

Mercedes-Benz Türk 2.El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Özensel: Otobüste talebin geçen sene ile paralel olmasını bekliyoruz

Erkan YILMAZ

13'te



İdari izin eklenmesiyle Ramazan Bayramı tatili 9 güne çıkarılsın!

TASIMACILAR DA BAYRAM ETSİN!

■ 6-14 Nisan tarihleri arasındaki 9 günlük Ramazan Bayramı fırsatı ekonomik koşullarla, artan maliyetlerle mücadele eden taşımacılara nefes aldırabilir. Bunun için, iş günlerine, Ramazan Bayramı öncesindeki 1,5 günlük idari izin getirilmelidir.

■ Sezon başlangıcına denk gelen Kurban Bayramı sonrasındaki iki gün için idari izin verilmesiyle 15-23 Haziran arasında 9 günlük ikinci bir tatil fırsatı da yaratılabilir.

■ Yolcu taşımacılığı ve turizm sektörleri yanı sıra çalışanlara da tatil fırsatı yaratılacağı dikkate alınarak buna ilişkin kararlar zamanında alınmalıdır.



11'de



Mercedes-Benz Türk 2024'te de Türkiye'nin Geleceğine Yatırım Yapmayı Sürdürececek

Süer Sülün

10'da

Güney Eksport Filosuna 100 Actros

24'te

Transaktaş'a 208 Actros

24'te

Tırsan, İGB Bims ve Çobanoğulları'na 70 adetlik dev teslimat gerçekleştirdi

7'de

Kâmil Koç, 33 Turismo ve 10 Lion's Coach'u sezon öncesi filosuna kattı

Ankara Koluman'da yapılan teslimata, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Çağatay Kepek katıldı.

Ankara Akyurt'ta yapılan teslimata MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Kâmil Koç adına İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz katıldı.

4-6'da

SEÇ Turizm 3 Maraton teslim aldı



Seç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Konukoğlu ile otobüs yatırımları ve sektördeki mevcut duruma yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

16'da

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. 'Market of the Year' ödülleri dördüldü



UND Genel Kurulu Şerafettin Aras Başkan seçildi



UND önceki Başkanı Çetin Nuhoğlu, Başkan adayı Nagihan Soylu ve Şerafettin Aras el ele birlikte sahneye çıktılar.

22'de

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Kurulu Yapıldı

Kocaeli KOTAB Başkanı Yeniden Bilal Cem Acar

19'da

System Transport Avrupa'ya açılıyor



Mesnevi Turizm'e 15 Safir Plus teslimatı



Özkaymak Ailesi'nin acı günü Havva Özkaymak son yolculuğuna uğurlandı



Dr. Zeki Dönmez

Herkes Bayram Etsin!

11'de

Mustafa Yıldırım

Ekonomik Şura, Sektör Meclisi ve Toplu Ulaşım Yasası

20'de

Cumhur Aral

Ahenk

2'de

Korkut Akın

Yeni bir sandığımız daha görüldü ufukta

20'de

Adnan Bulut Otomotiv 2 ayda 63 otobüs sattı



ULAŞILABİLİR İSTANBUL İÇİN PROJELER...



İstanbul'a 2 yeni otogar projesi

İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu, '10 x 10 = 100 Büyük Proje' toplantılarının beşincisini 'Ulaşılabilir İstanbul' başlığıyla gerçekleştirdi.

İmamoğlu, İstanbul'a 2 yeni otogarı hizmete sunacaklarını söyledi: Otogar işletmek de yapmak da bizim işimiz. Yeri hazır, projesi hazır iki alanımızda, iki yeni otogarımızı halkımızın hizmetine sunacağız. Pendik-Kurtköy ve Habipler'de, raylı sistemlerle tam entegre, iki yeni

otogarımızın inşaatına başlayıp, önümüzdeki dönemde tamamlayacağız. Bunda da engelleniyoruz. Buna da üç yıldır çalışıyoruz, yazılarımıza cevap bile verilemiyor. Milletin eli titriyor Ekrem'e cevap vermekte Ankara'da. Garip bir durum var yani. Anlamış değilim" dedi. ■



Ankara'da şehirlerarası ulaşım için 8 adet Cep Terminali inşa ediliyor

Vatandaşlardan gelen talepleri değerlendiren Ankara Büyükşehir Belediyesi, şehirlerarası yolculuk yapan vatandaşların AŞTİ'ye gitmeden otobüslere daha kolay erişim sağlayabilmeleri amacıyla Anadolu Bulvarı, Fatih Sultan Mehmet Bulvarı, Mevlânâ Bulvarı ve Dumlupınar Bulvarı olmak üzere dört ana arter üzerinde ve sekiz ayrı noktada cep terminali inşa ediyor.



Cep terminallerinin mart ayı içerisinde faaliyete başlayacağı belirtilen **Kent Estetiği Daire Başkanlığı Kentsel Tasarım Şube Müdürü Bergil Özdemir**, "UKOME Genel Kurulunun 09.08.2019 tarih ve 2019/66 sayılı kararı doğrultusunda **Anadolu Bulvarı, Fatih Sultan Mehmet Bulvarı, Mevlânâ Bulvarı ve Dumlupınar Bulvarı** olmak

sağlamak amacıyla yolcu indirme-bindirme duraklarını tasarladık" dedi.

Yolcular için herşey düşünüldü

İçinde yiyecek ve içecek otomatları, klima, wc, engelli wc, ve oturma gruplarının yer aldığı cep terminalleri 4 ana arter üzerinde şu noktalarda bulunuyor:

- **Anadolu Bulvarı üzerinde;** Gimat istikametinde 283. Cadde ile 286. Sokak arasındaki kısımda, Çevre Yolu istikametinde ise 286. Sokak ile Mehmet Akif Ersoy Yaya Üst Geçidi arasındaki bölümde,
- **Fatih Sultan Mehmet Bulvarı üzerinde;** İstanbul istikameti Necip Fazıl Caddesi kesişimi ile şehir merkezi istikametinde 2648. Cadde kesişimi,
- **Dumlupınar Bulvarı üzerinde;** Başkent Üniversitesi giriş yolu ve karşısı,
- **Mevlana Bulvarı üzerinde;** Konya istikameti ODTÜ Ormanı ile şehir merkezi istikametinde Ata Park. ■



Mercedes-Benz Kamyon Finansman'dan Mart Ayına Özel Fırsatlar

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Mercedes-Benz Actros & Arocs Yerli & İthal Tüm Çekiciler için geçerli Mart ayına özel kampanya sunuyor.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Mart ayı boyunca geçerli olacak finans kampanyası düzenliyor. Bu kampanya çerçevesinde kurumsal müşteriler 1,15'den başlayan faiz oranı ile yeni bir Mercedes-Benz çekici sahibi olabilirler.

Detaylı bilgi için
www.mercedesbenzkamyonfinansman.com.tr sayfasını ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisinden bilgi alınabilir. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

AHENK

İnsanoğlunun, varoluşundan bu yana, hayatın her alanı ve yönünde ahenk kavramı, belirleyici olmuştur. Ahenk, ritim, uyum ve denge arayışının özünü temsil eder. İnsan, doğanın döngüsüyle uyum içinde olmak, çevresiyle ve diğer insanlarla birlikte hareket etmek için içsel bir çekim hisseder.

Müzik, ahengin en açık ve belirgin ifadesidir. Farklı enstrüman ve seslerin bir araya gelmesi, ritim, nota, armonilere duygu ve düşüncelerin de katılımı, insanların birlikte çalışma, işbirliği yapma ve bir arada yaşama isteğini yansıtır.

Aile ve toplumsal düzeyde ise ahenk, insan ilişkilerinin temelidir. İnsanlar birbirleriyle uyum içinde çalışır, iletişim kurar ve etkileşimde bulunurlar. Bu uyum, toplumun sağlıklı işleyişini sağlar. Ancak ahengin bozulması durumunda çatışma başlar, toplumda huzursuzluk ve gerginlik ortaya çıkar.

İş hayatı ve ekonomide ahenk ise, başarı için temel bir unsurdur. Çalışanların ve şirketlerin uyum içinde çalışması, hedeflere ulaşmak için kritiktir. Çalışanlar arasındaki güçlü iletişim, işbirliği ve verimliliği artırır. Ekip çalışması, her bir üyenin yeteneklerini en iyi şekilde kullanmasını sağlar, süreçleri kısaltıp, ilerlemeyi sağlar.

Ekonomide, ahenk piyasanın dengesini korumak için önemlidir. Fiyatlar, talep ve arz arasındaki uyuma dayanarak belirlenir. Bu uyum, tüketici ve üretici arasındaki ilişkilerin sağlıklı işlemesine olanak tanır ve istikrarlı büyüme ve sürdürülebilir kalkınma için gereklidir.

Uluslararası ilişkilerde ise ülkeler arasında barış, işbirliği ve karşılıklı anlayışın sağlanmasına yönelik önemli bir kavramdır. Ahenk, farklı ülkelerin politik, ekonomik, sosyal ve kültürel farklılıklarını kabul etme ve bunlarla uyum içinde çalışma yeteneğini ifade eder.

Ekonomik işbirliği, uluslararası arenada ahenkli ilişkilerin oluşmasına katkı sağlar. Kültürel ve sosyal etkileşimler de katkı sağlar. Diplomasi, uluslararası kuruluşlar, ekonomik iş birliği ve kültürel etkileşimler ve turizm gibi araçlar kullanılarak, ülkeler arasında ilişkilerin oluşması ve sürdürülmesi amaçlanır.

Ülkemizde karayolu taşımacılığı hem yük hem de yolcu olarak geniş bir yelpazede faaliyet gösterir. Bu alanda trafiğin düzenli ve güvenli bir şekilde ilerlemesi için ahenkli bir ortama gereksinim vardır. Kazaların ve tıkanıklıkların azaltılması, sürücülerin saygılı, kurallara uyumlu davranması, trafiğin akıcı bir şekilde ilerlemesini sağlar. Bu da zaman tasarrufu ve işlerin daha verimli bir şekilde yürütülmesine olanak tanır. Ekonomik olarak da önemlidir.

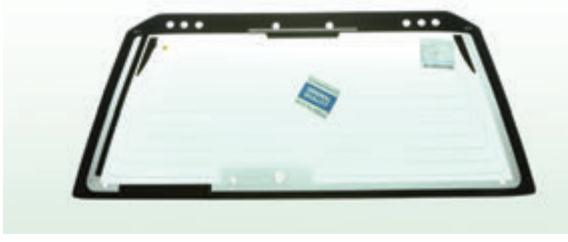
Sektörünün verimli ve güvenli çalışması, ticaret ve ekonominin gelişmesine katkı sağlarken, toplumun genel refahını artırır ve yaşam kalitesini yükseltir.

Sonuç olarak, ahenk, hayatın vazgeçilmez bir parçasıdır. Müzikten doğaya, ekonomiden iş hayatına, sosyal ilişkilerden toplumsal ve hatta uluslararası ilişkilere kadar her yerde olması gereklidir. İnsanlar, içsel bir düzen ve denge arayışında olduğundan, ahenk onların yaşamlarının merkezinde ve sağlıklı ilişkilerin ve mutlu bir ortamın oluşmasını sağlar ve hayatın anlamını güçlendirir. İş hayatı ve ekonomide işbirliği, iletişim ve dengeyi korumak, her iki alanda da uzun vadeli başarı için temel unsurlardır.

Ülkemizde siyasetten ticarete, eğitimden adaletle ve uluslararası ilişkilere kadar her anlamda uyumlu ve ahenkli bir ortamın sağlanması ve korunması için her birimizin elinden gelenin fazlasını yapmaya geleceğimiz için ihtiyacımız var. ■

Busworld Türkiye 2024'te Katıldılar

Doracam, Mutcan, Polaris, Ballard, Stilla ve Paye Plast Busworld Türkiye Fuarı katılımcıları arasında yerlerini aldılar.



Doracam

Dora Otomotiv Cam Sanayi ve Ticaret A.Ş. 1983 yılında yüzde 100 yerli sermaye ile Ankara'da kuruldu. DORACAM, 70.000 m2 kapalı alana sahip modern ve çevre dostu tesislerinde her marka ve cins araç için oto camı üretiyor. OEM olarak anılan "Orjinal Parça Üreticisi" olan Doracam, GLASS-EX ve DORAGLASS markalı ürünlerini 50'den fazla ülkeye ihraç ediyor. Toplam 350 çalışanı, 7 Bölge Müdürlüğü ve 220 bayisi bulunuyor.



Mutcan

Mutcan 30 yıldır sektörde yer alan bir grup şirketi. Mutcan Sheet markası birlikte profesyonellik alanı olan ekstrüzyon hatlarında çok çeşitli ABS levha üretimi yapıyor. Sahip olduğu 7

farklı desen kalıbı ve plastik bilgisi sektörlerine göre özelleştirdiği ürünleri, dünya pazarına sunuyor. Mutcan, Bursa'daki üretim tesisinde 300 ton aylık kapasite ile ana sanayiye aktif üretim yapmaya deval ediyor.



Polaris Elektronik

Polaris Elektronik, 1993 yılından bu yana faaliyet gösteren üretici bir firma. Toplu taşıma için yolcu bilgilendirme panelleri, dış ve iç kullanım alanlarına yönelik büyük tip bilgi panoları, kayan yazı göstergeleri ve andon panolar firmanın ana ürünleri. Ürünlerin kalitesi ve çeşitliliği, pazardaki konumunu güçlendiren uzun yıllara dayanan endüstriyel deneyimini yansıtıyor. Polaris Elektronik, 23 yıl önce farklı otobüs üreticilerinin araçları üzerinde çalışan yolcu bilgilendirme sistemlerinin üretimine başladı. Polaris ürünlerinin kalitesi, evrensel standartlara uygunluğu ve bu protokollere uygun haberleşme altyapısı, modüler yapısı ve diğer teknik yetenekleri Polaris'in başarısını daha da öne çıkarmış, gerek yerel gerekse uluslararası pazarlarda bu sektörde adından söz ettiren bir firma haline getirdi. Her iki pazarda da başarısının önemli bir parçası olarak ürünler sürekli geliştirilmekte, pazarın artan gereksinimlerine uyarlanıyor.



Ballard

Ballard

Ballard Güç Sistemleri, küresel müşterilerine gerçek çözümler sunmak için 40 yılı aşkın bir süredir oluşturduğu önemli yakıt hücresi uzmanlığını kullanarak sürdürülebilir bir gezegen için yakıt hücresi gücü sağlıyor. Bugün Ballard'ın dünya çapında 70'ten fazla şehirde faaliyet gösteren 1.600'den fazla otobüsü var - 2024'te piyasaya sürülecek birkaç yeni filo ile - bu da Ballard'ı 150 milyon kilometreden fazla kanıtlanmış deneyime sahip en büyük yakıt hücresi tedarikçisi yapıyor.

Hidrojenle çalışan yakıt hücresel elektrikli otobüsler, kanıtlanmış menzil, tam rota esnekliği, kısa yakıt ikmali süresi ve benzer depo alanı kullanımı ile dizel filolardaki araçların bire bir değiştirilmesini sağlayan tek sıfır emisyon teknolojisidir. Hidrojen yakıt hücreleri, emisyonları azaltmak ve ödün vermeden daha temiz bir gelecek yaratmak için de en uygun çözüm. Ballard'ı 29-31 Mayıs tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenecek Busworld Türkiye 2024 fuarında Salon 3, Stand E15'te bulabilirsiniz.



Stilla



Paye Plast

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

Gold Sponsor

Basın Yemeği Sponsorları / Press Dinner Sponsors

İşbirliği ile / In co-operation with

Organizör / Organizer

ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

Otokar

AKTEPE

ANADOLU ISUZU

bozankaya

Otokar

busworld

ufi hkf
Fuarlık AS
Trade Fairs
www.fuarlilk.com

WWW.BUSWORLDTURKIYE.COM

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



15 YILDIR LİDER

Liderlikte on beşinci yıla girdik
üçüncü yıldızı göğsümüze taktık.
Bizi tercih edenlere teşekkürler.

* Otomotiv Sanayi Derneği (OSD) verilerine göre 2023'te midibüs ve otobüs pazarı toplamında Türkiye'nin lider markası.

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



Otokar
— Doğru karar —

Kâmil Koç, Mercedes-Benz Türk 33 Turismo 16 2+1 otobüs yatırımı yaptı



Karayolu yolcu taşımacılığı alanında yaklaşık bir asırdır faaliyet gösteren Kâmil Koç, teslim aldığı yeni Mercedes-Benz marka Turismo otobüslerle, yolcularına konforlu seyahat deneyimi sunmaya devam ediyor.

1926 yılından bu yana faaliyetlerine devam eden Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş., Mercedes-Benz Türk Koluman Bayisi aracılığıyla 33 adet Turismo 16 2+1 araç yatırımı yaparak, araç filosunun gücüne güç kattı.

Ankara Koluman Gölbaşı Park Alanı'nda düzenlenen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü **Özgür Taşgın**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü **Taylan Özyiğit**, Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü **Çağatay Kepek**, Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Operasyon Direktörü **Mehmet Türkyılmaz**, Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Filo Yönetim ve Raporlama Grup Müdürü **Tayfun Akgün**, Kâmil Koç A.Ş. Kıdemli Filo Bakım Yöneticisi **Fehmi Topçu**, Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Kıdemli Filo Uzmanı **Fatih Evren**, Koluman Ticari Araç Pazarlama ve Satış Direktörü **Ali Türkay Saltık**, Koluman Otobüs Grup Satış Müdürü **Fevzi Kaplan**, Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü **Hakan Öztekin**, Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü **Şafak Şimşek** ve Koluman İstanbul Otobüs Satış Danışmanı **Uğur İşgören** katıldılar.

“Yolcularımıza kaliteli ve konforlu seyahat deneyimini bir arada sunabileceğimiz, doğa dostu ve son teknolojiye sahip araçları tercih ediyoruz”

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Çağatay Kepek, törende şöyle konuştu: “98 yıllık yolculuğumuzda, sektörün gelişimine katkı sunmanın yanı sıra standartların yükseltilmesine de öncülük yapıyoruz. Yol arkadaşlarımıza daima en iyi hizmeti, en iyi araçlarla sunmaya gayret ediyoruz. Bu yüzden yolcu memnuniyetini ön planda tutarak, konforlu ve kaliteli seyahat deneyimine sürekli yatırım yapıyoruz. Bir taraftan hizmet kalitemizi geliştirirken, diğer yandan en yeni teknolojiye sahip araçlarla filomuzu

büyütüyoruz. Yeni araç yatırımlarımızda ise, yolcularımıza kaliteli ve konforlu seyahat deneyimini bir arada sunabileceğimiz, doğa dostu ve son teknolojiye sahip araçları tercih ediyoruz. Mercedes-Benz bu anlamda başarısını kanıtlamış, küresel bir marka. Dolayısıyla filomuzu Mercedes-Benz marka otobüslerle güçlendirmekten memnunuz. Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllara dayanan iş birliğimizin önümüzdeki dönemde güçlenerek devam etmesini temenni ediyor, yeni araçlarımızın markamıza ve tüm yol arkadaşlarımıza hayırlı olmasını diliyoruz.”

“Kâmil Koç ile uzun yıllara dayalı, güven temelinde şekillenen güçlü bir iş birliğimiz var.”

Koluman Ticari Araç Pazarlama ve Satış Direktörü Ali Türkay Saltık yaptığı konuşmada; “Kâmil Koç ile uzun yıllara dayalı, güven temelinde şekillenen güçlü bir iş birliğimiz var. Bu süre zarfında, sektördeki gelişmeleri yakından takip ederek, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya odaklandık. Bunun sonucunda da olumlu geribildirimler elde ettik. Bugün teslim ettiğimiz otobüslerle de Kâmil Koç'un vizyonunu ve öncü rolünü desteklemeye devam edeceğiz” dedi.

“Otobüslerimizin sahip oldukları teknik donanımlar kadar, onlara her koşulda verdiğimiz güveni de satın alıyorlar. Yolcuların ve kaptanların memnuniyeti bizim de memnuniyetimiz anlamına geliyor.”

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy “Mercedes-Benz Türk olarak yolcu taşımacılığı sektörünün gelişimine katkı sunmayı çok önemsiyoruz. Bu doğrultuda, her zaman ileriye yönelik adımlar atarak, otobüslerimizi geliştiriyor, konforlu seyahat deneyimleri yaşatacak otobüslerimizi müşterilerimize sunuyoruz. Müşterilerimiz Mercedes-Benz yıldızına sahip otobüsleri tercih ederken, sahip oldukları teknik donanımlar kadar, onlara her koşulda verdiğimiz güveni de satın alıyorlar. Yolcuların ve kaptanların memnuniyeti bizim de memnuniyetimiz anlamına geliyor ve bizleri daha iyisini gerçekleştirmek



için motive ediyor. Yolcu ve sürücü memnuniyetini her zaman önceliğine alan bir firma olarak, Kâmil Koç ile olan iş birliğimizi iki vizyoner markanın bir araya gelmesi olarak nitelendiriyor; sunulan tüm ürün ve hizmetlerde yüksek memnuniyet yaratacağına inanıyoruz. Bu anlamda; uzun yıllara dayalı iş birliğimizin artarak devam edeceğine inanıyorum” diye konuştu.

Sunduğumuz ön ödemeli sistem dahilinde anlaşmalarımızı 2023 yılında yaptık. Doğru zamanda doğru planlamalar yapılması durumunda sezon başında araç tedarikinin mümkün olabileceğini de bizlere göstermiş oluyor.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise şunları söyledi; “Bir işletmenin koyduğu hedeflere ulaşma doğrultusunda emin adımlarla ilerleyebilmesi için doğru zamanda doğru planlamalar yapılabilmesi ve bu planları uygulayabilmesi çok önemli. Kâmil Koç firması ile Koluman bayimiz ve bizler 2024 yılı sezon öncesi yatırımı planlanan araçların



satış görüşmelerine 2023 yılında başladı. Sunduğumuz ön ödemeli sistem dahilinde anlaşmalarımızı 2023 yılında yaptık. Şimdi geriye dönüp bakıldığında doğru zamanda doğru planlamalar yapılması durumunda sezon başında araç tedarikinin ne kadar mümkün olabileceğini de bizlere göstermiş oluyor. Başta markamızı tercih ettikleri için Kâmil Koç yönetimine ve Koluman yönetimi ve çalışanları olmak üzere karşılıklı güven ve anlayışa dayalı bu iş birlikteliği için emeği geçen herkese teşekkürlerimi iletiyorum” dedi. ■



İNANCIN VE MÜCADELENİN ABİDESİ 18 MART ÇANAKKALE ZAFERİ.

Çanakkale'yi geçilmez kılan destanın yıldönümünde, başta Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere; tüm kahraman şehit ve gazilerimizi saygı, sevgi ve rahmetle anıyoruz.

18 Mart Çanakkale Zaferi'miz kutlu olsun!

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Yol arkadaşlığına yeni bir halka daha...

Man, Kâmil Koç'a 10 Ödüllü Man Lion's Coach teslimatı gerçekleştirdi

MAN ile Kâmil Koç, başarılı iş birliklerine yeni bir halka daha ekledi. Yolcularına keyifli ve konforlu hizmeti sunmak için doğa dostu, son teknoloji araçlarla filosunu yenilemeye devam eden Kâmil Koç, bu kapsamda 10 adet 'Sustainable Bus Award (Sby Award) 2022 - Sürdürülebilir Otobüs Ödülü' sahibi MAN Lion's Coach alımı gerçekleştirdi. Kâmil Koç, MAN'ın ev sahipliğinde Ankara'da düzenlenen törenle yeni otobüsleri teslim aldı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., başarılı bir yılın ardından 2024 yılında da araç teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor.

Üstün hizmet kalitesi ile 98 yıldır yolcularına yol arkadaşlığı yapan Kâmil Koç, filosunu yenilerken ağır ticari araç sektörünün küresel markası MAN'ı tercih etti. Firma, doğa dostu, son teknoloji araçlarla filosunu güçlendirme hedefi kapsamında, 10 adet MAN Lion's Coach satın aldı. Yeni araçlar MAN'ın Ankara Akıyurt'taki tesislerinde düzenlenen özel bir törenle teslim edildi. Teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, Kâmil Koç adına İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü **Mehmet Türkyılmaz** katıldı.



"2024'te de lider markalarımızın yol arkadaşı olmaya devam ediyoruz"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, "2024 yılına hızlı bir başlangıç yaptık. Geçtiğimiz yıl olduğu gibi, bu yılda da yine araçlarımız ülkemizin lider ve köklü firmalarının tercihi olmaya devam ediyor. Uzun bakım aralıkları ve etkileyici yakıt tasarrufunun yanı sıra Lion's Coach; performans, kalite, konfor, tasarım dahil 40'a yakın niteliği ile firmalarımızın gözdesi konumunda bulunuyor. Seyahat sektöründe üstün nitelikleri ile standartları yeniden belirleyen Lion's Coach bugün de ülkemizin en köklü seyahat firması Kâmil Koç'un tercihi oldu. Kâmil Koç bizim için bir müşteriden öte, çok değerli bir yol arkadaşı. Uzun yıllardır seyahat sektöründe başarılı bir iş birliği örneği veriyoruz. Dolayısıyla böylesine nitelikli bir firmanın, araçlarımıza ve hizmet kalitemizden memnun olması bizim için büyük bir anlam ifade ediyor. Yeni araçlarımızın hem Kâmil Koç'a hem de yolcularına hayırlı olmasını dileriz."



"Filomuzu doğa dostu son teknolojik araçlarla güçlendiriyoruz"

Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü **Mehmet Türkyılmaz**: "Sunduğumuz ayrıcalıklı hizmet kalitesi ile Türkiye'nin her yerine doğa dostu, son teknoloji araçlarla, Kâmil Koç konforunda seyahat etme imkânı sunmaya gayret ediyoruz. Bunun için de en yeni teknolojiye sahip son model araçlarla filomuzu güçlendiriyoruz. Bugün de yine küresel ölçekte aldığı ödüllerle başarısını kanıtlamış, çevreci özellikleri ile 'Sustainable Bus Award (Sby Award) 2022 - Sürdürülebilir Otobüs Ödülü' sahibi yeni MAN Lion's Coach araçları filomuz kattık."

MAN, yol arkadaşlığından memnuniyet duyduğumuz ve uzun yıllardır da bu temelde iş birliğimizi sürdürdüğümüz çok köklü bir marka. Bugün aldığımız MAN Lion's Coach otobüslerinin, yolcularımıza sunmak istediğimiz eşsiz seyahat deneyimi ve yenilikçi seyahat hedeflerimiz için gücümüze güç katacağına inanıyoruz. Yeni araçlarımızın hem markalarımıza hem de tüm yol arkadaşlarımıza hayırlı olmasını dileriz." ■



Antalya merkezli turizm taşıma firması

Kozetur MAN TGE'yi seçti

Antalya merkezli Kozetur, yolcuların konforlu bir seyahat imkanı sunmak için yeni araç yatırımında MAN TGE'yi seçti. Acentelik hizmetlerinin yanı sıra uçuş ekibi taşımacılığı, kongre ve teşvik organizasyonu (MICE) alanlarında profesyonel hizmet sunan Kozetur, filosuna kattığı 10 MAN TGE'nin ilk kısmı 4 aracı törenle teslim aldı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'de yeni yılla birlikte TGE teslimatları da hız kesmeden devam ediyor. Turizm taşımacılık

alanında çalışan firmaların yoğun ilgisi ile Akdeniz bölgesinde peş peşe teslimatlar gerçekleştiren MAN, son teslimatını ise bölgenin lider firmalarından Kozetur'a yaptı. 2011 yılından bu yana turizm alanında faaliyet gösteren Antalya merkezli Kozetur, yeni araç yatırımları kapsamında satın aldığı araçların ilk kısmı olan 4 adet TGE'yi MAN'ın Antalya Meçikoğulları Bayii'nde gerçekleştirilen törenle teslim aldı. MAN Meçikoğulları Antalya Plaza'da gerçekleştirilen teslimat törenine **Kozetur firmasının sahibi Onur Oktar Zengin** ve MAN Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay** katıldı. ■



Turizm taşıma firması: 7 24 Transfer 15 MAN TGE ile yeni lokasyonlara yönelecek

Akdeniz ve Ege bölgelerinde hizmet veren Türkiye'nin havalimanı transfer firması **7 24 Transfer şirketi**, filosuna kattığı 15 adet MAN TGE'nin ilk kısmı olan 8 aracı törenle teslim aldı.

MAN'ın Antalya Meçikoğulları Bayii'nde gerçekleştirilen teslimat törenine 7 24 Transfer şirketi ortakları **Hilmi Uzel** ve **Serkan Günaydın** ile birlikte MAN Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay** katıldı.

Hilmi Uzel, "Havalimanlarında servis ve özel araç transfer hizmeti sunan **7 24 Transfer** olarak, yolcularımıza her zaman en iyi hizmeti sunma amacıyla çalışıyoruz. Yeni MAN TGE'ler de konfor,

dayanıklılık, güvenlik ve satış sonrası hizmetler ile aradığımız tüm özellikleri sunuyor. Yeni araç yatırımımızda MAN TGE'yi seçtik" diye konuştu.

Serkan Günaydın: "MAN'ın araç ve hizmet kalitesine güveniyoruz. Yeni aldığımız araçları da özellikle tatil yörelerimizdeki farklı lokasyonlarda kullanacağız" dedi.

MAN Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhur Kutlubay ise, MAN TGE'lerin Akdeniz ve Ege bölgelerindeki turizm firmalarından son dönemde büyük ilgi gördüğünü ifade ederek, şunları söyledi: "Yeni yılla birlikte Antalya bölgesinde peş peşe MAN TGE teslimatlarına başladık. Özellikle turizm alanında hizmet veren ülkemizin önemli firmaları MAN TGE'leri tercih ediyorlar." ■

Tırsan, İGB Bims ve Çobanoğulları'na 70 adetlik dev teslimat gerçekleştirdi

Güvenilir lider Tırsan; İGB Bims ve Çobanoğulları Lojistik firmalarına toplamda 70 adet Tırsan Tenteli Perdeli Rulo Taşıyıcı, Tırsan Hafif Tenteli Perdeli ve Kässbohrer Hafif Açık Kasa Platform teslimatı yaptı.

A dapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, İGB Bims ve Çobanoğulları Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Caner Çetinel** ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi **Özgür Ayçiçek** katılım gösterdi.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu:

“47 yıldır, kendi teknolojimizi üreterek müşterilerimizin rekabetçiliğini artırıyoruz. Tırsan, sürekli gelişim çerçevesinde kendini sürekli yenilerken, deneyimli ve çevik ekipleri, mühendislik gücü, yalın üretim altyapısı ile başta müşterileri olmak üzere tüm paydaşları için güvenilir bir iş ortağı olmaya devam ediyor. Sektörün öncü firmalarından İGB Bims ve Çobanoğulları Lojistik firmaları ile başarılı bir iş birliği içerisindeyiz, bu iş birliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz” açıklamalarında bulundu.

İGB Bims ve Çobanoğulları Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Caner Çetinel:

“İGB Bims firmamız, 2015 yılına kadar enerji kablolarının yer altına alınmasında kullanılan tedaş tuğla, kılavuz tuğla ve kılavuz plakaları TEDAŞ şartnamesine uygun olarak üretimini yapmış bu sektörde ülkemizin güvenilir en büyük firması haline gelmiştir. 2015 yılında 45.000 m2'lik alana tamamen teknolojik üretim tesisi kurarak, üretim kapasitemizi %400 artırarak inşaat sektöründe kullanılan bims bloklarının üretimine de başlamış olduk. Diğer bir firmamız olan Çobanoğulları Lojistik ise 2016 yılında kurulmuş olup ana iş dalı kara yolu taşımacılığıdır. Bu doğrultuda paletli / paletsiz ürün nakliyesi, şehir içi nakliyat ve şehirlerarası nakliyat alanında müşterilerimize lojistik hizmeti vermekteyiz. Sektörümüzün en güçlü nakliye filosuna sahip olan firmamız ile ürünlerimizi en kısa sürede sorunsuz bir şekilde müşterilerimize teslim etmekteyiz. Verdiğimiz hizmetlerde kalite ve müşteri memnuniyeti önceliğimizdir. Bu noktada Tırsan araçları ile müşterilerimizin tüm isteklerine eksiksiz olarak tam karşılık veriyor iş yüklerini hafifletiyoruz” dedi.

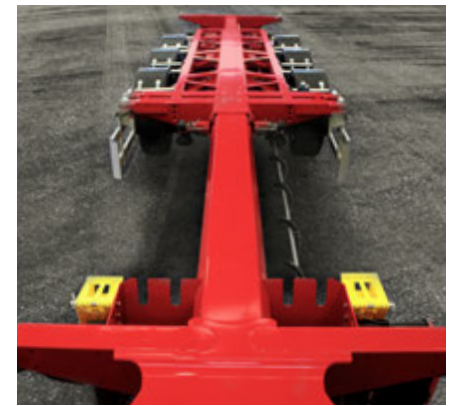
Çetinel; “Son yapmış olduğumuz yatırım ile filomuzdaki Tırsan araç sayısı 70 adede ulaştı bu bizim için çok önemli, filomuz Tırsan ile büyüyor ve güçlenmeye devam ediyor. Filomuza katmış olduğumuz Tenteli Perdeli Rulo Taşıyıcı, sektörün en uzun rulo taşıma havuzu ile ağır yükleri güvenli bir şekilde taşıyabilmektedir. Ayrıca treylerin sahip olduğu ekstra



güçlendirilmiş rulo kapakları sayesinde genel kargo taşımacılığı da yapabiliyoruz. Böylece, filomuzda bulunan araçların fonksiyonelliği ve ikinci el değeri de artıyor. Tırsan Hafif Tenteli Perdeli Treyler ise hafifliği ve taşıma kapasitesi ile firmamıza her operasyonumuzda daha fazla yük taşıma avantajı sağlamaktadır. Bu sayede yakıt

tasarrufumuzu artırırken, lastik aşınımını da azaltıyoruz. Filomuza yeni dahil etmiş olduğumuz diğer bir Tırsan aracı olan Kässbohrer Hafif Açık Kasa Platform aracı ise özel tasarlanmış güçlü şasi yapısı sayesinde, en zorlu yüklerimizi taşırken bile kolay ve güvenli taşıma avantajı sunuyor. Öte yandan, Kässbohrer Açık Kasa'nın

hem şasisi hem de tüm çelik kapak ve panelleri, aracın zorlu şartlardan etkilenmemesi için kataforez (KTL) kaplanıyor. Bu sayede araç 10 yıl pas yürümezlik garantisi altına alınıyor. Tırsan ile devam ettirdiğimiz başarılı iş birliğimizin daha uzun seneler devam edeceğine firma olarak inancımız tam” ifadelerini kullandı. ■

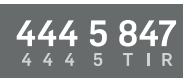


ÖDÜLLÜ ŞASI İLE KUSURSUZ OPERASYON

Avrupa Treyler İnovasyon ödüllerinde şasi tasarımı ile ödül alan Tırsan Konteyner Şasi ürün grubu artık daha sağlam, daha uzun ömürlü.

Operasyonel süreçlerinizde size kolaylık sunması için Tırsan Ar-Ge mühendisliğiyle daha güçlü hale getirilen konteyner şasi grubumuz, orta ve arka uzama fonksiyonuyla konteyner arkaya sıfır yüklense bile maksimum yol tutuşu sunarak operasyonlarınızı kolay şekilde yürütmenize yardımcı oluyor.

Düşük boş ağırlık ile işletme maliyetlerinizi azaltmak, sekizgen şasi teknolojisi ile tanışmak için bize ulaşın.



TEMSA, Mesnevi Turizm'e 15 Safir Plus otobüs teslimatı gerçekleştirdi



Türkiye'deki araç parkını genişletmeyi sürdüren TEMSA, Mesnevi Turizm'e, Safir Plus model 15 yeni otobüs teslim etti. İlk TEMSA markalı aracı 1993 yılında filosuna dahil eden Mesnevi Turizm bünyesindeki TEMSA markalı araç sayısı, bu teslimatla birlikte 40'a yükseldi.

Türkiye'de yatırımlarını sürdüren iki köklü kurum, TEMSA ve Mesnevi Turizm, 31 yıllık iş ortaklıklarını yeni bir araç teslimatıyla güçlendirdi. Son

dönemde Türk turizm sektörüne yönelik en büyük sıfır araç teslimatlarından biri olarak dikkat çeken iş birliği kapsamında, TEMSA'nın Adana'daki tesislerinde üretilen Safir Plus model 15 yeni nesil otobüs Mesnevi Turizm'in kullanımına sunuldu. Kapadokya'da, Mesnevi Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Öztürk**, TEMSA Satış Genel Müdür Yardımcısı **Hakan Koralp**, TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ** ve iki şirketin yönetim ekiplerinin katılımıyla gerçekleştirilen teslimat töreniyle birlikte, Mesnevi Turizm'in filosundaki TEMSA markalı araç sayısı da 40'a yükselmiş oldu.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan **Mesnevi Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Öztürk**, tüm TEMSA yöneticilerine teşekkür ederken, "TEMSA ile çok uzun yıllardır

devam eden iş birliğimizi bu yeni alımlımızla bir adım daha ileri taşıdık. Türkiye'nin kendi alanında lider markalarından biri olan TEMSA'nın yeni nesil araçlarıyla, hem yolcularımıza hem de kendi personelimize çok daha konforlu ve güvenli bir seyahat fırsatı sunacağız" dedi.

TEMSA ile Mesnevi Turizm arasındaki iş ortaklığının, bundan 31 yıl öncesine dayandığını ifade eden **TEMSA Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp** de, "Umuyorum çok daha uzun yıllar, sektörümüzü yüksek konfor ve kalite odağında iyi yönde dönüştürmeye devam edeceğiz. Müşteri memnuniyetini, kalite ve konforu, güvenliği her zaman kendi işlerinde ön planda tutmuş bu iki köklü marka arasındaki iş birliğini daha da büyütmek için çalışacağız" dedi.

Safir Plus'ın konfor, güvenlik ve düşük yakıt tüketimi önemli özelliği

TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ da, tüm Mesnevi Turizm ekibine teşekkür ederken, "Mesnevi Turizm, Türkiye'de özellikle kültür turları alanında fark yaratmış bir marka. Kültür turlarında, kullanılan otobüslerin konforu ve güvenliği müşteri memnuniyetinin, hizmet kalitesinin vazgeçilmez bir unsuru. Bunun yanında bu araçların düşük yakıt tüketimine sahip olması, şirketler için çok önemli bir maliyet avantajını beraberinde getiriyor. Biz TEMSA olarak, Safir Plus model bu yeni araçlarımızla aslında bu iki yaklaşımı bir arada sunuyoruz. Bu araçların, Mesnevi Turizm'e hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■

TEMSA 2023 yılında 3'ü Türkiye'de 6'sı farklı ülkede 9 servis noktasını bünyesine kattı

Geçtiğimiz yıl içerisinde, müşterilerine daha kaliteli hizmet sunabilmek için İstanbul ve İzmir'de, **MAPAR** ve **KARSAL** servislerini faaliyet sokan TEMSA Satış Sonrası Hizmetler, ayrıca hali hazırda otobüs tarafına hizmet veren Kocaeli'ndeki **ÖZ İKİZLER** servisini de Fuso Canter araçlarına da hizmet verecek şekilde yurt içi servis ağına entegre etti.

İngiltere, Belçika ve Almanya gibi gelişmiş ekonomilerin de bulunduğu toplam 6 ülkede daha 7 yeni servis noktasını bünyesine kattı. Böylece TEMSA, 2023 yılında 3'ü Türkiye'de 6'sı farklı ülkede 9 servis noktasını bünyesine kattı.

Son yıllarda attığı adımlarla Türkiye'de ve dünyada araç parkını hızla genişleten TEMSA, bir yandan da satış sonrası hizmetler alanındaki yetkinliklerini güçlendirmeye devam ediyor. Türkiye'de sahip olduğu 65 farklı yetkili servis noktasıyla, bu alanda sektörün önde gelen oyuncular arasında yer alan TEMSA, bünyesine kattığı yeni servis noktalarıyla da bu alandaki büyümesini sürdürüyor.

"Her zaman ve her yolda müşterimizin yanındayız"

TEMSA'nın satış sonrası hizmetler alanında ortaya koyduğu başarılar ve gelecek dönem yol haritası, geçtiğimiz günlerde İstanbul'da düzenlenen TEMSA Yetkili Servisler Toplantısı'nda masaya yatırıldı. "Her Zaman Her Yolda Birlikteyiz" temasıyla gerçekleştirilen ve Türkiye'nin dört bir yanında 60'a yakın yetkili TEMSA servisinin katıldığı etkinlikte, satış sonrası hizmetler iş biriminin 2024 stratejileri de

belirlenerek katılımcılarla paylaşıldı. Organizasyonda konuşan **TEMSA Satış Sonrası Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Önder Göker**, "TEMSA'nın son yıllardaki başarısının altında yatan en önemli unsur, müşterisi, bayisi, tedarikçisi, servisiyle bir arada olması. TEMSA deneyimini bir bütün olarak sunması. 'Her Zaman Her Yolda Birlikteyiz' söylemimizin altında yatan yaklaşım da bu.

Müşteri odaklı bir şirket olmak sadece müşterinin bizlerden talep ettiği araçları doğru pazarlara sunmakla açıklanamaz. Bu araçların üretimi ve satışı aslında değer zincirinin ilk ayağı. Ama zincir burada bitmiyor. Satış sonrası hizmetler, bu değerini sürdürülebilir olması, müşterinin bizlere güveni için vazgeçilmez bir unsur. Bizim devreye girdiğimiz nokta, aslında müşterinin bize en çok ihtiyaç duyduğu nokta. Biz burada müşterimizin yanında olarak, aslında ona şunu söylüyoruz: 'Biz en zor

zamanında bile buradayız, her zaman ve her yolda senin yanındayız.' Müşteriyi bunu hissettirebilmek, ona bu güveni sunabilmek, bugünün dünyasında değer odaklı düşüncenin de en önemli göstergesi" dedi.

"Güçlü ve sürdürülebilir büyümemiz devam edecek"

TEMSA'nın 2023 yılında ihracat rekoru kırdığını hatırlatan **Önder Göker**, küresel ayak izlerini satış sonrası hizmetler alanında attıkları adımlarla da güçlendirdiklerinin altını çizirken, "TEMSA'nın global marka değerini güçlendirmek adına, Yurtdışı Çağrı Merkezi hizmetimizi 27 farklı dil seçeneğiyle faaliyete geçirdik. Yenilenen TEMSA Yol Yardım hizmeti ile Avrupa'da TEMSA'nın Satış Sonrası Hizmetleri'nin kalitesini ortaya koyduk. Hem bünyemize kattığımız yeni servis noktalarıyla hem de yeni proje ve uygulamalarımızla güçlü ve sürdürülebilir büyümemize devam ediyoruz. Gelecek dönemde de bu büyümemizi sürdüreceğiz" ifadelerini kullandı. ■



ŞEHRİN GÖZDESİ

TEMSA PRESTİJ



MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Servis & Bayi
FUSO Canter Yetkili Servis & Bayi

İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53



Acil
Servis: 0 533 931 99 00

www.mapar.com.tr



mapar

MAPAR İZMİR

TEMSA Otobüs Yetkili Servis
FUSO Canter Yetkili Servis

7410 Sok. No:24, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10



Acil
Servis: 0 530 373 93 94



/mapartemsa



FUSO

MAPAR MERKEZ OFİSİ

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi
16. Blok No:42 - 44 İkitelli/İSTANBUL
Tel : 0 212 671 27 35 - 36
Fax : 0 212 671 27 44



TEMSA



18 MART 1915

ÇANAKKALE ZAFERİ



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı



Mercedes-Benz Türk 2024'te de Türkiye'nin Geleceğine Yatırım Yapmayı Sürdürecek

Mercedes-Benz Türk, Daimler Truck'ın 3 büyük kamyon üretim tesisinden biri olan Aksaray Kamyon Fabrikası, Daimler Buses'ın dünyadaki en büyük otobüs üssü olan Hoşdere Otobüs Fabrikası ve bünyesinde bulunan iki AR-GE merkezi ile kurulduğu tarihten bu yana, yaklaşık 1.4 milyar Euro yatırıma imza attı. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün; "Türkiye ağır ticari araç endüstrisinin lokomotif şirketi olarak, endüstriye öncülük etme ve ülke ekonomisine katkı sağlama misyonu taşıyoruz. Kuruluşumuzdan bugüne gerçekleştirdiğimiz 1.4 milyar Euro'luk yatırımın yanı sıra, Aksaray Kamyon Fabrikamız ve Hoşdere Otobüs Fabrikamız ile 2023 yılında rekor adetlerde üretim ve ihracata imza atarak ülke ekonomisine katkımızı sürdürdük" dedi.

1967 yılında Otomarsan adıyla çıktığı yola bugün Türkiye'nin en büyük kamyon ve otobüs üreticisi olarak devam eden Mercedes-Benz Türk, tam 57 senedir Türkiye'de ağır ticari araç endüstrisinin geleceğini şekillendiriyor. Kamyon ve şehirler arası otobüs pazarında geleneksel hale gelen öncü rolünü koruduklarını vurgulayan Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün; "Türkiye ağır ticari araç endüstrisinin lokomotif şirketi olarak endüstriye öncülük etme ve ülke ekonomisine katkı sağlama misyonu taşıyoruz. Aksaray ve Hoşdere'de ürettiğimiz kamyon ve otobüslerimizi dünyanın pek çok noktasına ihraç ediyoruz. Daimler Truck'ın 3 büyük kamyon üretim merkezinden biri olan

Otobüs AR-GE Merkezi



Hoşdere Otobüs Fabrikası



Süer Sülün

Aksaray Kamyon Fabrikamız ve Daimler Buses'ın en büyük otobüs fabrikası olan Hoşdere Otobüs Fabrikamız ile 2023 yılında rekor adetlerde üretim ve ihracata imza attık. 2023 yılında Türkiye'de üretilen edilen her 10 kamyonun 6'sını bantlarından indiren Aksaray Kamyon Fabrikamız, aynı zamanda 14.401 adet ile ihracatta tarihinin rekor adedine ulaştı. 1967 yılında, yılda 73 adet otobüs üreten firmamız, 2023 yılında 4.308 adet otobüs üreterek, Türkiye'de üretilen her 5 otobüsten 2'sine imza attı" dedi.

"57 yıldır Türkiye'den parlayan yıldız "

Değerlendirmesine devam eden Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün; "Daimler Truck'ın Almanya, ABD, Brezilya, Çin, Hindistan ve Japonya gibi ülkelerdeki yetkinlik merkezleri ile birlikte aynı AR-GE ağının bir parçası olan şirketimiz, Hoşdere ve Aksaray fabrikaları bünyesinde bulunan iki AR-GE merkezinde görev alan mühendislerimiz ile Türkiye'den tüm dünyaya rehberlik etti. 57 yıldır Türkiye'den parlayan yıldızımız, bundan sonra da ülkemizin ekonomisine, istihdamına ve kalkınmasına katkıda bulunmak için parlamaya devam edecek" dedi

Mercedes-Benz Türk, gerçekleştirdiği kamyon & otobüs ihracatı ile 2023'te rekor kırdı

Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'ndan 15 ülkeye gerçekleştirdiği 14.401 adetlik kamyon ihracatı ile tarihinin ihracat rekoruna imza attı. Fabrikadan en çok kamyon ihracatı yapılan ilk üç ülke ise, Almanya, İspanya ve Fransa oldu. Şirket, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüslerin ihracatına da hız kesmeden devam ediyor. Ürettiği otobüsleri 30 Avrupa ülkesinin yanı sıra Birleşik Arap Emirlikleri ve Afrika kıtasında yer alan Reunion da dahil olmak üzere toplam 32 ülkeye ihraç ederek, seneyi en fazla otobüs ihraç eden firma olarak kapattı. En fazla otobüs ihracatı yapılan üç ülke ise Fransa, İspanya ve İtalya oldu.

Kamyon ve şehirler arası otobüs satışında üstün performans

Mercedes-Benz Türk, 2023'te Türkiye iç pazarında 8.918 adet çekici ve 5.725 adet kamyon olmak üzere toplam 14.643 adetlik satış gerçekleştirdi ve bu satış ile Türkiye'nin en çok satan kamyon & çekici markası olma unvanını korudu. Otobüs ürün grubunda ise Türkiye iç pazarında bu dönemde 673 şehirler arası, 36 şehir içi olmak üzere toplam 709 adet otobüs satışı gerçekleştiren şirket, bir kez daha Türkiye'nin en çok satan şehirler arası otobüs markası oldu. Mercedes-Benz Türk, ikinci elde güvenin adresi olan TruckStore ve BusStore markaları ile müşterilerine daima birinci sınıf hizmet verme misyonu ile faaliyetlerine devam ediyor. TruckStore 672 adet, BusStore ise 170 adet satışla 2023 yılını başarı ile tamamladı.

Müşteri memnuniyeti kriterlerini en iyi karşılayan marka

Tüm faaliyetlerinde müşteri memnuniyetini odağına alan Mercedes-Benz Türk, 2023 yılında da müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarını fazlasıyla karşılamaya devam etti. Müşteri memnuniyetiyle ilgili pazar araştırmalarını düzenli olarak takip eden ve gelen tüm geri bildirimleri değerlendiren Mercedes-Benz Türk, global çapta yapılan son araştırmalarda, onarım kalitesi ve onarım hızı gibi müşteri memnuniyeti kriterlerinin tamamında en iyi marka konumuna geldi.

Geniş bayi ve yetkili servis ağına 2 yeni lokasyon daha

Müşterilerine tüm bayi kanalı ve yetkili servisleri ile uluslararası standartlarda satış ve satış sonrası hizmetlerini sunan Mercedes-Benz Türk, 2023 yılında sadece kamyon grubu için hizmet verecek iki yeni lokasyonun açılışını gerçekleştirdi. Müşteri memnuniyetini odağına alan Mercedes-Benz Türk'ün geniş bayi ve servis ağına sağladığı yüksek standartlardaki hizmet kalitesi, Mengerler Adana ve Bursa

Odabaşı kamyon bayi ve yetkili servislerinde üst düzeyde sunulmaya devam edecek.

Yenilenebilir enerji yatırımları devam etti

'Yeşil Hedefler' programı çerçevesinde 2039'a kadar üretim sürecinde sıfır karbon salımı hedefleyen Mercedes-Benz Türk, bu doğrultudaki sürdürülebilirlik çalışmalarını 2023 yılında da devam ettirdi. Yenilenebilir kaynaklara yatırım yapan Mercedes-Benz Türk, bu bağlamda Güneş Enerjisi Santrali (GES) için ilk adımı 2019'da Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda atmış ve 100 kWp gücündeki pilot GES'i devreye almıştı. Haziran ayında İstanbul'da Pazarlama Merkezi'nde tam kapasite olarak faaliyete geçen 3.5 mWp gücündeki GES ile yıllık 4.5 milyon kWh elektrik enerjisi üretmeyi hedefleyen Mercedes-Benz Türk, Eylül 2023'te ise bu kez Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 1.3 MWp kurulu güce sahip GES yatırımı gerçekleştirdi. Bu santral ile yıllık 1 milyon 900 bin kWh elektrik enerjisi üretilmesi hedefleniyor.

Kurumsal sosyal fayda projeleriyle Türkiye'nin geleceğine ışık tutuyor

Mercedes-Benz Türk eğitim, spor, kültür-sanat ve çevre odaklı birçok kurumsal sosyal fayda programını 2023 yılında da sürdürdü. Kadınlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliği tanınması amacıyla Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği ile başlattığı 'Her Kızımız Bir Yıldız' programı bu yıl 20. yılını kutlarken, geçtiğimiz yıl ilk mezunlarını veren Boğaziçi Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde okuyan ihtiyaç sahibi ve başarılı kadın öğrencileri destekleyen 'Mühendisliğin Yıldızları' programı da hız kesmeden devam ediyor. Mesleki eğitim veren liselerde Mercedes-Benz Laboratuvarları açarak otomotiv sektöründe nitelikli personel sayısının artırılmasını ve sektöre donanımlı personel yetiştirilmesini amaçlayan 'EML'miz Geleceğin Yıldızı' programı ise meslek liselerinde eğitim alan gençlerin hem mesleki hem de kişisel gelişimine katkı sağlıyor. Mercedes-Benz Türk, dünyanın en önemli arkeolojik keşiflerinin ilk on listesinde yer alan ve İstanbul'da bulunan 'Bathonea Antik Kenti' kazı çalışmalarının ana sponsoru olarak destek vermeye devam ediyor. A Milli Futbol Takımlarına 1996'dan bu yana desteğini sürdüren Mercedes-Benz Türk, 2022 yılından bu yana Ampute Futbol Milli Takımı ve Hentbol Milli Takımlarının 2023 yılından bu yana ise Voleybol Milli Takımlarının resmi ulaşım sponsoru. Sürdürülebilir iyileştirmeyi merkeze alan Mercedes-Benz Türk, 2023 yılında "Daima İleri" sloganıyla Türkiye ekonomisi, istihdamı ve sanayisine katkı sağladı; 2024 yılında da aynı vizyonla üretmeye ve geliştirmeye devam edecek. ■

Kamyon AR-GE Merkezi



Aksaray Kamyon Fabrikası



Herkes Bayram Etsin!

Yolcu taşımacıları insanların seyahat ihtiyaçlarına cevap vererek kazanç elde ederler. Buna da bağlı olarak ne kadar çok seyahat olursa işleri de o kadar iyi olur.

Seyahatleri iki gruba ayırmak mümkün. Bunlardan birincisi zorunlu seyahatler. Bu gruba iş gereği seyahatler ile sağlık, cenaze, düğün vb. nedenlerle yapılan seyahatleri koyabiliriz. İkinci grupta ise isteğe bağlı, biraz daha yumuşak deyişle keyfi seyahatler yer alır. Bu seyahatlerin bir kısmı iş günlerinden kayıp getirir. Önemli bir kısmı ise kendi yasal izinleri ve resmi tatillerde kayıp getirmeksizin yapılır. Bu kapsamda periyodik olan cumartesi-pazar hafta sonu tatillerinin ötesinde resmi bayram tatilleri önem taşır. 2024 yılına bu yönüyle bir göz atalım.

İyi tatiller

15 Temmuz Demokrasi Bayramı pazartesi gününe ve 30 Ağustos Zafer Bayramı da cuma gününe denk gelmekte olup yaz mevsiminde 3'er günlük tatil fırsatı yaratıyor. 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı ise salı gününe geliyor. 28 Ekim Pazartesi günü de yarım gün tatil var. 28 Ekim'deki yarım iş gününün kalkmasıyla tam kış öncesinde 4 günlük bir tatil fırsatı doğuyor. Tabii, insanlara tatil fırsatı demek, taşımacılara da iş imkanı demektir.

Fırsat yaratmayan tatiller

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı pazar gününe geldiği için tatil imkanı yaratmıyor. 1 Mayıs İşçi ve Emekçi Bayramı ise çarşamba gününe gelmekte olup hafta sonu ile birleştirilmesi mümkün görülüyor. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Bayramı ise salı gününe denk geliyor. Belki idari izin verilmesiyle pazartesi de eklenirse 4 günlük tatil fırsatı oluşabilir. Ancak bunun öncesindeki bayram düşünüldüğünde fazla zorlamaya gerek olmayabilir.

Ramazan Bayramı

10 Nisan Çarşamba günü başlayıp, 12 Nisan Cuma günü sona eriyor. 9 Nisan Salı gününün de yarım gün tatil olacağı düşünüldüğünde hafta sonu ile birlikte 5,5 günlük bir tatil fırsatı kendiliğinden var. Ancak 8 Nisan Pazartesi günü ile 9 Nisan Salı gününün yarım günü tatile eklendiğinde tam 9 günlük bir tatil imkanı doğuyor. İlk-orta-lise öğrenimlerine verilen ikinci dönem ara tatili, 6 Nisan Cumartesi gününden itibaren başlayacak; çocukların tatiline ailelerin de katılmasıyla gerçekten görkemli bir bayram mutluluğu yaşanabilir.

Kurban Bayramı

16 Haziran Pazar günü ile 19 Haziran Çarşamba günü arasında 4 günlük bayram tatili var. Arife gününün, 15 Haziran Cumartesi, tatil olduğu düşünüldüğünde 5 günlük bir tatil imkanı kendiliğinden doğuyor. Kurban Bayramı sonrasındaki perşembe-cuma günlerinin tatil ilan edilmesiyle yaz başında tam 9 günlük bir tatil oluşturulabilir. Yine Kurban Bayramı öncesindeki 14 Haziran Cuma günü okullardaki öğrenimin

Ramazan Bayramı'na 1,5 gün ve Kurban Bayramı'na 2 gün idari izin eklenmesiyle 9 günlük tatil fırsatı yaratılması çok önemlidir.

bittiği düşünülürse güzel bir tatil yapma imkanı yaratılmış olacak.

Turizm açısından tatillere bakış

Seyahat açısından baktığımız bu tatil fırsatları aynı zamanda turizmciler için önemli iş imkanı yaratacaktır. Sezon öncesindeki Ramazan Bayramı tatili ile sezon başındaki Kurban Bayramı tatili 9'ar günlük sürelerle çıkarılırsa hem yolcu taşımacıları hem de turizmciler için önemli fırsatlar ve doluluklar yaratacaktır.

Kayıp kazanç dengesi

Şüphesiz ki, idari olarak verilecek izinler özellikle devlet görevlerinde bir

kayıp yaratacaktır. Devlet görevlilerine verilecek idari izinler özel sektörü de etkileyeceği için buralarda da arttırılacak tatiller iş kaybı yaratabilir. Ancak bu kayıpların ulaştırma ve turizm sektörleri ile kısmen dengelenmesiyle tatil fırsatlarının çalışanlara kazandıracağı motivasyonlar çalışma günlerinde verimliliği arttırarak kayıpları telafi edecek belki de ek kazanç getirecektir.

Tatil kararında zaman da önemli

Yazımda aktardığım Ramazan ve Kurban Bayramı tatil fırsatlarından çalışanlar, taşımacılar-turizmciler için istenilen faydanın oluşabilmesi açısından bu tatil kararlarının zamanında alınıp duyurulması çok önemlidir. Özellikle de yerel seçimler döneminde bu kararın alınmasının zor olabileceği düşünülmelidir. Bu konuda Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığına görev düşmektedir. Bu karar, seçimden mümkün olduğunca önce alınıp yayımlanmalıdır.

Bazı yanlış düşünceler

Önümüzdeki yıllarda, okulların yaz tatilinin kısılabileceği gündeme getiriliyor. Bunun seyahatler ve turizm açısından kayıp getireceği de şüphesizdir. Ancak tatil fırsatı yaratma düşüncesiyle eğitimden uzak kalmanın maliyetleri de unutulmamalıdır. Bazıları ilk-orta-lise tatillerinin farklı tarihlere denk getirilmesi ile sezonun uzatılması veya bölgelere göre tatil farklılığı yaratılarak tatilin yine yaza yayılması gibi önerilerde bulunmaktadır. Ancak ailelerin birlikte tatil yapma ihtiyaçları düşünüldüğünde, bunları hayata geçirmek mümkün değildir. Bu şartlar altında zaten olan bayram tatillerine, yukarıda önerildiği şekilde küçük eklemeler yapılarak hem tatil yapacaklara hem de bu tatillerden kazanç elde edebilecekler fırsat yaratılması çok daha önemli olmaktadır. Hatta bu konuda uzun vadeli planlamalar için önceden kararlar bile alınabilir. ■



İdari izin eklenmesiyle Ramazan Bayramı tatili 9 güne çıkarılsın!

TASIMACILAR DA BAYRAM ETSİN!

■ 6-14 Nisan tarihleri arasındaki 9 günlük Ramazan Bayramı fırsatı ekonomik koşullarla, artan maliyetlerle mücadele eden taşımacılara nefes aldırabilir. Bunun için, iş günlerine, Ramazan Bayramı öncesindeki 1,5 günlük idari izin getirilmelidir.

■ Sezon başlangıcına denk gelen Kurban Bayramı sonrasındaki iki gün için idari izin verilmesiyle 15-23 Haziran arasında 9 günlük ikinci bir tatil fırsatı da yaratılabilir.

■ Yolcu taşımacılığı ve turizm sektörleri yanı sıra çalışanlara da tatil fırsatı yaratılacağı dikkate alınarak buna ilişkin kararlar zamanında alınmalıdır.

2024 takvimine bakıldığında, 15 Temmuz, 30 Ağustos ve 29 Ekim Bayramları zaten uygun tatil fırsatları yaratıyor. Bu açıdan, daha önemli görülen Ramazan ve Kurban Bayramı tatillerinin ek idari izinlerle iyi bir fırsata dönüştürülmesi önem taşıyor. 9 Nisan Salı ile 12 Nisan Cuma dönemine rastlayan Ramazan Bayramı'na 8 Nisan Pazartesi ve yarım gün olan 9 Nisan Salı günleri için gerekli idari izin verildiğinde hafta sonlarıyla birlikte 9 günlük tatil fırsatı oluşacak.

15 Haziran Cumartesi ve 19 Haziran Çarşamba günlerindeki Kurban Bayramı'na 20 Haziran Perşembe ve 21 Haziran Cuma günlerinin idari izin sayılmasıyla tatil fırsatı hafta sonuyla birlikte 9 güne çıkacak.

Ramazan ve Kurban Bayramı tatil fırsatlarından, çalışanlar, taşımacılar ve turizmciler için istenilen faydanın oluşabilmesi açısından bu tatil kararlarının zamanında alınıp duyurulması çok önemlidir. Özellikle de yerel seçimler döneminde bu kararın alınmasının zor olabileceği düşünülmelidir. Bu konuda Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na görev düşüyor. Bu karar seçimden mümkün olduğunca önce alınıp yayımlanmalıdır. ■



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. 'Market of the Year' ödülleri dördledi

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., istikrarlı başarısı ile küresel performans ödülleri dördledi. MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performans gösteren ülkeye verdiği 'Market of the Year' ödülü, üst üste dördüncü kez MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin oldu.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, MAN bünyesinde hizmet kalitesi ile fark yarattıklarını belirterek, "Müşteri memnuniyeti temelinde sunduğumuz dört dördlük hizmet anlayışımız ile bir kez daha 'Market of the Year' ödülünün sahibi olduk. Bu prestijli ödülü üst üste dördüncü kez Türkiye'ye getirmekten mutluluk duyuyoruz. Gurur köşemizde yeni ödülümüzle birlikte sadece birinciye verilen ceketimizin sayısını da dörde çıkarmış olduk. 2020 yılından bu yana aralıksız olarak kazanmaya devam ettiğimiz bu ödülde, katkısı olan tüm ekibimizi ve paydaşlarımızı kutluyorum" dedi.

MAN Truck & Bus SE'nin her yıl düzenlediği International Sales Conference - Uluslararası Satış Konferansı, bu yıl da yine şirket yetkilileri ve dünya genelindeki ülke yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Dünyanın dört bir yanından ülke satış yöneticilerinin katıldığı konferansta, aynı zamanda MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performans gösteren ülkeye verdiği 'Market of the Year' ödülleri de sahiplerini buldu.

Dünya genelinde pazar büyüklüklerine göre, iki ayrı klasmanda dağıtılan 'Market of the Year' ödülleri; **Kamyon, Otobüs, Van, 2. El, Satış Sonrası Hizmetler, Karlılık, Sermaye Verimliliği, Likidite** başlıkları altında yapılan değerlendirmeler sonucunda satış rakamlarından pazar payına, stok ve nakit yönetiminden, müşteri memnuniyetine, toplam satış performansına kadar birçok önemli kriter baz alınarak



veriliyor. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. de başarılı hizmet kalitesi ile bu önemli buluşmada bir kez kürsüye çıktı ve 'Market of the Year' ödülünün sahibi oldu. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., böylece istikrarlı performansı ile MAN Truck & Bus SE'nin dünya çapında dağıttığı prestijli ödülü, üst üste dördüncü Türkiye'ye getirmeyi başardı.

"Dört dördlük performansımız ile dördüncü kez ödülün sahibi olduk"

MAN Truck & Bus SE'nin küreseldeki yöneticilerinin hazır bulunduğu konferansta düzenlenen törenle ödülü alan **MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu**: "'Market of the Year' ödülü, MAN adına dünyanın dört bir yanında hizmet veren tüm ülkeler için önemli bir prestij anlamına geliyor. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, istikrarlı başarımız ile üst üste dördüncü kez bu önemli ödülün sahibi olduk. 2020 yılından bu yana aralıksız olarak

kazandığımız bu ödülle, katkısı olan tüm ekip arkadaşlarımızı ve paydaşlarımızı tebrik ediyorum. Dördüncü kez Türkiye getirmeyi başardığımız 'Market of the Year' ödülümüz ile birlikte sadece birinciye verilen ceketimiz de gurur köşemizdeki yerini aldı.

2023 yılı, bizler için ülkemizin yılın henüz başında yaşadığı büyük deprem felaketi nedeniyle zor bir yıl oldu. Çalışanlarımız, paydaşlarımız 'yaşam boyu iş ortağı' olarak gördüğümüz müşterilerimiz dahil hepimiz çok zor bir süreçten geçtik. Böylesine önemli bir süreçte arkadaşlarımız gerek hizmet kalitesi gerekse de müşteri memnuniyeti noktasındaki başarılarını istikrarlı bir şekilde sürdürdüler. Bunu, bu çatı altında yarattığımız aile ortamının yanı sıra arkadaşlarımızın işlerine ve markalarına duydukları sadakatin bir göstergesi olarak görüyorum. Onlarla birlikte Cumhuriyetimizin 100. yılında aldığımız bu ödülün ardından, 2024 yılı ödülü için de şimdiden en güçlü aday olduğumuz söylemek istiyorum. ■

MAN TRUCK & BUS ELEKTRİKLİ BELEDİYE OTOBÜSÜ SATIŞLARINDA ZİRVEYE YERLEŞTİ

MAN Avrupa'da elektrikli otobüs pazarının lideri oldu

Sürdürülebilir mobiliteye yönelik yatırımlarına devam eden MAN Truck & Bus, elektrikli araçlarda Avrupa pazarının zirvesine yerleşti. Şehir içi elektrikli otobüsü Lion's City E ile birçok Avrupa metropolünde boy gösteren MAN, yaklaşık yüzde 13,3'lük pazar payıyla tüm rakiplerini geride bırakarak, Avrupa'da elektrikli otobüs sınıfının pazar lideri oldu.

MAN Truck & Bus, sürdürülebilir mobilitate yatırımlarının başında gelen Lion's City E, çevreci özellikleri ile bugün birçok Avrupa metropolünün vazgeçilmezi konumunda bulunuyor. Yalnızca geçen yıl Avrupa'daki 30 ülkede, toplamda 780 MAN eBus tescil edildi. Son istatistiklere göre, MAN yaklaşık yüzde 13,3'lük pazar payı ile



Avrupa elektrikli otobüs pazarının zirvesine yerleşti.

2023 yılında eBus satışlarını üçe katladı

MAN eBus'ların Avrupa'daki satış rakamları; 2022 yılında, toplamda 263 adet eBus satan şirket, 2023 yılında toplam 771 eBus satarak, önemli bir başarıya imza attı. MAN, bu oranla bir önceki yıla göre Lion's City E'nin satış rakamlarını neredeyse üçe katlamış oldu. Genel Avrupa pazarında pazar lideri olmakla kalmayan MAN, aynı zamanda 2023 yılında 245 Lion's City

E'nin tescil edildiği Almanya'da, 126 tescilin yapıldığı İsveç'te, 69 tescilin yapıldığı Belçika'da, 26 tescilin yapıldığı Avusturya'da ve 8 tescilin yapıldığı Slovenya'daki ulusal eBus pazarlarında da 1 numara oldu.

Otobüs Satış ve Ürün Müdürü Robert Katzer, "Rakamlar açısından Almanya, İsveç, İspanya, Norveç ve Belçika pazarları yarışı önde götürüyor. 2023 yılında Avrupa'da tescil edilen tüm Lion City E'lerin neredeyse yüzde 80'i bu beş ülkede yollarda olacak. Güvenli, güvenilir ve hepsinden önemlisi sürdürülebilir yerel ulaşım sağlayacak" dedi.

İspanya ve Norveç eBus pazarı

Norveç'te 76, İspanya'da 93 Lion's City E hizmete girdi ve İspanya'nın Alicante, Bilbao, Málaga, San Sebastián ve Valencia gibi şehirleri bu yenilikçi şehir içi otobüsü kullanmaya başladı. Seri üretimin başlamasından yaklaşık üç yıl sonra, Eylül 2023'te MAN'ın Polonya'nın Starachowice'deki fabrikasında üretim hattından çıkan 1.000'inci Lion's City E, İspanya'nın Madrid şehrinde hizmete başladı.

İsveç, Norveç ve Danimarka'da geçtiğimiz mali yılda 230 adet elektrikle çalışan MAN şehir içi otobüsü tescil edildi. MAN, sadece Aralık ayında Norveç'in başkenti Oslo'da 76 e-otobüsü başarıyla yollara çıkardı. 59 solo ve 17 körüklü otobüs, ulaşım operatörü Unibuss tarafından sipariş edildi.

"Yeni yılda elektrikli otobüs satışlarımızı artıracacağız"

MAN Truck & Bus Otobüs Müdürü Barbaros Oktay, "Müşterilerimize ve aynı zamanda otobüs ekibimizin yorulmak bilmeyen çabalarına borçlu olduğumuz bu başarılardan çok memnunuz. Yeni yılda, sürdürülebilir mobilitateye yönelik dönüşümü sürdürmek ve elektrikli otobüs satışlarımızı da artırmak istiyoruz" diye konuştu.

MAN'ın şehir içi ulaşımında büyük ilgi gören aracı Lion's City E; müşteriler, sürücüler ve yolcuların yanı sıra uzmanları ve ticari basını da etkiliyor. Uluslararası "Bus & Coach of the Year" jürisi tarafından "2023 Yılıın Otobüsü" seçilen eBus, yine uzmanlardan oluşan bir başka uluslararası jüri tarafından da "2024 Yılıın Sürdürülebilir Otobüsü" seçildi. ■



Mercedes-Benz Türk 2. El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Özensel:

2023 yılında ikinci el pazarı da yeni araç pazarına paralel olarak talebin yoğun olduğu bir sene yaşadı. İkinci el pazarı, araç bulunabilirliğinin az olduğu, talebin neticesinde özellikle sezona girerken yeni araç ve ikinci el fiyat makasının oldukça yakınsadığı, sonrasında da ikinci el araçların TL bazında hiçbir ay değer kaybetmediği bir sene yaşadı.

■ RÖP: ERKAN YILMAZ

Mercedes-Benz Türk 2. El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Özensel ile hem 2023 hem de 2024 yılına yönelik ikinci el otobüs ve kamyon pazarını konuştuk.

ARTAN MALİYETLERE RAĞMEN SON YILLARIN EN BÜYÜK PAZARI YAŞANDI

Kredi maliyetleri pazarın belli alt segmentlerinde talebin bir miktar yavaşlamasına neden oldu. Tüm bunlara rağmen oldukça güçlü ve son yılların en büyük pazarı.

■ 2023 yılında ikinci el kamyon ve otobüs pazarı nasıl bir performans sergiledi?

- 2023 yılında ikinci el kamyon ve otobüs pazarını incelemenden önce Türkiye’deki sıfır kamyon ve otobüs pazarının gelişimi hakkında bilgi vermek faydalı olacaktır. Türkiye’de kamyon tarafında normal yıl pazarı 30-35 bin bandında seyrediyor. 2015 yılında yani Euro 5’ten Euro 6’ya geçiş yapılan yılda normal yıl pazarının üstünde bir kamyon pazarı gördük. Bu yıldan itibaren pazarda düşüş gerçekleşti ve 2019 yılında tarihi bir dip noktası olan 9 bin adede kadar geriledi. 2019 yılından bu yana kamyon pazarında ertelenmiş bir talep vardı. 2019 yılından gelen ertelenmiş talebin realize olduğunu görüyoruz. 2023’ün ilk 6 ayı da pazarda talebin oldukça güçlü olduğu bir dönemdi. Tedarik zincirindeki olumsuz etkiler önceki senelere göre azalsa da, biz dahil pazardaki tüm oyuncuları etkilemeye devam etti. Yılın ikinci yarısında ise krediye erişimde yaşanan kısıtlar ve yükselen kredi maliyetleri pazarın belli alt segmentlerinde talebin bir miktar yavaşlamasına neden oldu. Tüm bunlara rağmen oldukça güçlü ve son yılların en büyük pazarı gerçekleşti. 2023 yılında kamyon pazarı 44.525 adet ile rekor seviyede kapandı. 2. el kamyon pazarı yeni araç pazarına paralel bir seyir izledi. Sıfır kamyon müşterilerine göre 2.elde filo müşteri ağırlığı çok azdır, dolayısıyla müşteriler ağırlıklı olarak bireysel araç sahipleridir ve finansmana erişim çok önemlidir. Son 6 ayda piyasadaki nakit sıkışıklığı ve krediye erişim zorluğu ihtiyacı değil ama talebi azalttı, yılın ilk yarısında ise 2.el pazarı yok sattı. Pazar, 2023 başında öngördüğümüz şekilde hareket etti, bizler de planlamamızı ve stratejimizi de öngörülerimiz doğrultusunda oluşturduk, bunun sonucu olarak da yıl sonunu başarılı bir şekilde kapattık.

- Otobüs pazarı içinse 2016 yılında 1.100 bandında bir pazar söz konusu idi. Pazar, 2019 yılında 300 adetlere kadar geriledi. O tarihten itibaren toparlanmanın başladığını ve 2023 yılında 1.000 bandında gerçekleştiğini söyleyebiliriz. Yeni normal pazarın bu mertebede olması bekleniyor. Şehirler arası otobüs pazarında 2023 yılı uzun bir aradan sonra normal yıl pazar büyüklüğü seviyesinde bir yıl oldu. Yılın ikinci yarısında talep bir miktar azalsa da şehirler arası otobüs pazarında öncü marka olarak bu döneme ait satışları ön ödemeli olarak geçmiş aylardan yapmamız

2024 yılında kamyon pazarında krediye erişim ve maliyetler, pazarın büyüklüğünü belirleyecek.

Otobüste talebin geçen sene ile paralel olmasını bekliyoruz



Didem
Özensel

Otobüs segmentinde, 2024 yılında krediye ulaşım zorlukları ve artan faiz oranlarına rağmen enflasyonun hala yüksek seyretmesi ve sezonun güçlü geçecek olmasının beklentisi ile pazarın ve talebin bu sene de geçen sene ile paralel olmasını bekliyoruz.

pazarın bu seviyede gerçekleşecek olmasına katkı sağladı. Şehir içi otobüs pazarını da 2023’te geçen yıl olduğu gibi normal yıl seviyesinde beklerken; yılın ikinci yarısında finansmana erişim konuları ve özellikle depremden sonra kamu bütçelerinin mecburi sebeple alokasyonu pazarın bir miktar daralmasına yol açtı.

- İkinci el pazarı da yeni araç pazarına paralel olarak talebin yoğun olduğu bir sene yaşadı. İkinci el pazarı, araç bulunabilirliğinin az olduğu, talebin neticesinde özellikle sezona girerken yeni araç ve ikinci el fiyat makasının oldukça yakınsadığı, sonrasında da ikinci el araçların TL bazında hiçbir ay değer kaybetmediği bir sene yaşadı. Bizim özelimizde ise gelecek araçlara önceden müşteri bulabildiğimiz ve stokta beklemeden satışlarını yapabildiğimiz bir sene yaşadık.

- Genel olarak ikinci el araç parkına bakacak olursak; Türkiye’de ikinci el otobüs araç sayısı 52 bin bandında. Ortalama araç yaşı 15,6. Bu araçların %44’ünün yaş ortalaması ise 0 ile 10 yaş arasında. BusStore olarak en önemli kriterimiz 7-10 yaş arasındaki araçları alt takaslı olarak Mercedes-Benz markasına çevirmek, daha genç yaşta araçları sıfır ile takas etmek.

İHTİYAÇ OLDUĞUNDA TAKAS VE YENİ ARAÇ SATIŞLARINA DESTEK

■ Son 3 yıldır da ön ödemeli sistemle satışlar yapılıyor. Siz bu noktada takas işlemlerinizi nasıl yürütüyorsunuz, takas yapıyor musunuz? Ne kadarlık bir takas işlemi yaptığınız noktasında bilgi verebilir misiniz? Takas harici dışardan araç alımı yapıyor musunuz, yapacak mısınız, bu tür bir çalışma içinde olacak mısınız?

- Türkiye’deki üretici konumumuzu düşündüğümüzde bizim satış, satış sonrası ve 2.el olmak üzere tam ve eksiksiz bir değer zincirimiz var. Bu da bizi 2. elde alım satım işlemleri yapan diğer işletmelerden ayıran temel fark olarak dikkat çekiyor. Bizim temel görevimiz bu değer zincirinde üzerimize düşen görevi yerine getirmektir. Takas ihtiyacı olduğunda takas yapmak ve yeni araç satışlarımıza destek olmak bizim kuruluşumuzun amacını teşkil ediyor. Takas harici faaliyetlerimiz içerisinde stok

riskine girmeden serbest alım satım yapmak ve yeni olarak başlatmakta olduğumuz konsinye faaaliyetlerimizi sayabiliriz. Ön ödemeli satışların yapıldığı zaman diliminde de müşterilerimizin araçlarını takasa alarak destek olmaya devam ettik. Ön ödemeli satışların takasını da normal takas alım sürecimizle aynı şekilde yönetiyoruz.

■ Sıfır araçların fiyatları sürekli artıyor. Ama 2014-2015 model araçların fiyatları 2023 Mart ayı ile aynı seviyede olduğu söyleniyor. Bu araçların fiyatların neden artmadığını düşünüyorsunuz?

Her iki ürün grubunun da tedarik zincirindeki değişim sonucu yeni araç bulunurluğu düşük seviyelerde seyrettiği aylarda özellikle sezona girerken makas oldukça daraldı, sonrasında ise arz talep dengesinin daha dengelendiği bir döneme girdik.

İKİNCİ EL KAMYON VE OTOBÜSLERE ‘TEK NOKTADA TAM HİZMET’ SUNUYORUZ

■ Mercedes-Benz Finansman kredi kullanımlarında ruhsatın sizin üzerinizde mi olması gerekiyor, sizin üzerinizde olmayan bir araca kredi veriliyor mu, verilmiyorsa neden? 2023 yılında yaptığımız röportajda da en önemli konu olarak finansmana erişim çıkmıştı. Bu noktada terzi usülü çalışmalar yaptığınızı belirtmiştiniz. İkinci el otobüs ve kamyonunda kaç adet araca finansman imkanı sunabildiniz? Bu imkanla araç alıcısının piyasaya göre nasıl bir avantaj elde etmesi sağlandı?

- İkinci elde kurumsal çatımız altında değer zincirinin tüm unsurları ile hizmet veriyoruz. Müşterilerimiz yalın ve hızlı bir şekilde alım, satım, kredilendirme ve sigortalama gibi tüm işlemleri tek bir çatı altında güvenle gerçekleştirebiliyor. Mercedes-Benz Kamyon Finansman ile birlikte terzi dikim çözümler üretiyor ve sunuyoruz. Müşterilerimizin geliri ve ihtiyaçlarına en uygun esnek ödeme planlarını yaratıp ikinci el kamyon ve otobüsleri ‘Tek noktada tam hizmet’ felsefesiyle sunuyoruz. Buradaki en önemli avantaj finansmana erişim güçlüğünün yaşandığı dönemlerde Mercedes-Benz Kamyon Finansman ile müşterilerimize çözüm üretiyoruz ve hızlı şekilde araçlarına ulaşmalarını sağlıyoruz. Çok sayıda finansman ürünü seçeneğinin yanında sözleşme süresi boyunca sabit faiz oranları ve bayide kapsamlı danışmanlık hizmeti de sunuyoruz. 2023 yılında otobüs satışlarımızın tamamına yakını, kamyon satışlarımızın da 50%’sinden fazlası Mercedes-Benz Kamyon Finansman kredili olarak gerçekleşti.

YIĞILMA OLUŞTURACAK SEVİYEDE BİR FİYATLAMA OLUŞMADI

■ Türkiye ikinci el fiyatları çok yüksek hale geldi. Bu fiyatlarla ikinci el ihracatı yapılması mümkün olabilir mi? Önümüzdeki süreçte ikinci elde yığılma bekliyor musunuz?

- Bir önceki sorunun cevabına paralel olarak ikinci elde TL pazar fiyatlarının belirli bir seviyede seyretmesi ve aynı zamanda kurdaki yukarı yönlü artış, ihracat pazarında hareketlenmeye neden olabilir. Henüz yığılma oluşturacak seviyede bir fiyatlama oluşmadı. 2024 yılına az da olsa ihracat yaparak başladık. Piyasanın seyri ihracatı belirleyecektir.

- Otobüs özelinde Conecto araçlarımızın ihracat potansiyeli var ve 2024 yılına Conecto ihracatı ile başladık. Bunun dışında mevcut kur ve Türkiye pazarındaki yüksek talep sebebi ile şu anda kısa vadede şehirler arası ve turizm segmentlerinde ihracat olasılığı uzak gözüküyor.

Mercedes-Benz Türk olarak, öncelikli hedefimiz segment bazında değişen talebi karşılayacak üretimi gerçekleştirmek ve finansmana erişimdeki zorlukları aşmaktır.

9 TRUCKSTORE ACENTEMİZ 4 BUSSTORE ACENTEMİZ VAR

■ Mevcut satış noktaları ile ilgili bilgiler verebilir misiniz? Çalışma sistemleri nasıl, Türkiye genelinde resmi olarak kaç satış noktanız var?

- Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük & Pazarlama Merkezi kampüsümüzde yer alan TruckStore & BusStore merkez ofislerimize ek olarak 9 adet TruckStore acentemiz ve 4 adet BusStore acentemiz ile müşterilerimize hizmet veriyoruz. Acentelerimizin yanı sıra tüm yeni araç satış noktası olan bayilerimiz üzerinden de müşterilerimiz bizlere ulaşabilir.

■ İkinci el satış noktalarıyla ilgili Otokoç yapılanması benzeri bir çalışma yapılabilir mi, bayi dışında BusStore ve TruckStore satış noktaları oluşturulması gündeminize gelebilir mi?

- Bir önceki soruda da ifade ettiğim gibi, merkez ofislerimiz, Mercedes-Benz Türk bayilerimiz ve acentelerimizde hizmet veriyoruz. Önümüzde dönemde satış noktası tarafında bir farklılaşma düşünmüyoruz.

2024'E İKİNCİ EL HALK OTOBÜSÜ ALANINA HAREKETLİ BAŞLADIK

■ İkinci el halk otobüsü noktasında yaptığımız çalışmalar, satış ve ihracat ile ilgili bilgiler verebilir misiniz?

- 2024’e ikinci el halk otobüsü kanalına hareketli başladık. Takasa aldığımız bazı araçları ihraç etme fırsatı da yakaladık. Conecto otobüslerimizi yurt dışı müşteri ağımla irtibata geçerek ihraç ettik.

TALEBE GÖRE ÜRETMEK VE ERİŞİLEBİLİRLİK HEDEFİMİZ

■ 2024 yılına yönelik oluşturduğunuz hedefler ve çalışma planı ile ilgili bilgiler verebilir misiniz?

- Sıfır kamyon pazarında 2024 yılında krediye erişim ve maliyetler, pazarın büyüklüğünü belirleyecek önemli faktörler olacaktır. Mercedes-Benz Türk olarak, öncelikli hedefimiz segment bazında değişen talebi karşılayacak üretimi gerçekleştirmek ve finansmana erişimdeki zorlukları aşmaktır. Bu bağlamda, müşterilere alternatif çözümler sunabilmek için finansman şirketimiz Mercedes-Benz Kamyon Finansman ile yakın bir iş birliği içindeyiz.

- Otobüs segmentinde, 2024 yılında krediye ulaşım zorlukları ve artan faiz oranlarına rağmen enflasyonun hala yüksek seyretmesi ve sezonun güçlü geçecek olmasının beklentisi ile pazarın ve talebin bu sene de geçen sene ile paralel olmasını bekliyoruz. Mart ayındaki yerel seçimler, şehir içi otobüs pazarında talebi canlı tutmaya devam edecek olsa da belediyelerin finansman yaratmakta zorlanması pazarı olumsuz etkileyebilir. Biz de otobüs segmentinde, Mercedes-Benz Kamyon Finansman ile yakın iş birliği içinde müşterilerimize finansmana erişim noktasında piyasa koşullarına göre avantajlar ve çözümler sunmayı hedefliyoruz.

- Kurumsal çatımız altında ikinci el araç pazarında basta finansman ve sigorta olmak üzere değer zincirinin tüm unsurları ile hizmet vermeye devam ediyoruz ve ikinci elde güvenin adresi konumundayız. 2024 yılında da ikinci el kamyon ve otobüs pazarında aktif bir şekilde var olup, müşterilerimize terzi dikim çözümler sunarak en iyi hizmeti vermeyi sürdüreceğiz. ■

Mercedes-Benz Türk “8 Mart Uluslararası Kadınlar Günü” Etkinliği

Mercedes-Benz Türk, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla başlattığı “Her yerde, her gün kadınların imzası var!” farkındalık kampanyasıyla teknolojiden üretime, operasyondan yönetime, eğitimden spora kadar yaşamın ve iş hayatının her alanında; her yerde, her gün kadınların imzasının olduğunu vurguluyor. Kampanyada Mercedes-Benz Türk’ün kadın çalışanları ve eğitimden spora destek verdiği kadınlar yer alıyor.

Çeşitlilik ve fırsat eşitliğini kurum kültürünün vazgeçilemez unsurları olarak benimseyen Mercedes-Benz Türk, toplumda kadının her alanda hak ettiği güce kavuşması ve kadınlara sosyal ve ekonomik fırsat eşitliği tanınması konularındaki çalışmalarını sürdürüyor. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla “Her yerde, her gün kadınların imzası var!” söylemiyle bir farkındalık kampanyası gerçekleştirdi. Teknolojiden üretime, operasyondan yönetime, eğitimden spora kadar yaşamın ve iş hayatının her alanında; her yerde, her gün kadınların imzasının vurgulandığı farkındalık kampanyasında Mercedes-Benz Türk’ün kadın çalışanları ve eğitimden spora destek verdiği kadınlar yer alıyor.

Üretim sahasında kadın çalışan oranı bir önceki seneye kıyasla iki katına çıktı

Mercedes-Benz Türk, 2008 yılından bu yana “Çeşitliliklerin Yönetimi” çerçevesinde kadınların yeteneklerinin ve potansiyellerinin ortaya çıkarılması, eşit fırsatlara, haklara ve imkanlara sahip olmaları için kapsamlı çalışmalar yürütüyor.

Şirket, özellikle ağır sanayiye kadınların tercih etmeyeceği varsayılan kaynak, robot, forklift operatörlüğü gibi alanlarda kadınların mesleki yeterliliklerini sağlamak, kadınları sektöre kazandırmak ve mevcut istihdamın sürekliliği için önemli adımlar atıyor. Mercedes-Benz Türk bu kapsamda, üretim sahası kadın çalışan oranını bir önceki seneye kıyasla yaklaşık iki katına çıkararak sektörüne öncülük ediyor.

Mercedes-Benz Türk’ün kadınların yönetim kadrolarında ve liderlik rollerinde etkin bir şekilde yer almalarına verdiği önem, mevcut kadın çalışan oranlarıyla da destekleniyor. %25’lik kadın ofis çalışanlarının olduğu Türkiye Otomotiv Sanayiinde, şirketin üst yönetim kadın yönetici ile kadın ofis çalışan oranları yüzde 30’un üzerinde.

Eğitimden spora, teknolojiden, inovasyona her yerde “kadın imzası”

Mercedes-Benz Türk eğitim, spor ve kültür-sanat odaklı sürdürdüğü sosyal fayda programları ve sponsorluklarıyla da pek çok alanda kadınların profesyonel



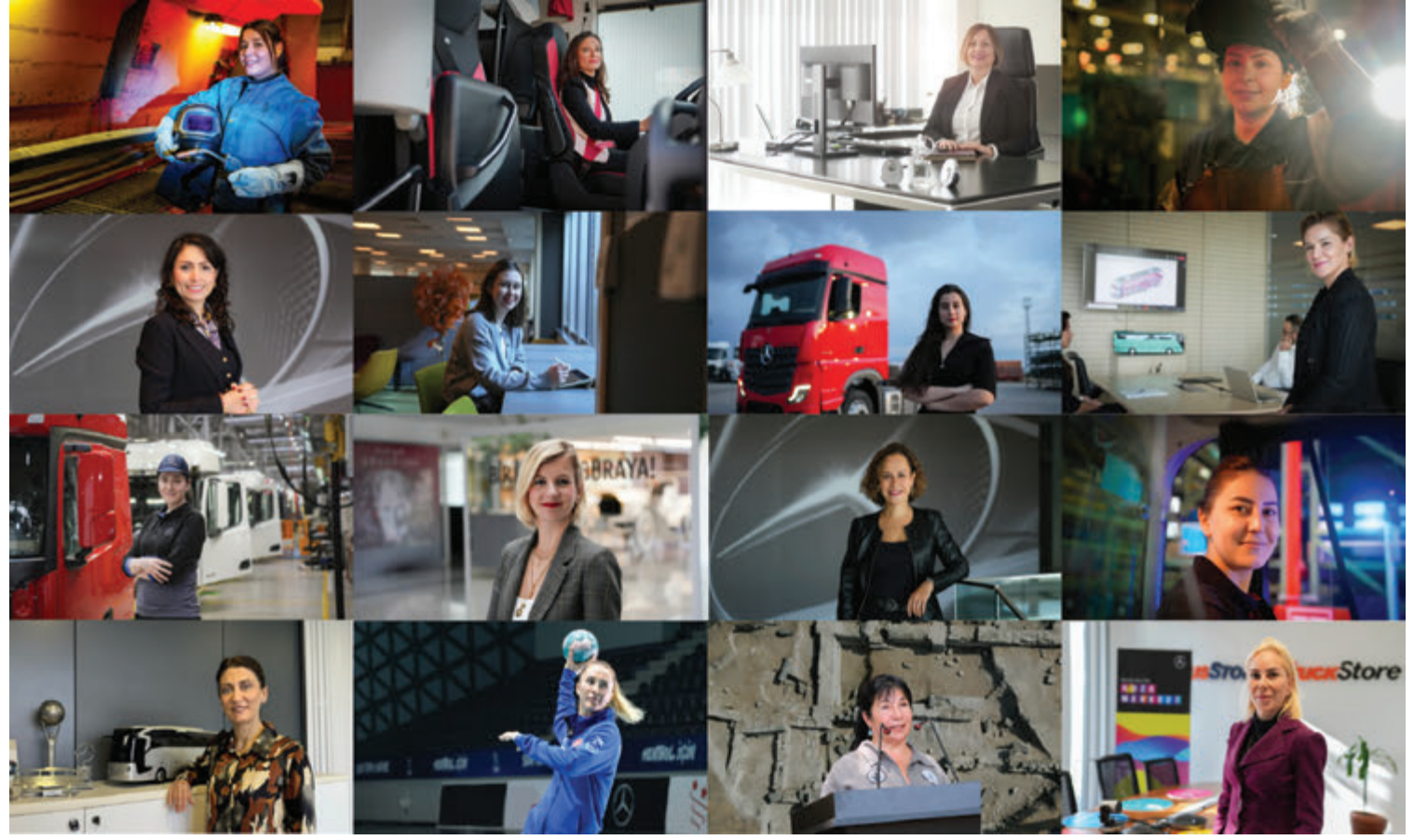
hayatlarına ve kişisel gelişimlerine destek oluyor. “Fırsat eşitliği ilkesiyle ‘eğitimde’ kadının imzası var!” mesajıyla da, sürdürdüğü

Mühendisliğin Yıldızları Programı, ‘Her Kızımız Bir Yıldız’ Programı, A Milli Futbol Takımlarına, Ampute Futbol Milli Takımı ve Hent-

bol Milli Takımlarının, Voleybol Milli Takımlarının Resmi Ulaşım Sponsoru olarak Türk sporunu daha ileriye taşıma hedefiyle kadın sporcuların yanında olmaya devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk, bu kampanyada ayrıca teknoloji,

araştırma ve geliştirme, girişimcilik ve inovasyon, insan odaklı çözümler gibi çok geniş bir kapsamda, kadınların iz bırakan çalışmalarını örnekleriyle göstererek, tüm kadınlara ilham vermeyi amaçlıyor. ■



Kadın Kaptanların Bu Seferki Rotası Mercedes-Benz Türk Fabrikaları Oldu

Kadın Kaptanların Bu Seferki Rotası Mercedes-Benz Türk Fabrikaları Oldu

Mercedes-Benz Türk, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kapsamında Mercedes-Benz yıldızlı otobüsleri ve kamyonları kullanan kadın kaptanları, Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Aksaray Kamyon Fabrikası’nda ağırladı. 27 kadın kaptan, yol arkadaşları olan otobüs ve kamyonların üretim süreçlerini yakından görme fırsatı bulurken, Mercedes-Benz Türk yöneticilerinden de araçların sahip oldukları teknoloji ve ağır ticari araç sektörünün dinamikleri hakkında detaylı bilgi edindiler.

Aksaray Kamyon Fabrikası’nı ziyaret eden kadın kaptanlar, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt** ve Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**’den sektöre ve ürünlere dair bilgi aldı. Fabrika turuna katılan kadın kaptanlar, kullandıkları kamyonların üretim aşamalarını detaylı bir şekilde görme fırsatı elde ederken, fabrika turu

sonrasında Mercedes-Benz Türk’ün zorlu arazi koşulları için özel olarak tasarladığı Unimog modellerini özel dizayn edilmiş parkurda, eğitmenler eşliğinde deneyimlediler.

Hoşdere Otobüs Fabrikası’nı ziyaret eden ve şehir içi, şehirler arası, turizm gibi farklı segmentlerde Mercedes-Benz marka otobüsleri kullanan kadın kaptanlar, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü **Özgür Taşgın** ve Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü **Cem Demirel** ile iş süreçleri, araçlar ve sektöre ilgili interaktif bir sohbet gerçekleştirdiler. Ziyareti fabrika turu ile tamamlayan kadın kaptanlar, A’dan Z’ye bir otobüsün üretim sürecine tanık oldular.

Mercedes-Benz Türk, hayatın her alanında direksiyonda olan kadın kaptanlarla gerçekleştirilen bu ziyarette, kaptanlık mesleği üzerine mikrofonu kadın kaptanlara uzattı. Kendi yolunu aydınlatan ve yol açan kadınların videolarına Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs youtube kanalından ulaşabilirsiniz. ■



Hoşdere Otobüs Fabrikası



Aksaray Kamyon Fabrikası

Hasmer Otomotiv'den

Köksallar Turizm ve Ali Osman Ulusoy'a Tourismo



Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv Köksallar Turizm ve Ali Osman Ulusoy'a 2 adet Tourismo 16 RHD 2+1 teslimatı gerçekleştirdi.

■ Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle araçlar, Köksallar Turizm'i Aralık 2023'de devreden ve firma bünyesinde bireysel otobüsçü olarak hizmet veren **Duygu Keske** ve Köksallar Turizm İstanbul Bölge Müdürü **Fatih Keske**'ye teslim edildi. Törende araç kaptanları da hazır bulundu.

Duygu Keske ile yeni yatırımlar ve sektördeki mevcut duruma yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Köksallar Turizm'i Aralık 2023'de devrettiğini belirten ve bundan sonraki süreçte bireysel otobüsçü olarak firma bünyesinde araçlarını çalıştırdığını açıklayan Duygu Keske, "Daha önce 26 otobüsümüz vardı. Bu sayıyı azalttık. Şu anda toplamda 11 aracım bulunuyor. Daha da azaltabilir veya bu sayıda da devam edebiliriz. Eski araçları yenileme yoluna gidiyorum. 2 yaş üstü araçlarla çalışmayı da düşünmüyorum. Sektörde çok yoğun bir yıkıcı rekabet var. Artan maliyetler ve bu işe yatırılan sermayenin ben keşinlikle karşılığını alndığını düşün-

müyorum. Üstelik riskimiz de çok fazla. Can taşıyoruz. Sigorta şirketleri manevi tazminatlarla çok düşük teminatlar veriyor. Bir kaza sonrasında karşılayacağınız maddi yükümlülüğü karşılayacak bir teminat yok. Sigorta poliçe fiyatları 12-13 kat arttı. Ama iki sene önceki manevi tazminatları hala veriyorlar. Bir kaza sonrasında 3-4 otobüsünüzü kaybetme riski ile karşı karşıya kalabiliyorsunuz. Kaptan sorunu büyüyor. Bakım, sigorta ve lastik maliyetleri çok artıyor. Araç fiyatları ve faizler de çok yüksek. Yeni araç almak bu noktada işletme maliyetleri açısından katkı sağlıyor. Daha düşük yakıt tüketimi ve çok daha düşük bakım giderleriniz oluyor" dedi.

Mercedes tercihimizden her zaman kazançlı çıktık

11 aracın tamamının Mercedes-Benz markasından oluştuğunu aktaran Duygu Keske, "Şu anda 11 araç Köksallar Turizm, Ali Osman Ulusoy ve Pamukkale Turizm bünyesinde hizmet veriyor. 2024 yılı için 5 araçlık bir yatırım planı oluşturmuştuk. İlk 3 adetini teslim almış olduk. Bu yıl içinde 2 adet daha aracımızı teslim alacağız Mercedes tercihimizden her zaman kazançlı çıktık ve bu tercihimizden de mutluyuz. Araçlar yatırım yaptıktan sonra değerini koruyor hatta değer kazanıyor. Mercedes kullanımındaki en önemli avantajlardan birisi de yedek parçaya ulaşmak çok kolay" dedi.

Hasmer Otomotiv ile işbirliğinden memnunuz

Hasmer Otomotiv ile yaptıkları işbirliğinden de mutlu olduklarını belirten Duygu Keske, "Özellikle Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin çok kıymetli bir dostumuz. Çok dürüst bir satıcı. Alışverişlerimizle bizim için her zaman önceliği olan bir insan. Son yıllarda alışverişlerimizin tamamını Hasmer Otomotiv'den yaptık" dedi.

İyi bir sezon bekliyoruz

Sezondan umutlu olduklarını da ifade eden Duygu Keske, "Ekonomik koşulların geldiği nokta, uçak bilet fiyatlarının yükselmesi nedeniyle biz yolcunun talebinin daha çok otobüs olacağını düşünüyoruz. Bu nedenle de iyi bir sezon bekliyoruz" dedi.

Duygu Keske ile işbirliğinden biz de memnunuz

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, Duygu Keske ile uzun yıllardır işbirliği içinde olmaktan mutluluk duyduklarını ifade ederek, "Şubat ayında 1 adet, Mart ayında 2 adet Tourismo 16 RHD 2+1 otobüs teslimatı gerçekleştirdik. Araçların 2'si Köksallar Turizm filosunda, 1'ise Ali Osman Ulusoy filosunda hizmet verecek. Bu yıl Köksallar Turizm ile 5 adet Tourismo anlaşması yapıldı. Kalan 2 adet Tourismo yıl içerisinde teslim edilecek. Yeni araçların Köksallar Turizm'e ve Ali Osman Ulusoy'a hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyoruz" dedi. ■



Tekulaş, Allison Donanımlı Anadolu Isuzu Citibus otobüsleri ile filosunu otomatikleştiriyor



Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi bünyesinde toplu ulaşım ve otopark hizmetlerini sunan Tekirdağ Otopark Ulaşım A.Ş. (Tekulaş), filosunu Allison tam otomatik şanzıman donanımlı Isuzu Citibus otobüsler ile güçlendirdi.

Tekulaş, 2014 yılında büyükşehir belediyesi olan Tekirdağ ilinde toplu ulaşım ve otopark hizmetlerini sunuyor. Hem yolcu hem de sürücü güvenliği ve konforu için tam otomatik şanzımanları tercih eden Tekulaş, Allison Torqmatic® Serisi donanımına sahip Isuzu Citibus otobüsler ile filosundaki manuel şanzımanları dönüştürmeye devam ediyor.

Tekulaş Genel Müdürü İlyas Küçükmidil; "Filomuzda bulunan otobüslerin yüzde 50'si tam otomatik şanzıman donanımına sahip. Tam otomatik şanzıman donanımları, yoğun

trafikte ve şehir içi güzergahlarda sürücülerimizin yola odaklanmasını sağlayarak manuel şanzımanlara oranla daha rahat sürüşü mümkün kılıyorlar. Bu da sürücülerimiz kadar yolcularımızın da konfor ve güvenliğini artırıyor" diye açıkladı.

Allison Transmission Türkiye Satış Müdürü Berk Gönenc; "Allison tam otomatik şanzımanlar, özellikle şehir içi toplu taşıma alanında yoğun trafikte sık dur-kalk gerektiren yolculuklar için çok uygun. Şehir merkezleri ve ilçeler arası uzun yolculuklarda dahili retarder sistemi sayesinde araç hakimiyeti artıyor, sürüş güvenliği iyileştiriliyor. Ayrıca toplam sahip olma maliyetleri göz önünde bulundurulduğunda operasyon giderlerinde ciddi tasarruflar sağlanıyor. Kullanıcılar, memnuniyetleri doğrultusunda hızla filolarının tamamını tam otomatik şanzıman donanımına geçirme eğilimindedir" diye açıkladı. ■

TAZİYE

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu üyesi
Özkan Özkaymak'ın değerli annesi

HAVVA ÖZKAYMAK'I

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



SEÇ Turizm 3 Maraton teslim aldı. 10 Travego yatırımı yapacak

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının önde gelen firmalarından Seç Turizm, filosuna 3 adet Maraton kattı. Seç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Konukoğlu, filolarındaki Temsa araç sayısının yeni yatırımla birlikte 33 adede ulaştığını söyledi. Ömer Konukoğlu, 2024 ve 2025 yılı içinde 10 adet Travego yatırımı yapacaklarını da açıkladı.



Erkan
YILMAZ
RÖPORTAJ



1972 yılında Saip Konukoğlu tarafından kurulan ve şehirlerarası yolcu taşımacılığında 52'inci yılını geride bırakmaya hazırlanan köklü şirket Seç Turizm, yeni otobüs yatırımlarıyla filosunu büyültmeye devam ediyor. Seç Turizm, geçen hafta Adana'da düzenlenen törenle 3 adet Temsa Maraton aracı filosuna kattı. Otobüsler **Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat** ve **Mapar Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Ender Keskin** tarafından **Seç Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Settar Konukoğlu** ve **Saip Konukoğlu**'na teslim edildi.

Seç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Konukoğlu ile otobüs yatırımları ve sektördeki mevcut duruma yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

Filodaki Temsa sayısı 33 oldu

Seç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Konukoğlu, yeni yatırımla birlikte filolarındaki Temsa otobüs sayısının 33 adede ulaştığını açıklayarak, "İlk Temsa Maraton yatırımlarımızı 2020 yılında yapmıştık, son teslimatla beraber 4 senede Temsa'dan 33 araç teslim almış olduk" dedi.

Temsa Maraton tercihi

Ömer Konukoğlu, Temsa Maraton tercihlerini de şu şekilde açıkladı: "Takas imkanının avantajlı olması, yakıt tüketiminin düşük, araçların koltuk konforunun iyi olması ve bagajlarının genişliği tercihimizdeki temel etkenlerdir."

10 Travego yatırımı

Yönetim olarak 2024 ve 2025 yılı içinde 10 adet Mercedes Travego yatırımı planladıklarını belirten Konukoğlu, "52 yıllık köklü bir geçmişe sahibiz. Filomuza geleceğin teknolojik otobüslerini katarak, kıymetli yolcularımıza her zaman en üst kalitede hizmet vermeyi hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda da 2024 ve 2025 yılı içinde 10 adet Mercedes Benz Travego yatırımı yapmayı planlıyoruz. 4 adet Travego aracımızı çok yakında teslim alıyoruz. Üstün güvenlik donanımları, ikinci el değeri ve işletme maliyetleriyle Mercedes



Ömer Konukoğlu

Benz Travego araçlarımız ile kalite standartlarımızı yükseltmeye devam edeceğiz" diye konuştu.

Sezondan umutluyuz

Sezondan umutlu olduklarını aktaran Ömer Konukoğlu, "Ramazan ayı, yolcu talebi anlamında çok düşük geçiyor. Ramazan ayında yolcu düşüşü olurdu ama biz böyle bir Ramazan ayı daha önce hiç yaşamadık. Gözlemlerimize göre sadece ulaşım tarafında değil bütün hizmet sektörleri de aynı durumdan müzdarip. Ekonomik şartlar maalesef çok ağırlaştı. Maliyetler çok yükseldi.

Bizde asgari ücretle çalışan kimse yok. Kaptanlar da iyi maaş alıyor. Bayram tatilinin 9 güne çıkarılma ihtimali var. Bu nedenle bayrama yönelik talep yüksek. Akaryakıtta gelen son zamlardan sonra bayram döneminde fiyatların biraz daha yükselmesini öngörüyorum.

Seç Turizm'de çalışmak prestij

Sektördeki kaptan sorununun giderek büyüdüğüne dikkat çeken Konukoğlu, "Biz de bu sorunu

Seç Turizm'e Maraton araçlarımız hayırlı olsun

Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat da Seç Turizm ile 2020 yılından beri iyi bir işbirliği içinde olduklarını ve filolarındaki Temsa sayısının 33 adede ulaştığını belirterek, "Yeni Maraton araçlarımızın firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

yaşıyoruz. Ama Seç Turizm'in önemli bir özelliği de çok tecrübeli kaptanlara sahip olmasıdır. Yıllardan beri de durum bu şekildedir. Ayrıca bir kaptan, muavin 'nerede çalışıyorsun' sorusuna, 'Seç Turizm' dediğinde, karşısındakinin tepkisi, "Seç Turizm'de mi, çok iyi" şeklinde oluyor. Seç Turizm'de çalışmak aynı zamanda bir prestij olarak görülüyor.

Disiplinli çalışma babamızdan bizlere miras

Kuruldukları 1972 yılından beri Gaziantep'ten batı şehirlerine yönelik seferler gerçekleştirdiklerini ve bunun da bu şekilde devam edeceğini belirten Ömer Konukoğlu, "5 Mart 1972 tarihinde, babamız sektörün duayeni M. Saip Konukoğlu, 35 yaşında Seç Turizm'i kurdu. 52 yıldır Gaziantep'e ve bölge şehirlere aralıksız hizmet veriyoruz. Rahmetli babam aynı zamanda Gaziantepspor'u Süper Lig'e taşıyan ilk kulüp başkanıydı. Babamız çok disiplinli çalışırdı ve bizden de aynı özveriye beklerdi. Otobüste birkaç yolcu mu var, yine de seferler hep yapılırdı. Babam, "Oğlum, zarar da edilse otobüs sefere gidecek, çünkü yolcu işini ona göre ayarlamış" derdi. Bugün de aynı anlayışla devam ediyoruz. Bir sepet örülmüş, biz sapından tutarak girdik bu işe ve kardeşlerim, çocuklarım ve yeğenlerimizle birlikte elimizden geldiğince devam ettirme gayreti içerisindeyiz. Bu işin kâtipliğini de yaptık, ilk seferimizden hemen önce otogara geldik, tatil, hafta sonu, bayram demeden işimizin başında olduk. Son araba kalkana kadar birimiz mutlaka otogarda oluruz. ■

Özkaymak Turizm'den Bireysel otobüsçülere destek

Otobüs işletmeciliğinde artan maliyetler neticesinde Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Erol Özkaymak, maliyetlerin her geçen gün ağırlaştığına dikkat çekerek, bireysel otobüsçülere komisyon, ikram ve yakıt giderleri konusunda destek vereceklerini açıkladı.

Özkaymak Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçülerle birlikte Özkaymak Otel'de bir istişare toplantısı düzenledi. Toplantıya **Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Erol Özkaymak**, Yönetim Kurulu Üyesi **Özkan Özkaymak** ve şirket yöneticileri katıldı. Toplantıda konuşan **Erol Özkaymak**, kış dönemiyle birlikte yolcu talebinin de düştüğünü,



Erol
Özkaymak

maliyetlerinde arttığını belirterek, "Bireysel otobüsçülerin her zaman yanlarında olmaya özen gösteriyoruz. Yaşadığımız zorlukları birlik ve beraberlik içinde atlatacağız. Komisyon oranları, ikram ve yakıt konusunda sizlere destekler vereceğiz" dedi.

Yolculara her zaman misafir anlayışı ile yaklaşmanın önemine de dikkat çeken **Erol Özkaymak**, "Misafirlerimize seyahat öncesinde, seyahat sürecinde ve varış noktasında en iyi, en kaliteli hizmeti sunma gayreti içinde olmaya özen göstereyim" dedi. ■

System Transport Avrupa'ya açılıyor

Turizm taşımacılığında 19'uncu yılını geride bırakmaya hazırlanan İstanbul merkezli System Transport hem yeni araç yatırımları gerçekleştiriyor hem de yılın ikinci yarısında turizm taşımacılığı alanını Avrupa içine genişletmeye hazırlanıyor.

■ Erkan Yılmaz

System Transport, Hassoy Otomotiv'den 10 adet Mercedes-Benz Vito aracı, 12 Mart 2024 tarihinde düzenlenen törenle teslim aldı. Araçlar, **Hassoy Otomotiv Genel Müdürü Selim Saral** tarafından **System Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık** ve Yönetim Kurulu Üyesi **Ali Rıza Arık**'a teslim edildi. Törende Hassoy Otomotiv HTA Satış Müdürü **Göksel Önsel**, HTA Satış Danışmanı **Murat Kara** da hazır bulundu.

System Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık'la hem yeni araç yatırımını hem sektördeki mevcut durumu hem de şirketin hedeflerini konuştuk.

2023-2024'te yatırımları

2023 yılında 30 adet civarında araç yatırımı yaptıklarını ve yatırım sürecinin 2024'te de devam ettiğini belirten Taşkın Arık şunları söyledi: “2023 yılında filo-muza 8 adet Turismo otobüs kattık. Filomuzda toplamda 10 büyük otobüs bulunuyor. 8 adedi 2023, 2 adedi de 2022 model. 2023'te Turismo, Sprinter, Vito, Ford Transit ve Ford Transit Custom ile toplamda 30 adet civarında araç yatırımı-

Şoför sorunu dünyada var

Bu sorun olmaya da devam edecek. Türkiye ucuz ülke olmaktan çıktı. Pahalı ülke isek, buna göre davranmak gerekiyor. Personelin ücretlerini de iyi rakamlara getirmemiz gerekiyor. Yapıyormuş gibi hareket ederek bir sonuç elde edilmiyor. İnsanların beklentileri ve ihtiyaçları değişti. Bu konjonktürde ilerlemek gerekiyor. Otobüs işletme sahibinden, kaptanına, operasyuncusuna, acentesine, müşterisine geniş alana yayılan bir sistem var. Bu sistemde patron düzgün bir paraya çalışabilirse, çalışanına da daha iyi para verebilir. Bu sistemde kaptanın aldığı bahşişte gözü var işletmelerin.



mız oldu. 2024'e 1 adet Isuzu Novo Lux yatırımıyla başladık, 6 adet Ford Transit Custom ile devam ettik. Son olarak da Hassoy Otomotiv'den 10 adet Mercedes Vito aracımızı teslim aldık. Filomuzda şu anda 70 araç bulunuyor. Bu alımlarda takas işlemi de olmadı. Yatırımlarımız bununla sınırlı kalmayacak. Eylül ayında yenilenmiş Vito'lar geliyor. Onlardan 10 adet daha sipariş verdik. Haziran ayı için 5 veya 10 adet Sprinter yatırımına yönelik görüşmelerimiz sürüyor. 2024 yılı sonunda 100 adet civarında bir filo-ya ulaşmayı planlıyoruz” dedi.

Kongre turizmde öne çıkıyor

Yoğunluklu olarak toplantılar ve kongre turizmine yönelik çalışmalar yaptıklarını belirten Arık, “Sprinter, Vito ve Custom yatırımlarımızı da bu iş alanına yönelik yapıyoruz. Bu araçlar çok daha fazla tercih ediliyor ve biz de bu araçlarla çok verim alıyoruz. Kendimizi her alanda ulaşım hizmeti sunan bir şirket olarak gördüğümüz için her segment araca yönelik yatırımlar yapmaya devam edeceğiz. Filomuzu büyümeye önem vereceğiz. Piyasa daralırken biz aksine finansman riskimiz de olmadığı için büyümeye odaklandık, çünkü filoda yeni araca sahip olmanın avantajlarını da görüyoruz; daha nitelikli işler alıp, kârlılığımızı arttırıyoruz” dedi.

TÜRSAB plakası tarih oluyor

Yakında TÜRSAB Yasası çıkıyor. Artık TÜRSAB plakası da tarih oluyor. Araçlarda bu plakalar olmayacak. Onlarca belge alınması da gerekmeyecek. Her şey dijital ortamda olacak. Bu, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın çalışmaları ile oluyor.

Ekonomisi iyi firmalar devam edecek

Enflasyonu düşürmeye yönelik atılan adımlarla birlikte piyasanın daralacağını düşündüğünü belirten Taşkın Arık, “Talebin kısılacağı bir dönemi herkes gibi biz de bekliyoruz. Bu dönemde ekonomik durumu, iş yapısı iyi olan firmalar daha fazla büyüyecek. Hayat bir şekilde devam ediyor, işler de devam edecek” dedi.

System Transport Avrupa pazarında olacak

2024 yılına yönelik, Avrupa'da turizm taşımacılığında olma hedefi belirlediklerini ve yılın ikinci yarısında bunu mutlaka hayata geçireceklerini belirten Taşkın Arık, “Avrupa'da nitelikli şekilde hizmet üreten taşımacı şirketlere çok fazla ihtiyaç var. Avrupalılar da yeni yatırımcı arıyor. Orada da personel ve araç sıkıntıları var; biz bunu görüyoruz. Avrupa'da kongre turizmi ve yabancı turlar açısından çok büyük bir pazar var. Üstelik hareketlilik 12 ay devam ediyor. Riskimizi de bölmek adına Avrupa'da olmak istiyoruz. Araştırıyoruz, Almanya, Bulgaristan veya Hollanda'da olabiliriz, şube açıp System Transport'un faaliyetlerine başlayacağız. Yurtiçinde de büyümeye yönelik hedeflerimiz var. Önümüzdeki dönemde birçok havalimanında System Transport aracını görebileceksiniz. System Transport şu anda 19 yaşında. Bugüne kadar hep ayakları yere sağlam basarak gelen bir firma. Haddini bilerek büyüyen bir firma olduk. Bizim önceliğimiz artık hep yeni pazarlarda olabilmek. İstanbul'da büyümeye yönelik bir plan yapmaya gerek yok. Hem pazar doymuş hem de oyuncular istedikleri fiyatları bulamayınca fiyat anlamında çok iyi rakamlara çalışmıyorlar. Fiyatın iyi olmadığı yerlere yönelik yatırım yapmak doğru değil. Fırsatların olduğu alanlara yönelmek gerekiyor” dedi. ■

Bütün alımlarımız Hassoy Otomotiv'den

System Transport bugüne kadar bütün alımlarını Hassoy Otomotiv'den gerçekleştirdi. Bunda en önemli etken iyi bir diyalog. Bundan sonra da öyle devam edecek.

Hiçbir ülkede olmayan zorunluluk bizde var

Vito araçlara yönelik 9+1 koltuk zorunluluğu sadece bizim ülkemizde var. Ben TÜRSAB'da görev yaparken çok ciddi çalışmalar yürüttüm, ancak bu çalışmalara devam edilmedi. TOBB'un, ticaret odalarının, turizm taşıma derneklerinin bu konuya çok önem vermesi gerekiyor. Bu ülkenin en büyük gelir kaynağı turizm. 8+1 zorunluluk nedeniyle biz koltuk ekleyerek araç içindeki alanı daraltmış oluyoruz. Bu dönüşüme neden gerek var? İBB'nin de bu tür araçlara belge vermediği dönemde ciddi mücadelelerim ve davalarım oldu. Ama belgeleri aldık. İnsanların aldıkları görevlerin sorumluluğunu tam hissetmeleri gerekiyor ki, bu sorun çözülelsin. Binek arabalarla ilgili de çalışma yapılması şart.

Bakanlıkta, mevzuatta yeni dünyaya uyum sağlamalı

Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün yapısının acilen değişmesi gerektiğini düşünüyorum. Yeni dünyaya göre yeniden dizayn edilmesi gerekiyor. Şu andaki mevzuat ve genel müdürlük yapısı yeni dünyaya uyumlu değil. Dünyadaki ulaşım, Türkiye'deki ulaşım anlayışı aynı değil.

Gelecek Otomotiv'den Muş Yolu Turizm'e 2 Travego

Mercedes-Benz Türk'e 2024 yılı için 14 adet Travego siparişi veren Muş Yolu Turizm 2 adet Travego aracını teslim aldı. Aracın satışını Gelecek Otomotiv gerçekleştirdi.

■ Erkan Yılmaz

Muş Yolu Turizm, 2024 yılında filosunu büyümeye yönelik yatırımlarını sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk'e 14 adet Travego siparişi veren Muş Yolu Turizm 2 adet Travego aracını filosuna kattı. Araçlar, Mercedes-Benz Türk Filo Satış Koordinatörü **Taylan Özyiğit** ve Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Cüneyt Ergün** tarafından Muş Yolu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Mazhar Özkan**'a teslim edildi.

Her 2 yılda bir araçları yenilemeye yönelik çalışmalar yürüttüklerini belirten **Muş Yolu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mazhar Özkan**, “Yolcularımıza her zaman en iyi, en konforlu hizmeti sunma hedefiyle hareket ediyoruz. Bu hedef doğrultusunda da yatırımlarımızı 34 yıldır Mercedes markası ile sürdürüyoruz. 2024 yılı için de Mercedes-Benz Türk'e 14 adet Travego siparişi verdik. Bu siparişlerin ilk 2 adetini daha önce filomuzda kattık. 2 adetini de 28 Şubat 2024 tarihinde düzenlenen törenle teslim aldık. Toplam 4 Travego'yu filomuzda kattık. Yıl içerisinde filomuzda yeni araçların katılımı sürecektir. Yeni araç yatırımı artık bir zorunluluk. Çünkü yeni araçlar

hem düşük yakıt tüketimi ile işletme avantajı sağlıyor, hem de bakım masraflarınızı aşağıya çekiyor” dedi.

2025 hedefi 20 Travego

Muş Yolu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mazhar Özkan 2025 yılı içinde 20 adet Mercedes-Benz Travego alımı planladıklarını belirterek, “Filomuzu daha da büyümeye devam edeceğiz ve 2025 yılında hedefimiz 20 adet Travego almak” dedi.

Bizim işimiz hep 'Yıldız' tercihimiz de 'Mercedes'

Filolarında şu anda 15 otobüs bulunan ve tamamının da Mercedes-Benz markasından oluştuğunu belirten **Mazhar Özkan**, Mercedes tercihlerini de şu şekilde açıkladı: Mercedes-Benz markası dışında bir markayı tercih etmiyoruz. Bizim işimiz hep ‘Yıldız’ tercihimiz de hep ‘Mercedes’ yönünde oldu. Bundan sonra da bu şekilde olacak. Yalnız ben Mercedes-Benz Türk'ten de bir özel bir yerimizin olmasını istiyorum. Çünkü 2018 yılında lansman arabası olan ilk siyah Travego'yu filomuzda biz kattık ve bölgede Travego'nun yaygınlaşmasında çok önemli katkılarımızın olduğuna inanıyorum” dedi.

Gelecek Otomotiv'den çok memnunuz

Gelecek Otomotiv ile gerçekleştirdikleri işbirliklerinden de çok memnun olduklarını belirten Mazhar Özkan, “Hem Gelecek Otomotiv'den hem de Sayın



Cüneyt Ergün'den çok memnunuz. O bir tane. Bundan sonraki süreçte de yeni alımlarda Gelecek Otomotiv ve Cüneyt Ergün ile işbirliği yapmayı istiyoruz” dedi.

Uçak bilet fiyatları artacak, yolcunun talebi otobüs olacak

2024 yılından yolcu talebi anlamında da umutlu olduklarını ve bu umut doğrultusunda yeni yatırımlar yaptıklarını belirten **Mazhar Özkan**, “Şu anda kış sezonu nedeniyle uçak bilet fiyatları çok geriledi. Ama ben yazın bu fiyatlarda kalmayacaklarını ve geçen yıl çok daha üzerinde fiyatlara taşıma yapacaklarına yönelik duyumlar alıyorum. Eskiden de bu böyleydi. Uçak ve otobüs bileti arasındaki makas çok yüksekti. Son yıllarda bu makas daraldı ama 2024 yaz sezonunda uçak bilet fiyatları olması gereken noktaya gelecek. Bu noktada biz de ekonomik olarak tercihte öne çıkacağız” dedi.

Yeni süpriz hatlarımız olacak

2024 yılı yaz sezonunda süpriz hatlar açmayı planladıklarını belirten **Mazhar Özkan**, “En iyi, en konforlu hizmet anlayışımızı daha fazla yolcu ile buluşturmak istiyoruz. Bunun içinde yeni hatlar planladık” dedi.

İşbirliğimizi 2025'e taşımayı konuşuyoruz

Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Muş Yolu Turizm ile işbirliğinden büyük memnuniyet duyduklarını ifade ederek, “Sayın Mazhar Özkan ile olan diyalogumuz çok güzel. Biz işbirliği süreçlerini 2024 yılından 2025'e taşımayı da konuştuk. 2025'de 20 araç alım hedefleri var. Biz her süreçte Muş Yolu Turizm'e destek vermekten ve işbirliği yapmaktan mutlu olacağız. Yeni Travego araçların firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum” dedi. ■



Adnan Bulut Otomotiv 2 ayda 63 otobüs sattı



Hasan
Murat
Bulut

İkinci el otobüs alanının önde gelen şirketleri arasındaki Adnan Bulut Otomotiv, 2024 yılına da hızlı başladı. Şirket, yılın ilk 2 ayında 63 adetlik otobüs satışı gerçekleştirdi

Röportaj: Erkan YILMAZ

Denizli Çivril merkezli Adnan Bulut Otomotiv, 2024 yılında da ikinci el otobüs pazarında büyük hacimli satışlar gerçekleştiriyor. 2023 yılı için ikinci el 200 otobüs satışı hedefleyen ve bu hedefi 314 satışla geçen **Adnan Bulut Otomotiv'in Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut** ile bir söyleşi gerçekleştirdik.

İlk iki aydaki talep yüksek

2024 yılında da ikinci el otobüse yönelik ilginin çok yoğun olacağını daha önce de açıkladığını belirten Hasan Murat Bulut, "Yılın ilk 2 ayında gerçekleştirdiğimiz 63 adetlik satış hacmi de bizim beklentilerimizin doğru olduğunu gösterdi. Sıfır araç fiyatlarının çok yüksek, finansman maliyetlerinin hâlâ ağır olması, bayilerin de takasta gerekli desteği kullanıcılara sağlamaması nedeniyle bizim gibi ikinci el işi yapan işletmelerin parkındaki araçlara yoğun talep bulunuyor. İlk iki ayda fiyatların uygunluğu ve 10 yaşa yönelik sınırlamalar nedeniyle 2012 ve 2018 model arasındaki araç grubunda pazarın talebine yetiştirmekte

zorlandık. Hareketlilik 2023'ün ilk iki ayından da yüksek oldu. Bunda önemli bir etken de yerel seçimler oldu. Birçok parti için araç ihtiyacı doğdu, bu da talep doğurdu. Normalde biz, 15 Şubat sonrası için bir hareketlilik bekledik. Bu kez hareketlilik yılbaşı ile başladı" dedi.

İnternette düşme var

Ticaretin alt takas, vade veya peşin şekilde döndüğünü belirten Bulut, "Kullanıcılar, önümüzdeki dönemde araç fiyatlarının daha da artacağını düşünerek düşük modelli aracını verip daha üst modelli aracı alıma yöneldi. Yerel seçime yönelik araç talebiyle satışa konulan araç sayısı düştü bir miktar. İnternette Ocak ayında 980 adet satılık araç varken Şubat ayında bu sayı 500 adetlere kadar geriledi. Seçimin ardından yine ikinci ele yönelik internette satılık araç sayısı artacaktır. Tabii, sıfır araç fiyatlarında da artış devam edecek görünüyor. Özellikle Mayıs itibarıyla sıfır otobüs fiyatlarının 20 milyon TL'lere ulaşacağı söyleniyor" dedi.

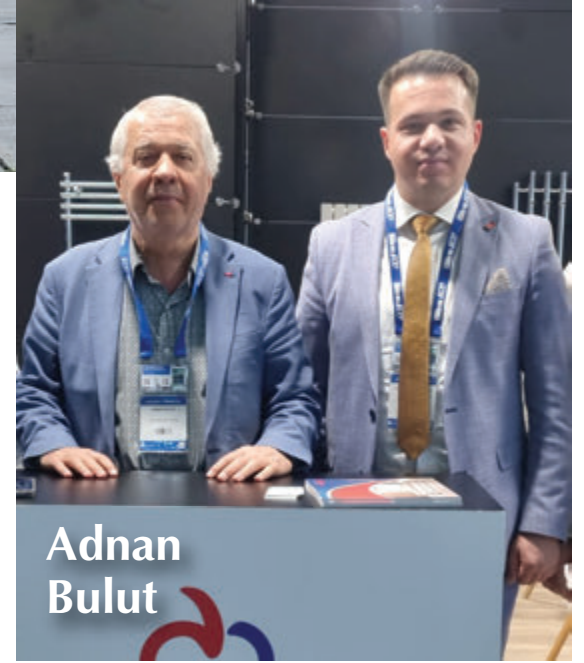
2024 ve 2025 kazançlı olacak

Şehirlerarası ve turizm otobüs

tarafında kullanıcıların aylık 400-500 bin civarında bir kazanç hesabı yaptığını da dikkat çeken Hasan Murat Bulut, "Müşterilerimizle konuştuğumuzda, yapılan hesaplamaları da görünce bu kazanç seviyesinin olabileceğini görüyoruz. Nisan ayında Ramazan Bayramı sektöre hareketlilik getirecek. Burada 9 günlük tatil fırsatı da bulunuyor. Sonrasında da Kurban Bayramı ile birlikte yazın bilet fiyatlarında artış olacak. Turizm tarafında da aylık kazanç beklentileri 200-220 bin TL civarında. Bu kazanç beklentisi otobüse olan talebi de büyütecek. Ben 2024'ün otobüsçü açısından kazançlı bir yıl olacağını düşünüyorum. 2025'te de bayramların 10 gün öne gelmesiyle en durgun dönemler olan Mart-Nisan ayları çok hareketli olacak. Beraberinde hareketlilik sezonla devam edecek. Bence çifte bayram yapacak otobüsçü" dedi.

2024 hedefi

2023 yılında 300 adetlik ikinci el otobüs satış hedefi belirlediklerini ve bu hedefi 314 adede ulaşılarak aştıklarını belirten Hasan Murat Bulut, "2024 yılı içinde beklentimiz 2023 yılı seviyelerinde ikinci el otobüs satışı gerçekleştirmek" dedi. ■



Adnan
Bulut



Hafif Ticari Araçlar:

Zorlu Yolların Sağlam İş Ortağı: Yeni Lassa Transway 3

Lassa, hafif ticari araçlar için geliştirdiği zorlu yolların sağlam iş ortağı Transway serisini yeniledi. Her türlü yol koşulu için özel olarak tasarlanan yeni Transway 3, hem yağışlı, engebeli ve virajlı zorlu yollarda, hem de şehir içi kullanımda sürücülerin güvenle yol almasını sağlıyor.



Lastik sektörünün mobilite lideri Brisa'nın öncü lastik markası Lassa, zorlu yollara meydan okuyan Transway serisini yeniledi. Alışılmış sağlamlık, uzun ömür performansı ve güvenlikten ödün vermeden hafif ticari araçlar için geliştirilen Transway 3, her türlü yol koşuluna uygun şekilde özel olarak tasarlandı.

Transway 3, Türkiye yol şartları için özel geliştirilmiş bloklu desen tasarımı ile hem aşırı yağışlı bölgeler ile engebeli ve virajlı zorlu yollarda, hem de şehir içi kullanımda hafif ticari araç sürücülerinin güvenle yol almasını sağlıyor. Transway 3, sahip olduğu güçlü gövde konstrüksiyonu ve iyileştirilmiş yüksek dayanıklılık performansı sayesinde, lastiğin aşınma performansını iyileştiriyor. Kopma ve kesiklere karşı güçlendirilmiş yapısıyla da lastiğin ömrünü uzatıyor.

Transway 3, yeni karışım teknolojisi sayesinde üstün kuru zemin fren mesafesiyle ve güçlü ıslak zemin

performansı ile güvenli bir yolculuk sunuyor. Geniş tabanlı sırtı ile kuru zeminde yol tutuşu artıyor ve gelişmiş sırt karışımı lastiğin aşınmasını yavaşlatarak uzun ömürlü kullanım sağlıyor. Lastiğin janta tam oturmasını sağlayan özel topuk tasarımı direksiyon hakimiyetini artırıyor, lastik balansını iyileştiriyor. Güçlü kuşak yapısı ise sıcak iklimlerde ve ağır kullanım koşullarında lastiğin dayanıklılığını artırıyor.

Transway 3'teki eksiz darbe katı ise yüksek hızlarda lastiğin genleşmesini kontrol altına alarak yol tutuşunu iyileştiriyor.



Yeni Transway 3, 14'-17' jant aralığında toplam 24 ebat olarak pazara sunuldu. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 427 • 18 Mart 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

Reklam Rezervasyon

0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Turizm Taşımacıları Derneği'nin Olağan Genel Kurulu:

Sümer Yiğci TTDER Başkanlığı'na veda etti, yeni Başkan Mümtaz Er oldu

Turizm Taşımacıları Derneği'nin kuruluşundan bugüne kadar Başkanlığını yapan Sümer Yiğci, görevini Mümtaz Er'e devretti.

HABER: ERKAN YILMAZ - MUAMMER BAŞKAN

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Kurulu, 6 Mart 2024 tarihinde, Elmadağ'da bulunan Konak Otel'de yapıldı.

Toplantıya eski TÜRSAB Başkanı **Başaran Ulusoy**, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı **Mustafa Yıldırım**, TTDER Başkanlığına veda eden **Sümer Yiğci**, Yeni Başkan **Mümtaz Er**, TTDER Genel Sekreteri **Mehmet Öksüz**, **Yönetim Kurulu Üyeleri** ile çok sayıda **turizm taşımacılığı üye firma sahibi** katıldı.



Turizm Taşımacıları Derneği Başkanı Sümer Yiğci, Genel Kurul'un açılış konuşmasında, 29 yıllık faaliyette bulunduklarını, Türkiye'de Turizm taşımacılığı faaliyeti yürüten önemli firmalarla TTDER çatısı altında buluştuklarını söyledi. Sümer Yiğci, "Biz buraya kadar getirdik, gönül rahatlığıyla 27 yıldır sürdürdüğüm başkanlığa veda ediyorum. Yeni seçilecek başkan ve yönetim kurulunun TTDER'i bizden daha ileriye götüreceklerine, sektöre faydalı



olacaklarına kuşku yok" dedi.

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Kurulu'nu yönetmek üzere TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı **Mustafa Yıldırım** seçildi.

Turizm Taşımacıları Derneği faaliyet ve mali raporlar sunuldu ve oylanarak kabul edildi.

Yeni Başkan Mümtaz Er

TTDER Başkanı Mümtaz Er: "Duayenimiz Sümer ağabeyimiz derneğimizin kuruluşundan itibaren başkanlığını yaptı. Sümer ağabeyimizin yerini doldurmak güç. Onun çalışmaları bize yol gösterecek. Teşekkür ediyorum. Ayrıca TOF Başkanı Mustafa Yıldırım'a da çok teşekkürlerimi sunuyorum. Her zaman derneğimizin yanında oldu, maddi manevi her katkısı sağladı. Başkanlığa seçilmem benim için onurdur. Derneğimizi daha ileriye taşımak için hep birlikte çalışacağız. Genel Kurul üyelerine teşekkür ederim" dedi. ■



TURİZM TAŞIMACILARI DERNEĞİ YENİ YÖNETİMİ YÖNETİM KURULU ÜYELERİ (ASİL)

- MÜMTAZ ER (BAŞKAN)
- KORAY YILMAZ
- EMRE AK
- MEHMET ÖKSÜZ
- SERKAN TEMİZSOY
- ŞENOL ŞAHİNOĞLU
- BAŞAR ULUSOY
- HAKAN ÖZKARALI
- MURAT ARIKAN
- MURAT YİĞCİ
- SELAHATTİN ÜSTÜN

YÖNETİM KURULU ÜYELERİ (YEDEK)

- MERT YILMAZ
- SEMİH YILDIZHAN
- MERT GEÇİM
- CAN BERK DEMİRGEZER
- TAŞKIN ARIK
- HAKAN HELVA

DENETİM KURULU ÜYELERİ (ASİL)

- ALİ RIZA ÇELEBİ
- CEMİL ÇEVİK
- SERDAR YİĞİT

DENETİM KURULU ÜYELERİ (YEDEK)

- MUSTAFA ÖZTÜRK
- ENVER BEKTAŞ
- EROL ALPAY

DİSİPLİN KURULU ÜYELERİ (AİL)

- VEDAT ÇAKMAK
- EFKAN ALP
- CENK BEHLÜL KÖSEOĞLU

DİSİPLİN KURULU ÜYELERİ (YEDEK)

- FATİH KAYMAKÇI
- COŞKUN ALTIN
- ENGİN BAŞARAN



KOTAB Başkanı Yeniden Bilal Cem Acar

Kocaeli'de personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı kuruluşu Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği'nin (KOTAB) 2. Olağan Genel Kurulu, (9 Mart Cumartesi) Kocaeli Ticaret Odası'nda gerçekleştirildi. Bilal Cem Acar tek aday olarak katıldığı Genel Kurulda yeniden Başkanlığa seçildi. 56 firma temsilcisinin üye olduğu dernek kongresinde **Eyüp Develi** divan başkanı oldu ve kongreyi yönetti.

Başkan Bilal Cem Acar, "Bizler, Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği Derneği olarak hep birlikte şeffaf



sağduyulu ve katılımcı bir süreç yürüterek, derneğimizi daha güçlü ve etkili bir konuma getireceğimize inancım tamdır." dedi.

Sanayiciler Meslek alanımıza müdahale ediyor

Türkerler Turizm Sahibi Yekta Türker: "Sanayiciler meslek alanımıza müdahale etmeye başladı. Bu sorun Kocaeli, Sakarya ve Yalova gibi Büyük Şehirlerin'de içinde bulunduğu bir sorundur. Bizler ciddi KDV üreten bir sektörüz. Sadece KOTAB üyelerimizin 10 binden fazla aracı aktif durumdadır." ■



İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi Turgay Gül, Genel kurula katılarak bir konuşma yaptı.



KOTAB Genel Kurulu: Raşit Aslan, Raporları Sundu



KOTAB YENİ YÖNETİM KURULU ASİL ÜYELERİ:

Bilal Cem Acar (Başkan)
Yekta Türker
Kani Fırkan Kaçar
Metin Çakmak
İlker Kalkan
Naim Gülhan
Dursun Özdemir
Seyhan Pilavcı
Raşit Arslan
Yakup Üstün
Recep Kaçmaz
Kadir Göksoy
Önder Kara

YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYELER

Sinan Şenyürek
Musa Karabalık
Sefer Gökmen
Emrah Parlak
Murat Uysal
Zafer Karamus
Mümin Erdoğan
Cemalettin Üzülmaz
DENETİM KURULU ASİL ÜYELER
Özgür Malçok
Mahir Akkurt
Murat Doğan
DENETİM KURULU YEDEK ÜYELERİ
Özcan Aktoprak
Ömer Kara
Sezer Erdem

TAŞKIN ARIK İSTİFA

TTDER Yönetim Kurulu Yedek Üyeliğine seçilen Taşkın Arık istifa ettiğini bildirdi.

Taşkın Arık'ın istifa mektubu şöyle:
07.03.2024
Turizm Taşımacılar Derneği - İstanbul

12.Olağan kongre nin Tüm Turizm Taşımacılar Derneği üyelerine ve kıymetli yönetim kurulu üyelerine hayırlar getirmesini dilerim. Malumunuz Yönetim Kurulu Yedek üyeliğinde şahsımın da ismi bulunmaktadır.

Yeni dönemde olmayacağımı seçim öncesinde de başkanımıza bildirmiştim. Şahsım her zaman bir kurul üyesi olmadan da derneğin menfaati gerektiren durumlarda çağrıldığımda destek olacağımı bilmenizi isterim. Tekrardan yeni yönetime başarılar diler, istifamı kabulünü yönetim kuruluna sunarım. Saygılarımla
Taşkın ARIK

Ekonomik Şura, Sektör Meclisi ve Toplu Ulaşım Yasası

29 Şubat 2024 tarihinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde (TOBB) Türkiye Ekonomik Sektörel Şurası gerçekleştirildi. Şurada Cumhurbaşkanı Yardımcısı Sayın Cevdet Yılmaz, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Sayın Mehmet Fatih Kacır, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Sayın Vedat Işıkhan, ilgili bakanlık temsilcileri ile sektör meclisleri başkanları yer aldı.

Biz de Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi olarak, sektörümüzün sorunlarını ve çözüm önerilerimizi tekrar gündeme getirdik. Çok verimli bir toplantı oldu. Başta TOBB Başkanı Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu'na teşekkür ediyorum.

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz ile Bakanlar Fatih Kacır ve Vedat Işıkhan sektör sorunlarının çözümüne yönelik kapılarının sonuna kadar açık olduğunu söylediler. Seçim sonrasında onları ziyaret edeceğiz. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu da ağırlığını koydu ve kamu tarafına söylemesi gereken her şeyi söyledi. Sektörümüz adına çok olumlu bir konuşma yaptı. Kendisi de sektörün sorunlarını çözüm arayışında kapısının açık olduğunu ifade etti.

Bugüne kadar gündeme getirdiğimiz sorunları seçimden sonra masaya yatırıp çözmeye çalışacağız. Yıllardır sorunlarımızın çözümüne yönelik mesafe alamadık. İnşallah bundan sonra alırız. Kamu tarafı bu umudu bize verdi. Biz de elimizden geldiği kadar kapılarını açındıracağız.

TOBB Sektör Meclisi seçimleri

Ardından, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'nin toplantısını 5 Mart 2024 tarihinde gerçekleştirdik. Sektör meclisinde yeniden göreve geldik. Seçimde iki liste vardı. 11 oy karşı liste, 25 oy benim de aday olduğum liste aldı. Seçilene kadar rakiptik, ama artık işimize bakacağız ve sektörün sorunları ile ilgileneceğiz. Yeni dö-



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı

my@tasimadunyasi.com

nemin sektör meclisi üyelerine hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. Yapacak çok işimizin olduğunu düşünüyorum.

Toplu Ulaşım Yasası

Bu arada, TBMM Trabzon Milletvekili ve Ulaştırma Komisyonu Başkanı Sayın Adil Karaismailoğlu, Toplu Ulaşım Yasası'nın çıkartılmasına yönelik bir açıklama yaptı. Bizim yıllardır beklediğimiz bir konuydu. Şehiriçi ve şehirlerarasını birbirinden kırmızı çizgilerle ayıran herkesin haklarını belirleyen yeni bir Toplu Ulaşım Yasası'nın çıkması lazım. Ücretsiz ve indirimli seyahatlerle ilgili de yeni düzenlemelerin yapılması gerekiyor. İhtiyacı olmayan insanların toplu ulaşımda bedava seyahat etmesini doğru bulmuyoruz.

Karamsar bir tablo var önümüzde

Akaryakıt fiyatları artıyor, döviz kurları da yükseliyor. Bu artışlar maliyetleri de artırıyor. Yerel seçim sonrasında ağır vergilerle karşılaşacağımızı düşünüyorum. Hayatın daha da pahalılaşacağı karamsar bir tablo var önümüzde. İnşallah öyle olmaz diyoruz, ama görünen köy kılavuz istemez. KDV'de, ÖTV'de, harçlarda ciddi artışlar bekleniyor. Hükümet üyeleri bunları dillendirmeye başladı. Türkiye ekonomisini sıkıntılı günler bekliyor. Maliyetler çok artıyor. İşletme maliyetleri de artacak. İş dünya-

sının varlığını sürdürmesi giderek zorlaşıyor. İnşallah bu beklentilerimizin tersi olur. Ama seçime kadar frene basılan konularda her şeye zam yapılacağı konuşulmaya başlandı. Başka türlü bu açıkların kapanması mümkün değil. Bu açıklarla beraber Türkiye ekonomisi büyüyor deniliyor, nasıl büyüyor, nerede büyüyor, biz görmüş değiliz. "Firmalar otobüs alıyor ama" denilmesin hemen, sektörde firmalar varlıklarını devam ettirmek için bu alımları yapıyor. Yoksa işlerin iyi olduğu anlamına gelmiyor. İstanbul-Trabzon uçak bileti 1400 lira. Otobüsle 1500 TL. Antalya aynı şekilde. THY bizden alınan vergilerle sübvansede edilerek zararına yolcu taşıyor.

Firmalar seferlerini iyi planlamalı

Türkiye'yi iyi günler beklemiyor, sektörümüz de bundan nasibini alacak. Firmalar seferlerini iyi planlamalı, kapasitelerini verimli kullanması lazım. Aksi takdirde, boş seferlerle yapılan zararların sadece yaz sezonu ile karşılanması mümkün değil. Önümüzdeki dönem kapasitenin verimli kullanımına yönelik ciddi çalışmaların yapılması ve Bakanlığın da seferlere yönelik gerekli düzenlemeleri yapması gerekiyor. Kapasite kullanımında hat esası, sınıflandırma veya doluluk oranları esas alınarak yeni bir düzenleme gerekiyor. Avrupa'da bile bu kadar serbest bir yapı yok. Bir taraftan kaptan bulamıyoruz, bir taraftan da kazalar artıyor. Kazaların nedeni büyük oranda ekonomiktir. 69 yaş uygulaması yıl sonuna kadar uzatıldı. Hiçbir firma 69 yaşında bir kaptanı çalıştırmayı düşünmez. Ama şartlar zorunlu kılıyor; kaza sayılarının artmasındaki nedenlerden birisi de bu. Yeterli şoför bulunamıyor, gençler bu mesleği tercih etmiyor. Yaşanan kazaların sokaktan toplanan şoförler nedeniyle yaşandığını görülebiliyoruz. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Yeni bir sandığımız daha göründü ufukta

Dikkat ettiniz mi? Hemen her yıl bir seçim sandığı konuyor önümüze. Kimi zaman referandum kimi zaman genel kimi zaman da yerel, hepsi "millet" olarak tanımlanan seçimler. Ama hiçbir şey değişmiyor. Şöyle bir bakın, önce kendinize, çevrenize, ülkeye, dünyaya... Ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel, çevresel bir değişiklik var mı? Varsa da iyiye değil kötüye doğru bir değişim var ve ona değişiklik değil düşüş dememiz gerekir.

Hepimiz pahalılıktan yakınıyoruz: Kiriş ev bulamamaktan, sağlık sorunlarımızı çözememekten, eğitimin yerlerde süründüğünden, beslenmemizin iyi olmadığından... insanın temel ihtiyaçlarından kalan sadece (biz Türkler olarak övünürdük, ama) üreme vardı, o da düşmüş, son açıklamalara göre.

Yeni ev, yeni araç satışı azaldı; ikinci el araç ve evler de yenileri olmadığından (alınamadığından) fırsatı kaçırmayıp fiyatlarını artırıyor sürekli olarak. Geliri belli olan kişi ve kuruluşlar nasıl olacak da yatırım yapacak veya evlerine ekmek götürecek.

Bankalar kredi faizlerini yükseltmiş, basından siz de duymuş, okumuşsunuzdur, zaten içindesiniz. O faizle kredi alan kişi veya şirket üretiminin fiyatını nasıl yükseltecek de hem borcunu ödeyecek hem de kazanç sağlayacak? Yüzde 50'leri aşan kredi faizinin yatırımla getirisi en az yüzde 70-75 olmalı. Yani ederinin (vergileri de eklediğinizde) iki katı olması demek bu. Bir ekonomik durgunluk varsa, yani alışverişler azaldıysa zorunlu bile olsa kim verebilecek o parayı?

Evet, birileri zenginleşiyor, onların alışverişi yeter mi, dersiniz. Yoksul ile zengin arasındaki makas alabildiğine açıldı. Zengin çok zengin, yoksul ise çok yoksul. Zengin sayısı az, yoksul sayısı fazla. Bu oranlara baktığınızda da ekonomik durgunluğun (gelin biz buna ulusal yoksulluk diyelim) giderilebilmesi mümkün görünmüyor.

Yerel seçimler yapılmadan daha, gündem yeniden karıştı. Cumhurbaşkanı, on yıldır ileri sürdüğü o taktiği yineledi ve son seçimi olduğunu açıkladı. Çevresindekilerse, Anayasayı göstererek yeniden seçilebileceği bir yöntemi işaret etmeye başladı. Bu demektir ki, genel seçimler, normalden daha önce yapılacak. Yine para muslukları açılacak, yine birilerine birtakım imtiyazlar sağlanacak ve seçimi kazanmak için ülke ekonomisi daha da çöktürülecek. Örnek olsun diye söylüyorum seçmen listeleri, oy pusulaları için bile milyonlar harcanıyor, gerisini siz getirin...

Ulaşım hakkı kutsaldır!

Özellikle şehirlerarası ve devlet karayollarının yanında sadece ulaşım amaçlı kullanılmak üzere bir şev alanı denilen boş şerit bırakılır. Kimseye kullanım hakkı verilmez bu alanlara. Tabii, seçim dönemlerinde bu kural hiçe sayılıyor.

Ankara Harem yolu (E-5) üzerindeki şev alanı önce bir özel hastaneye açıldı. Neredeyse caddeye girdi hastane için yapılan bina (ilk projenin tadil edilmesiyle zorunlu otopark farklı hazırlanmış) otopark ihtiyacını yine şev alanını, bu kez belediye eliyle gidermek istiyor. Belediye, çiçeklenmiş ağaçları keserek o otopark ve misafirhane inşaatına (otopark giriş çıkışı Avrasya Tünelinin ve yoğun olan trafiğin iyiden iyiye karışmasına yol açacak) girişti. "Ağaç kesmek baş kesmektir" anlayışıyla büyüdük çiçeklenmiş bir ağacın kesilmesinin cinayet olduğunu öğrendik. Ama kâr hırsı ne ahlak dinliyor ne kural ne de seçim... ■

Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisi Başkanlığına Mustafa Yıldırım yeniden seçildi



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tamer Kıran başkanlığında Meclis Başkanlık Divanını seçmek ve sektörün genel değerlendirmesini yapmak üzere İstanbul'da toplandı.

Tamer Kıran yaptığı açılış konuşmasında, Türkiye Sektör Meclislerinin 2006 yılından beri faaliyet gösterdiğini hatırlatarak, meclislerin kamu, özel sektör ve sektörel sivil toplum kuruluşlarını yasal bir zeminde buluşturan

platform olduğunu vurguladı.

Yapılan Meclis Başkanlık Divanı seçimi sonucunda, Avrasya Terminal İşletmeleri A.Ş. Başkan Vekili Mustafa Yıldırım Başkanlığa, Karayolu Yolcu Taşımacıları Acenteleri Derneği (KAYTAD) Genel Başkanı Mustafa Özcan ise Başkan Yardımcılığına seçildi.

2023 yılının genel bir değerlendirmesi yapılan toplantının devamında sektörün yeni dönemdeki çalışma konuları hakkında istişarelerde bulunuldu. ■



49'uncu Olağan Genel Kurulu Gerçekleştirildi!

OSD Başkanı Yeniden Cengiz Eroldu oldu

Genel Kurul'da 2022 yılında derneğin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı devralan Cengiz Eroldu yeniden Başkan oldu. Eroldu, "Bu sene OSD'nin kuruluşunun 50. yılını kutluyoruz. Cumhuriyet tarihimizin yarısında var olan derneğimiz, bugüne kadar olduğu gibi gelecekte de ülkemizdeki otomotiv ekosisteminin geliştirilmesi için çalışmalarını sürdürecektik" açıklamasında bulundu.

Türk otomotiv sanayiinin bugünkü konumunu değerlendiren Cengiz Eroldu, "Ülkemizde geçmiş 1950'li yıllara dayanan otomotiv sanayi gerek yabancı ortaklıklar gerekse yüzde yüz yerel sermaye yatırımları ile zaman içerisinde gelişerek bugünkü küresel oyuncu konumuna ulaşmıştı. Bugün geldiği noktada; 2 milyon adet üzerinde araç üretim kapasitesine ulaşan otomotiv sanayi Avrupa Birliği ülkeleri arasında 4. dünyada 13. en büyük üretici konumunda. Ticari araç üretiminde ise Avrupa Birliği ülkeleri arasında ilk sırada yer alıyor. Nitelikli iş gücü ile istihdama ve ülkemizin teknolojik ve toplumsal gelişimine katkı sağlıyor. Sadece ana sanayi son 10 yılda yaklaşık 10 milyar doları aşan yatırımları ile hem kapasite artışı sağladı hem de yeni model üretimlerini hayata geçirdi. Yeni yatırımlar açıklanmaya devam ediyor. Otomotiv sanayi ülkemiz ihracatının lider sanayi kolu olarak toplam ihracatımızın yüzde 16'sını oluşturan 35,7 milyar dolarlık ihracat geliri ile ekonomiye sağladığı katkıyı sürdürüyor" dedi.



Sanayi rekabetçiliğinin korunması için iş birlikleri çok önemli hale geldi!

Cengiz Eroldu: "Her geçen yıl zorlaşan ticaret ortamında rekabetçiliğimizi korumak için kamu yönetimimiz başta olmak üzere tüm paydaşlarımız ile iş birliklerimizi kuvvetlendirmek artık çok önemli hale geldi. Değişen regülatif zorunluluklar ve yenilenen dış ticaret yaklaşımları ile birlikte otomotiv sanayiinin rekabetçiliğinde artık tedarik zincirinin topyekûn dönüşümü belirleyici olacak. IPA III Avrupa Yeşil Mutabakatı için Sivil Toplum Eylemi çağrısı kapsamında hibe desteği almaya hak kazandığımız "Türk Otomotiv Sanayiinin AB Yeşil Mutabakat Hedeflerini Gerçekleştirilmesi Projesi" kapsamında AB Yeşil Mutabakat hedeflerinin gerçekleştirilebilmesi için otomotiv eko-sisteminin ve derneğimizin yapısının kuvvetlendirilmesi çalışmalarımıza hız kazandıracaktır"



Üretim rekabetçiliği için stratejik bakış açısı ve uzun soluklu programlar!

Eroldu, "Mevcut yatırımların korunması ve yenilerinin çekilebilmesi için ihracat ve iç pazara yönelik üretim rekabetçiliğinin korunması önem taşıyor. Bunun için de stratejik bir bakış açısı ve uzun soluklu programlar oluşturmamız ve bu programları hayata geçirmemiz gerekiyor. Bu süreçte sektörel STK'ların en önemli görevi küresel sektörel dinamikleri yakinen takip ederek, nitelikli bilgiyi oluşturmak ve kamu yönetimine ışık tutabilmek. OSD bu alanda farkındalığı

OSD YENİ YÖNETİM KURULU ÜYELERİ:

Türkiye otomotiv sanayisine yön veren 13 büyük üyesiyle sektörün en köklü çatı kuruluşu olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 49'uncu Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. OSD'nin yeni döneminde Başkanlık görevine Cengiz Eroldu yeniden seçilirken, Başkan Vekili Süer İsmail Sülün, Başkan Yardımcıları Erdoğan Şahin, İbrahim Aykut Özün, Hüseyin Kaan Özkan ve Muhasip Üye Yusuf Tuğrul Arıkan oldu. OSD Yönetim Kurulunda yer alan diğer üyeler ise Güven Özyurt, Mehmet İzzet Kalaycı, Yavuz Barbaros Yıldırım, Okan Baş, Mehmet Şermet, Ahmet Serdar Görgüç ve Tolga Kaan Doğançioğlu oldu.

çok yüksek bir STK. Yeni dönemde de aynı bakış açısı ile çalışmalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz" diyerek sözlerini tamamladı. ■

Ağır Vasıta ve Treyler Zirvesi güçlü bir katılımı ile gerçekleşti

Geleceğin treylerleri ve ülkemizdeki treyler üretiminin geleceği 6.Ağır Vasıta ve Treyler Zirvesi'nde konuşuldu. Geçtiğimiz yıl 60 bin adetlik üretimle ülkemizi Avrupa'nın ikinci büyük üretim merkezi haline taşıyan Türk treyler sektörü, dünyada söz sahibi olmayı hedefliyor.

Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER), tarafından düzenlenen Ağır Vasıta ve Treyler Zirvesi, 'Geleceğin Treyleri, Türkiye'de Treyler Üretimini Geleceği' başlığıyla gerçekleşti. Zirvede, treyler üreticilerinin yanı sıra, tedarikçiler ilgili kamu, özel sektör, kurum ve kuruluşlarının üst düzey yöneticileri katıldı.



"Türkiye'yi Avrupa'nın treyler üretim merkezi yaptık"

Zirvenin açılışında konuşan TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, sektörün Cumhuriyetimizin 100. yılı olan 2023'ü 60 bin adetlik üretimle tarihi rekorla kapatırken, ihracatta 25 bin adede ulaşıldığını kaydetti. Şentürk, "TREDER'i



kurarken en büyük amacımız; Türkiye'yi Avrupa'nın üretim merkezi haline getirmektir. Bu yolda çok büyük aşama kaydettik. Almanya'dan sonra Avrupa'nın ikinci büyük üretim yapan ülkesiyiz." dedi. Treyler üretimi kadar tedarikçilerin sektöre sunduğu parçaların da Türkiye'de üretildiğini aktaran Şentürk, "Burada üretim yapan kazanır" dedi.

Farklı panellerle sektörün geleceği masaya yatırıldı



1. Panel: Teknoloji

TAİD Eski Başkanı İlhami Eksin'in moderatörlüğünü yaptığı ilk panelde; TREDER Başkan Yardımcısı Krone Ticari Araçlar A.Ş. Genel Müdürü Kartal Erköy,

BPW Avrupa Satış Direktörü Daniel Twilling-Birkholz, İntermobil Genel Müdürü Rifat Perahya, Prometeon Türkiye, MEA, Rusya, CIS Bölgesi Pazarlama Direktörü Faruk Uslu, Cloos Türkiye ve MENA Genel Müdürü İbrahim Halil Eyüpoğlu ve Saf Holland Türkiye Genel Müdürü Bilal Azizoglu konuşmacı olarak yer aldı. Panelde kullanılan son teknolojilerin treyler sektörünün bugünü ve geleceğine etkileri değerlendirildi.

2. Panel: Sürdürülebilirlik

Moderatörlüğünü Neva Orman Genel Müdürü ve SATSO Kadın Girişim Bşk. Elvan Bilgehan Dikici yaptı. Schmitz Cargobull CEO'su Kerem Taş, Nevpa Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Sayar, Dyo Sanayi ve Oto Tamir Boyaları Ar-Ge Uzmanı Dr. Merve Dilaver Ağar ve Intecro Robotik A.Ş. CEO'su A. Ali Şen'in konuşmacı olarak katıldığı panelde; Sürdürülebilirlik, Avrupa Yeşil Mutabakatı, üretimde yaşanan gelişmeler, uluslararası rekabette yaşanan son durum, alınması gereken önlemler, hakkında bilgiler verildi.

3. Panel: Yeni Regülasyonlar

OSD Genel Sekreteri Özlem Güçlüer'in moderatörlüğünü yaptığı üçüncü panelde, Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, Öztreyler A.Ş. Ar-Ge Mühendisi İbrahim Ethem Öztürk ve TREDER Teknik Komite Başkanı Fuat Erdem konuşmacı olarak yer aldı. Panelde, geçmişten geleceğe treyler sektöründeki seyir, yeni regülasyonlar, araç tescil işlemlerindeki son gelişmeler, teknolojik gelişmeler ile akıllı otomasyon sistemleri hakkında değerlendirmelerde bulunuldu.

4. Panel: Elektrikli Araç Dönüşümü

Son panelin moderatörlüğünü TAİD Başkanı Burak Hoşgören yaptı. TAİD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Kässbohrer Yönetim Kurulu Üyesi İffet Türken ve Iveco Genel Müdürü Hakkı Işınak, araç üreticilerini bekleyen teknolojik gelişmeleri anlattılar. Ağır vasıtada elektrikli dönüşüm, altyapı sorunları, araçlardan beklenen verimliliğin sektöre olan etkileri değerlendirildi. ■

Uluslararası Nakliyeciler Derneği 41.Olağan Genel Kurulu yapıldı

Şerafettin Aras, UND'nin yeni Başkanı oldu

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), 41.Olağan Genel Kurulu 9 Mart 2024 tarihinde Green Park Hotel Pendik/ İstanbul'da yapıldı. UND Başkanlığı için Şerafettin Aras ve Nagihan Soylu yarıştı. 17 sandıkta toplam 854 oy kullanıldı. 852 oy geçerli sayılırken, Şerafettin Aras 536, Nagihan Soylu 316 oy aldı. Şerafettin Aras, UND'nin yeni Başkanı oldu.

Erkan
YILMAZ

UND'nin 41.Olağan Genel Kurulu 9 Mart 2024 tarihinde 893 katılımı yapıldı. Genel kurulda yeni yönetimin seçimi öncesinde başkan adayları Şerafettin Aras ve Nagihan Soylu konuşma yaptı.

Şerafettin
Aras

44 yıldır parçası olduğum sektöre borcumu ödemek için yola çıktım

UND Başkanı Şerafettin Aras 50'nci yılında UND üyesi olmaktan dolayı gurur duyduğunu belirterek, "Bugün aramızda derneğimizin ilk üyelerinden Metin Akdurak, Habib Kilerci ve Mahiye Şamdancı Kilercik aramızda. Onlara kocaman bir alkış rica ediyorum. Kazananın sektör olmasını arzuluyorum. Bugün sektörümüze sahip çıktığınızı görüyorum. Bunu genel kurula katılarak gösterdiniz. Genel kurulun kaybedeni olmayacaktır. 7 Ekim'de başkan adayı olduktan sonra, bütün üyelerimi aradım.Hepsinin cep telefonumu kaydetmelerini arzu ettim ve söyledim. 7-24 saat sizin için çalışacağımı, bir sorunları varsa bana ulaşabileceklerini ifade ettim. Bütün bölgeleri tek tek gezdik. Orda söyleyeceklerimizi söyledik. Yapacaklarımızı, yaptıklarımızı anlattık. 44 yıldır parçası olduğum, bu sektöre borcumu ödemek için bu yola çıktım. Yurt dışında ve yurt içinde bizim sorunlarımızı, sizlerin sorunlarını talip olduğum 3 yıllık görev sürem boyunca, sizden aldığım güçle çözmek için 7-24 saat çalışacağım söz veriyorum. Hep birlikte bugün olduğu gibi derneğimize sahip çıkıp, çocuklarımıza sağlam bir gelecek bırakmak istiyoruz. Onun için diyorum ki, güçlü UND, güçlü lojistik, güçlü Türkiye."

Sektörün zorluklarını aşmak için elimden gelenin en iyisini yapmaya hazırım

UND Başkan Adayı Nagihan Soylu ise Şerafettin başkan ile çok iyi,



Nagihan Soylu



dostane bir kampanya dönemi yaşadıklarını söyledi. Bölgelerde birinci vaadinin 'Demokratik UND' olduğunu ifade eden Soylu, şunları söyledi: Şerafettin başkanımın da söylediği gibi son 20 günde tüm bölgelerimizi dolaştık. Niçin bu yola çıktık? Nasıl çıktık, ne yapmak istiyoruz? anlatmak istedik. Bu dönemde Şerafettin başkanına çok teşekkür ediyorum. Kendisiyle birlikte, çok uygun, çok mütevazı ve barış içerisinde bir kampanya yürüttük. Bugün burada sizlere sadece bir aday olarak değil, aynı zamanda bir yol arkadaşı, bir dinleyici ve sektörümüzün karşılaştığı zorlukları aşmak için elinden gelenin en iyisini yapmaya hazır bir dost olarak duruyorum.Birlikte daha adil, daha rekabetçi ve daha sürdürülebilir bir gelecek inşa edeceğime edeceğimize olan inancım tamdır. Bu inançla sizlerden aldığım ilham ve destekle UND Yönetim Kurulu Başkan adayı olarak sektörümüze hizmet etmek için buradayım. Birlikte çalışarak daha adil, daha rekabetçi ve daha sürdürülebilir bir sektör inşa edeceğiz. Bu süreçte sizlerin geri bildirimlerine katılımı yönlendirmelerinin merkezinde olacak. Birlikte sektörümüz için daha iyi bir yarın yaratacağız.

Seçimler yapıldı

Konuşmaların ardından yeni yönetim ve başkan seçimi yapıldı.

17 sandıkta toplam 854 oy kullanıldı. 852 oy geçerli sayılırken, Şerafettin Aras 536, Nagihan Soylu 316 oy aldı. Şerafettin Aras, UND'nin yeni Başkanı oldu.

Çetin Nuhoglu:
İki başkan adayını da kutladı

UND Eski Başkanı Çetin Nuhoglu, Başkan adayı **Nagihan Soylu** ve UND Başkanı **Şerafettin Aras** el ele birlikte sahneye çıktılar. Nuhoglu, iki başkan adayını kutlayarak şunları söyledi: İki başkan demokratik ve şeffaf bir anlayışla mücadeleye girdiler ki, ben ikisini de kutluyorum. Bu güzel yaklaşımı hiçbir zaman unutmayacağız. Yeni seçilen yönetime de başarılar diliyorum"

UND'nin Başkanı Şerafettin Aras ise "Bu seçimin kazananı sizlersiniz, sektörümüzdür. Onun için katılımınızdan dolayı teşekkür ediyorum. Birlik beraberliğimizi bugün bir daha gösterdik. Konuşmamda söylemiştim. Şölen havasında bayram havasında genel kurulu yapacağız. Bunu da hep birlikte yaptık. Hepinize teşekkür ediyorum. Verdiğim sözler için elinden geleni yapmaya gayret edeceğim. Nagihan kardeşim de benim bir dostumdur. Onun fikirlerini de alarak birlikte size hizmet edeceğiz" dedi. ■

UND YENİ SEÇİLEN
YÖNETİM KURULU
ÜYELERİ:

1. Şerafettin Aras (Başkan),
2. Ergün Bilen,
3. Ahmet Şahane,
4. Alişan E. Topaloğlu,
5. Haşmet Karasu,
6. Cihan Tünel,
7. Fatih Öcal,
8. Fırat Başbilen,
9. Haşim Çavdar,
10. Cavit Değirmenci,
11. Kemal Gül,
12. Kerem İmrak,
13. M.Ramiz Kılınç,
14. Mehmet Cingi,
15. Mehmet Karabölen,
16. Mehmet Tahir Aydoğan,
17. Muhittin Ocak,
18. Murat Baykara,
19. Mutluhan Akan,
20. Onur Talay,
21. Ömer Gülen,
22. Rıdvan Araç,
23. Süleyman Çağlı,
24. Uğur Erdoğan,
25. Yaşar Özkaya,
26. Yılmaz Özçelik,
27. Yusuf İlboğa



Hüseyinoğulları Nakliyat

Tırsan ile operasyonlarımıza son sürat devam ediyoruz

Güvenilir lider Tırsan; Çorum'un öncü lojistik firmalarından yurtiçi kuru yük ve hammadde taşımada uzmanlaşmış Hüseyinoğulları Nakliyat'a 1 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus ve 2 adet Kässbohrer Hafif Açık Kasa

Platform teslimatı gerçekleştirdi.

Tırsan'ın gerçekleştirdiği teslimat törenine; firma sahipleri İbrahim Elsäier, Selçuk Elsäier, Mustafa Elsäier ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek katıldı. ■



Taşkala Lojistik

MAN çekicilerle filosunu büyütüyor

İnşaat ve madencilik sektörlerinde faaliyetlerini yürüten Gaziantep merkezli Taşkala Lojistik 2024 araç yatırımı kapsamında filosunu 5 adet yeni MAN TGX 18.520 çekici ile güçlendirdi.

MAN çekiciler, Taşkala Lojistik'in Gaziantep'teki tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Taşkala Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Şahin ve MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına da Kamyon Bölge Satış Koordinatörü Tuğrul Aykın katıldı.

Taşkala Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Şahin, "MAN da araç ve hizmet kalitesi ile aradığımız tüm avantajları bizlere fazlasıyla sunuyor.

Bu nedenle yeni yıldaki araç yatırımımızda yine MAN ile yol almaya karar verdik. Bu kapsamda, araç filomuza 5 adet MAN çekici daha kattık. Önümüzdeki süreçte ise, MAN yatırımlarımızı artırmayı ve 2024 yılı sonuna kadar da filomuzdakı MAN çekicilerin sayısını 50 adete çıkartmayı hedefliyoruz."

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Bölge Satış Koordinatörü Tuğrul Aykın, "Özellikle güçlü servis ağımız ve satış sonrası kesintisiz hizmetimiz ile 7/24 firmalarımıza destek oluyoruz. Taşkala Lojistik de yeni araç yatırımında bizi tercih etmesinin yanında, bundan sonra da yeni alımlarla filosundaki MAN sayısını artırmayı planlayan bir firmamız. Kendileri ile iş birliği yapmaktan biz mutluyuz. Yeni araçlarımızın kendilerine ve firmalarına hayırlı olmasını dileriz." ■



Scania, Meiller ve Wielton Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu

Ömer Madazlıoğlu, son olarak Doğu Otomotiv, Volkswagen Ticari Araç markasında Planlama, Lojistik ve Eğitim Birim Yöneticisi olarak görevini sürdürüyordu. 01 Mart 2024 yılı itibarıyla yeni görevine başladı. Ömer Madazlıoğlu, Bilkent

Üniversitesi mezuniyet sonrası çalışma hayatına 2008 yılında otomotiv sektöründe başladı.

2016 yılından itibaren ise Doğu Otomotiv bünyesinde Volkswagen Ticari Araç markasında Satış ve Pazarlama departmanlarında çeşitli birimlerde görev almıştır. ■



Bulung Logistics Filosunu ADR'li 50 Iveco S-Way çekiciyle güçlendirdi

Bulung Logistics'in Türkiye Genel Müdürü Savaş Kasap, "ADR'li araçlar ile taşınması zorunlu olan yükler için IVECO S-Way çekiciler ile daha güvenli ve verimli hizmet sağlayarak müşterilerimize rekabet avantajı

kazandıracağız." dedi.

Teslimata IVECO Otomotiv Genel Müdürü Rüştü Başargan, IVECO Ağır Vasıta Satış Müdürü Çayan Tubay, Bulung Logistics Filo Yönetim Direktörü Ayşenur İspir ile Tır İşletme Müdürü Ergün Gengönül de katıldı. ■



Özçelik Transport filosu, Renault Trucks ile yenileniyor

Mersin bölgesinin önemli lojistik firmalarından Özçelik Transport, yüzde 80'in üzerinde Renault Trucks araçlardan oluşan filosunu yine Renault Trucks çekiciler ile yeniliyor.

Yaş meyve-sebze alanında lojistik hizmeti sunan Özçelik Transport, filosunu 12 adet Renault Trucks T 520 çekicileri ile yeniledi. Yaklaşık 25 yıldır Renault Trucks çekicileri kullanan Özçelik, araçların yenilenme sürecinde

Renault Trucks araçlarının ikinci el değerinden memnuniyetlerinin altını çizdi.

Erman Ticari Araçlar merkezinde yapılan teslimat törenine Özçelik Transport Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Özçelik, Renault Trucks Bayi Ağı Ticari Direktörü Özgür Fırat, Satış ve Satış Sonrası Bölge Müdürü Cihan Kayan, Erman Ticari Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deniz, Genel Müdürü Ahmet Gözü, Finans Müdürü Erman Deniz ve Renault Trucks Finans Ülke Satış Müdürü Emrah Barış katıldılar. ■



LGT, Renault Trucks Turbo Compound teknolojisine sahip en büyük filo oluyor

Turbo Compound teknolojisine sahip Renault Trucks T480 çekicilerini teslim aldı. Bu alımlarıyla Turbo Compound donanımına sahip araç sayısını 25'e yükselten LGT Lojistik filosunun tamamı, Renault Trucks çekicilerden oluşuyor.

LGT, Almanya, Polonya, Macaristan başta olmak üzere tüm Avrupa ülkelerine taşımacılık

faaliyetlerini arttırarak sürdürüyor. LGT Lojistik'in kurucusu Selçuk Arslan, "Kimyasal ve gaz türü tehlikeli madde taşımacılığında her yıl büyüyerek hizmet sunmaya devam ediyoruz. Son 3 yılda büyüme hızımız arttı. Var olan müşterilerimizin gelişen projeleri, yeni müşteri ve iş hacmimiz ile doğru orantılı olarak araç ve tesis yatırımlarımızı da sürdürüyoruz. Renault Trucks çekicilerinin toplam performans ve sahip olma maliyetlerinden memnuniyetimiz nedeniyle daha verimli ve sürdürülebilir iş akışları sağlamak üzere filomuzu tek markalı sisteme dönüştürdük" diye belirtiyor. ■

Heska'dan Güney Eksport Filosuna 100 Actros

Güney Eksport, Mercedes-Benz Actros 1848 L, Actros 1845 LS, Actros 1851 LS, Actros 3232 L ADR olmak üzere toplam 100 adet Actros ailesi ile filosunun gücünü artırdı. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayii Heska Motorlu Araçlar gerçekleştirdi. Güney Eksport ayrıca 2024 yılı için 200 adetlik yeni bir ön anlaşmaya imza attı.

Sıvı gıda taşımacılığı sektörünün öncü şirketlerinden Güney Eksport araç satın alım tercihinde uzun yol taşımacılığının yıldızı Mercedes-Benz Actros ailesini tercih etmeye devam ediyor. Güney Eksport bu kapsamda Heska Motorlu Araçlar'ın ev sahipliğinde düzenlenen törende tamamı Aksaray Kamyon Fabrikası üretimi 100 adet Mercedes-Benz Actros'u teslim aldı.

Törende araçlar, **Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Kamyon Filo Satış Müdür Yardımcısı **Onur Nurdoğan**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su **Gökmen Onbulak**, **Heska Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ**, Heska Yönetim Kurulu Üyesi **Hamdi Yüncü**, Heska Kamyon Satış Müdürü **İlyas Toloğ** ve Heska Satış Sonrası Hizmetler Müdürü **Renas Toloğ** tarafından **Güney Eksport Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Şimşek**, Güney Eksport Yönetim Kurulu Üyeleri **Mehmet Şimşek** ve **İbrahim Koyuer** ile Güney Eksport Genel Müdürü **Ömer Aksay**'a teslim edildi.



Araçlarımız Güney Eksport'un başarısı için tekerlerini döndürecek

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt; "Aksaray Kamyon Fabrikamızda ürettiğimiz son teknolojiye sahip Mercedes-Benz Actros model araçlarımız bugün, Türkiye kamyon pazarının en çok tercih edilen modellerinden biri durumunda. Bunun en önemli sebebi de Actros ailemizin lüks, konfor, güvenlik ve teknolojiyi bir araya getirerek müşterilerimize mükemmel bir deneyim sunması. Bugün teslimatını gerçekleştirdiğimiz araçlarımız da Güney Eksport'un başarısı için tekerlerini döndürecek ve Mercedes-Benz Türk olarak bizler de kat edilen her kilometre için gurur duyacağız. Tamamı Mercedes-Benz marka kamyon ve çekiciden oluşan araç parkına 100 adet daha yıldız ekleyen Güney Eksport ailesine araçlarının hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Doğru ve yüksek standartlarda ürün ve hizmet sunan iş ortaklarıyla ilerlemek çok önemli

Güney Eksport Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Şimşek; "Güney Eksport olarak, yıllık 4 milyon ton taşıma kapasitesi ile sıvı gıda & kimyasal taşımacılığın tüm lojistik aşamalarında müşterilerimize hızlı, kaliteli, güvenilir, entegre ve yalın bir hizmet sunmayı misyonumuz olarak benimsiyoruz. Bu misyonu gerçekleştirmek için doğru ve yüksek standartlarda ürün ve hizmet sunan iş ortaklarıyla ilerlemek çok önemli. Uzun senelerdir Mercedes-Benz Türk ve Heska Motorlu araçlar ile bu süreci yürüttüğümüz için çok mutluyuz. İş birliğimizin gerçekleşmesindeki katkıları nedeniyle de kendilerine çok teşekkür ediyoruz." dedi.

Güney Eksport ile işbirliğimiz 15 yıldır devam ediyor

Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ ise şu açıklamaları yaptı: "Temel faaliyet alanı sıvı gıda ve kimyasal taşımacılığı olup aynı zamanda akaryakıt istasyonu işletmeciliği yapan Güney Eksport ile olan iş birliğimiz 15 yıldır büyük bir güvenle devam ediyor. Teslim ettiğimiz Mercedes-Benz Actros'ların tamamına yakını Mercedes-Benz



Kamyon Finansman tarafından finanse edildi. Güney Eksport'un, yeni araçlarımızla sektördeki güçlü konumunu daha da sağlamlaştıracağına inanıyor ve yeni araçlarının hayırlı olmasını diliyorum." ■

Transaktaş Global Lojistik, Araç Filosunu 208 adet Mercedes-Benz Actros Çekici ile Genişletti

Dünyanın en uzak noktasına lojistik hizmeti verme hedefi ile hareket eden Transaktaş Global Lojistik, uzun yol taşımacılığının geleceğini şekillendiren Mercedes-Benz Actros çekici ailesini tercih ediyor. Transaktaş Global Lojistik, filosuna 208 adet Mercedes-Benz Actros L 1851 LS, Actros L 1853 LS ve Actros L 1863 LS Edition 3 çekiciyi ekledi. Şirket, araçlarını düzenlenen törenle Mercedes-Benz Türk'ün Koluman Motorlu Araçlar bayisinden teslim aldı.

1996 yılında kurulan ve Avrupa, Asya ve Balkan ülkeleri ile karşılıklı olarak düzenli servis hizmeti veren **Mersin merkezli Transaktaş Global Lojistik**, araç filosunu genişletmek için Mercedes-Benz kalitesini tercih etti.

Törende araçlar, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Kamyon Filo Satış Müdürü **Yusuf Adıgüzel** ve Kamyon Filo Satış Koordinatörü **Kemal Şerbetçi**, Koluman Motorlu Araçlar Direktörü **Ali Saltık**, Koluman Mersin Kamyon Satış Müdürü **Onur Kahyalar**, Kamyon Satış Danışmanı **Mirah Bengür** tarafından Transaktaş Global Lojistik Firma Sahipleri **Ahmet Aktaş**, **Hasan Aktaş & Şahin Aktaş**, **Ömer Aktaş**, **Celal Aktaş** ve Baş Şoför **Ethem Onur**'a teslim edildi. Bu teslimat ile birlikte Transaktaş Global Lojistik'in araç parkındaki güncel



Mercedes-Benz marka araçların sayısı 210 adet oldu.



Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt; "Mercedes-Benz Türk olarak, uzun yol taşımacılığının geleceğini

şekillendiren araçlarımızla, şirketlerin ulusal ve uluslararası lojistik alanında güvenilir ve verimli bir hizmet sunmalarına katkı sağlıyoruz. Yenilikçi teknolojiler ve yüksek performanslı donanımlara sahip araçlarımız, yakıt verimliliği ve sürüş konforunu bir araya getirerek, taşımacılık sektöründe yeni standartlar belirliyor. Transaktaş Global Lojistik ailesine teşekkür ediyorum." dedi.

Transaktaş Global Lojistik Firma Sahibi Ahmet Aktaş; "Taze-donmuş balık, sebze, tropikal meyve & ilaç taşımacılığında uzman olup geniş araç filomuz, özel teknik donanım ve modern teknik ekipmanları ile düzenlenmiş araçlarımızla yüksek kalitede nakliye ve servis hizmeti sunuyoruz. Bugün, Mercedes-Benz Actros çekicileri büyük ve modern filomuza katarak, hizmet kalitemizi en üst düzeye taşıyoruz. 250 adetlik araç parkımızın 210 adedinin Mercedes-

Benz marka kamyonlardan oluşmasının en büyük nedenlerinden biri de müşterilerimize üst düzeyde hizmet vermeyi hedeflememizdir. Bu satın alma ile iş birliğimizin gelecekte daha da güçlenerek devam edeceğine inanıyoruz." değerlendirmesinde bulundu.

Koluman Motorlu Araçlar Genel Müdürü Ali Saltık; "Transaktaş Global Lojistik'in araç filosunu genişletmek için Koluman Motorlu Araçlar ve Mercedes-Benz kamyonlarını tercih etmesinden dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz yüksek performanslı ve güvenilir araçlarımızla, onların operasyonel verimliliğine katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz. Transaktaş Global Lojistik ile iş birliğimizin uzun soluklu olmasını diliyor, yeni araçların hayırlı olmasını temenni ediyoruz" dedi. ■

Özkaymak Ailesi'nin acı günü Havva Özkaymak son yolculuğuna uğurlandı



**Özkaymak Turizm
Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak'ın
annesi Havva
Özkaymak vefat etti.**

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkaymak'ın annesi

Havva Özkaymak vefat etti. Merhumenin Cenazesi (05.03.2024, Salı) ikindi namazına müteakiben Musalla Mezarlığı, Musalla Camii'nde kılınan Cenaze namazının ardından Musalla Mezarlığına defnedildi.

Özkaymak ailesini acı günlerinde sevenleri, yakınları, işadamları ve sanayiciler yalnız

bırakmadı. Özkaymak ailesi cenaze namazının ardından taziyeleleri kabul etti. Merhume Havva Özkaymak, 90 yaşında ve 3 çocuk annesiydi.

Taşıma Dünyası olarak Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine ve Özkaymak Turizm camiasına başsağlığı dileriz. ■

BAŞSAĞLIĞI

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak'ın değerli annesi

HAYVA ÖZKAYMAK'ın

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

**Bayraktarlar Merkon
Orta Anadolu Mot. Araç. Tic. ve San. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi**

BAŞSAĞLIĞI

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Özkan Özkaymak'ın
değerli annesi

Sn. Havva Özkaymak'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Star Diyarbakır sahibi Sayın İbrahim Türkan'ın
değerli oğlu

Sn. Azad Türkan'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Askeri Özkaçar'ın
değerli babası

Sn. Hacı Zülküf Özkaçar'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak'ın değerli annesi

HAVVA
ÖZKAYMAK'ı

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



MustafaYILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Star Diyarbakır firma sahibi
İbrahim Türkan'ın oğlu

AZAD
TÜRKAN'ı

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



MustafaYILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu
Başkanı Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf
ÖZKAÇAR'ı

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



MustafaYILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak'ın değerli annesi

HAVVA ÖZKAYMAK'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak'ın değerli annesi

HAVVA ÖZKAYMAK'ın

vefatını üzüntü ile öğrendik.
Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine,
sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.



Heska Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Star Diyarbakır firma sahibi
İbrahim Türkan'ın oğlu

Azad Türkan'ın

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



Heska Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf Özkaçar'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Star Diyarbakır firma sahibi
İbrahim Türkan'ın oğlu

Azad Türkan'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Star Diyarbakır firma sahibi
İbrahim Türkan'ın oğlu

Azad Türkan'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak'ın değerli annesi

HAVVA ÖZKAYMAK'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

obilet.com

biletall.com

BAŞSAĞLIĞI

Star Diyarbakır firma sahibi
İbrahim Türkan'ın oğlu

Azad Türkan'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

obilet.com

biletall.com

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Askeri
Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf ÖZKAÇAR'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.

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

obilet.com

biletall.com

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf Özkaçar'ın

vefatını üzüntü ile öğrendik.

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



Heska Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu
Başkanı Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf ÖZKAÇAR'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

18

★MART★

ÇANAKKALE ZAFERİ

Kutlu Olsun

obilet

biletall