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu**, "Lion's Coach 2023'te de seçkin firmaların öncelikli tercihi olmaya devam etti ve kendi rekorunu kırarak 220 adet üzerinde satış ile seyahat otobüsü pazarında yüzde 22'nin üzerinde bir paya ulaştı. Bununla beraber Belediye Otobüsü pazarında ise 50 adetlik satış ile yaklaşık yüzde 8'lik pazar payına sahip olduk."

MAN otobüslerinin, üstün nitelikleri ile elde ettiği prestijli ödül koleksiyonuna, elektrikli şehir içi otobüsümüz MAN Lion's City E de eşlik ediyor. Sıfır emisyon ve etkileyici menzili, çevre dostu motoru, ileri teknolojisi ve etkileyici efektif tasarımı ile MAN Lion's City E, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi bu yıl ve 2024 yılına ait ödülleri topladı. Avrupa pazarında kısa sürede yüzde 13 pay ile ikinci sıraya oturan Lion's City E için Türkiye'de de, ilerleyen süreçte önde gelen büyükşehir belediyelerimizle iş birliği yapmayı hedefliyoruz" dedi.

2024 yılında da başarılarımızı devam ettirmeyi hedefliyoruz

"Pazarda bugüne kadar sürdürdüğümüz başarılarımızı, önümüzdeki yılda da devam ettirmeyi hedefliyoruz" açıklamasını yapan Can Cansu; Beklentimiz; 2024 yılında seyahat otobüsü firmalarının yatırımlarına, temkinli ve çok daha detaylı hesaplar yaparak devam edecek-



leri yönünde. 2024 yılında da bu sene olduğu gibi, sadece fiyat ve kalite değil, stoklarda otobüs bulunmasının da önemli olmaya devam edeceğini düşünüyoruz. Otomotiv sektöründeki farklı üretim darboğazlarına rağmen MAN, bu global krizde otobüs grubunda iyi planlama ile en az üretim sorunu ile 2022 ve 2023 yıllarını tamamladı. Bu başarılarımızı, 2024 yılında da devam ettirmeyi hedefliyoruz" dedi. ■

Devamı 14'te



'Market of the Year' ödülünü üst üste 3'üncü kez Türkiye'ye getirdi

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., MAN Truck & Bus bünyesinde her yıl dünya çapında en iyi performansı sergileyen ülkeye verilen 'Market of the Year' ödülünü üst üste 3'üncü kez Türkiye'ye getirerek, pazardaki iddiasını ortaya koydu.



MAN Kamyon Otobüs Ticaret A.Ş

Baştarafı 13'te

2023'ü değerlendirdi,
2024 beklentilerini aktardı

SATIŞ SONRASI HİZMETLER

Müşterilerine en yüksek standartlarda hizmet vermeyi kendine görev edinen MAN Müşteri Hizmetleri, 2023 yılında yeni açmış olduğu servis noktaları ile hizmet ağını genişletti, güçlendirdi. Son bir yıl içerisinde İstanbul Anadolu yakası, Kayseri ve Antalya olmak üzere 3 ilave servis noktasını hizmete açtıklarını belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, "Çorlu, Erzurum ve İzmir'de ise, mevcut tesislerimizi 2023 yılı içerisinde yeni noktalara taşıyacağız. Bu çerçevede Çorlu'da 7.500 m2, Erzurum'da 4.000 m2 ve İzmir'de 2.500 m2 kapalı alan üzerine servis inşaatlarımız devam ediyor. Yıl ortası itibarı ile her iki bölgede de servis faaliyetlerimiz yeni ve daha modern tesislerde devam edecek" dedi.

2023'te yedek parça ciromuzu Euro bazında %38 arttırdık

Aydın Yumrukçal, "2023 yılında da bir taraftan nihai müşterilere, diğer taraftan ise servislerimize yönelik düzenlemiş olduğumuz kampanyalar ile orijinal yedek parça kullanımını yaygınlaştırmayı hedefledik. Düzenlemiş olduğumuz kampanyalar ile 2023 yılında



yedek parça ciromuzu bir önceki yıla oranla %38 arttırmayı başardık. Yetkili servislerimizde takılan orijinal yedek parçalar 2 yıl garantiye sahip. Böylelikle müşterilerimizin yüksek kaliteli ve daha dayanıklı ürünler ile güvenli sürüşler yapmalarını sağlıyoruz. Merkezden aldığımız desteklerle, müşterilerimize yönelik avantajlı kampanyalarımızı 2024 yılında da sürdürüleceğiz" dedi.

2024 yılında da yeniliklerimiz devam edecek

"Ortak kazan-kazan modelleri üretmeyi kendimize hedef seçmiş durumdayız" açıklamasını yapan Aydın Yumrukçal, "Müşterilerimiz ile sürdürülebilir iş modelleri yaratmak, MAN Müşteri Hizmetleri olarak öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Bu çerçevede müşterilerimizin iş modellerini anlamak, onların işlerini basitleştirmek ve ortak kazan-kazan modelleri üretmeyi kendimize hedef seçmiş durumdayız. Dijitalleşen dünyada teknolojinin tüm imkanlarını kullanarak, müşterilerimize daha iyi hizmet verme çabamız da, 'yaşam boyu iş ortağı' felsefemiz doğrultusunda, 2024 yılında da yeniliklerimiz devam edecek" dedi. ■



Serkan Sara, Aydın Yumrukçal, Cumhur Kutlubay, Can Cansu

HAFİF TİCARİ ARAÇ

MAN hafif ticari aracı TGE ile 2023 yılında da önemli başarılarla imza attı. Yılın ilk 3 çeyreğinde yüzde 60'a yakın bir büyüme gösteren pazarda MAN TGE, pandemi sürecinde tedarik nedeniyle pazara sunamadığı ve yeni modelleri portföyüne ekleyerek, müşterilerinin ihtiyaçlarına hızlı çözümler sundu.



Ayrıca geçen yıl başlayan satış ve servis ağına yeni partnerlerin eklenmesi süreci, 2023 yılında da hız kaybetmeden devam etti. Özellikle de hafif ticari araçlar açısından değerlendirildiğinde önemli bir pazar olmasının yanında, aynı zamanda yoğun araç trafiği açısından kritik öneme sahip geçiş noktaları olan Kocaeli, Kayseri ve Antalya'da aramıza yeni iş ortaklarımız katıldı. Yeni bayi ve servisler ile satış ve servis altyapımızı daha da genişlettik, güçlendirdik" dedi.

2024 yerel seçimler nedeniyle öngörülmesi zor bir yıl olacak

2024'ün 2023 yılına göre daha zor bir yıl olacağını belirten Cumhur Kutlubay şunları söyledi: MAN Ailesi olarak, yaşanan zorluklara rağmen başarıyla geçirdiğimiz bir yılın ardından artık yeni bir yıla hazırlanıyoruz. 2024 ülkemiz için yerel seçimlerin yapılacağı önemli bir yıl olacak. Her seçim döneminde olduğu gibi, bu dönemde de yine seçim süreci ve uygulanacak politikalar belirleyici olacak. 2023 yılı hafif ticari araç pazarının bir önceki yıla oranla ciddi artış gösterdiği bir yıl oldu. 2024 senesinin 2023 yılına oranla daha zor bir yıl olacağını düşünüyor ve stratejilerimizi bu şekilde oluşturuyoruz. 2024 yılında da tüm paydaşlarımıza ve lojistik sektörüne elimizden gelen en iyi ve en üst seviye hizmeti vermeye devam edeceğiz. 2024 yılının, başta ülkemiz olmak üzere tüm insanlığa barış, mutluluk ve huzur getirmesini temenni ediyoruz. Çalışanlarımız, paydaşlarımız ve müşterilerimiz için de beklentilerinin gerçekleştiği güzel bir yıl olmasını diliyoruz. ■



TopUsed

MAN TopUsed, 2023 yılında avantajlı kampanyaları, müşteriye düşünen çözüm önerileri ve hizmet kalitesi ile ikinci elde kurumsal güvenin, şeffaflığın ve müşteri memnuniyetinin adresi oldu.

2023'te hem hedeflerine hem de yüksek müşteri memnuniyetine ulaştıklarını belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhur Kutlubay, "MAN TopUsed olarak, yıl içinde müşterilerimize sunduğumuz avantajlı kampanyalar sayesinde zorlu bir yılı, başarıyla geride bıraktık. Özellikle sektörde öncülük ettiğimiz kişiye özel uzatılmış garanti ve bakım paketlerinin yanı sıra finansman ve teknik modifikasyon çözümleri ile zorlu bir yılı başarıyla tamamladık. Ayrıca şehirlerarası otobüs pazarında da müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda hayata geçirdiğimiz özelleştirilmiş finansman desteği ve satış sonrası hizmetlerimizle önemli bir satış başarısına ulaştık" dedi.

"2024'te yine 2023'e benzer bir gelişim süreci öngörüyoruz"

"Müşterilerimize en iyiyi ve en ideali sunmaya devam edeceğiz" açıklamasını yapan Cumhur Kutlubay, "2024 yılı hepimizin bildiği üzere bir seçim yılı. Dolayısıyla tüm seçim yıllarında olduğu gibi bu dönem de yine öngörülmesi ve planlanması zor belirsizlikleri beraberinde getiriyor. Biz özellikle 2023 yılının ikinci yarısında ortaya çıkan durumun 2024 yılının en azından ilk yarısında benzer şekilde devam edeceğini tahmin ediyoruz. Öngörülerimiz, ekonomi yönetiminin bir süredir ortaya koyduğu sıkılaştırma adımlarına devam edeceği yönünde. Biz de stratejilerimizi, bu beklentiler çerçevesinde oluşturuyoruz. Zor bir yılın ardından şimdi yeni hedeflerle yepyeni bir yıla giriyoruz. Temennimiz; 2024 yılının başta ülkemiz olmak, üzere tüm dünyaya huzur ve barış getirmesi. Biz de MAN TopUsed Ailesi olarak, yeni beklentilerle girdiğimiz 2024 yılında da yine müşterilerimize ve paydaşlarımıza standartlarımızdan ödün vermeden en iyiyi ve en ideali sunmaya devam edeceğiz" dedi. ■



GrandBus Market 2023'ü 45 büyük otobüs satışı ile kapattı

GrandBusMarket Sahibi Erman Geyik, 2023 yılında yaşanan zorluklara rağmen ikinci el otobüs pazarında önemli bir başarı elde ettiklerini ve 45 büyük otobüs satışı gerçekleştirdiklerini belirtti.

İkinci el otobüs satış alanında 5'inci yılını geride bırakan GrandBus Market şirketinin sahibi Erman Geyik ile 2023 yılını ve 2024 beklentilerini konuştuk. 2022 yılında 32 adet büyük otobüs satışı gerçekleştirdiklerini belirten Erman Geyik, "2023 yılı yaşanan büyük deprem felaketi ve artan maliyetler nedeniyle zorlu bir yıl oldu. Biz bu alanda ise 45 adet büyük otobüs satışı gerçekleştirerek, 2022'nin üzerinde bir seviye elde etmeyi başardık. Bunda da müşterilerimizle kurduğumuz güven duygusu temel nokta oldu" dedi.

Faiz oranlarının seyri pazarı belirleyecek

2024 yılında yine bir seçim sürecinin yaşanacağını ancak pazarı belirleyen en önemli etkenin faiz oranlarının

olacağını belirten Erman Geyik, "2023 yılında artan faiz oranları otomotiv pazarında binek tarafını çok yoğun etkilerken ve orada fiyatların bir ölçüde geriye gitmesi mümkün olurken bu otobüs pazarında yaşanmadı. Ancak 2024 yılında pazarın bir dengeye oturması ve yeni yatırımların yapılabilmesini faizin seyri belirleyecek. Faizler bu şekilde kalırsa daha stabil bir Pazar görebiliriz. Üreticilerin ön ödemeli sistemle yaptıkları satışlarla ilgili de araçların teslimatı başladıkça piyasaya ikinci el girişi de çok yoğun olacak. Bu yoğun giriş nedeniyle özellikle modelli ikinci el otobüs fiyatlarının geriye gelmesini sağlayabilir. Şu anda o kadar denge-siz bir piyasa var ki, 2020 model Mercedes marka otobüs 9 milyon, 2021 model otobüs ise 11 milyon. Şu anda üreticilerin yeni alımlarla otobüs teslimatlarını sonraki aylara bırakması otobüs fiyatlarını da bu şekilde tutuyor. İlk 6 ay için şu an bir sıkıntı gözükme de ikinci 6 ayda sıkıntılar yaşanabilir. Şu an piyasa çeklerle dönüyor. Benim düşüncem 2024 yılında filo büyötmeye yönelik bir yatırım süreci değil de filo yenileme hatta filoların bir ölçüde küçüldüğü bir dönemi yaşayabiliriz. 5 adet 2015 model arabası olan otobüsçü onları vererek, 3 adet 2020 model aracı almaya yönelebilir. İkinci elde ihracat süreci de çok kolay değil. Yurtdışında ikinci el otobüslerin fiyatları daha düşük. Benim stoğumda araç var ama satışı daha



Erman
YILMAZ
RÖPORTAJ



Erman
Geyik

kolay olabilecek modellerden oluşuyor. 2024 yılında üreticilerin de stoklarında ikinci el araçların birikeceğini düşünüyorum. Takasa gelecek olan 2020 ve 2021 model araçlara bir ilgi de olabilir" dedi.

B2 Belgesi aldık

GrandBus Market olarak sadece otobüs satışı yapmadıklarını ve şehirlerarası otobüs firmalarında otobüs çalıştırdıklarını belirten Erman Geyik, "Şehirlerarasında da hala çalışan otobüslerimiz var. Uluslararası ve yurtiçi

grup taşımacılığı tarafında da faaliyet gösterebilmek adına B2 belgesi aldık. Geçen yıl şehirlerarasında çalışan bir otobüs ayda 100 bin TL kazanıyordu. Şu anda bu rakam 150 bin TL'ye ulaşsa da araç fiyatları çok arttı, beraberinde maliyetler çok daha yukarı çıktı. Bu şekilde elde edilen kazançlarla yeni araba almak çok mümkün olmuyor. Umarız hem ülkemiz hem de sektörümüz açısından 2024 yılı iyi geçer, yolculuk sayıları artar. Tüm sektörümüzün yeni yılını da bu vesileyle kutluyorum. Bol kazançlı, mutlu bir yıl diliyorum" dedi. ■

Siz yolculuklarınızı organize edin, biz size aracınızı sunalım!

2024 yılı, hepimiz için mutluluk, sağlık ve huzur getirsin.

Mutlu yıllar!



**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alım Satımı'nda Güvenli Adres.
Erman GEYİK

info@grandbusmarket.com - www.grandbusmarket.com

Turizm taşımacılığında örnek adım: Ece Tur'dan Elektrikli MG4 yatırımı

Erkan YILMAZ

Doğan Trend Otomotiv Antalya Yetkili Bayisi Özkurlar Otomotiv turizm taşımacısı Ece Tur'a elektrikli MG4 teslimatı gerçekleştirdi. Ece Tur 2 adet daha Elektrikli MG4 yatırımı daha yapacak.

MG 4 adet Elektrikli otomobilin teslimat töreni 20 Aralık 2023 tarihinde Özkurlar Otomotiv merkezinde gerçekleşti. Aracı Özkurlar Otomotiv Satış Müdürü **Ömer İşler**, Ece Tur Yönetim Kurulu Başkanı **Taner Akartuna**, Yönetim Kurulu Üyesi **Tuğberk Akartuna**'ya teslim etti. Elektrikli araçlara dönüşüm sürecinin tüm dünyada başladığını ve daha çevreci ve sıfır emisyon hedefiyle yeni yatırımların elektrikli araçlar çerçevesinde geliştiğine dikkat çeken Taner Akartuna, "Bizde hem daha çevreci bir anlayış ile ulaşım sürecinde hizmet vermek hem de artan maliyetleri elektrikli araçların sağladığı imkanlarla avantajlara dönüştürmek istedik. Yaptığımız araştırmalar sürecinde MG4 elektrikli otomobillerin hem 350 civarında kilometre yapması, hem düşük bakım maliyetleri, hemde 350-400 TL civarında batarya dolum maliyeti ve 30 dakikalık hızlı şarj süreleri ile daha uygun olduğunu tespit ettik. İlk etapta 3 araçlık bir yatırım planladık. Özkurlar Otomotiv ile görüştüğümüzde bizlere aracın plakası çıkana kadar yoğun bir ilgi gösterdiler ve söyledikleri tarihte de ilk aracın teslimatını gerçekleştirdiler. O yüzden Özkurlar Otomotiv ile yaptığımız işbirliğinden çok memnunuz. Kalan 2 aracı da 2024 yılının ilk aylarında almayı hedefliyoruz. Antalya bölgesinde turizm taşımacılığında elektrikli araca yönelik yatırım yapan çok firma görmedim. Bir anlamda elektrikli yatırımının da çevreci ulaşım anlayışı için de örnek olabileceğini de düşünüyorum. Elektrikli araç yatırıma yönelik önümüzdeki süreçte de otomobil dışında daha büyük araç yolcu grubu ürünlerinde de yatırıma yönelik neler yapacağımıza bakıyoruz. Ayrıca Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetkililerine de elektrikli araçların belgeye kaydedilmesine imkan tanınması ve çevreci ulaşımaya yönelik destekleri için de teşekkür ediyorum" dedi.

Şarj istasyonları çok yaygınlaşıyor

Antalya'da hızlı şarj istasyonu konusunda hızlı bir gelişim olduğunu da belirten Taner Akartuna, "Antalya-Alanya arasında 3 kişiye kadar olan ve bizden özel araç isteyen müşterilerimizin transferlerinde bu aracı kullanacağız. Her 3 benzin istasyonunun birinde şarj istasyonu olduğu gibi, Alanya kent merkezinde, otoparkta, avm'lerin alt katlarında da şarj istasyonları mevcut" dedi.

2023'de ciro hedefimiz tuttu, 2024 için de beklentimiz olumlu

2023 yılına yönelik de değerlendirmelerde bulunan Taner Akartuna, "2023 yılı hareketlilik açısından genel anlamda iyiydi. Ciro hedefimizi de tutturduk. Ancak kurların baskılanması, akaryakıt fiyatının ve bakım maliyetlerinin sürekli artması nedeniyle ister istemez bizim karlılığımızı düşürdü. 2024 yılına yönelik rezervasyonlarda da olumlu gelişmeler var. Almanya ve İngiltere pazarından Antalya'ya yoğun bir ilgi var. Özellikle İngiltere'den gelecek turist sayısında Antalya özelinde yüzde 40 artacağı düşünülüyor. Rus pazarından ise 2024 yılına yönelik beklentim düşük. Devam eden savaşla birlikte uçak bileti maliyetinin ve ülkemizdeki yaşam maliyetinin çok artması Rus turistlerin de seyahatlerini olumsuz etkiledi" dedi.

Ford Transit ve Custom yatırımları

Ece Tur filosunda toplam 52 araç bulunduğuna dikkat çeken Akartuna, "2023 yılında 2 adet Ford Transit, 5 Ford Custom yatırımı gerçekleştirdik. Yılın son yatırımımı da MG4 elektrikli otomobil oldu. 2024 yılına yönelik de Ford Otosan'a 3 adet 16+1 yolcu kapasitesine sahip Transit siparişimizi verdik. Araçları Mart ayına kadar filomuza katmayı planlıyoruz" dedi. ■



Tuğberk Akartuna



Taner Akartuna

Ömer İşler



Dost ve müşterilerimizin Yeni Yılını
en içten dileklerimizle kutlar sağlık ve
mutluluk dolu günler dileriz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Mot Araç. Tic. ve San. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Horozluhan Mahallesi Çevreli Sokak No: 2A 42110 Selçuklu, Konya
Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Faks: 0332 248 23 80

2024, bize 2023'ü aratacak

Bizler, Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına adım atarken, dünya artık çok farklı bir yönde ilerliyor. Dijital dünya, yapay zeka gibi faktörler büyük değişimler getirecek. Ülke ve millet olarak bizim bu değişimlere hazır olmamız, yeniliklere açık olmamız lazım.

Öncelikle, sektörümüz 2023'ü nasıl geçirdi? Pandemiyle başlayan ekonomik sıkıntılar, havayolu ve demiryolu taşımacılığındaki gelişmeler, kayıt dışı korsan taşımacılık faaliyetleri, sektörde yüzde 40'ın üzerinde daralmaya neden oldu. Bunu, sektörün parametresi olan İstanbul Otogarı'ndan günlük çıkan otobüs sayılarında da görebiliyoruz. Ortalama günlük 1600 civarında otobüs çıkması gerekirken ortalama 1100 civarında otobüs çıkıyor, bunun altına düştüğü günler de oldu. Sektördeki daralma, firma sayısının azalması devam edecek gibi...

Karayolu yolcu taşımacılığı

Ben karayolu yolcu taşımacılığı açısından önümüzdeki süreçte olumlu bir gelişmenin olacağını düşünmüyorum. 2023 yılını değerlendirdiğimizde, petrol ve diğer maliyet kalemlerindeki artış bilet fiyatlarına yansdı. Yaz aylarında bilet fiyatları epeyce yükseldi ve otobüs işletmeciliği uçakla yarışır hale geldi. Ama bu 3-4 ayla sınırlı kaldı. Şu anda bilet fiyatlarında birçok bölgede yüzde 50'nin üzerinde indirim var, yolcu sayısı da azaldı. Öğrencilerin hareketliliğinde belli bir seviyede azalma var. Bu, ekonomik sıkıntılardan kaynaklanan bir daralma ve hareketsizlik.

Sektörü iyi günler beklemiyor

Sektör mensuplarımız yaz aylarından genelde memnun göründü. Şu anda ise yıkıcı rekabetten yakınıyor. Artan maliyetlerden yakınıyor. Akaryakıt fiyatları, otobüs alım fiyatları hakikaten beklenenin çok üzerinde. Asgari ücrete yüzde 49 zam yapıldı ve 17 bin 2 TL oldu, buna hayatın her alanına yansiyacak zamlar eklenecek. Bu maliyet artışları dikkate alındığında sektörü iyi günler bekliyor diyemeyiz.

Hareketlilik daha da azalacak

Ülkedeki ekonomik sorunlar, gelirlerdeki daralma hareketliliği daha da azaltacak. Bu da sektörü daraltacak. Havayolu ve demiryolu taşımacılığı tarafına baktığınızda yolculuk talebinin çok yüksek olduğunu görebiliyoruz.

Sektör temkinli olmalı

Yaza girerken biraz toparlanma olur, ama kısa süreli iyilikler sektörün sorunlarını çözmek için yeterli olmayacak. Bakım, sigorta, kasko, araç fiyatlarını bilet fiyatlarına yansıtamayacağız. Özellikle yılın ilk yarısında sektöre çok büyük sıkıntılar bekliyor. Ben karamsarlığı sevmiyorum ama kara tablo içerisinde olumlu konuşacak halimiz yok. Sektörün önümüzdeki süreçte mutlaka daha temkinli ve planlı hareket etmesi gerekiyor. Fiyat istikrarını mutlaka yakalamamız, yıkıcı rekabeti engellememiz lazım.

Korsan taşımacılık engellenmeli

Korsan taşımacılığa yönelik yaptırımlar ve denetimler yetersiz. Kayıt dışı korsan taşımacılık faaliyetlerinin mutlaka engellenmesi lazım. Bunları söylemekten yorulmadım, yorulmayacağım da. Uzun yolu uçağa, orta mesafeyi ana koridorlarla trene kaptırdık, sektörümüze kısa mesafe kaldı. Onu da korsana bırakmak istemiyoruz. Caydırıcı yaptırım olmadığında korsan taşımacılık hem ülke ekonomisine hem de sektöre çok ciddi zararlar vermeye devam devam edecek. Ağır yaptırımların bir an önce hayata geçirilmesi gerekiyor. Bunların yanında üretici firmaların da sektörün durumunu göz önüne tutması gerekiyor. Yeni otobüs yatırımı yapmayan firmalar eski otobüslerle çalışmaya devam edecek. Bakım onarım giderleri ağır maliyetler getirecek. Burada belediyelerin de otogar çıkış ücretlerini ve kiralarnı daha da arttırmaması gerekiyor. Bu konuda herkesin duyarlı olması lazım.

Bu sektör bu ülkeye lazım

İşçinin, memurun, askerın, öğrencinin taşınma aracı otobüstür. Bunun herkes tarafından dikkate alınması gerekiyor. Biz de boş seferler yaparak, birbirimizin kaynaklarını tüketerek değil, verimliliği artırarak daha doğru ücretlere daha dolu seferler gerçekleştirme çabası içinde olmalıyız. Sektör bu gerçekleri göz ardı etmemeli.

Bakan Ersoy'a ziyaret

Kültür ve Turizm Bakanı Sayın Mehmet Nuri Ersoy'u ziyaret ettik, sorunlarımızı aktardık. Ulaştırma işlerinin tamamen Ulaştırma Bakanlığı'nda, acentelik hizmetlerinin de tamamının Kültür ve Turizm Bakanlığı'nda olacak şekilde düzenlemelerin yapılması lazım. Sayın Bakan, taleplerimizi kabul eder şekilde konuştu.

Belediyelerin D2 belgesi bulunmayan taşıtlara turizm yol belgesi vermesi, bizim ve turizm taşımacılarının önemli sorunlarından biri. Mevzuatların birbiriyle çelişen tarafları var. Karayolu Taşıma Ka-



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

nunu ve Yönetmeliği, turizm grup taşımacılığının D2, B2 ile yapılacağını söylüyor. Oysa belediyeler UKOME kararları ile D2 belgesi olmayan taşıtlara turizm yol belgesi veriyor. Sayın Bakana bunları aktardık.

Bakan Uraloğlu ile görüşmeliyiz

Biz, Ulaştırma ve Altyapı Bakanımız Sayın Abdulkadir Uraloğlu ile de görüşmek istedik. Sayın Ersoy'dan alabildiğimiz randevuyu ondan da almak istedik, ancak olmadı. Sayın Uraloğlu bize bir randevu verirse sorunlarımızı aktarmak isteriz. Sayın Genel Müdür Murat Baştör ve ekibi, Bakan Beyin talimatıyla bizi dinlediler. Ama sorunlarımıza çözüm bulabilmek özellikle Anadolu Yakası Otogarı'na çözüm bulabilmek için Sayın Bakan ile görüşmeyi istiyoruz.

Otogarlar

2023 yılı içerisinde Anadolu Otogarı ve Beylikdüzü Cep Terminali sorununu çözmek için çok büyük bir gayret gösterdik ama belediyeler de, bakanlıklar da bazı sorunların çözümünü seçim sonrasına atıyor. Türkiye'de seçimler bitmiyor.

2024 yılının tüm dünyaya, ülkemize, milletinize ve sektörümüze hayırlar getirmesini diliyorum. Herkesin yeni yılını kutluyorum. ■

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



Elveda 23

2023 yılı, son çeyreği saymazsak, epey başarılı bir yıl olarak hafızalarımızdan çıkmayacak. Tabii, bunun yanı sıra, birden çok felaketin yaşandığı bir yıl olarak da hatırlanacaktır. Artısı ve eksisiyle birlikte bir yıl daha geride bıraktık.

Önümüzdeki yeni bir yılın başlangıcındayız, zor bir yıl olacak. Çünkü savaşlar ve ekonomideki belirsizlikler devam ettiği bu dönemde, birkaç ay sonra yapılacak yerel seçim sonrası yaşanacak gelişmeler 2024 yılının kaderini belirleyecektir, muhakkak.

Yalnız, şunu da söylemek zorundayım: Benim bulunduğum Başkentte inanılmaz derecede bir kalabalık, inanılmaz derecede bir trafik ve lokantaları inanılmaz derecede doldurmuş insanlar gördüm, AVM ve çarşılarıdaki doluluk oranlarından bahsetmiyorum bile. Ancak kafamda kocaman bir soru işareti dönüp duruyor.

İnsanlar yakınıyor; "geçinemiyoruz, kiralar yüksek, fiyatlar çok aşırı, aldığımız maaş belli, kredi kartlarımız dolu, bir ekmek alacak paramız da kalmıyor..." Daha binlercesini sayabilirim ardı arkasına, ama gördüğüm manzara hiç de öyle söylemiyor??? Tamam, belli bir kesim böyle yaşıyor diyebiliriz, ama yine de kafamda bir soru işareti var. Gönül ister ki, herkes bolluk bereket ve refah içerisinde yaşasın. 2024 yılı sektör açısından çok belirgin olmasa da her zamanki gibi. Sezon öncesi, sezon sonrası tahminleri yapmamız mümkün; yerel seçimleri bekliyoruz. Herkesin kafasındaki belirsizlik bu seçimlere bağlı gözüküyor, seçimlere kadar ekonominin çok iyi olacağı ve enflasyonun da yavaşlatılacağı, seçimlerden sonra bunların tavan yapacağı gibi bir spekülasyon dolaşıyor ortalıkta. Tabii, bu da kafaları karıştırıyor ister istemez. Bekleyip göreceğiz.

2023 yılı son çeyreğinde yaşamış olduğumuz durgunluğun 2024 yılı birinci çeyrekte de devam edeceğini tahmin ediyorum. Araç satışlarının esnafların döndürebileceği bir döneme girdik. Banka kredileri ve finansal yardımcı enstrümanların olmaması, araç fiyatlarının yüksek; işlerin de yavaşlaması bir etken olarak devam edecektir. Talep yok değil, iyi kötü satışlar da var bir şekilde, ama tabii, istenilen düzeyde ve istenilen adetlerde değil. İmkânları ve ihtiyacı olan sektör temsilcilerimiz iyi kötü bir şeyler yapmaya çalışıyor. Gönümüz tabii, en iyisinin olmasından yana.

2024 yılı, hepimize sağlık huzur mutluluk ve kötülüklerden uzak bol bereketli kazançlar nasip etsin. ■

2024 Yolunuz açık olsun!

Meslektaşlarımız ve taşımacılara

hizmet veren kamu çalışanlarımız ile sayın yolcularımızın

Yeni Yılını kutlar, sağlık ve esenlikler dileriz.



**Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu**



**Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu**

Otobüsçülükte bazı doğrular ve yanlışlar...

1996-2011 döneminde, içlerinde olup profesyonel katkı vermek şeklinde olmak üzere uzun süredir otobüsle ticari yolcu taşımacılığı faaliyeti ile ilgiliyim. Onlara yardımcı olmak, işlerini güvenli, kaliteli ve kazançlı bir biçimde yapmalarına katkı sağlamak samimi arzumdur. Ancak bunun kanunlara, çevre korumasına ve tüketici haklarına uygunluk çerçevesinde olmasını şart görürüm. Yeni yılda mevzuatta yapılması muhtemel çalışmaların başarılı olabilmesi için birkaç hususu bu esaslarla tekraren de olsa yılbaşında hatırlatmak isterim.

Net olunmalı

Konuşma ve yazışmalarda çeşitli kavramlar ve tanımlar sıkça yanlış, eksik veya yetersiz biçimde kullanılmaktadır. Birkaç örnek vereyim.

Sık sık kayıt veya korsan taşımacıdan söz ve şikâyet edilir. Özünde haklılık da var, ama hassasiyet gerekir. Ticaret odasına kayıtlı birisi kayıt dışı olabilir mi? Taşıma Kanunu ve/veya Yönetmeliğine her aykırılık korsanlık mıdır? Bu kapsamda; örneğin, terminal olmayan yerlerden kalkış veya varış suçu korsanlık olarak görülebilir mi? Tabii ki, hepsine hayır. Burada kullanılması gereken anlamlı kavram ‘yetki belgesiz taşımacılık’ olmalıdır. Böylece yanlış anlamalar önlenabilir.

Sıkça haksız rekabet, yıkıcı rekabet özellikle de yolcu taşıma organizatörü kavramları kullanılıyor. Bunların tanımlarını bir yerlerden alın ki, ne dediğiniz anlaşılsın. Bulamazsanız siz bir tanım yapın, biz anlayabilelim. Tabii, taşıma organizatörünün taşımacı mı, acente mi, komisyoncu mu olduğu veya olmadığı; değilse ne olduğu, bunlardan farkları anlatılsın ki, ne kast edildiği anlaşılabilir.

Serbest rekabeti unutmayın

Karayolu Taşıma Kanununda, ‘taşımaların serbest rekabet ortamında gerçekleşeceği’ net bir biçimde yer alıyor. Bunun iyi mi, kötü mü olduğu tartışma dışı. Sadece ne olduğu veya ne olmadığı tartışılabilir. Tabii, şüpheli bir durum varsa. İşte, tartışma götürmez iki gerçek.

1- Mal veya hizmet üreticisi sayısı sınırlandırılmaz, azaltılamaz. Mevzuatla belirlenen şartları sağlayan herkes üretici, yani konumuzda taşımacı veya acente olabilir. Bunun istisnaları Karayolu Taşıma Kanununun 5’inci maddesinde belirtilmiştir. Bunların ötesinde atıl kapasite, arz talep dengesi, kaynak israfı ve benzeri hiçbir gerekçeyle böyle bir sınırlandırma istenilemez, yapılamaz. Yapılırsa hukuka aykırılık oluşur. Dolaylı olarak bu sonucu doğuracak mali yeterlilik (Özmal koltuk), belge türü vs. belirlemeleri de bu kapsama girer.

2- Mal veya hizmet bedelleri/ücretleri sınırlanamaz, sabitlenemez üreticiler dışında



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

belirlenemez. Taşıma Kanunu’nda da ücret tarifelerinin belge sahiplerince belirlenmesi esası 11’inci madde de vardır. Bunun istisnaları da aynı maddede yer almakta olup, bunlar özel ve geçici niteliktedir. Haksız rekabet, yıkıcı rekabet gibi gerekçelerle ücret tarifesi belirleme hakkının sınırlandırılması veya onaya bağlanması mümkün değildir. Aksi hukuk ihlali olur.

Keza, herkese belirli tarihlerde tarife aldirmek da mümkün değildir. Bunun amacı, herhalde aynı tarifeyi aldirmek olamaz. Tarifelerin hangi süre sonunda yenilenebileceği, ne kadar indirim yapılabileceği, zorunlu indirimlerin neler olacağı gibi hususlar tabii ki tartışmaya açıktır.

Genel bakış

Taşımacılığın zorlaşması ve sürdürülmesinin imkansızlaşması, ulaşım hizmetinin tehlikeye girmesi, verimliliğin düşmesi, ülke ekonomisinin zarar görmesi gibi iddialarla da taşımacılık yapma ve ücret tarifesi belirleme haklarının sınırlandırılması mümkün değildir. Bu bi-

linmeli ve bunlardan kaçınılmalıdır.

‘Benim oğlum bina okur, döner, döner yine okur’ deyişindeki benim ilgili olduğum süre boyunca çeşitli gerekçelerle serbest piyasa esasına ve rekabete aykırı öneriler hep devam etti ve zaman zaman alkış da aldı. Bunları yazdığım için bana ve bu talepleri yerine getirmeyen Bakanlık görevlilerine eleştiriler, kızgınlıklar da oldu. Ama bu talepler yönünde hiçbir mesafe alınamadı. Umırım yeni yıl bu yönde israf edilmez.

Bu düşüncelerle tüm taşıma işletmecileri ile çalışanlarına ve onlara hizmet veren kamu görevlileri ile tüm yolculara sağlıklı güzel bir yıl dilerim. ■



Yolculuklarınızda, yeni yıl yeni güvenlik standartlarıyla başlasın!

Hepimiz için verimli ve başarılı geçmesini diler, sağlık ve mutlu seneler temenni ederiz.



Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
 Ufuk Mahallesi 106.Sokak No:46 Üçköprü Kaynaşlı 81010
 Merkez / Düzce
 Telefon: 444 8 144
<https://hasmer.com.tr/>

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
 Yıl: 12 • Sayı: 424 • 1 Ocak 2023

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

erkanyilmaz71@gmail.com
 0532 598 89 69

Editör
Korkut AKIN

Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
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

*Taşıma Dünyası,
 basın meslek ilkelerine
 uymaya söz verir.*

Yeni Yıl, Yeni Yollar, Yeni Anılar...

2024 yılında mutluluk, güven ve
keyif dolu anlar sizinle olsun!



TURSE®

☎ 4447207
turse.com.tr

*Yeni yılda, konfor ve
güvenle seyahat edin!*

*Ailenizle birlikte huzur, sağlık ve
mutluluklar dilerim.*

*Özdemir Şengörenoğlu
Balıkesir Uludağ
Yönetim Kurulu Başkanı*



<https://balikesiruludag.com.tr/>



Her yeni yıl, heyecan verici bir yolculuğun başlangıcıdır.
2024, kavuşmaların en güzelini yaşayacağınız sağlık ve
huzur dolu bir yıl olsun.

Yeni yılınız kutlu olsun



Mutlu yıllar!

Her yeni yıl, ailenizle birlikte
daha fazla anı biriktirmek için bir fırsat.

*Turizm yolculuğunuzda
yol arkadaşınız!*



MERT YILMAZ

İnönü Mahallesi
Cumhuriyet Caddesi
No: 95 K.7 D.9
Elmadag - İstanbul

Tel : 0212 224 28 81
0212 224 08 34
Fax : 0212 296 07 44
Gsm: 0555 803 93 93

mert@mertturizm.com
www.mertturizm.com

**Yeni yılda seyahat deneyiminizi
bizimle zirveye taşıyın!**

Ailenizle birlikte mutluluk, huzur ve
sağlık diliyorum.

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı



✓ ÖZEL TURLAR ✓ KONGRE SEMİNER ✓ YURTIÇİ KÜLTÜR TURLARI ✓ YURT DIŞI KÜLTÜR TURLARI

Telefon: 0 284 714 01 44 Whatsapp Hattı: +90 530 252 58 00

www.arikanturizm.com [/arikanturizm](https://www.facebook.com/arikanturizm) [/arikan.turizm](https://www.instagram.com/arikan.turizm)



Tüm meslektaşlarımın yeni yılını kutlar,
sağlıklı, mutlu ve huzurlu seneler dilerim.

ÖZER BÜR

Ege Turizm Taşımacılar Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



Yeni yılın en güzel müjdelere,
en güzel sürprizlerle kapınızı çalması temennisiyle...

Sevdiklerinizle birlikte sağlıklı, huzurlu

mutlu yıllar dileriz.



Yeni yılda, birlikte yeni rotalara doğru yola çıkın!
Seyahatin keyfini yaşayın.

Turizm sektörüne hizmet üreten meslektaşlarımızın,
iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın
yeni yılını kutlar, sağlıklı, mutlu ve umutlu bir yıl dileriz.

HÜSEYİN KOCAER



HER ŞARTTA LÜKS & GÜVENLİ

Son model otobüs filomuzun kışlık tüm bakımları ve lastik değişimleri
tamamlandı. Lüksünüze lüks katan güvenli yolculuklar,
bu kış mevsiminde de sizleri bekliyor.



Camikebir Mh. Necat Hepkon Cd. No: 25 Seferihisar / İzmir
0 (232) 743 54 54 e-mail: info@fulyaturizm.com.tr www.fulyaturizm.com.tr

Yılın Girişimcisi Ödülü MimiQ'in

5. nesil IoT yüksek teknoloji çözümleri geliştiren MimiQ, Türkiye ve ABD arasındaki ikili ekonomik kalkınmanın sürdürülmesine katkı sağlayan şirketleri teşvik etmek üzere verilen "I AmChamPion Awards" kapsamında "Yılın Girişimcisi Ödülü"nün sahibi oldu.

Türkiye ile Amerika Birleşik Devletleri arasındaki ticaret ve yatırımlarda önemli roller üstlenen şirketleri teşvik etmek üzere AmCham tarafından ilk kez 2019 yılında hayata geçirilen ve bu yıl 5. kez düzenlenen "I AmChamPion Ödülleri" sahiplerini buldu. Yılın girişimcisi ödülü, takip, güvenlik ve yeni nesil ağ altyapısı ürünleri sunan 5. nesil IoT yüksek teknoloji çözümleri sunan MimiQ Teknoloji A.Ş.'nin oldu.

14 Aralık tarihinde İstanbul'da, Türkiye-ABD İş Zirvesi sonrası düzenlenen



törende ödülü MimiQ Partnerleri Ekrem Özcan, Serdar Serttop, Cem Gençtürk ve Burak Yalçınkaya aldı. Törende konuşan Ekrem Özcan:

"Merkezi San Francisco'da bulunan, Türkiye'de ise İstanbul, Yeşilköy'deki serbest bölgede faaliyet gösteren bir girişimiz. 2022 ciromuz 18 milyon dolar. Son iki yılda 30 milyon dolar ticaret hacmi oluşturduk. MimiQ olarak, çeşitli yüksek teknolojik yenilikler, Ar-Ge çalışmaları, bileşen tedariki, küresel pazar genişletme, hukuki ve finansal altyapı geliştirme ve daha pek çok alanda Amerikalı ve Avrupalı şirketlerle işbirliği yapıyoruz" dedi.

Yeni ağ teknolojilerinden LoRaWAN özelinde dünyadaki sayılı öncü şirketten biri olduklarının altını çizen Ekrem Özcan, "Küresel çapta, ağa bağlı cihazların birbirleriyle haberleşmesini sağlayan 30 binden fazla gateway'e sahibiz. Şimdi de 2 IoT ürünümüzle daha pazardayız. Özellikle tedarik zinciri ve lojistik sektöründe sim kartsız takip cihazımız MimiQ Track oldukça ilgi görüyor. Konteynerden soğuk zincir ve değerli eşya takibine ve personel yönetimine kadar, kredi kartı boyutundaki cihazımızla ülkeler arasındaki sınırları kaldırıyoruz" açıklamasını yaptı.

Türkiye ve Amerika'daki yetkililere teşekkür

Ticaret Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın serbest bölgelerle teknokentler için hayata geçirdiği teşviklerinden faydalandıklarını söyleyen Ekrem Özcan, "MimiQ Teknoloji olarak, bu önemli desteklerle yüksek teknoloji geliştirip dünya çapında yaygınlaştırebiliyoruz. Bu açıdan teşekkürlerimizi iletiyorum" dedi.

ABD'de de serbest, hızlı, güvenilir ticaret altyapısı sağlayan, teknoloji gelişiminde açık paylaşım ortamı sunan ve ekosistemi geliştirmeye devam eden yetkililere kurumu adına teşekkürlerini sunan MimiQ Partneri Ekrem Özcan, "Ayrıca bugüne kadarki desteklerinden dolayı KOSGEB Başkanımız Serdar İbrahimcioğlu'na, TOSB İnovasyon Merkezine ve TOSB Yönetim Kurulu Üyelerimize, Orhan Gökse ve Kenan Çolpan'a özel teşekkürlerimizi iletiyoruz" diye ekledi. ■



Yolculuklarınıza anlam katın, biz size aracınızı sunalım!

Yeni yıl, ailenizin birliğini ve mutluluğunu pekiştirsin. Hep birlikte mutlu yıllara.

Yekta Türker

Yönetim Kurulu Başkanı



www.turkerturizm.com.tr

2024

Meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın yeni yılını en içten dileklerle kutlar, sağlıklı ve huzurlu bir yıl dilerim.

Ahmet Yıldızhan

Yönetim Kurulu Başkanı

YILDIZHAN
TURİZM

www.yildizhanturizm.com

Yolculuklarınıza yeni yılda yeni bir soluk getirin!

Mutlu yıllar!

Emir Günaydın

Yönetim Kurulu Başkanı

GÜNAYDIN

İSTANBUL KONFOR

HAVABUS



2024 Motorlu Taşıtlar Vergisi MTV tarifesi Resmi Gazete'de yayımlandı

2023 yılı için yeniden değerlendirme oranı olan yüzde 58,46 kadar MTV'ye zam geldi.

Resmi Gazete'nin 30 Aralık 2023 tarihli mükerrer sayısında yer alan kararda, 2024 yılında uygulanacak Motorlu Taşıtlar Vergisi tutarları (MTV) tarifeleri yer aldı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, yeniden değerlendirme oranında indirim yetkisini kullanmadı. Ayrıca, malul ve engelli vatandaşlar için

araç alımında uygulanan istisna limiti de arttı.

Buna göre, 2023 yılında 1 milyon 4 bin 200 lira olan ÖTV istisnası tutarı, 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren yüzde 58,46 artışla 1 milyon 591 bin 200 liraya yükseldi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yapılan Motorlu Taşıtlar Vergisi Genel Tebliği'nde yer alan 2024 yılında ödenecek Motorlu Araç Vergisi (MTV) tarifesi, minibüs, otobüs, kamyon, çekici vb. yandaki tabloda görülebilir. ■

B. (II) Sayılı Motorlu Taşıtlar Vergisi Tarifesi

(I) ve (I/A) sayılı tarifelerde yazılı otomobil, arazi taşıtı, kaptıkaçı ve benzerleri ile motosikletler dışında kalan motorlu kara taşıtları, aşağıdaki (II) sayılı tarife göre vergilendirilir.

Taşıt Cinsi ve Oturma Yeri /Azami Toplam Ağırlık	(II) Sayılı Tarife Taşıtların Yaşları ile Ödenecek Yıllık Vergi Tutarı (TL)		
	1 - 6 yaş	7 - 15 yaş	16 ve yukarı yaş
1) Minibüs	4.016	2.652	1.294
2) Panel van ve motorlu karavanlar (Motor Silindir Hacmi)			
1900 cm3 ve aşağısı	5.355	3.341	1.985
1901 cm3 ve yukarısı	8.106	5.355	3.341
3) Otobüs ve benzerleri (Oturma Yeri)			
25 kişiye kadar	10.146	6.059	2.652
26-35 kişiye kadar	12.168	10.146	4.016
36-45 kişiye kadar	13.541	11.485	5.355
46 kişi ve yukarısı	16.245	13.541	8.106
4) Kamyonet, kamyon, çekici ve benzerleri (Azami Toplam Ağırlık)			
1.500 kg.'a kadar	3.601	2.392	1.171
1.501-3.500 kg.'a kadar	7.295	4.226	2.392
3.501-5.000 kg.'a kadar	10.960	9.122	3.601
5.001-10.000 kg.'a kadar	12.168	10.333	4.844
10.001-20.000 kg.'a kadar	14.624	12.168	7.295
20.001 kg ve yukarısı	18.292	14.624	8.498

C. (IV) Sayılı Motorlu Taşıtlar Vergisi Tarifesi

Uçak ve helikopterler (Türkkuşu, Türk Hava Kurumuna ait olanlar hariç) aşağıdaki (IV) sayılı tarife göre vergilendirilir.

2024 Motorlu Taşıtlar Vergisi'nin tamamı için [Tıklayınız](#)



Yeni yılın yeni seyahatler, yeni başlangıçlarla birlikte sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini diliyorum.

ÖZER BÜR
Yönetim Kurulu Başkanı





**ATS
zorunluluğu
başladı**

Araç takip sistemi zorunluluğu 1 Ocak'ta başladı: Otobüsler her an takip edilecek Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın düzenlemesiyle 1 Ocak'tan itibaren şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan otobüslere araç takip cihazı takılması zorunlu hale geliyor. Taşıtların konum bilgileri 2 dakikada bir Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi'ne (U-ETDS) aktarılacak. Kurallara uymayan firmalara çeşitli cezai yaptırımlar uygulanacak. ■

Dijital Ulaşım Partneriniz System Transport!

Turizm sektörüne her çeşit araç parkı ile hizmet sunan System Transport Yönetimi ve çalışanları olarak Yeni Yılınızı kutlar, sağlık ve mutluluk dolu yarınlar dileriz.

TAŞKIN ARIK
Yönetim Kurulu Başkanı



2023'ün seyahat istatistikleri açıklandı: En ucuz uçak ve otobüs bileti belli oldu

Obilet 2023 yılı seyahat istatistiklerini açıkladı

Online seyahat biletleme, araç kiralama ve otel rezervasyonu platformu Obilet, 2023 yılı seyahat istatistiklerini açıkladı. Satılan yurt içi otobüs biletleri 10 TL ile 1.700 TL, yurt dışı otobüs biletleri, 130 TL ile 7 bin 500 TL, yurt içi uçak biletleri 193 TL ile 6 bin 99 TL, yurt dışı uçak biletleri ise 277 TL ile 140 bin 66 TL arasında değişti.

2023 yılındaki seyahat trendlerini ortaya koyan Obilet, en çok aranan rotalar, yurt içi ve yurt dışındaki seyahat trendleri, en ucuz ve en yüksek bilet fiyatlarını paylaştı.

Bu yıl otobüs yolculuklarında en çok aranan rotalar İstanbul-Ankara olurken, yurt içi uçuşlarda ise; İstanbul-İzmir oldu. Yurt dışı uçuşlarda

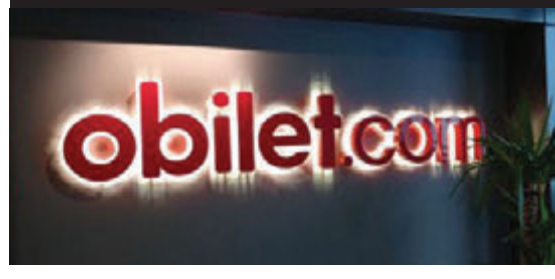
sırasıyla Adana, İstanbul ve Ankara'dan yapılan Lefkoşa (KKTC) varışlı uçuşlar ilk 3'te yer alırken, KKTC harici ülkelere yapılan uçuşlarda en çok aranan rotalar İstanbul-Bakü ve Ankara-Bakü oldu.

2023'te önceki yıllardan farklı olarak, arama oranları artan rotalarda farklı bir tablo gözlemlendi. 6 Şubat'ta yaşanan deprem felaketi nedeniyle İstanbul-Hatay ve Ankara-Hatay rotalarında yapılan otobüs bileti aramalarında, 2022'ye göre büyük bir artış gerçekleşti.

Uçak yolculuklarında ise en yüksek arama artışları, yurt içinde Diyarbakır-Bursa, yurt dışında ise Aşkabat-İstanbul rotalarında gözlemlendi.

Yurt dışı otobüs seyahati tercihlerinde en çok İstanbul -Sofya arandı

50'den fazla ülkede



şehirlerarası ve uluslararası otobüs bileti satışlarına aracılık eden Obilet, 2023 bülteninde uluslararası rotalara ilişkin de ilgi çekici veriler sundu.

Obilet kullanıcılarının Türkiye'den yurt dışına en fazla otobüs bileti araması yaptığı rotalar İstanbul-Sofya, İstanbul-Selanik ve İstanbul-Batım oldu. Türkiye harici şehirlerarası rotalarda ise Sofya-Varna Madrid-Barselona ve Batım-Tiflis en fazla arama yapılan rotalar oldu. Türkiye harici ülkeler arası otobüs seferlerinde ise Obilet kullanıcıları açısından en popüler rotalar Sofya - Selanik, Paris - Lizbon ve Tiflis -



Bakü oldu.

Obilet tarafından satılan yurt içi otobüs biletleri 10 TL ile 1.700 TL, yurt dışı otobüs biletleri, 130 TL ile 7 bin 500 TL, yurt içi uçak biletleri 193 TL ile 6 bin 99 TL, yurt dışı uçak biletleri ise 277 TL ile 140 bin 66 TL arasında değişti.

En yoğun bilet satış dönemleri

Otobüs seyahatlerinde yaz tatili ve Kurban Bayramı'nın denk geldiği haziran, online bilet satışlarının en yoğun gerçekleştiği dönem oldu. Benzer şekilde, yurt içi uçuşlarda mayıs, yurt dışı uçuşlarda ise haziran online satışların en fazla yapıldığı aylar olarak dikkati çekti.

Obilet'ten en çok biletin satıldığı günler ise; 6 Şubat'ta yaşanan deprem felaketi sebebiyle otobüs yolculuklarında 11 Şubat, yurt içi uçuşlarda 13 Şubat oldu. Deprem etkisi göz ardı edildiğinde, Obilet'ten en çok bilet satışı yapılan diğer günler otobüs yolculuklarında 23 Haziran, yurt içi uçuşlarda 15 Mayıs, yurt dışı uçuşlarda ise 7 Haziran oldu.

Otobüs ve uçak seyahatlerindeki bilet satışlarının çok düşük gerçekleştiği şubatta, Obilet'in günlük olarak en yüksek satış rakamlarını kaydetmesi, bültende dikkati çekici bir detay olarak yer aldı.

Depremin etkisiyle bir süre otobüs ve uçak yolculuğu gerçekleştirilemeyen günlerden sonra, 11-13 Şubat'ta ek seferlerin de düzenlenmesiyle birlikte bilet satış adetlerinde günlük olarak artış görüldü. Bu artışa, bölgeye giden yardım heyeti ve gönüllülerin yaptığı yolculukların da etkisi oldu.

Yurt dışı uçak biletlerinde vizesiz gidilen ülkelere olan ilgi arttı. Uçak bileti aramalarında ilk sırada yer alan Lefkoşa ve Bakü'nün ardından Batım, Tahran, Belgrad ve Bangkok geldi. ■



Yolculuklarınıza konfor katan koltuklarımızla yeni yıla rahat bir başlangıç yapın!

Yeni yılınız kutlu olsun.

Zülker Kavalcı
Yönetim Kurulu Başkanı

inova
otomotiv

15. YILI

Fabrika: NOSAB, 116. Sokak, No:9, 16140 Nilüfer/Bursa
Şube: NOSAB, Söğüt cadde 303. Sokak, No:4, 16140 Nilüfer/Bursa
Tel: +90 224 411 12 51 **e-mail:** info@inovaotomotiv.com.tr



Volvo Trucks, DSV Lojistik'e 100 Volvo FH Electric çekici teslimatı gerçekleştirdi

Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ distribütörlüğünde temsil edilen Volvo Trucks'ın "2024 Uluslararası Yılın Kamyonu" ödüllü Volvo FH Electric modelinden oluşan filo teslimatı DSV Lojistik firmasına gerçekleştirildi.

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. distribütörlüğünde temsil edilen Volvo Trucks'ın "2024 Uluslararası Yılın Kamyonu" ödüllü Volvo FH Electric modelinden oluşan filo teslimatı DSV Lojistik firmasına gerçekleştirildi. Teslimat töreni, Türkiye'nin en büyük ölçekli ve Dünya'nın sayılı laboratuvarları arasında yer alan İTÜ Fuat Külünk Yüksek Gerilim Laboratuvarı'nda 21 Aralık 2023 Perşembe günü gerçekleştirildi. Bu vesileyle, İTÜ Fuat Külünk Yüksek Gerilim Laboratuvarı, ilk defa bir elektrikli kamyon filo teslimatına ev sahipliği yaptı.

Taşımacılık sektöründe bir ilk

Teslimat töreninin ilk konuşmacısı olan Maru-

beni Dağıtım ve Servis A.Ş. Genel Müdürü Eşref Zeka, Marubeni ve Volvo Trucks işbirliğinin 2017 yılında başladığını ve bu süreçte satışların üç kat arttığına ve pazar paylarının büyüdüğüne dikkat çekti. Büyümeye devam edeceklerini de vurgulayan Eşref Zeka, "Peşinde olduğumuz şey ürün satmak değil, her zaman müşterimize değer katmak. Bizim satışını gerçekleştirdiğimiz kamyonların müşterimize ne değer kattığını, işlerini ne kadar arttırdığı önemli. Bugün burada Marubeni, Volvo Trucks ve DSV Lojistik'in bir işbirliği var. Volvo Trucks markasına duydukları güven için DSV Lojistik firmasına teşekkür ediyoruz. Umarım bu büyük teslimat lojistik sektöründe büyük bir farkındalık yaratır" dedi.

Hedefimiz filodaki tüm araçları elektrikliğe çevirmek

Törende söz alan DSV Lojistik CEO'su Ozan Önder, DSV'nin kısa ve uzun vadeli hedeflerinden bahsederek, "Marubeni Dağıtım ve Servis distribu-

törlüğündeki Volvo Trucks markasıyla yapılan bu anlaşma, doğru ticari ve çevre koşulları sağlandığında elektrikli filo değişiminin önemli bir örneği" dedi.

İlk etapta 14 araçlık bir filoyu 2024 Ocak ayında teslim alacakların bilgisini veren Ozan Önder, "Hedefimiz filomuzdaki tüm araçları elektrikli hale getirmek. Bu projenin Volvo Trucks ve Marubeni ile işbirliğimize güçlendireceğini ve yakın zamanda işbirliğimizin daha da büyüyeceğine de inanıyorum. İşbirliğimiz sektörümüz ve ülkemiz için hayırlı olsun" dedi.

2030'a kadar kamyon satışlarının Yüzde 50'si elektrikli olacak!

Törene katılan Volvo Trucks Uluslararası Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström de söz alarak kalite, güvenlik ve çevre duyarlılığı ile yaklaşık 130 ülkede faaliyet gösterdiklerini belirtti. Lindström konuşmasına; "Hedefimiz, 2030 yılına kadar küresel olarak sattığımız tüm kamyonların %50'sinin elektrikli olmasıdır. Elektrikli kamyonlarımız, farklı uygulamalar ve segmentler için çoklu dingil konfigürasyonları, değişken pil konfigürasyonları ve toplam enerji depolama kapasitesine sahip ve şu anda tek bir şarjla yaklaşık 300 km gidilebiliyor ve bu menzil daha da artacaktır" dedi. Lindström, Volvo'nun ilk elektrikli 2019 yılında ürettiğine dikkat çekerek globalde 6 bin 500 elektrikli çekici sattıklarını da açıkladı.

Her zaman müşterinin yanındayız

Törende konuşan Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su Kıvanç Kızılkaya Marubeni olarak her zaman müşterinin yanında olduklarını ve çözüm ortağı bir şirket olduklarını söyledi. "Bu araçlar çalıştıkça kazanıyor ve kazandıkça da daha fazla satılıyor" dedi. ■



Renault Trucks'ın tüm modelleri Oğuzhan filosunda görev başında



Oğuzhan Ağır Nakliyat, sunduğu farklı taşımacılık hizmetleri için filosundaki araç gamını çeşitlendirdi. Renault Trucks T, C ve K modellerinden oluşan teslimat ile 70 adetlik araç yatırımı yaptı.

Ankara'da Ceyhan Otomotiv'in tesislerinde düzenlenen teslimat töreninde Oğuzhan Ağır Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Oktay Kılıç, yeni araçlarını Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine'den teslim aldı.

1970 yılında temelleri atılan Oğuzhan Ağır Nakliyat, üçüncü kuşak yöneticileri ile savunma sanayinin önde gelen kamu ve özel kuruluşlarının ağır taşıma hizmetlerini yürütüyor.

Oğuzhan, iş makinesi taşımacılığı, damperli yük taşımacılığı, gabari dışı ve proje taşımacılığı, tenteli yük taşımacılığı gibi farklı uygulamalarda da faaliyet gösteriyor. ■



Martır Transport 15 adet DAF XG530 çekici aldı

Martır Transport A.Ş., 50 adetlik DAF çekici siparişinin ilk 15 adetini UCR Otomotiv'den teslim aldı. Kalan 35 adet ise 2024 Ocak ve Şubat ayları içinde teslim edilecek.

Yarım asırdır

uluslararası ve yurtiçi lojistik taşımacılığının öncü kuruluşlarından olan Martır Transport A.Ş. hizmetlerini kesintisiz sürdürüp, kalitesini arttırırken, taşıma filosunda DAF çekiciler ile gençleştirip, güçlendiriyor. Bu

doğrultuda Martır Transport A.Ş. 50 adet DAF XG530 siparişi verdi.

Bu siparişin ilk 15 adetlik partisi UCR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ertuğrul Uçar tarafından Martır Transport A.Ş. Yönetim

Kurulu Başkanı Mahmut Maraş'a teslim edildi. Mahmut Maraş, "2024 Ocak ve Şubat ayı içerisinde filomuza katılacak olan 35 adet DAF çekici ile siparişimizin tamamını teslim alacağız" dedi. ■



Scania SUPER Türkiye yollarında



Scania, taşımacılık sektöründe trendleri belirleyen SUPER modelinin ilk teslimatlarına başladı. 2023 yılının son döneminde Scania, ulusal ve uluslararası taşımacılık hizmeti gerçekleştiren 20 farklı Scania kullanıcısı

firmaya 21 adetlik teslimat gerçekleştirildi.

Beykoz Kundura Fabrikası'nda gerçekleştirilen teslimat töreninde İntegral Lojistik, Sultantur Uluslararası Nakliye, Sinan Aydın Kardeşler Tarım Ürünleri, Transtur Uluslararası Nakliyat, Öz Mumcu Gıda, Ftm Lojistik, Ug Demir Çelik, İmamoğulları Lojistik,

Öztorunlar Uluslararası Taşıma, İbrahim Şeflek Nakliye, Aktur Taşımacılık, Alper Frigo Lojistik, Aslan Uluman, Karaerler Nakliye, Erelı Grup Lojistik, Erçal Fındık, Nev Anka Nakliye, Zetal Uluslararası Nakliyat ve Ayyıldız Hazır Beton yeni araçlarını Scania Türkiye Ülke Müdürü Per Stümer ve Doğu Otomotiv Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat'tan teslim aldılar. ■



TTS Uluslararası Nakliyat

21 Tırsan Treyler ile filosunu güçlendirdi

Tırsan; İstanbul merkezli TTS Uluslararası Nakliyat'a 21 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus teslim etti.

Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, TTS Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ferhan Demirel, TTS Uluslararası Nakliyat Filo Müdürü Seyfettin Gülbakan Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Akgün Nuhoglu katıldı.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Tırsan, sürekli gelişim çerçevesinde kendini sürekli yenilerken, deneyimli ve çevik ekipleri, mühendislik gücü, yalın üretim altyapısı ile başta müşterileri olmak üzere tüm paydaşları için güvenilir bir iş ortağı olmaya devam ediyor. TTS Uluslararası Nakliyat ile kurulduğu günden bu yana başarılı bir işbirliği içerisindeyiz, bundan gurur duyuyoruz" dedi. ■

Enveroğlu Nakliyat 50. Tırsan aracını aldı

Tırsan, Enveroğlu Nakliyat'a 16 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus teslim etti. Firmanın son alımı ile filosundaki Tırsan araç sayısı 50 adede ulaştı.

Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Enveroğlu Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Gencer ve Tırsan Treyler Satış Temsilcisi Emin Dilovan Kınay katıldı.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Sektörün değişen ihtiyaçları doğrultusunda en verimli ve en kaliteli çözümü sunarak, yurtiçi ve yurtdışında her sektörden müşterimizin rekabet gücünü artırıyoruz. Enveroğlu Nakliyat'la işbirliğimizin başarılarla devam edeceğine inanıyorum" dedi. ■



Sun-Ka: Uzman Tırsan ile yola devam

Çorum'un köklü firmalarından Sun-Ka Sungurlu Kağıtçılık, Tırsan'dan 5 adet Tırsan Hafif Tenteli Perdeli treyler aldı.

Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine; Sun-Ka Sungurlu Kağıtçılık Yönetim Kurulu Başkanı Salih Zeki Öztekin, Sun-Ka Sungurlu Kağıtçılık Tedarik Zinciri Müdürü İnanç Kızılyazı ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek katıldı. ■



Öz Cemay Taşımacılık, tek tercihimiz Tırsan

Hatay merkezli Öz Cemay Uluslararası Taşımacılık, 25 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus aldı.

Tırsan, Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat töreninde Öz Cemay Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Raif Ay, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Treyler Satış Temsilcisi Emin Dilovan Kınay katıldı.

Ertuğrul Erkoç, "Öz Cemay Uluslararası Taşımacılık'ın tercih etme nedeni, müşterilerimizin araçta bulunan patentli K-Fix sistemi sayesinde, yüklerini güvenli şekilde taşıyor olabilmeleridir" açıklamasında bulundu. ■



BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri Bekir Yılmaz, Duran Yılmaz ve
Murat Yılmaz'ın değerli babası

Sn. Yaşar Yılmaz'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatını derin üzüntüyle öğrendik.

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

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatından dolayı, büyük üzüntü duyduk.

Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.

BAŞSAĞLIĞI

YILTUR Turizm Kurucusu ve
Sahiplerinden

YAŞAR YILMAZ'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatından dolayı,
büyük üzüntü duyduk.
Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Abdurrahman Çavuşoğlu
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

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

ŞEREF OTO

Alpay Eriz
Genel Müdür

www.serefoto.com



BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatından büyük üzüntü duyduk.

Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.



AHMET SABİR

Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

Vefatını üzülererek öğrenmiş bulunmaktayız.

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



BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatından dolayı büyük üzüntü duyduk.

Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.

METSAN OTOMOTİV

Temsa Kocaeli Bayii

MEHMET BOZKURT - RIDVAN ASLAN

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatından dolayı üzüntü içindeyiz.

Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.

Yaşaroğlu Otomotiv

Yaşar Özkan

Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

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

PİLAVCI OTOMOTİV

Hasan Pilavcı

Yönetim Kurulu Başkanı

www.pilavci.com.tr



BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatından dolayı, büyük üzüntü duyduk.

Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.



METİN BALTA

Yönetim Kurulu Başkanı

www.meltemturizm.com

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatından dolayı üzgünüz.

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

Taşıma Dünyası

www.tasimadunyasi.com

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatından dolayı üzüntülüyüz.

Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.



Aldatmaz Otomotiv
Semih Aldatmaz

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatını üzüntü ile öğrenmiş bulunuyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.



ÇİZGİ OTOMOTİV

www.mitsubishi-motors.com.tr

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

Vefatını üzümlerek öğrenmiş bulunmaktayız.

Merhuma Allah'tan rahmet,
tüm aileye başsağlığı ve sabırlar dileriz

**Yıldızlar Otomotiv
San. Tic. A.Ş.**

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

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



Seyhan Pilavcı
Genel Müdür

www.atakturizm.com

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatından dolayı üzüntülüüz.

Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.



Semih Yıldızhan
Yönetim Kurulu Üyesi

www.yildizhanturizm.com

BAŞSAĞLIĞI

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü
Baybars Dağ'ın değerli babası

HALİL DAĞ'ın

vefatını büyük üzüntüyle öğrenmiş
bulunuyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine
başsağlığı dileriz.



YEKTA TÜRKER
Yönetim Kurulu Başkanı

www.turkerturizm.com.tr



*Bol seyahatli, sağlıklı,
huzurlu ve mutlu bir yeni yıl dileriz.*

obilet.com

biletall.com