

6 Şubat 2023, 04.17

7.7... 7.6...

**UNUTMA!**

#Hatay #Kahramanmaraş #Kilis  
#Diyarbakır #Adana #Osmaniye  
#Gaziantep #Şanlıurfa #Adıyaman  
#Malatya #Elazığ...

Taşıma Dünyası

## Hatay'ın normale dönmesi en az 10 yıl alır



Ayhan Kara  
Has Turizm Yönetim  
Kurulu Başkanı

10'da

## Otomotiv'in iki duayen ismi Taşıma Dünyası'nda

Koç Grubu'nda 33 yıl çalışan Basri Akgül ve Anadolu Grubu'nda 37 yıl çalışan Fatih Tamay ile Rahmi Koç Müzesi'nde çok keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Otomotiv alanının iki duayeni Basri Akgül ve Fatih Tamay'ın ortak görüşü ise; Otomotiv alanın en zor müşteri grubunun otobüsçüler olduğu yönünde...

## En zor müşteri grubu Otobüsçüler



13-14-15'te

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

# Taşıma Dünyası

info@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 12 • Sayı: 425 • 5 Şubat 2024 • Fiyatı: 50 TL

www.tasimadunyasi.com

## Mercedes-Benz Türk'ten 2023 yılında rekor üretim ve ihracat

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün



3'te

## MAPAR Otomotiv Başkanı Yalçın Şahin:

# 2024, 2025'TE ÖZVARLIĞINI KORUYABİLENLER BAŞARILI OLUR



## 2023 Otobüs Pazarı



**ANALİZ**

2023'de büyük otobüs pazarında 1005 adet ile son 7 yılın en yüksek pazar seviyesine ulaşıldı.

✓ Şehirlerarası ve turizm otobüsleri 143 milyon yolcu taşıdı

Yolcu Taşımacılığı Belge ve Araç Sayıları

16'da

■ Otobüsçü, yedek akçesi olmadığı için kaybediyor. Hesaplar hep kazanç üstüne yapılıyor. En ufak aksama olduğunda da firma batıyor.

■ 2023'te otobüsçüyü işten ziyade kendi arabasının değer kazanması ayakta tuttu.

■ Kim 2025'in sonuna gemisini limana sağ salım yanaştırırsa o kazançlı çıkacaktır.

■ Yedek akçesi olmayan işletmecinin borcunu ödemesi çok zor. Bir arabası borçsuz olması lazım ki, diğer aracın borcunu ödeyebilsin. Borçlanma oranının yüzde 30'u geçmemesi gerekiyor.

11 - 12'de

## Turizm ve servis taşımacılarına yeni otobüs

## Iveco Bus Crossway

FSM Demirbaş organizasyonuyla tanıtıldı



Servis ve turizm taşımacı firma sahipleri Iveco yöneticileri ile birlikte Crossway önünde.

Iveco Bus Asya ve Pasifik Bölgesi Ticari Operasyonlar Direktörü Marco

Franza: "Crossway araçlarımız, Türkiye'de yolcu taşımacılığında yeni bir çıkış açacak"

8 - 9'da



## TEMSA'dan Kamil Koç'a 10 Safir Plus

Adana'da yapılan teslimat töreninde Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Kamil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkynmaz'a araçlar teslim edildi.

2'de



Dr. Zeki Dönmez

Terminaleri kim işletebilir?

7'de



Mustafa Yıldırım

Büyük İstanbul Otoganı yerinde kalmalı

19'da



Cumhur Aral

3. Nesil Otobüsçülük

2'de

## 400 adet üretildi, Türkiye'ye 15 adetle sınırlı verildi



## Actros L Edition 3 ilk kez Türkiye yollarında

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt: "Bugün 'Dahası Yok' diyerek yola çıkaracağımız Actros L Edition 3 aracını çok değerli sahipleriyle buluşturmak ve sizlerle tanıştırmak için biraraya geldik."

Boğaziçi Beton'a 203 Mercedes-Benz kamyon ve çekici

Ziver Holding inşaat şirketine: 30 Man kamyon, Mertsan 6 Man çekici, Özsal İnşaat 4 Man çekici

25'te

Ziver İnşaat filosuna 50 Renault Trucks araç

26'da

16 ton üstü ithal kamyon ve çekici pazarında;

Volvo Trucks, 2.779 Kamyon sattı

27'de

Scania 2.775 Kamyon sattı

26'da

21 - 22 - 23'te





# TEMSEA'dan Kamil Koç'a 10 Safir Plus

**Kamil Koç özmal otobüs filosunu yeni yılda 2024 model 10 adet Safir Plus ile güçlendirdi.**

**Erkan Yılmaz - Adana**

Adana'da 31 Ocak 2024 Çarşamba günü gerçekleştirilen teslimat törenine Kamil Koç Otobüsleri Otobüslei İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü **Mehmet Türkyılmaz**, Erzurum İşletmecisi **Arif Şenkuş**, Adana İşletmecisi **Naif Demir**, Temsa Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ** ve Bölge Satış Yöneticisi **İlker Canbolat** katıldı.

Kamil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon

Direktörü **Mehmet Türkyılmaz**, 2024 yılına iyi başladıklarını belirterek, "Sömestir tatiline yönelik talep beklediğimiz yoğunlukta olmasa da fena değil. Bize nefes aldırdı. 2023'ten daha iyi bir sezon olmasını umuyoruz. Sezona yönelik çalışmalarımız sürüyor. Sektörümüz içinde kazasız, belasız bir yıl olmasını diliyorum" dedi.

## 53 adetlik otobüs yatırım planı

2024 yılına yönelik 53 adetlik bir yatırım hedefi belirlediklerini vurgulayan **Mehmet Türkyılmaz**, "Şu anda 250'nin üzerinde özmal aracımız var. Toplam filomuzda 850 civarında" dedi. ■



Temsa Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Kamil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü **Mehmet Türkyılmaz**

## KÂMİL KOÇ BİR KEZ DAHA YOLLARIN EN İTİBARLISI!

Marketing Türkiye'nin Akademetre iş birliği ile düzenlediği The ONE Awards Ödülleri'nde **üst üste üçüncü kez** Karayolu Taşımacılığı kategorisinde en itibarlı seyahat markası seçildik.

98 yıllık yolculuğumuzda bizleri yalnız bırakmayan ve oyları ile hizmet kalitemizi bu değerli ödüle layık gören tüm yol arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.



## 3. Nesil Otobüscülük

1950'lerde gerçek manada başlayan karayolu yolcu taşımacılığı, tarihsel süreç içerisinde önemli bir evrimleşme yaşamıştır. Öncelikle büyük şehirler arasında, sonrasında ülke genelinde yaygınlaşmış, devlet tarafından çalıştırılan deniz, demir ve hatta havayollarının çok ötesinde, özel sektöre kurulan ve büyüyen lider sektör haline gelmiştir.

1960'lar ve 1970'ler otobüs taşımacılığında daha fazla özel sektör katılımının yaşandığı; şehirlerarası yolculuklar için otobüs hatlarının, ama aynı zamanda rekabetin de arttığı ve seyahat konforunun önem kazandığı bir dönemdir.

1980'ler ve sonrasında ise serbestleşme politikalarının etkisiyle rekabet daha da yoğunlaştı. Yeni firmalar ortaya çıktı ve mevcut firmalar hizmet kalitesini arttırmak için yeniliklere yöneldi.

2000'li yıllardan itibaren teknolojik gelişmeler ve online rezervasyonlar sistemlerinin kullanımı, sektörde dijital dönüşümü hızlandırdı. Bugün şehirlerarası otobüs sektörü, geniş hizmet yelpazesi, modern araçlar ve rekabetçi fiyatları ile dikkat çeken bir yapıya sahip hale geldi.

Türkiye'de üçüncü nesil otobüscülük, çevre dostu ve yenilikçi ulaşım sistemlerini tanımlar. Son yıllarda, elektrikli otobüslerin ve diğer çevre dostu taşıma araçlarının kullanımı artmıştır. Özellikle büyükşehirlerde, belediyeler ve özel sektör tarafından bu teknolojik gelişmelere odaklanılarak çeşitli projeler hayata geçirilmiştir.

Elektrikli otobüsler, düşük karbon salınımı sağlamaları ve sessiz çalışmalarıyla çevre üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Türkiye'de birçok şehir, bu temiz enerji kaynaklarına geçiş için pilot projeler yürütmekte, LNG ve elektrik kullanan otobüs filolarını genişletmektedir.

Ayrıca, akıllı teknolojilerle donatılmış otobüslerin yaygınlaşmasıyla birlikte, yolcu konforu artmakta ve ulaşım verimliliği arttırılmaktadır. Bu yenilikler, Türkiye'deki otobüscülük sektörünün dönüşümünde önemli bir rol oynamaktadır.

Şehirlerarası ve turizm taşımacılığında, hidrojen yakıtlı veya elektrikli araç kullanımına henüz başlanmadı. Ancak çok da uzun



**Cumhur Aral**

cumhuraral@gmail.com

olmayan vadelerde bu tarz araçların test edilmeye başlanması yakındır. Geçmişte tabu kabul edilen otomatik vitesli araçlar gibi bu araçlara da geçişi hep birlikte gözlemleyeceğiz.

Benim, 3'üncü nesil otobüscülükten anladığım şey, ne araçların evrimi ne teknolojik gelişmeler ne de dijitalleşmedir. 3'üncü nesil otobüscüler en büyük değişimdir. Dedelerin kurduğu, babaların geliştirdiği, doğduğundan beri bu sektörün içinde büyümüş, iyi eğitim almış, yabancı dil bilen, globalleşen dünyada işletmecilik konusunda trendleri takip eden ve değerlendirebilen, bulunduğu alana adapte ederek yönetecek, yetkinlikleri olan bir nesilden söz ediyorum.

Düne kadar, satın aldıkları otobüsün marka ve model yılı ile öne çıkmaya çalışan otobüscüler, daha sonra ikramlar ile fark yaratmayı denediler. Çok kısa sürede bunda da eşdeğerlik sağlanınca, şehirci servis, teknoloji ile arayış açmaya çalıştılar. Bunların hiç-biri fark yaratmadı. Tarihsel süreçte işin doğası gereği, hep olan rekabet, yine fiyat rekabetine dönmeye başladı. Bu vahşi rekabet nedeniyle devletin, deniz ve havayolu sektörlerine sağladığı ÖTV indirimi bu sektöre asla verilmedi.

Maalesef, bu sektörde üst düzey profesyoneller çalıştırılmıyor. Geçmişte bunu deneyen firmalar oldu ama uzun soluklu ve kalıcı hale gelemedi. Getirilmedi. Bu yüzden otobüs firmalarının tamamına yakını aile şirketleri olarak hayatını devam ettirmeye çalışıyor. 3'üncü nesil genç ve vizyon sahibi otobüscüler fark yaratabilir. Sektörü bir üst seviyeye çıkarabilir.

Şimdi, gerçek işletmecilik rekabeti ile verimlilik sağlayanlar kazanacak, diğerleri geride kalıp, ötekilerin egzozunu teneffüs etmeye alışacaklar. ■



# Mercedes-Benz Türk'ten 2023 yılında rekor üretim ve ihracat

Aksaray  
Kamyon  
Fabrikası

Hoşdere  
Otobüs  
Fabrikası

**Mercedes-Benz Türk, 2023 yılında Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ve Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirdiği üretimle tarihi rekora imza attı. Şirket ayrıca tarihinin en yüksek kamyon ihracat adedine ulaştı.**

Türkiye'de 56 yıldır ağır ticari araç endüstrisinin öncü firması olarak faaliyet gösteren, ülkenin üretim, istihdam ve ihracatına önemli katkılar sağlayan Mercedes-Benz Türk, 2023 yılında Hoşdere Otobüs ve Aksaray Kamyon Fabrikalarında büyük başarılarla imza attı. Kurulduğu tarihten bu yana yıllık en yüksek kamyon ve otobüs üretim hacmini yakalayan şirket, aynı zamanda kamyon ihracatına başladığı 2001 yılından bu yana en yüksek kamyon ihracat adedine ulaştı.



Süer  
Sülün

## Anadolu'nun merkezinden Avrupa'ya kamyon ihracat rekoru

**Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün**, Türkiye'nin kalkınmasına önemli katkılar sunmaya devam ettiklerini belirterek şunları söyledi: "Aksaray'da yıllık 8-10

bin adet kamyon üretme hedefi ile yola çıkan fabrikamız, 2023 yılında 27.680 adet ile tarihinin en yüksek üretimine imza attı. Yıllar içerisindeki üretim adetlerimizin gelişimi bizim açımızdan gurur verici. 1986 yılında açılan fabrikamızda 50 bininci kamyonu 2004 yılında banttan indirmiştik. Bunun üzerinden yaklaşık aynı süre geçmişken aradaki 19 yıllık zamanda 300 binin üzerinde kamyon ürettik ve 2023 yılı 350 bininci kamyonumuzu banttan indirdiğimiz yıl oldu. Biz sadece kamyon üretmiyor aynı zamanda ürettiğimiz kamyonların önemli bir kısmını da Avrupa'ya ihraç ediyoruz. 2023 yılında Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 7'sini Anadolu'nun merkezindeki Aksaray Kamyon Fabrikamızın bantlarından indirerek tarihimizin en yüksek ihracat adedine ulaştık.

Diğer bir gurur kaynağımız ise ürettiği otobüslerin yüzde 85'ini Avrupa'ya ihraç eden Hoşdere Otobüs Fabrikamız. 2023 yılında 4.308 adet ile tarihinin en yüksek üretim adedine ulaşan fabrikamız, Türkiye'de üretilen her 5 otobüsten 2'sini banttan indirdi. Çok başarılı bir yılı geride bırakırken her iki fabrikamızın bu büyük başarısında emeği olan tüm çalışanlarımızı kutluyorum."

## Türkiye'den dünyaya ulaşan yıldız

Türkiye'de üretilen her 10 kamyonun 6'sını bantlarından indiren ve ürettiği her 10 kamyonun 7'sini Avrupa'nın 15 farklı ülkesine ihraç eden Mercedes-Benz Türk, ülke ekonomisine katkısını 2023 yılında da sürdürdü. En çok kamyon ihracatı yapılan ilk üç ülke ise, Almanya, İspanya ve Fransa oldu. Daimler Truck AG'nin en önemli kamyon üretim üslerinden biri haline gelen Aksaray Kamyon Fabrikası'ndan bugüne kadar ihraç edilen toplam araç sayısı 115 bini aştı. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda 4.308 adet ile tarihinin en yüksek üretim adedine ulaşan Mercedes-Benz Türk, 56 yıllık şirket tarihinde toplam 105 bini aşkın otobüs üretimine imza attı. Hoşdere Otobüs Fabrikası 2023 yılında en çok Fransa, İspanya ve İtalya'ya ihracat gerçekleştirdi. ■

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



**busworld®**  
TÜRKİYE İSTANBUL  
29-31 MAY 2024

Diamond Sponsor

Platinum Sponsor

Basın Yemeği Sponsorları / Press Dinner Sponsors

İşbirliği ile / In co-operation with

Organizator / Organizer

ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

Otokar

AKTEPE

bozankaya

Otokar

busworld

ufi hkf  
Fuarçılık AŞ  
Trade Fairs  
www.hkf.com.tr

WWW.BUSWORLDTRUKIYE.COM

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





## Dünya seyahat devinin tercihi MAN TGE oldu

**TUI'nin Türkiye'deki temsilciliği  
Antalya TANTUR TUI filosuna  
41 adet TGE kattı**

Yeni TGE'ler "41 Kere Maşallah" sloganı ile firmaya teslim edildi. MAN'ın Antalya Meçikoğlu Bayi'nde gerçekleştirilen teslimat törenine Antalya TANTUR TUI firması adına **Caner Yıldız, Cezmi Özkan, Erdem Gürşen, Özgür Tik** ve **Caner Balbal** ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına da Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay** ve TGE Satış Koordinatörü **Gökhan Bakubala** katıldı. Törende Kutlubay, günün anısına firma yetkilisi Erdem Gürşen beye plaket takdim etti.

Antalya TANTUR TUI firması yetkilisi **Erdem Güneş**, "TUI bugün Türkiye'nin yanı sıra dünyanın dört bir yanında havayolu şirketleri, otelleri, kruvaziyer gemileri ve acenteleri ile turizm sektöründe başarıyla hizmet veriyor. MAN markasının güvenilirliğine ve sağlamlığına inanıyoruz. İlk adımını attığımız bu iş birliğimizin önümüzdeki süreçte de artarak devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay**: "TUI tüm dünyada bilinen ve farklı kıtalarda başarıyla hizmet veren sektörünün dev markalarından bir tanesi. Yine MAN da mühendislik harikası araçları, köklü bilgi ve tecrübesi ile tüm dünyanın bildiği, tanıdığı küresel bir marka. Böylesine güçlü bir markanın araçlarımızı tercih etmesi bizler için büyük bir mutluluk. Bugün de bu iş birliğimizin ilk adımı olan 41 araçlık teslimatımızı '41 kere Maşallah' diyerek gerçekleştirdik. Yeni araçlarımızın kendilerine hayırlı olmasını diliyoruz." ■



## Bayraktarlar Merkon'dan yılın ilk teslimatı Yılmaz Koyuncu'ya oldu

Bayraktarlar Merkon Metro Turizm'in 16 yıldır Konya işletmeciliğini yapan **Yılmaz Koyuncu'ya 1 adet Travego 16 2+1 teslimatı gerçekleştirdi.**

**Bayraktarlar Merkon'un Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş**, "Sayın Yılmaz Koyuncu ile uzun yıllara dayanan bir dostluğumuz ve alışverişimiz var. Yeni Travego aracımızda hem Yılmaz Koyuncu'ya hem de Metro Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını diliyoruz" dedi. Otobüs yatırımlarında yine müşterilerin alım süreçlerine devam ettiklerini de belirten Cezmi Ağırtaş, "2024 yılı içerisinde yeni teslimatlarımız olmaya devam edecek" dedi. ■



## Metro Turizm bireyselcisi Asker Ali ve Oğulları'na Tourismo

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle ile Metro Turizm bireyselcisi Asker Ali ve Oğulları'na 1 adet Turismo teslimatı Hasan Aytemuz ve Mehmet Aytemuz'a gerçekleştirildi.

**Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş**'ta Asker Ali Oğulları olarak sundukları servis hizmeti ile otobüsçüler tarafından çok tanındığını belirterek, "Babaları bizde atölye şefi olarak yıllarca çalışmış. Daha sonra da Mercedes bakım ve tamir işine girmişler. Bizde uzun yıllardır aile ile işbirliği yapmaktan memnunuz. Yeni araçlarının hem aileye hemde Metro Turizm'e hayırlı ve uğurlu olmasını bol kazançlar getirmesini diliyoruz" dedi. ■



## Anadolu Isuzu'dan Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne 7 Citiport ve 2 Grand Toro

Anadolu Isuzu Denizli Yetkili Satıcısı Uzun Otomotiv kanalıyla Muğla Eski Otogar Meydan'ında teslimat törenini düzenlendi. Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı **Dr. Osman Gürün**'e araçların anahtarları, Anadolu Isuzu Yurt İçi Satış Direktörü **Yusuf Teoman** ve Anadolu Isuzu Yurt İçi Otobüs Satış Müdürü **Murat Küçük** tarafından teslim edildi. Törene DBB Ulaşım

Daire Başkanı **Emre Tümer**, Muttaş Yönetim Kurulu Başkanı **Halis Kabaş**, Muttaş Genel Müdürü **Sedat Bayrak**, Anadolu Isuzu Yurtiçi Otobüs Satış Bayi Kanalı Yöneticisi **Emin Günışık**, Otobüs Bölge Satış Sorumlusu **Batuhan Uludağ**, Isuzu Uzun Otomotiv Satış Müdürü **Mustafa Özen** ve Isuzu Uzun Otomotiv Satış Şefi **Erkan Çelebi** de katıldı. ■







# AKLIN VE KALBIN YOLUNUN, BİRLEŞTİĞİ YERDEYİZ.

Birlikte çıktığımız bu yolda, şehirler arası yolculukların 3'te 2'sine kaptanlık ettik. Bize duyulan güvenle, başarıyı Türkiye'nin dört bir yanına gururla ulaştıran değerli iş ortaklarımız, direksiyondaki kaptanlarımız, hizmet veren host-hosteslerimiz ve seyahat eden yolcularımız başta olmak üzere bu özel yolcuğun yıldızları olan tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

Mercedes-Benz  
The standard for buses.





## Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan:

## Araç almadan önce personeli bulmak daha önemli hale geldi

“Yeni bir iş bağlantısı yaptığımızda hemen araç almaya yöneliyorduk. Ama artık böyle düşünmüyoruz.

Yetişmiş kalifiye şoför bulmak, beyin cerrahı doktor bulmaktan daha zor. Şu anda iş sıkıntımız yok. Aldığınız işi yürütebileceğiniz yeterli personeliniz var mı, bütün mesele bu.”

30 yıldır turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan, 2023 yılını değerlendirerek, 2024 yılına yönelik beklentilerini aktardı.

2023 yılında beklentilerin üzerinde bir iş hacmi elde ettiklerine dikkat çeken Murat Arıkan, “2023 gayet iyi geçti. Operasyonel anlamda çok sorunlu bir yıl olmadı. İç pazarda, incoming ve outgoingde varız. 2023 yılına yönelik Tasıma Dünyası’na görüşlerimi aktarırken ‘Filolar küçülecek, yer değiştirmeler olacak’ demiştim. Önceden ‘Şu firma büyük yatırım yaptı, şu firma taşımacılık alanına girdi’ diye çok fazla duyardık. 2023’t e bu olmadı, aynı firmalar devam ediyor. Filolarını yenileyen firmalar da araç sayısını artırmıyor, alt model aracı satarak yenisini alabiliyor. Bu şartlarda sıfırdan yatırım yapmak çok mümkün değil. İşin çok yoğun olduğu dönemde araç sıkıntısı yaşandı. Bundan dolayı da taşımacı belli bir sürede istediği fiyatı acentesine kabul ettirebildi. Bu hak ettiğini almak anlamında oldu. Zaten artan maliyetlerin birçoğunu fiyatlarımıza yansıtamıyoruz. Şu anda da adaletli bir fiyatlama yok. Hep fedakârlık ile devam eden bir süreç yaşanıyor” dedi.

## Filoyu büyütmek yerine...

Araç sayısını arttırmanın değil, daha genç yaş ortalamasına sahip filo ile hizmet vermenin önemini gördüklerini belirten Murat Arıkan, “2020’den



Erkan  
YILMAZ  
RÖPORTAJ



itibaren çalışmamızı, filomuzu daha da büyütmek değil de, yaş ortalamasını yukarıya çekmek ve araç sayısını azaltmak yönünde yaptık. 2023’t e de bu yönde devam ettik, çünkü hem yatırımların maliyeti arttı hem de personel sıkıntısı büyüdü. Bu sadece Arıkan Turizm’de değil, diğer firmalarda da yaşandı. Biz tünelin çıkışının karanlık olduğunu gördük ve o yüzden ‘otobüste sayıyı azaltmak zorundayız’ dedik. Hem yatırım hem işletme hem de finansman maliyetlerindeki artış bu düşüncemizin haklı olduğunu gösterdi” diye konuştu.

## Beyin cerrahı bulmaktan zor

Murat Arıkan, en önemli sıkıntının şu an iyi yetişmiş, kaliteli personel bulamamak olduğunu vurguladı: “Şu anda yetişmiş kalifiye şoför bulmak, beyin cerrahı doktor bulmaktan daha zor. Kimsenin ihtiyacı olmasın ama acil bir durumda, ameliyat gerektiğinde, doktoru belki 1-2 haftaya bulabilmek mümkünken sizin can taşımaya emanet edebileceğiniz, yolları bilen, güvenebileceğiniz bir şoförü o sürede bulmak çok zor. İnsan kalitesi

çok düştü, hatta son zamanlarda sosyal medyada kaptanla yolcuların ve muavinlerin kavgasını görebiliyoruz. Bunu önümüzdeki yıllarda daha çok göreceğiz. Son nokta burası diyerek taşımacılık sektöründe çalışmak isteyen insanların sayısı epey arttı. Şu anda iş sıkıntımız yok. Aldığınız işi yürütebileceğiniz yeterli personeliniz var mı, bütün mesele bu. Büyüklerimizin bir sözü var, ‘çok koyunuz varsa kurdu daha fazla görürsünüz’. Koyunu otobüs olarak niteliyorum. Bizim, bu aşamada, koyunları azaltmamız lazım. Allah bize bu zamana kadar filoları oluşturmayı ve çalıştırmayı nasip etti, ama bizim işimiz sadece araç almakla değil, sahada ekiple oluyor. Maalesef ekip bulmak çok sıkıntılı. Yeni bir iş bağlantısı yaptığımızda hemen araç almaya yöneliyorduk. Ama artık böyle düşünmüyoruz. Filolar küçüldü, bir şekilde araç bulabiliyoruz, ama bulduğunuz için fizibiletesi, rantabilite; bu çok önemli. Aldığınız işle alakalı yeterli personeliniz var mı? Farklı bir noktaya geldik. Artık araç almadan önce işi değil de operasyonu yapabiliyor muyuz, onu düşünüyoruz. Çünkü işi yetiştirecek, sahada operasyonu yapacak ekiplerimiz yok. ■



## Balkan turları, yurtiçi tatilden ucuz

2023 yılında Balkan turlarına talep arttı. Yurtdışında tatil pahalı algısı artık yok. Çünkü Türkiye çok pahalı. 2023 Mart ayında, Mayıs’ta gideceği Karadeniz turunu 5 bin TL’ye alırken, Balkan turunu 6 bin TL’ye aldı. İkisinde de sabah kahvaltı ve akşam yemeği dahil. Sadece öğlen yemeği ekstra. Cazip olan yurtdışı turları oldu. Eskiden yurtdışı tatille yurtiçi tatil arasında yüzde 50 fark olurdu. Hatta bazı yerlerde yurtdışı, yurtiçi tatilinden daha ucuz. Bu sene Mart ayında Yunan adalarına kapıda vize uygulaması başlayacak. Bundan dolayı çok fazla hareketlilik olacak. Vize masrafları da olmayacak, pasaportu olanlar gidebilecek. Biz dinamik bir sektörüz; nerede bir talep artışı varsa orada olmak zorundayız. Bu sene yine Balkan turlarına ve Yunan adalarına yoğunlaşacağız. Yurtiçinde Karadeniz turlarına ve Batı Ege turlarına ilgi olacak. GAP turlarına deprem nedeniyle talep azaldı ama Doğu turuna yönelik bir talep var.

## Karavan turizmine ilgi artıyor

Karavana dönüşüm eski araçlar açısından çok kolay değil, maliyetli bir süreç. Biz mevcut şartlarımızı etkilemeden yumuşak geçiş yapabileceğimiz alanlarda olmak istiyoruz. Karavan turizmi çok farklı bir alan. Yeniden bir ekip kurmak gerekiyor. 2-3 yıl içinde bu sektör yerine oturacak. Sanayilerde herkes karavan yapar hale geldi. Ben ilk yapılan araçların çok sağlıklı olduğunu düşünmüyorum. Şimdi çok daha kaliteli ve konforlu yapılıyor. Bu alanda söz hakkı üstyapıcılarda.

## Endişe, 2024’e yönelik

2024 yılında maliyetler artışları açısından çok sıkıntı yaşayacağımızı düşünmüyorum. Artık biz de antrenmanlıyız. Bu açıdan endişem yok, ama asıl endişem etrafımız ateş çemberi. Yemen, İran, Irak, Suriye’de bir olumsuzluk olursa ve daha farklı maliyet artışları bize yansır ve turistlerin ülkemize talebi etkilenirse diye endişeleniyorum.

## ATS sistemi doğru bir uygulama

Araç Takip Sisteminin (ATS) olması önemli. Zaten aracı takip etmek açısından da bu bir zorunluluk haline geldi. Veri göndermede sıkıntılar olsa da gerekliliğine inanıyorum.

Tabii, kamera sistemi fabrika çıkışlı olarak araçlarda bulunmalı. Bunun için kamunun bir adım atması, aracın piyasaya sunulurken bunun bir zorunluluk haline getirilmesi ve fabrika çıkışlı olarak araçlarda bulunması gerektiği düşünce-sindeyim. 450 bin Euro’ya bir araç alıp sonra içine 5 bin TL’lik bir kablo çekelim mi, çekmeyelim mi diye düşünmek pek doğru değil. Sonra araç yangınları veya farklı arızalar yaşanabiliyor. Avrupa’da bir otobüs alan müşteri sonra sanayiye gidip kamera mı takıyor?

## Kiralık-özmâl kuralı değişmeli

Asgari kapasite şartlarının artırılması gerektiğine inanıyorum. Bu şekilde kalite düşüyor, kazalar yaşanıyor. Kiralık özmâl yapısı da 2 özmâl 1, hatta 4 özmâl 1 olmalı. Bu mecburen ortaklık kültürünü getirecek. Kiralık araçlar da, kendi nam ve hesabına değil belgesine kayıtlı firma adına fatura kesmek zorunda olmalı.

## Meslek liseleri teşvik edilmeli

Önceden Arıkan Turizm olarak iş ilanı yayınladığımızda, araya adam sokup bu firmada yer alayım diyenler varken; şimdi birini bulunca ikna olsun diye biz araya adam sokuyoruz. ‘Ben masa başında çalışırım’ diyen atıl bir personel var. Onların hizmet sektöründe yer alabilecekleri bir becerileri veya özellikleri yok. Bir anda ‘hadi, ben kaptan olayım’ denilemiyor. Bence meslek liselerinde okumak teşvik edilmeli. Bu sadece bizim sektörümüz için değil, bütün sektörler için geçerli. Yoksa hiçbir iş sürdürülebilir olmayacak. İyi personelle yola devam etmemiz için elimizden geleni yapmak ve fedakârlıkta bulunmak durumundayız. Çünkü kaybettiğimizi yerine koyamıyoruz.

## 90 araçlık filoda ortalama yaş: 2

Arıkan Turizm toplam 90 araçlık filo ile servis taşımacılığı tarafında da var. 2023 yılında, filo kiralama alanına binek araçlarla girdik. Yaklaşık 50 araçla hizmet veriyoruz. Bereketli geçti; 2023 yılında 15 araçlık minibüs ve midibüs yatırımı yaptık. Şu an yaş ortalaması 2. Bu 2 yaş ortalamasından vaz

geçmek istemiyoruz. Filoyu büyütmek değil, filonun yaş ortalamasının artmasını önlemek için yeni yatırım planlarımız var. Ön ödemeli şekilde anlaştığımız markalar var ve yeni yatırımlarımız olacak. Aslında 2024, mevcudu koruma yılı olacak. Midibüs, minibüs tarafında turizm taşımacılığında talep artmıştı. 2024 yılında da artacağını düşünüyorum. Hedef kitlenin kendi aralarında plan yaparak daha küçük gruplar halinde tatil planlamaları 2022’den itibaren artışa geçmişti. Bunun devam edeceğini düşünüyorum. 2023 yılında, ‘fiyatlar daha artacak ikinci veya üçüncü tatilimi yapayım’ diyenler oldu. Bu yüzden bereketli geçti.

## Dijitalleşme yatırımları karşılığını veriyor

Dijitalleşmeye yönelik yatırımları sürdürdüklerini belirten Murat Arıkan, “Artık süreç bu yönde olacak biliyoruz. Biz 1 adet daha otobüsümüz olsun yerine yazılımımız daha güçlü olsun istiyoruz. Dijitalleşmeye ayrılan bütçeler de artık zorunlu yapılan harcamalar arasına girdi. Aracın bakımı neyse, dijitalleşme de o. Dijitalleşmeye bir kere yatırım yatırım yaptığınızda karşılığını da veriyor. Sadece ilk süreç sabır istiyor. Bu sıkıntılı süreci atlattıktan sonra kazanımlarını alıyorsunuz” dedi.



# Terminalleri kim işletebilir?

İnsanların bulundukları bir noktadan varmak istedikleri bir noktaya gitmesi şeklinde tanımlayabileceğimiz seyahat, bir tercih veya isteğin ötesinde günümüz koşullarında bir ihtiyaç hatta zorunluluktur. Bunun yapılabildiği 4 ayrı seyahat modunun özellikleri farklıdır. Denizyolu için deniz, kara ve demiryolu için özel bir yol gerekir. Deniz ve havayolları kalkış-varış veya indirme-bindirme amaçlı özel tesisler gerektirir. Bunların yatırım maliyetleri yüksektir. Karayolu dışındakilerin araçları da çoğu zaman yüksek maliyetlidir. Üstelik diğer modlardaki taşımalarla istenilen yere ulaşılabilmesi için ayrıca karayolu kullanılması kaçınılmazdır. Kıtalararası veya adalara yönelik taşımalar dışında karayolu ile istenilen her yere ulaşmak mümkündür. Üstelik de bu, çoğu zaman daha düşük yatırım ve işletme maliyeti ile gerçekleşir. Günümüz koşullarında karayolu mutlak kullanılması gereken önemli bir taşıma türüdür.

## Seyahat vasıtaları

Her taşıma modunun kendine uygun taşıtları, araçları söz konusudur. Bunları değişik şekillerde isimlendirmek mümkünse de bazı ortak özelliklerinden de söz edilebilir. Günümüzde, çevre konusu çok öne çıkmaktadır. Bu da büyük ölçüde tüketilen enerjiyle ilgilidir. Öteden beri katı-sıvı ve gaz kaynaklı taşımalar söz konusudur. Katı yakıt kullanan tren ve vapurlar gerilerde kalmıştır. Sıvı akaryakıt kullanımında kısıtlamalar söz konusudur. Ancak karayolu dışında bu kısıtlamalar henüz pek uygulanamamaktadır. Karayolunda, sıvı yakıt kullanımından başka petrol gazı ve doğalgaz da devreye girmiştir. Hatta demiryolu ve karayolunu da kapsayan kara taşımacılığında artık elektrik kullanımı aşamasına geçilmiştir. Bazı olumsuzluklarına rağmen karayolu taşımaları bu yönde üstünlük taşımaktadır.

## Seyahat amaçları

Tüm modlardaki seyahat vasıtalarını devlete ait (resmi) ve devlete ait olmayan, yani resmi olmayan (?) taşıtlar şeklinde ayırabiliriz. Resmi olmayan taşıtları da ticari ve ticari olmayan (?) diye sınıflandırmak mümkündür. Ticari taşıtlar ve ticari amaçlı kullanımlar bizim açımızdan önem arz ederler. Bunlarla yapılan yolculuklara da ticari seyahatler diyebiliriz.

Karayolu taşımalarının hususi kullanımlı taşıtlar (günlük dilde özel otomobiller veya araçlar) ile yapılması seçeneği vardır ve önemlidir. Ancak bunların alımı ve işletilmesi özel bir parasal kaynak gerektirir ki, bunu herkes sağlayamaz. Bunun ötesinde, özel otomobili olsa bile tasarruflu yaşamak, yaşlılık, yorulma, kullanım riski, otopark problemi gibi pek çok nedenle karayolu taşımalarının ticari olanları -bu kapsamda- ticari yolcu taşımaları insanlar için çok önemlidir ve gereklidir.



**Dr. Zeki Dönmez**

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

## Ticari seyahat türleri

Ticari vasıtalarla yapılan karayolu seyahatleri yani yolcu taşımaları başlıca iki türe ayrılıyor: Tarifeli taşımalar ve tarifersiz taşımalar. Aslında bu ayırım bazı farklarla büyük ölçüde diğer modlarda da var. Tarifeli taşımalar, taşıma hattı ve güzergâhı, taşıma zamanı ve ödenecek ücret bakımlarından önceden açıklanan tarifelere göre yapılıyor. Bunların çok önemli bir başka yanı da bireysel olarak faydalanmaya açık olmalarıdır. Yani herkes bunlardan faydalanma hakkına sahiptir. Tarifersiz taşımalar ise bu türden tarifelere tabi olmayıp taşıma hizmetini veren ile alan arasında yapılacak sözleşmeye göre gerçekleşiyor. Bunlardan sadece sözleşmede adı geçen kişiler yararlanabiliyor. Bu faydalananların bir grup oluşturması nedeniyle bunlara tarifersiz taşıma yerine grup taşıma da denilebiliyor. Aslında sözleşmede belirtilen kişilerden oluşması gereken grup pratikte birden fazla grup şeklinde uygulanabiliyor. Hatta bireysel kullanıcılar bile bir yolunu bulup bunlara katılabiliyor.

Grup taşımaları, cenaze ve benzeri bazı istisnalar dışında genelde isteğe bağlı olarak gerçekleşiyor. Tarifeli taşımalar ise gruba katılamayan insanların yapacakları keyfi olmayan seyahatleri de kapsıyor. Üstelik faydalanmanın ücreti daha düşük oluyor. Belirtilen nedenlerle tarifeli taşımalar mutlaka olmak ve yapılmak zorunda. Bu nedenle bunların desteklenmesi engellerinin veya zorluklarının azaltılması bir zorunluluktur. Bu kapsamda bunlara özgü zorunluluk olan bilet tanzimi, kalkış-varış, indirme-bindirme gibi mevzuat konusu olan alanlarda iyileştirme yapılmalıdır. Özellikle de bunların hepsini ilgilendiren, taşımacılara özel maliyet ve zorluklar getiren, bu taşımaların cazibesini de azaltan terminal konusu üzerinde durmak gerekir.

## Terminal konuları

Bu kapsamda, bu taşımalarda kullanılacak terminallerin özellikleri belge düzeni, faydalanma, kullanım ve hizmet şartları gibi hususlar akla geliyor. Bunlardan önce, bunları da ilgilendiren işletme hakkı, yani bunları kimlerin işletileceği hususuna bakmak gerekiyor. Bu konunun iki mevzuatta yer aldığını görüyoruz. Bunlardan birincisi büyükşehirler dâhil Belediye Kanunları diğeri de Karayolu Taşıma Kanun ve Yönetmeliği.

## Belediye mevzuatında terminaler

Büyükşehir Belediye mevzuatında terminalerin belediyeler tarafından yapılması, yaptırılması, işletilmesi ve/veya işlettirilmesi hususu yer alıyor. Bunun sadece bir görev mi yoksa bunun ötesinde bir imtiyaz mı olduğu pek net değil. Büyükşehirler dışındaki belediyeleri ilgilendiren kanuna baktığımızda bunun bir imtiyaz olduğunu daha net görebiliyoruz. Zaten başkalarıyla birlikte belediyelerin de yapabilmesi anlamında olsaydı, mevzuatta ifade edilmesine gerek olmazdı. Bu mevzuatlardaki ilgili konulara baktığımızda, belediye dışındaki kişilerin en az belediyeden izin alarak terminal yapabileceği hususunu görüyoruz. Bundan hareketle en azından (belediyelerin izni dışında veya belediyelerden izin almadan) bir terminalin yapılmasının ve işletilmesinin mümkün olmadığı apaçık.

Taşımacılara sorulduğunda hizmet kalitesi ve kullanım ücreti bakımından en iyi terminallerin belediyelerce işletilenler olduğu çok net bir biçimde görülür. Bu nedenle, mevzuatta yeri olmayan, belediye izni dışındaki terminallere hiç olumlu bakmamak gerekir. İşletenin kim olduğu bu gerçeği değiştirmez. Bazıları otobüsçülerce işletilme halini bundan ayrı göstermeye çalışıyor. Hâlbuki bu türden terminallerde taşımacılar için en olumsuz şartları sunuyor. Her yönüyle dikkatli olunması gereken bir husus.

## Karayolu taşıma mevzuatında terminaler

Kanunda kimler tarafından işletileceğine ilişkin bir husus yer almıyor. Yani burada bir problem yok. Sadece terminalin kullanma hakkına haiz olmak gibi kötüye kullanılması, yanlış anlaşılması mümkün bir ifade var. Yönetmelikte ise yetki belgelerine ilişkin özel şartların yer aldığı 14'üncü maddenin, terminallere ilişkin 14'üncü fıkrasının f bendi önemli. (f) Bu Yönetmelik kapsamında şehirlerarası, yurtiçi ve uluslararası alanda faaliyet gösteren yetki belgesi sahipleri, bu Yönetmelikte belirtilen terminal şartlarını haiz olmak kaydıyla kendine mahsus özel terminaler inşa edebilir veya bu durumda olan (Değişik ibare: RG-14/1/2023-32073) terminallerin kullanım hakkına sahip olarak terminal işletmeciliği yetki belgesi almak suretiyle işletebilirler.

## Bazı sorular

- 1- “Kendine mahsus özel terminaler inşa edebilir” ifadesinin anlamı nedir?
  - 2- Bu durumda olan terminaleri kiralarak yetki belgesi almak suretiyle işletebilmek ne demektir?
- Kanun veya yönetmelikte terminal veya işletmeciliği tanımları yok. Sadece terminal işletmecisi tanımları var ki, o da içinde bu Yönetmelikte tanımlanan terminal ifadesini barındırdığından bize yar-

dımcı olmuyor. Terminal yetki belgesi alınması gerektiğine göre, bu belgeyle ilgili terminal ücretleri gibi düzenlemelere tabi olması söz konusu. Yani bir nevi ticari amaçlı işletim şekli oluyor.

Kendine mahsus ifadesi sadece kendi kullanımları için olma durumunu düşündürüyor. Yani hususi taşımacılık tanımındaki hususi kelimesinin anlamını içeriyor. Bir anlamda kendine mahsus hususi terminal inşasından söz etmiş olmalı. Takip eden özel kelimesi de bu anlama gelmeli. Buradaki özel kelimesi, özel mülkiyet konusu ticari terminal anlamında düşünülebilir mi? Burada taşımacıların da herkes gibi ticari terminal işletmeciliğinden söz etmesi anlamı taşıyabilir mi? Bence kesinlikle hayır. Sadece onlara özgü, özel bir haktan söz edilemez. İlgili kanunlarda herkese yönelik olan düzenlemelerin, burada taşımacılar için özel olarak tanımlanmasına gerek yoktur. Böyle bir yanlış hak verilmiş olsa bile bu haktan sadece yurtiçi ve uluslararası alanda faaliyet gösteren yetki belgesi sahiplerinin, daha doğrusu sadece terminallerle ilgisi olan terminal zorunluluğuna tabi olan tarifeli taşımacıların bu haktan yararlanması söz konusu olabilir.

Bu ifadeden net bir sonuç çıkarmak gerekirse taşımacılar, kendi kullanımları için, yani hususi terminal yapıp kendi kullanımları için faydalanabilirler anlamı çıkmalı. Bu hususi terminalin de yetki belgesine tabi olacağı ayrıca ifade edilmiş durumda. Bunun, yani hususi terminalin de yetki belgesine tabi olması ayrı bir tartışma konusu.

## Bir başka ‘özel’ problemi

Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğinde yer alan kapsam maddesinde, özel otomobillerle ve bunların römorkları ile yapılan taşımaların bu mevzuattan muaf, yani kapsam dışı olduğu belirtilmekte kapsam dışı tutulan özel otomobil nedir?

Taşıtlarla ilgili tüm bilgiler trafik mevzuatında ve buna bağlı olarak araç tescil belgesinde yer alıyor. Burada taşıtın yolcu ve yük naklinde kullanılması, resmi olması, ticari veya hususi taşıma yapması belirtiliyor ama özel kelimesi hiç yer almıyor. Bu özel kelimesi resmi olmayan yani mülkiyeti şahıslara ait olan anlamında olabilir mi? Yoksa özel mülkiyetli taşıtlardan ticari amaçlı olmayan, yani kişisel kullanımlı, hususi anlamında mıdır? Bence bu hususi anlayışı hem terminal ifadelerinde hem de kapsam ifadesinde yer almalıdır. Bu anlayış Yönetmelikteki hususi kullanım anlayışına da çok uygundur. Böylece yukarıda ifade edilen ticari amaç gütmeyen hususi terminal yapımının kapısı açılmış olur. Yine taşımacıların bunun dışında terminal yapıp işletmeciliği bakımından hiçbir ayrıcalıkları olmadığı net bir şekilde anlaşılır.

Sonuç olarak söyleyebiliriz ki, terminaler belediyeler tarafından yapılabilir veya yaptırılabilir, işletilebilir veya işlettirilebilir. Özel ticari terminal ancak belediye izni ile yapılabilir. Taşımacılar, sadece kendilerinin doğrudan ticari olmayan amaçları için hususi terminal işleterek terminal sorumluluklarını yerine getirebilirler. ■

[www.tasimadunyasi.com](http://www.tasimadunyasi.com)



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

### Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 425 • 5 Şubat 2024

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

Genel Yayın Yönetmeni

**Erkan YILMAZ**

erkanyilmaz71@gmail.com

0532 598 89 69

Editor

**Korkut AKIN**

Grafik

**Ezgi Sezen BAŞKAN**

Full Stack Developer

**Barış Can BAŞKAN**

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

Reklam Rezervasyon

**0537 508 07 55**

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

**Cumhur ARAL**

**Taşıma Dünyası,**

**basın meslek ilkelerine**

**uymaya söz verir.**





# Turizm ve servis taşımacılarına yeni bir ürün

## Iveco Bus Crossway, FSM Demirbaş organizasyonuyla tanıtıldı

Dünyanın önde gelen otobüs üreticilerinden biri olan ve Avrupa'da yolcu taşımacılığında önemli bir oyuncu olan Iveco Bus, yetkili satıcısı FSM Demirbaş Otomotiv ile birlikte Crossway tanıtım etkinliği gerçekleştirdi. Crossway, etkinlikte turizm ve servis taşımacılarının yoğun ilgisini gördü.

■ **Erkan YILMAZ**

Iveco Bus Türkiye pazarındaki varlığını büyütmeğe devam ediyor. İlk Crossway otobüsleri, 2023 yılının sonunda Türkiye pazarına girdi ve teslimatlar 2023 yılı bitmeden gerçekleşti. Iveco Bus Yetkili Bayisi FSM Demirbaş Otomotiv tarafından satışı gerçekleşen 20 adet Crossway otobüs Balıkesir Belediyesi ve Muğla Belediyesi'ne kısa süre içinde teslim edildi. Otobüsler havalimanlarından şehir merkezlerine ve Türkiye'nin en önemli lokasyonlarına turist taşıyacak.

Iveco Bus, yetkili satıcısı FSM Demirbaş Otomotiv ile Crossway aracını turizm ve servis taşımacılarına İstanbul'da düzenlenen bir etkinlikte tanıttı. Etkinliğe Iveco Bus Asya ve Pasifik Bölgesi Ticari Operasyonlar Direktörü **Marco Franza**, Iveco Bus Global Projeler Direktörü **Ahmet Örs**, Iveco Türkiye Genel Müdür Yardımcısı **Tansu Giz**, Iveco Türkiye Pazarlama ve İletişim Müdürü **Melis Orhan**, FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Demirbaş**, FSM Demirbaş Otomotiv Genel Koordinatörü **Sedat Çınar** ve çok sayıda turizm ve servis taşımacı firma sahibi katıldı.



### Hedefimiz pazarda lider olmak

Etkinlikte konuşan Iveco Bus Asya ve Pasifik Bölgesi Ticari Operasyonlar Direktörü **Marco Franza** şunları söyledi: "Iveco Bus olarak hedefimiz; taşımacılık çözümlerimizi Türkiye'ye getirmek ve pazarda lider otobüs markası olmak. Sınıfının en iyi ürün özelliklerine sahip, müşteri taleplerine en uygun çözümü oluşturan Crossway'i şimdi de Türkiye pazarına sunduk, çok yakında geniş araç yelpazemizden alternatif yakatlı ve elektrikli otobüsleri de



göreceksiniz. Iveco Bus araç serisinin tamamı yolculara ve sürücülere maksimum güvenlik ve konfor sağlarken, filo sahiplerine de ideal toplam sahip olma maliyetini sunuyor. En güçlü olduğumuz alanlardan biri, toplam sahip olma maliyetine yapmış olduğumuz katkılar ve sizin operasyon maliyetlerinizi en aza indirebilmesi. Son derece gelişmiş dijital teknolojilere sahibiz ve araçlarımız son derece güvenilir ve sağlam ürünler. Her zaman müşteri odaklı bir şirketiz. Sizlerle bir ayağa gelerek bu bakış açısını hayata geçiriyor olacağız. Beraber çok başarılı olabileceğimizi ve çok güzel işler yapabileceğimizi düşünüyorum. Burada olmaktan çok mutluyum."



### FSM Demirbaş Otomotiv ile pazara değer katmaya çalışacağız

Marco Franza'nın ardından **Iveco Bus Global Projeler Direktörü Ahmet Örs** de bir konuşma yaptı: "Sizlerle birlikte hep beraber büyüyeceğiz. FSM Demirbaş Otomotiv ile birlikte pazara değer katmaya çalışacağız. Dolayısıyla Iveco Bus'un varlığı Türkiye'deki müşterilerle birlikte olacak. Iveco Bus'un birinci amacı sürdürülebilir mobilité. İnsanların ulaşımını sürdürülebilir şekilde sağlamak öncelikli hedef. Bu yönde ürünler geliştiriyoruz. İkinci öncelik; çok yönlülük. Şehiriçi, şehirlerarası, turizm alanı için otobüsler ve bunun yanı sıra elektrikli otobüsler ve hidrojenli otobüsler üretiyoruz. Her ürünün müşterinin beklentisine uygun geliştirilmesi Iveco Bus'un birinci önceliği. Müşteri beklentisini karşıladığımız anda kendimizi başarılı sayıyoruz. Önce güvenlik, önce teknoloji ve konfor diyerek ürünlerimizi tasarlıyoruz. Iveco Bus, Avrupa'da bulunduğu pazarlarda lider konumda. Özellikle Crossway bütün Avrupa ülkelerinde var. Satıldığı her ülkede de yüzde 50'nin üzerinde pazar payına sahip. Bizim mutluluğumuz bu ürünü sizlerin de kullanımına sunuyor olmamız. Crossway'i Türkiye'ye özel bir ürün olarak tasarladık ve son iki yılda bunun için çalışmalar yürüttük. Sizlerin ihtiyaçlarına uyacak şekilde bir ürün yarattık: 320 beygir gücünde, 12 metre ve 55 koltuk kapasitesine sahip.

### Balıkesir ve Muğla'ya 20 adet Crossway

Iveco'ya değer katabilecek bir iş ortağı ile pazara adım atmak istedik ve Türkiye'nin 1 numarası FSM Demirbaş Otomotiv ile işbirliği ile pazara adım attık. Kasım ayında girdiğimiz bu pazarda Balıkesir ve Muğla belediyelerine 20 adet teslimat gerçekleştirdik. Bizler için çok iyi bir başlangıç oldu. Bu iyi başlangıcın kutlamasını sizlerle yapıyoruz. Bu noktada Sayın Mustafa Demirbaş'a teşekkür ederek, sizlerin beklentilerini karşılayacak şekilde pazarda çalışmalar yürüteceğiz."



### Crossway pazara girer girmez çok yoğun ilgi gördü

FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Demirbaş** da yaptığı konuşmada, 1991 yılından beri otomotiv sektöründe olduğunu belirterek, "35'inci yılımıza girdik. 1997 yılından beri de otobüs satıyoruz. Benim bir özelliğim var. Ben sattığım bir ürünü tek başıma satarsam satıyorum. Crossway, pazara girmesinden sadece 2 ay sonra yoğun talep gördü. Kısa sürede Türkiye'de ilk tercih edilen otobüslerden biri olacağına inanıyorum. Önceliğimiz her zaman müşteri memnuniyetini en iyi şekilde sağlamak için müşteri ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmak" dedi. ■



Iveco Türkiye Pazarlama ve İletişim Müdürü **Melis Orhan**



Iveco Crossway tanıtım etkinliğine katılan İSTAB Başkanı **Aziz Baş**, Başkan Yardımcısı **Esat Yıldırım**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Ahmet Akgeç**, **Bülent Doğuş**, FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Demirbaş** ile Crossway önünde.



Iveco Crossway tanıtım etkinliğinde **Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er**, **Bektaşlar Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Aydın Fatih Bektaş**, **Yön Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Önüt**, **Köker Turizm Genel Müdürü Halim Köker** ve sektör mensupları FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Demirbaş** ile birarada.



Ankara Toplu Taşımacılar Birliği Başkanı **Cemal Baltacı**, FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Demirbaş'a** taşımacılara verdikleri desteklerden dolayı teşekkür plaketi sundu.





# IVECO BUS Crossway FSM Demirbaş Otomotiv ile şimdi Türkiye'de

**IVECO**  
**BUS**

**FSM** **Demirbaş**  
[www.fsmdemirbas.com](http://www.fsmdemirbas.com)

**İSTANBUL SANCAKTEPE SHOWPARK**

Veysel Karani Mah., Aşık Reyhani Cad. No: 20  
Sancaktepe / İSTANBUL  
Telefon: 0-216 498 71 00-01-02-03

**ANKARA SHOWPARK**

Göksu Mah. İstanbul Yolu Üzeri F.S.M. Blv.  
İhlas Cad. No: 4 Eryaman - Etimesgut / ANKARA  
Telefon : 0-312 219 76 76 /0-312 366 72 74



# Crossway araçlarımız, Türkiye’de yolcu taşımacılığında yeni bir çığır açacak

**Iveco Bus Asya ve Pasifik Bölgesi Ticari Operasyonlar Direktörü Marco Franza, “Balıkesir ve Muğla Büyükşehir Belediyesi’ne teslim ettiğimiz 20 adet Crossway aracımız, başka müşterilerin de alımlarını pozitif etkileyecek. Crossway araçlarımızın, Türkiye’de yolcu taşımacılığında yeni bir çığır açacağına inanıyoruz” dedi.**



Erkan  
YILMAZ  
RÖPORTAJ

Iveco Bus Crossway’in turizm ve servis taşımacılarına tanıtım etkinliği öncesinde Iveco Bus Asya ve Pasifik Bölgesi Ticari Operasyonlar Direktörü Marco **Franza**, Iveco Türkiye Proje Direktörü **Ahmet Örs** ve FSM Demirbaş Otomotiv Genel Koordinatörü **Sedat Çınar** ile bir araya gelerek bir söyleşi gerçekleştirdik.

## En ideal otobüs

**Iveco Bus Asya ve Pasifik Bölgesi Ticari Operasyonlar Direktörü Marco Franza**’dan, 20 adet Crossway aracın Balıkesir ve Muğla’da hizmete girmesiyle ilgili görüşlerini aldık: “Balıkesir ve Muğla belediyelerine verdiğimiz 20 adet Crossway aracımız bizim için çok büyük önem taşıyor. Bu satışla birlikte Iveco Bus ürünlerinin kalitesini gösterme şansı yakalayacağız. Biz şuna gerçekten inanıyoruz ki, bu araçlarımızdan müşterilerimizin duyacağı memnuniyet, başka müşterilerin de alımlarını pozitif etkileyecek. Crossway araçlarımızın Türkiye’de yolcu taşımacılığında yeni bir çığır açacağına inanıyoruz. Türkiye pazarının ana karakteristik özelliklerine baktığımızda, yolcu taşımacılığı ağırlıklı olarak midibüs, minibüs veya coach segment olarak adlandırılan otobüslerle gerçekleşiyor. İşte bu anlamda şehiriçi segmentinde Croosway, Türkiye pazarının ihtiyacı olan yolcu taşımacılığı için en ideal otobüs olma özelliği taşıyor.”

## Türkiye pazarı çok önemli

Iveco Bus’un vizyonunun, küresel anlamda lider olmak olduğunu belirten Franza, “Bunu da sağlayabileceğimiz şekillerden biri de Türkiye. Türkiye pazarı, bizi hedefe götürmek açısından, son derece önem taşıyor. Bu yüzden Türkiye pazarına çok ciddi önem veriyoruz. Tabii beraberinde, FSM Demirbaş Otomotiv ile bunu yapmanın en, doğru, en verimli ve en kuvvetli karar olacağını düşündük” dedi.



## Doğru ürün ve doğru pazar

Türkiye pazarında çok büyük rekabetin bulunduğunu vurgulayan Franza, “Biz bu rekabete bir katma değer sağlamak istiyoruz. Türkiye’nin potansiyeli çok büyük. Aynı zamanda Crossway aracımızın bu sektör için çok uygun bir araç olduğunu düşünüyoruz. Çünkü doğru ürün ve doğru pazar görüşündeyiz” dedi.

## 2024 yılı için tüm siparişlerimiz dolu

**Marco Franza**, 2024 yılına yönelik de değerlendirmelerde de bulundu: “Şu an kim ne öngörüyorsa aslında değişecek. Bütün değişik senaryolara hazır olmak zorundayız, her şey olabilir. Düşüncemiz; enflasyonist ortam geri gidecek, istikrar gelecek. Bununla birlikte global parça tedarik krizi bitecek gibi görünüyorsa da Süveyş Kanalını bir grup kapatırsa, parça tedariki ve diğer alanlardan gelecek kriz oyunu değiştirebilir. Her türlü senaryoya hazır olmamız gerekiyor. Iveco Bus olarak sipariş havuzumuz tamamen dolu. Iveco Bus özelinde çok iyi bir performans bekliyoruz.”

## Crossway’in pazar payı yüzde 52

**Iveco Türkiye Proje Direktörü Ahmet Örs** de, Crossway araçların Avrupa pazarındaki konumuyla ilgili bilgiler verdi: “Crossway Avrupa’nın tüm ülkelerinde kullanılan bir ürün; bulunduğu her ülkede pazar lideri konumunda. Genel ortalama olarak bakıldığında şehiriçinde Crossway’in pazar payı yüzde 52. Herhangi bir üründe yüzde 52 pazar payına ulaşmak, müşteri memnuniyetini tam anlamıyla sağlayabilmiş demektir. Amacımız, bugüne kadar 60 bin adetle Avrupa pazarlarında koşan ve her pazarda yüzde 50’ye ulaşan ürünümüzün artık Türkiye pazarında da sunulması. Aslında ürün eğer doğru şekilde müşterinin beklediği ürünse artık endişe etmenize de gerek yok.

## Müşteri odaklı bir ürün

Müşterinin ihtiyacını sağlamak için müşteri odaklılığı burada birinci konu. Müşterinin gerçekten verimli bir şekilde çalışmasını sağlayabildiğiniz takdirde müşteri o ürüne bağlanıyor. Çünkü siz de müşteriyi dinlemiş ve ona en uygun aracı sunmuş oluyorsunuz. Yukardan müşteriye değil de, müşteriden yukarıya eğer üretime, ürüne geldiğiniz zaman başarıyı sağlıyorsunuz. Crossway aslında 25 yıllık tecrübenin müşteri taleplerinin ürüne dönüştüğü bir araç.”

## Otokar işbirliğinde 1500 adetlere gidiyoruz

**Ahmet Örs**, Otokar ile üretime yönelik işbirliği sürecinin çok olumlu gittiğini de belirterek, “2023 yılı itibarıyla 1000 adet Crossway üretildi. Bugün, artık 1500’ü aşkın araç üretimini konuşuyoruz. Bu hem bizim açımızdan hem pazar açısından hem de aslında Türkiye açısından çok motive edici” dedi.

## Servis hizmeti için de hazırlıklar tamam

**Iveco Bus yetkili satıcısı FSM Demirbaş Otomotiv’in Genel Koordinatörü Sedat Çınar**, servis hizmetleriyle ilgili bilgiler verdi: “Mevcut Iveco’nun satış ağı içerisinde otobüsle ilgilenecek servisler daha önce belirlendi. Otobüslerin çalışacağı merkezlerde birer tane otobüs servisimiz var. Belediye tarafında, sadece bu otobüslere özel yetkilendirilmiş servislerimiz var. Diğer kamyon servisleri içerisinde otobüsü bilen, bu işin eğitimini almış servisler zaten Iveco tarafından yetkilendirildi. Bizim hiç araç satmadığımız bir merkezde bile Iveco otobüslerine bakacak, teknik personelimiz var. Belediye tarafından da otobüslere bakım yönünde bir talep olursa bunu da sağlıyoruz.”

## Pazar araştırmamız devam ediyor

Iveco’nun ürettiği tüm segmentlerdeki otobüslere yönelik pazar araştırmalarının devam ettiğini belirten **Sedat Çınar**, “Bu alandaki fırsatlara bakıyoruz. Hangi ihtiyaçları, hangi ürünlerle karşılayabiliriz, bizim için önemli olan bu. Ama odaklandığımız nokta var mı, dersiniz, elektrikli otobüsler üzerinde çalışıyoruz. Elektrikli otobüslerin sahip olma maliyeti çok yüksek. Avrupa’da elektrikli otobüsler için yüzde 90’lara

verilen destekler var. 100 adet ve üzerinde elektrikli otobüse yönelik görüştüğümüz belediyeler var. Finansal çözümler oluşturmaya çalışıyoruz. Elektrikli otobüslerde FSM Demirbaş Otomotiv’in yapabileceği adetler sınırlı. Dolayısıyla biz, Iveco Bus ile bu konuda dersimize çalışıyoruz” dedi.

## 2024 sonunda 100 Crossway satışına ulaşmak

İlk etapta 50 adet Crossway satışı hedefi belirlediklerini belirten **Sedat Çınar**, “İlk 20 adedi zaten müşterilerle buluştu. Bu senenin sonunda hedefimiz mümkün olduğu kadar 100 adede yaklaşmak. Bu hedefe ulaşmak için belediyeler ve kullanıcılarla temas halindeyiz. Pazara girişin belirli noktaları var, önce hangi yerlerde olacağımızı bileceksiniz, sonra kimin neye ihtiyaç duyacağını bileceksiniz; sonra ürünü tanıtacaksınız. Daha sonra da finansal çözümleri üreteceksiniz ve talebe yönelikte stokunuz olacak. Hepsini bir araya getirmek ancak FSM Demirbaş Otomotiv’in finansal gücü ve Iveco Bus’un vereceği destekle birlikte hareket etmekle mümkün. Ama şunu söyleyebilirim ki, bu birlikteliğimiz bugünkü veya yarınlık değil. Biz, Iveco Bus’un bütün ürünleriyle varlığını sürdürebileceği bir pazarda, hakimiyet sağlayabileceği kalıcı bir oyuncu olmak için yola çıktık. Sadece 1 model için değil” dedi.

## İlk geri dönüşler olumlu

**Sedat Çınar**, Balıkesir Belediyesi’nde hizmet vermeye başlayan Crossway araçlara yönelik geri dönüşlerle ilgili de şu bilgileri verdi: “İlk etapta şoförler sürüş konforundan ve özellikle de kokpitlerinden memnun. 10 aracın şoföründen 5’i uzun yoldan gelme. Bu şoförlerin bize geri dönüşleri alabildiğine olumlu. Bu bizi çok umutlandırdı. Teknik anlamda ise km’ler çok olmadı. Beklenen yakıt tüketimi ile hedeflenen arasında çok yakınız, makas çok açık değil. Yakıt tüketimi aracın çalıştığı koşula göre değişiyor. Fabrika verileri 100 km’de 26 litre tüketim. Bunun altında olan da, bir tık üstünde olan da var. Bu kullanıma göre de değişebiliyor. Balıkesir Belediyesi bu araçları tercih etmekten dolayı çok memnun. Çünkü ulaşım tarafında para kazanmak kolay değil. Balıkesir Belediyesi ilk defa Sabiha Gökçen Havalimanı hattında kar etmeye başladı.

## Iveco Bus müşteri odaklı bir şirket

FSM Demirbaş Otomotiv olarak, birçok marka ile çalıştıklarını da aktaran **Sedat Çınar**, “Çalıştığımız markalardan ön önemli beklentimiz, kullanıcıların isteklerinin üretici tarafından mühendislik eliyle karşılanabilmesi. Biz buna müşteri odaklılık diyoruz. Iveco Bus full müşteri odaklı bir şirket. Müşterinin ihtiyacına göre konfigürasyon tarafını çok iyi yapıyorlar. Bu da bizim işimizi kolaylaştırıyor. Müşteriye göre çözümler var; öyle çok sert duvarlar içinde iş anlayışı yok. Iveco Bus ile çalışmamızda en büyük avantaj bir değil, birkaç fabrikasının olması. Esnek ve hızlı çözüm üretebiliyorlar. Crossway ve diğer modellerde öngörülebilir siparişlerinin karşılanması için bir sıkıntı yaşamayacağız gibi görünüyor. Büyük projelerle ilgili üretimler zaten Türkiye’de yapılıyor. Ama bizim gibi, özel, Türkiye’deki müşteri yapısına uygun araç seçimi, donanımlarını bizim belirlediğimiz araç için adres Çekya fabrikası gözüktüyor. Bizim ürünlerin tamamı Çekya Fabrikası’ndan geliyor” dedi. ■





# Medeniyetlerin beşiği Hatay, depremin yaralarını sarmaya çalışıyor

## Ayhan Kara: Hatay'ın normale dönmesi en az 10 yıl alır

Deprem öncesinde Hatay'ın nüfusu 1 milyon 800 bin civarındaydı. Deprem sonrasında 1 milyon 200 bin civarına geriledi. Gidenlerin Hatay'a dönebilmesi için gerekli koşullar oluşmuş değil. Dönebilecekleri bir şehir yok. Daha enkazlar kalkmış değil. Hasarlı binaların yıkımları en az 4-6 ay daha sürer. Bedel ödemeye devam ediyoruz.

### Röportaj - Erkan YILMAZ

6 Şubat 2023 tarihinde ülkemiz, 11 ili etkileyen çok büyük bir deprem felaketi yaşadı. Resmi rakamlara göre 53 binin üzerinde can kaybının yaşandığı bu depremden en çok etkilenen ve yıkımın da en fazla olduğu, medeniyetlerin beşiği olarak da gösterilen, ilimiz Hatay oldu.

Taşıma dünyası olarak biz de **Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) Başkanı ve Has Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kara** ile bir söyleşi gerçekleştirdik ve aradan geçen 1 yılın ardından Hatay'ın durumunu sorduk.



### Bedel ödüyünüz

“O büyük yıkımın enkazı daha duruyor” diyerek sözlerine başlayan **Ayhan Kara**, çalışmaların hala sürdürüldüğünü söyledi: “1 yıl sonra bütün kalıcı konutlar teslim edilecekti. 319 bin konutun, saniorum 1 sene içinde 40 bin kadari teslim edilecek; bu rakam da muamma ama... Hasarlı binaların yıkımları en az 4-6 ay daha sürer. Bütün Hatay şu anda şantiye halinde. Bedel ödemeye devam ediyoruz. En önemlisi, 170'den fazla konteyner kentte insanlar 21 metrekare içerisinde, yaşıyor. 21 metrekareden tuvaleti, banyoyu, mutfak, dolapları, yatağı çıkarın hareket alanınız olarak 3 metrekare kalıyor. 3 metrekarede yaşamaya çalışıyorsunuz. Yağışsız günlerde toz, duman altında insanlar; yağmur yağsa diyorsunuz, konteyner kentler sel altında, çamur içinde kalıyor. Çukurlar insan boyu. İnşaat makineleri, hafriyat kamyonlarının arasında yaşıyoruz şu anda. Durum bu. Güvenlik diye bir durum yok. Bu anlattıklarım birebir yaşıyor.”

### Tam bir kaos

Depremin ardından hala bulunamayan 200'e yakın insanın olduğunu da belirten **Ayhan Kara**, “Sadece Antakya'da bu. Yüzlerce insanın kimlikleri belirlenememiş ve kimsesizler mezarlığında yatıyor. Trafik çok büyük bir problem. Ana arter zaten bir tane. Antakya'dan İskenderun'a, Adana'ya çıkan yol bir tane. Belen Geçidi'nde bir sorun olduğunda zaten trafik duruyor. Trafik arttığında ilerlemek saatler alıyor.



### Hatay'ın yeniden ayağa kalkması için hazırladığımız fikir kumbaraları

Umutluyuz. Bizi ayakta tutan, umutlarımız ve irademiz. Biz inanıyoruz. Mücadele edeceğiz. Hatay bizim. Bir de Hatay'da demografik yapı değişmesin diye mücadele edeceğiz. Hatay, Hataylılarındır. Bu çok önemli. Ülkeye çok güzel bir model burası. Bu modeli kaybedersek, ülke gider, laiklik gider. Her şey gider.

Güvenli de değil yollar. Teknik şartlara haiz olmayan araçlar aşırı yüklerle kullanılıyor. Lastiklerde problem var. Şoförler acemi ve onların sebep olduğu ölümlü ve yaralanmalı kazalar var; iş makineleri ve kepçeleri kullananlar da acemi. Birçok operatör hasarlı binaların yıkımı sırasında enkaz altında kaldı. Tam bir kaos yaşıyor. Atom bombası atılmış Hiroşima'yı gördünüz mü belgesellerde; Antakya ile aynı” dedi.

### 600 bin insan şehirden gitti

“Hatay'ın toparlanması en az 10 yıl alacaktır” açıklamasını yapan Ayhan Kara, “Deprem öncesinde Hatay'ın nüfusu 1 milyon 800 bin civarındaydı. Deprem sonrasında ise 1 milyon 200 bin civarına geriledi. Gidenlerin Hatay'a dönebilmesi için gerekli koşullar oluşmuş değil. Depremde okullar, resmi binalar, hastaneler yıkıldı. Ev yok, çadır yok, konteyner yok. Dönen nerede kalacak? Dönecekler için ortada bir şehir de yok; konteynerlerde 3 metrekarelik alana hapsolmek istemeyen insanlar var. Birçok insan çocuklarını gittikleri şehirlerde okullara yazdırdı. Birçok insan yine farklı şehirlerde sağlık hizmeti almak durumundalar. Onlar bu imkanı burada bulamayacakları için dönemiyorlar. Çok büyük bir nüfus kaybına uğradık. Şu anda kente gelenler genelde şantiyelere gelen işçiler, gönüllüler, inşaat şirketleri, hurdacılar ve talancılar” dedi.

### Depremden sonra ilk 5 hafta

Depremin yaşandığı 6 Şubat'ın ardından ilk 5 hafta hiç sefer yapamadıklarını da aktaran Ayhan Kara, “Depremde biz de kayıplar verdik. Şoförler, onların yakınları, muavin yakınları, çalışanlar ve yakınları vefat etti. Her birinin akrabası enkaz altındaydı ve onlar kurtarma çalışmalarına katıldılar. Elektrik yok, internet yok, bilet satamıyorsunuz. Yakıt yoktu. Deprem dalgalarında borular kırıldı, yakıt çekemedik. Su depolarımız var, binalarımızın altında. Şamandıralar deponun dolduğunu hissetmediği için binlerce metreküp su binalarımızın alt katlarını bastı. Böyle bir ortamda ofis yok, muhasebe yok. 5 hafta çalışmadık,

ancak beşinci haftanın sonunda başlayabildik çalışmaya. Bunu da ‘işe başlıyoruz’ diye duyurduk ve şu andan itibaren ‘her otobüsümüzde depremzede kontenjanımız var’ dedik. Hatay’dan bütün illere gidişler ve gelişlerde ‘param yok, depremzedeyim’ diyen binlerce insanımızı ücretsiz taşıdık.

Hatay’dan ev taşıdık farklı şehirlere. Dönmek isteyenlerin tekrar eşyalarını taşıdık. Bütün yardım malzemelerini otobüslerimizle taşıdık. Mercedes bayiliğimiz ve servisimiz var. Boyama kabinlerinin olduğu bölümü depoya çevirdik. Bu arada çok güzel bir şey de oldu, otobüs işletmecilerine çağrıda bulundum; otobüsler dolusu yardım geldi. Tırlar dolusu eşyalar. Allah hepsinden razı olsun. Hepsini ihtiyaç sahiplerine dağıttık. Kimi otobüsçülerimiz kendileri bizzat gelip yardım dağıttılar. Sektörümüz tam bir dayanışma örneği gösterdi” dedi.

### Hakkını teslim edelim

Depremin ardından bölgeye çok geç müdahale edildiğini de belirten Ayhan Kara, “Bu kesin. Yalnız bizim bir şansımız var. Haziran 2023'te kentimize atanan şu anki Hatay Valimiz Mustafa Masath, canla başla çalışıyor. Sürekli sahada. Hatay'ı kendi meselesi gibi kabul etti, mücadele ediyor. Bunu söylememek, hakkını teslim etmemek, vicdansızlıktır. Ben buna şahidim ve görüyorum. Alkışlıyorum, takdir ediyorum. Başka herhangi bir devlet adamı mevcut valimizin yaptıklarının yarısını yapamazdı. Ben bundan eminim. Bu açıdan şanslıyız. Müzakereci, fikirlere açık bir insan” dedi.

### En büyük isteğim

Ayhan Kara, en büyük isteğini de şu şekilde açıkladı: “Depreme dirençli kentlerin oluşturulması. Bu benim en büyük arzum. İkinci arzum; ilkinden daha az önemli değil. 850 bin organ amputasyonundan bahsedildi. Kol, bacak kaybı. Şu an engelli bir topluluğumuz var. Hastanelerde hala tedavi gören insanlarımız var. Düşünebiliyor musunuz; sağlıklı bir insansınız ve 1.5 dakika sonra engelli oluyorsunuz. Bu konuyla barışmak çok kolay değil. Zaten toplumsal psikoloji de altüst, şehri yeniden ayağa kaldırırken bu faktörü de muhakkak gözetmek lazım. Güvenlik konusunda ciddi bir zafiyet var. Bu tür facialarda, savaş ve doğal afetlerde en çok zarar görenler



### Hatay Ayağa Kalkıyor Kent Meclisi

“**Hatay Ortak Meselemiz**” diye bir meclis kurduk. Atatürk'ün, ‘Benim Şahsi Meselem’ dediği Hatay'ı ortak meselemiz yaptık. “**Hatay Ayağa Kalkıyor**” adında, 163 sivil örgütün bir araya geldiği bir kent meclisi oluşturduk. İş şansla bırakmamaya çalışıyoruz. Hatay gibi bir memleketimiz olduğu için çok şanslıyız, bizim gibi evlatları olduğu için de Hatay çok şanslı. İnsaniyla, tarihiyle, doğasıyla, ekonomisiyle ayağa kaldıracğız.

çocuklar ve kadınlar. Onlara özel bir önem vermek gerekiyor. Biz sivil örgütler olarak sorumluluklarımızı biliyoruz ve yerine getirmeye çalışıyoruz. Şahsen, ben hiç terk etmedim memleketimi. 25 ayrı yerde konteyner, çadır, araba, kamyon, tente, tır dorsesinde yattım. 1 hafta duş almadığınızı, elbiselerinizi değiştiremediğinizi düşünabiliyor musunuz, sıcak hiçbir şey içememiş ve yiyememişsiniz.

### Bu yaşadıklarımızı biz hayal edemedik

Doğa bizi bir zorunlulukla karşı karşıya bıraktı. Doğa, ‘bakın’ diyor, ‘Bugüne kadar yapmış olduğunuz hatalardan dolayı öldünüz. Tekrarlamayın. Yoksa tekrar öleceksiniz.’ Depremler bu ülkenin gerçeği ve tekrarlanacak. Depremle yaşamayı öğrenmeliyiz. Marmara Depremi yaşandı ve bundan ders alınmadı. Bu hallere düştük. Yaralarımızı saracağız ama bu aldığımız dersleri de belgesel haline getireceğiz. Fotoğraf ve videolarla deprem riski olan bölgelere gidip insanlara anlatıp korkutacağız, gerçeklerle. Bu yaşadıklarımızı biz hayal edemedik, zaten hayal etseydik tedbir alırdık. Biz anlatacağız insanlara. Anlatmalıyız. Deprem belki de bir gerçeği daha gösterdi bize... Şehir, sadece bina ve işyeri değil. Yeşil alanlar, parklar, sosyal merkezler gerekiyor. Birçok arkadaşımın da içinden geçen; tarihi yapılar kalsın, restore edilsen, yıkılanlar yeniden yapılsın, diğer alanlar yeşil bırakılsın. Hataylılar da, Hatay'a gelenler de tarih kadar doğal güzellikleri de yaşayabilsin, değil mi ki medeniyetler beşiği, kültürler kavşağı Hatay burası.” ■



## MAPAR Otomotiv Başkanı Yalçın Şahin:

1

## 2024, 2025'de özvarlığını koruyabilenler başarılı olur

Otobüsçü, yedek akçesi olmadığı için kaybediyor. Hesaplar hep kazanç üstüne yapılıyor. En ufak aksama olduğunda da firma batıyor. Herkes, 2024-2025 yılında özvarlığını koruyabilirse çok iyi yapar. 2024 ve 2025'te çok temkinli gitmeliler. Kim 2025'in sonuna gemisini limana sağ salim yanaştırırsa o kazançlı çıkacaktır.

Taşımacıların çok yakından tanıdığı ve sevdiği bir isim olan Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile bir araya geldik. Yalçın Şahin, 2023 yılını değerlendirdi ve 2024 beklentilerini aktardı.

“2023 yılı, otobüsçü açısından, bence, kötü değildi, ama benim beklentim daha yüksekti” açıklaması ile değerlendirmelerine başlayan Yalçın Şahin, 2023 yılında otobüsçüyü ayakta tutan en önemli sebebi şu şekilde açıkladı: “2023'te, şehirler arasında çok yoğun bir rekabet yaşandı. Belli aylarda çok iyi kazançlar elde edildi ama otobüsçülükten ziyade, iyi olunmasının bir sebebi 'mal para etti'. Yani sahip oldukları araçların fiyatları arttı. Eskiden otobüs aldığınızda bir, iki yıl kullandığınızda eksi bakiyeye geçiyordunuz. 2023'te alınan her araç değer kazandı. Otobüsçü sıkıştığı anda, malı değerli olduğu için, sattığında borcunu ödeyebildi. Otobüsçüyü ayakta tutan yegâne sebeplerden biri bu oldu. İkinci el aracının iyi para etmesi, yeni aracı alıp daha sonra satmak istediğinde değerinden yüksekçe satabilmesi de çok önemli bir etkeni. Yalnız bu, sadece otobüs sektöründe değil, kamyonda, hafif ticaride ve otomobilde de oldu. Son dönemde aracın az üretilmesinden dolayı alıma yönelik talep yüksekti. Bu da araçların fiyatından daha yukarı satışını getirdi. İkinci el işi yapan galerici arkadaşlarımızın çok istihlal olması ve stoka mal almasıyla, bana göre, otobüs yüzde 10 - yüzde 15 değerinin üstünde satıldı. Otobüsçüyü işten ziyade kendi arabasının değer kazanması ayakta tuttu. Bence otobüsçü, hammaddesi

## 2022-2023 yılında mal kendini sattı

Birebir otobüsçüye dokunuyor olsam da, otobüsçü ile çok yakın bir diyalog içinde olsam da açık söylüyorum: Mal kendini sattı. Son 4 yılda hiç kimseye ihtiyaç yoktu. 2020'den sonra, markaların ellerinde ikinci el araçlar kalmadı. Mal o kadar değerliydi ki vadeler ve faiz o kadar düşüktü ki yatırım amaçlı bile araç alanlar oldu. Her alınan değer kazandı.



Erkan  
YILMAZ  
RÖPORTAJ



olan otobüsü değer kazandığından dolayı, para kaybetmedi. 2023 yılında beklentilerin çok karşılandığını sanmıyorum. Turizm taşımacıları arasında beklentilerini alanlar da, alamayanlarda var. Tabii ki, 2023 çok daha iyi olabilirdi; kötü değil ama beklediğim düzeyde iyi geçmedi.”

## Az araç, yüksek fiyata satış

Sıfır araç fiyatlarının olması gerekenden çok daha yukarıya çıktığına dikkat çeken Şahin, “Araç fiyatları, Avrupa’da yıllık yüzde 8-9 enflasyon olmasına rağmen, istem dışı şekilde çok arttı. Ülkemizdeki otobüslerin fiyatları yıllarca belli bir seviyeydi. Segment bazlı olarak da 180 bin Euro’dan başlayıp 270 bin Euro'lara varan fiyatlar vardı. Ama bir şey oldu, 300 ile 500 bin Euro aralığına geldi. Bu artışı, Avrupa’daki veya Türkiye’deki enflasyon ve maliyet artışı ile açıklamak çok mümkün değil. Ben bu durumu şu şekilde açıklıyorum: Üreticiler az sayıda araç üretilip yaşanan talebi ve fiyat artışını görünce çok adetler üretmenin iş olmadığını gördüler. Almanlar, 2000’li yıllarda ‘Büyük balık, küçük balığı yiyecek’ diyordu; bu, büyük üreticiler daha küçük ölçekli araç üreticilerini satın alacak anlamına geliyordu. Bu tez o zamanlarda doğruydum. Büyük markalar ufak markaları satın aldılar. Almanlar 2015’e doğru, bunu daha da geliştirdiler.



## Hızlı balık kazanabilir

Küçük balık çok hızlıysa, büyük balığı yiyebilir, pirana gibi. Birisi çok büyüdüğü için hantallaştı. Hantallaştığından giderleri fazlalaştı. Küçük üreticiler de çok fazla adetli üretim yaptıkları için iyi paralar kazanıyorlardı. Pandemi öncesine kadar büyük üreticiler; ‘şu kadar araç ürettik, şu kadar satışımız oldu’ açıklamalarını sık yaparlardı. Şimdi ise

alt segment üretimlerini kaldırma planlarını yapıyorlar. Çünkü bu süreçte lüks segment araç üreticilerinin az araç üretilip kârlı bir düzen içerisinde ilerlediği görüldü. Dünya buna dönüyor artık; büyük şirketler çok büyük olmanın atılığını aşmak zorundalar. ‘Dünyada kartlar yeniden dağılıyor’ deniliyor ya, evet ticaretin kuralları tamamen değişiyor. Çünkü çok üretim yapıyorum derken, çok istihdam da oluşturunuz ve kârlılığınız beklenen seviyede değil. O yüzden çok adetler değil, doğru yapılanma ile daha yüksek kârlılık hedefleniyor.



## Yeni bir merkez oluşuyor

Öte yandan Çin devasa şekilde geliyor. Büyük markalar Çin ile baş edemediklerini görüyorlar. Onların fiyatlarına büyük üreticilerin gelme şansı yok. Türk pazarına da çok fazla Çinli otomotiv markası girdi. Önümüzdeki süreçte Çin markalarıyla rekabetin boyutu daha da fazla olacak” dedi.

## Değişim her yerde, herkese...

“Biz de, bu yaşanan değişime ayak uydurmaya çalışıyoruz” diyen Yalçın Şahin, “İlk olarak 90 metrekairelik yedek parça satışı ile başladık. Sonra Hıdır Usta’yı kurduk, büyüdük. Bir süre sonra bayi olmak gerekiyordu. Bayi olduk, bu bayilikten sonra gidilecek süreç elektrikli araçlar ve onun da beraberinde hidrojenli araçlara dönüşüm ile birlikte iş süreci daha çok teknisyenlere kalacak, mekanikçiye ihtiyaç olmayacak. Bunun için de sizin de yenilenmeniz gerekiyor. 3-5 senedir bu çalışmayı yürütüyoruz. Biz, mesela, ikinci el araçların yeniden hizmet vermesine yönelik süreci başlattık ve bu konuda artık çok iyi bir yere geldik; yaptığımız araçları yurtdışına da satıyoruz. Özel talepler gelmeye başladı. Eski

arabalara yönelik yeni bir vizyon açtık. Önümüzdeki süreçte yine daha farklı adımlar da atabiliriz” dedi.

## Otobüsçünün zararı kendine...

2024’ün tüm ülkeye ve sektöre hayırlı, uğurlu olmasını dilediğini belirten Yalçın Şahin, “İnşallah, iyi bir sene olur. Yerel seçimler geliyor. Son artış ile faiz, yüzde 45’e ulaştı. Bence Mart ayı sonuna kadar da faiz artmayacak. Seçimler sonrasında da faizlerde kademeli düşüşler olabilir. Eğer yeni bir savaş veya herhangi bir salgın riski oluşmazsa, ben turizm ve şehirlerarası tarafın 2023’ten daha iyi olacağını düşünüyorum.

Yalnız, 2024’ün iyi geçebilmesi için de sektörün bunu kabulleniyor olması lazım. Sektör mensuplarının, duayenlerinin ve derneklerin birlik ve beraberlik içinde hareket etmesi gerekiyor. Otobüsçünün kendine verdiği zararı bir başkası vermiyor. Hâlâ rekabet çok yıkıcı. Asgari ücret 550-600 Euro seviyelerine geldi, siz de fiyatlandırmanızı doğru yapmak zorundasınız. Mazotun, aldığınız yedek parçanın fiyatı belli. Kredi faizleri yüzde 60’lara gelmiş durumda. Burada bilet fiyatlarının çok iyi olması lazım. İyi olması lazım derken halkın alım gücünü kontrol ederek orta dengeyi bulmak gerekiyor. Biz bazen fiyatları abartıyoruz ya da rekabeti birbirini bitirme seviyesinde yapıyoruz. Ben ikisinde de değilim. Doğru fiyatlandırma yapmak gerekiyor. Doğru fiyatlandırma doğru maliyet hesaplaması ile olur. Ben otobüsçünün doğru maliyet hesaplamasını yaptığına inanmıyorum” dedi.

## 1000 adedi rahat geçer

2024 yılında büyük otobüs pazarında yine 1000’li adetlerin üzerine çıkılacağını düşündüğünü belirten Yalçın Şahin, “Ön alıma yönelik ciddi talepler oluştu. Markaların tamamı Temmuz ayına kadar siparişlerini doldurmuş durumda. 2024’te 1000 adet seviyesi rahat geçilir gibi görüyorum. Benim endişem; faizler bu seviyede devam ederse, otobüsçü, 6’ncı, 7’nci aydan sonra bunu taşıyamaz. Mal geriye gelir de sattığında borcunu karşılayamaz ise esas depremler orada olacak. Belki otomotiv finansman tarafı yazlık ve kışlık yapılanmaya geçecek, vadeleri uzatacak.



## 2023 satış hacmi, 2024 hedefleri

2023 yılında; 113 sıfır otobüs, 350-355 ikinci el otobüs satış hacmine ulaştıklarını belirten Yalçın Şahin, “2024 yılı hedefimiz ise 150 civarında sıfır otobüs, 450 adet civarında da ikinci el otobüs satmak” dedi.

Devamı &gt; 12’de



## MAPAR Otomotiv Başkanı Yalçın Şahin:

2

## 2024 ve 2025 zor geçecek

Baştaraftı &gt; 11'de

## Bu sene çok kritik

İkinci el fiyatları yerinde kalmaz, geri dönmeler olur ve stoklar oluşmaya başlarsa çok olumsuz gelişmeler olabilir. Benim en büyük korkum; iflaslar ve iflas ertemeleri. Bunu, daha önce, 1999-2000 yıllarında yaşadık. Yine çok sayıda firmanın battığını görebiliriz. Bu faizlerle kimse ayakta kalamaz. Yüzde 50-60 kredi kullanan biri varsa bu adamdan korkun. Bankaların herkese kredi vermemesinin sebebi bu. Risk çok yüksek. Sektördeki çok borçlu olmayan firmalar eğer doğru fiyatlandırma ile giderlerse yollarına devam edebilirler" dedi.

## Borçlanma yüzde 30'u geçmemeli

2020 Şubat ayında Taşıma Dünyası'na verdiğim röportajda, 'yüzde 50 peşinatı olmayan otobüs almasın' demiştim. Şimdi 2024 yılında bir başka bir yerden geliri olmayan, bir yedek akçesi olmayan kişinin borcunu ödemesi çok zor. Bir arabası borçsuz olması lazım ki, diğer aracın borcunu ödeyebilsin. Borçlanma oranının yüzde 30'u geçmemesi gerekiyor. Eski aracı yüzde 50'sini karşılıyor, yüzde 20 peşinat veriliyorsa yüzde 30 borçlanarak araç alsın. Bunun vadesini en fazla 24 ay olarak belirlesin. Benim yine öngörüm; doğru fiyatlama ile çalışan ve yolcu seviyesi yıl ortalaması yüzde 70-80 olan bir otobüsçünün bir kazası, belası olmazsa kazanacağı paranın aylık ortalamada 300 bin, yıllık olarak da 3.5 milyon TL'yi geçmeyeceğini düşünüyorum."

## Müşteri size doğru hesaplamayla gelmişse alnından öpeceksin

Bu süreçte müşteri belki de 7 aracını verip 4 araç almak isteyecek. Bu hesabı yapanlar doğru müşteri. Ben hiçbir zaman müşterimi iflasa götürecek bir ticaret anlayışı içinde olmadım. Müşteri sana doğru hesaplamayla gelmişse alnından öpeceksin. Çünkü o adam size ödeyebileceği parayı söylüyor. 1999-2000'lerde, 2005'lerde, 2010'larda 2 aracı verip 1 aracı alanı, 7 alıp, 4 araç satanı çok gördüm. Doğrusu buydu. ■



## 2024 ve 2025 zor geçecek

**Kafası çalışan basiretli bir ticaret adamı malvarlığını satıp bankaya yatırırsa hiçbir sorun yaşamadan hayatını sürdürür. Dünyada hiçbir ticarete yüzde 46 kazanma şansınız var mı, yok.**

'Otobüs alacağım' diyen otobüsçüye, 'ne kazanmayı düşünüyorsun' diye soruyorum. Cevap, 'bu sene iş çok iyi olacak. Ayda 500-600 bin kazanacağım' şeklinde oluyor. Bu 12 aya yayılıyor mu diye yeni bir soru soruyorum. 'Hayır 5-6 ay kazansam yeterli' diyor. Yıl ortalaması ne olur? 400 bin TL. 12 ay 4 milyon 800 bin TL.

Peki, 10-15 milyon TL verdiğiniz parayı bankaya koysanız, zaten bu paranın üstünde kazanç elde ediyorsunuz. Niye kazayla, belayla uğraşıyorsunuz?

Hiçbir ticaretin şu anda bankanın verdiği faizi çıkartma şansı yok. Var olan markaların bu ortamda çekilip gitmesi çok mümkün değil, ama yeni ticarete girecek olanlar için 2026'ya kadar faizin kazandırdığı parayı ticaretin kazandırabilme şansı da yok. Yeni

yatırımcı bu ortamda bu işe girerse hayatının hatasını yapar, para kaybeder.

## İkinci el çok hareketli olur

Faizin bu kadar yüksek olduğu bir ortamda piyasa kendi kimliğine dönüyor. Senet ve çekle ticaret yapılıyor. Ufak arabayı vereyim, büyük arabayı alayım denilir. İkinci elde al/ver ile çok fazla değişim olur.



**Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile Başakşehir Organize Sanayi'de Hıdır Usta Şirket merkezinde buluşarak, Muammer Başkan'la birlikte söyleşimizi gerçekleştirdik. Erkan YILMAZ**





Otomotivin duayen ismi Basri Akgül 33 yıllık çalışma hayatını anlattı

# En zor müşteri grubu: Otobüsçüler

1

Araç boyu küçüldükçe, müşteri davranışları daha kolaylaşıyor. Otobüs müşterisi en zor kesim. Kamyon müşterisinden daha zor. Orta boy otobüs müşterisi kısmen daha iyi. Minibüs müşterisi en iyisi. Otomobil ise en kolay müşteri kesimi. Kamyon müşterisini minibüs müşterisi ile eşdeğer tutarım. Alırken pazarlığını yaparsın söylediğini anlar ve iş biter. Otobüs müşterisi gibi aşırı ince taleplerle gelmez. Otobüs müşterisi sürekli yeni taleplerle gelir. Faturayı kesip parayı tahsil edene kadar otobüs müşterisinin işi bitmez. Otobüs müşterisi çok zordur, çünkü otobüs en pahalı üründür.

33 yıl Koç Holding bünyesinde çalışan ve bu sürecin 25 yılı Otokar'da geçen Basri Akgül, 28 Şubat 2022 tarihinde emekli olarak Otokar'a veda etti.

Basri Akgül ile Rahmi Koç Müzesi'nde bir araya gelip çok keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Basri Akgül'e ilk olarak çok yoğun geçen çalışma hayatının ardından neler yaptığını sorduk: "Aslında sıkılmaya pek vaktim olmadı. Sürekli bir faaliyet çıktı. Amerika, İngiltere, Hollanda, Romanya seyahatlerim oldu. İlişki yönetimi konusunda görüşmelerim oldu. Startup grupları ile tanıştım. Şu anda destek verdiğim iki grup var. Biri lojistik alanında elektronik kargo kutuları ile ilgili çalışma yapıyor, bununla ilgili yurtdışında iş imkanları araştırıyoruz, Türkiye'deki kargo şirketleriyle görüşmelere yeni başlıyoruz. Diğer startup projesi enerji ile ilgili, Güneş enerjisinden kızgın buhar ve yağ üretimi işi. Bunlar Bilişim Vadisinde yerleşik startup grupları. Bu işlerin pazarlanmasına yönelik çalışmalar yapıyorum. Enerji tarafında test amaçlı mini bir tesis de çalışıyor şu an.

Yeni sektörlerle ilgili de araştırmalarım oldu; birlikte iş yapalım diyen arkadaşlarım ve sektörden insanlar oldu. Yaptığım bütün işler şu anda Otomotivin dışında. Otomotiv alanına kısa vadede çok fazla girmek istemiyorum, benim hemen Otomotiv şirketlerinde çalışmaya başlayayım gibi bir düşüncem yok. Önümüzdeki süreç içerisinde Otomotivin belirli alanlarında çalışabilirim ancak Otobüs segmenti belli bir süre daha olmaz."

## 33 yıl çok hızlı geçti

33 yıllık sürecin "çok hızlı" geçtiğini düşündüğünü belirten Basri Akgül, "Otokar'dan ayrılırken bir sürü defterim, güncelliği kaybetmiş notlarım vardı. Yaptığımız tüm



çalışmaları bu defterlere not almıştım. Onları çalışırken imha etmeye zaman bulamadım. Şimdi bunlardan imha edilmesi gerekli olanları imha etmeye başladım. İmha ederken notları karıştırıyorum ve yavaş yavaş ayıklıyorum. Pazar araştırmaları, görüşmeler, toplantılar bir sürü not var. Okurken bir an geriye gidiyorum ve unuttuğum o kadar çok şey var ki, bunu da mı yapmışım! İhale görüşmesine gitmişiz, otobüs kooperatifine veya belediye gitmişiz. Şurada, şuna dikkat et diye bir sürü notlar almışım. Onları inceledikçe 'ne çok şey yapmışız' diyorum"

## Fatih Tamay'a dikkat!

Mesela, "Fatih Tamay'a dikkat et" diye bir not almışım. (Bu sözle birlikte hepimiz gülüyoruz...) Ben, o dönemde Galip Öztürk'e "Sen Fatih Tamay'ı Metro Turizm'de işe al, maaşının yarısını ben vereceğim" demiştim. Burada, tabii, yine gülümseme... "Bu anekdotumuz var. Galip Öztürk de çok gülmüştü. Bu diyalog keyifliydi."

## Dostluk etik rekabeti getiriyor

Basri Akgül'e Fatih Tamay'ın nasıl bir rakip yönetici olduğunu sorduk: "Çok ciddi bir rakipti. Hep seviyeli olduk. Bir işi kaybettiğinde rakibine kızsın, ama onu içinde yaşarsın. 'Niye böyle yapmadım' diye kendi kendini eleştirirsin. Bizim aramızda

çok ciddi şekilde etik rekabet vardı. Bu etik rekabet olmasa zaten dost olamazdık. Toplantılar da, aynı masada otururduk, sohbet ederdik. Otokardan ayrıldıktan sonra daha çok görüşmeye başladık."

## Koç Holding'de çok şey öğrendik

Basri Akgül, 33 yıl Koç Holding gibi bir kurumda çalışıyor olmanın çok büyük kazanımlar sağladığını söylüyor: "Biz farkında olmadan çok şey öğrenmişiz. Ayrıldığımızda bunu görüyorsunuz. Fatih ayrıldığında, 'Bizim elimizin ucuyla yaptığımız işlerin nasıl zor yapıldığını, dışardaki insanların işe nasıl amatör yaklaştıklarını göreceksin' demişti. Şimdi onu görmeye başladım. Biz en ufak projede bile bir planlama yaparız. Bir iş planı oluşturur ve işin programını yaparız. Bu her işte böyledir ama dışardaki iş yaşamına bakıyorum bu program yok, işi ne zaman kim yapacak, aksiyonlar nasıl alınacak anlayışı yok. Bu çalışmaları yapmak zor geliyor. Bir çok şirket hâlâ doğru bütçe yapmıyor. Hâlâ çalakalem, gelirini giderini doğru hesaplamıyor, ondan sonra şirketler zaman içinde var olan gücünü kaybediyor ve yok oluyor."

## Akıllı yönetici zeki insanları çalıştırır

Basri Akgül, akıllı yöneticilerin her zaman ekibinde kendinden daha zeki,

daha akıllı insanları çalıştırmaları gerektiğini vurguladı: "Benim anlayışım bu. Böyle bir ekibin varlığı beni hiçbir zaman rahatsız etmez. İlk işime, askerden gelir gelmez Lucas Dizel enjektör ekipman üreticisi bir İngiliz şirketine başladım. Lucas o dönemde Koç Grubu ile iş yapıyordu. Koç Grubuna yan sanayi kazandıran bir grup olan İkmal Koordinasyon grubu yöneticileriyle tanıştım; 'seni Tofaş'a alalım' dediler. Randevu olarak gidip görüştüm. Görüşme olumlu geçti ve 2 Ocak 1990 tarihinde Tofaş'ta işe başladım. Beni kısa sürede Bölge Müdürü yaptılar. Göreve başladığımda tek kişiydim ama sonrasında ekip kurmaya başladım. Ekip çalışanlarını hep seçerek aldım ve aldığım arkadaşlara şunu söyledim: 'Biz birlikte çalışacağız, ben senin yönetin olarak senden çok şey bekliyorum. Bir defa siz benden daha gençsiniz, algılarınız daha açık, dinamik ve zekisiniz. İşimizi en iyi şekilde yapabilmek için işleri omuzlarınıza alıp yukarı doğru taşımamız gerekli, eğer bunları yapamazsanız bizimle çalışamazsınız'. 9 yıl Tofaş'ta çalıştım. O dönemde birlikte çalıştığım arkadaşlarımın birçoğu Otomotiv sektöründe ve Otomotiv sektörü dışında olanlar da var, çoğu üst düzey yönetici. Akıllı yönetici akıllı personelle çalışır. Fatih'in söylediği, 'Şeyhi müritleri uçurur' lafı çok doğru. Onları da bizim müritlerimiz olarak düşünürsek, iyi çalışırlarsa, daha vizyoner olurlarsa, iş ileri gider. İleri giden bir işte, otomatik olarak siz de ileri gidersiniz. Her işi tek başımıza yapamayız. Bu mümkün değil. Otokar'da ekibimize kattığımız her arkadaşla ilk sözüm, 'Biz belli bir yaşa geldik, siz yeni fikirler getireceksiniz, fikrinizi söylemekten sakın çekinmeyin, aklınıza ne geliyorsa gelin konuşalım. Kapımız hiçbir zaman kapanmaz'. Dolayısıyla işi eniyi yapabilecek arkadaşlarla çalıştım. Bu arada, çok insan elemek durumunda kaldım.

Otokar satış ve pazarlama ekibi son 10 yılda iyice kemikleşti. Ekibi bu hale getirmek için en az 15 yıl çalıştım. Ekibin hepsi işleri çok iyi yapıyor. Hepsini iyi arkadaşlar ve her biri farklı şirketlerde konularında yönetici olacak vasıfta."

## Takip edilmezse kızardım

Çalışma sürecinde hiç kızdığınız anlar oldu mu, sorusuna Basri Akgül'ün cevabı şu şekilde oldu: "Kızmadan olmaz. Bir şey takip edilmezse en çok ona kızardım. Yeni jenerasyonun hastalığı, 'dün e-mail attım bir cevap gelmedi. E-mail atarak cevap gelmez, e-mail atarak işi çözemezsiniz. Buna çok kızardım. E-mail attıktan sonra o kişiyi arayacaksınız. Cevap gelip gelmemesi önemli değil. Attım maili benim görevim bitti; öyle bir şey yok. Birinin yüzüne söyleyemedikleri şeyleri yazarak söylerlerdi. Mail atar bekler, ondan sonra, 'konuştun mu', 'ben mail attım'. Konuşmamaya direnenir, zorla konuştururdum. Bazen kızacaksınız, bazen seveceksiniz. Ben hiçbir zaman kin tutmadım, iki saat önce toplantıda kızardım, sonrasında hadi yemeğe gidelim derdim, yemekte konu kapanırdı. Ekibin güçlü olması için çalışanların yöneticiden daha iyi olması lazım.



33 yıl Koç Grubu'nda çalışan Basri Akgül ve 37 yıl Anadolu Grubu'nda çalışan Fatih Tamay ile Rahmi Koç Müzesi'nde çok keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Muammer Başkan - Erkan Yılmaz

Devamı > 15'te



## Otomotivin duayen ismi Fatih Tamay, 43 yıllık iş hayatını anlattı

## Otomotiv sektörü Türk iş hayatının 50 yıl ilerisinde

Tüm dünyadaki aynı kültürü bize öğrettiler ve biz de bunu kültürümüz haline getirdik. Ben program yapmadan hiçbir iş yapmam. Benim bir bütçem, iş planım, programım var. Türkler hep projeyi köprü veya baraj yapmak zannediyor. Her konu bir projedir. Türklerin zaman planı yok. Biz Türkler, plan yapmayı bile bir iş yapmak olarak görüyoruz ve yapmıyoruz. Bu tembellikten kaynaklanıyor. Aslında plan yapmak işimizi daha da kolaylaştıran bir süreç.

Anadolu Grubu'nda 37 yıllık çalışma hayatının ardından Fatih Tamay, 2017 yılında Anadolu Isuzu'ya veda etti. Fatih Tamay ile Rahmi Koç Müzesi'nde bir araya gelerek çok keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

İlk olarak söyleşimize 37 yıllık süreci konuşarak başladık: “Bu süreçte satın alma, tedarik, üretim planlama, ihracat, yedek parça satış, pazarlama, altyapı, ERP sistemlerinin devreye konulması ve kurumsallaşma yolunda çok farklı görevlerde bulundum. Herhalde çok çalışkan olduğum için çok görev verirdi. Bu görevlerde bulunmak beni önce donanım sahibi yaptı, ardından da olgunlaştırdı. Bunun, hem ben çok faydasını görüyorum hem de şu an yönetim kurullarında görev aldığım şirketler görüyor. Çünkü hazır bir tecrübeyi kazanmış oluyorlar.”

### Şirketlerin en büyük problemi

Türkiye’de şirketlerin neredeyse tamamının patron firması olduğuna dikkat çeken Tamay, “Büyük bir kısmı aile şirketi. Neredeyse de tamamı patron firması. Şirketin kurucusu bazen bir baba veya büyük abi veya amca veya dede oluyor. Şirketlerin zaman içerisinde kurumsallaşarak sürdürülebilir büyümeyi sağlaması gerekiyor. Herkesin kurucu kadar zeki veya şanslı olması beklenemez. Şans veya zekâ genetik geçen bir şey değil, dolayısıyla bu yapılamıyor. Şirketlerin en büyük problemi; bir kişi karar veriyor ve veriye bakmadan kararlar alıyor” dedi.

### Türklerin zaman planı yok

Fatih Tamay, otomotiv sektörünün Türkiye’nin iş hayatının yaklaşık 50 yıl ilerisinde olduğunu dikkat çekti: “Tüm dünyadaki aynı kültürü bize verdiler ve biz de bunu kültürümüz haline getirdik. Ben program yapmadan hiçbir iş yapmam. Benim bir bütçem, iş planım, programım var. Bu buluşmaya gelmek bile bir proje. Türkler, bir projeyi köprü veya baraj



yapmak zannediyor. Her konu bir projedir. Buraya gelmek, sizlerle sohbet etmek hepsi bir proje. Hepsinin iş planına en azından zaman planına ihtiyacı var. Türklerin zaman planı yok. Türk olmakla gurur duyuyorum, ama yapı olarak biz Türkler tembeliz. Biz Türkler program yapmayı bile bir iş yapmak olarak görüyoruz ve yapmıyoruz. Bu tembellikten kaynaklanıyor. Aslında program yapmak işimizi daha da kolaylaştıran bir süreç.

### Bütün notlarım İpad'de ve bulutta

Çalışma hayatımda tuttuğum notlar var. 15 yıl önce ipad yoktu. Şu an bütün notlarım orada. Hafızaya kaydediyorum, her zaman da yanımda taşıyorum. İpad öncesinde yıllık ajandalarım vardı. Tekrar eden işleri bir sonraki yılın ajandasına bıkmadan, usanmadan geçirir ve yılın başında 2 Ocak’tan itibaren o planımı yapardım.

### Basri bey çok dişli ve iyi bir rakipti

“Sizin notlarınız arasında da ‘Basri beye dikkat’ bölümü var mıydı” sorusunu yönelttik: “‘Basri beye dikkat’ diye bir not yok, ama Basri bey toplantılarda çok dişli ve iyi bir rakipti. Belden aşağı vurduğunu görmedim, ama rekabet için biz birbirimizi yerdik. İkimiz de kendi markalarımızın başarısı için çalışıyorduk. Bu çok doğaldı. Yoğun bir rekabet yapardık ama rekabet kavga değildir. Rekabeti kavga ile çok karıştırıyorlar. Rekabet ettiğin kişi düşmanın değil. Herkes kendi ürününü, kendi bilgisini satmak istiyor çok doğal, ama bunu çelme takarak yapmamak lazım. Rakibinizi

çelme takarak, onu düşürerek değil ondan daha hızlı koşarak geçebilirsiniz.”

### Her zaman iyi bir ekibe ihtiyacınız var

Fatih Tamay da ekip kurmanın ve yetiştirmenin önemini vurguluyor: “Çoğu şirketin yöneticileri de aynen patron gibi davranıyor. Bu yanlış. Ben hâlâ ekip yetiştiriyorum. İstanbul Sanayi Odası Vakfı’nda, Sabancı Üniversitesi’nin MBA programlarında mentörlük yapıyorum. Çünkü Türkiye’de bunun zayıf olduğunu görüyorum ve Türkiye’nin geleceğinin böyle şekilleneceğine inanıyorum. Anadolu’da söz vardır, ‘Şeyh uçmaz, müritleri uçurur’ (bunu bir benzetme olarak kullanıyorum. Kimse yanlış anlamasın). Dolayısıyla profesyonel yöneticilik sürecinde sizin iyi bir ekibe ihtiyacınız var. Doğru insanlarla birlikte çalışmalısınız. Ekiple birlikte varsınız. Çünkü bu bir takım çalışması. Bu benim çok inandığım bir nokta. Ben Japon kültürü ile büyüdüm. Japonlar tamamen takım çalışmasına inanıyorlar. Küçük kararlar dışında danışmadan, tartışmadan bireysel karar vermezler. Ben öyle insanlar yetiştirmeye çalıştım ki, benden sonra da sistem devam etsin. Bu insanların bir kısmı şirketten muhtelif nedenlerle ayrıldılar. Benim yetiştirdiğim birçok kişi şirketlerde CEO’luk, genel müdürlük yapıyor. Ben bundan büyük gurur duyuyorum. Gurur duymamak mümkün değil.”

### İşin takip edilmemesine kızarım

Kızdığınız anlar olur muydu, sorumuza Fatih Tamay’ın cevabı şu şekilde oldu: “Ekip Arkadaşlarıma kızdığım zamanlar da olurdu, ama



37 yıl Anadolu Grubu’nda çalışan Fatih Tamay ve 33 yıl Koç Grubu’nda çalışan Basri Akgül ile Rahmi Koç Müzesi’nde çok keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Muammer Başkan - Erkan Yılmaz

ağızımdan hiçbir zaman kötü bir söz çıkmazdı, onlar kızgınlığımı anlarılardı. Beni en çok işin takip edilmemesi kızdırırdı, buna hâlâ çok kızarım. Bazen birebir değerlendirme toplantıları yapardık; ‘senin benimle ilgili söyleyeceğin bir şey var mı, ben senin şu özelliğini geliştirmen gerektiğini düşünüyorum, bu sene biraz aksadın’ uyarısı yapardım. Ben zaten küfür eden, kötü söz söyleyen eski klasik patronvari, stresini karşıdakine ileten biri olsaydım buraya kadar gelemezdim. İş hayatımda küs olduğum hiç bir arkadaşım yok. Ayrılmama rağmen beni bayramlarda, yeni yılda, özel günlerde arayan çok iş arkadaşım, bayım, müşteri, tedarikçi sanayicim oluyor, telefonum hiç susmuyor. Eşim de söylüyor; bu telefon niye hiç susmuyor diye... Başarımanın en önemli etkenlerinden biri bu anlayışa sahip olmam. Apple kurucusu Steve Jobs’un güzel bir sözü var: “Ben iyi insanlarla çalışmayı isterim, Biz eleman alırken, öyle bir insan seçmek isteriz ki, biz ona değil. O bize bir şey öğretsin.”

### İnsan sevdiği işi yaparsa hobisi olur

Fatih Tamay, hedef olarak belirlediği işleri yapmaktan mutlu olduğunu belirterek şunları söyledi: “Eskiden yaptığım işe özlem duymuyorum. Hâlâ otomotiv sektörünün içindeyim. 6 otomotiv tedarik sanayi şirketinin yönetim kurulundayım, Şu an yaptığım işi çok seviyorum. Ben hangi işi yaparsam onu çok severim zaten. İnsan sevdiği işi yaparsa hobisini her gün yapıyormuş gibi olur.”

### 2 yıllık balayı dönemi sona eriyor

Fatih Tamay otomotiv pazarında son iki yılda yaşanan balayı döneminin bittiğine dikkat çekti: “Türkiye’de enflasyonu düşürme ve kur enflasyon dengesini sağlama yönünde bunu da piyasayı biraz büzerek, faizleri başlangıçta yüksek tutarak, kurları da belli bir zaman içerisinde oturarak çözme yolunda kamu maliye politikası var. Bu politikayı tutturmak için aslında pazarın biraz daha büzülmesi gerekiyor. Faizlerin bir çıt daha yukarı çıkması, kurların biraz daha serbest bırakılması gerekiyor. Ben yerel seçimler sonrası piyasanın biraz daha büzüleceğini düşünüyorum. Bu büzülme, önce ticari aracı, sonra binek tarafını vuracak. Vuracak derken her şey bitecek, çok kötü olacak demiyorum. Ama son iki yılda yaşanan balayı sona eriyor. Sektörde yer alan arkadaşlarımızın en tepe yöneticilerinden başlayarak en alttaki satıştaki arkadaşlara kadar yeni bir hayatın başladığını hissetmeleri ve bunu kabul etmeleri ve buna uygun yeni politikalar üretilmesi gerektiğini düşünüyorum. Mevlana’nın o güzel sözünü; ‘Dün, dünle birlikte yaşandı gitti cancağzım, artık yeni şeyler söylemek lazım’ hatırlatmak lazım. Dolayısıyla eğer yeni bir iş alınmadıysa, yeni bir filo kurulması gerekmiyorsa, ‘otobüs ve kamyon sahibi veya şirket sahibinin biraz daha bekleyelim’ diyeceği bir döneme geldik. Şirketlerin genellikle iş planı, bütçeleri yok demiştik ya, işte şirketlerin iş planını buna göre yapmaları gerekiyor. Olmayanların Allah yar ve yardımcısı olsun.”

*Devamı > 15'te*



## Otomotivin duayen ismi Basri Akgül 33 yıllık çalışma hayatını anlattı

### En zor müşteri grubu: Otobüsçüler

**Baştarafı > 13'te**

Otomotivin en zor müşteri grubunu soruyoruz: “Otobüs müşterisi en zor müşteri. Araç boyu küçüldükçe, müşteri davranışları daha kolaylaşıyor. Otobüs müşterisi en zor kesim. Kamyon müşterisinden daha zor. Orta boy otobüs müşterisi kısmen daha iyi. Minibüs müşterisi en iyisi. Otomobil ise en kolay müşteri kesimi. Kamyon müşterisini minibüs müşterisi ile eşdeğer tutarım. Alırken pazarlığını yaparsın söylediğini anlar ve iş biter. Otobüs müşterisi gibi aşırı ince taleplerle gelmez. Otobüs müşterisi sürekli yeni taleplerle gelir. Faturayı kesip parayı tahsil edene kadar otobüs müşterisinin işi bitmez. Otobüs müşterisi en zordur. Çünkü en pahalı üründür. Ciddi servet yatıyordur. Otobüs müşterisinin en kötü tarafı; servislere çok para takarlar. Servislerin en büyük derdi otobüs müşterileridir. Otobüs müşterisi geldi mi, zırhı giyer, tırnaklarını çıkarır, bakalım nereden bana zorluk çıkaracak, ona bakar. Otobüs müşterisinin de şartları çok zor ve çok zor para kazanıyorlar.”

#### Satıcılık değil, dağıtıcılık yapıldı

Son iki yılda müşterinin araç almak için kuyruğa girdiğine dikkat çeken Basri Akgül, “Araç satışında her şey piyasanın gelişimine bağlı. Rekabetin aşırı derecede olduğu dönemde araç satmak çok zor iştir. Biz pazarın inişini de, çıkışını da yaşadık. Son dönemde araç müşterisi kuyruktaydı. Sıra yazılıyordu. Bu dönemde satıcılık yapılmadı, dağıtıcılık yapıldı.



#### 2024 ve 2025 zor geçecek

2024 ve 2025'in zor bir süreç olacağını belirten Basri Akgül, “Ekonomistlerin açıklamalarına baktığımızda ancak 2025 sonuna doğru hatta 2026'da normale dönebileceğimiz gibi görünüyor. Arz fazla olunca o zaman satıcılık ortaya çıkacak. O zaman araçların kalitesi, artı yönleri, teknik üstünlük veya zayıflıkları ortaya çıkacak. 2024 başında hâlâ talep devam ediyor. Biraz stokların birikmesi lazım” diye konuştu.

#### Zıplamalar olmayacak

“2023'teki gibi ya da 2022'deki gibi araç fiyatları çok fazla yükselmeyecek. Elinde parası olan, alımını erteleyip yüksek faiz ortamında parasını bankaya yatırıp oradan da ciddi bir faiz geliri elde edebilecek durumda. Bir kısım insan o nedenle alımını ertelemeiş olabilir.

#### Biz şirketimizi kendi işimiz gibi gördük

İşimizi ve şirketimizi çok sahiplendik. Sahaya çok inerdik. Her yerde vardık. Müşteri ile kol kolaydık. Satıştaki arkadaşlar ile konuşun anlayışına girmedik. Biz de gittik. Çok fazla sahada bulunduk. Birebir müşteri ile diyalog içinde olduk. Öyle olunca da marka ile bütünleştik. Bir de dürüst çalıştık. Zaten dürüst olmasak bu kadar uzun süre bu görevlerde kalamazdık.” ■

## Otomotivin duayen ismi Fatih Tamay, 43 yıllık iş hayatını anlattı

3

### Otomotiv sektörü Türk iş hayatının 50 yıl ilerisinde

**Baştarafı > 14'te**

#### Ayakta kalmanın yolu

Çok çalışmak, düzenli çalışmak, dürüst olmak, şeffaf olmak. Olabildiğin kadar ilişki yönetimine gereken önemi ve değeri verirsen ayakta kalırsın. Bunları iyi yaptığın zaman iyi bir çevren, iyi bir takımın oluyor. İlişki yönetimi sadece müşteri ile değildir; takım arkadaşlarınla, yöneticilerinle, hissedarlarınla, müşterilerinle, kamu otoritesi ve basınla. Bu söylediklerim zaman ve meşakkat ister. Hepsini yapabilmek zor bir iş. Bunların çoğunu yapabilen marka ile anılıyor. Kötü de anılabilirsiniz. Bizi kimse kötü anmıyor. Sosyal hayatımda da bunu yapıyorum. İşle, sosyal hayatı ayırmadım. Orada nasıl bir insan olmaya çalışıyorsam, öbür tarafta da öyle biri olmaya çalıştım. O yüzden hem sosyal çevremde hem de iş çevremde çok güzel ilişkilerim var.

#### En zor müşteri grubu: Otobüsçüler

Otobüs müşterisi Türkiye'deki zor müşteri grupları arasında yer alıyor; otomobil veya hafif ticari araç satmak gibi değil. Hatta kamyon müşterisinden daha zor. Otobüs müşterisinin büyük bir kısmı patron seviyesinde bireysel müşteriler. Genelde güçlü, servet sahibi insanlar. Onlara araç satmak çok zor bir iş. Ama zor olunca zaten zevkli oluyor. Ben otomobil satmam bu kadar zevk almazdım. Bir kere Türkiye'nin en zeki tüccarları var karşınızda. O zekâ ile bu işe sahip olmuşlar. Onlarla oturuyorsunuz, karşı karşıya ticari mücadele veriyorsunuz. İkna ederseniz, çok güzel. İlişkileri iyi yönetemezseniz başarılı olma şansınız yok. Kızdığım, hatta masalara yumruk vurduğumuz müşterilerimiz de oldu. Ama çok iyi dostluklar edindik. Ben hala başka bir şehirde bir toplantım varsa arıyorum. Geliyorum. Oradan 'hemen akşam bizimlesin' deniyor. *Müşteri grubunu anlatırken tam da o sırada Mini Tur'un sahibi Mehmet Öksüz aradı. Konuştular... bize, şunları söyledi, "Çok iyi, çok önemli bir dost. Çok sık arar, sorar. Bende çok mutlu olurum."*

#### Sizden de çok şey öğrendik

İlk tanıştığımız günden bu güne kadar



sizden de çok şey öğrendik. Öğrenme karşılıklı olmazsa zevkli olmaz. Doğru röportajlar, doğru bilgilendirmeler, doğru insanlara sayfada yer verip, doğru bilgilerini paylaşmanız çok değerli. Ben yayını son sayfasına kadar okuyorum. Hatta başsağlığı ilanlarına kadar, hepsine bakarım. Burası büyük bir cemiyet, içinde herkesin bir payı var; siz de paydaşsınız. Basın ekonominin en önemli düzenleyicilerinden biri. Özellikle doğru işi yapan basını destekleyelim ki, doğru haber kaynağına ulaşabilelim, anlayışı içinde oldum.

#### İlk iş görüşmemde hedefimi söyledim

Fatih Tamay, Anadolu Grubu'nda işe başlayış sürecini de şu şekilde anlattı: “Anadolu Grubu, o dönemde Skoda pikaplar ürettiyordu; Isuzu yoktu bünyesinde. Ben İTÜ Uçak Mühendisliği bölümü mezunuyum, direkt o zamanki Genel Müdürümüz Vural Ergun Bey ile görüşmüştüm.

Vural Bey “Bizim sizin gibi, gençlere bir şey öğretecek, bize de farklı bir düzen getirecek, zeki arkadaşlara ihtiyacımız var” dedi ve başladım. İş başvurusu gibi bir şey olmadı. Türkiye'nin en yüksek puanla girilen fakültesini bitirmiştım. Bana “bu firmada gelecekte ne olmak istersin” diye sormuştu, ben de “Genel Müdür olmak isterim” demiştim. Genel Müdürümüz “iddiaya bak” dedi. “Ben genel müdür olmayı isteyeyim, ama olamasam bile ona yakın yüksek bir hedefim olsun” demiştim. ■



33 yıl Koç Grubu'nda çalışan Basri Akgül ve 37 yıl Anadolu Grubu'nda çalışan Fatih Tamay ile Rahmi Koç Müzesi'nde çok keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Muammer Başkan - Erkan Yılmaz



# 2023 Otobüs Pazarı

**2023’de büyük otobüs pazarında 1005 adet ile son 7 yılın en yüksek pazar seviyesine ulaşıldı.**

2022 yılında büyük otobüs pazarında satış 664 adet olurken, 2023 yılında pazar yüzde 51 artarak 1005 adete çıktı. Son 30 yılda ise büyük otobüs pazarı 17 kez 1000 adetlerin üzerine çıktı. Yine son 30 yılın en yüksek pazarı 1696 adet ile 2011 yılında yaşandı.

Büyük otobüs pazarını ve halk otobüs pazarını inceledik. 2023 yılında büyük otobüs pazarında 1005 adet satış gerçekleşti. 2022 yılında bu rakam 664 adetti. Pazar bir önceki yıla göre yüzde 51 büyüdü.

En son 2016 yılında 1000’li adetler geçilmiş ve 1100 adetlere ulaşılmıştı. Daha sonraki yıllarda ise pazar rakamları şu şekilde oluştu: 2017 yılında 611, 2018 yılında 387, 2019 yılında 301, 2020 yılında 543, 2021 yılında 346 ve 2022 yılında 664 adet oldu.



Son 30 yılda en düşük pazar seviyeleri ve kriz yıllarındaki satışlar şu şekilde oluştu. 30 yıl içerisinde en düşük pazar adetinin oldu yıl kur krizinin yaşandığı 1994 yılında 227 adet ile oldu. Global ekonomik krizin yaşandığı 1999 yılında ise bu rakam 656 adet, finans sektörü krizinin yaşandığı 2001 yılında 291 adet, 2002 yılında 345 adet, global ekonomik krizin yaşandığı 2009 yılında 607 adet, Euro 6 motor normu geçişi ve darbe girişiminin yaşandığı 2017 yılında 611 adet, 2018 yılında 387 adet, 2019 yılında 301 adet, Covid 19 pandemi sürecinin başladığı 2020 yılında ise 543 adet satış oldu. 2021 yılında ise satış adeti 346 oldu. Son 30 yılda satılan toplam büyük otobüs sayısı ise 28 bin 613 adet oldu.

## Markaların satışları

2023 yılında şehirlerarası otobüs pazarda yıl sonu itibarıyla Mercedes-Benz Türk, 673 adet satış ile yüzde 67 pazar payına ulaştı.

Mercedes-Benz Türk bu satış adetleri ile son 8 yılın en yüksek satış adetine ulaştı. 2016 yılında Mercedes-Benz Türk’ün satış adeti 616 adet olmuştu.

Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş ise 214 adet satış ile yüzde 21.3 pazar payına ulaştı. Temsa’da 2023 yılında 118 adet satış ile yüzde 11.7 pazar payına ulaştı.

## Pazar payları

2022 yılında şehirlerarasında toplam pazar 664 adet olurken, pazarda 469 adet satış ile Mercedes-Benz Türk yüzde 70 pazar payına ulaşmıştı. Temsa ise 2022 yılında 145 adet satış ile yüzde 21.8 pazar payı elde etmişti. Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş ise yüzde 7.5 pazar payı ile 50 adetlik bir satışa ulaşmıştı.

## Şehirlerarası ve turizm dağılımı

2023 yılında satışı gerçekleşen 1005 adet otobüsün 832 adeti

şehirlerarasına, 166 adeti turizm tarafına, 7 adeti de diğer taşımacılara oldu. 2022 yılında ise 664 adetlik satışın 439 adeti şehirlerarasına, 239 adeti turizm tarafına 26 adeti diğer taşımacılara oldu.

## SHD

2023 yılında yine 10005 adet otobüs satışlarının 369 adetini SHD segment oluştururken, 637 adeti ise RHD segmentten oluştu. 2022 yılında 664 adet otobüs satışlarının 236 adetini SHD, 637 adetini RHD oluşturdu.

## 2+1 oranı

2023 itibarıyla 2+1 segment oranı; toplam pazar içinde yüzde 78, şehirlerarası segmenti içinde ise yüzde 91 seviyelerine ulaştı.

## Halk otobüsü satışları

2023 yılında halk otobüsü tarafında satış rakamı toplam pazarda 712 adet olarak gerçekleşti. Bunun 287 adetini BMC, 147 adetini Otocar, 78 adetini Anadolu Isuzu, 50 adetini Temsa, 49 adetini Güleryüz, 36 adetini Mercedes, 26 adetini de Akia oluşturdu. ■

# Şehirlerarası ve turizm otobüsleri 143 milyon yolcu taşıdı

**2023 yılında şehirlerarası otobüsler ile 89 milyon 898 bin 453 yolcu taşınırken, turizm otobüsleri ile taşınan yolcu sayısı 53 milyon 194 bin 115 kişi oldu.**

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü 2023 yılı UETDS verilerini ve yetki belgeli firma sayısını açıkladı.

## 2023 yolcu ve sefer sayıları

Ulaştırma, Elektronik, Takip ve Denetleme Sistemi (UETDS) verilerine göre 2023 yılında tarifeli olarak adlandırılan şehirlerarası otobüsleri ile 2 milyon 914 bin 399 adet sefer gerçekleştirilirken bu seferlerde 89 milyon 898 bin 453 kişi taşındı. Tarifersiz olarak adlandırılan turizm taşımacılığı alanında yine 2023 yılında 9 milyon 974 bin 775 seferle 53 milyon 184 bin 115 kişi taşındı. Şehirlerarası ve turizm otobüsleri ile 2023 yılında

yapılan toplam seferlerin sayısı da 12 milyon 914 bin 756 oldu. Toplam taşınan yolcu sayısı ise 143 milyon 92 bin 568 kişi oldu.

## 2022 yolcu ve sefer sayıları

2022 yılında ise şehirlerarası otobüslerin gerçekleştirdiği 2 milyon 765 bin 396 seferde 81 milyon 153 bin 665 kişi taşındı. Turizm taşımacılığı tarafında ise gerçekleşen sefer sayısı 7 milyon 588 bin 475 olurken taşınan yolcu sayısı ise 40 milyon 559 bin 449 kişi oldu. 2022 yılında toplam sefer sayısı ise 10 milyon 353 bin 871 olurken taşınan yolcu sayısı da toplamda 121 milyon 713 bin 114 oldu.

## 2023 ve 2022 karşılaştırması

2023 yılında şehirlerarası otobüsler, 2022 yılına göre 149 bin 3 adet fazla sefer yaptı. Yine şehirlerarası otobüslerde 2022 yılına göre 8 milyon 744 bin 788 fazla yolcu taşındı. Tarifersiz tarafta ise 2023 yılına göre 2022 yılına göre 2 milyon 386 bin 300 daha fazla sefer yapıldı. Bu seferler ile 2022’ye göre de 12 milyon 634 bin 666 kişi fazla taşınmış oldu. Toplam sefer sayısındaki fark ise 2 milyon 560 bin 885.

## Şehirlerarası ve turizm

Şehirlerarası tarafta yolcu artışı yüzde 10 civarında olurken, tarifersiz taşıma tarafında ise artış yüzde 30 civarında. Şehirlerarası alanda sefer sayısındaki artış oranı ise yüzde 5.4 oldu. Tarifersiz sefer sayısında ise artış 2022’ye göre 2023 yılında yüzde 34 olarak gerçekleşti. ■

## Doluluk oranları

Şehirlerarasında yapılan sefer sayılarına ve taşınan yolcu sayısına bakıldığında 30 ortalama yolcu elde ediliyor. Tarifersiz seferlerde ise ortalama yolcu ise 5.3 olarak gerçekleşti. ■

## İŞTE SON 5 YILIN VERİLERİ

### 2019 OCAK-ARALIK

Tarifersiz sefer sayısı: 3.270.157  
Tarifeli sefer sayısı: 2.691.079  
Toplam sefer sayısı: 5.961.236  
Tarifersiz yolcu sayısı: 21.341.097  
Tarifeli yolcu sayısı: 69.143.126  
Tarifeli-tarifersiz toplam taşınan yolcu sayısı: 90.484.223

### 2020 OCAK-ARALIK

Tarifersiz sefer sayısı: 1.613.669  
Tarifeli sefer sayısı: 1.827.165  
Toplam sefer sayısı: 3.440.834  
Tarifersiz taşınan yolcu sayısı: 8.563.059  
Tarifeli taşınan yolcu sayısı: 38.941.118  
Tarifeli-tarifersiz toplam yolcu sayısı: 47.504.177

### 2021 OCAK-ARALIK

Tarifersiz sefer sayısı: 3.720.111  
Tarifeli sefer sayısı: 2.152.823  
Toplam sefer sayısı: 5.782.934  
Tarifersiz taşınan yolcu: 21.940.396  
Tarifeli taşınan yolcu: 52.894.772  
Tarifeli-tarifersiz toplam yolcu sayısı: 74.835.168

### 2022 OCAK-ARALIK

Tarifersiz sefer sayısı: 7.588.475  
Tarifeli sefer sayısı: 2.765.396  
Toplam sefer sayısı: 10.353.871  
Tarifersiz taşınan yolcu: 40.559.449  
Tarifeli taşınan yolcu: 81.153.665  
Tarifeli-tarifersiz toplam taşınan yolcu sayısı: 121.713.114

### 2023 OCAK-ARALIK

Tarifersiz sefer sayısı: 9.974.775  
Tarifeli sefer sayısı: 2.914.399  
Toplam sefer sayısı: 12.914.756  
Tarifersiz taşınan yolcu sayısı: 53.194.115  
Tarifeli taşınan yolcu sayısı: 89.898.453  
Tarifeli-tarifersiz toplam yolcu sayısı: 143.092.568 kişi

## Yolcu Taşımacılığı Belge Sayıları

### Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ulaştırma Düzenleme Genel Müdürlüğü 2023 sonu itibarıyla belge sayılarını da açıkladı.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında tarifeli D1 belge sayısı 384, turizm taşımacılığında ise tarifersiz D2 belge sayısı 3713. Kendi personelini taşımaya yönelik alınan D3 belgesi ise 4237.

Yurtdışı tarifeli taşımacılık belge sayısı ise B1 84, tarifersiz belge sayısı B2 488.

2022 yılında ie D1 Belge sayısı 369, D2 belge sayısı 3495, D3 belge sayısı 3433, B1 belge sayısı 81, B2 belge sayısı ise 427.

### 2023-2022 karşılaştırması

2023 yılında 2022’ye göre şehirlerarası tarifeli alanda 15, turizm taşımacılığı alanında ise 218 yeni firma kurulmuş. Uluslararası tarafta ise tarifeli tarafta 3 yeni firma, tarifersiz tarafta ise 61 adet yeni firma kurulmuş.

### D1 ve D2’nin son 5 yıllık seyri

Şehirlerarasında belge sayısındaki artış son 5 yılda ise yüzde 14 ile 46 adet. Turizm taşımacılığında ise yüzde 25’lik artış ile 741 adet.

### D3 belge sayısındaki artış

Kendi personeli taşımaya yönelik alınan belge sayılarında yıllar içindeki yükseliş çok

dikkat çekici. Sadece 2023 yılında 804 adet yeni D3 belgesi alınmış ve 3433 adet belge sayısı 4237 adete yükselmiş. 2021 yılında D3 belge sayısı 2848, 2020 yılında 2237, 2019 yılında 1862 adet. Son 5 yılda D3 belgesindeki artış 2 katın da üzerinde artış göstermiş ve 2375 adet daha yeni belge alınmış.

### Belge sayıları tablosu

| YIL  | D1  | D2   | D3   | B1 | B2  |
|------|-----|------|------|----|-----|
| 2023 | 384 | 3713 | 4237 | 84 | 488 |
| 2022 | 369 | 3495 | 3433 | 81 | 427 |
| 2021 | 364 | 3174 | 2848 | 74 | 378 |
| 2020 | 345 | 2966 | 2237 | 74 | 368 |
| 2019 | 338 | 2792 | 1862 | 69 | 368 |

## Belgelere Göre Araç Sayıları

31 Aralık 2023 sonu itibarıyla yolcu taşımacılığı belgelerine göre araç parkı da şu şekilde oluştu. Şehirlerarası tarifeli taşıma:

**D1: 6.932**

Turizm tarifersiz (grup) taşıma:

**D2: 58.454**

Kendi personelini taşıma:

**D3: 8.600**

Uluslararası tarifeli taşıma:

**B1: 945**

Uluslararası tarifersiz (grup)

taşıma **B2: 5.460**



# Iveco Crossway İzmirli servis ve turizm taşımacılarıyla buluştu

**İstanbul'da gerçekleştirilen tanıtım etkinliğinin ardından, Iveco Crossway, yetkili satıcısı FSM Demirbaş Otomotiv'in organizasyonu ile İzmirli servis ve turizm taşımacılarıyla buluştu.**

2023'ün son aylarında Türkiye yollarına çıkan Iveco Crossway, taşımacılarla buluşmaya devam ediyor. Balıkesir ve Muğla Büyükşehir Belediyesi'nin filosunda hizmete giren ilk 20 adet Crossway kullanıcılarının büyük beğenisini kazandı.

17 Ocak 2024 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen tanıtımın ardından, Iveco Crossway'ın bir sonraki durağı, 29 Ocak 2024 tarihinde bu kez İzmir oldu. Crossway'ın tanıtımına Iveco Bus Global Projeler Direktörü **Ahmet Örs**, Iveco Türkiye Genel Müdür Yardımcısı **Tansu Giz**, Iveco Türkiye Pazarlama ve İletişim Müdürü **Melis Orhan**, Iveco yetkilileri **Ertuğrul Sınar**, **Ege Uslu**, **Furkan Taşbaş**, **Mustafa Er**, **Rüştü Baştargan**, **Şükrü Uzun**, FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Demirbaş**, FSM Demirbaş Otomotiv Genel Koordinatörü **Sedat Çınar**, Ege Turizm Taşımacıları Derneği (EGETURDER) Başkanı ve Öz İkizler Turizm sahibi **Özer Bür**, İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) Başkanı ve Altın Turizm sahibi **Coskun Altın**, Kemal Duman Turizm'in sahibi **Kemal Duman**, Esenli Turizm'in sahibi **Koray**

**Esenli**, Ege Hakan Turizm'in sahibi **Mehmet Hakan Özkaralı**, Ferhan Turizm'in sahibi **Melik Turan**, Atmaca Turizm'in sahibi **Necattin Atmaca**, Parlayan Yıldız Turizm'in sahibi **Süleyman Kumaç**, Duygum Turizm'in sahibi **Süleyman Pilav**, Nil-Er Turizm'in sahibi **Vehbi Garip**, Üçel Turizm'in sahibi **Yusuf Kafa**, İlaydam Turizm'in sahibi **Yücel Şengün**, Ağar Nakliyat'ın sahibi **Adnan Ağar**, Sebo Tur'un sahibi **Aytaç Uğurlu**, Altıntaş Turizm'in sahibi **Alp Altıntaş**, Tekyon Turizm'in sahibi **Azam Varan**, Eker Turizm'in sahibi **Burhan Eker**, Çağrı Tur'un sahibi **Çağrı Oktay**, Salihli Güven Turizm'in sahibi **Ali Aydın Çakır**, Çeşme Seyahat'in sahibi **Erkan Barbun**, Mim Royal Servis Taşımacılığı sahibi **Musa Turan** katıldı.

## Iveco Crossway ile bilgiler aktarıldı

Etkinlikte Iveco Bus Global Projeler Direktörü **Ahmet Örs**, Crossway ile ilgili bilgiler aktardı. FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Demirbaş** ve Genel Koordinatör **Sedat Çınar**, İzmirli taşımacılarla bir araya gelmekten ve Crossway aracı tanıtmaktan mutluluk duyduklarını ifade ettiler. Etkinlikte konuşan EGETURDER Başkanı ve Öz İkizler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Özer Bür**, taşımacılık sektöründe yoğun bir rekabet yaşadığını belirterek, "Maliyetlerimiz her anlamda artıyor. Bizim alternatif araçlara ihtiyacımız var. Üreticilerin de rekabet içinde olması önemli. Iveco Crossway'ın de sektörümüz için bir alternatif olacağına



**Cumhur ARAL**  
İZMİR



**Ahmet Örs**, Crossway araçla ilgili bilgiler verdi.



**Özer Bür**, alternatif araçlara ihtiyaç olduğunu söyledi.



## Çetin Tur Taşımacılık 14 Volkswagen Crafter Servis'i filosuna kattı

**Antalya'da personel ve öğrenci taşımacılığının önde gelen firmalarından Çetin Tur Taşımacılık, araç filosunu Volkswagen Ticari Araç modelleriyle güçlendirdi. Firmanın filosuna yeni katılan araçlar, Volkswagen Ticari Araç Yetkili Satıcısı Başaran'da gerçekleştirilen bir törenle firma yöneticilerine teslim edildi.**

Çetin Tur Taşımacılık araç filosunu Volkswagen Ticari Araç modelleriyle genişletti. 14 adet Crafter Servis modelinin teslimatının



Filo Satış Yöneticisi **Onurcan Tosun** ve Başaran Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **İbrahim Başaran**, Genel Müdür Aydoğan Bayraktar, Genel Müdür Yardımcısı **Cumhur Tekin** ve Satış Müdürü **Deniz Kocaoğlu** da hazır bulundu.

Çetin Tur Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı **Liva Çetin**, Volkswagen Crafter'ı yüksek teknoloji, düşük yakıt tüketimi, konforu ve yüksek ikinci el değeri sebebi ile tercih ettiklerini belirtti. ■

gerçekleştiği iş birliği kapsamında firmanın araç filosundaki Volkswagen Ticari Araç sayısı 44'e yükselirken, firmanın ileriki dönemde filosuna katacağı 16 adet Crafter Servis modeliyle birlikte bu sayı 60'a ulaşacak.

Çetin Tur Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı **Liva Çetin** ile Yönetim Kurulu Üyeleri **İrfan Çetin** ve İlhan Çetin'in katıldığı teslimat töreninde, Doğuş Otomotiv Volkswagen Ticari Araç



**İzmirli servis ve turizm taşımacıları Crossway'ın özelliklerini titizlikle incelediler.**



# Allison Tam Otomatik Şanzımanlı 72 Adet Yeni AKIA Metrobüsler, İETT Filosunda Görevde

**İETT Genel Müdürlüğü tarafından Aralık 2022’de açılan metrobüs alım ihalesini kazanan AKIA, Allison tam otomatik şanzıman donanımlı 72 adet yeni metrobüslerin teslimatını tamamladı.**

İETT Genel Müdürlüğü, Allison Torqmatic® Serisi donanımlı 72 adet yeni AKIA metrobüs teslimatlarını tamamlayarak metrobüs hattını (BRT) yerli üretim araçlar ile güçlendirmeye devam etti. İlk olarak 2022’de filosu için 60 adet AKIA metrobüs alımı gerçekleştiren İETT’nin filosunda toplam 132 adet Allison tam otomatik şanzıman donanımlı AKIA LF25 metrobüs bulunuyor.

Nüfusu ile Avrupa’nın 23 ülkesinden büyük olan İstanbul’da toplu ulaşımın %53’ü lastik tekerlekli ulaşım ile sağlanıyor. Bunun çok büyük bir kısmı ise otobüs ve metrobüslerle ile gerçekleştiriliyor. Dünyanın farklı

metropollerinde, birden fazla kurum bu hizmeti verirken İETT, İstanbul’daki tüm otobüs ve metrobüs işletmesini yürüterek 1 günde 1 milyon 255 bin km mesafe katedip 4 milyon 800 bin yolculuk yapılmasını sağlıyor. Günde 1 milyon yolcu taşıyan metrobüs hattı ise İstanbul’un toplu ulaşımında ana sistemlerden birini oluşturuyor. Yeni teslim alınan AKIA LF25 metrobüsler ile filosundaki metrobüs sayısı yaklaşık 700 araca ulaşan İETT, toplam şehir içi taşıma hizmetlerinin yüzde 20’sini metrobüslerle gerçekleştiriyor.

Filo verilerine göre İstanbul’da hizmet sunan bir metrobüs yıllık 140.000-150.000 km arasında yol kat ediyor. 2022’de teslim edilen AKIA metrobüsler ortalama 150.000 km seviyelerine ulaşırken rutin bakım-onarımlarıyla en iyi şekilde hizmet sunmaya devam ediyor. AKIA metrobüsler 52 km uzunluğunda ve 44 duraktan oluşan toplam 6 hatta kullanılıyor.

**Ulaşım İç ve Dış Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Baka,** “AKIA LF25 metrobüs, Türkiye’de üretilen ilk yerli ve yüksek kapasiteli

metrobüs. Otobüs kabiliyetinde, tramvay kapasitesinde AKIA LF25 metrobüs, sürücü ve yolcuların konfor ve güvenliği açısından yüksek teknolojiye sahip ekipmanlar ile donatıldı. Allison tam otomatik şanzıman donanımı ise bizim için vazgeçilmez bileşenlerden biri” dedi. ■



## Sena Turizm filosuna 28 Mercedes-Benz araç kattı

**Sena Turizm, kuruluşlarının 30. yılına özel, filosunu 28 Mercedes-Benz Sprinter Minibüs ve 5 Mercedes-Benz Vito Tourer ile güçlendirdi.**

Turizm ve personel taşımacılığı alanında hizmet vermek için Antalya’da kurulan Sena Turizm, sunduğu üst düzey hizmet kalitesini korumak amacıyla araç yatırımlarını Mercedes-Benz araçlarıyla sürdürerek filosunu genişletiyor. Sena Turizm, kuruluşlarının 30. yılına özel son satın alımını gerçekleştirdiği 28 adet Sprinter Minibüs ve 5 adet Vito Tourer ile filosundaki Mercedes-Benz marka araç oranını yüzde 95’e çıkardı.



Antalya’da gerçekleştirilen teslimat töreninde Mercedes-Benz ile iş birliklerinin uzun bir geçmişi olduğunu vurgulayan **Sena Turizm Genel Müdürü Tolga Okan,**

müşterilerinin kendilerinden beklediği üstün hizmet kalitesini Mercedes-Benz’in yüksek teknoloji, güvenli ve konforlu araçlarıyla sunduklarını belirterek, “Bugün teslim aldığımız 28 adet Mercedes-Benz Sprinter ve 5 adet Vito Tourer ile filomuzun yüzde 95’i Mercedes-Benz oldu. Sena Turizm olarak hizmet kalitesinin en temel unsurlarından olan araç yatırımlarına büyük önem veriyor ve filomuzu yeni teknolojiye sahip araçlarla donatmaya gayret ediyoruz. Filomuza yeni katılan Mercedes-Benz araçlarımızla hem kaliteli hizmet vermeye hem de müşterilerimizin bizden beklediği hizmeti sunmaya devam edeceğiz” dedi.

**Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz,** “Konfor ve güvenliğin ön planda olduğu premium minibüs şeklinde tanımlayabileceğimiz Mercedes-Benz Sprinter, Türkiye’de trafiğe çıktığı günden bu yana taşımacılık sektörünün en çok beğenilen ve tercih edilen araçlarından biri. Vito Tourer ise kendi sınıfına göre ilk satın almada sunduğu düşük maliyet, yüksek kalite standartları, ekonomik yakıt kullanımı, artırılan güvenlik



donanımları gibi birçok farklı avantajıyla segmentinin en iddialı aracı. Biz iş birliklerimizin her zaman uzun soluklu olmasına çok değer veriyoruz. Çünkü bu bize araçlarımızın kalitesinin, konforunun ve güvenliğinin hem müşterilerimiz tarafından hem de

kullanıcılar tarafından onaylandığını gösteriyor.

Sena Turizm ile iş birliğimizin daha uzun süre devam edeceğine ve yeni araçlarıyla müşteri memnuniyetinin artarak süreceğine inanıyorum” şeklinde konuştu. ■





# Büyük İstanbul Otogarı'nın taşınması İstanbul halkına eziyet ve maliyettir

7 Şubat 2024 tarihinde, Bakanlık-lararası Ulaştırma Toplantısı An-kara'da gerçekleştirilecek. TOBB tarafından organize edilen bu toplantı; Bakanlıklar arasında bir koordinasyonun sağlanabileceği bir kurulun oluşturulmasını talep edeceğiz. Ulaştırma hizmetlerinde birden fazla bakanlıkla yürüttüğümüz işlerimiz var. Dolayısıyla haklı olduğumuz konuların bile çözümünde sıkıntılar yaşıyoruz. TOBB organizasyonu, bakanlıklardan yetkililerin katılacağı bu toplantı gerçekleştirilecek.

## Mevzuatlar arasındaki çelişkiler

Toplantıdaki amacımız; bugüne kadar kanunlar ve yönetmelikler arasındaki çelişkileri gündeme getirmek. Toplantı için belirlenen 3,5 saatlik süre biraz kısa gibi görünüyor. Aslında bu ilk toplantı olacak, taleplerimizi aktaramadığımız takdirde bir toplantı daha talep edeceğiz. Seçimlerden önce taleplerimizi şekillendirip seçimler sonrasında bunların uygulamaya girmesi için Ulaştırma Bakanlığı ve diğer ilgili bakanlıklarla koordinasyon sağlamaya çalışıyoruz.

Toplantının gündeminde birçok madde var. Biz de meslek örgütleri olarak toplantıya yönelik hazırlığımızı yaptık. Toplantıya kamudan çok fazla katılım olacağı için çok sayıda kişi ile gitme şansımız yok. Az sayıda meslek örgütü temsilcisi ve yine az sayıda firma sahibi ve yöneticisi toplantıya katılabilecek. Sektör Meclisindeki arkadaşlarımızla katılım sağlayacağımız bu toplantıda uzun yıllardır biriken sorunlarımızın çözümü için güzel bir fırsat yakalayacağımızı düşünüyorum. Umarız, ilgili bakanlıkların temsilcileri, toplantının amacına uygun bir şekilde gerekli notları alırlar ve bundan sonraki süreçte Ulaştırma Koordinasyon Kurulunun kurulması için gerekli adımlar atılır.

İşin içine, 4925 sayılı Kanun, 1618 sayılı TÜRİSAB Yasası, 5216 sayılı ve 5393 sayılı Yerel Yönetimler Yasası gibi birçok mevzuat giriyor. Mevzuatlar arasında çelişkiler doğabiliyor, UKO-ME'lerde sorunlar yaşanabiliyor. Farklı uygulamalar ile karşılaşılabilir. Belediyeler, özellikle yetkileri olmadığı halde servis araçlarına turizm belgelerini verebiliyorlar. Haksız ve yıkıcı rekabet ortamı doğabiliyor.

## Hazır şahıs araçları var

D2 ve B2 belgelerinde özmal-kiralık oranını artırma yönünde bir talebimiz de var. Firmaların yatırım yapma şansı yok, ama piyasa da çalışmaya hazır şahıs araçları var. Burada tek bir şartımız var: D2 belgesine kayıtlı kiralık taşıtların kendi nam ve hesabına fatura kesmelerinin önlenmesi gerekiyor. Yoksa korsan taşımacılık yapıyorlar.

## Korsan ve denetim

Korsan taşımacılık ve denetim konularını da gündeme taşıyacağız. Özellikle D4 belgelerinin şehirler arasında dolaşımına müsaade etmek bu sektöre vurulacak en büyük darbedir. Şehirlerarası taşıma, mesafeye bakılmaksızın şehirlerarası otobüsçülerin hakkıdır. Ulaştırma Bakanlığının denetim kadrosu son derece yetersiz, kayıt dışı ve korsan taşımacılıkta ciddi vergi kaybı var. İşleri ve Ulaştırma Bakanlığı denetime yönelik ciddi bir yapılanmayla donatılmalı. Denetimler de yetmez, yaptırımların da ağırlaştırılması gerekiyor.

UETDS ve ATS konularını da görüşeceğiz. ATS konusunda Maliye, İçişleri ve Sanayi Bakanlığı'nın da devreye girmesi gerekiyor. Onun için, bir kez daha tekrar ediyorum: Ulaşım Koordinasyon Kurulu kurulmalı ki, mevzuat ile ilgili sıkıntıları çok daha hızlı şekilde çözüme kavuşturabilelim.

## Yine popülist söylem

Toplantıda otogarlarla ilgili konuları da gündeme getireceğiz. İstan-



## Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

bul'da, yerel seçim süreciyle birlikte, 2019 yılında olduğu gibi yine Büyük İstanbul Otogarı'nın taşınması vaatler arasına girdi. Sayın Murat Kurum da İstanbul Otogarı'nın taşınacağına yönelik bir açıklama yaptı. 2019'da Sayın Binali Yıldırım adayken aynı şekilde bunu gündeme getirmişti. Sayın Ekrem İmamoğlu da adayken söylemiş, ancak başkan olur olmaz, İstanbul Otogarı'nın iyileştirilmesine yönelik çok önemli çalışmalar yürüttü ve otogar çok daha güzel şekilde hizmet verir hale geldi.

Sayın Murat Kurum'un yaptığı bu açıklamayı popülist bir söylem olarak görüyorum. Bu otogarın kime ne zararı var? Konumu, erişim imkanları ile çok uygun bir yerde. Yolcunun yüzde 60'ı raylı sistemlerle otogara ulaşıyor. Dünyanın her yerinde otogarlar insanların erişimine en uygun yerlerde inşa edilir ve hiçbir zaman da yeri değiştirilmez. Otogarı, İstanbul'un daha dışına taşımak bu kentin insanına eziyet ve maliyetten başka bir şey getirmeyecek ve ters istikamette trafik sorununu daha da büyütecektir. Ortalama 12-15 km ile İstanbul Otogarı'na erişen insanlar, eğer taşınma söz konusu olursa 40-50 km ile ulaşacaklar. Bu vaat, Sayın Murat Kurum'un incelemeden, araştırmadan gündeme getirdiği bir konu bizce. Kendisi ulaşım bilimci de değil.

## Büyük İstanbul Otogarı'nın taşınması İstanbul'a ihanettir, sektöre ihanettir

Bu doğru bir karar değildir ve gözden geçirilmesi gerektiğine ve bu şekilde yanlış bir vaatte bulunulmasını da hiç doğru bulmuyoruz. Yine Sayın Kurum, 6 tane lojistik merkez yapacağını vaat ediyor, ama yolcu taşımacılığında merkez terminaldir. Lojistik merkezler yük taşımacılığı için aktarma merkezleridir. Biz, burada da bir kavram karmaşası olduğunu görüyoruz.

## Anadolu Yakası Otogarı ve cep terminaller

Büyük İstanbul Otogarı'nın taşınmasından önce Anadolu Yakası Otogarı'nın çözümünü bekliyoruz. Önce bu konuda adımlar atılsın. Avrupa Yakasında cep terminalleriyle ilgili çözümler üretilsin. Sayın Murat Kurum isterse biz kendisine otogar ve cep terminaleri ile ilgili bir sunum yapabiliriz. Olmayacak duaya âmin denmez. Belediyeyi yönetmeye aday kişilerin bu tür projelerde önce sektörün görüşünü alması gerektiğine inanıyoruz. Transfer merkezleri ve servis sorunlarımız var, onlar üzerinde çalışma yapılmalı.

## Fikrimizi alın, fikrinizi alalım

Sektörümüzün siyasete bakışı farklı. Her partiden insanlara hizmet veren bir sektörüz. Her siyasi parti adayının da bizim fikrimizi almasını isteriz. Türkiye'de ulaşım bilimi yok. Üniversitelerden mühendislik eğitimi almış insanlar daha sonra ulaşım konularına da eğilmişler. Ama gerçek anlamda ülkemizde ulaşım mühendisliği ile ilgili bir kavram yok. Bu çerçevede, birtakım önyargılı bakışları değiştirmemiz gerekiyor. Siyasetçiler ve yönetmeye aday olanlar öncelikli olarak bu temeli atmalılar. ■

## Anadolu Isuzu

# 2023 Yılı Midibüs İhracatında 20. Kez ihracat Şampiyonu

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2023 verilerine göre midibüs segmentinde 20. kez "İhracat Şampiyonu" olarak zirvede yer aldı.

Anadolu Isuzu, 733 adetle toplam midibüs ihracatından yüzde 43,8 pay alarak 2023 yılında en çok ihracat yapan marka oldu.

İnovatif ve yenilikçi üretim anlayışını benimseyen Anadolu Isuzu, yurtdışı pazarlardaki başarısını her geçen yıl artırmaya devam ediyor. Midibüs ihracatında 2023 yılını zirvede tamamlayan Anadolu Isuzu, Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2023 verilerine göre bu segmentte 20. kez "İhracat Şampiyonu" oldu. Toplamda 773 adetlik midibüs ihracatıyla dış pazarlardaki konumunu güçlendiren marka, 2022 yılına kıyasla ihracat ettiği toplam araç sayısını yüzde 27 artırdı ve Türkiye'nin toplam midibüs ihracatında da



Tuğrul Arıkan

yüzde 43,8'lik pay elde etti. Her yıl yeni pazarlara açılan Anadolu Isuzu, satış ve teslimat rakamları ile Türkiye ekonomisine katkısını 2023'te de sürdürdü. 40'ıncı yılını geride bırakan marka, 2024 yılında da bu başarısını devam ettirme kararlılığında.

## "Rekor ihracat artışı"

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, marka olarak 2023 yılında en yakın rakibinden yaklaşık 2 kat daha fazla midibüs ihracatı yaptıklarını belirterek "Türkiye'nin önde gelen ticari araç üreticisi olarak yurt dışı pazarlarda büyük bir atılım içindeyiz. 2023 yılında gelen bu liderlikten büyük bir mutluluk ve memnuniyet duyuyoruz. 44 ülkeyi kapsayan 36 distribütörlüğümüzle dünyanın sayılı otobüs, midibüs gibi toplu ulaşım araçlarında lider üretim üssü olan ülkemizi bu alanda da başarıyla temsil etmenin gururunu yaşıyoruz. 40'ıncı yılımızda 20'nci kez ulaştığımız bu birincilik üretim süreçlerindeki hızımızın, teslimatlarımıza yansımalarının da bir karşılığıdır" dedi. ■



Allison eGEN™



## Daha rahat, daha çevreci sürüş

Sfır emisyonlu taşımacılığa yönelik talebin arttığı günümüzde otobüs filoları, yolcu konforu, performans ve verimlilikten ödün vermeden daha çevre dostu, daha sessiz araçlar talep ediyor. Bu doğrultuda Allison, 10 ton'dan 13 ton'a kadar Maksimum Brüt Aks Ağırlığı Kapasitesine (GAWR) sahip araçlar için eksiksiz bir elektrikli tahrik sistemi olan eGen Power™ ürün gamını sunuyor. Çeşitli güç kaynaklarıyla çalışabilen tek motorlu tam entegre elektrikli akslarımız, maksimum performans, ivmelenme, verimlilik ve alan kazanımı sağlamak üzere tasarlandı. Elektrikli aksların otobüslerde sağladığı avantajlar hakkında daha fazla bilgi almak için Allison ile iletişime geçebilirsiniz.



eGen Power™ 100S / 130S



allisontransmission.com

© 2023 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.



Man Yetkili Servisleri 2023'ün Son Toplantısını Ankara'da Gerçekleştirdi:

# Başarılı Yetkili Servisler Ödüllendirildi



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2023 yılı 2. Dönem Yetkili Servisler toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi. Toplantıda, Yetkili Servis Değerlendirme ve Geliştirme Programı kapsamında başarılı olan MAN Yetkili Servisleri düzenlenen özel bir törenle ödülleri aldı. Üç farklı kategoride yapılan değerlendirmeler sonucunda B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir Avos Yetkili Servisi, C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde de Erzurum Doğu-Trans Yetkili Servisi 1'inci oldu. Müşteri Memnuniyeti kategorisinde ise, İzmir MAN Yetkili Servisi EGEMAN ilk sırada yer aldı.

MAN Yetkili Servisleri 2023 yılının son toplantısı için Ankara'da bir araya geldi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin ev sahipliğinde 19-20 Aralık'ta JW Marriott Otel'de düzenlenen toplantıya MAN'ın yanı sıra Türkiye farklı noktalarında hizmet veren MAN Yetkili Servislerinin yöneticileri katıldı. Toplantı kapsamında verilen gala yemeğinde MAN markasının ruhunu yeniden yaşayan katılımcılar, ayrıca 2023 yılını değerlendiren, 2024 yılının vizyonuna ilişkin de görüşlerini paylaştılar. **MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu**'da etkinliğe katılarak katılımcılara kısa bir konuşma yaptı.



**“Büyüyen pazarda rekabet ve müşteri ilişkileri açısından yoğun bir süreci yaşadık”**

Toplantıda konuşan **MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal**, yıla ilişkin genel değerlendirmelerde bulundu ve şunları söyledi:

“2023 yılı, pek çok açıdan zorlu bir yıl oldu. %25 oranında büyüme gösteren pazarda hem rekabet hem de müşteri ilişkileri açısından yoğun bir süreci yaşadık. Bu nedenle 2023 yılında müşteri memnuniyetini sağlamak önceki senelere göre daha zorlu oldu. Ancak bu yılı hep birlikte başarıyla geride bıraktık. Şimdi önümüzdeki yıla bakıyoruz. Ancak gelişen ekonomik koşullar 2024 yılının daha da zorlu geçeceğini gösteriyor. Dolayısıyla çok daha iyi hazırlanmamız gereken bir yıla giriyoruz. Bu sene gerçekleştirdiğimiz üstün performans ve müşteri odaklı hizmet anlayışı-



**MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu etkinliğe katılarak katılımcılara bir konuşma yaptı.**

mızı da 2024'ün bir ön hazırlık çalışması olarak görüp, yeni yılda da aynı çalışma azmi ile işimizi yapmaya devam edeceğiz.

**“2024 yılında da yeniliklerimizle sektöre öncülük etmeye devam edeceğiz”**

Bununla birlikte 2023 yılında başlattığımız başarılı kampanyalarımızı, yeni yılda da sürdürmeyi planlıyoruz. Ayrıca hizmet kalitemizin korunması ve gelişmesinde en önemli unsur olan ve altı ay boyunca devam eden Yerde Denetleme ve Merkezden Performans İzleme Yöntemimizi de devam edecek. Her sene olduğu gibi 2024 yılında da yine Servis Değerlendirme ve Geliştirme Programımızı yeni kriterlerle daha da geliştirip, yetkili servis ve bayilerimizin gelişimine daha fazla katkı sağlamayı hedefliyoruz. Yetkili bayi ve servislerimizin, performans değerlendirme programımız sayesinde önümüzdeki yılda da yine sektörün önde gelen oyuncularını arasında yer alacaklarına inanıyoruz.

MAN Ailesi olarak, şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da hep birlikte sektörde fark yaratmaya ve yeniliklerimizle sektöre öncülük etmeye devam edeceğiz.”

**“Hedefimiz; hizmet ve servis ağı kalitemizi daha da üst noktalara taşımak”**

**MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Servis Ağı ve İş Geliştirme Müdürü Gamze Harmandalı** ise, yeni yılda da hizmet kalitesini daha da geliştirmek adına çalışmaya devam edeceklerini vurgulayarak, şunları kaydetti:

“MAN kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, zor bir yılı başarıyla geride bıraktık. Bizi, bu zor dönemde başarıya taşıyan müşteri ilişkilerimizi yeni yılda daha da geliştirmeyi amaçlıyoruz. Özellikle müşterilerimize verdiğimiz hizmetlerimizi ve yetkili servis ağıımızı sürekli gözden geçirerek, hizmet kalitemizi daha da üst noktalara çıkartmayı hedefliyoruz. Bu buluşma hepimiz için çok verimli bir organizasyon oldu. Ayrıca, bu toplantımızda altı aylık değerlendirmeler sonucunda ödül almayı hak eden tüm iş ortaklarımızı kutluyoruz. Hep birlikte yeni yılda da müşterilerimizin ‘yaşam boyu iş ortağı’ olmaya devam edeceğiz.” ■



**500'ü aşkın kriter üzerinde değerlendirildi**

## Başarılı servisler ödülleri aldı

MAN Bayi ve Yetkili Servis temsilcilerinin de fikirleri ile katkı sağladıkları 2. Dönem Yetkili Servisler Toplantısı'nda, 2023 yılının ikinci yarısında yapılan MAN Servis Değerlendirme Geliştirme Programı denetimlerinin sonuçları da açıklandı. Müşteri memnuniyetini temel alan program kapsamında, 500'ü aşkın kriter üzerinden yapılan değerlendirmenin sonucunda ilk 3'e giren başarılı yetkili servisler düzenlenen özel bir törenle ödülleri verildi.

Değerlendirmede, B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde **İzmir Avos**



**Yetkili Servisi 1'inci** sırayı alırken, MAN'ın Bursa servislerinden **Mapar 2'inci, EGEMAN ise 3'üncü** sırada yer aldı. C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde ise, **Erzurum Doğu- Trans 1'inci** oldu.

**Almanya merkezin düzenlediği “Müşteri Memnuniyeti” ödülü EGEMAN'ın oldu**

Toplantıda ayrıca, büyük bir heyecanla beklenen Almanya merkez tarafından gerçekleştirilen 2023 yılı 2. Dönem Müşteri Memnuniyet anketlerinin sonucunda belirlenen “Customer First” ödülü de sahibini buldu. Müşteri memnuniyeti ve sunulan hizmetin kalitesini yansıtan ve servisler arasında büyük bir prestij anlamına gelen anketin sonucunda, İzmir'den EGEMAN ilk sırada yer alarak, “Müşteri Memnuniyeti” ödülünün sahibi oldu.





Türkiye'nin dört bir yanındaki kamyon şoförlerine sağlık ve bakım hizmeti götüren Sağlık Bakım Tır, 2023'te 3.600 kişiye ulaştı. 7 bölge ve 10 şehirde, 14 etkinliğe imza atan proje; Cumhuriyet'in 100. yılı ve şoförler gününü de kutlayarak 2023'e damgasını vurdu.

**M**ercedes-Benz Kamyon, Türkiye genelinde kamyon şoförlerinin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla hayata geçirdiği Sağlık Bakım Tır projesiyle, 2023'te de adından söz ettirdi. Özel olarak tasarlanan dorsesiyle Actros L 1851 LS model Sağlık Bakım Tır, yıl boyunca İstanbul, Aksaray, Düzce, Bursa, Amasya, Erzurum, Adana, Mersin, Manisa ve Gaziantep olmak üzere Türkiye'nin 7 farklı bölgesindeki illeri ziyaret etti.

### “Hislere Tercüman Şarkılar” ödülleri topladı

Yıl boyu etkinliklerini sürdüren Sağlık Bakım Tır, pazarlama ve reklam kategorilerinde önemli ödüllerin sahibi oldu. 2023'te hayata geçirilen “Hislere Tercüman Şarkılar” uygulaması, 1 Felis, 3 Başarı Ödülü ve 2 Gümüş Elma olmak üzere toplam 6 ödül alarak seneye damgasını vurdu. “Hislere Tercüman Şarkılar” projesi kapsamında, kamyon şoförlerinin yolda en fazla dinledikleri şarkılar tespit edilerek bu şarkılara özel albüm kapakları tasarlandı. Verilen psikolog hizmetiyle paralel olarak tasarlanan projede, albüm kapağına tıklandığında şoförleri, psikologların şarkıyla bağlantılı söylemleri karşıladı. Proje, bilinen şarkılarla dikkat çekerek şoförleri, Sağlık Bakım Tır etkinliklerine davet etmeyi amaçlıyor.



### Yılın son durağı Gaziantep'te rekor katılım

Yıl boyunca Türkiye'nin 7 bölgesinde 10 farklı şehirde gerçekleştirilen projenin final durağı Gaziantep oldu. 14 ayrı etkinlikle kamyon şoförlerini bir araya getiren proje, Gaziantep etkinliğinde rekor düzeyde bir katılım ve coşku ile yılı tamamladı.

**Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt**, “Sağlık Bakım Tır projemiz

her sene olduğu gibi bu sene de büyük ilgi ve takdir gördü. Binlerce şoförümüzün ihtiyaçlarını dinlediklerimiz ve onlara hizmet sunduğumuz projemiz, reklam ve pazarlama dünyasında büyük yankı uyandırırken kazandığımız ödüller de bizi gururlandırdı. Mercedes-Benz Kamyon olarak yolların kahramanları uzun yol şoförlerimiz için çalışmalarımıza devam edeceğiz” dedi. ■



Actros L Edition 3

# DAHASI YOK.

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

#DahasiYok

Mercedes-Benz  
Trucks you can trust.





# Kâmil Koç, üçüncü kez ‘Yılın İtibarlısı’ seçildi

Türkiye seyahat sektörünün öncü ve köklü markası Kâmil Koç, yılın en itibarlı markalarını belirleyen The ONE Awards’tan yine ödülle döndü. Kâmil Koç, yıl içinde itibarını en çok arttıran marka ve paydaşlarını ödüllendiren ilk ve tek etkinlik olan ‘The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri’nde Karayolu Taşımacılığı kategorisinde ‘Yılın İtibarlısı’ seçildi. Halk jürisi tarafından markaların pazarlama alanındaki performanslarının değerlendirilmesi sonucu verilen bu prestijli ödülü üst üste üçüncü kez kazanan Kâmil Koç, istikrarlı başarısını bu yıl da sürdürdü.

Marketing Türkiye ile Akademetre Research and Strategic Planning iş birliğiyle gerçekleştirilen The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri’nde yılın en itibarlı markaları belli oldu. Pazarlama ve iletişim sektörünün en önemli standartlarından biri olan ve bu yıl 10’ncu kez düzenlenen The ONE Awards’da “Yılın İtibarlıları” yine halk jürisi tarafından belirlendi.

“İtibar ve Marka Değer Performans Ölçümü” araştırması kapsamında, 12 ilde toplam bin 200 kişiyle yüz yüze görüşmeler yapıldı. Görüşmelerin sonucunda, 70 kategoride yıl içinde itibarını en çok arttıran markalar ve bu



başarının en büyük paydaşları olan reklam, medya planlama ve halkla ilişkiler ajansları ödüle layık görüldü. Türkiye seyahat sektörünün en çok tercih edilen markası Kâmil Koç da The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri’nde Karayolu Taşımacılığı kategorisinde ‘Yılın İtibarlısı’ seçildi. 2021 ve 2022’nin ardından 2023 yılında da halk jürisi tarafından sektörünün en itibarlı markası seçilen Kâmil Koç, böylece üst üste üçüncü kez bu prestijli ödülü kazanarak, önemli bir başarıya imza attı.

**“Bizzat yolcularımız tarafından ödüllendirilmek apayrı bir mutluluk”**

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, halkın oyları ile bir kez daha yolların en itibarlı markası seçildiklerini belirterek, şunları söyledi:

“Kâmil Koç Ailesi, 1.000’e yakın araçtan oluşan dev filosu, yaklaşık

2.000 çalışanı ve her yıl taşıdığı milyonlarca yol arkadaşı ile çok büyük bir aile. Cumhuriyetimizin 100’üncü yılında da başarımızı böylesine prestijli bir ödülle taçlandırmak bizler için çok ayrı ve özel bir anlam taşıyor. Çünkü bu değerli ödül, bizzat araçlarımızı tercih eden yol arkadaşlarımızın oyları ile veriliyor. Yol arkadaşlarımız tarafından böylesine bir ödüle layık görülmek bizler için apayrı bir mutluluk. Üstelik bu ödülü son üç yılda üst üste üçüncü kez kazanıyoruz. Bu istikrarlı başarı için tüm çalışma arkadaşlarımı kutluyorum. 2024 yılında da yine yolcu

memnuniyeti odaklı bir yaklaşımla yol arkadaşlarımıza Kâmil Koç’un hizmet kalitesini yaşatmaya devam edeceğiz.” ■



## Boğaziçi Beton’a 203 Mercedes-Benz kamyon ve çekici

Hazır beton üretiminde faaliyet gösteren ve en yüksek üretim kapasitesine sahip hazır beton firmalarından biri olan Boğaziçi Beton, araç parkını 203 adet Mercedes-Benz kamyon & çekici ile daha da genişletti. Heska Motorlu Araçlar’ın ev sahipliğinde gerçekleşen törende Mercedes-Benz Arocs 4142 B, Actros L 1848 LS, Arocs 4148 K, Arocs 4143 P ve Arocs 4443 P model araçlar Boğaziçi Beton’a teslim edildi.

Teslimat törenine; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu**, 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü **Didem Özensel**, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**, Pazarlama İletişimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, Kamyon Filo Satış Müdür Yardımcısı **Onur Nurdoğan**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO’su **Gökmen Onbulak**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Kamyon Satış ve Pazarlama Müdürü **Onur Sağdıç**, Kamyon Satış Finansman Yetkilisi **Aydın Göktaş**, Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı **Hekim Toloğ**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Hamdi Yüncü** ve **Nihat Toloğ**, Kamyon Satış Müdürü **İlyas Toloğ**, Mali İşler Müdürü **Nurullah Toloğ**, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü **Renas Toloğ** ile Boğaziçi Beton Yönetim Kurulu Başkanı **Abdurrahim Zengin**, Genel Müdürü **Ömer Erbayraktar**, Agregatör ve Teknik İşler Direktörü **Kıvanç Baş**, CFO’su **Burhan Aktaş**, Lojistik Direktörü



**Erkan Zengin** ile aile üyeleri **Eren Zengin** ve **Emir Zengin** katıldı.

**10 yılda 1500 adet Mercedes-Benz kamyon aldı**

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, “Boğaziçi Beton’un filosunun tamamının Mercedes-Benz markalı

araçlardan oluştuğunu paylaşmaktan gurur duyuyorum. Boğaziçi Beton, son 10 yılda yaklaşık 1.500 adet Mercedes-Benz kamyon alımı yaptı ve bugün teslim edilen 203 araçla birlikte tamamı Mercedes-Benz marka 435 adet kamyon&çekiciden oluşan bir filoya sahip.

Boğaziçi Beton’a, değerli bayimiz Heska Motorlu Araçlar’a, araçların

kredilendirilmesini gerçekleştiren Mercedes-Benz Kamyon Finansman’a Mercedes-Benz Türk ailesi adına teşekkür ediyorum” şeklinde konuştu.

**“İş ortaklığımızın uzun yıllar süreceğine inanıyorum”**

Boğaziçi Beton Yönetim Kurulu Başkanı **Abdurrahim Zengin**, “Üretim ve satış faaliyetlerini İstanbul’da 23 farklı lokasyonda, 31 hazır beton tesisi ile sürdürüyoruz. Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllar karşılıklı güven içinde çalışıyoruz. İş ortaklığımızın daha uzun yıllar süreceğine inanıyorum” dedi.

Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı **Hekim Toloğ**: “Araçların tamamına yakını Mercedes-Benz Kamyon Finansman tarafından finanse edildi. Mercedes-Benz Türk güven ve kalitesiyle gerçekleştirdiğimiz bu satışın hayırlı olmasını diliyorum. Önümüzdeki yıllarda bu iş birliğinin devam etmesini umut ediyorum.” ■



400 adet üretildi, Türkiye'ye 15 adetle sınırlı verildi

# Actros L Edition 3 ilk kez Türkiye yollarında

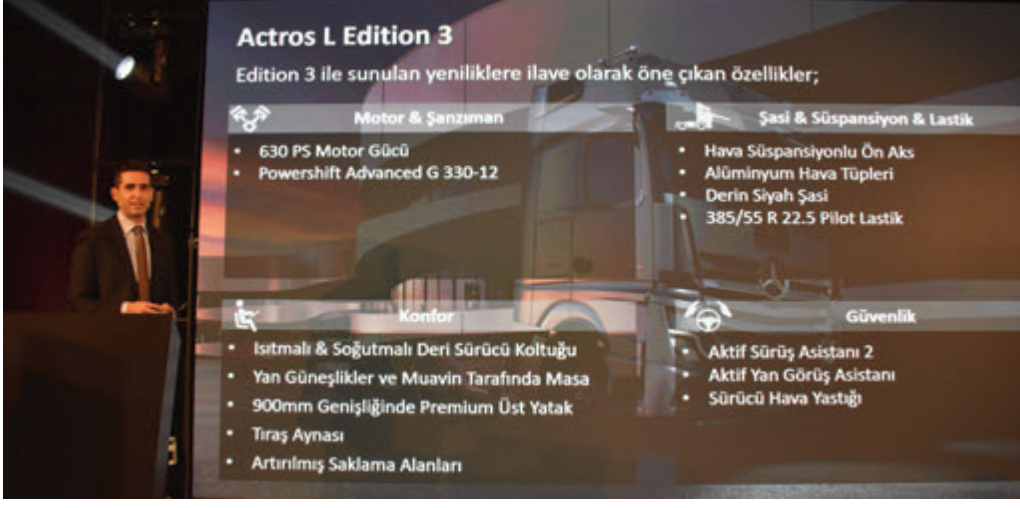
“Dahası yok” mottosuyla Daimler Truck bünyesinde yalnızca 400 adet üretilen ve Türkiye’de de 15 adet olarak sınırlı sayıda satışa sunulan Actros L Edition 3, Mercedes-Benz Türk ev sahipliğinde düzenlenen etkinlikte tanıtıldı. Tanıtımın ardından Actros L Edition 3, 12 müşterisiyle buluştu.

■ **ERKAN YILMAZ - Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi - Esenyurt - İstanbul**

“Dahası yok” mottosuyla sınırlı sayıda üretilen tasarım ve konforun benzersiz boyutu Actros L Edition 3, 18 Ocak’ta Mercedes-Benz Türk’te gerçekleşen etkinlikte tanıtıldı.

Ürünün özelliklerinin detaylı anlatıldığı etkinlikte, aynı zamanda Actros L Edition 3 sahipleriyle buluştu.

**Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt**, “Bugün “Dahası Yok” diyerek yola çıkaracağımız Actros L Edition 3 aracını çok değerli sahipleriyle buluşturmak ve sizlerle tanıştırmak için biraraya geldik. Actros aracımızı ilk defa 2008 yılında pazara sunmuştuk. O tarihten bugüne kadar araç sürekli olarak teknolojisiyle, tasarımıyla, konforuyla, ekonomisiyle yenilendi. Bugün bugün baktığımızda çok geniş portföy çerçevesi ile pazara sunuluyor. 1842 Ls, 1845 LS, 1848 LS, 51LS ve 53 Plus olmak üzere 5 farklı tipte sunuyoruz. 1863 L Edition ise Mercedes-Benz markasının teknolojiye, konforda ve güçte ulaştığı zirvenin bir ifadesi olarak karşımıza çıkıyor” dedi. ■



**Mercedes-Benz Türk Ürün Yönetimi Grup Müdürü Çağdaş Özgen**, Actros L Edition 3 araçla ilgili teknik bilgileri aktardı. Aracın en göz alıcı özelliklerinden bir tanesi kendine has rengi. Özel metalik, mat ve çelik grisi renk detayları aracın dış tasarımında hemen dikkat çekiyor.

## İşte Actros L Edition 3 aracı alan firmalar

Sadece 400 adet üretilen ve Türkiye pazarında sadece 15 adetle yola çıkacağı Actros L Edition 3 araç yeni sahiplerine teslim edildi. Firma sahiplerine etkinlikte plaketleri sunuldu.

**HATAY HAS OTOMOTİV'DEN ÖZTRANS GRUP'A ACTROS L EDITION 3**

Öztrans Grup'tan Yusuf Dönmez ve Mehmet Özkan'a plaketini Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Hatay Has Otomotiv'den Umut Sat sundu.



**HASMER OTOMOTİV'DEN UÇAR TİCARET'E ACTROS L EDITION 3**

Uçar Ticaret'ten Vahdettin Uçar'a plaketini Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ve Hasmer Otomotiv'den Kamyon Satış Danışmanı Gürkan Zeki sundu.



**HAS OTOMOTİV'DEN ÜNSAL DİRİ'YE ACTROS L EDITION 3**

Ünsal Diri'ye plaketini Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ve Has Otomotiv'den Erdal Bahadır sundu.



**HASSOY OTOMOTİV'DEN ALBAYRAK GRUP'A ACTROS L EDITION 3**

Albayrak Grup'tan Bayram Albayrak'a plaketini Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Hassoy Motorlu Araçlar Genel Müdürü Selim Saral sundu.



**HASMER OTOMOTİV'DEN AYK LOJİSTİK'E ACTROS L EDITION 3**

Ayk Lojistik'ten Serkan Çoban ve Hasan Aydoğan'a plaketini Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ve Hasmer Otomotiv'den Kamyon Satış Danışmanı Gürkan Zeki sundu.



**KOLUMAN MOTORLU ARAÇLAR'DAN AZEM LOJİSTİK VE FREE LİNE LOJİSTİK'E ACTROS L EDITION 3**

Azem Lojistik'ten Ömer Akdaş'a plaketini Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ve Koluman Motorlu Araçlar Tarsus Şubesi Kamyon Satış Müdürü Onur Kahyalar sundu.



**GELECEK OTOMOTİV'TEN DİNÇTÜR NAKLİYAT'A ACTROS L EDITION 3**

Dinçtür Nakliyat'tan Rana Çavuş'a plaketini Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ve Gelecek Otomotiv Erzurum Şubesi Satış Danışmanı Sedat Karayel sundu.



**HESKA MOTORLU ARAÇLAR'DAN EKOVAR ÇEVRE GRUP'A ACTROS L EDITION 3**

Ekovar Çevre Grup'tan Buğra Kaan Özer'e plaketini Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ve Heska Motorlu Araçlar Satış Danışmanı Ağıt Toloğ sundu.



**GELECEK OTOMOTİV'DEN EREN YANARDAĞ'A ACTROS L EDITION 3**

Eren Yanardağ'a plaketini Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ve Gelecek Otomotiv Diyarbakır Şubesi Kamyon Satış Danışmanı Sedat Karayel sundu.



**BURSA ODABAŞI OTOMOTİV'DEN KARALOG LOJİSTİK'E ACTROS L EDITION 3**

Karalog Lojistik'ten İlker Kara'ya plaketini Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ve Bursa Odabaşı Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Cevdet Güney sundu.



Türkiye’de de 15 adet olarak sınırlı sayıda satışa sunulan Actros L Edition 3, Mercedes-Benz Türk ev sahipliğinde düzenlenen etkinlikte tanıtıldı.

Tanıtımın ardından Actros L Edition 3, 12 müşterisiyle buluştu. Törende Mercedes-Benz Türk ve Bayiler ile birlikte koleksiyon araç sahipleri birarada.



## Çetaş Otomotiv ile

## Ford Trucks Hadımköy Bayisi Açıldı

‘En verimli taşıma çözümleri ile değer yaratmak’ vizyonuyla ilerleyen Ford Trucks, Türkiye genelindeki bayi ağına bir yenisini daha ekledi. İstanbul Hadımköy’de hizmete açılan Ford Trucks tesisi; satış, servis, ikinci el ve yedek parça olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında verecek.

Ford Trucks müşterilerine satış, servis, yedek parça ve ikinci el olmak üzere 4S konseptiyle hizmet verecek olan, yaklaşık 15 bin metrekarelik alana kurulu Çetaş Otomotiv İstanbul Hadımköy Ford Trucks tesisinin açılışı gerçekleşti.

Açılışa Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Y. Koç**, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı **Haydar Yenigün**, Ford Otosan Lideri **Güven Özyurt**, Ford Otosan Lideri **Josephine Payne**, Ford Trucks Lideri **Emrah Duman** ile Çetaş Otomotiv Yönetim Kurulu üyeleri ve yerel yöneticiler katıldı.

**Ali Y. Koç: Kamyon üretiminde küresel bir başarı öyküsü yazıyoruz**

Açılış töreninde konuşan **Koç Hol-**



**ding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç**, “Koç Topluluğu olarak, ülkemizin yüksek katma değerli üretim kapasitesini artırmak ve uluslararası rekabette öne çıkmasını desteklemek hedefiyle çalışıyoruz. En verimli taşıma çözümleri ile değer ya-

ratmayı kendine misyon olarak benimseyen kamyon işimiz de bu anlayışımızın en somut neticelerinden birisi. 1982 yılında Eskişehir’de başladığımız kamyon üretiminde bugün küresel bir başarı öyküsü yazıyoruz. Ford Trucks ile sadece araçlarımızı değil, aynı zamanda mühendislik ve teknolojimizi de ihraç ediyoruz.

A’dan Z’ye Türk mühendislerinin üst düzey yetkinlikleri ile geliştirdiği ağır ticari araçlarımız gerek Türkiye’de gerekse yurt dışında büyük rağbet görüyor. Küresel pazarlarda “Türk Malı” ibaresiyle giderek artan pazar paylarına kavuşmamız bize büyük gurur veriyor” dedi.



**Çetaş Otomotiv Kurucu Onursal Başkanı Hasan Taşar**, “Ford Trucks tesisinin açılışında sizlerle bir arada olmaktan büyük bir mutluluk ve onur duyuyorum. Bu tesis, modern teknolojilerle donatılmış, geniş ürün yelpazesi ve uzman personeliyle hem Çetaş ailesine hem de Hadımköy, Büyükdere ve çevresine hizmet verecektir” diye konuştu. ■

## Bomag, Marubeni Dağıtım ve Servis ile Türkiye’de!

Yol ve asfalt makinaları üreticisi Bomag’ın Türkiye temsilciliği, Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş.’ye geçti. Fransız Fayat Grubu’nun bir parçası olarak yol ekipmanlarını Avrupa, Çin, Hindistan ve ABD’deki kendi üretim tesislerinde üreten Bomag, toprak ve asfalt silindirleri, yama silindirleri, finişerler, frezeler, çöp kompaktörleri, toprak stabilizerleri ve hafif sıkıştırma ekipmanları ile geniş bir ürün gamı sunuyor.

Dünyaca ünlü markaların Türkiye temsilcisi Marubeni Dağıtım ve Servis’in katma değerli hizmetlerle çözüm ortağı olma vizyonu, Bomag markasının değerleri ile bir araya gelerek, hem satış hem de satış sonrasında markanın çok daha güçlü bir konuma gelmesini sağlayacak.

**Marubeni Dağıtım ve Servis Genel Müdürü Eşref Zeka**; “İş makineleri sektöründe 40 yılı aşan tecrübemiz ve sektörde



öncü iş modelimizle, Bomag’a katkı sağlamak için birlikte hareket etme kararı aldık. Bomag markası, şirketimizin vizyonu ve değerleri ile birebir örtüşüyor. Biz sadece makina satmıyoruz; çözüm sunuyoruz, müşterilerimizin işine ne kattığımıza bakıyoruz” dedi.

**Bomag CEO’su Ralf Junker**; “Türkiye’nin karayolu taşımacılığındaki sürdürülebilir gelişim potansiyeline ek olarak, büyük projelerin devam etmesiyle, Türkiye pazarında birlikte büyüyeceğiz” dedi.

**Marubeni Dağıtım ve Servis İş ve Maden Makinalarından Sorumlu COO’su Burçak Birand**; “Bomag ürünleri, müşterilerimizin işletme giderleri azaltırken karlılıklarını artıracak. Hem operatörlerin hem saha çalışanlarının hem de iş verenlerin çok daha rahat ve kazançlı faaliyetler sürdürebilmesini önceliklendiriyoruz. Temsil ettiğimiz diğer markalarımızda olduğu gibi, Bomag’da da uzman satış kadromuz, kullanılacak makina modelinin seçiminde danışmanlık yaparak müşterilerimizin verimliliğine katkıda bulunacaklar. Ayrıca Türkiye’nin dört bir yanına dağılmış yaygın servis ağıımız ile, makinalarımızın sorunsuz bir şekilde çalışmasını sağlama prensibimizi, Bomag için de sürdüreceğiz” dedi. ■



## Mercedes-Benz Türk’ün bayi ve yetkili servisi

## Has Otomotiv Ege Şubesi açıldı

Mercedes-Benz Türk’ün bayi ve yetkili servisi Has Otomotiv Yatırım ve Pazarlama Ege Şubesi, kamyon & otobüs ürünlerine yönelik hizmet veren yeni lokasyonuna taşındı. 8.500 metrekarelik arsa üzerine kurulu 2.800 metrekarelik kapalı alanda hizmet verecek yeni lokasyonu yeni konseptte göre inşa edilen şube, sağladığı ulaşım kolaylığının yanı sıra Mercedes-Benz Türk’ün yüksek standartlardaki hizmet kalitesini en üst seviyede sunacak.



**“Hizmette kaliteden ödün vermiyoruz”**

**Has Otomotiv Yatırım ve Pazarlama Ege Şube Genel Müdürü Turan Dik**: “Bugün; İzmir’de Mercedes-Benz Türk’ün hem kamyon hem de otobüs ürün grubunda hizmet veren, yeni konseptte göre tasarlanmış tek lokasyonu olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Son teknoloji ile donattığımız yeni lokasyonumuzda müşterilerimize en iyi hizmeti verebilmek için onları dinliyor, geri bildirimlerini işimizi daha iyi yapmanın anahtarı olarak görüyoruz.” ■





# Ziver Holding, inşaat şirketinin filosuna 30 MAN kamyon kattı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2024 yılının en büyük teslimatlarından birini gerçekleştirdi. Taahhüt, inşaat, akaryakıt, havacılık, gıda, turizm ve sigorta olmak üzere birçok alanda ortaya koyduğu başarılı işlerle Türkiye'nin köklü grupları arasındaki yerini alan Ziver Holding, araç yatırımda zor işlerin güçlü ve güvenilir çözüm ortağı MAN kamyonlarını tercih etti.



Grup, yeni araç alım kapsamında lokomotif şirketi Ziver İnşaat bünyesinde kullanmak üzere 20 adet MAN TGS 41.440 8x4 BB CH ve 10 adet MAN TGS 41.520 8x4 BB CH olmak üzere toplam 30 adet MAN kamyon ile filosunu güçlendirdi.

Ziver Holding, yeni araç yatırımda MAN kamyonlarını tercih etti. Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen törenle araçlar teslim edildi.

Törene, Ziver Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Veysel Demirci** ve MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına da Kamyon Satış Müdürü **Tayfun Kazazoğlu** katıldı.

**Ziver Holding Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Demirci:** "Ziver Holding'in lokomotif şirketi olarak, kurulduğumuz günden bu yana taahhüt ve inşaat alanında başarıyla faaliyet gösteriyoruz. Ulaştırma projelerinden baraj ve isale hattı projelerine, bina kompleks

projelerinden endüstri tesislerine, yol çalışmalarından altyapı projelerine kadar pek çok alanda aktif bir şekilde rol alıyoruz. Bugüne kadar da ülkemizin farklı noktalarında kaliteli iş gücü kaynağımız ve yarım asrı aşan köklü tecrübemiz ile ulusal çapta birçok önemli projeyi zamanında ve başarıyla tamamladık. Yeni dönemde de yine dinamik yapımız ve güçlü araç parkımızla bu alandaki başarımızı daha da ileri taşımayı hedefliyoruz. Bunun için de 2024 yılına yeni araç yatırımları ile başladık."

**MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Müdürü Tayfun Kazazoğlu,** "MAN olarak, 2024 yılında da teslimatlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Türkiye'nin alanındaki köklü ve lider şirketlerin tercihi olmak, onlar için güvenilir çözüm ortağı olmak bizler için büyük bir mutluluk. Yeni yılda da araç ve hizmet kalitemiz ile bize duyulan güveni daha da pekiştirmeyi hedefliyoruz. Bu güvenin bir göstergesi olarak da bugün ülkemizin farklı sektörlerde başarıyla hizmet veren önemli gruplarından biri olan Ziver Holding'e 30 adet MAN kamyon teslimatı gerçekleştirdik. Araçlarımızın kendilerine hayırlı olmasını diliyoruz." ■



Mertsan, pazardaki öncü konumunu

## Yeni MAN çekicilerle daha da güçlendirdi

Mertsan A.Ş., yeni yıl yatırımlarına MAN ile başladı. Artan pazar payını daha da ileri taşımak hedefiyle filosunu yeni MAN çekicilerle güçlendirdi. MAN'ın, aynı zamanda İstanbul Anadolu Yakası ve Batı Karadeniz Bölge Bayiliğini de yürüten şirket, 2024 araç yatırımları kapsamında filosuna 6 adet TGX 18.520 BL SA 4x2 Gx kabin çekici kattı.

Yeni araçlar, düzenlenen törenle Mertsan A.Ş. yetkililerine teslim edildi. Törende Mertsan A.Ş. adına **Murat Ertem** ve MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. adına da

**Özgür Tutumlu** hazır bulundu.

**Mertsan A.Ş. Murat Ertem:** "Filomuza yeni kattığımız 6 adet MAN çekicinin gücümüze önemli bir güç katacağına inanıyoruz. Mertsan olarak, MAN'ın hem araç hem de hizmet kalitesine güvenimiz tam. Bu yatırımı ile de MAN markasına ve TGX serisi çekicilerin sektördeki başarısına olan güvenimizi daha da pekiştirdik."

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. **Özgür Tutumlu** ise, yeni yılda da teslimatlarına hız kesmeden devam ettiklerini belirterek, şunları kaydetti:

"MAN olarak, aynı zamanda iki önemli bölgede yetkili servis ve bayiliğimizi yürüten Mertsan A.Ş. ile olan iş birliğimizi bir adım daha ileri taşımaktan çok mutluyuz. Yeni dönemde de yeni iş birlikleri ile aramızdaki bu güven bağını daha güçlendirmeye devam edeceğiz." ■



## Özsal İnşaat, 4 çekici aldı bir yılda filosuna 15 MAN kattı

Yarım asra yaklaşan köklü tecrübesi ile inşaat, taahhüt ve altyapı işlerinin lider firmalarından Özsal İnşaat, filosunu 4 adet MAN çekici ile güçlendirdi. Araç parkının büyük çoğunluğu MAN'lardan oluşan firma, böylece son alımlarla birlikte yıl içinde toplamda 15 adetlik MAN alımı gerçekleştirmiş oldu.

1978 yılında kurulan Özsal İnşaat; yıllardır inşaat, taahhüt, enerji, madencilik sektörlerinde başarıyla faaliyet gösteriyor. 300 adedi aşan makine teçhizat parkı ile sektörünün lider firmaları arasında yer alan Özsal İnşaat; inşaat sektöründe otoyol, köprü, viyadük, demiryolu, bina, konut işlerinin yanı sıra enerji sektöründe de Güneş Enerjisi Santrallerinde (GES) elektrik üretimi alanında çalışıyor.

MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde düzenlenen törende **Özsal İnşaat'ın sahibi Emrah Özcan**, sembolik MAN anahtarını, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Müdürü **Doğucan Suyani**'den aldı. ■



## İş Bankası ve Petrol Ofisi Grubu'ndan "Bilim Kuşağı Atölyeleri"

6 Şubat deprem felaketinden etkilenen bölge başta olmak üzere ülkemizde çocukların erken yaşta bilim ve bilimsel düşünce ile tanışmasına katkıda bulunmak amacıyla Türkiye İş Bankası ve Petrol Ofisi Grubu tarafından "Bilim Kuşağı Atölyeleri" projesi hayata geçirildi. Bilimi seven, keşfeden, merak eden, sorgulayan nesiller yetiştirilmesine destek olmayı amaçlayan proje ile 3 yılda 8-13 yaş arası 750 bin çocuğa ulaşılması planlanıyor.

100. yılını kutlayan **İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran**, projenin, geçen yıl yaşanan 6 Şubat'taki deprem felaketinin açtığı yaraları sarmak, deprem bölgesindeki çocukların hayal kurmaya teşvik etmek, geleceğe güvenle ve umutla bakan bireyler haline dönüştürmek ve bölgede istihdamı artırmak amacıyla geliştirildiğini söyledi.

**Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu** ise, Bilim Kuşağı Atölyeleri'nin toplumun yüzde 25'inden fazlasını oluşturan çocukların gerçek potansiyellerinin açığa çıkmasında önemli rol oynayacağına inandıklarını belirterek; Projede, 6 Mayıs-27 Aralık 2023 tarihleri arasında toplam 52 atölye gerçekleştirildi, 1.402 çocuğa ulaşıldı ve 154 okula bilim seti gönderimi yapıldı. Okullarda gerçekleştirilen atölyelerle kademeli olarak 85.902 çocuğa ulaşıldı. Böylece 2023 yılında proje kapsamında toplam 87.304 çocukla buluşuldu.

2024 yılının ilk Bilim Kuşağı Atölyeleri ise 13-14 Ocak tarihlerinde Adana ve Hatay'da gerçekleştirildi. Atölyelere Adıyaman, İskenderun ve belirlenecek diğer şehirlerle devam edilecek. ■





## Ziver İnşaat

# 50 Renault Trucks araç ile filo yatırımı gerçekleştirdi

Ankara merkezli Ziver İnşaat, tamamı ADR'li 10 adet Renault Trucks T480 çekici, 5 adet C520 ve 35 adet K520 kamyon olmak üzere toplam 50 adet araç alımı gerçekleştirdi.

Projelerinin tüm süreçlerini özmal araçlarıyla yürütmeyi hedefleyen Ziver İnşaat'ın yeni araçlarının teslimat töreninde Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, Ziver İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Demirci'ye teşekkür plaketlerini takdim etti.

Ankara'da Ceyhan Otomotiv'in tesislerinde düzenlenen teslimat töreninde açıklamalarda bulunan

Ziver İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Demirci; "Ziver İnşaat olarak ulaştırma projelerinden baraj ve isale hattı projelerine, bina kompleks projelerinden endüstri tesislerinin alt yapı projelerine kadar üstlendiğimiz her projenin taahhütlerini başarıyla tamamlamaya devam ediyoruz. Şantiye sahalarımızda en büyük görev, deneyimli ekibimiz kadar araç filomuzda düşüyor. Renault Trucks'ın gelişmiş T,C ve K serisilerini araştırıp, inceledik. Kullanıcılarından da aldığımız referanslarla ihtiyaçlarımızı karşılayacağına inanarak bu araçların alımlarını yaptık. Renault Trucks ve Ceyhan Otomotiv'in yaklaşımları nedeniyle yalnızca araçlara değil aynı zamanda iyi bir çözüm ortaklığına yatırım yaptığımıza inanıyoruz" diye belirtti. ■



## Cumhuriyet'in 100.yılına özel tasarlandı Prestige aracın sahibi, AGİT Uluslararası Nakliyat

AGİT Uluslararası Nakliyat, Renault Trucks'ın Türkiye Cumhuriyeti'nin 100.yılına özel tasarladığı Prestige çekicisinin sahibi oldu.

Aynı zamanda UND Yüksek İstişare Konseyi Üyesi de olan Muazzez Araç, bölgesinde lojistik sektörünün aktif kadın yöneticilerinden biri. Teslimat

sırasında açıklamalarda bulunan Muazzez Araç; "Renault Trucks çekicilerden memnuniyetimizi 100.yıl özel tasarım aracı ile taçlandırmak istedik. Milli duyguları yüksek bir aile şirketi olarak bu araçla yollarda olacağımız için onur duyuyoruz. Öte yandan Prestige, Turbo Compound teknolojisine sahip ilk Renault Trucks aracımız olacak. Bu özel teknolojinin sağlayacağı yakıt tasarrufunu deneyimlemek için de oldukça heyecanlıyız" dedi. ■



## 16 ton üstü ithal kamyon ve çekici pazarında; Scania 2775 adet sattı



Tolga  
Senyücel

Türkiye ağır ticari araç pazarı, 16 ton üstü kamyon ve çekici adetleri 2023 yılı, bir önceki yıla göre yüzde 19'luk artışla 38.466 adetlik satış ile tamamlandı. Scania yüzde 7.2 Pazar payı ile toplam pazarda en çok satış gerçekleştiren 4. marka olarak yer aldı.

Scania, TAİD tarafından yayınlanan rapora göre; 2023 yılını 54 adedi kamyon, 2.721 adedi çekici olmak üzere toplamda 2 bin 775 adetlik satış ve yüzde 7.2 pazar payı ile tamamladı. Çekici satışlarında, yüzde 11 Pazar payı ile toplam pazarda 3.ncü sırada yer alırken ithal çekici pazarında Türkiye'de en çok tercih edilen marka oldu.

"Ağır Ticari Araç Pazarı'nda 2024 yılında ılımlı seviyede yavaşlama olabilir"

Türkiye ağır ticari araç pazarını değerlendiren Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel "Son 2 yılı

yükseliş ile kapatan ağır ticari araç pazarında Scania olarak ithal çekici satışlarında en çok tercih edilen marka olduk. Yılın son çeyreğinde teslimatına başladığımız Super modelimiz bu liderliğimizde önemli bir rol oynadı. Avrupa'da uzman gazetecilerin katılımı ile Alman ekonomi ve ticari araç dergileri tarafından düzenlenen karşılaştırmalı test sürüşlerinde Super modelimiz en yüksek ortalama hız ile en düşük yakıt tüketimi değerine ulaşarak topladığı yüksek puanlarla sektöründeki öncü konumunu bir kez daha gösterdi" dedi. ■



## Erk İnşaat filosunu güçlendirdi 5 Scania Çekici ve 5 Meiller Havuz Damper aldı

Ankara merkezli Erk İnşaat, filosunu 5 adet Scania R500 A4x2NA Dynamic Paket Çekici ve 5 Adet 23 metre küp Meiller Havuz Damper ile güçlendirdi.

Doğu Otomotiv Scania ve Meiller Yetkili Satıcısı UCR Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen çekici ve damperler bayi tesislerinde Erk İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Yurdemi ve firma yetkilisi Ahmet Çınar'a teslim edildi.



"Türkiye'de kabul görmüş, onaylanmış bir marka"

ERK İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı



Erkut Yurdemi, Meiller markasının sektörde tanınmış, kendini kabul ettirmiş bir marka olarak geri dönmelerinden duydukları memnuniyeti dile getirerek "Dayanıklılığı ile yüksek ikinci el değerine sahip Meiller, ilk döneminde inşaat sektöründe başarılı birçok projede yüklenici firmanın çözüm ortağı ve referans markası haline geldi. Biz de yeni projelerimiz için Meiller de karar kıldık. Scania ise dünyanın önde gelen ve Türkiye pazarında en çok tercih edilen markalar arasında yer alıyor. Bugün teslim aldığımız bu set, hedeflerimize ulaşmada büyük katkı sağlayacaktır" şeklinde konuştu.

Meiller, sektörün en kısa sürede yükünü boşaltabilen damperi olması ile işletme maliyetleri açısından büyük avantaj sağlarken, dayanıklılığı, uzun kullanım ömrü ve yüksek ikinci el değeri ile sektörün tercih edilen markaları arasında ilk sıralarda yer almaktadır. ■





## 6. Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi 22 Şubat 2024'te yapılacak

Cumhuriyetimizin 100. yılında tarihi rekorlara imza atan Türkiye treyler sektörü yeni rekorlara ulaşmanın anahtarını yine Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi'nde arayacak. Bu yıl altıncısı düzenlenecek zirve; “Geleceğin Treyleri, Türkiye’de Treyler Üretimini Geleceği” ana başlığıyla yapılacak ve Türk treyler tarihinin önemli kilometre taşlarından biri olacak.

Avrupa’nın ikinci büyük treyler üretim merkezi haline gelen Türkiye, büyük bir başarıya imza atıyor. Cumhuriyetimizin 100. yılında 60 bin adetlik üretimi geçen Türk treyleri, bir milyar dolarlık ihracat ve 100 bin adetlik üretim hedefine her geçen gün daha çok yaklaşıyor.

Treyler sektörünün tek temsilcisi Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER), sektörün hedeflerine ulaşması için ilgili kamu, özel sektör, kurum ve kuruluşlarının üst düzey yöneticilerini Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi’nde buluşturuyor. Çekici, kamyon, treyler ve üstyapı alanlarını kapsayan geniş bir perspektifte yapılacak Zirve’nin bu defaki ana teması ‘Geleceğin Treyleri, Türkiye’de Treyler Üretimini Geleceği’ olacak.

Sektörün bu en önemli buluşmasına tedarikçiler güven ve destekleriyle güç katıyorlar. Zirve önemli markaların sponsorluk desteği ile kapılarını açmayı bekliyor. Altın Sponsorlar; BPW, Cloos, dyo, Intermobil, Nevpa, Prometeon, Sampa, Saf Holland. Gümüş Sponsor; Atik, Aspöck, BASF, GOS, Hobi, MTD, Neva Orman, Betek-Nippon, Sanel. Bronz Sponsor; Gümaş Jost, Knorr-Bremse, LID, Matrix Shipping, Mobilite.

### Zirve yine sektöre yol gösterecek

**TREDER Başkanı Yalçın Şentürk**, Zirve’nin tüm sektör ve paydaşlarının ufkunu açtığını belirterek “Türkiye; Avrupa, Afrika, Orta Doğu’nun en önemli treyler üretim merkezi haline geldi. Bu başarıda herkesin büyük emeği var. Ancak daha yakalamamız gereken hedeflerimiz var. 2024 yılı kolay bir yıl olmayacak. Birbirimizden aldığımız güçle, inşallah üretim çarklarını, tekerlekleri döndürmeye devam ederiz. Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi, bu sektörün en önemli organizasyonu ve platformu haline geldi. Her geçen yıl üstüne koyarak ilerliyoruz. Bu yılki zirvenin yine sektöre yol göstereceğine inanıyorum” şeklinde konuştu. ■

## Siemens, Elektrikli Otobüsler Ve Elektrikli Kamyonlar İçin Hızlı Şarj Çözümlerinde Uzmanlaşan Heliox’u satın aldı

Siemens AG, elektrikli otobüslere, elektrikli kamyon filolarına ve binek araçlara hizmet veren DC hızlı şarj çözümlerinde teknoloji lideri konumundaki Heliox’u satın aldı. Siemens, bu satın alma ile birlikte hızla büyüyen e-Mobilité iş kolunda değer üretimini daha da artırdı.

Siemens, e-Mobilité’nin hem gündün güne büyüyen elektrikli otobüs ve elektrikli kamyon pazarına hem de çözümlerine yönelik ürün ve hizmetlerinin kapsamını genişletti. Şirketin portföyüne depolar ve yol üstü şarj için 40 kilovattan (kW) megavata kadar şarj çözümlerini kapsayan yeni ürün ve hizmetler eklendi.

Siemens AG Yönetim Kurulu üyesi ve Akıllı Altyapı CEO’su Matthias Rebellius, “Elektrikli araç şarj altyapısı pazarında daha önce benzeri görülmemiş bir büyümeye tanıklık ediyoruz. Elektrikli otobüs ve elektrikli



kamyon filoları için DC hızlı şarj çözümleri, bu alanın en hızlı büyüyen segmenti kabul ediliyor. Heliox’un satın alınmasıyla birlikte Siemens e-Mobilité, dünyanın her yerindeki müşterilerimize daha etkin hizmet sunabilecek” dedi.

İki şirketin şarj portföylerinin bir araya gelmesiyle birlikte elektrikli otobüs ve elektrikli kamyon müşterileri için sunulan ürün ve hizmetlerin kapsam ve niteliği de geliştirildi. Heliox, Siemens’in sanayileşme kabiliyetlerinden, küresel satış ağından ve altyapısından yararlanarak üretim faaliyetlerini büyütecek ve artan müşteri taleplerini daha verimli şekilde karşılayabilecek. ■

## 16 ton üstü ithal kamyon ve çekici pazarında; Volvo Trucks, 2779 adet sattı

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. distribütörlüğünde temsil edilen Volvo Trucks, başarılarla geçen 2023 yılını, Türkiye’nin en fazla satış gerçekleştiren ithal kamyon ve çekici markası olarak ilk sırada tamamladı. 16 ton üzeri ticari araç pazarında 2023 yılında 2.779 adet kamyon ve çekici teslimatını gerçekleştirerek birinci olan Volvo Trucks, elektrikli kamyon satışıyla da bu segmentin liderlik pozisyonunu elde etti.



Kıvanç Kızılkaya

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO’su Kıvanç Kızılkaya; “2023’te Türkiye kamyon ve çekici pazarı yüzde 17,3 oranında artış gösterirken, Volvo Trucks olarak yüzde 69,34’lük bir büyümeye yakaladık. Müşteri odaklı yaklaşımımız sayesinde 2022’de yüzde 5,1 olan pazar payımızı da 2023’te 7,4 seviyesine getirerek, marka tarihimizin sürdürülebilir yükselişini devam ettirdik” dedi.

### 2023’te de ilkler Gerçekleştirildi!

16 ton üzeri ticari araçlar pazarındaki liderliğini pek çok ilk ile pekiştiren Volvo Trucks, “2024 Uluslararası Yılın Kamyonu” ödüllü Volvo FH Electric ile lojistik sektörünün elektromobilité dönüşümüne öncülük etti. Haziran 2023’te Unilever Türkiye ve Arıç Lojistik’e teslim edilen Volvo FH



elektrikli çekici ile “Türkiye’nin İlk Elektrikli Kamyon Teslimatı” gerçekleştirildi. Aralık 2023’te ise DSV Lojistik’in sipariş ettiği Volvo FH Electric modelleriyle, “Türkiye’nin İlk Elektrikli Kamyon Filo Teslimatı”nı Volvo Trucks başlattı. ■

## Sarp Intermodal 900 Milyon Lira Yatırım Yaptı

Sarp Intermodal, Cumhuriyet’in 100. yılında yatırımlarını artırdı. Şirket, 2023’te yaklaşık 900 Milyon Lira tutarında araç, ekipman ve yeşil lojistik yatırımı gerçekleştirdi. Sarp Intermodal CEO’su Onur Talay, “2023’te 100 çekici, 300’den fazla dorse, konteyner ve swap-body satın aldık. 2024 yılında da dikkat çekici yatırımlar gerçekleştireceğiz.” dedi.

Sarp Intermodal CEO’su Onur Talay, özmal araç ve ekipman filo büyüklüklerini 5 binin üzerine taşıdıklarını söyledi. Talay, “Cumhuriyetimizin 100. yılında yurt içinde ve yurt dışında 900 Milyon Lira yatırım yaptık. 100 çekici, 300’den fazla dorse, konteyner ve swap-body satın aldık.



Yatırımını 2022’de gerçekleştirdiğimiz konteynerlerimizin bir kısmını bu yıl teslim aldık. Çalışma arkadaşlarımızın sayısı da 650’yi aştı.” diye konuştu.

### “İlk elektrikli çekiciyi aldık, enerjimizi güneşten sağladık”

Türkiye’nin ilk yüzde 100 elektrikli çekicisini filolarına kattıklarını, aracın şimdiden 25000 kilometre yol kat ettiğini açıkladı. Yakın zamanda Türkiye’nin ilk elektrikli treyler yatırımını da gerçekleştireceklerini söyleyen Talay, sürdürülebilir odaklı yatırımların sadece araç ile sınırlı olmadığını vurguladı. Şirket merkezlerinde ve Şekerpınar tesislerinde güneş enerjisi yatırımı gerçekleştirdikleri, araç şarjı için bu enerjiden faydalandıklarının anlattı. ■

## İTT Lojistik, 10 Volvo FH500 filosuna kattı

Türkiye distribütörlüğünü Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş.’nin yürüttüğü Volvo Trucks, teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Köklü bir geçmişe sahip olan ve müşterilerine Likit Kimyasal ve Tehlikeli Madde Taşımacılığı konusunda lojistik hizmeti sunan İTT Lojistik’e 10 adet Volvo FH500 teslimatı gerçekleştirildi. Bu teslimatla birlikte; İTT Lojistik filosundaki toplam araç sayısı 125 adede ulaştı.

Lojistik Kurucu Başkanı Tekin Öztanık, “Firmalar arasındaki iş birliği stratejisinin her zaman güvene dayalı olması gerektiğine inanarak bir firmayız ve bu konuda Volvo Trucks markasına güvenimiz tam. 2024 yılı itibarıyla, yeni hedeflerimize giden yolda, bize eşlik edecek güçlü markalarla iş birliği yapmak önceliğimiz. Yeni dönemde Volvo Trucks markasının satış sonrası hizmetleriyle de yanımızda olacağını biliyoruz. İlerleyen dönemde araç yatırımlarımız artarak devam edecek” diyerek konuşmasını tamamladı.. ■





[obilet.com](http://obilet.com)

[biletall.com](http://biletall.com)



**YENİ YILIN TÜM OTOBÜS FİRMALARINA  
BOL KAZANÇLAR GETİRMESİ DİLEĞİYLE...**

