

**Lojistik
Öğrencileri
“Mars’ta 1
Hafta” İçin
Yarışacak!**

Başvurular 9 Mayıs 2025 Cuma günü mesai bitimine kadar www.marslogistics.com adresi üzerinden yapılabilir.



Karayolu Taşıma Kanunu değişikliği sonrası zorunluluk oluştu YENİ YÖNETMELİK YOLDA

2024 yılının sonundan itibaren taşımacılar tarafında Yönetmelikte bir değişiklik beklentisi hatta yeni bir Yönetmelik çıkartılmasına yönelik beklentileri büyüttü.

Karayolu Taşıma Kanunu’nda bazı değişikliklerin yapılması talepleri bulunmakla birlikte sadece bu kanundaki **İdari Para Cezalarına** ilişkin maddeyi yeniden düzenleyen kanun değişikliği TBMM’de 27 Mart 2025 tarihinde kabul edildi. Düzenleme 30 Mart 2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlandı.

Bu değişiklikte **önceden sabit olan para cezaları** alt sınır ve bunun **10 katı kadar olan üst sınır** şeklinde belirlendi. Bununla ilgili uygulama esaslarının Yönetmelikle düzenlenmesi öngörüldü. Bu da artık bir Yönetmelik değişikliği yapılmasını zorunlu hale getirdi. Güncel koşullarda mevcut Yönetmelik üzerinde değişiklik şeklinde değil, biriken ihtiyaçlarla



Dr. Zeki Dönmez

birlikte tümüyle yeni bir Yönetmelik hazırlanması olasılığı yüksek.

Kanun değişikliğinin İdari Para Cezalarını yeniden belirlediğini görüyoruz. Üstelik bunlar alt limit ve üst limit aralığında uygulanacak. Yeni rakamların eskiler ise mukayesesini yapmak mümkün değil. Zira Bakanlık bu idari para cezalarında ve belge ücretlerinde gerekli güncellemeleri yapıp yayınlamadığı için gerçek bir mukayese zor. Bu arada geniş bir bantta uygulanacak cezaların hangi esaslara göre belirleneceği çok önemli. Bakanlıkça bunların bir taslağının hazırlanıp tartışmaya açılması gerekiyor.

Bunların **6 aylık süre de olabilmesi hızlı bir çalışma temposuna ihtiyaç var.**

12’de



Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu:

27 İlde 45 Kamyon, 28 Otobüs Yetkili Servis Lokasyonu ile Uluslararası Standartlarda Satış Sonrası Hizmetler Sunuyoruz

2024 yılında müşteri memnuniyetini, onarım kalitesini ve hızını, yedek parça bulunabilirliğini ölçtüğümüz tüm göstergelerimizde Satış Sonrası Hizmetler olarak tarihin en yüksek seviyesine ulaştığımızı gururla ifade edebilirim. **Erkan YILMAZ**

8-9’da



Gelecek Otomotiv’den Kars Turgut Reis Group’a 3 Travego

6’da



Balıkesir Uludağ Turizm Yeni Turismo yatırımlarıyla sezona hazır

6’da



Ege Hakan Turizm’den Turismo yatırımı

Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kaan Özkaralı “İş hacminin bu yıl 2024’ten çok daha farklı olacağını düşünmüyoruz.”

6’da

Renault Trucks FEST 2025: Yolculuk İstanbul’dan Başladı!



18’de

Kamyon Pazarının Güçlü Oyuncusu Otokar Atlas Yenilendi!



Ticaretin yeni gücü Otokar Atlas 9 konfor, ekonomi ve güvenliği bir arada sunuyor

4’te

Alışan Lojistik, Lastik Yönetimini Hankook Türkiye’ye Emanet Etti!

Anlaşma, Alışan Lojistik CEO’su Damla Alışan ve Hankook Türkiye Genel Müdürü Tuncay Tansu anlaşmayı törenle imzaladılar.

15’te



Prometeon’un 2025 Türkiye Turu Başladı

17’de



Gökdeniz, DHL Operasyonları İçin 12 Yeni Tırsan Treyler Aldı

16’da



Mustafa Yıldırım

E-Ticaret Yükseliyor... ve Bayramda Yolcu Talebi Düşük Kaldı

14’te



Cumhur Aral

Kurum Kültürünü Yedeklemek

2’de



Korkut Akın

Davul nerede, tokmak kimin elinde?

10’da



Mesut VAROL

D Belgesi Türleri ve Kapsamı

16’da



İkinci El

2025 Hayallerimiz ve beklentilerimiz

11’de

İTT Lojistik’ten 30 Yeni Tırsan Yatırımı

Çetin Nuhoglu, “İTT Lojistik’in rekabetçiliğine Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz araçlarımızla katkı sağlamaktan gurur duyuyoruz” dedi.



16’da

Kurum Kültürünü Yedeklemek

Günlük hayatımızda sıkça kullandığımız bir kavramdır yedek parça. Ancak genellikle araçlarla ilişkilendiririz bu kavramı. Lastik patladığında bagajdaki yedek lastik hayat kurtarır. Peki ya iş dünyasında, insan hayatında, yönetim sistemlerinde de yedek parça gerekli midir?

Aslında cevap basit: Evet. Hem de fazlasıyla. Ama burada yedek parça dediğimiz şey, somut bir metal değil. Bazen bir insan, bazen bir fikir, bazen de iyi yazılmış bir prosedür olabilir.

İnsan Bedeninde Yedek Parça Mantığı

İnsan vücudu bile bazı sistemleri yedekli şekilde tasarlanmıştır. İkişer adet yaratılmış çok organımız bulunuyor. Göz, kulak, böbreğimiz gibi. Bir sorun olursa diğeri devreye giriyor ve sistemin aksaksız şekilde devamını temin ediyor. Akciğerlerimiz, gözlerimiz, hatta karaciğerimizin yenilenme kapasitesi... Hepsisi bir tür biyolojik yedekleme değil midir?

Peki ya zihinsel ve duygusal açıdan?

Modern hayatın temposunda sadece bir beceriye bağlı kalmak, tek bir role sıkışmak ciddi risk



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

oluşturuyor. Kendini geliştiren, farklı alanlarda bilgi sahibi olan, alternatif planlar hazırlayan bireyler; tıpkı bir aracın bagajındaki sağlam yedek lastik gibidir. Ani değişimlere, krizlere daha dirençlidirler.

Şirketlerde Yedekleme, Lüks Değil, Zorunluluktur.

Bir şirket düşünün... Her şey bir kişinin aklında. Süreçler yazılı değil, yetkiler paylaşılmamış. O kişi tatile çıktığında bile işler aksıyor. Ya bir gün tamamen ayrılırsa?

İşte tam da bu yüzden şirketlerde yedekleme operasyonel bir sigorta gibidir.

1. İnsan Yedeği - Kritik Pozisyonlar Boş Kalmasın

Hiçbir çalışan - ne kadar başarılı

olursa olsun - sistemin tek taşıyıcısı olmamalı. Özellikle yöneticiler için mutlaka bir "ikinci adam" yetiştirilmeli. Bu sadece pozisyon yedeği değil, aynı zamanda bilgi transferi ve liderlik sürekliliği anlamına gelir.

2. Sistem Yedeği - Bilgi Kafalarda Değil, Belgelerde Olmalı

Bir kişinin deneyimi ya da hafızası elbette değerlidir. Ancak bu bilgiler belgelenmemişse, sürdürülebilir değildir. İş akışları, prosedürler, karar alma süreçleri şeffaf ve erişilebilir olmalı. Böylece biri eksildiğinde tüm sistem durmaz.

3. Kültürel Yedekleme - Değerleri Kişilere Bağlamama

Bazı şirketler bir kişinin karizmasıyla, enerjisiyle yürür. Ama bu risklidir. O kişi gittiğinde yapı çöker. Gerçek bir kurum kültürü; kişilerden bağımsız, yazılı olmayan ama herkesin benimsediği bir sistemle yaşar. Güven, saygı, iş birliği gibi değerler; sadece liderin değil, tüm ekibin taşıdığı unsurlar olmalı.

Yedekleme = Krize Hazırlık

Bir aracın yedek lastiği, sadece "olmazsa olmaz" diye alınmaz. Aslında bize şunu söyler: "Hayatta her zaman B planın olmalı."

Aynı şekilde bireyler de, şirketler de; işlerin hep aynı gideceğini varsaymamalı.

- Bir yönetici ayrılabilir,
- Bir kriz çıkabilir,
- Bir teknoloji değişebilir.

Hazırlıklı olanlar, ani dönüşlerde direksiyonu kaybetmez.

Sonuç

Yedekleme bir lüks değil, bir farkındalıktır.

Hem birey olarak kendi zihnimizi, becerilerimizi yedeklemeli; hem de şirket olarak insanları, süreçleri ve kültürü sürdürülebilir hale getirmeliyiz.

Yedekleme lüks değil hayatta kalma stratejisidir.

Unutma, bir vida gevşediğinde sistemi durduran değil, sistemi ayakta tutan kişi ya da yapı olmak; işte gerçek fark orada başlar.

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramınızı kutlarım. ■

Atamızın armağanına minnettar,
çocuklarımızın hayallerine bağlıyız.

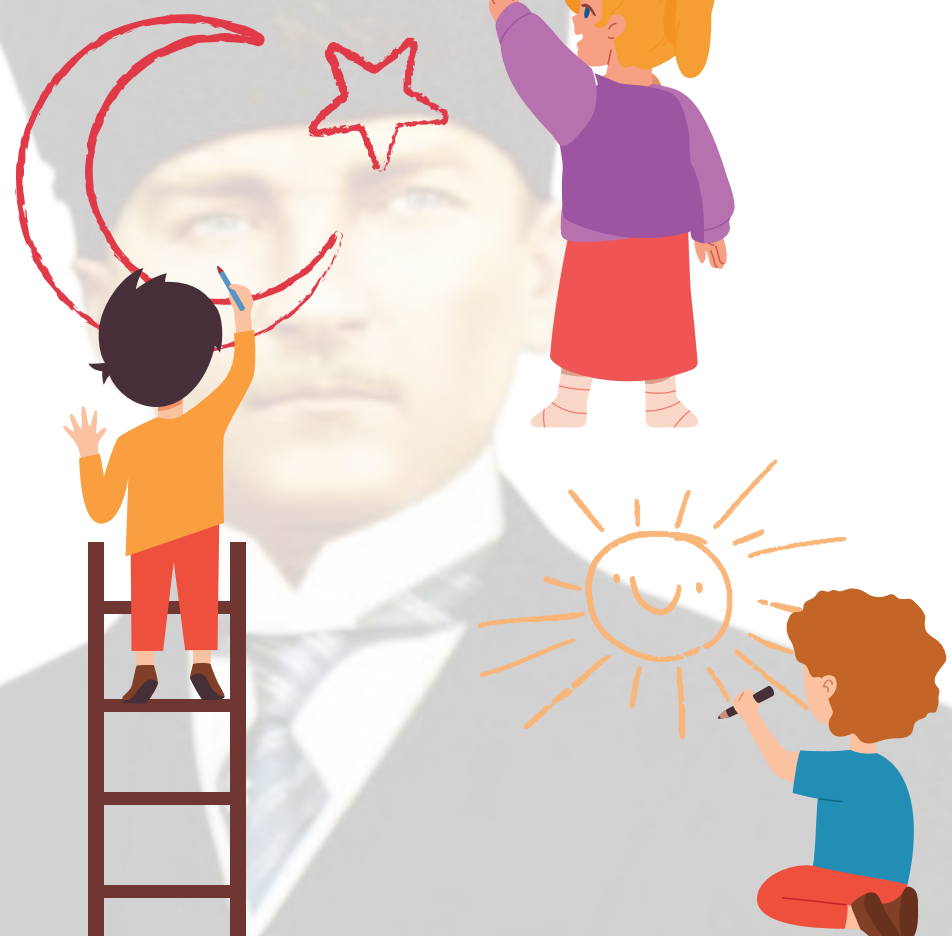


ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun



23
NİSAN
ULUSAL EGEMENLİK
VE
ÇOCUK BAYRAMI
KUTLU OLSUN



23 Nisan

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun



obilet



Kâmil Koç

Diyarbakır'daki Hizmet Ağına Güç Katıyor

Türkiye karayolu ulaşımının öncüsü **Kâmil Koç**, Diyarbakır'daki varlığını yeni bir iş birliğiyle daha da güçlendirdi. Global ortağı **Flix**'in desteğiyle seyahat ağını genişleten şirket, Nisan ayından itibaren Diyarbakır'dan yapılan sefer sayılarını artırarak bölgedeki yolcularına **daha konforlu, güvenli ve erişilebilir** bir seyahat deneyimi sunmaya başladı.

Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü **Mehmet Türkyılmaz**, Diyarbakır'ın Türkiye'nin stratejik ve önemli şehirlerinden biri

olduğuna dikkat çekerek, bu iş birliği ile bölgedeki talepleri daha etkin bir şekilde karşılayacaklarını belirtti.

Yeni güç birliği, **Ali Kadri Çapa ve oğulları Mehmedhan ile Seyithan Çapa** gibi önemli yerel ortaklarla gerçekleştirildi. Kâmil Koç, daha önce Mardin, Şırnak ve Iğdır'da da benzer yatırımlar yaparak hizmet ağını genişletmişti.

100. yılını kutlamaya hazırlanan marka, **"Her Köşeye Kâmil Koç Kalitesi"** vizyonuyla, Flix'in global desteğiyle büyümeye kararlılıkla devam ediyor. ■

Kâmil Koç, Iğdır, Kağızman, Şırnak, Cizre ve Silopi'ye Seferlere Başladı

Türkiye'nin en çok tercih edilen seyahat firmalarından **Kâmil Koç**, Flix ile olan global iş birliğiyle doğudaki hizmet ağını genişletmeye devam ediyor. Firma, **Nisan 2025** itibarıyla **Iğdır, Kars'ın Kağızman ilçesi, Şırnak, Cizre ve Silopi**'den seferlere başladı.

Yeni seferlerle birlikte yolcular; **Erzurum, Erzincan, Sivas** güzergâhı üzerinden **Marmara, Ege, Akdeniz, İç Anadolu ve Karadeniz** bölgelerine ulaştırılacak. Ayrıca **Mardin, Midyat, Nusaybin, Kızıltepe ve Viranşehir** seferlerinin sayısı da artırıldı.

Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü **Mehmet**



Türkyılmaz, "100. yılımıza doğru ilerlerken hizmet kalitemizi ülkemizin her köşesine ulaştırıyoruz. Iğdır ve Kağızman ile birlikte Şırnak, Cizre ve Silopi'deyiz. Bu şehirlerimizi Türkiye'nin büyük şehirlerine bağlamak bizim için gurur verici" dedi.

Yeni hatlarla birlikte Kâmil Koç, Türkiye'nin doğusundaki kültürel zenginlikleri batı, kuzey ve güney ile buluşturmayı sürdürüyor. ■

TUİDER Yönetim Kurulu'ndan Sezon Öncesi Değerlendirme Toplantısı

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER), 8 Nisan 2025 tarihinde genel merkezinde gerçekleştirdiği toplantıyla turizm taşımacılığı sektörünün karşılaştığı güncel sorunları ve çözüm yollarını masaya yatırdı. **TUİDER Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er** başkanlığında düzenlenen toplantıya, yönetim kurulu üyeleri tam kadro katılım sağladı.

Toplantının ana gündemini, sektörün sürdürülebilirliğini tehdit eden yapısal sorunlar ile yaklaşan **turizm sezonu** öncesinde kamu kurumlarıyla yürütülecek temaslara oluşturdu. Özellikle **Ulaştırma ve**

Altyapı Bakanlığı ile yapılacak görüşmelerin çerçevesi belirlenirken, **sektörel taleplerin ve iş birliği fırsatlarının detaylandırıldığı** bildirildi.

TUİDER, hizmet kalitesinin artırılması ve sektörün geleceğine yönelik adımlar konusunda kararlılığını bir kez daha vurgularken, **kamu ve özel sektör arasında daha güçlü bağlar kurmayı hedeflediğini** açıkladı.

Toplantı sonrası yapılan açıklamada, TUİDER'in önümüzdeki dönemde de sektörel gelişmeleri yakından izlemeye ve çözüm odaklı çalışmalara öncülük etmeye devam edeceği belirtildi. ■



İkinci Elin Güvenilir Adresi:
BusStore

444 628 4
İletişim Merkezi 444 MBT 4

Akçaburgaz Mah. Süleyman Şah Cad.
No:2 34522 Esenyurt/İstanbul

Mercedes-Benz Türk'ten Mesleki Eğitime Güçlü Destek

Mercedes-Benz Türk, 2014 yılında başlattığı “EML’miz Geleceğin Yıldızı” programı ile mesleki ve teknik eğitimi desteklemeye devam ediyor. Milli Eğitim Bakanlığı ile iş birliği içinde yürütülen projeye şimdiye kadar 29 ilde 33 meslek lisesine laboratuvar kuruldu ve 4.000’den fazla öğrenciye ulaşıldı. Laboratuvarlar, uygulamalı eğitimi destekleyecek ekipmanlarla donatılırken, öğrencilere kamyon bağışlarıyla da pratik imkânlar sunuluyor.

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban, mezunların yüzde 63’ünün aktif iş hayatına atıldığını ve öğrencilerin büyük kısmının otomotiv sektöründe istihdam edildiğini belirtti. 2023 yılında 12. sınıf öğrencilerinin yüzde 82’si şirketin yetkili servislerinde staj yaptı.

Kadın istihdamını da öncelik olarak gören şirket, “**Her Kızımız Bir Yıldız**” programı ile kız



öğrencilere burs ve çeşitli olanaklar sağlıyor. Son olarak İstanbul’da ağırlanan 8 kız öğrenci, Hoşdere Otobüs Fabrikası’nı ziyaret ederek üretim süreçlerini yerinde inceledi. Mercedes-Benz Türk, mesleki eğitime katkısını sürdüreceğini vurguluyor.



Can Balaban

MEMNUNİYETTE ETKİLİ, SERVİSTE YETKİLİ

Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisleri, geniş servis ağı, orijinal yedek parçaları ve uzman teknisyenleriyle aracınızın bakım ve onarımını en etkili şekilde gerçekleştirir. Memnuniyette Etkili, Serviste Yetkili.

#TekNiyetMemnuniyet



Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



Gelecek Otomotiv'den

Kars Turgut Reis Group Turizm'e 3 Travego

Gelecek Otomotiv Mart ayında gerçekleştirdiği 2 Mercedes-Benz Travego'nun ardından 3 Travego teslimatı daha gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde yapılan teslimat törenine Kars Turgut Reis Group Turizm Seyahat CEO'su Tolgahan Reis, Yönetim Kurulu Üyesi Ali Fuat Reis,

firma yetkilileri Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit, Satış Sonrası Hizmetler Koordinatörü Mert İnanır, Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün katıldı.

5 Travego teslimatı tamamlandı

Teslimat töreni sonrasında

açıklamalarda bulunan Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Kars Turgut Reis Group Turizm ile 2025 yılına yönelik 5 adetlik Travego anlaşması yapıldığını belirterek, "Mart ayı içinde 2 adet Travego'nun teslimatını gerçekleştirdik. Bugün de kalan 3 adet Travego aracımızı teslim ettik. Yeni araçların Kars Turgut Reis Group Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

Ege Hakan Turizm'den Tourismo yatırımı

2010 yılından beri turizm taşımacılığı alanında hizmet veren İzmir merkezli Ege Hakan Turizm filosuna 1 adet Tourismo 15 kattı. Aracın satışını Koluman İstanbul gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen teslimat törenine Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kaan Özkaralı, Mercedes-Benz Türk Burak Batumlu, Özgür Taşgın, Taylan Özyiğit, Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek katıldı.

İş hacmi 2024 seviyelerinde olur

Teslimat töreni sonrasında Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kaan Özkaralı açıklamalarda bulundu. İş hacmi açısından 2025 yılından beklentilerinin 2024'e benzer seviyede olacağını düşündüklerini belirten Kaan Özkaralı, "İş hacminin bu yıl 2024'den çok daha farklı olacağını düşünmüyoruz. Fakat her geçen yıl giderlerimizin arttığı oranda malesef fiyatlarımızı yükseltmemiz gerekiyor."



Kaan Özkaralı

Bu yüzden sektörün karlılık oranı her yıl sürekli olarak düşüyor. Biz şirket politikası olarak öz mal filomuzu maksimum 5 yaş

seviyelerinde tutmaya çalışıyoruz. Türkiye'nin ekonomik şartlarından dolayı filomuzu büyütme yerine yenileme yapmanın daha uygun olduğunu görüyoruz. Böylece yeni araçlarla işletme maliyetlerini de daha iyi yönetme imkanına da sahip olabiliyorsunuz. Mercedes-Benz her yıl otobüslerde teknolojik gelişmeler yapıyor. Bu gelişmeler bizleri de memnun ediyor ve yeni yatırım tarafında tercihimiz yine Mercedes-Benz otobüslerden yana oluyor" dedi. ■



Balıkesir Uludağ Turizm Yeni Tourismo yatırımlarıyla sezona hazır

53 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Balıkesir Uludağ Turizm 25 yeni özelliğe sahip Mercedes-Benz Tourismo otobüslerle filosunu büyötmeye devam ediyor.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanının en önde gelen firmaları arasında yer alan Balıkesir Uludağ Turizm 2025 yılı için belirlediği 10 adet Mercedes-Benz Tourismo yatırımının ilk 4 adetini filosuna kattı. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy Otomotiv gerçekleştirdi.

Tourismo otobüslerin teslimatı Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Satış Sonrası Hizmetler Koordinatörü Mert İnanır tarafından Balıkesir Uludağ Turizm İstanbul Bölge Müdürü Sami Temiz'e teslim edildi.

Birinci önceliğimiz her zaman yolcu memnuniyeti

Balıkesir Uludağ Turizm olarak her zaman birinci önceliklerinin yolcu memnuniyeti olduğunu belirten Sami Temiz, "Mercedes-Benz araçlar da teknoloji geliyor, konfor artıyor. Biz de firma olarak konuklarımıza her zaman en yüksek teknoloji ve en yüksek konforu sunma hedefiyle ilerliyoruz. Bu hedef doğrultusunda da yatırımlarımızı Mercedes-Benz araçlar yönünde sürdürüyoruz. Çünkü gelişen teknoloji seyahatlerde güvenliği arttırırken, konfor düzeyi de yolcuların memnuniyetini büyütüyor. Yolcumuzu mutlu ettiğimizde biz de mutlu oluyoruz. 2025 yılına yönelik ilk etapta 10 adetlik Tourismo yatırım hedefi belirlendi. Bu hedefin ilk partisi olan 4 adet Tourismo filomuzda yerini aldı. Önümüzdeki süreçte bu sayı 10 adete tamamlanacak ve sezonda yolcularımız en üst düzeyde teknoloji konfora sahip otobüslerle seyahat imkanı bulacak" dedi. ■



23 NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun

Bugün, geleceğimizin ışığı
olan çocuklarımızın günü.



YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN



Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu: 27 İlde 45 Kamyon, 28 Otobüs Yetkili Servis Lokasyonu ile Uluslararası Standartlarda Satış Sonrası Hizmetler Sunuyoruz

2024 yılında müşteri memnuniyetini, onarım kalitesini ve hızını, yedek parça bulunabilirliğini ölçtüğümüz tüm göstergelerimizde Satış Sonrası Hizmetler olarak tarihin en yüksek seviyesine ulaştığımızı gururla ifade edebilirim.

Röportaj: Erkan YILMAZ

2021 yılından beri Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu ile bir araya gelerek ağır ticari araçların yaşam süreçlerinin uzamasında ve kesintisiz hizmet vermesinde çok önemli bir süreci içeren Satış Sonrası Hizmetleri konuştuk.

DAHA HIZLI VE DAHA YALIN DİJİTAL ÇÖZÜMLER

■ MBT Satış Sonrası Hizmetlerde 2024 yılının değerlendirmesi ve 2025 yılı beklentilerini öğrenmek istiyoruz. Araç girişleri ile ilgili veriler ve yedek parça satışları noktasında bilgiler verebilir misiniz?

- Mercedes-Benz Türk olarak sunduğumuz Satış Sonrası Hizmetlerimizle müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarının ötesine geçmek bununla beraber Türkiye’de bayi ve yetkili servis ağımızdaki her noktada aynı kalitede hizmet vermek en büyük hedefimiz. Geçmiş yıllarda olduğu gibi 2024 yılı da müşteri memnuniyetini odağımıza aldığımız, onarım kalitesi ve hızına çok önem verdiğimiz aynı zamanda tüm performans göstergelerimizi bu eksende toparladığımız bir yıl oldu. Bu noktada geçtiğimiz sene yaptığımız tüm çalışmalarda müşterilerimize daha hızlı, daha yalın ve daha dijital çözümler sunmayı odağımıza aldık.

2024 yılında müşteri memnuniyetini, onarım kalitesini ve hızını, yedek parça bulunabilirliğini ölçtüğümüz tüm göstergelerimizde Satış Sonrası Hizmetler olarak tarihin en yüksek seviyesine ulaştığımızı gururla ifade edebilirim. Türkiye’de üretim yapan bir firma olarak stok ve yedek parça bulunabilirliği konusunda önemli avantajlara sahibiz. Bugün itibarıyla 27 ilde 45 kamyon, 28 otobüs yetkili servis lokasyonu ile etkin bir şekilde, uluslararası standartlarda Satış Sonrası Hizmetler sunuyoruz. Biraz önce hedeflerimizden bahsetmiştim. Bunlardan biri onarım kalitesi ve hızı. Bizler için en önemli konuların başında geliyor. 2024 yılında tarihimizin en yüksek onarım hızına ulaştık. Bu sonuç 3 temel sürecin doğru yürütülmesiyle gerçekleşiyor. Birincisi, atölye süreçlerinin etkin işletilmesi, ikincisi yetkin ve yeterli sayıda personelin istihdam edilmesi ve üçüncüsü de elbette ki gerekli yedek parçanın her daim bulunabilirliği. Bu üç sürecin doğru ve eksiksiz yürütülmesi onarım süreçlerinin kaliteli ve hızlı olmasında en önemli unsurdur. Bu da



paralelinde müşteri memnuniyetinin üst düzeye çıkarılmasını beraberinde getiriyor. Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler ekibi olarak bahsettiğim bu süreçlere öncelikli olarak odaklanıyor, yaptığımız tüm çalışmalarla da müşterilerimize her zaman daha iyisini sunmayı hedefliyoruz ve her zaman “Tek Niyet Memnuniyet” diyoruz. 2024 verileri de bir kez daha bunu başardığımızın altını çiziyor.

Mercedes-Benz Türk olarak Daimler Truck için önemli bir ‘Hizmet Merkezi’ konumundayız ve global sorumluluklarımızı her geçen yıl artırmak istiyoruz. Bu noktada da 2024 yılında diğer gurur duyduğumuz konulardan birinin de Temmuz ayında faaliyete aldığımız Yedek Parça Konsolidasyon Merkezi olduğunu söyleyebilirim. Bu merkez ile tedarik zinciri operasyonlarımıza yeni bir halka daha ekledik. Deniz aşırı ülkelerdeki Daimler Truck tesislerine yerli tedarikçilerden temin edilen üretim parçalarının gönderimini bu merkezden sağlıyoruz. Merkezimiz, Almanya, Amerika, Brezilya, Japonya ve Hindistan’daki

merkezlere ilave olarak açılan altıncı Konsolidasyon Merkezi olarak dikkat çekiyor. Üretim ve ihracatın yanında global tedarik zincirindeki rollerimizi de artırarak ülke ekonomisine olan katkımızı ve Türkiye’den dünyaya ihracat noktasında da Satış Sonrası Hizmetler olarak faaliyetlerimizi sürdürdüğümüzü ifade edebilirim.

Yukarıda bahsettiğim Satış Sonrası Hizmetler alanında elde ettiğimiz tüm başarılar, yalnızca işimizin bir parçası değil, aynı zamanda müşterilerimizin işlerini sorunsuz ve en hızlı şekilde sürdürebilmesini sağlamak için verdiğimiz sözün sonuçları. Bu sözümüzü tutmaya ve her zaman daha iyisi için çalışmaya devam edeceğiz.

2025 yılı önceliklerimiz arasında daha yalın süreçleri, daha dijital uygulamaları hayata geçirerek daha da hızlanmak var. Ayrıca yenilenen ve sadece kamyon ve otobüs müşterilerimize hizmet veren servis noktalarıyla müşterilerimize daha iyi hizmet vermeyi hedefliyoruz. Bu bağlamda 2025 yılında hizmet kalitemizi daha da yukarı taşıyacak pek çok çalışmamız mevcut.

2025 yılında araç parkının gelişimine, müşterilerin yetkili servis kullanım alışkanlarının artmasına, ülkedeki ticari faaliyetin ve bunun yansıdığı mobilitenin değişimine oranla bizim de 2025 yılı ticaret hacmimizin 2024 yılının üzerinde olacağını bekliyoruz. 2025 senesinde de 2024 yılında elde ettiğimiz tüm başarıları daha da üst seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz.

SERVİS SÖZLEŞMESİ PAKETLERİ İLE BAKIM-ONARIM İŞLEMLERİNDE AVANTAJLI KOŞULLAR

■ Kullanıcıların maliyet kalemlerinde yüksek artışlarla ilgili dile getirdikleri sıralamada artık bakım ve onarım en ön sıralarda yer alıyor. Bu noktada neler söylersiniz?

- Bu noktada net olarak ifade ede-

Servis Sözleşmesi paketlerimiz ile müşterilerimiz belirlenen süre boyunca seçtikleri paket kapsamındaki bakım-onarım işlemlerini avantajlı koşullarla Mercedes-Benz Türk yetkili servislerinde yaptırmaya imkanı buluyor.

bilirim ki; elimizdeki veriler aslında geçmişten bugüne bakım fiyatları ile araç fiyatlarının birbirine oranlandığı rasyoda bir değişiklik olmadığını gösteriyor. Bildiğiniz gibi bizim müşterilerimize sunduğumuz Servis Sözleşmesi paketleri ile müşterilerimiz gelecekte öngörülemeden maliyetlerden etkilenmeden tüm servislerden aynı kalite ve hızda, ilave bir ücret ödmeden servis hizmeti alabiliyorlar. Müşterilerimizin satış sonrasında beklentilerini karşılamak ve ihtiyaçlarına yönelik en doğru hizmeti vermek amacıyla hayata geçirdiğimiz Servis Sözleşmesi paketlerimiz ile müşterilerimiz belirlenen süre boyunca seçtikleri paket kapsamındaki bakım-onarım işlemlerini avantajlı koşullarla Mercedes-Benz Türk yetkili servislerinde yaptırmaya imkanı buluyor. Özellikle uzun süreli servis sözleşmesi satın alan müşterilerimiz servis ücretlerini tek seferde sabitledikleri için sözleşme süresi boyunca meydana gelebilecek fiyat artışlarından etkilenmiyorlar. Ayrıca dönem dönem sunduğumuz yetkili servis kampanyalarımızla uygun fiyatlara araçların bakım ve onarımlarını gerçekleştirebiliyoruz.

Devamı: 9’da

Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu:

27 İlde 45 Kamyon, 28 Otobüs Yetkili Servis Lokasyonu ile Uluslararası Standartlarda Satış Sonrası Hizmetler Sunuyoruz

Baştarafı: 08'de

MERCEDES-BENZ KAMYON FİNANSMAN İLE ÖDEME SEÇENEKLERİ

■ **Bayilere bu konuda nasıl destek veriyorsunuz? Servis paketleri çok pahalı hale geldi. Müşterilerin kredi kartı ile ödemeler noktasında taksitlendirme ile ilgili bankalara yönelik bir çalışmanız olabilir mi?**

- Mercedes-Benz Türk olarak tüm süreçlerimizde olduğu gibi bu konu özelinde de müşterilerimize destek olmaya özen gösteriyoruz. Bu çerçevede çeşitli çalışma şekillerimiz oluyor.

Dönemsel olarak kamyon müşterilerimize kredi kartı kampanyaları yapmaktayız. Güncel durumda çeşitli kredi kartlarına altı aya kadar taksit imkanı sunuyoruz. Bunun yanında zaman zaman Mercedes-Benz Kamyon Finansman ile iş birliği yaparak cazip faiz oranları ile kredi imkanları sunuyoruz.

Tabii yalnızca servis sözleşmesi için değil, diğer tüm kampanyalarımız için de Mercedes-Benz Kamyon Finansman ile müşterilerimize ödeme seçenekleri sunuyoruz. Titizlikle oluşturduğumuz tüm kampanyalarımıza web sitemiz üzerinden de ulaşılabilir.

Otobüs tarafında ise müşteri taleplerine bağlı olarak ödeme seçenekleri kapsamında değerlendirme yapılabilir.

Adetli alımlarda taksitlendirme imkanı sunduğumuz kampanyalarımız da mevcut.

Bunların yanında servis sözleşmesi paketlerimiz araç satışı ile birlikte kredilendirilebilir. Araç satışı esnasında alınan servis sözleşmeleri, araç kredisi içerisine entegre edilip vade seçeneklerine göre taksitlendirilebilir.

2020 yılında hayata geçirdiğimiz ve ticari araç servisleri için çok önemli olan Servis Takip Sistemimiz ile yurt çapında yetkili servislerimize giriş yapan tüm araçlar gerçek zamanlı olarak takip edilebiliyor. Bu sistem sayesinde, en ufak bir onarım süresi uzama riski görüldüğü anda araca proaktif olarak müdahale edilebiliyor ve ihtiyaç duyulan yedek parça veya teknik destek en hızlı şekilde sağlanıyor.

SIFIR GİBİ MOTOR UYGULAMASI

■ **Motor yenileme reman ile ilgili bilgiler verebilir misiniz, işlemler nasıl yapılıyor, ne kadarlık bir maliyet çıkıyor? Araç fiyatlarının yükselmesi noktasında bu işleme yönelik bir artış talebinde bir gözlemimiz oldu mu? Motor yenileme de garanti süreçleri ile ilgili bilgiler verebilir misiniz?**

- Mercedes-Benz Türk olarak 2017 yılından bu yana Satış Sonrası Hizmetler programlarımızdan biri olan "Sıfır Gibi Motor" uygulamamız ile yurt içi pazardaki Euro 6 motora sahip kamyon ve otobüslerin uzun yıllar boyunca ilk günkü performans ve düşük yakıt tüketimi avantajlarını korumasını sağlıyoruz. İlk aşamada bu uygulamamızı Euro 5 motorlara sahip kamyon ve otobüslerimizde başlatmıştık. Ardından, 2019'da Euro 6 motora sahip kamyon, çekici ve şehirlerarası otobüsleri de bu kapsama dahil ettik. Müşterilerimizden gelen olumlu geri dönüşler paralelinde; cazip koşullarda verdiğimiz bu hizmetimizi 2020 yılında daha da genişleterek, Euro 6 motorlu şehir içi otobüsler için de "Sıfır Gibi Motor" uygulamasını devreye aldık. Bu uygulamada, Mercedes-Benz Türk motor yenileme tesislerinde yetkili servislerimizden gelen motorlar tamamen sökülüyor, tüm parçaları temizleniyor, aşınan ve hasarlı parçalar ise yenisi ile değiştiriliyor. Bu süreçte yenilediğimiz tüm motorlara 1 yıl boyunca orijinal yedek parça ve işçilik garantisi veriyoruz. Böyle-

likle müşterilerimiz herhangi bir şekilde motor ile alakalı sorun yaşama endişesi olmadan, tamamen Mercedes-Benz kalitesinde, orijinal yedek parça ile yenilenmiş ve Mercedes-Benz Türk tesislerinde üretilmiş bir motora sahip oluyorlar. Ayrıca bu şekilde hem müşteriye maliyet avantajı sağlıyoruz hem de çevreye duyarlı bir süreç yürütüyoruz. Tüm süreci bu konuda özel eğitim almış ekibimizle Almanya'dan sonra dünyadaki ilk motor yenileme merkezi olan Mercedes-Benz Türk Teknik Uzmanlık Merkezimiz 'de yürütüyoruz.

Sıfır Gibi Motor özellikle aracının kullanım ömrünü artırmak ve zorlu koşullarda uzun yıllar performans göstermesini sağlamak isteyen, bu nedenle motorunu yenileme ihtiyacı duyan müşterilerimize hitap ediyor. 2025 yılında da kapasitemizi artırdık ve bu sayede müşterilerimize daha hızlı hizmet vermeyi hedefliyoruz. Sorunuzdaki araç fiyatı ile motor yenileme talebi kısmına gelirsek; Sıfır Gibi Motor hizmetimize olan talep ile araç fiyatlarının seyri arasında bir bağlantı olduğunu düşünüyorum.

OMNIplus-ON ARAÇ İZLEME SİSTEMİ

■ **Satış Sonrası Hizmetler sürecinde önümüzdeki dönemde yapmayı planladığınız yenilikler, kampanyalar ve garanti süreleri ile ilgili farklılaşmaya yönelik projeler?**

- Ağır ticari araçların ihtiyaçlarına yönelik oluşturulmuş yeni IT sistemlerine geçişler yaparak Mercedes-Benz Türk olarak tüm süreçlerimizi sürekli geliştirmeye çalışıyoruz. Dijitalleşme ekiplerimiz hem kendi süreçlerimizi hem de bayi ve yetkili servis süreçlerimizi daha hızlı, daha yalın, daha dijital hale getirme noktasında çalışıyor.

Yeniliklerimiz kapsamında güzel bir örneğe değinmek isterim. OMNIplus-ON araç izleme sistemimiz. Omniplus ON birçok işlevi içerisinde barındıran yenilikçi dijital servis hizmetimiz. Telematik hizmet vererek müşteriye ilgili araç verilerini sunarken, yakıt tüketimi analizi ve sürüş analiz raporlarının ortaya çıkmasını da sağlayacak bir sistem. Buna ek olarak; müşterilerin sahip oldukları araçların teknik durumunu gerçek zamanlı olarak izliyor. Bu sayede uzaktan erişim sağlanarak otobüsün teknik durumu gerçek zamanlı olarak yetkili servisler tarafından takip ediliyor. Gerekli bakım tedbirleri analiz ediliyor ve aksiyon önerileri otomatik olarak veriliyor. Telematik ve teknik analiz işlevlerine paralel olarak ise lastik basıncından depodaki yakıt seviyesine, aydınlatma kullanımından yardımcı ısıtma uzaktan kontrolüne kadar pek çok operasyonel fonksiyona ulaşmak mümkün.

Daha yalın, daha dijital ifademizi yine liyorum. Dijitalleşmenin bizim için önemine birçok noktada değindim. Bu

kapsamda yakın zamanda pazara sunmayı planladığımız hizmetlerimiz de var. Buna yönelik uygulamalar ile müşterilerimizin ve filo yöneticilerinin operasyonlarını daha verimli hale getirmeyi hedefliyoruz. Bunun yanında bakım ve aşınma parçalarını, sarf malzemeleri ve uzatılmış garanti hizmetlerini içeren servis sözleşmelerimiz ile müşterilerimize avantajlar sunmaya devam edeceğiz.

SATIŞ SONRASI HİZMETLERDE ELEKTRİKLİ ARAÇLARLA İLGİLİ ÇALIŞMALAR

■ **Elektrikli araçlarla ilgili Satış Sonrası Hizmetler süreçlerinde ne gibi yapılanmalara gittiniz?**

- Elektrikli araçlar ile ilgili dönüşüm uçtan uca ele alınması gereken bir konu. Satış Sonrası Hizmetler tarafında elektrikli dönüşümde öncelikli olarak belirlenen servis noktalarında; yüksek voltajlı araçlara servis hizmeti için teknik personel eğitimleri, İSG, yedek parça ve atölye donanımları konusunda çok kapsamlı çalışmalar gerçekleştirildi, yetkilendirmeler yapıldı. Teknik ekip ve eğitmenlerimizin global eğitimleri ve sertifikasyon süreçleri tamamlandı.

Önümüzdeki süreçte planlamasını yaptığımız konuların başında elektrikli araçlarla ilgili yetkili servis noktalarının sayısının artırılması geliyor. En kısa zamanda yüksek gerilimli araçlara servis yetkisi alan tüm lokasyonlarımızda TSE K 646 yetkisi sürecinin tamamlanmasını hedefliyoruz.

AR-GE BİRİMLERİ İLE ÇALIŞMALAR

■ **Satış Sonrası Hizmetler olarak AR-GE birimleri ile çalışmalarınız oluyor mu? Gelen geri bildirimleri nasıl yönetiyorsunuz?**

- Türkiye'nin 7 bölgesinde hizmet veren geniş bayi ve yetkili servis ağıımızın karşılaştıkları konular, müşterilerimizin talep ve geri bildirimleri doğrultusunda Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası ekipleri ile online teknik sistemler aracılığıyla dijital olarak paylaşılıyor. Gerekli görüldüğü durumlarda ise bu konular aynı sistemler üzerinden Mercedes-Benz Türk ve Daimler Truck bünyesindeki ilgili AR-GE ekiplerine dijital olarak aktarılıyor. Global olarak derlenen bu geri bildirimler, global komitelerde değerlendiriliyor, aksiyonun gerekli olduğu durumlarda saha incelemeleri yapılarak hızlı bir şekilde sonuçlanıyor.

SERVİS TAKİP SİSTEMİ

■ **Servis Takip Sisteminden kısaca bahsedebilir misiniz?**

- 2020 yılında hayata geçirdiğimiz ve ticari araç servisleri için çok önemli olan Servis Takip Sistemimiz ile yurt çapında yetkili servislerimize giriş yapan tüm araçlar gerçek zamanlı olarak takip edilebiliyor. Bu sistem sayesinde, en ufak bir onarım süresi uzama riski görüldüğü anda araca proaktif olarak müdahale edilebiliyor ve ihtiyaç duyulan yedek parça veya teknik destek en hızlı şekilde sağlanıyor. Onarım işlemlerini en hızlı şekilde ve en yüksek standartlarda gerçekleştirerek araçlarını müşterilerimizin kullanımına sunuyoruz.

OMNIplus-ON, birçok işlevi içerisinde barındıran yenilikçi dijital servis hizmetimiz. Telematik hizmet vererek müşteriye ilgili araç verilerini sunarken, yakıt tüketimi analizi ve sürüş analiz raporlarının ortaya çıkmasını da sağlayacak bir sistem.

2020 yılında hayata geçirdiğimiz ve ağır ticari araç servisleri için çok önemli olan Servis Takip Sistemimiz ile yurt çapında yetkili servislerimize giriş yapan tüm araçlar gerçek zamanlı olarak takip edilebiliyor.

Tüm bunların yanında bayi ve yetkili servislerimizin sahada karşılaştıkları ve çözemedikleri teknik konulara uzman arkadaşlarımız ile uzaktan destek veriyoruz. Uzaktan destek ile çözülemeyen saha problemleri içinse "Flying Doctor" dediğimiz saha uzmanlarımız ilgili araçlara yerinde müdahalede bulunuyorlar. Mercedes-Benz ağır ticari araçlar için sunulan yol yardım hizmetimiz ise müşterilerimizin araçlarının herhangi bir zamanda arızalanması durumunda, günün her saati ulaşılabilen bir destek sunuyor. Bu hizmet ile müşterilerimize 7/24 kesintisiz destek sağlıyoruz. Gururla söyleyebilirim ki Servis Takip Sistemi, yol yardım hizmeti gibi takip ettiğimiz tüm sistemlerde Daimler Truck bünyesinde örnek konumundayız.

200 KİŞİLİK BİR EKİP

■ **Ekip yapınızdan bahsedebilir misiniz?**

- 2021 yılından beri Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörlüğü görevini yürütüyorum. Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler ekibi olarak yaklaşık 200 kişilik bir ekip ile müşteri hizmetleri, teknik destek, pazarlama ve yedek parça süreçlerini yönetiyoruz. Ekibimiz ile müşteri hizmetleri ve yedek parça operasyonlarının verimli yönetilmesi, teknik destek ve pazarlama birimlerinin de aktif olarak operasyonlara katkı sunması prensibi ile müşteri odaklı hizmet anlayışımızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. ■



Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu** ile söyleşimizi Hadımköy'de **Muammer Başkan** ile birlikte gerçekleştirdik. **Erkan YILMAZ**



Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu**, Kamyon Pazarlama Grup Müdürü **Mehtap Karakuş**, Kamyon Teknik Grup Müdürü **Mehmet Karal**, Otobüs Teknik Grup Müdürü **Cihan Tömek**, Otobüs Pazarlama Grup Müdürü **Kıvanç Aydılek**, Yedek Parça Grup Müdürü **Burçak Terzi** ile birlikte.

MAN, 2025'te TGE Satışlarını 30.000'in Üzerine Taşımayı Hedefliyor



MAN Truck & Bus, hafif ticari araç modeli TGE ile 2024'te 27.700 adetlik satışla rekor kırarken, 2025'te ilk kez 30.000 barajını aşmayı planlıyor. Satışların büyük kısmı Avrupa'da gerçekleşirken, MAN artık Birleşik Arap Emirlikleri gibi yeni pazarlara da açılmayı amaçlıyor.

Firma, TGE Next Level ile araç tarihinde en kapsamlı güncellemeyi yaptığını açıkladı. **MAN Business Van Başkanı Daniel Holbein**, van segmentindeki hızlı büyümeye dikkat çekerek, güvenlik ve sürüş destek sistemlerindeki gelişmelere vurgu yaptı.

Yeni TGE Coach ve Intercity modelleri, yolcu taşımacılığına özel çözümler sunarken; **Kör Nokta Uyarısı, Dönüş Asistanı, Acil Fren ve Cruise Assist Plus** gibi sistemlerle güvenliği üst seviyeye çıkarıyor.

Tam dijital kokpit, yeni multimedya ekranı, ergonomik direksiyon ve anahtarsız çalıştırma gibi yeniliklerle sürüş konforu da artırıldı. MAN, teknolojik donanım ve kapsamlı servis ağıyla segmentteki iddiasını güçlendirmeye devam ediyor. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Davul nerede, tokmak kimin elinde?

Genel boyuttaki, toplumu tümüyle etkileyen sosyal siyasal, ekonomik, ekolojik, hatta astrolojik sorunlar nedeniyle kendi mesleki, sektörel sorunlarımızı unuttuk. Göz ardı edilmemesi gereken, bu genel sorunların etkisinin mesleki, sektörel sorunlarımızın da belirleyicisi olduğu...

Türkiye'nin en örgütlü, en organize sektörü olduğumuzu herkes kabul ediyor. Her yerde derneklerimiz, her alanda federasyonlarımız var ancak hemen hepsi tabela örgütler. Hepsi sadece bekliyor, sorunlarını dile bile getiremiyor. Çünkü o örgütlülüklerin başındakiler belli partilerin sözcüsü ya da uygulayıcısı niteliğinde, kendi sorunlarının çözümünü sağlayacak niyetleri olsa da güçleri yok. Oysa hizmetten gelen güçlerini bırakın göstermeyi sadece seslendirseler bile çok şey değişebilir.

Otobüsçü kendi gücüne güvenmeli...

Kuvvetler dengesi değişti(rildi)ğinden bu yana, haksız, hukuksuz, yasadışı hatta anayasayı bile çiğneyen uygulamalar yaşıyoruz. "Demoklesin kılıcı" herkesin tepesinde sallanıyor, ama korkunun ecele faydası olmadığını da görüyoruz. Öğretmenlerini isteyen lisesiler bile kendi çaplarında hak arayışında. Anayasal haklar bile engelleniyor, ama hemen her kentte, her mahallede insanlar haklarını aramak için ses çıkıyor. Gazetecilerin engellenmesi, tutuklanması da bu yükselen sesi duyurmayı engelleyemiyor.

Otobüsçü bunları görmüyor mu? Muhakkak ki, görüyor. Kendi haklarını kendilerinin istemesi ve alması gerektiğini anlamıyor mu? Tabii ki, anlıyor. Ancak birileri(!!!) onları tutuyor. Öyle olunca da, uçak biletiyle otobüs biletlerini kıyaslamaktan öte bir söz söylenemiyor. Otobüsçüler kendi aralarında bile bilet ücreti rekabeti yapmaktan alamıyor kendini. Rekabeti hizmet kalitesi üzerinden yapmaya başlasalar, sorunun uçak biletiyle kıyaslamaktan çok daha farklı nedenlerden kaynaklandığını görecekler. Kendi aralarındaki sohbetlerde, inanıyorum ki, kendilerini eleştiriyor ve kendilerini bağlayan duygu ve düşüncelerine kızıyorlardır. Birkaçına tanık da oldum, ama şimdi, şurada, şöyle demiştiniz desem asla kabul etmezler. Otobüsçü, kendi içine, kendine sorsun, verdiği cevap doğrudur.

Egemenlik kayıtsız şartsız...

23 Nisan, Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin kuruluş günü, yani demokrasinin ilk adımının atıldığı gün. Şimdi, aradan geçen 105 yıl sonra; mesleki, sektörel yeniden bir başlangıcın günü olmaması için hiçbir neden yok. Otobüsçü, hizmetten gelen gücünü gösterse ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel sorunlarının çözümünü sağlayabilir. Bakmayın, sorunları genel çerçevede sıraladığıma, istihdamdan, kaptan sorununa, yedek parçadan, akaryakıta, biletlemekten park sorununa, otoyoldan köprü ücretlerine, otogarlardan giriş çıkışlara, akla gelen ve gelmeyen tüm sorunların çözümüne giden yol açılabilir. Bunu, 23 Nisan hatırina, bugün hayata geçirmeliyiz. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 14 • Sayı: 446 • 23 Nisan 2025

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ
erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Editör
Korkut AKIN
Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN
Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ
Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI
Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 235. Sk. No: 8
İç Kapı No: 26
34307 Küçükçekmece - İstanbul
Gsm: +90.0532 598 89 69
info@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

TTDER'den Şoför Yaş Sınırı Çağrısı: 69 Yaş İçin Yeni Düzenleme Şart

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, taşımacılık sektöründe yaşanan şoför sıkıntısına dikkat çekerek, şehir içi taşımacılıkta 69 yaş üstü şoförlere sağlık raporu ile çalışma hakkı tanınması gerektiğini vurguladı.

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, sektörün en büyük sorunlarından birinin şoför eksikliği olduğunu belirtti. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yapılan düzenleme ile yıl sonuna kadar şoförlerin 69 yaşına kadar ticari araç kullanmalarına izin



Mehmet Öksüz

verildiğini hatırlatan Öksüz, bu sürenin kalıcı hale getirilmesi gerektiğini ifade etti.

Öksüz, özellikle şehir içi turizm ve servis taşımacılığında kısa mesafeli güzergahların tercih edilmesi nedeniyle 69 yaş üstü şoförlerin her yıl alınacak sağlık raporu ile görevlerine devam edebileceğini belirtti. Avrupa ülkelerindeki uygulamalara da dikkat çeken Öksüz, Türkiye'de de benzer bir sistemin hayata

geçirilmesini önerdi.

“Tecrübeli ve sağlıklı şoförlerimizi kaybetmek, hem firmalar hem de bu kişiler için ciddi bir kayıptır” diyen Öksüz, yaşanan ekonomik zorluklar karşısında çalışmaya devam etmek isteyen şoförlere imkan tanınması gerektiğini vurguladı. Öksüz, **Bakanlığın yıl sonuna kalmadan bu konuda adım atmasının önem taşıdığını** sözlerine ekledi. ■

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



2025 Hayallerimiz ve beklentilerimiz

Hayallerimizi, beklentilerimizi ne zaman gerçeğe dönüştüreceğiz belli değil, kimler geldi kimler geçti şu kısacık ömrümüzden. Artık kötü düşünmeden, yarını nasıl yaşacağımızın belirsizliğini düşünmeden, hayatımızın kalan kısmı da, güzel yaşamak istemez miyiz? Elbette isteriz...

Bu düşüncelerimizi gerçekleştirebilmemiz için öncelikle içimizdeki kötülüklerden kurtulmamız lazım. 3 kişi zengin olacak diye yüzlerce insanımızı fakirleştirmeyi istemeyiz elbette, her işte olduğu gibi rekabetler olacak ancak bu işleri vur sırtına odunu, ne olursa olsun yaşasın kötülük diye düşünürsek, o zaman yukarıda bahsettiğim düzeni devreye sokmuş oluruz. Birbirinizi kırmadan, incitmeden tatlı rekabetler tabiki olsun. Olması da, gerekli bence...

Taşıma sektörümüzün yıllardır bir türlü düzene oturtmadığı veya rayına girmediği, kangren gibi bir türlü kesip atamadığımız başlıca nedenlerine bir bakalım.

- 1- Yakıt Zamları,
- 2- Otogar Çıkış Ücretleri,
- 3- Bakım Masrafları,
- 4- Personel Yetersizliği,
- 5- Otoyol ve Güzergah Sıkıntıları,
- 6- Rekabet İstikrarsızlığı,
- 7- Yeni ve İkinci El Araç Fiyatlarının Yüksek Olması,
- 8- Sürekli Değişen Taşıma Kanunu ve Donanımları vb.

Yukarıda bahsetmiş olduğum konuların sadece bir kısmı olan 7 numara. Diğer sektörel konular bizi ilgilendirir, onca kurulu derneklerimiz var, yıllarca bu konular için mücadele verdiklerini takip ediyoruz. Ne kadarını başarabiliyorlar!

“7- numaralı konumuz” Araç fiyatları, Takas, Direkt Alış ve Satış, Kredi

A) ARAÇ FİYATLARI

2025 yılı araçların tamamı üretici firmalar tarafından satılmış, bir kaç bayinin elinde 4. çeyrek araçları kalmış olabilir, onun sebebi de, dövizde yaşanan yukarı yönlü hareketlilik ön sipariş sabit fiyatlama sistemine bir süre ara verdimiştir. Alınan bu karardan önce verilen siparişlerin hesabı kapatılan araçlar gelen zamlardan etkilenmez. İkinci el araçlarında yüksek fiyatlara ulaşmasının başlıca nedenleri de, yeni araçların olmaması ve fiyatlarının yükseliyor olmasıdır. Tabii bunlar piyasa koşullarının etkisidir.

B) TAKAS

2025 beklentileri istenildiği seviyede olmasa dahi, sistem bir şekilde devam ediyor. Sektör büyümüyor, küçülüyor şehirler arası yolculuk yaptığımız zaman yollarda ve tesislerde kaç tane otobüsle karşılaşıyorsunuz, parmak ile sayılacak kadar. Bunların çoğu da tur araçları olduğunu da unutmayalım. Araç alımı yapanlar, ya yatırım için yada araçlarının modelini yükseltmek için, peki bu durumda üretici firmaların ellerinde eskisi gibi takas araç olmadığı için müşteriler ya kendi imkanları ile yada esnaflar ile işlerini çözmeye çalışmaktadırlar. Takas mevzuu bayi ve üretici firmalara külfet getirmektedir. Bu anlamda fiyatları aşağıya çekip uygun almaya yada konsinye bıraktırtıp müşteri bulmaya çalışıyorlar.

C) DİREKT ALIŞ VE SATIŞ

1- Banka kredili ALIŞ:

a) Krediyeye uygun araç değerinin %70'ine kadar taşıt kredisi kullanmak

b) Tüketici kredisi kullanmak

c) İpotekli kredi kullanmak

d) Üretici firmaların Finans kuruluşlarındann kullanmak

2- Esnaf vadeli:

a) Alacağı aracı rehin vererek esnaf kefalet kredisi kullanmak

b) Aracı aldığı esnaftan vade yaptırmak

3- Takas SATIŞ:

a) Üretici firmaların yan kuruluşlarına araçlarını vererek

b) Esnaflara vererek

c) İnternet siteleri ve tanıdık eş dost yardımı ile

Sonuç olarak bir çok enstrümanları kullanarak, alım ve satım yapmak mümkün, bu bağlamda her ne kadar işlerimiz bozuk desek de, alım ve satım işleri Şubat sonu itibari ile hareketlendi. Fiyatların artmasına rağmen alım ve satım işleri devam ediyor. Herkese bereketli bol kazançlar diliyorum. Sözlerime günümüz aydın, kalbimiz ferah, sağlığımız ve mutluluğumuz daim olsun diyerek kapatmak istiyorum. Hoşça kalın, ama bizde kalın...

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlu olsun.

Saygılarımla... ■

23 NİSAN

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramımız Kutlu Olsun.



MINİ TUR

Yeni Yönetmelik Gelecek

1996 yılından beri karayolu taşımacılık faaliyetleri ile ilgileniyorum. Karayolu Taşıma Kanunu öncesinde de yurtiçi yük taşımacılığı dışındaki karayolu taşımacılık faaliyetlerine ilişkin Yönetmelik düzenlemeleri bulunuyordu. Bunlarda da zaman zaman değişiklikler yapıldığını biliyorum. Karayolu Taşıma Kanunu'nun kabulü sonrasında tüm taşımacılık faaliyetlerine ilişkin bir Yönetmeliğin Kanunda belirtilen çerçevede hazırlanması zorunluluğu doğdu. Uzun dönemli çalışmalardan sonra ilk Yönetmelik yürürlüğe girdi. Eksik veya yanlışlar ya da yeni ihtiyaçlar nedeniyle bu Yönetmelik üzerinde sürekli değişiklikler yapıldı. 2009 yılında Yönetmeliğin tümüyle yenilendiğini görüyoruz. Bunun da üzerinde değişiklikler yapıldıktan sonra 2014 ve 2018 yılında Yönetmelikler tekrar yenilendi. Şu anda son Yönetmeliğin 14 kez değiştirilmiş şekli yürürlükte.

Beklentiler

Yönetmelikle ilgili problemler artıp gündeme geldiğinde Yönetmelikte değişiklikler yapılır. Trafik para cezaları, Motorlu taşıtlar vergisi, Araç muayene ücretleri gibi tüm taşıtları ilgilendiren ve taşımacılık belge ücretleri ile idari para cezaları gibi sadece taşımacıları ilgilendiren hususları kapsayan güncelleme türünden değişiklikler yıl sonlarında yapıldığı için Yönetmelik değişikliklerinin de bu günlerde olması beklentisi vardır. Ancak böyle bir zorunluluk tabii ki yoktur. 2024 yılının sonundan itibaren Yönetmelikte bir değişiklik beklentisinin olduğunu gözlemledik. Bunun paralelinde, ben de Karayolu Taşıma Kanun ve Yönetmeliğine ilişkin bazı sorunları ve önerilerimi yazılarımda ele aldım. Ancak, bugüne kadar Yönetmelik değişikliği gerçekleşmedi.

Kanun değişikliği

Karayolu Taşıma Kanunu'nda bazı değişikliklerin yapılması talepleri bulunmakla birlikte, sadece bu Kanundaki idari para cezalarına ilişkin maddeyi yeniden düzenleyen bir Kanun değişikliği yapıldı. Bu değişiklikte önceden sabit olan para cezaları, alt sınır ve bunun 10 katı kadar olan üst sınır şeklinde belirlendi. Bununla ilgili uygulama esaslarının Yönetmelikle düzenlenmesi öngörüldü. Bu da artık bir değişiklik



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

yapılmasını zorunlu hale getirdi. Mevcut koşullarda bunun var olan Yönetmelik üzerinde değişiklik şeklinde değil, biriken ihtiyaçlarla birlikte tümüyle yeni bir Yönetmelik hazırlanması olasılığı yüksek.

Bazı düşünceler

Kanun değişikliğinin idari para cezalarını yeniden belirlediğini görüyoruz. Üstelik bunlar, alt limit ve üst limit aralığında uygulanacak. Yeni rakamların eskilerle mukayesesini yapmak pek kolay değil. Zira Bakanlık bu idari para cezalarında ve belge ücretlerinde gerekli güncellemeleri yapıp yayınlamadığı için gerçek bir mukayese zor. Bu arada geniş bir banтта uygulanacak cezaların hangi esasa göre belirleneceği çok önemli. Bakanlıkça, bunların bir taslağının hazırlanıp tartışmaya açılması gerekir. Buna ilişkin birkaç hususu belirtmek isterim.

İhlalin büyüklüğü önemli

Tıpkı Trafik Kanunu'ndaki hız limitlerinde olduğu gibi Taşıma Kanunu'ndaki ihlallerin de büyüklüğüne bakmak gerekecek. Örneğin; tarife üstü bilet ücreti olarak tarifeye aykırılık suçunu işleyen kişilerin yüzde olarak yaptığı ihlalin büyüklüğüne göre cezanın verilmesi düşünülebilir. Böylece ne olduğu bilinmeyen saçma sapan fahiş fiyat suçlamaları da ortadan kalkar, suçun büyüklüğüne göre ceza verilmiş olur, üstelik ne ölçüde ihlal yapıldığına ilişkin verilere de ulaşılır.

Tekrarlı suçlar

Bir başka husus da suçun tekrarlanma durumuna göre cezanın arttırılmasıdır. Burada büyük kapasitelerde çalışan taşımacıların, daha dikkatli olsalar bile daha fazla suç işleme olasılıklarını kabul etmek gerekir. Bu dikkate alınmadığında az kapasiteli taşımacılar hemen hiç yüksek ceza ile karşılaşmazken, büyük kapasiteli taşımacılar sıkça yüksek cezalar ödemek zorunda kalır.

Diğer hususlar

Konu üzerinde çalışmaya başlandığında pek çok hususun iyileştirilmesinin gerekli ve mümkün olduğu görülecektir. Bu arada Kanun değişikliğinin 6 ay sonra yürürlüğe girmesi gerektiğini dikkate alarak hızlı bir çalışma temposu içinde görüş alışverişlerinin yapılp sonuca ulaşılması gerekliliği de unutulmamalı.

Taşıt kullanımı

Taşımacılıkta kaliteyi ve güvenliği belirleyen üç hususun taşımacı, sürücü ile diğer personel ve taşıtlar olduğu ortadadır. Buna göre taşımaların yetki belgesi sahibi taşımacılar tarafından, yeterlilik sahibi çalışanlar kullanılarak, uygun özellikteki taşıtlarla yapılması gerekir. Taşıtlara ilişkin aykırılıklar için Yönetmelikte önemli sadece bir madde var: Yetki belgesine kayıtlı taşıtların kullanımı. Tek belgesi olan için bir belirsizlik veya sorun yok; ancak çok belge olduğunda durum değişiyor. Bir taşımacı D1 belgesiyle yapacağı taşımalarda kendisine ait B1, B2 ve D2 belgelerine kayıtlı taşıtları kullanırsa cezalandırılacak. Bunun başka detayı yok. Ben bu cezalandırmaya karşıyım. Başka belgelerine kayıtlı uygun taşıtları niye kullanamasın? Örneğin D1 için B1'de kayıtlı taşıtlar ile B2 ve D2'deki kayıtlı taşıtlardan uygun olanlar kullanılabilir. Ancak bundan daha ötesi daha da önemli. Kendi belgelerine kayıtlı olmayan bir taşıtı kullandığımda suç daha ağırlaşmaz mı? Örneğin; başka bir taşımacının belgesine kayıtlı taşıtı... Bu durumda bu taşıtın kayıtlı olduğu taşımacı da sorumlu olmaz mı? Keza, bunlar taşıt sahibine de sorumluluk getirmez mi? Daha da ötesi başka hiçbir belgeye kayıtlı olmayan belki de uygun şartları taşımayan bir taşıtın kullanılması, kullanan taşımacı yanında taşıt sahibine de sorumluluk getirmez mi? Bu hususun daha da detaylandırılıp etkin ve adil bir cezalandırma sisteminin kurulması gerekir.

Belgesiz taşımacılık

Bir başka hal de belge sahibi olmayanın taşıma yapması halidir. Şüphesiz ki, bunu yapan, belgesiz faaliyet cezası görecektir. Ancak bu kişinin kullandığı taşıtın kendi taşıtı veya başkasının taşıtı olması, kullanılan taşıtın yeterlilik durumu, başkasına ait taşıtın bir taşımacı da özmal veya sözleşmeli olma durumu gibi haller de dikkate alınarak yetki belgesiz taşımacılık suçunda payı bulunan taşıt sahiplerinin de ayrıca konumlarına göre cezalandırılması gerekli değil mi?

Taşıt sahibinin taşıma yapması

Burada önemli bir ara durum var. Bu da bir belgeye göre yapıldığı zannedilen, aslında böyle olmayan taşımalar. Tarifersiz taşımalarda bazı sözleşmeli taşıtların yetki belgesine kaydı sonrasında, yetki belgesi sahibinin bilgisi içinde veya dışında sözleşmeli taşıt sahiplerince kendi hesaplarına taşıma yapılması önemli bir sorundur. Belirli bir bedel ödeyerek taşıtlarını tarifersiz taşımacının belgesine kaydettiren taşıt sahipleri, bağımsız taşımacı gibi işler yapabiliyor. Bu durumların tespit edilmesi, taşıt sahibine yetki belgesiz taşımacılık cezası verildikten öteye, taşıtına ve belge sahibine de suça iştirak nedeniyle önemli cezalar getirilmesi şarttır. Böylece taşıtlar yoluyla işlenen suçlar da önlenmiş olacaktır.

Değerlendirilmeli...

Öteden beri yazmayı düşündüğüm bu konuyu yeni Yönetmelik hazırlanması aşamasında gerek idari para cezaları için, gerekse uyarma cezaları için de titizlikle değerlendirilmesi düşüncesiyle hatırlatıyorum. Bu arada suça iştirak eden taşımacıların da cezalandırma öngörülerek kendilerine ait taşıtların sözleşmeli bile olsalar takibinden sorumlu olduklarını görmeleri gerektiği açıkça vurgulanmalı ve cezalandırılmalıdır.

Bitirirken

Taşımacıların, Bakanlıkla bir araya gelerek görüş açıklamaları ve talepleri ile sıkça karşılaşırız. Neden bu görüşlerini yazı ile iletmediklerini anlamak mümkün değil. Ayrıca hazırlanacak yazılarını taşımacıların bilgisine açıklamaları ve tartışma imkanı yaratmaları da çok faydalı olacaktır. 6 aylık süre de dikkate alınarak bu yöntem hızlı bir biçimde işletilmelidir. Bu kapsamda sektörel basın kullanılması, amaçlara kısa sürede etkin biçimde ulaşmak bakımından önem taşımaktadır. Üstelik şeffaflık da bunu gerektirir.

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramımız kutlu olsun. ■

HEDEFİNİZE GÜVENLE ULAŞIN!

VIP TRANSPORT
KURUMSAL TAŞIMACILIK
KONGRE TAŞIMACILIĞI
TURİZM TAŞIMACILIĞI

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramımız Kutlu Olsun.

23 NISAN

turkkanturizm

ŞEHRİN ASLANI HER İŞTE YANINIZDA



MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs 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

MAPAR İZMİR

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

 Acil
Servis: 0 530 373 93 93

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



 www.mapar.com.tr

    /maparman



E-Ticaret Yükseliyor... ve Bayram Döneminde Yolcu Talebi Düşük Kaldı

Bu haftaki yazımda, e-ticaretin toplum hayatındaki rolü ve önemi ile bayram dönemindeki yolcu talebini değerlendirmek istiyorum. Günümüzde e-ticaretin etkisi giderek artmakta ve geleneksel alışveriş alışkanlıkları yerini dijital platformlara bırakmaktadır. Pazar, hızla e-ticarete yönelirken, ülkemizde bu alanın büyük oranda yabancı sermayenin kontrolüne geçtiği görülmektedir. Türkiye’deki en büyük e-ticaret platformları yabancı şirketlerin elindedir. Oysa bu sistemin yatırımcısı Türk, hizmet sağlayanı Türk, çalışanı Türk’tür. Ancak kazancı elde eden



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

platform sahipleri, ne yazık ki yabancılardır.

Bu önemli konuyu Ticaret Bakanlığı’na daha önce iletmış bulunmaktayım. PTT dışında, Türkiye merkezli ve yerli sermayeye ait güçlü bir e-ticaret platformu kalmamış durumdadır. Şehiriçi

ulaşımda kullanılan dijital uygulamalar bile, 45 TL’ye varan sabit ücretleriyle tüketicilere ciddi maliyetler yüklemektedir. Aynı durum, yemek ve içecek sektöründeki dijital platformlar için de geçerlidir. Bu alanlarda tekelleşmenin oluştuğunu ve pazarlık gücünün ortadan kalktığını gözlemliyoruz.

Lojistik ve yolcu taşımacılığı sektöründe de benzer bir durum söz konusudur. Sektörümüzde e-ticarete yönelik teşviklerin artırılması, yerli markaların desteklenmesi ve rekabetçi bir ortamın oluşturulması büyük önem

taşımaktadır. Bilet satış maliyetleri yüzde 13’e varan oranlarda artmış durumdadır. Bu nedenle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’ndan, havayolu taşımacılığında olduğu gibi, hizmet bedelinin yolcudan alınması yönünde bir düzenleme yapılmasını ve ücretlerin sabitlenmesini talep ediyoruz.

Ramazan Bayramı Beklentileri Karşılamadı

Otobüsçü esnafı olarak, Ramazan Bayramı’ndan ciddi bir yolcu hareketliliği bekliyorduk. Ancak bayram, geçmiş yıllarla kıyaslandığında düşük bir yoğunlukla geçti. Özellikle öğrencilerin seyahatlerinde büyük bir azalma söz konusu. Kış aylarında yolcularımızın yaklaşık yüzde 40’ını öğrenciler oluşturmaktadır. Ancak ekonomik şartlar nedeniyle, artık öğrenciler ayda bir kez dahi seyahat edemez hale gelmişlerdir.

Bayram tatilinin 3 günden 9 güne çıkarılması ise olumlu gibi görünse de, kararın geç alınması nedeniyle insanlar önceden plan yapamamış ve özel araçlarla seyahat etmeyi tercih etmiştir. Bu da toplu taşıma araçlarının yeterince tercih edilmemesine neden olmuştur. Ulaşımın daha ekonomik hale getirilmesi adına uzun vadeli ve öngörülebilir planlamalara ihtiyaç duyulmaktadır.

Taşıma Modlarının Entegrasyonu Şart

Ülkemizde havayolu, karayolu, demiryolu ve denizyolunun entegre bir sistemle çalışması artık bir zorunluluk haline gelmiştir. Bugün havalimanlarının işletmesi özel şirketler tarafından yapılmaktadır. Taşımacılık sektörünün de benzer bir yönelime girmesi gerekmektedir. Yüksek maliyetlerle faaliyet gösteren bir yapının sürdürülebilirliği mümkün değildir. Bu durum, aynı zamanda kaza risklerini de artırmaktadır.

Kârlılık ve kapasite kullanımı gözetilerek planlama yapılmalı, tüm taşıma modlarının birbiriyle uyumlu şekilde entegre edilmesi sağlanmalıdır. Mevzuatlar bu doğrultuda yeniden düzenlenmeli ve “taşıma organizatörlüğü” sistemi ülkemize kazandırılmalıdır. Tek bir sistem üzerinden tüm taşıma türlerinin biletlerinin satılabileceği altyapı kurulmalı, işletme ve planlama bütünlüğü oluşturulmalıdır.

Ulaştırma Bakanlığı’nın liderliğinde, Ulaştırma Koordinasyon Kurulu’nun hayata geçirilmesiyle, ulaşımda verimlilik sağlanabilir, kaynak israfı önlenebilir ve vatandaşların daha ekonomik koşullarda seyahat etmeleri mümkün hale gelebilir.

Bu vesileyle, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı’nı kutluyor, geleceğimizin teminatı olan çocuklarımıza barış, mutluluk ve başarı dolu bir gelecek diliyorum. ■



23 NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu olsun!



MUSTAFA YILDIRIM

Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



SÜMER YIĞCI

Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Alışan Lojistik, Lastik Yönetimini Hankook Türkiye'ye Emanet Etti!

Lojistik sektöründe 40. yılını kutlayan Alışan Lojistik, heyecan verici bir anlaşma ile büyük bir adım attı! Premium lastik üreticisi Hankook ile yapılan stratejik iş birliği sayesinde, Alışan Lojistik artık filosundaki çekici ve kamyon sınıfı motorlu araçlar ile treyler grubundaki araçların lastik yönetimini Hankook Türkiye'ye emanet edecek.

Habe: Erkan YILMAZ

Bu önemli iş birliğine dair resmi imza töreni, Alışan Lojistik CEO'su Damla Alışan, Hankook Türkiye Genel Müdürü Tuncay Tansu ve Hankook Avrupa TBR Satış, Pazarlama ve Strateji Başkan Yardımcısı Guy Heywood'ın katılımıyla yapıldı. Törende, Damla Alışan, "Bu iş birliği ile



filomuzu güçlendirmek ve sürdürülebilir taşımacılığa bağlılığımızı pekiştirmek için önemli bir adım atıyoruz" dedi. Yeni lastik teknolojileri sayesinde operasyonel sürekliliği artırmayı ve çevresel etkiyi azaltmayı hedeflediklerini belirtti.

Sürdürülebilirlik Hedefleri

Damla Alışan, Hankook'un 315/70R22.5 & 295/80R22.5 & 315/80R22.5 H51 Smart Flex ve 385/65R22.5 Smart Flex TH31+ modelleriyle filosunu güçlendirdiklerini dile getirdi. Hankook'un sağladığı lastiklerin, filolarındaki mevcut duruma göre %30 daha fazla kilometre yapmasına yardımcı olduğu vurgulandı. Bu da hem maliyetleri düşürürken hem de

çevresel atıkları azaltıyor!

Yenilikçi Lastik Yönetim Sistemi

Alışan Lojistik, Hankook ile filosundaki araçlar için yenilikçi bir Lastik Yönetim Sistemi (TMS) uygulayacak. Sök/tak hizmetleri, yazılım desteği ve lastik ömür takibi gibi uçtan uca hizmetler sağlayacak olan sistem, Hankook'un güçlü partner ve bayi ağı ile desteklenecek. Alışan Lojistik Satın Alma Müdürü Kaan Gezek, Alışan tesislerinde Hankook tarafından atanacak bir denetçi ve teknisyenin, lastik montaj ve sökme operasyonlarına destek vereceğini belirtti.

Performansa Dayalı Ortaklık

Hankook Türkiye Genel Müdürü Tuncay Tansu, bu iş birliğinin 2022 yılında atılan temellere dayandığını vurguladı. Performans metriklerini içeren analizlerle Alışan Lojistik'e sağladıkları destek sonucunda lastik performansında kesin başarılar elde ettiklerine dikkat çekti.

Türkiye'de Büyümenin Anahtarı

Hankook Avrupa TBR Satış, Pazarlama ve Strateji Başkan Yardımcısı Guy Heywood, Türkiye'nin karayolu taşımacılığındaki önemine vurgu yaptı. Türkiye'nin Avrupa'daki en büyük filoları sahip olduğundan bahsederek, bu iş birliğinin Hankook için stratejik bir dönüm noktası olduğunu ifade etti. Ayrıca, 2028 yılı itibarıyla pazar paylarını %15'e çıkarmayı hedeflediklerini de belirtti.

MARS LOGISTICS



Lojistik Öğrencileri "Mars'ta 1 Hafta" İçin Yarışacak!

Mars Logistics ve Loder iş birliğiyle düzenlenen Üniversitelerarası Lojistik Vaka Yarışması, 22. yılında yenilenen formatıyla üniversite öğrencilerini bekliyor. Türkiye genelinde tüm üniversite öğrencilerine açık olan yarışma, lojistik sektörüne ilgi duyan gençlerin yetkinliklerini artırmayı ve sektör profesyonelleriyle tanışmalarını amaçlıyor.

Üç kişilik takımlar halinde katılım sağlanan yarışmada, öğrenciler kendilerine sunulan lojistik vakaları çözerek hem para ödülü hem de kariyer fırsatları için mücadele edecek. Dereceye giren takımlar, toplamda **30.000 TL para ödülü** ve Mars Logistics tarafından hazırlanan özel "**Mars'ta 1 Hafta**" gelişim programına katılma hakkı kazanacak.

Bu özel program kapsamında öğrenciler, CV hazırlama, yazışma teknikleri, depo gezileri ve üst düzey yöneticilerle tanışma gibi deneyimler yaşayacak. Her katılımcıya atanacak mentorlar, program sonrasında da destek sunacak.

Başvurular **9 Mayıs 2025 Cuma günü mesai bitimine** kadar www.marslogistics.com adresi üzerinden yapılabilir.



Mars Logistics, 2024'te Karayolu Taşımacılığında Zirvedeydi

Mars Logistics, 2024 yılında yaptığı yatırımlar ve geliştirdiği projelerle lojistik sektörde liderliğini sürdürdü. 2025 için ise 65 milyon Euro'luk yatırım planlanıyor.

Türkiye'nin önde gelen lojistik firmalarından Mars Logistics, 2024 yılı boyunca hem karayolu hem demiryolu taşımacılığında dikkat çekici başarılarla imza attı. Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, 2024'te Halkalı-Craiova hattının devreye alınması, bitmiş araç taşımacılığı ve yurtiçi tren taşımacılığı gibi projelerle demiryolu alanında önemli ilerlemeler sağladıklarını ifade etti.

Karayolu taşımacılığında ise otomotiv, yan sanayi ve tekstil öne çıkan sektörler oldu. 7.600



araçlık özmal filosuyla Fas'tan Danimarka'ya kadar hizmet veren Mars, Türkiye-Avrupa taşımacılığında 150 bin seferle liderliğini pekiştirdi.

Mars Logistics, Hizmet İhracatçıları Birliği tarafından verilen "Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri" ödülünün de sahibi oldu. Günhan, bu başarıda ekip ruhunun büyük rol oynadığını belirtti. 2025 yılı içinde römork ve çekici için 65 milyon Euro'luk yatırım yapılması ve 100 bin metrekarelik depo yatırımı planlandığı açıklandı.

Yurtiçi Dağıtım Kanalları da 2024'te büyümeye devam etti. Günde 1.500 sefer gerçekleştiren Mars, bu departmanda istihdamı %40 artırdı. Mevcut 21 depoya

2024'te dört yeni depo eklenirken, 2025'te dört yeni şehirde daha depo açılması hedefleniyor.

60 ilde %100 öz kaynakla hizmet verdiklerini belirten Günhan, 2025'te bu sayıyı 70 ile çıkarmayı planladıklarını söyledi. Ayrıca Mars, 30 kadın TIR sürücüsü ile sektörde toplumsal cinsiyet eşitliğine öncülük ediyor.

Geliştirilen operasyonel yazılımlar sayesinde vagonların anlık takibini sağlayan Mars Logistics, karbon salımını azaltmaya yönelik sürdürülebilir taşımacılık yöntemlerine yatırım yapmayı sürdürecektir.





Gökdeniz Uluslararası Taşımacılık, Avrupa taşımalarında kullanmak üzere **Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride** treylerden 12 adet daha filosuna kattı. Teslimatla birlikte şirketin toplam Tırsan araç sayısı 60'a ulaştı. Teslim edilen araçlar, **DHL Freight** iş birliğiyle Almanya, Fransa, Polonya ve Benelüks ülkeleri başta olmak üzere Avrupa rotasında kullanılacak. Tırsan'ın Adapazarı'ndaki üretim kampüsünde gerçekleşen teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, Gökdeniz firma sahibi **Gökçe Karadeniz**, DHL'den **İlter Karakol** ve Tırsan Satış İcra Kurulu Başkanı **Ertuğrul**

Erkoç katıldı.

Çetin Nuhoglu, "Gökdeniz'in büyüyen operasyonlarında verimliliği artırıyoruz. Uzun soluklu iş birliğimizin devamını diliyoruz" dedi.

Gökçe Karadeniz ise, "DHL Freight ile olan operasyonlarımızda Tırsan ile doğru çözümü belirledik. Tedarikçilerimizle güvene dayalı ilişkileri önemsiyoruz" açıklamasında bulundu.

Araçlar, **K-Fix yük güvenlik sistemi, Code XL sertifikası, KTL kaplama, mekanik çatı kaldırma sistemi ve 7,2 ton forklift aks dayanımı** gibi üst düzey donanımlarla dikkat çekiyor. ■



İTT Lojistik'ten 30 Yeni Tırsan Yatırımı

Likit kimyasal ve tehlikeli madde taşımacılığının uzman firmalarından **İTT Lojistik**, filosuna 30 adet **Tırsan Tank Konteyner Taşıyıcı** treyler daha ekleyerek toplam araç sayısını 150'ye çıkardı. **Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü**'nde gerçekleşen teslimat törenine, Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, İTT Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Tekin Öztanık** ve Genel Müdür Yardımcısı **Didem Öztanık** katıldı.

Çetin Nuhoglu, "İTT Lojistik'in rekabetçiliğine Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz araçlarımızla katkı sağlamaktan gurur duyuyoruz" dedi.

Tekin Öztanık, "Tırsan'ın araçlarını yıllardır güvenle kullanıyor, sunduğu verimlilik sayesinde işimize daha fazla odaklanabiliyoruz" açıklamasını yaptı.



Didem Öztanık ise, "Düşük boş ağırlık, bakım maliyetleri ve uzun ömürlü kullanım avantajları sayesinde rekabet gücümüz artıyor" ifadelerini kullandı.

Araçların 20'si 20 ft., 10'u ise 20 ve 30 ft. tank konteyner taşıyabiliyor. **ADR uyumu, alüminyum yürüme platformu, paslanmaz damlama kabı, KTL kaplama ve 3.250 kg boş ağırlık** ile öne çıkan araçlar, hem çevreci hem yüksek verimli taşımacılık sunuyor. ■

Akyazı Hazır Beton, Yeni Yatırımında Renault Trucks K Serisi'ni Tercih Etti

Sakarya'nın önemli hazır beton üreticilerinden **Akyazı Hazır Beton**, filosunu 6 adet **Renault Trucks K 440 8x4** mikser kamyonu ile güçlendirerek taşıma kapasitesini önemli ölçüde artırdı. 2005 yılında kurulan şirket, yıllık **400 bin m³** hazır beton üretimi ile bölgesindeki inşaat malzemeleri tedarikinde kilit rol üstleniyor.

Teslimat töreninde konuşan **Yönetim Kurulu Üyesi Adem Karacan**, Renault Trucks'ın zorlu inşaat şantiyelerine uygun

dayanıklı yapısı ve performansının alım kararlarında etkili olduğunu belirtti. Araçların yüksek manevra kabiliyeti, yerden

yüksekliği ve sürüş konforu sayesinde operatörlerin iş yükünün hafifletildiğine dikkat çekti.

Koçaslanlar Otomotiv'in satış sonrası hizmetleri ve Renault Trucks Finansal Hizmetler'in sunduğu finansman çözümleri de yatırımı kolaylaştıran unsurlar arasında yer aldı.

Renault Trucks K Serisi, Türkiye'de **hazır beton taşımacılığı** gibi zorlu uygulamalarda kullanıcıların ilk tercihleri arasında hızla yer alıyor. ■



DENETİMLER BAŞLADI. CEZA ÖDEMEYİN!

D Belgesi Türleri ve Kapsamı

Karayolu yolcu taşımacılığı yapan gerçek ve tüzel kişilerin almakla yükümlü olduğu D belgesi, yalnızca bir formalite değil; sektörel düzenin temel taşlarından biri. **2025 yılında D belgesi olmadan yapılan taşımacılığın cezası 19 bin 303 TL'ye kadar çıkabiliyor.**

Ülkemizde yolcu taşımacılığı, yalnızca direksiyon başına geçip yola çıkmakla başlamaz. Bir otobüs ya da minibüs ile şehirlerarası ya da uluslararası yolcu taşıyorsanız, bu faaliyetinizi belgelendirmeniz gerekir. İşte tam da bu noktada D Belgesi, devreye giriyor.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından verilen bu belge, **Karayolu Taşıma Yönetmeliği**'ne göre farklı türlerde düzenlenir:

D1 Belgesi: Şehirlerarası tarifeli (düzenli) yolcu taşımacılığı yapacaklara verilir.

D2 Belgesi: Tarifesiz, yani turizm ve özel amaçlı yurtiçi taşımacılık için gereklidir.

D3 Belgesi: Uluslararası tarifesiz yolcu taşımacılığı yapan firmalara verilir.

D4 Belgesi: 100 km'ye kadar mesafede, şehir içi ve kısa mesafeli tarifesiz taşımacılık için alınır.

Bu belgeler yalnızca yasal zorunluluğu karşılamakla kalmaz, aynı zamanda firmanın güvenilirliğini ve hizmet kalitesini de gösterir.

2025 Cezaları: Bir Sefer, Bin Pişmanlık

2025 yılı itibarıyla D belgesi olmadan yapılan her bir taşıma faaliyeti için 19.303 TL'ye kadar idari para cezası uygulanmaktadır. Bu sadece cezanın maddi boyutu.



Mesut VAROL

Ulaştırma Mevzuat Danışmanı

info@transportdanismanlik.com

Ayrıca aracın trafikten men edilmesi, firmanın faaliyetten men edilmesi gibi daha ciddi yaptırımlar da söz konusu olabilir.

Tekrarlanan ihlallerde cezalar katlanarak artarken, belgesiz taşımacılık yapan kişi ya da firmalar hakkında yasal süreç başlatılabiliyor. **Taşıma işi yapan, araç kiralayan, aracı çalıştıran** herkes bu sorumluluğun bir parçası.

Neden D Belgesi Hayatı?

Bu belge, yolcu güvenliğinden sektörel denetime, vergisel şeffaflıktan sigorta süreçlerine kadar birçok kritik noktayı doğrudan etkiler. D belgesiz taşımacılık, kayıt dışı ekonomi, haksız rekabet ve yolcu mağduriyeti anlamına gelir.

Son Söz: Evraksız Yola Çıkmayın

Denetimler artık daha sıkı, daha dijital ve daha sonuç odaklı. Bir belgeden tasarruf etmek uğruna hem para cezası hem de sektörde güven kaybı yaşamayın.

Unutmayın, bir belgeyle hem kendinizi hem yolcularınızı güvene altına alırsınız.

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlu olsun. ■

TEMSA'dan

Nazilli Belediyesi'ne Fuso Canter

Belediyelerin hizmet araçları ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik çalışmalarını sürdüren **TEMSA, Nazilli Belediyesi Temizlik İşleri Müdürlüğü'ne 12 adet Fuso Canter 8B MT üzeri çöp kamyonu ve Fuso Canter 8BL DC MT üzeri damperli kamyon teslimatı gerçekleştirdi.**

Yenilikçi tasarımı, yüksek performansı ve çevreci özelliğiyle öne çıkan Fuso Canter, belediyelerin hizmet filolarında yer almaya devam ediyor. Nazilli Belediyesi, Temizlik İşleri Müdürlüğü bünyesinde çevre ve temizlik

faaliyetlerinde kullanmak üzere, filosunu 12 adet Fuso Canter 8B MT üzeri çöp kamyonları ile 8BL DC MT üzeri damperli kamyonlarla güçlendirdi.

Türkiye'nin yanı sıra dünyanın dört bir yanında da büyük ilgi gören Fuso Canter, her koşulda yüksek performans sunarken, Euro 6 çevreci motoru ve düşük işletme giderleriyle belediyeler için de avantaj sağlıyor. Güçlendirilmiş şaseleriyle dayanıklılık konusunda ön plana çıkan Fuso Canter araçlar, "Daha Temiz Bir Nazilli" sloganıyla belediyenin temizlik çalışmalarına güç katacak. ■



Prometeon'un 2025 Türkiye Turu Başladı

Prometeon Türkiye'nin 24 şehir ve 27 lokasyonda "Her Koşulda Yanınızdayız" adıyla gerçekleşecek Türkiye Turu başladı. Ticari araç sürücüleri ile buluşulacak roadshow yaklaşık 40 gün sürecek.

Prometeon Türkiye, "Her Koşulda Yanınızdayız" sloganıyla 21 Nisan'da Kocaeli'den yola çıkarak 24 şehirde 27 lokasyonu kapsayan Türkiye Turu'na başladı. Yaklaşık 40 gün sürecek roadshow, 28 Mayıs'ta yine Kocaeli'de tamamlanacak.

Prometeon Türkiye Pazarlama Müdürü Ömer Tunaz, "Ağır vasıta şoförleri günlük yaşamın vazgeçilmez bir parçası. Onlara 'siz sürdükçe dünya döner' diyoruz. Roadshow'da onlarla buluşmak, ürünlerimizi tanıtmak ve ihtiyaçlarını dinlemek bizim için çok kıymetli" dedi.

Tur boyunca, Türkiye koşullarına özel geliştirilen Prometeon 02 Serisi tanıtılacak. R02 Pro Trailer M1, R02 Proway M1 Steer ve R02 Proway M1 Drive modelleri sürücülerle buluşacak.

Etkinliklerde lastik kontrol istasyonları kurulacak; diş aşınması ve hava basıncı ölçümleri yapılacak. Prometeon ayrıca futbol temalı aktiviteler, bilgi yarışmaları, hediyeler, ücretsiz saç kesimi hizmeti ve "Siz Sürdükçe Dünya Döner" söyleşileriyle sürücülerle ağırlayacak. ■



Prometeon, Türkiye'nin Dört Bir Yanında: 24 Şehir, 27 Lokasyon

21 Nisan'da Kocaeli Gebze'de başlayan Prometeon Türkiye Turu 2025; 22 Nisan'da Kocaeli Arslanbey'de devam edecek. Ardından 23 Nisan'da İstanbul Şekerpınar, 24 Nisan'da Bursa Gemlik, 25 Nisan'da ise Bursa Orhangazi duraklarıyla sürecek. 28 Nisan'da Eskişehir ve 29 Nisan'da Ankara merkez ziyaret edilecek.

Tur; Karadeniz Bölgesi'ne doğru yol olarak 30 Nisan'da Kastamonu merkez, 2 Mayıs'ta

Çorum merkez ve 3 Mayıs'ta Samsun Yeşilyurt'ta gerçekleşecek. Ardından Güneydoğu Anadolu'ya geçilerek; 5 Mayıs'ta Şırnak Silopi, 6 Mayıs'ta Mardin Nusaybin ve 7 Mayıs'ta Gaziantep merkezde devam edecek.

8 Mayıs'ta Mersin Tarsus, 9 Mayıs'ta Kayseri ve 12 Mayıs'ta Konya merkezle sürecek tur, sonrasında Akdeniz ve Ege rotasına devam edecek. 13 Mayıs'ta Antalya Döşemealtı, 14 Mayıs'ta Denizli merkez, 15

Mayıs'ta İzmir Aliğa, 16 Mayıs'ta Manisa, 20 Mayıs'ta Balıkesir merkez, 21 Mayıs'ta Balıkesir Bandırma ve 22 Mayıs'ta Çanakkale Bayramiç ziyaret edilecek.

Ardından Trakya'yı dolaşıp Marmara bölgesine dönecek olan Prometeon Türkiye Turu; 23 Mayıs'ta Edirne Kapıkule, 26 Mayıs'ta Kırklareli, 27 Mayıs'ta Tekirdağ merkez ve son olarak 28 Mayıs'ta tekrar Kocaeli İzmit ziyareti ile tamamlanacak.

Kamyon Pazarının Güçlü Oyuncusu Otokar Atlas Yenilendi!

Ticaretin yeni gücü Otokar Atlas 9, konfor, ekonomi ve güvenliği bir arada sunuyor

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Atlas kamyon ailesinin amiral gemisini yeniliyor. Otokar, 2013'ten bu yana Türkiye'de ve Avrupa'da ticaretin yükünü hafifleten Atlas'ın dördüncü neslini satışa sunuyor. Dördüncü nesil Atlas 9, sınıfında ilk ve tek hava yastığı ve hava destekli sürücü koltuğu ile dikkat çekiyor.

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, kamyon pazarındaki varlığını güçlendiren adımlarına bir yenisini daha ekliyor. Hafif kamyon segmentinde 12. yılını geride bırakan ve bu süreçte pazarda önemli bir başarıya imza atan şirket, Atlas ailesinin dördüncü neslini satışa sunuyor.

Segmentinde Yeni Bir Dönem Başlatıyor

Yeni Atlas 9, Türkiye'de sınıfında bir ilk olan sürücü ve yolcu hava yastıkları ile güvenliği ön planda tutuyor. Kaza

anında oluşabilecek riskleri en aza indirmek için sunulan bu özellik, pazarda benzersiz bir Güvenlik Çözümü Olarak Dikkat Çekiyor. Atlas, Kullanıcısına 1 Milyon Km/4 Yıl Garanti Sunabilen Sınıfının Tek Kamyonu Olarak Pazarda Yer Alıyor.

Konforda Çıtayı Yükseltiyor

Yeni Atlas 9, 2.060mm İle Sınıfının En Geniş Kabinini Sunarken, Hava Destekli Sürücü Koltuğu İle Özellikle Uzun Çalışma Saatlerinde Sürücü Konforunu Artırıyor. 10,25 İnç Dokunmatik Ekran Ve Elektronik Park Freni Gibi Teknolojik Özelliklerle Donatılan Araç, Kullanıcılarına Konforun Yanı Sıra En İyi Kullanıcı Deneyimini Vadediyor.

Üstün Güvenlik Özellikleri

Otokar'ın güvenlik odaklı yaklaşımını yansıtan Atlas 9, aynı zamanda GSRII güvenlik standartlarını da karşılıyor. Atlas 9, Kör Nokta Uyarı Sistemi (BSIS), Lastik Basıncı Algılama Sistemi (TPMS), Hareket Algılama Sistemi (MOIS), Park Sensör Kiti, Akıllı



Hız Sistemi (ISA), Alkol Interlock Hazırlık (ALC) ve Sürücü Yorgunluk Algılayıcı Sistem (DDAW) gibi ileri teknolojik özellikleriyle güvenliği en üst seviyeye taşıyor.

Sektörde Standartları Yeniden Belirliyor

Otokar Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman, Atlas ailesinin 4. nesil üyesi Atlas 9 ile ilgili olarak; "Hafif kamyon pazarındaki başarımızı her geçen sene arttırmaya devam ediyoruz. Geçen yıl Türkiye'nin ilk elektrikli hafif kamyonunu dahil ettiğimiz Atlas kamyon ailemizde yenilikler devam ediyor. Yeni nesil teknolojiler ve müşterilerimizin değişen beklentileri doğrultusunda Atlas ailesini yeniden yapılandırıyoruz. Güvenlik, teknoloji ve konforda fark yaratacak olan Atlas 9, sektörde alışlagelmiş standartların ötesine geçiyor. Atlas'ta sadece işletme maliyeti değil, sürücünün güvenliği de ön planda. Bugüne kadar ekonomik

işletme maliyetleri ve düşük yakıt tüketimiyle öne çıkan Atlas ailesi, sahip olduğu üstün güvenlik teknolojileriyle de rekabette ayrışacak. Yeni aracımızla, ekonomi, konfor, teknoloji ve güvenliği bir arada sunarak dört dörtlük bir kamyon vad ediyoruz. Geniş ürün gamı, 1 milyon km/4 yıl garanti süresi, farklı finansman imkanları, bakım hediye paketleri ve standartta sunduğu donanımları ile hafif kamyon pazarını dönüştüren yaklaşımımızla daha güçlü hedeflerle yola devam ediyoruz" dedi.

Atlas Ailesinin Yeni Kadrosu

Kendi satış ağıyla Avrupa'ya resmi olarak ihracat yapabilen tek hafif kamyon üreticisi olan Otokar; Türkiye ve yurtdışındaki satış gücü ile kullanıcı beklentileri doğrultusunda yeniden yapılandığı Atlas ailesinde 9, 11 ve 15 tonluk versiyonlarla ticaretin yükünü karşılayacak. Otokar, yenilediği araç ailesiyle yerli ve uluslararası pazarlarda büyüme hedefini güçlendiriyor. ■



Renault Trucks FEST 2025: Yolculuk İstanbul'dan Başladı!

İlki geçen sene düzenlenen ve taşımacılık profesyonelleriyle bir araya geldiği Renault Trucks FEST'in Türkiye turunun startı bu yıl 17 Nisan'da İstanbul'dan başladı. Bursa, Ankara, Kayseri, Hatay, Adana, Mersin, Konya, Antalya, Denizli ve İzmir'de devam edecek etkinliklerde Renault Trucks T, T High, C, K ve D modelleri yerlerini alacak.

Haber: Erkan YILMAZ

Büyük ilgi gören festival, katılımcılara Renault Trucks modellerinin teknoloji, güvenlik, konfor ve kârlılıkta sunduğu avantajları deneyimleme fırsatı sağlıyor. Bu yıl **İstanbul'da Renault Trucks Yetkili Satış ve Servis Bayisi Koçasanlar Otomotiv**'in Hadımköy tesislerinde başlayan festival, **Bursa, Ankara, Kayseri, Hatay, Adana, Mersin, Konya, Antalya, Denizli ve İzmir**'de düzenlenecek birçok eğlenceli aktivite ve sürprizler ile keyifli bir bahar karşılaşması yaşatacak.

Yeni araçların konfor ve teknolojileri taşımacılarla buluşacak

Festival boyunca, filo yöneticileri ve sürücüler yeni araçların konforunu, teknolojilerini ve sundukları avantajları yakından inceleme fırsatına sahip olacak. Uluslararası ve yurt içi nakliye alanında ön plana çıkan Renault Trucks T serisi çekiciler, dağıtım operasyonlarının profesyonel D serisi kamyonlar, inşaat gamındaki sağlamlığıyla dikkat çeken K ve C serisi araçlar, Türkiye'de ilden ile yol alacak.

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, turun başladığı İstanbul'da yaptığı açıklamasında; "Renault Trucks FEST, 2024 yılında büyük bir başarıya imza atarak sektör profesyonelleriyle buluştu ve bu yıl ikincisini düzenlemenin heyecanını yaşıyoruz. Festivalimiz, yenilikçi çözümlerimizi doğrudan Türkiye'deki kullanıcılarımızla buluşturmak adına çok önemli bir etkinlik haline geldi. Geçen yıl gördüğümüz ilgi ve katılımdan aldığımız geri bildirimler, Renault Trucks olarak bizlere doğru yolda olduğumuzu bir kez daha gösterdi. Bu yıl da 11 ilde sektör profesyonelleri, sürücüleri ve filo yöneticileri ile güvenlik, konfor ve verimlilik konusundaki en son teknolojilerimizi birebir paylaşma şansımız olacak. Renault Trucks FEST, bu tür yeniliklerin saha üzerindeki etkilerini görmek ve kullanıcılarımızla doğrudan deneyimlemek için mükemmel bir platform" diye belirtti.

Katılımcılar, etkinlik boyunca araçları inceleyip, Renault Trucks uzmanlarıyla sohbet edebilecek ve araçların sunduğu yeni teknolojileri öğrenebilecekler. Yalnızca araçları deneyimlemekle kalmayacak; aynı



zamanda festival coşkusunu arttıran interaktif oyunlar ve sürpriz aktiviteler de ziyaretçileri bekliyor olacak.

Turbo Compound yine başrolde

Renault Trucks'ın Turbo Compound motor teknolojisi, yine

Renault Trucks FEST'in en önemli başlıklarından biri olacak. Yüksek verimlilik ve düşük yakıt tüketimi sağlamak üzere geliştirilen Turbo Compound, araçların daha düşük motor hızlarında bile daha yüksek tork seviyelerine ulaşmasını sağlıyor. Böylece hem yakıt tasarrufu sağlanıyor hem de sürüş performansı artırılıyor. ■



Renault Trucks'ın ekonomik sürüş yarışması Optifuel Challenge

Renault Trucks'ın ekonomik sürüş yarışması Optifuel Challenge, bu yıl 6.kez yine en tasarruflu sürücülerin mücadelesine hazırlanıyor. 14 Nisan'da **Bursa'da başlayan yarışma, Kayseri, Hatay, Mersin ve İzmir** etaplarında devam edecek. Katılımcılar, Renault Trucks T 480 Turbo Compound çekicilerle önceden belirlenen rotada en düşük yakıt tüketimi hedefiyle yarışacak. Yarışma boyunca sürücüler, Renault Trucks'ın gelişmiş Turbo Compound motor teknolojisi de doğrudan deneyimleme fırsatı bulacak. Ekonomik sürüş odaklanan Optifuel Challenge'ın her ildeki birincileri, Renault Trucks FEST'te açıklanarak festivale ayrı bir heyecan katacak. **Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Özgür Fırat**, Optifuel Challenge ile ilgili şu değerlendirmede bulundu: "Optifuel Challenge, yalnızca bir yarışma değil; Renault Trucks'ın sürdürülebilir taşımacılık vizyonunun sahaya yansıyan en somut örneklerinden biri. Optifuel Challenge, sürücülerimizin yakıt tüketimini minimize ederken aynı zamanda ileri sürüş tekniklerini benimsemeleri için güçlü bir motivasyon oluşturuyor."

Toplam 11 şehirde taşımacılık profesyonelleriyle buluşacak olan Renault Trucks FEST, heyecan verici Türkiye turunu İzmir'de sonlandıracak.



BAŞSAĞLIĞI

Satış Müdürümüz Şükrü SOY'un
sevgili annesi

Şengül SOY'un

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.

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

obilet

BAŞSAĞLIĞI

S.S. Düzce Güven Kooperatifi Başkanı
Sayın Resul Üçüncü'nün değerli annesi

Sn. Fatma ÜÇÜNCÜ'nün

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Sakarya VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Suat Akın'ın değerli ablası

Emriye KILIÇ'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

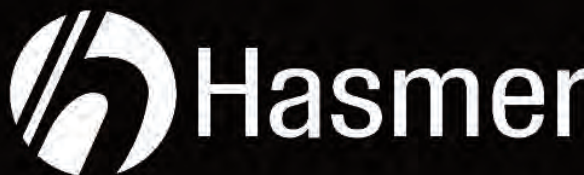
BAŞSAĞLIĞI

Düzce Güven Seyahat Sahibi Resul Üçüncü'nün
değerli annesi

FATMA ÜÇÜNCÜ'NÜN

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

Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş
Mercedes-Benz Türk Yetkili Satıcı ve Yetkili Servisi



BAŞSAĞLIĞI

Düzce Güven Seyahat Sahibi Resul Üçüncü'nün
değerli annesi

FATMA ÜÇÜNCÜ'nün

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

obilet

BAŞSAĞLIĞI

Edirne Metro İşletmecisi Salim Altunhan ve Mustafa Altunhan'ın
değerli ablaları

AYŞE ALTUNHAN SAVAŞ'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Düzce Güven Seyahat Sahibi Resul Üçüncü'nün
değerli annesi

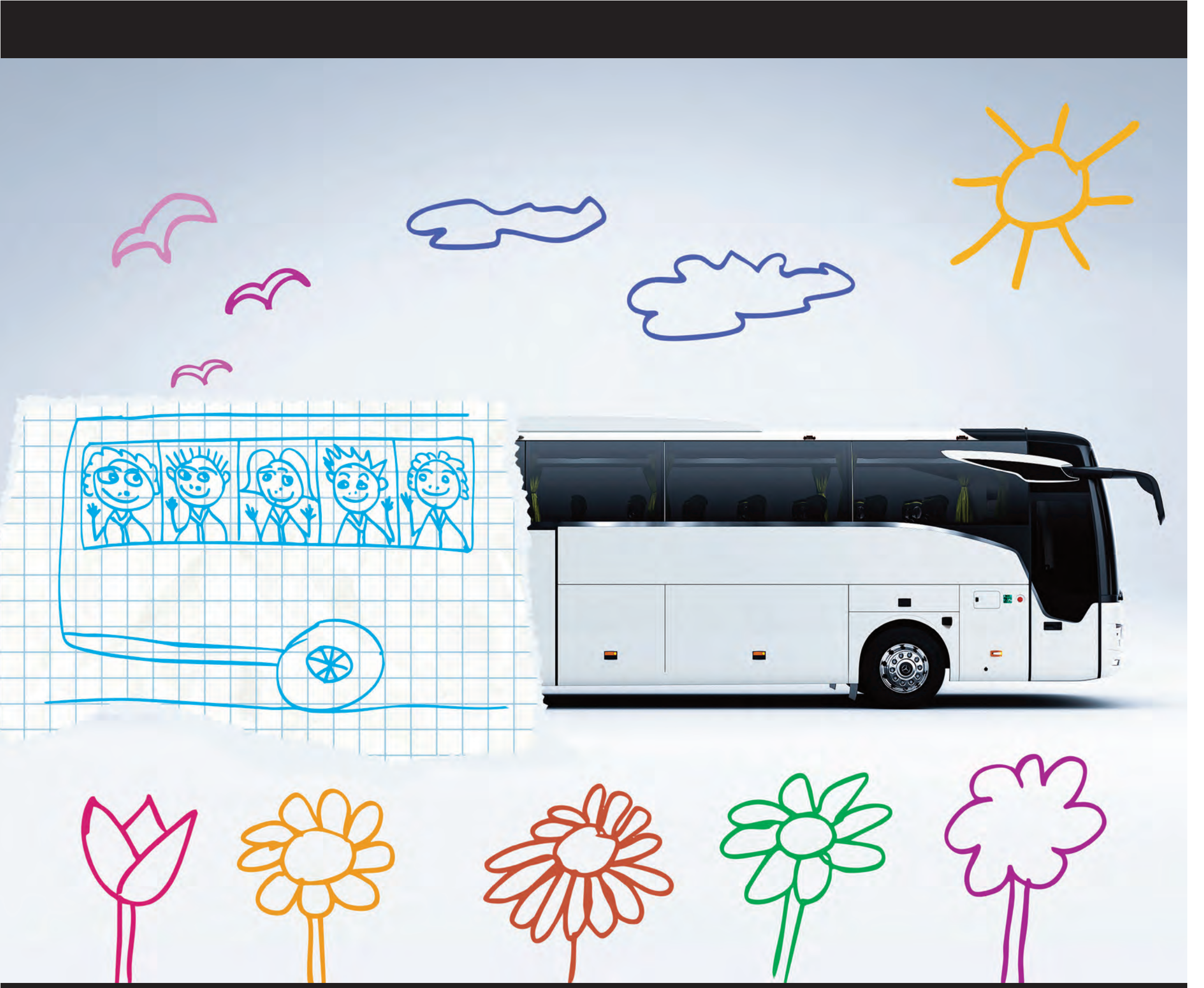
FATMA ÜÇÜNCÜ'nün

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



HER YOLCULUK BİR HAYALLE BAŞLAR, ONLAR BİZİ GELECEĞE TAŞIYACAKLAR.

Çocuklarımız, geleceğimizin ve ulusal egemenliğimizin teminatıdır. Geleceğe giden yolu açmak için durmadan çalışıyor, çocuklarımızı yarınlara taşıyor olmanın gururunu yaşıyoruz. Onlar bize, gelecek onlara emanet.

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

