

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

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



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

Taşıma Dünyası

info@tasimadunyasi.com

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

2023
İyi yıllar!

Yıl: 12 • Sayı: 407 • 2 Ocak 2023 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Taşımacılar, 2022'de zorlu şartlarda başarıyı yakalamaya çalıştılar...

2023'DEN BEKLENTİLER YÜKSEK

■ Pandemi dönemini atlatan taşımacılar, Rusya-Ukrayna savaşı ve yükselen maliyetlere rağmen kazançlı bir sezon geçirdiler.

■ 2023'e büyük hedeflerle giren taşımacılar, seçim yılının problemsiz geçmesiyle yolcu hareketliliğinin yüksek olduğu bir yıl bekliyor.

2022 yılına pandemi sürecinin ardından tekrar eski hareketli günlere döneceğiz umuduyla adım atan taşımacılar, bu kez Rusya-Ukrayna savaşı ile birlikte kurlardaki yükseliş ve beraberinde yüksek enflasyon ve artan maliyetlerle mücadele etmek zorunda kaldı.

Akaryakıt fiyatlarındaki ve diğer giderlerdeki yükseliş yolcu taşımacılarını yıllardır yaşadığı haksız ve yıkıcı rekabet ortamından bir ölçüde uzaklaştırdı. Yaz sezonunda bilet fiyatlarında artan maliyetlere göre yapılan ayarla-

malar ile sezon, şehirlerarası otobüsçüler için kazançlı geçti. Aynı durum kurlardaki yükseliş nedeniyle turizm tarafında ülkemizi daha cazip hale getirince turist sayısında da rekor seviyelere ulaşıldı. Turizm taşımacıları için de kazançlı bir sezon geride kaldı.

2023'te otobüs yatırımları hızlanacak

Enerji maliyetleri noktasındaki belirsizlikler, 2023 için taşımacıları endişelendirse de yurtiçinde yolcu hareketliliğinin ve turizm tarafındaki talebin 2022'nin de üstüne çıkacağı yönünde umutlar var. Bu beklentiler doğrultusunda yeni araç yatırımları da yapılıyor. 2022 yılında özellikle artan otobüs satış fiyatları 'bugün alamazsam, yarın daha pahalı almak zorunda kalabilirim' düşüncesi ile otobüsçüleri yatırıma yönlendirdi. Yatırım isteğini oluşturan bir etken de yeni araçların daha düşük yakıt tüketimi ve bakım maliyetlerine sahip olması oldu. 2023 yılında turist sayısında yine rekorlara ulaşılması beklentisi çok yoğun.

Otobüs yatırımlarına yönelik iste-

ğin 2023 yılına da sarktığı görülüyor. Çünkü otobüs üreticileri 2023 üretimlerine yönelik siparişlerin büyük bölümünü almış durumda. 2023 Eylül ve Ekim ayına dahi otobüs alımına yönelik sıraların yazıldığı bilgileri geliyor.

2023'ten beklentiler

Şehirlerarası ve turizm otobüsçülerinin 2023 yılında en önemli gündemi Yeni Yönetmelik olacak. Belgelere yönelik yapılacak yeni düzenlemelerin işleyişi daha da kolaylaştırması bekleniyor. Otagar çıkış ücretlerine yönelik tavan ücret talebi de otobüsçülerin dile getirdiği önemli istekler arasında. Beraberinde özellikle Anadolu Yakası Otagarı çalışmalarının bir sonucu varması en büyük beklentiler içerisinde. Yine ücretsiz servislere bir düzen getirilmesi, İstanbul'da oluşturulacak transfer merkezleri de yürütülen çalışmalar arasında. Önemli bir beklenti de; yine bilet satış portallarına yönelik bir düzenlemenin hayata geçirilmesi olacak. Meslek örgütleri 2023'de bu taleplerin hayata geçirilmesi için yoğun çalışmalar yürütecek. ■

MAN 2023'de 28 bin kamyon, 1000 şehir içi otobüs ve 600 seyahat otobüs pazarı bekliyor



Serkan Sara

Can Cansu

Aydın Yumrukçal

Cumhur Kutlubay

4'te

Man'dan 3 firmaya 8 Lion's Coach

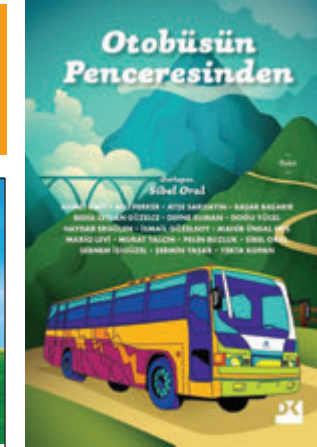


19'da

Tırsan, güçlü ekipleriyle 46 yıldır lider



30'da



TEMSA'DAN "OTOBÜSÜN PENCERESİNDEN" YOL HİKAYELERİ KİTABI

23'te

Ford Trucks'tan Çelikler Holding'e 110 inşaat kamyonu



27'de



"Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi"de Sektör buluşuyor

30'da



Dr. Zeki Dönmez

2023'e girerken

21'de



Mustafa Yıldırım

Yolcu taşımacılarının 2023 gündemi

22'de



Cumhur Aral

Soluk Mavi Nokta

23'te



Korkut Akın

Kâr etmeyen sektör batır, otobüsçüler kâr ediyor

23'te



İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

24'te



Teknoloji

Ekrem Özcan

24'te

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

Müşterilerimiz hem işlerinde hem de aldıkları araçlarda kazandılar



Didem Özensel
7'de



Gür-Sel Turizm, filosuna 25 Intouro

11'de



Ali Osman Ulusoy 15. otobüsü aldı

8'de



LKS Grup, filosuna 20 Tourismo 16 2+1

11'de



Otokar'dan Şırnak'a 6 CENTRO

20'de



Sertel Lojistik'e 185 Actros

185 Adet

Actros

25'te



Öz-Trans Lojistik'e, 150 Actros

150 Adet

Actros

26'da



Alp Özler, 150 kamyonunu teslim aldı

Actros

150 Adet

26'da



IVECO'dan ATOM Lojistik'e 100 S WAY

100 Adet

S WAY

28'de



Volvo Trucks'tan Hünér Global Lojistik'e

500 Adet

Volvo FH500

HÜNER GLOBAL LOJİSTİK'E 500 ADET VOLVO FH 500 TESLİMİ

29'da

TİCARİ VE KUTLAMA İLANLARI

03. Mercedes-Benz Türk Teşekkür
05. Busstore Kurumsal
06. Fulya Turizm - Minitur
09. Temsa Çavuşoğlu
10. Hassoy
12. Mapar
13. Mapar Lojistik
14. Temsa Seref Oto
15. Didim Seyahat - Ece Tur
16. Adnanbulut Otomotiv
17. Aksu Tur - Mert Tur - Egehakan - Gulsoylar Tur
18. Systemtransport - Temizsoy
19. Cts Tur - Arkan Turizm
21. Kamil Koç, 22. TOF-TTDER
28. Bayraktar Merkon
31. Mercedes-Benz Türk Yeniyl



Gelecek güzel günler için...

Her yıla bir kart

TV yönetmeni, yazar ve gazetemiz editörü Korkut Akın'ın 41 yıldır özgün tasarımı olarak elden ele ulaştırdığı yılbaşı kartları, Küçükçekmece'deki Sefaköy Kültür ve Sanat Merkezi'nde sergileniyor. İlk günden büyük ilgi gören sergi 10 Ocak 2023'e dek her gün gezilebilir.

Röp: Erkan YILMAZ

Küçükçekmece Belediyesi, yeni yıla sayılı günler kala bir kuşağın vazgeçilmezi yılbaşı kartlarından oluşan nostaljik bir sergiyi sanatseverlerle buluşturdu. **Sinema Yazarı, TV Yapımcısı ve Yönetmen Korkut Akın'ın 'Kırk Bir Kere Sevda(ğ), Kırk Bir Kere Barış'** isimli sergisine Sefaköy Kültür ve Sanat Merkezi ev sahipliği yaptı. Sergi açılışını, Korkut Akın'ın yanı sıra annesi Nebahat Akın, şair ve masal anlatıcısı Sezai Sarıoğlu, **Küçükçekmece Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Müdürü Güney Özkanlı** ve çok sayıda sanatsever birlikte gerçekleştirdi.

Barış ve sevda(ğ)

Açılıшта konuşan Küçükçekmece Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Müdürü Güney Özkanlı, "Barış ve sevda birbirine çok yakışan iki kavram. Ve bu kavramlar hep yanı başımızda. Böylesine anlamlı bir sergiyle bizleri buluşturan Korkut Akın'a çok teşekkür ediyorum. Küçükçekmece'de dört sergi salonumuzla sanatseverleri nitelikli sanat etkinlikleriyle buluşturmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Korkut Akın, kendisi tasarlıyor

Sanatçı Korkut Akın, "Derler ki, ilk kart, Kleopatra'nın kendisiymiş. Kendisini haliyle sarıp göndermiş. Eski filmlerde denk gelmişsinizdir muhakkak. Bir küçük düzeltme yapayım buna... Eğer Kleopatra böyle bir şey yapsaydı, adı 'kart' değil, 'taze' olurdu. İşin şakası bir yana, güzelliklerin, gelecek umutlu günlerin, şiiir ve şarkıların, romanların, filmlerin, resimlerin, heykellerin... bütün estetik olanların sim-

gesidir bu küçük kartlar. Keşke hayatımızdan uzaklaşmasalardı.

Kırk birinci yılında, "kırk bir kere sevda(ğ) kırk bir kere barış" adıyla sergilenen bu kartlar bir anlamda sivil tarihimizin yansımasıdır...

Bir aşk uğruna başladığım ve yeni bir aşka dönüşen yeni yıl kartlarını 41 yıldır hiç postayla göndermiyorum, sadece elden dağıtıyorum.

Sanat insan olmamızı sağlıyor

Günümüz insanı oyuncağına alıştı. Küçükük bir ekrana bakarak yaşıyor. Yüz yüze iletişimden uzaklaştık. Bu sebeple kartları özellikle elden dağıtıyorum, böylelikle yüz yüze iletişimi sağlıyorum. Yapımı çok kolay, çok sıcak bir duygu. Yayıldığı zaman da müthiş keyif veriyor. Herkese tavsiye ediyorum" diye konuştu.

10 Ocak'a dek izlenebilir

Sanatçının annesi Nebahat Akın ise heyecanı ve mutluluğunu, "Benim tezcamlı, sabırsız, savruk dedğim oğlum Korkut, kendi düşünceleriyle güncel olayları harmanlayıp yaptığı ve sadece elden dağıttığı yeni yıl kartlarını sabırla biriktirmiş. Dile kolay tam 41 yıldır. Kartların, telgraf ve mektupların yerini cep telefonlarımızın aldığı bugünlerde yılbaşı kartları sergisi bence çok anlamlı. Kendisini kutluyorum" sözleriyle dile getirdi.

Korkut Akın:

Kırk bir kere sevda(ğ) kırk bir kere barış

İlk kartım bir platonik aşk armağanıydı. Olumlu yanıt bulmadı, ama yeni bir aşk doğdu oradan. Bilirsiniz, sevda da aşk da aynı anlamda kullanılır gündelik yaşamda. Sevda sözcüğüne "ğ"yi, kırk yıl sonra artık dağ gibi büyü-yüp de dünyayı sardığını simgelemesi için ekledim. Bunca yıldır elden ele ulaşan kartlarımda en çok barış temasını işlemişim. Yine yeniden ve hep barış istediğim(iz) için serginin adında yer buldu.



Sezai Sarıoğlu'nun konuşmasıyla renklenerek açılışa ayrıca Aydın Kaşkal, İzel Rozental, Muammer Başkan, Erkan Yılmaz, Süleyman Toklu, Firdevs Karagündüz, Petek Akın, Rahim Aslan, Sebahattin Şensoy ve Alâettin Bahçekapılı gibi aralarında kültür insanlarının bulunduğu Akın ailesinin dostlarının yer aldığı geniş katılım oldu.

Gazetemiz editörü Korkut Akın'ın geçmişten günümüze göz kırpan sivil tarih nitelikli çalışmaları 10 Ocak tarihine kadar Küçükçekmece Belediyesi Sefaköy Kültür ve Sanat Merkezinde izlenebilir. ■



Muammer Başkan, Ezgi Sezen Başkan, Kaan Yılmaz, Erkan Yılmaz

Motorlu Taşıtlar Vergisi yüzde 61.5 olarak belirlendi

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan indirim yetkisini kullandı, Motorlu Taşıtlar Vergisi'nde (MTV) uygulanacak yeniden değerlendirme oranını TUIK'in belirlediği yüzde 122,9 yerine yüzde 61,5 olarak uygulanacak.

Resmi Gazete'nin 21 Aralık 2022 tarihinde yayınlanan 2023 yılında MTV tutarlarına uygulanacak

yeniden değerlendirme oranının belirlenmesine Cumhurbaşkanı kararına göre, 2022 yılı için belirlenen yeniden değerlendirme oranı MTV, ilgili kararın tarifelerinde bulunan taşıtlar için 2023 yılında uygulanmak üzere yüzde 61.5 olarak belirlendi.

Yeniden değerlendirme oranı TUIK tarafından 2023 yılı için yüzde 122.93 olarak belirlenmişti.

Cumhurbaşkanı'nın MTV oranlarını yarı yarıya kadar artırma ve indirim yetkisi bulunuyor.

Güncel MTV oranlarıyla hangi araç sahibi ne kadar ödeyecek?

Minibüs, Panelvan, Karavan, Otobüs, Kamyon, Kamyonet - MTV-2023

Taşıt Cinsi ve Oturma Yeri/ Azami Toplam Ağırlık	2022 1-6 yaş	2023 1-6 yaş Yeni MTV	2022 7-15 yaş	2023 7-15 yaş Yeni MTV	2022 16 + yaş	2023 16 + yaş Yeni MTV
1) Minibüs	1.570	2.536	1.037	1.675	505	817,2
2) Panel van motorlu karavanlar (Motor Silindir Hacmi)						
1900 cm3 ve aşağısı	2.093	3.380	1.306	2.109	776	1.253,80
1901 cm3 ve yukarısı	3.168	5.116	2.093	3.380	1.306	2.109,20
3) Otobüs ve benzerleri (Oturma Yeri)						
25 kişiye kadar	3.065	6.403	2.368	3.824	1.037	1.674
25-35 kişiye kadar	4.755	7.679	3.965	6.403	1.570	2.535,60
35-45 kişiye kadar	5.292	8.547	4.488	7.248	2.093	3.380,20
35-45 kişi ve yukarısı	6.348	10.252	5.292	8.547	3.168	5.116,30
4) Kamyon, kamyonet ve benzerleri (Azami Toplam Ağırlık)						
1.500 kg.a kadar	1.408	2.274	935	1.510	458	739
1.501-3.500 kg.a kadar	2.851	4.604	1.652	2.668	935	1.510
3.501-5.000 kg.a kadar	4.283	6.917	3.565	5.757,50	1.408	2.273,90
5.001-10.000 kg.a kadar	4.755	7.679	4.038	6.521,40	1.893	3.057,20
10.001-20.000 kg.a kadar	5.715	9.230	4.755	7.679,30	2.851	4604,4
20.001 kg. ve yukarısı	7.148	11.544	5.715	9.229,70	3.221	5.363,40

Motorlu Araçların 2018 Sonrası ve Öncesi Tescil, Motor Hacmi, Matrah ve Yaşına Göre Motorlu Taşıtlar Vergisi

01.01.2018 SONRASI TESCİL

0-1300 motor

Matrahı 70 bin 600 liraya kadar

1-3 yaş - 1313 TL'den 2 bin 120 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 916 liradan 1479 TL'ye çıktı

Matrahı 70.600 - 123.700 lira arası

1-3 yaş - 1.443 lira - 2330 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 1007 lira - 1626 TL'ye çıktı

Matrahı 123.700 lira ve üstü

1-3 yaş - 1.576 lira - 2545 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 1098 lira - 1773 TL'ye çıktı

1301-1600 motor

Matrahı 70.600 liraya kadar

1-3 yaş - 2.287 lira - 3693 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 1.715 lira - 2769 TL'ye çıktı

1301-1600 cc

Matrahı 70.600 - 123.700 lira arası

1-3 yaş - 2.518 lira - 4066 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 1.888 lira - 3049 TL'ye çıktı

1301-1600 cc

Matrahı 123.700 lira ve üstü

1-3 yaş - 2.746 lira - 4434 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 2.059 lira - 3325 TL'ye çıktı

1601-1800 cc

Matrahı 177.000'i aşmayanlar

1-3 yaş - 4.445 lira - 7178 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 3.476 lira - 5613 TL'ye çıktı

Matrahı 177.000'i aşanlar

1-3 yaş - 4.851 lira - 7834 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 3.790 lira - 6120 TL'ye çıktı

1801-2000 cc

Matrahı 177 bin lira

1-3 yaş - 5.603 lira - 9048 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 4.315 lira - 6968 TL'ye çıktı

Matrahı 177 bin lira ve üstü

1-3 yaş - 7.004 lira - 11.311 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 5.886 lira - 9.505 TL'ye çıktı

2001 - 2500 cc

Matrahı 221.000 lira

1-3 yaş - 10.506 lira - 16.967 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 7.628 - 12.319 TL'ye çıktı

Matrahı 221.000 lira ve üstü

1-3 yaş - 11.463 lira - 18.512 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 8.320 lira - 13.436 TL'ye çıktı

2501 - 3000 cc

Matrahı 442.300 lira

1-3 yaş - 14.649 lira - 23.658 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 12.745 lira - 20.583 TL'ye çıktı

Matrahı 442.300 lira ve üstü

1-3 yaş - 15.983 lira - 25.812 TL'ye çıktı

4-6 yaş - 13.903 lira - 22.453 TL'ye çıktı

4001 cc ve yukarısı

Matrahı 840.700 lirayı aşmayan

1-3 yaş - 57.415 lira - 92.725 TL'ye çıktı

Matrahı 840.700 lirayı aşan

1-3 yaş - 62.634 lira - 101.153 TL'ye çıktı

01.01.2018 ÖNCESİ TESCİL

4-6 yaş

0-1300 cc

2022 MTV: 916 Lira

2023 MTV: 1479 Lira

1301-1600 cc

2022 MTV: 1715 Lira

2023 MTV: 2769 Lira

1601-1800 cc

2022 MTV: 3158 Lira

2023 MTV: 5100 Lira

1801-2000 cc

2022 MTV: 4904 Lira

2023 MTV: 7919 Lira

7-11 yaş

0-1300 cc

2022 MTV: 512 Lira

2023 MTV: 826 Lira

1301-1600 cc

2022 MTV: 995 Lira

2023 MTV: 1606 Lira

1601-1800 cc

2022 MTV: 1860 Lira

2023 MTV: 3003 Lira

1801-2000 cc

2022 MTV: 2882 Lira

2023 MTV: 4654 Lira

16 yaş ve yukarısı

0-1300 cc

2022 MTV: 136 Lira

2023 MTV: 219 Lira

1301-1600 cc

2022 MTV: 270 Lira

2023 MTV: 436 Lira

MOTOSİKLET 2023 MTV ORANLARI

100-250 cc 1-3 yaş arası - 395 TL

100-250 cc 4-6 yaş arası - 297 TL

100-250 cc 7-11 yaş arası - 218 TL

100-250 cc 12-15 yaş arası - 135 TL

251-650 cc 1-3 yaş arası - 817 TL

251-650 cc 4-6 yaş arası - 620 TL

251-650 cc 7-11 yaş arası - 395 TL



Bu teşekkürle kilometreler yetmez.

Mercedes-Benz Otobüs Ailesi olarak, bu yıl da binlerce kilometreye imzamızı attık. Bize duyduğunuz güven sayesinde şehirler arası yolculukların 3'te 2'sine kaptanlık ettik. Başta siz değerli müşterilerimiz olmak üzere, bu büyük aileyi oluşturan tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



MAN 2023'de 28 bin kamyon, 1000 şehirli otobüs ve 600 seyahat otobüs pazarı bekliyor

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. geleneksel yıllık değerlendirme toplantısı, İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıya, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, Müşteri Hizmetleri Direktörü **Aydın Yumrukçal**, Hafif Ticari Araçlar ve İkinci El Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay** katıldı. Toplantıda, sektör ve şirket bazında 2022'ye dair değerlendirmeler ve 2023 yılına ilişkin öngörüler paylaşıldı.

■ Erkan YILMAZ / İstanbul



KAMYON

Man Kamyon Ve Otobüs Tic A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara:

Toplantı da açıklamalarına "rüzgar gibi geçen bir sene oldu" diyerek başlayan Serkan Sara, 2022 satış stratejileri ile 2023 hedefleri hakkında şunları söyledi: Bu yıl 32 bin adetler seviyesine gidiyor. 2022 yılında hedeflediğimiz satış rakamlarına ulaştık. İthal araç pazarında 1 numara olmayı hiç bırakmadık. Üzülüğümüz tek nokta; bu kadar yüksek talebin olduğu bir ortamda yeterli ölçüde talebe cevap verememek oldu.

Mayıs-Haziran döneminde bir seçim yaşayacağız. Seçime kadar çok büyük bir değişim yaşayacağımızı düşünmüyorum. Ama seçimden sonra senaryolar değişebilir. Bunlara da hazırlık yapıyoruz. 2023 yılında 28 bin adet civarında bir pazar beklentimiz var. Bütün oyun planımızı da buna göre yaptık

2023 yılındaki bütün kotaların hepsini satmış durumdayız. Yine de 2023 yılında ilave kontenjanlar olabilir. Müşterilerimizi araçsız bırakmamaya çalışacağız. Başlamadan satış olarak biten bir yıl oldu.

100 Milyon Euro'yu aşan Ar-Ge yatırımı ile geliştirilmiş olan ve seri üretimine 2024 yılında başlanacak olan elektrikli araç ürün gamımızı müşterilerimize tanıtacağız. TG3 araçlarımızın elektrikli versiyonlarını satacağız.

Şu andaki ürün gamımız 600- 800 km menzile sahip. Hava koşullarına göre bu menzile değişecek. Hızlı şarjla 45 dakikada şarj edilebilecek. Platform olarak komple değişmiş yeni kabinli tamamen elektrikli olarak dizayn edilmiş aracın üretimine 2027 yılında başlayacağız. Menzili bu araçlarda 1000 km'ye çıkarma hedefimiz var. Bu araçların tanıtımı 2026 yılında olacak.



OTOBÜS

Man Kamyon Ve Otobüs Tic A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu:

"Güzel ve karlı bir seneyi tamamladık" diyerek açıklamalarına başlayan Can Cansu Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda 2022 satış stratejileri ile 2023 hedefleri hakkında şunları söyledi: 2022 yılında 830 adet dolayında şehirli otobüs pazarında 128 adetlik satış gerçekleştirdik. 580-590 adet civarında olan seyahat otobüs pazarında ise satış rakamımız 80 adet civarında. 2023'de de stokta otobüsü ve finansmanı olacaklar için ciddi bir hareket olacak. Yılın ikinci yarısı sisli, neler olacağını seçimden sonra yaşayıp göreceğiz. İlk 6 ay bu seneki satış getirisine 500-600 arası seyahat otobüsü 1000 dolayında belediye otobüs pazarı olacaktır. Birçok firmaya teslimat gerçekleştirdik. Euro 6E motorumuzun yakıt ekonomisinden çok memnun kaldık. Ön ödemeli satış yapıyoruz, yapmak zorundayız.



12 metre ve 18 metre belediye otobüsleri dışında MAN ilk defa 10.5 metrelik belediye otobüsü yapmaya başladı. İnşallah 2023 yılında elektrikli otobüsü görmeye başlayabiliriz 3 varyantlı, 10.5, 12 ve 18 metre olarak tasarlanmış MAN Lion's City E, 640 kWh kapasiteye kadar çıkabilen Lityum İyon akü modülü ile normal sürüşte yaklaşık 350 Km, eBus Efficiency Run çerçevesinde ise 550 Km menzile kadar ulaştı.



HTA VE İKİNCİ EL

Man Kamyon Ve Otobüs Tic A.Ş. HTA Ve İkinci El Satış Direktörü Cumhur Kutlubay:

Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan Cumhur Kutlubay, 2022 yılındaki performansları ve 2023 yılına ilişkin hedef ve beklentileri hakkında şunları söyledi. Yaşadığımız zorluklara rağmen geriye dönüp baktığımızda MAN HTA olarak ve ekip olarak iyi bir performans ortaya koyduğumuzu söyleyebilirim. Özellikle ürün gamımızı hem ürün ve donanım paketleri ile zenginleştirmeye odaklandık. Pandemi ile başlayan ve ÖTV miktarının düşürülmesi ile iyi bir ivme yakalayan karavan talebine karşılık da ürün gamımıza farklı ebatlardaki 4X4 TGE araçlarımızı ekleyerek, hızlı bir şekilde karşılık verdik.



İkinci el

2022 yılında, ikinci el tarafında şehirlerarası otobüs pazarındaki satış rakamlarımızı bir önceki yıla göre oranla yüzde 80 artırdık. İnşaat aracı segmentinde yüzde 10 oranında bir artış yakaladık. İstanbul Asya ve Avrupa Yakalarının yanı sıra Ankara merkez, Ostim Şube, İzmir, Konya ve Mersin şubelerimiz ile toplam 7 noktada hizmet veriyoruz. Almanya merkez ile olan bağlantılarımız sayesinde, global pazarları da sürekli odak noktamızda tutuyoruz.

2023 zor bir sene olacak. Tedarik sıkıntıları azalmakla birlikte devam ediyor. Türkiye önümüzdeki sene önemli bir seçime hazırlanıyor. Şimdiden sağlıklı tahminler yürütmek çok zor. Ben çok karamsar değilim. Ancak tüm bunlara rağmen bizim, ülkemize güvenimiz tam. Ülkemizin zorlu sınavı da başarıyla geçireceğini düşünüyorum.



MÜŞTERİ HİZMETLERİ

Man Kamyon Ve Otobüs Tic A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal:

Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal 2022 yılında müşterilerine yönelik yaptıkları çalışmalar ve 2023 beklentilerine ilişkin hakkında şunları söyledi: Yeni yatırımlarımız ile birlikte 2024 yılına 34 adet yetkili servis noktası ile girmeyi planlıyoruz. 2022 yılında ağırlıklı olarak şehirlerarası otobüs müşterilerimize Ankara Ostim'de kendi şubemizi açarak, müşterilerimizin hizmete sunduk. Böylece İstanbul ve Konya'da 1'er, Ankara'da 2 olmak üzere kendi şubelerimizin sayısını 4'e çıkardık.

Diğer taraftan İstanbul Anadolu Yakası'nda ilave yetkili satış ve servis noktamız ile yılın 2'nci yarısından itibaren hizmet vermeye başladık. 2023 yılının hemen başında Kayseri ve Şubat ayında da Antalya'da ilave satış ve servis noktalarımız hizmete girmiş olacak. Bunlarla birlikte toplam 6 farklı bölgede daha yatırımlarımıza devam ediyoruz.

Henek yetkili servis noktamızı 2023 ilk yarısı içerisinde iki kat büyütmeyi planlıyoruz. 2023 yılında devreye almayı planladığımız bir diğer bölge de Çorlu olacak. Çorlu'daki satış ve servis noktamız faaliyetlerine 7.500 m2 alana kurulu yeni yerinde 2023 yılı ikinci yarısından itibaren hizmet vermeye devam edecek. Diğer taraftan 2023 sonuna kadar Bolu bölgesinde yeni bir servis noktasını daha hizmete açmayı hedefliyoruz. Erzurum servisi-miz de 2023 sonu itibarı ile yeni yerinde hizmet vermeye başlayacak. Böylelikle yeni yatırımlarımız ile birlikte 2024 yılına 34 adet yetkili servis noktası ile girmeyi planlıyoruz.

Bakım paketlerimizi genel olarak Comfort, ComfortPlus ve ComfortSuper olmak üzere üç farklı seçenekte müşterilerimize sunuyoruz. İkinci elde bakım paketlerinde rapsiz. Bu çerçevede çekicilerde yaştan bağımsız 1.100.000 Km'ye, şehirlerarası otobüslerde ise, yine yaştan bağımsız 2.000.000 Km'ye kadar farklı bakım paketi seçeneklerini müşterilerimize sunuyoruz. En kapsamlı bakım paketimiz olan ComfortSuper ile birlikte uluslararası taşımacılık yapan müşterilerimiz 84 ay ve 1 milyon Km kadar geçerli MAN Mobilite Garantisi de satın alabiliyorlar. ■



Mercedes-Benz ve Setra otobüslerin geleceği Türkiye’de şekilleniyor

Mercedes-Benz Türk Hoşdere AR-GE Merkezi, yaptığı çalışmalarla otobüs dünyasında yenilikçi fikirlerin hayat bulmasını sağlıyor. Merkez, Mercedes-Benz ve Setra marka otobüslerin geleceğinin şekillenmesinde önemli bir rol

Mercedes-Benz Türk, Otobüs AR-GE ekibi ile tüm dünyadaki Mercedes-Benz ve Setra marka otobüslerin iç donanım, karoser, dış kaplama, elektrik alt yapısı, teşhis sistemleri ve donanımsal dayanıklılık testleri için yetkinlik merkezi olarak çalışıyor.

Otobüs AR-GE ekibi, Kuzey Amerika pazarına özel olarak geliştirilen Mercedes-Benz Tourrider’in AR-GE faaliyetlerinde önemli sorumluluklar üstlendi. Pazarın beklentilerine uygun olarak hammaddenin paslanmaz çelik olarak seçildiği Mercedes-Benz Tourrider’da, yüksek korozyon dayanıklılığı elde edildi. Otobüs karoserinde yeni bir inovasyon olan paslanmaz çelik için yeni parametrelere göre analiz ve testler gerçekleştirildi. Ayrıca otobüslerin satış sonrasında yetkili servislerde bakım ve onarımlarının yapılabilmesi için gerekli uygulamalar da Mercedes-Benz Tourrider’a özel olarak geliştirildi.

eCitaro'nun AR-GE faaliyetleri yürütüldü

Mercedes-Benz’in elektrikli şehir otobüsü eCitaro’nun AR-GE faaliyetleri de Hoşdere AR-GE Merkezi tarafından yürütüldü. eCitaro; yol testleri kapsamında farklı iklim ve müşteri kullanım koşullarında, tüm sistem ve ekipmanlarının fonksiyon ve dayanıklılık açısından denenmesinin ardından yollara çıktı. Bu kapsamda eCitaro’nun ilk prototip aracı; 2 yıl süreyle, yaklaşık 140.000 km mesafede, 10.000 saat boyunca Türkiye’nin zorlu iklim şartlarında ve farklı sürüş koşullarında test edildi.

Mercedes-Benz ve Setra otobüslerin yol testleri Türkiye’de yapıyor

Türkiye’deki otobüs üretim AR-GE’si alanında en gelişmiş test olan Hidropuls dayanım testi ile aracın 1.000.000 km boyunca maruz kaldığı yol koşulları simüle edilerek test edilmesi sağlanıyor.

Türkiye’nin dört bir yanında yapılan testlerde, yeni üretilen bir otobüsün seri üretimden önce gerçek yol, iklim ve kullanım koşullarındaki dayanımı tespit edilirken, aracın tüm sistem ve komponentlerinin fonksiyon ve dayanımı da kontrol ediliyor. Farklı test senaryoları ile tüm sınırları zorlanan her araçtan, üzerindeki sayısız sensör aracılığı ile özel ölçüm sistemleri kullanılarak gerçek zamanlı bilgiler toplanıyor ve değerlendiriliyor. Ayrıca, önceden belirlenmiş periyotlarda tüm alt sistemlerde yapılan fiziki kontroller ve çeşitli ölçümler ile olası sorunlara karşı aracın kontrolü gerçekleştiriliyor. Bu sayede, daha test aşamasından itibaren araçla ilgili gerekli geliştirme ve iyileştirme kapsamlarının belirlenmesi ve uygulanması sağlanıyor.

Dijital çözümler ile gerçek zamanlı iletişim

Endüstri 4.0 koşullarına uygun olarak donatılan Hoşdere Otobüs AR-GE Merkezi’nde kullanılan Sanal Gerçeklik (Virtual Reality) ve Karma Gerçeklik (Mixed-Reality) teknolojileri, Daimler Truck global ağı içerisinde dünyanın dört bir yanında görev yapan AR-GE mühendislerinin eş zamanlı olarak çalışmasına olanak sağlıyor. Bu yöntem sayesinde, dünyanın farklı lokasyonlarındaki Daimler mühendisleri sanal ortamda buluşarak bir parçayı 3 boyutlu şekilde gerçeğe en yakın haliyle geliştirebiliyor. İlgili yöntem ile bugüne kadar tamamen dijital 20 bin parça geliştirildi.

Otobüs sürücülerinin hayatlarını kolaylaştırmak, gerekli bilgileri ve hizmeti sunmak için geliştirilen web tabanlı "OMNIplus ONdrive" akıllı telefon uygulamasının altında da Mercedes-Benz Türk Otobüs AR-GE ekibinin imzası bulunuyor. Uygulama, sürücülerin günlük olarak yaptığı birçok görevi otomatikleştirirken; yakıt durumu, AdBlue ve batarya seviyesi gibi birçok verinin OMNIplus ONdrive uygulaması sayesinde uzaktan takip edilmesine imkan sağlıyor.

Sürdürülebilirlik

Küresel olarak Daimler Buses otobüsleri içerisinde yeni şehir içi araçlar için oluşturulan tavan konsepti ve tekstil hava kanalı ilk defa Hoşdere AR-GE Merkezi’nde geliştirildi. Yeni tavan konsepti ve tekstil hava kanalı sayesinde Mercedes-Benz marka otobüslerde hafiflik ve pratiklik sağlanırken verimlilik de artırıldı.

oyunuyor. Test Bölümü, dünyanın farklı bölgelerinde hizmet verecek Mercedes-Benz ve Setra marka otobüslerin yol testlerini Türkiye’nin dört bir yanında gerçekleştirerek otobüslerin yollara eksiksiz çıkmasını sağlıyor.

Sürdürülebilir geri dönüşüm malzemelerin otomotiv sanayiinde kullanılabilirliği kapsamında Mercedes-Benz Intouro modelinin arka tampo-nunu, ev atıklarının geri dönüşümü ile elde edilen hammaddeden üretilen ilk numune parça oldu. ■



2. elde zirveyi, bize güvenenlerle paylaşıyoruz.

BusStore olarak 2022 yılında da şehir içi ve şehirler arası otobüs pazarında zirveye giden yolu bize duyulan güven ile aydınlattık. Güçlü finansman ve takas imkanlarıyla yanınızda olmaya devam ediyoruz. Bu yolda bize güvenen herkese teşekkür ederiz.

#GüvendeZirvede



BUSSTORE

Pre-owned Mercedes-Benz and Setra Buses

Akçaburgaz, Süleyman Şah Caddesi No: 6, 34522 Esenyurt/İstanbul
Telefon: 0212 867 43 00 / Fax: 0212 867 44 37

Fulya Turizm 2023'de iş hacmini daha da büyötmeyi hedefliyor

İzmir merkezli Fulya Turizm bu yıl 16'ıncısı gerçekleştirilen TTİ İzmir Uluslararası Turizm Ticaret Fuarı'nda yerini aldı. Fulya Turizm Onursal Başkanı Mustafa Koceer, Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kocaer ve Yönetim Kurulu Üyesi Efe Kocaer fuar standında ziyaretçilerle biraraya geldi. Fulya Turizm'in standını arasında Seferihisar Belediye Başkanı İsmail Yetişkin'de ziyaret etti.

Haber: Cumhur Aral

8-10 Aralık 2022 tarihleri arasında düzenlenen Travel Turkey İzmir Fuarı'na İzmir merkezli turizm taşımacılığı şirketi Fulya Turizm'de katıldı. Fulya Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Kocaer Taşıma Dünyası'na 2022 yılını değerlendirdi, 2023 beklentilerini aktardı.

2022 umduğumuzdan daha iyi geçti

2022 yılını beklentilerinde üzerinde bir hareketlilikle geçirdiklerini belirten Hüseyin Kocaer, "Doğrusu bu kadar hareketli bir yıl beklemiyordum. Çok hareketli geçti. Ama fiyatlarımızın biraz enflasyona yenik düştüğünü söyleyebilirim. Yıl sonunda baktığımızda elde ettiğimiz



Hüseyin Kocaer turizm taşımacılığında 3. Kuşak yönetici ve 1960'lı yıllarda turizm taşımacılığına başlayan dedesinin ismini taşıyor. Baba **Mustafa Kocaer** işe devam etmiş. Şirketleşme ise 2000 yılında olmuş. Bugünde hem kendisi ve kardeşi **Efe Kocaer** ile işi devam ettiriyorlar.

miz kar marjları bize bunu gösterdi. Yine de 2022 umduğumdan daha iyi geçti. 2023 Ocak-Şubat ayında biraz yavaşlama olsa da Mart ayı birlikte durmaksızın çalışacağımıza inanıyorum. Beni endişelendiren tek nokta seçim atmosferinin gergin geçmesi" dedi.

2 adet MAN Lion's Coach ve 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 aldık

Fulya Turizm'in filosunda özmal olarak 54 adet minibus, midibus ve otobüs bulunduğunu belirten Hüseyin Kocaer, "2023 yılına yönelik de yatırımımızın adımını da şimdiden attık. 2 adet MAN Tourliner ve Mercedes-Benz Tourismo satın aldık. Bu araçlar 2023 Şubat ayında bize teslim edilecek. Yine 2023 yılında midibus ve minibus yatırmı ola-

rak 14 milyon TL'lik bir plan oluşturduk" dedi.

2023 planları

2023 yılında seyahat acenteliği faaliyetlerine daha da ağırlık vermek istediklerini vurgulayan Hüseyin Kocaer, "Kendi müşterimize kendi seyahat acenteliği yapımızla ulaşmayı istiyoruz. İnsan kaynaklarımızı ve tur satışlarımızı geliştirmeye yönelik de çalışmalar yürütüyoruz. Filo yönetim sistemi ile de süreçleri çok daha iyi yönetebiliyoruz. Zaten son model yeni araç filomuzla da iş hacmimizi de büyötmek istiyoruz. Acentelerin tercihinde bu yıl öne çıktık. Bunun nedeni de daha düşük yakıt tüketimi sağlayan yeni araç filomuzla daha uygun maliyetler sunabilmemiz" dedi. ■



Turizm için hizmet üreten meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın Yeni Yılını kutlar, sağlıklı, mutlu ve umutlu bir yıl dileriz.

HÜSEYİN KOCAER



- Yurt Dışı Tur ve Transferleri
- Geziler ve Anadolu Turları
- Kurumsal Kiralama



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

Müşterilerimiz hem işlerinde hem de aldıkları araçlarda kazandılar

“Otobüs ve kamyon şu anda birer yatırım aracı oldu. İkinci el, sıfır fark etmez, bu araçlar yatırım aracı olmaya devam edecek. Eskiden müşterilerimiz indirim isterdi, şimdi ise teslimatta, ‘beni daha öne alın’ talepleri arttı. BusStore ve TruckStore açısından harika bir yıl geçirdik. 2023 yılı için de çok farklı bir beklenti içinde değiliz.”

■ Röp: Erkan YILMAZ

Didem Özensel ile 2022’nin ikinci el otobüs ve kamyon pazarını, 2023 yılı beklentilerini, ikinci el otobüs ve kamyon yönetimini ve bundan sonraki planlarını konuştuk.

Didem Özensel’in Mercedes-Benz Türk’te bu yıl 25’inci yılı. 2019’un Şubat ayında BusStore ve TruckStore yönetimini üstlenen Özensel, ikinci el işini, ‘çok keyifli’ olarak niteliyor :“Burası doğrudan müşteriye temas eden bir yer. Pazarın çok fazla içindeyiz. ‘Finansmanı nereden sağlarım, müşteri beklentisi nedir, bizden neler ister?’ Bunlar üzerinde durmak kendinizde de sürekli bir gelişim gerektiriyor. O yüzden burası çok keyifli bir alan. Çok memnunuz.”

Otobüs ve kamyon satış ekiplerimize kadın çalışan çağırımız var

Didem Özensel, BusStore ve TruckStore yapılanmasında yeni bir adımın da bilgisini verdi: “Otobüs ve kamyon satış ekiplerimize kadın satış danışmanı çalışma arkadaşlarımıza çağrı yapıyoruz. Kadınların potansiyelinin çok yüksek olduğuna ve bu işe bir farklılık getireceklerine inanıyorum.”

Hem iş hacmi hem araç fiyatları arttı

Didem Özensel ile röportajımız 2022 yılı değerlendirmesi ve 2023 beklentileri ile devam etti. “2022 yılı başladığında başımıza neler geleceğini bilmek çok da kolay değildi” değerlendirmesi yapan Özensel şunları söyledi: “2021’de TL’nin değer kaybını yaşadık hele son dönemde kurlar daha da yükseldi ve bu kayıp çok yüksek seviyeye geldi. 2022 Ocak ayında Euro-Dolar çaprazı 1,14 iken, şu anda çapraz 1,06 seviyesine geldi. 2021-2022 yılında müşteriler araçlara hep bir yatırım düşüncesi ile baktılar. İş olsun veya olmasın müşterilerimiz araç aldılar. Bu süreçte hem iş hacimleri hem de araçların fiyatları yükseldi. Aslında müşterilerimiz 2022 yılında hem işlerinde kazandılar hem de aldıkları araçlarda kazandılar. Çünkü Euro Ocak ayına göre TL tarafında yüzde 31 oranında artış gösterirken, TÜİK’in enflasyon verilerine göre ilk 11 ay TÜFE yüzde 62,5; ÜFE oranı ise yüzde 98,2. Bu durum, aslında TL’nin dövize karşı değer kazandığını gösteriyor. Müşteri araç alımına da bu şekilde baktı, ‘bugün aracı alırsam, yarın daha da değerlenecek.’ öyle de oldu.”



Didem Özensel

Otobüs ve kamyon yatırım aracı oldu

“Kamyondaki yüksek seyri otobüs için aynı şiddette söylemek doğru olmaz ama otobüs de gayet iyi gitti” açıklamasını yapan Özensel, “Pandeminin devam ettiği 2021 ve 2022’de otobüse talep çoktu. Sıfır araç temininde yaşanan sorunlarla pazar arz tarafından yönetildi ve arz pazarı belirledi. Emtialarda yaşanan problemlerin devam etmesi nedeniyle 2023’te de tedarik kısıtlarının sürmesi kuvvetle beklenabilir. Otobüs ve kamyon yatırım aracı oldu. İkinci el - sıfır fark etmez, bu araçlar yatırım aracı olmaya devam edecek. Eskiden müşterilerimiz indirim isterdi, şimdi yoğun bir şekilde ‘teslimatta beni daha öne alın’ talebi geliyor” dedi.

BusStore ve TruckStore olarak harika bir yıl geçirdik

“Müşterilerimizin sıfır araçlara kolay ulaşabilmeleri için ikinci el alımlarımızı yaparken fiyatlamaları rekabetçi, piyasa ve pazar koşullarına uygun yapıyoruz” diyen Özensel, “BusStore ve TruckStore açısından baktığımızda, harika bir yıl geçirdik. 2023 yılı için de çok farklı bir beklenti içinde değiliz. İkinci el otobüs pazarına baktığımızda sıfır bir otobüsle 3 yıllık bir otobüsün değer makası yüzde 80’lerdedir. 2020’de bu oran yüzde 57, 2021’de ise yüzde 60 civarındaydı. Bu makas müşterilerimizin araçlarını değerli kılmak ve yeni yatırıma yönelmelerini sağlayabilmek için çok önemli” dedi.

2022 yılı otobüs ve kamyon satış adetlerimiz yüzümüzü güldürdü

2022 yılını hem otobüs tarafında hem de kamyon tarafında iyi bir satış seviyesinde kapatacaklarını belirten Özensel önümüzdeki yıl için de şunları söyledi: “2023 yılına yönelik iş hacminde beklentimiz otobüste benzer seviyede olup, kamyonunda satış adetlerimizin yüzde 40 civarında

yukarıda olabileceğini tahmin ediyoruz.” Ayrıca farklı bir konuya daha dikkat çeken Özensel, “Araçların değerlendirilmesiyle ikinci el satışlarda piyasada gerçekleşen satış bedeli üzerinden fatura kesilmesi son derece önemlidir. Ülke ekonomimize maksimum faydayı sağlamak asli sorumluluklarımızdan biridir” diye konuştu.

Mercedes Benz Kamyon Finans ile yıllardır süren çözüm ortaklıklarının sektör için çok önemli olduğunu aktaran Didem Özensel, bu kapsamda kamyon ve otobüs müşterilerine 2023’te de çözümler sunacaklarının altını çizdi.

Özensel, “Kur artışıyla çıkarılan yeni düzenlemelerle TL kredi verme veya stok finansmana erişim kısıtlandı. Bu durum pazarı etkiledi. Stok araçları için finansman bulunamadı. Bu sebeple stok yükü taşımanın maliyeti oldukça yükseldi; ama talepteki artış sayesinde bu yükü nispeten hafif hissettik. Otobüs tarafında stoklar günler ile ölçülecek kadar hızlı dönerken, kamyonunda bu süre otobüse göre 2-3 kat daha yavaş gerçekleşti. Sıfır araç tedarikinde yaşanan sorunlar nedeniyle, kısa bir süre de olsa sıfır kamyon fiyatı 100 birim iken, ikinci el

Mercedes-Benz Kamyon Finansman

Müşterilerimiz araç almak istiyor, ama finansmana erişmek çok mümkün olmuyor. Sattığımız araçların yüzde 80’i Mercedes-Benz Kamyon Finansman tarafından finanse edildi. Geriye kalan yüzde 20’nin çoğunluğu peşin, alt takaslı olmakla birlikte çok azı bankalar üzerinden finanse edildi. Burada müşterinin karşısına bir bütün çözüm ortağı olarak çıkıyoruz. Hem sıfır araç satıyoruz ve finansmanını sunuyoruz, hem de müşterimizin takasa aldığımız ikinci el aracını satarken de finansman veriyoruz. Bu operasyonu da tek bir noktada çok hızlı bir şekilde gerçekleştiriyoruz. Bu anlamda müşterilerin krediye erişiminde çok büyük avantaj sağlıyoruz.

Yılı öngörmekte zorlanıyoruz

2023 yılında da yine arz tarafında problem devam edecek gibi görünüyor. 2023’te herhangi bir olumsuzluk olmazsa, faizler ve kurlar bu seviyede devam ederse, pazardaki hareketlik devam eder. Pazarın yavaşlamasının unsurlarından bir tanesi pazarda oluşan beklentilerdir. Kurların çok artması veya faizlerin düşmesi yönünde beklenti olursa, pazarda durgunluk veya yavaşlama gerçekleşir. Var olan belirsizlikleri düşündüğümüzde şimdiden 2023 yılına ilişkin keskin öngörülerde bulunmak oldukça güç.

bir yaşındaki kamyon 111 birim seviyesine çıktı. Şu anda bu oran yüzde 94-95’lerdedir; ki böyle bir makas sağlıklı bir iş modeli değildir. Normal şartlarda sıfır araç fiyatı ile olan makas yüzde 80 seviyesinde seyredir. Stok finansmanına erişemediğinizde eğer kamyon alırsanız, çok hızlı satışa çevirmeniz gerekir; zira fiyatlardaki hareketlilik bir risk oluşturuyor. Bu bileşenleri bir araya getirdiğimizde ikinci el araç makasının açılacağını düşünüyorum. Otobüste durum daha farklı, sıfır araç alımları takaslı dönüyor. Müşteriye finansmanı da sağlayıp, günler içerisinde otobüsü satabiliyoruz” dedi.

İkinci el ihracatı yapılamıyor

2018-2019 yıllarında yurtdışına yoğunluklu olarak otobüs ihracatı yapılabildiğine dikkat çeken Özensel, “Bizim ikinci el fiyatlarımız yurtdışına göre artık yüksek kalıyor. Daha önceki yıllarda ucuz kalıyordu. 2022 ortalarına kadar hızla devam eden ihracatımız aniden yükselen fiyatlar nedeniyle durdu. Araçlarımızın yatırım aracı olarak değeri artmaya da devam ediyor. Sıfır kamyonun fiyatı 2022 Ocak-Kasım döneminde yüzde 75, otobüsün ise yüzde 90 arttı. Fiyatlar 2023 yılında da artmaya devam edecek” dedi. ■

Ali Osman Ulusoy 15. otobüsünü teslim aldı

Trabzon merkezli yolcu taşıma şirketi Ali Osman Ulusoy Turizm, 2022 yılında toplam 15 adet Mercedes-Benz marka otobüsün alımını gerçekleştirerek filosuna güç kattı. Şirketin 2022 yılında teslim aldığı otobüslerden 8 adedi Travego 16 2+1, 7 adedi ise Tourismo 16 2+1 oldu

Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk bayisi Hassoy tarafından yapılan satış, 15. otobüs olan Mercedes-Benz Travego 16 2+1'in teslimatıyla tamamlandı. Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde gerçekleştirilen törene; Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı **Hülya Ulusoy**, Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Ahsen Aydın**, Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Gülşah Helva**, Ali Osman Ulusoy Şirketler Grup Başkanı **Murat Seymen**, Ali Osman Ulusoy Turizm Genel Müdürü **Eray Eray**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü **Selim Saral** ve Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü **Cenk Soydan** katıldı.

Ali Osman Ulusoy Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, "Şirketimizin kurucusu, yolcu taşımacılığı sektörünün duayen ismi Ali Osman Ulusoy'un 'Otobüs taşımacılığı hava yollarından daha iyi yapılacaktır' diyerek gösterdiği hedefi her zaman ışığımız olarak kabul ettik. Mercedes-Benz Türk ile Ali Osman Ulusoy Turizm



arasında uzun yıllara dayanan ilişkinin her iki firmaya da çok önemli kazanımlar sağladığını biliyor ve gelecekte de bu kazanımların devam etmesini umuyoruz" dedi.

2023 yılı için 40 araçlık yatırımı hedefimiz var

Ali Osman Ulusoy Turizm Genel Müdürü Eray Eray ise, "Bugün Türkiye'nin 182 noktasına günde 225 seferi; yüksek kalite, güvenlik ve yolcu memnuniyeti gibi değerlerimizden ödün vermeden gerçekleştirdiğimizi gururla söyleyebilirim. Filomuzun tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşuyor ve yeni araç alımlarında da tercihimiz Mercedes-Benz yıldızından yana olacak. Bu vesile ile 2023 yılı için toplam 40 araçlık bir yatırımı hedeflediğimizi de söylemek isterim" ifadelerini kullandı.

Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral: "Bugün 15. otobüsünü teslim alan Ali Osman Ulusoy Turizm, filosuna eklediği son teknolojiye sahip Mercedes-Benz Travego ve Mercedes-Benz

Tourismo otobüsleri ile yüksek hizmet kalitesini güvenlikle harmanlayarak yolcuları için çok güzel bir yatırım yaptı. Bu yatırımlarının 2023 yılında da katlanarak artmasını diliyoruz."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu: "Ali Osman Ulusoy

Turizm de bizim uzun soluklu yol arkadaşlarımızdan biri. Yeni nesil Powershift şanzımana sahip otobüslerimizin Türkiye'deki ilk denemelerini Ali Osman Ulusoy Turizm ile yaparak bu yol arkadaşlığına ne derece güvendiğimizi ve kıymet verdiğimiz göstermiş olduk. Her geçen gün müşterilerimize ve yolcularımıza daha konforlu, daha güvenli ve daha yenilikçi araçlar sunmak için var gücümüzle çalışıyoruz. En iyi hizmeti vermek için 'bir adım daha ötesi' diyerek yola çıkan Ali Osman Ulusoy Tu-



rizm'in filosunu tamamen Mercedes-Benz modellerinden oluşturması da bize duyulan güvenin göstergesi."

Şehirler arası yolcu taşımacılığı faaliyetlerine 1949 yılından bu yana aralıksız devam eden Türkiye'nin en büyük yolcu taşımacılık şirketlerinden Ali Osman Ulusoy Turizm; başta Ankara, İstanbul, Bursa ve Antalya olmak üzere onlarca ilde faaliyetlerinin tamamını Mercedes-Benz modellerinden oluşan 200 adedin üzerinde büyük otobüs ile sürdürüyor. ■

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi 12 Conecto Solo otobüs aldı



Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi, toplu ulaşım hatlarında kullanılmak üzere satın aldığı 12 adet Mercedes-Benz Conecto Solo aracı, 16 Aralık 2022 tarihinde Halk Otobüsleri Belediye Otobüs Garajında düzenlenen törenle teslim aldı. Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş, Mercedes-Benz Türk Otobüs Kamu Satış Koordinatörü Ümit Türk ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Kamu Satış Koordinatörü Ahmet Koşturoğlu, düzenlenen törende otobüsleri Tekirdağ Büyükşehir

Belediye Başkanı Kadir Albayrak'a teslim etti.

Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak: "Tekirdağ halkına en iyi şekilde hizmet verme hedefimiz doğrultusunda yeni araç alımımızda tercihimizi Mercedes-Benz'den yana kullandık. 2015 yılından bu yana kullandığımız Mercedes-Benz Conecto Solo Dizel otobüslerimizden duyduğumuz memnuniyet, yeni satın alma sürecimizde önemli bir rol oynadı. Teslim aldığımız 12 adet Mercedes-Benz Conecto Solo aracımız ile filomuzdaki Mercedes-Benz marka araç sayımızı 38 adede yükselttik" dedi.

Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş ise, "Dünyanın en teknolojik,

en entegre ve en modern otobüs fabrikalarından biri olan Hoşdere Otobüs Fabrikamızda üretilen Mercedes-Benz Conecto Solo araçlarımızın ileri güvenlik teknolojisi ve geniş yolcu kapasitesi sayesinde, Tekirdağ halkı trafikte güvenli ve konforlu bir şekilde seyahat etmeye devam edecek. Ayrıca, otobüslerimiz sahip oldukları yeni antiviral etkili yüksek performanslı aktif filtre yazılımı ile başta Covid-19 salgını olmak üzere pek çok salgına karşı koruyucu bariyer oluştururken, hijyen seviyesini en üst noktaya taşıyacak. Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi'ne; Mercedes-Benz Conecto Solo otobüslerimizi tercih ederek, Tekirdağ halkının ulaşım ihtiyaçlarında konfor ve güvenliği önceliklendirdiği için teşekkür ediyoruz" ifadelerini kullandı. ■



System Transport 2 Tourismo yatırımı Kaptanlarına ithafen teslim aldı



2005 yılından beri turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren System Transport 2022 yılını 2 adet daha Mercedes-Benz Tourismo 16 2+2 koltuklu otobüs yatırımı ile kapatıyor. Araçların satışını Hassoy Otomotiv gerçekleştirdi. Teslimatın bir özelliği de yeni alınan 2 Tourismo şirketin emektar kaptanları **Ali Rasim Sarı** ve **Tuna Gündemir**'e ithafen teslim alındı.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde 9 Aralık 2022 Cuma günü gerçekleşen teslimat töreni ile System Transport filosuna 2 adet Tourismo 16 2+2 otobüs ekledi. Teslimat törenine **System Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık**, Yönetim Kurulu Üyesi **Ali Rıza Arık**, Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Cenk Soydan**,

System Transport'un emektar kaptanları **Ali Rasim Sarı** ve **Tuna Gündemir** ile şirket çalışanları katıldı. Yeni Tourismo 16 yatırımında farklı bir adım atıklarını belirten **Taşkın Arık**, "Sektörümüzün en önemli sorunlarından birisi de iyi yetişmiş kaptan eksikliği. Burada şirketlere çalıştırdığınız iyi kaptanlara sahip çıkmaları noktasında bir tavsiyede bulunuyorum. İki emektar kaptanımız Ali Rasim Sarı ve Tuna Gündemir 2005 yılında kuruluşumuzdan beri bizimleler. Onların verdiği kaliteli hizmete bir anlamda teşekkür ederek bu iki aracı onlara ithafen teslim aldık. Birer plaket sunduk. Onların isimlerinin de camlara yazılması çok mutlu ettiğini görünce bizde mutlu olduk" dedi. ■

Hassoy Otomotiv'den Temizsoy Turizm'e 2 Tourismo



Mercedes-Benz Türk bayii turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Temizsoy Turizm'e 2 adet Tourismo teslimatı gerçekleştirildi. Temizsoy Turizm 2 adet Tourismo daha teslim alacak.

Araçların teslimatı Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 13 Aralık 2022 Salı günü düzenlenen törenle Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Cenk Soydan** tarafından Temizsoy Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Serkan Temizsoy**'a

gerçekleştirildi. Yeni yıla yeni otobüs yatırımlarıyla girmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirten Serkan Temizsoy, "Pandemi sürecinin başlamasıyla birlikte son iki senedir yatırım yapmıyorduk. 2022 yılının bu kadar yüksek hareketlilikle geçmesini doğrusu beklemiyordum. 2019 seviyesinin yüzde 85'lerini yakaladık. Biz bu hareketliliği görünce 2 adet Tourismo aldık, 2 adet Tourismo'yu da ay sonunda teslim alacağız. Yılı 4 adetlik bir yatırım ile kapatmış olacağız" dedi. ■

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

Dünyanın yolunu kateden TEMSA ve FUSO araçları,
konfor ve performansı herkes için yükseltmeye devam ediyor!



2023

Yeni yılda yüzünüzden gülücük, kalbinizden
sevgi eksik olmasın. Yeni anılarınızda üzüntü, acı,
keder ya da hüznün uğramasın.
Mutlu yıllar...

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Doğu, 24, E-5 Yanyolu Üzeri,
34890 Pendik / İstanbul
Tel: 0 216 354 14 18
www.cavusoglu.com.tr
temsa.com





Hassoy Otomotiv olarak tüm müşterilerimizin
Yeni Yılını en içten dileklerimizle kutlar
sağlık ve mutluluk dolu günler dileriz...



hassoyotobus



hassoyotobus



hassoyotobus



hassoy.mercedes-benz.com.tr



HASSOY

Mercedes-Benz
The standard for buses.

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

Söğütlü Mahallesi Adnan Kahveci Bulvarı Söğütlü Beldesi No:75/A 61300 Trabzon
Tel: 0 462 6966161

Gür-Sel Turizm, 25 Mercedes-Benz Intouro ile filosunu genişletiyor

Mercedes-Benz Türk'ten 45 araç siparişi veren Gür-Sel Turizm, 2022 yılında ilk 25 aracını teslim alırken 2023'te ise 20 adet Mercedes-Benz Tourismo'yu araç parkına ekleyecek.

Personel ve öğrenci taşımacılığı alanında ulaşım çözümleri sunan Gür-Sel Turizm, 25 adet Mercedes-Benz Intouro'yu filosuna ekleyerek sektördeki konumunu daha da güçlendirdi. Mercedes-Benz Türk ve Gür-Sel Turizm'in ortak çalışmaları ile geliştirilen araçlar, şehir içi kısa mesafe taşımacılığı alanında kullanılacak. Bu yıl Mercedes-Benz Türk'ten 45 araç siparişi veren Gür-Sel Turizm, 2022 yılında söz konusu siparişin ilk 25 aracını teslim aldı 2023'te ise kalan 20 otobüsün 10 adedi **Gür-Sel Turizm**, 10 adedi ise **Efe Tur**'un araç parkına eklenecek.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk bayisi **Gelecek Otomotiv** tarafından satış işlemleri yapılan araçlardan 25 adedi, 20 Aralık 2022 tarihinde düzenlenen törenle teslim edildi. Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Hölü'nde gerçekleştirilen törende; Gür-Sel Tu-

rizm Yönetim Kurulu Başkanı **Levent Birant**, Gür-Sel Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Hürer Fethi Gündüz**, Gür-Sel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Bülent Birant**, Gür-Sel Turizm Genel Müdürü **Kerem Birant** ve Gür-Sel Turizm Genel Müdür Yardımcısı **Alper Birant**, araçlarını Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Gelecek Otomotiv Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi **Ebubekir Koman** ve Gelecek Otomotiv Erzurum Otobüs Satış Müdürü **Cüneyt Ergün**'den teslim aldı.

Gür-Sel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, "2022 yılında dev bir yatırım yaparak 45 adet Mercedes-Benz otobüs siparişi verdik. Bu yatırımlarımız kapsamında, bu yıl teslim aldığımız 25 adet Mercedes-Benz Intouro ile iki şirket arasındaki güçlü ilişkiyi bir adım daha ileri taşıdık. Klasik şehir içi servise ek olarak ring seferi, kampüs içi servis ve okul

servisine uyumlu olarak çok yönlü tasarlanan Mercedes-Benz Intouro, şirketimizin ihtiyaçlarına yanıt verirken yolcularımızdan da tam puan alıyor. Bu dev yatırımlarımız kapsamında 10 adet Gür-Sel Turizm, 10 adet de Efe Tur için aldığımız araçlarımızı da 2023 yılında teslim alacağımızı paylaşmak isteriz."

Gelecek Otomotiv Genel Müdürü Ebubekir Koman ise, "Gür-Sel Turizm'e bu yıl içerisinde gerçekleştirmeyi planladığımız 25 adetlik Mercedes-Benz Intouro teslimatını bugün itibarı ile tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Konfor, güven, dakiklik, uzmanlık, kalite ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla hareket eden Gür-Sel Turizm'in teslim aldığı en son teknolojiye sahip yeni otobüslerin, şirketin hız kesmeden yürüdüğü hedeflerine ulaşmasında çok önemli katkılar sağlayacağına yürekten inanıyorum" diye konuştu.

Törende konuşma yapan **Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy** da şunları söyledi: "Gür-Sel Turizm ile olan iş birliğimiz uzun yıllara dayanan, köklü ve güven odaklı bir ilişki. Bu ilişkinin sonucu olarak, 2022 yılında gerçekleştirdikleri 45 araçlık yatırımda markamızı

tercih ettikleri için gururluyuz. Yolcularını Mercedes-Benz Intouro ile güvenli ve konforlu şekilde taşıyacak olan Gür-Sel Turizm'in, hizmet kalitesinde standartlarını bir üst noktaya taşıırken, yeni araçlarının ekonomik sahip olma maliyeti ve işletim imkanları sayesinde de çok kârlı bir yatırıma imza attığını düşünüyorum. 2023 yılı içerisinde 20 aracını daha teslim edeceğimiz Gür-Sel Turizm ile önümüzdeki dönemlerde de nice iş birliklerine imza atacağımızdan en ufak bir şüphem yok."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise, "Hoşdere Otobüs Fabrikamızda ürettiğimiz Mercedes-Benz Intouro şehir içi seyahatlerden şehirler arası gezilere kadar geniş bir yelpazede kullanıma uygun yapıyla, Gür-Sel Turizm'in operasyonlarına pozitif katkısı olacağına inanıyorum. Yeni otobüslerinin Gür-Sel Turizm'e hayırlı olmasını dilerken; 2023 yılında da kendilerine Mercedes-Benz yıldızlı otobüslerini teslim etmek için sizlerle tekrar bir araya geleceğimizi şimdiden söylemek istiyorum" dedi. ■



Gür-Sel Turizm'in teslim aldığı Mercedes-Benz Intouro, Mercedes-Benz Türk ile yapılan ortak çalışmalar sonucunda geliştirildi.

LKS Grup, 20 Tourismo 16 2+1 ile filosunu güçlendirdi

LKS Grup, 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 ile filosun güçlendiriyor. 4 aracını BusStore tarafından takasa alındığı satış işlemleri Mercedes-Benz Türk bayisi Koluman Motorlu Araçlar tarafından gerçekleştirildi.

1992 yılından itibaren turizm ve taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren LKS Grup, yerli ve yabancı grupların yurt içi ve yurt dışı taşıma ve transfer alanında faaliyet gösteriyor. Lüks Karadeniz ve LKS Turizm ile şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren firma, aynı zamanda Pamukale Turizm'in bireyselliğini de yürütüyor. Büyüme stratejisinin bir parçası olarak araç parkına yaptığı yatırımları sürdüren LKS Grup, son olarak 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 ile filosunun gücünü önemli oranda artırdı.

4 adet aracın BusStore tarafından takasa alındığı ve Mercedes-Benz Türk bayisi Koluman Motorlu Araçlar tarafından satış işlemleri yapılan otobüslerin teslimatı için 23 Aralık 2022 tarihinde bir tören düzenlendi. Mercedes-Benz Türk Ankara Koluman bayisinde gerçekleştirilen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Koluman Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ticari Araçlar Satış Direktörü **Ali Saltık**, Koluman Otobüs Satış Koordinatörü **Fevzi Kaplan** ve Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü **Hakan Öztekin** tarafından LKS Grup Yönetim Kurulu Başkanı **Abdullah İslam**, LKS Grup Yönetim Kurulu



başkanı **Fatih İslam**, LKS Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Ali Hakan İslam**, Lüks Karadeniz Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Muharrem İslam** ve Lüks Karadeniz Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Mustafa İslam**'a teslim edildi.

LKS Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih İslam, LKS Grup olarak, Mercedes-Benz marka otobüslere yaptığımız yatırımlarımızın firmamıza yansımaları hep pozitif yönde oldu. Önceki yıllarda teslim aldığımız otobüslerden duyduğumuz üst düzey memnuniyetin yanı sıra yüksek 2. El değeri ve düşük yakıt tüketimi yeni araç yatırımlarımızda tercihimizi Mercedes-Benz'den yana kullanmamızı sağladı. Bugün teslim aldığımız 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2 + 1 ile or-

taklığımızın önümüzdeki süreçte de verimli bir şekilde devam edeceğini inanıyorum."

Koluman Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili / Ticari Araçlar Satış Direktörü Ali Saltık, "LKS Grup'a teslim ettiğimiz bu araçlar, 2022 yılında gerçekleştirilen ilk ön

ödeme siparişi olması açısından bizim için ayrı bir öneme sahip. LKS Grup ile 2023 yılında da pek çok yeni iş birliğine imza atmaya temenni ediyorum" diye konuştu.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy: "Umuyoruz ki; bugün teslimatını gerçekleştirdiğimiz Mercedes-Benz Tourismo otobüslerimiz de, LKS Grup'un operasyonlarına hem maliyet hem de kalite açısından pozitif katkılar sağlayacak. Bildiğiniz üzere sadece satış sürecinde değil, her zaman müşterilerimizin yanındayız. Özellikle finansman, 2. El ve satış sonrası hizmetler konusunda hiçbir zaman onları yarı yolda bırakmadık, bırakmamaya da kararlıyız. LKS Grup ile uzun yıllardır süregelen bu kıymetli iş birliğinin gelecekte de büyüyecek devam edeceğine yürekten inanıyorum. Yeni araçlarımızın LKS Grup'a bol ve hayırlı kazançlar getirmesini temenni ediyorum."



Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu: "Uzun yıllardır yıldızlı araçlarımıza yatırım yapan değerli iş ortağımız LKS Grup'a teslim ettiğimiz, en son teknolojiye sahip otobüslerimizin firmanın hizmet kalitesinde ve yolcu memnuniyetinde olumlu katkılar olacağına inanıyoruz. Son iki yıldır ön ödemeli sipariş yöntemi ile hem müşterilerimizi hem bayilerimizi hem de bizleri koruyan ve herkesin 'kazan kazan' ilkesinde bulunduğu fırsatlar sunmaya başladık. Sunduğumuz bu fırsatlar sektör tarafından da çok olumlu karşılandı. Bu vesile ile ön ödemeli sipariş yöntemi dahilinde Mercedes-Benz Kamyon Finansman tarafından finanse edilen 20 adet aracımızın teslimatını 2023 yılının ilerleyen dönemlerinde gerçekleştireceğimizin müjdesini vermek isterim" dedi. ■



Mutlu Yıllar

— 2023 —

Aileniz ve sevdiklerinize kavuşabildiğiniz
harika bir yıl dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



2023
MUTLU YILLAR



 **mpr lojistik**
Otomotiv A.Ş.

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

Dünyanın yolunu kateden TEMSA ve FUSO araçları,
konfor ve performansı herkes için yükseltmeye devam ediyor!



2023

Dost ve müşterilerimizin
yeni yılını kutlar, sağlıklı, huzurlu ve
bol kazançlı bir yıl dileriz.

ŞEREF OTO

Satış

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

temsa.com

Şeref Oto Servis

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



TEMSA



FUSO

Değerli dost ve müşterilerimizin yeni yılını kutlar, sağlıklı ve konforlu seyahatler dileriz.



TRAVEL FOR YOU
Sürekli Turizm



GAZİPAŞA/ALANYA/ANTALYA
HAVALIMANLARINDAN

Ulaşmak istediğiniz
Her noktaya
365 gün
Transfer

www.ecetransfer.com




OTELİNİZİN KAPISINA BIRAKIYORUZ...
KAPISINDAN ALIYORUZ!

Free wifi
Vip konforu
Otobüs içi ikramlar
Deluxe shuttle

www.otelimegotur.com

2023'deki hareketliliğe Ece Tur'u hazırlıyoruz

8-10 Aralık tarihlerinde Fuar İzmir'de gerçekleştirilen ve sektörün önde gelen temsilcilerini 16'ncı kez İzmir'de bir araya getiren fuarda Antalya merkezli turizm taşımacısı Ece Tur'da yerini aldı.

Fuarda müşterileri ile buluşan Antalya merkezli Ece Tur'un Yönetim Kurulu Üyesi **Taner Akartuna** 2022 yılını değerlendirdi ve 2023 yılına yönelik beklentilerini Taşıma Dünyası ile paylaştı.

2022'de hedeflerimizi tutturduk

2022 yılını hedeflerini gerçekleştirmiş olarak kapattıklarını belirten **Taner Akartuna**, "Çok yoğun bir sezon geçirdik. Sezon da günlük 800-900 günlük civarında turist taşıdık. Bu yıl totalde araç yatırımını 20 adet oldu. Şu an Antalya tarafında hizmet veren araç sayımız 52'ye ulaştı" dedi.

Operasyon yapımızı güçlendireceğiz

2023 yılına yönelik herkesin beklentisinin rekor turist hareketliliği olacağı yönünde olduğunu da vurgulayan **Taner Akartuna**, "Biz de bu beklenti içindeyiz. Bugüne kadar yapılan rezervasyonlar da bunu gösteriyor. Fuara olan

ilgi de bunun sinyallerini bize veriyor. Bizde bu yoğun hareketliliğe hazırlanmak için araç parkımızı daha da güçlendirmeye çalışıyoruz. Yetiemediğimiz işlere yönelik partner firmalarla işbirliği yapacağız. Operasyon yapımızı güçlendireceğiz. Antalya'da Ece Tur'a ait bir garaj oluşturduk. Her yere çok daha hızlı ve güvenli ulaşım için yapılanmamız devam ediyor. Yazılımımızı yeniledik. Yolculara araçların gelmek üzere olduğunu bildiren bir sistem hayata geçiriyoruz. Bunun dışında şoförlerimize google haritalar üzerinden güzergahları sistem üzerinden tanımlanacak ve sürücülere trafik yoğunluğuna göre uyarılar yapılacak ve yol güzergahı değiştirilecek, yolcular da trafikle ilgili bilgilendirilecek" dedi. ■



Didim'e katma değer katıyoruz

8-10 Aralık tarihlerinde Fuar İzmir'de gerçekleştirilen ve sektörün önde gelen temsilcilerini Sonsuz Keşifler temasıyla 16'ncı kez İzmir'de bir araya getiren fuarda Aydın'ın Didim ilçesinin markası konumunda olan; İzmir, İstanbul, Bursa, Denizli ve Ankara gibi birçok şehre ulaşım sağlayan Didim Seyahat firması da yerini aldı.

Didim'de 1964 yılında 40 üyeyle kurularak kooperatif yapılandırmasıyla hizmet veren, 2005 yılından bu yana da şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan Didim Seyahat Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi de Travel Turkey İzmir Fuarı'nda yerini aldı. Didim Seyahat Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı **Savaş Cengiz**, Başkan Yardımcısı **Hayri Gör** ve Cycle Tour Turizm Acenta Sorumlusu **Burak Doğusu**, fuar standında ziyaretçilerle bir araya gelerek, Didim'in güzelliklerini katılımcılarla paylaştı. Standa gelen ziyaretçilere Didim'i tanıtan broşürlerin yanı sıra Didim Seyahat tarafından hazırlanan promosyon ürünleri de armağan edildi.

Rekor turizm hareketliliği

Fuara ilginin çok yoğun olduğunu gözlemlediğini belirten **Didim Seyahat Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı Savaş Cengiz**, "Biz Didim Seyahat olarak ilk kez İzmir'deki bu fuara katıldık. 2022'de çok yoğun bir sezon geçirdik. 2023 yılına yönelik de herkesin beklentisi rekor turizm hareketliliği olacağı yönünde. Biz de bu beklenti içindeyiz. Fuara olan ilgi de bunun

göstergesi" dedi.

58 yıllık yolculuk

1964 yılından bu yana Didim'de ulaşım ve taşımacılık hizmeti vererek Aydın'ın tek yerel firması olduklarını ifade eden **Cengiz**, "Didim halkına 1964 yılından bu yana Söke ve Aydın, 2005'ten itibaren İzmir, 2013'ten itibaren Denizli-Ankara, 2015'ten itibaren de İstanbul yolunda taşımacılık hizmeti veriyoruz. Binlerce yıllık bir kültürün üzerine kurulu olan Didim'in öz varlığından çıkmış olan Didim Seyahat, Türkiye'nin önemli şehirleri İstanbul, Ankara, İzmir, Bodrum ve Antalya ile Didim arasında taşıdığı yolcularla köprü vazifesi görüyor. Didim kentinin dışarıya açılan yüzü ve bu sorumluluğu yıllardır üzerimizde taşıyoruz. Kendimize verdiğimiz bu sorumluluğun bilinciyle ve Didim'i yeni kılvarlarda çok daha güçlü ve etkin şekilde temsil edebilme amacıyla Didim Seyahat'i sürekli olarak geliştirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu kapsamda İzmir'deki Travel Turkey Turizm Fuarı'na katıldık. Konforu ve güvenli yolculuğu tercih eden herkesi, tarihçi Herodot'un ifade ettiği gibi "Gökyüzünün Altındaki En Güzel Yeryüzü" Didim'e taşıma arzusunda" diye konuştu. ■




2023

Dost ve müşterilerimizin ve sayın yolcularımızın yeni yılını kutlar, sağlıklı, mutlu ve bol seyahatli günler dileriz.

ÇAĞRI MERKEZİ
0850 304 0909
CALL CENTER



www.didimseyahat.com

Denizli Çivril merkezli Adnan Bulut Otomotiv ikinci el pazarında hedeflerini büyütüyor.

2022'de 200'ü aşkın otobüs ve midibüs satışı gerçekleştirdi. 2023 hedefi; 300'ün üzerine çıkmak

Adnan Bulut Otomotiv'in Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut, 2022 yılını değerlendirdi ve 2023 yılına yönelik beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıkladı. 2022'yi 200'ü aşkın ikinci el otobüs ve midibüs satışı ile kapattıklarını belirten Murat Bulut, "2023 yılında hedefimiz 300'ün üzerine çıkmak" dedi.

■ **Röp: Erkan YILMAZ**

35 yıldır ikinci el alanında faaliyet gösterdiklerini müşteriler ile oluşturdukları güven nedeniyle 2022 yılını da büyük bir başarıyla geride bıraktıklarını belirten Hasan Murat Bulut, "Pandemi süreci bireysel seyahatle otomobillere olan talebi arttırdı. Seyahatlerin azalması ikinci el otobüs fiyatlarını da aşağı çekti. Bu süreçte otomobil fiyatları tedarik sıkıntısı ile birlikte o kadar yükseldi ki, otomobil alımı çok güç olmaya başladı. Pandeminin giderek etkisinin azalması ama bununla birlikte kurların artışı, yakıt fiyatlarının çok yükselmesi ile bu kez tam tersi bir durum oluştu ve insanlar tekrar otobüsle seyahate yöneldi. Bu durum; iki yıldır pandemi nedeniyle çok zor günler geçiren şehirlerarası ve turizm sektöründe ciddi bir hareketlilik getirdi. Bu süreçte son 4-5 yıldır da sıfır otobüs ve midi-

büslerin pazara giriş adetleri az olması, daha sonra pandemi ve arkasından Rusya-Ukrayna savaşının başlamasıyla yedek parça tedarikinde sıkıntıları büyüttü. Bu durum ikinci el otobüs ve midibüslere olan talebi giderek büyüttü. Araçların fiyatları yıl içerisinde oluşan yoğun talep nedeniyle artmaya devam etti. Birçok müşterimiz oluşan yolcu talebinin yanı sıra yarın daha da pahalı olacak düşüncesi ile araç alımına hız verdi. Hem şehirlerarası hem de turizm taşımacıları için kazançlı bir sezon geride kaldı. Taşımacılar hem araçlarının değerlendirilmesi ile hem de oluşan taleple kazandılar. 2023 yılında da otobüsçüler kazançlı bir sezon geçirecekler" dedi.

Otobüsler talebe yetmiyor

"Adnan Bulut Otomotiv olarak biz de 2022 yılında 200'ü aşkın her markadan otobüs ve midibüs satışı ger-

çekleştirdik. Stoğumuzda da 150'yi aşkın otobüs ve midibüs bulunuyor" açıklamasını yapan Hasan Murat Bulut, "Önümüzde seçim var. Seçim süreci de ulaşım talebi artıracak. Mitingler, toplantılar ve programlar için de ciddi bir otobüs ihtiyacı olacak. Turizm tarafında da rekor bir yıl beklentisi var. Bu olumlu beklentiler müşterileri yeni araç alımına yönlendiriyor. Ancak otobüsler talebe yetmiyor. Öte yandan 2023 yılında yine sıfır araç tedarikinde arz talebin çok daha altında olacak gibi görünüyor. Sahada üreticilerin Eylül-Ekim ayına sıra yazdığına yönelik bilgiler geliyor. Sıfır araç fiyatları da yükseliyor yeni araç alamayan birçok müşteri yine ikinci el araç alımına yönelik bir talep oluşturacak ve 2023 yılında hareketli bir dönem yaşayacağımız gibi görünüyor" dedi.

İkinci el otobüs ithalatına izin verilmeli

Murat Bulut, Türkiye'den ikinci el otobüsün ihraç edilebildiğine ancak ikinci el otobüsün ithal edilemediğine dikkat çekerek, "Yurtdışında çok da uygun fiyatlarda otobüsler buldum. Türkiye'dekinin aksine çok daha az km yapmış ve yıpranmış araçlardı bunlar. Ancak ikinci el otobüslerin ithalinin yasak olması nedeniyle getiremedik. Biz ikinci el otobüsü yurtdışına satabiliyorsak, getirebilmeliyiz de. Bunun önünün açılması ve ikinci el otobüs ithalatının serbest bırakılması gerekiyor. Amacımız ikinci el uygun fiyatlı, kaliteli otobüslerin pazara sunulması" dedi.

Her şehirden müşterimiz var

"Araç alımlarımızı hep kullanıcı gözüyle yapmaya çalıştık" açıklamasını yapan Hasan Murat Bulut, "Müşterilerimizin çalışma süreçlerinin sorunsuz olması ve işlerine iyi odaklanarak, kazanç sağlaması birinci önceliğimiz oldu. Bu anlayış müşterilerimiz ile bağımızı daha kuvvetli hale getirdi ve 35 yıldır Türkiye'nin her yerinden işbirliğimizin devam ettiği müşterilerimiz var. Satığımız ürünün hep arkasında olduk. Bu sebeple stoğumuza aldığımız her aracı özenle ekspertis yapıp müşterilerimizin hizmetine sunmaya hassasiyet ile yaklaşıyoruz. Ayrıca sadece işletmemiz de araç alımı için değil aynı zamanda araçlarını değerinde satmak isteyen kullanıcılarında taleplerine yardımcı olmada da güvenilir adresiz" dedi. ■



Adnan Bulut, Murat Bulut



Değerli dost ve müşterilerimizin
yeni yılını kutlar, sağlıklı ve bol kazançlı
bir yıl dileriz.

Adnan Bulut - Hasan Murat Bulut

Adnan Bulut Otomotiv & Petrol Tic. Ltd. Şti.

Çayır, Cumhuriyet Cad. 20600 Çivril / Denizli Tel: 0 (258) 713 73 63
www.adnanbulut.com

"Kalite,
Güven ve
İstikrar"



2023

*Turizm için hizmet üreten
meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve
sayın yolcularımızın yeni yılını en içten dileklerle
kutlar, sağlıklı ve huzurlu bir yıl dilerim.*

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı



www.hakanturizm.com

30. | aksutur
yıl

Değerli dost ve müşterilerimizin
yeni yılını kutlar,
sağlıklı ve mutlu bir yıl dileriz.

Turizm yolculuğunuz konforlu olsun!

ŞEREF KARACAN
Yönetim Kurulu Başkanı



www.aksu-tur.com.tr

Gülsoylar
TRAVEL

TRAVEL TURİZM SEYAHAT ACENTESİ
YURT İÇİ - YURT DIŞI TURLAR

2023

Değerli dost ve müşterilerimizin
yeni yılını kutlar,
sağlıklı, huzurlu ve ekonomimizle birlikte turizm
sektörümüzün de iyi bir yıl geçirmesini dileriz.

İsmet Gülli
Müdür

GÜLSOYLAR OTOMOTİV
BES. TAŞ. İNŞ. TURZ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Eti Mah. Strazburg Cad. No: 26/1 Çankaya / Ankara
Tel: 0535 982 2206 – 0312 230 2530
e-Posta: gulsoylar25@gmail.com



Değerli dost ve müşterilerimizin
yeni yılını kutlar,
sağlıklı ve mutlu bir yıl dileriz.

*Turizm yolculuğunuzda
yol arkadaşınız!*

MERT YILMAZ

İnönü Mahallesi
Cumhuriyet Caddesi
No: 95 K.7 D.9
Elmadag - İstanbul
www.mertturizm.com
mert@mertturizm.com

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



Mercedes-Benz Türk, Dünya Şoförler Günü'nde:

Otobüs kaptanlarıyla İstanbul'da buluştu

Mercedes-Benz Türk, 30 Kasım Dünya Şoförler Günü kapsamında Büyük İstanbul Otogarı'nda otobüs kaptanları için özel bir etkinlik düzenledi.

"Yolların Gerçek Kahramanlarına Saygıyla" sloganı ile gerçekleştirilen etkinlikte, otobüs



kaptanları kendileri için özel hazırlanan aktivitelerle keyifli bir gün geçirdiler. Etkinlikte Mercedes-Benz Travego 16 2+1 otobüsü yakından inceleme fırsatını yakalayan kaptanlar, yenilikler hakkında yetkililerden bilgi alma şansına da sahip oldular.

Düzenlenen etkinliğe, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs Filo Satış Müdürü **Burak Batumlu**, Otobüs Filo Satış Koordinatörü **Taylan Özyiğit**, Otobüs Filo Satış Koordinatörü **Kadir Sargın**, BusStore Grup Müdürü **Barış Sever**, Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **İrem Bayram**, Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Sönmez İkde**, Mengerler İstanbul Otobüs Satış Müdürü **Günay Eren** ile çok sayıda kaptan katıldı.

"Yolların Gerçek Kahramanlarına Saygıyla"

Kaptanlar bizim baş tacımız

Etkinlikte Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan **Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy**, "Kaptanlar bizim baş tacımız, sektörümüzün en önemli unsurları. Onlarsız sektörün varlığını sürdürmesi imkansız. Kaptanlarımızı çok önemsiyoruz. 30 Kasım Dünya Şoförler Günü'nü burada kutlamayı gelenek haline getirdik. Geçen sene de yapmıştık. Bundan sonra da devam edeceğiz. Sağolsunlar, varolsunlar, sağlıklı ve mutlu olsunlar, bu özel günün keyfini çıkarsınlar. Tüm kaptanlarımızın bu özel gününü tekrar kutluyorum" dedi. ■



Osman Nuri Aksoy, Sönmez İkde, İrem Bayram, Burak Batumlu



System Transport 2 Turismo yatırımını

Kaptanlarına ithafen teslim aldı



Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde 9 Aralık 2022 Cuma günü gerçekleşen teslimat töreni ile System Transport filosuna 2 adet Turismo 16 2+2 otobüs ekledi. Teslimat törenine **System Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık**, Yönetim Kurulu Üyesi **Ali Rıza Arık**, Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Cenk Soydan**, System Transport'un emektar kaptanları **Ali Rasım Sarı** ve **Tuna Gündemir** ile şirket çalışanları katıldı.

Yeni Turismo 16 yatırımında farklı bir adım attıklarını belirten **Taşkın Arık**, "Sektörümüzün en önemli sorunlarından birisi de iyi yetişmiş kaptan eksikliği. Burada şirketlere çalıştırdığınız iyi kaptanlara sahip çıkmaları noktasında bir tavsiyede bulunuyorum. İki emektar kaptanımız **Ali Rasım Sarı** ve **Tuna Gündemir** 2005 yılında kuruluşumuzdan beri bizimle birlikteler. Onların verdiği kaliteli hizmete bir anlamda teşekkür ederek bu iki aracı onlara ithafen teslim aldık. Birer plaket sunduk. İsimlerinin de camlara yazılması onları çok mutlu ettiğini görünce bizde mutlu olduk" dedi. ■

Dijital Ulaşım Partneriniz
System Transport!

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

TAŞKIN ARIK

Yönetim Kurulu Başkanı



systemtransport

www.systemtransport.com.tr

TEMİZSOY
OTOBÜS İŞLETMESİ

Yenileniyoruz.



Değerli dost ve müşterilerimizin
yeni yılını kutlar,
sağlıklı ve mutlu bir yıl dileriz.

SERKAN TEMİZSOY
Yönetim Kurulu Başkanı

Bağdat Cad. Nevzat Bey İş Merkezi No:368 D: 56 Maltepe / İSTANBUL
Tel: +90 0216 441 66 32 pbx Fax: +90 0216 457 09 66
E-Mail: info@temizsoy.com www.temizsoy.com

Man 3 firmaya 8 Lion's Coach

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., turizm ve seyahat sektöründe hizmet veren firma ve yatırımcılarına toplam 8 adet Sürdürülebilir Otobüs Ödülü' sahibi Lion's Coach teslimatı gerçekleştirdi.

ALTUR 5 adet, Pamukkale Turizm'in güçlü yatırımcısı Nevşehir Dirikoç Turizm 2 adet ve bireysel yatırımcı Kasım Dayıoğlu ise 1 adet MAN Lion's Coach ile filolarını güçlendirdiler.

Yolcularına yeni yılda eşsiz bir seyahat konforu yaşatmak isteyen turizm ve seyahat sektörünün güçlü firmaları, filolarını MAN Lion's Coach otobüslerle güçlendiriyor. Yeni otobüs yatırımları kapsamında 2 firma ve 1 bireysel yatırımcıya toplam 8 adet MAN Lion's Coach, düzenlenen törenlerle teslim edildi.

ALTUR, 2022'nin son otobüs yatırımında yine 'MAN' dedi

ALTUR, 2022 yılının son ayında filosuna 5 adet, MAN Lion's Coach kattı. Otobüsleri teslim alan ALTUR firması yetkileri, "ALTUR olarak, Türkiye'de çok önemli firmalara personel taşımacılığı hizmeti veriyoruz. Hizmetimizde, yolcu memnuniyeti bizim için en önemli kriteri oluşturuyor. Bu nedenle de tercihimiz yine MAN Lion's Coach oldu" açıklamasında bulundu.

Dirikoç Turizm'in aldığı otobüsleri Pamukkale'de çalışacak

Dirikoç Turizm de yılın son günlerindeki otobüs yatırımlarında yine MAN'ı tercih etti. Firma, satın aldıkları otobüslerden 1 tanesinin Pamukkale Jumbo, diğerinin ise Pamukyol olarak yolculara ve sektöre hizmet



met edeceğini söylediler. Yolcuların tercihlerini kendi memnuniyetleri olarak gördüklerini vurguladılar.

Araçların temsili anahtarları, MAN

Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.'nin Ankara Akyurt'taki tesislerinde düzenlenen teslimat töreni ile MAN Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirel tarafından, Pamukkale Tu-

rizm Koordinatörü Ufuk Bababalım ve Yusuf Karaaslan'a teslim edildi. Ufuk Bababalım, "Otobüsler; yatırımcıımıza, firmamıza ve satıcı markaya hayırlı ve uğurlu olsun" dilekleri ile araçları teslim aldı.

Kasım Dayıoğlu filosuna Lion's Coach

Bireysel yatırımcı Kasım Dayıoğlu, "MAN Lion's Coach otobüslerin tasarımları modern, koltukları rahat, güvenlik standartları yüksek, yakıt tüketimi ekonomik. Bu nedenle de pek çok ayrıcalığı bir arada sunuyor. Biz de tüm bu üstün niteliklerinden dolayı tercih ettik. Ayrıca sadece biz de yolcularımız da MAN Lion's Coach ile seyahat etmekten memnunar. Dolayısıyla hem biz hem de yolcularımızın memnun olduğu bir alım gerçekleştirdik" açıklamasında bulundu. ■



arikan
TURİZM
Enjoy The Road!

**[2022]
[2023]**

Dost ve müşterilerimizin
yeni yılını kutlar,
sağlıklı, mutlu ve
bol seyahatli günler dilerim.

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı

www.arikanturizm.com



Camiamızın tavan ve taban ücret ile çalışabileceği ve otogar masraflarından kurtulacağı bir yıl olmasını dilerim.

Yeni yılınız kutlu olsun.

Deniz Aktaş
CTS Tur Yönetim Kurulu Başkanı

Hizmetlerimiz:

- ▶ Aktif Dış Turizm
- ▶ Özel Turlar
- ▶ Otel Rezervasyonu
- ▶ Kültür Turları

- ▶ Toplantı, Kongre Organizasyonları
- ▶ Transfer Hizmetleri
- ▶ Uçak Bileti Satışı
- ▶ Araç Kiralama Hizmeti

Çamlık Mh, 427. Sk. No:28/A, 09270 Didim / Aydın
Tel: 444 2 256
e-mail: info@ctstur.com www.ctstur.com

Otokar, iş ortaklarıyla Kıbrıs'ta buluştu



Geleceği, yetkili bayi ve servisleri ile birlikte kurgulayacak

Türkiye'nin öncü otomotiv şirketlerinden Otokar, yetkili bayi ve servisleriyle Kıbrıs'ta buluştu. Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya Türkiye genelinden 100'e yakın iş ortağı, Otokar satış, pazarlama ve satış sonrası hizmetler ekipleri katıldı. "Birlikten Gelecek Doğar" temasıyla düzenlenen ve 4 gün süren organizasyonda, 2022 yılı değerlendirilirken, gelecek planları konuşuldu ve yeni yıl hedefleri belirlendi.

Otokar, Türkiye genelindeki paydaşlarıyla bir araya gelmeye devam ediyor. Hizmet verdiği alanlarda satışa sunduğu araçlarının yanı sıra satış sonrası hizmetleriyle de fark yaratan Otokar, Türkiye genelindeki yetkili

bayi ve servisleriyle Kıbrıs'ta bir araya geldi. "Birlikten Gelecek Doğar" motto-suyla düzenlenen buluşma, Elexus Hotel'de gerçekleştirildi.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ev sahipliğinde gerçekleşen buluşmaya, Türkiye genelindeki yetkili bayi ve servislerinden 100'e yakın yetkili, Otokar satış, pazarlama ve satış sonrası hizmet ekipleri katıldı. 2022'de tanıtımını yaptığı ve satışa sunduğu araçlarıyla yenilik rüzgarı estiren; üretim, satış ve ihracatta önemli başarılarla imza atan Otokar'ın düzenlediği buluşmada yıl değerlendirmesi yapılırken, gelecek planları konuşuldu ve yeni yıl hedefleri belirlendi.

"Yeni Araç Ailemiz Türkiye'de ve Avrupa'da büyük beğeni kazandı"

Yenilikler yılı olarak ilan ettiği 2022'de Otokar'ın kent içi toplu taşıma, personel, turizm taşımacılığı ve hafif kamyon seg-

mentinde fark yarattığını belirten Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Sektörde 60 yılı yakın tecrübesi ile ürettiği araçların yanı sıra Ar-Ge, dijital dönüşüm, alternatif yakıtlı araçlar ve sürdürülebilirlik konularında birçok ilke imza atan Otokar, 2022 yılında da yenilikleriyle sektöre yön vermeye devam etti. Geleceğimize yatırım yapmaya devam ettiğimiz 2022'de 7 metreden 21 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüslerimiz, turizm ve servis taşımacılığının yanı sıra kamyon segmentinde sunduğumuz araçlarımız büyük beğeni kazandı. Yılın ikinci çeyreğinde, ilk kez Busworld fuarında tanıttığımız yeni elektrikli araç ailemiz, ülkemizde de Avrupa'da da tam not aldı. Otokar olarak Türkiye'de ve dünyada 50'yi aşkın ülkede modern, dayanıklı ve çevreci araçlarımızla her gün milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli toplu taşıma imkanı sunuyoruz. Diğer taraftan hafif kamyon segmentinde yeni nesil kamyonlarımızla ticaretin ağır iş yükünü

hafifletiyoruz. İş ortaklarımızdan aldığımız güçle bugüne kadar birçok büyük başarıya, öncü işlere imza attık; sektördeki liderliğimizi sürdürdük. Kıymetli emekleri için tüm iş ortaklarımıza teşekkür ederiz" dedi.

"Geleceğimizi Birlikte Kurgulayacağız"

Otokar'ın iş ortaklarıyla uzun yıllara dayanan işbirliği süresince, birlikte hareket ederek sayısız başarıya ulaştığını vurgulayan Akgül, "İş ortaklarımız ile sahip olduğumuz güçlü bağ sayesinde değişen pazar koşullarına birlikte uyum sağladık, birlikte değiştik, birlikte geliştik. Aramıza katılan yeni bayilerimizle gücümüze güç kattık. Globalleşme adımlarımız, ürün geliştirme ve üretim maliyeti avantajları paydaşlarımıza fayda sağlamaya devam edecek. Geleceğimizi birlikte kurgulayacağız. Önümüzdeki süreçte bu büyük aile ile nice başarılarla imza atacağımıza inancımız tam" açıklamasını yaptı. ■



Otokar'dan Şırnak'a 6 Adet CENTRO

Türkiye'nin lider otobüs üreticisi Otokar'ın belediyeler ve halk otobüsleri kooperatifleri için özel olarak tasarladığı mikrobüs CENTRO, şehirlerin havasını değiştirmeye devam ediyor. Sahip olduğu ferah iç hacmiyle yeni bir yolculuk deneyimi vadeden, teknolojisi ve yüksek güvenlikli donanımı ile sürücüsüne güven veren 6 adet CENTRO, düzenlenen törenle Şırnak'ta hizmet vermeye başladı.

Otokar, CENTRO'nun özel halk otobüsü olarak Şırnak şehir içi toplu taşıma hizmetlerinde kullanılmaya başlanan araçların teslimat töreni Şırnak Valisi Osman Bilgin, Şırnak Belediye Başkanı Mehmet Yarka, Şırnak belediye meclis üyeleri, belediye birim müdürleri, Otokar Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Umut Parti, Otokar Ticari Araçlar Bölge Servis Yöneticisi Mehmet Bars, Otokar Bayi Unat Otomotiv'in sahibi Şükrü Unat, Otokar Şırnak Yetkili Servisi Yürek Otomotiv'in sahibi Emin Yürek'in katılımlarıyla Şırnak Belediyesi'nde gerçekleşti.

Şehir içi taşımacılığının yeni gözdesi

Halk otobüsleri kooperatifleri ve belediyeler için özel olarak tasarlanan 6,6 metre uzunluğundaki CENTRO, geniş ayakta durma alanı ile dikkat çekiyor. 11 sabit, 6 katlanır koltuklu araçta 14 ayakta yolcu taşınabiliyor. Euro 6 emisyon seviyesini sağlayan çevreci motoru, üstün performansı ile dik yokuşları zorlanmadan tırmanırken, düşük işletme giderleri ile esnafa ve belediyelere yük olmuyor. Hızlı binış ve iniş sağlayan geniş kapıları ve ferah iç hacmiyle Otokar CENTRO ile yolcular şehrin keyfini sürerken, aracın teknolojisi ve yüksek güvenlik donanımı sürücüsüne güven veriyor. ■



Yepyeni Oto Bakım Ürünleriyle Otopratik'te!

Lastiğin ötesinde çözümleriyle mobilitenin liderliğini üstlenen Brisa, hızlı bakım ve servis zinciri Otopratik'te ürün portfolyosunu zenginleştirerek bir çok farklı hizmeti tek çatı altında sunuyor ve araç sahiplerinin hayatını kolaylaştırıyor.

44 ilde 85 noktada profesyonel araç bakım hizmeti veren Otopratik, Fren balata temizleyici sprej, klima koku giderici sprej, motor temizleyici sprej, çok amaçlı bakım spreji, pas sökücü sprej ve sprej kolonyanın da eklenmesiyle Otopratik markalı ürün sayısı 91'e çıktı.

Otopratik mağazaları, 52 noktanın kontrol edildiği check-up hizmetine ek olarak, farklı nokta için servis ve bakım sağlıyor. Lastik, jant, akü, ön düzen bakımı, yağ değişimi, filtre değişimi, klima gazı dolumu, fren balata ve disk değişimi, amortisör değişimi ve periyodik bakım gibi temel bakım hizmetleri veriyor. E-Şarj iş birliği ile elektrikli araçlar için şarj hizmeti de sunmaya başlayan Otopratik mağazaları, şu an Türkiye genelinde 20 noktada bu hizmeti veriyor.

Brisa Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cenk Koçdor, "Otopratik mağazalarımız, binek ve hafif ticari araç sahiplerinin, araçlarının hızlı bakımına yönelik tüm ihtiyaçlarına tek noktada erişmelerini sağlıyor."

Otopratik'in sarf malzemeleri 80 mağazasından temin edilebiliyor.

Mağazalarımız için www.otopratik.com.tr/



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Yıl sonlarında geçen yıla ilişkin bir değerlendirme yapmak usuldendir. Genelde, buna bir de, gelecek yıla ilişkin tahminler ve beklentiler eklenir. Ben de toplu bir gözden geçirme yapmak istiyorum. Buna ilişkin hususlara girmeden önce dünyada ve ülkemizde geçen yılı ve hatta pandemi dönemini düşünmeliyiz. Bu 3 yılın durumunun bilindiğini varsayıyorum. Sonra da bazı temel hususlara bakalım...

Seyahatler

Pandemi döneminde azalan seyahatler 2022 yılındaki artışlarla hangi noktaya geldi? Pandemi öncesi seviyeye ulaşıldı mı? Buna bir de, tarifeli seferlerle yapılan bireysel seyahatler mi, yoksa tarifersiz seferlerle yapılan grup-turizm seyahatleri mi daha çok arttı" sorusunu eklemek lazım. Benim kanaatim, artan seyahatlerin önceki yıllar seviyesine hâlâ ulaşmadığı yönünde. Ancak o dönemin yüzde 80'leri yakalanmış olabilir. Tarifeli ve tarifersiz ayrımında durumun yine benzer olduğunu düşünüyorum.

Taşıma modları

2022 yılında seyahatlerin taşıma modlarına dağılımı nasıl oldu? Ben yüksek akaryakıt fiyatlarının tüm modları etkilemekle birlikte akaryakıt kolaylıkları olmayan karayoluna daha fazla zarar verdiğini düşünüyorum.

Havayolundaki iyileşmenin diğer modlara göre biraz daha fazla olduğu düşüncesindeyim. Ülkemizde başlıca iki taşımacı kaldığı için rekabetin de azaldığını fiyat ve doluluklarda istedikleri düzeyi yakalayabildiklerini düşünüyorum.

Ülkemizde denizyolu kullanımı hayli az. İstanbul ve İzmir'deki şehiriçi ve Çanakkale'deki iliçi taşımaları bir yana bırakırsak geriye pek bir şey kalmıyor. Sadece yaz aylarında Marmara Denizi'nde biraz taşıma oluyor.

Karayoluna, ticari ve hususi taşımalar olarak ayrı bakmak gerekir. Yüksek yakıt fiyatları hususi taşımaları azaltmış olabilir, ama yine de epey yoğun kullanım var. Diğer ticari taşımalar da zarar görmüş gibi.

Demiryollarına gelince, yüksek hızlı tren taşımacılığı ile son yıllarda epey yol alındı. Yavaş da olsa bu artış sürecek. Bunun ticari karayolu yolcu taşımacılığına etki etmemesi mümkün değil. Marmara ve İç Anadolu arasındaki bu taşımalara bir göz atalım.

2023'e girerken

İstanbul'dan gidişler

Halen her gün İstanbul'dan Ankara varışlı 12 sefer, biri Karaman'a kadar gitmek üzere Konya varışlı 5 sefer ve Eskişehir varışlı 1 sefer bulunuyor. Yani İstanbul'dan günlük 18 yüksek hızlı tren seferi yapılıyor.

Ankara'dan gidişler

İstanbul varışlı 12 seferin yanı sıra Konya varışlı 5, Karaman varışlı 2 ve Eskişehir varışlı 3 sefer yapılıyor. Yani günlük 22 kalkış var.

Konya'dan gidişler

Her gün İstanbul varışlı 5, Ankara varışlı 7 olmak üzere 12 sefer bulunuyor.

Eskişehir'den gidişler

Her gün Ankara'ya 3 ve İstanbul'a 1 olmak üzere 4 sefer de buradan başlıyor.

Eskişehir'den geçen tüm seferlerin buradan varış istikametine doğru yolcu aldığını tabii ki biliyoruz. Bunun ötesinde hiç sefer kalkışı bulunmayan Kocaeli-Sakarya ve benim ilim Bilecik gibi merkezlerde, insanlar buralardan geçen seferlerden faydalanıyorlar.

Belirtilen bu seferlerden buralarda yaşayanlar faydalanırken bu noktalardaki otobüs firmaları ile bunların acenteleri ve hatta buralardaki terminaller tabii ki bunlardan zarar görüyor. Bu zarar yukarıdaki sefer sayılarına göre belli ölçüde tahmin edilebilir. Gelecekte bunlara bazı ekler yapılması da tabii ki mümkün. Bunların hesaba katılması gerekiyor.

Seyahatlerin artmasıyla otobüs firmalarının daha fazla taşıma yapabildiği bir yıl olsun. Tüm sektör mensuplarına ve bunlara hizmet veren kamu görevlilerine sağlıklı ve güzel bir yıl dilerim. ■

Sizlerle yılları, yıllarla yolları aştık.
Sağlık, huzur, mutluluk ve bereket dolu nice yıllara,
sevgi ve özlemle kavuşturduğumuz nice yollara.

TURGUTREİS® GROUP

Available on the App Store | GET IT ON Google Play | /turgutreisgroup | www.turgutreis.com.tr | 0541 508 36 00

TURGUTREİS®
Sevgi yollarız asla olsun...

2023

Sevdiklerinizle birlikte sağlıklı ve huzur dolu bir yıl dileriz.

Nice Mutlu Yıllara!

İSTAB
İSTANBUL TAŞIMACILAR BİRLİĞİ

www.istab.org

2023

2023'TE YOLUNUZ MUTLULUĞA ÇIKSIN!

2023, sevdiklerinizle bolca özlem gidereceğiniz, kavuşmaların en güzelini yaşayacağınız, heyecanlı bekleyişlerin mutlulukla tamamlanacağı sağlık ve huzur dolu mutlu bir yıl olsun.

Yeni yılınız kııflı olsun.

KÂMİL KOC

www.flxib.com.tr | 4440 KOC 4440562

KÂMİL KOC
FLIXBUS

Yolcu taşımacılarının 2023 gündemi

2022 yılı ağır şekilde geçen pandemi süreci-nin ardından toparlanma yılı olarak kayıtlara geçti. Pandemi sürecini atlattırıyoruz dediğimiz süreçte ise Rusya-Ukrayna savaşı başladı ve petrol fiyatları dünya piyasalarında 35 dolardan 100 dolar seviyesine geldi. Arkasından kurların yükselişi ve TL'nin değer kaybı ile enflasyon ve maliyetler çok hızlı şekilde arttı.

2022'yi geride bırakırken aklımızda kalan ise, petrol fiyatlarındaki o hızlı artış süreci ve otobüslerin fiyatlarının 2.5-3 milyon TL'lerden 7 milyon TL'lere gelmesi oldu. Çok sıkıntılı bir yılı geride bıraktık. Akaryakıt fiyatlarındaki artışlar kısmen de olsa bilet fiyatlarına yansıtıldı. Otobüsçüler özellikle yaz sezonunda para kazandılar. Yalnız sektörümüzün en önemli unsurlarından olan bireysel otobüsçüleri kaybettik. Kış mevsimini yaşadığımız bu dönemde ise artan rekabet ortamı ile bilet fiyatlarında yüzde 50 gerilemeler oldu.

Sektörün çok uzun yıllardır en önemli sorunu hem kendi içinde, hem de diğer taşıma modlarından yansıyan haksız ve yıkıcı rekabet oldu. Havayolu fiyatları otobüs bilet fiyatlarını baskı altına aldı. Demiryolları çok düşük fiyatlarla yolcu taşıyarak haksız rekabet oluşturdu.

Sektör nereye gidiyor

Firmaların otobüs alımları da 2022'de devam etti. Ancak havayolları ve demiryollarının rekabeti beraberinde korsan taşımacılık yolcu taşımacılığı pazarını yüzde 50 daralttı. 2023'e girerken yeni maliyet artışları ile karşı karşıyayız. Asgari ücretteki yüzde 54 civarındaki artış sektörümüzü de yoğun şekilde etkileyecek.

Öte yandan bizim mevzuat düzenlemeleri ile ilgili de ciddi sorunlarımız var. 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ile yerel yönetimler yasaları çelişiyor. Maalesef İçişleri Bakanlığı'nın yaptığı denetimlerde Karayolu Taşıma Kanunu özellikle D2 belgesi tarafında yok sayılıyor. Ulaştırma Bakanlığı bu belgelerin yok sayılmasına müsaade etmemesi gerekiyor.

Ulaşım Platformu Toplantısı

Geçtiğimiz hafta içinde İBB'nin bütün birim yöneticileri ile Kalyon Otel'de Ulaşım Platformu Toplantısını yaptık. Belediyeler turizm araçlarına yönelik 'sürücü kartı ve güzergah belgesi alacaksınız' yönünde şartlar getirmemeli. Turizm araçlarının güzergahı olmaz. Yurtdışından gelen araçlar Türkiye'nin her yerine gidebilirken, Türk plakalı araçlar için yol belgesi isteniyor. Bunu gündeme getirdik.

Yeni Yönetmelik

2023'de eğer sektörün beklentilerine uygun yeni Yönetmelik yayınlanabilirse hem 2023'ü hem de sonraki yılların daha sorunsuz olmasını sağlayabiliriz. Bakanlık ile yaptığımız görüşmelerde Ocak ayı içinde bir Çalıştay planı var. Sonrasında da yeni Yönetmeliğin yayınlanmasını bekliyoruz.

Otogar ücretleri

Otogarlardaki ücret uygulamalarının keyfiliğten çıkartılması ve bir tavan ücret getirilmesi de gerekiyor. Tekel konumunda olan otogarlara rekabetçi anlayıştan uzak şekilde fiyat oluşturmaları Rekabet Kurumu'nun da alanına giriyor. Buna yönelik talebimiz olacak.

Otogarların sektörlerin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde doğru şekilde projelendirilmesi de maliyetler açısından büyük önem taşıyor.

Ancadolu Otogarı

Anadolu Otogarı noktasında Mehmetçik Vakfı arazisi ile ilgili bazı sıkıntılar var. Burada yapılması gereken kavşak yatırımını Ulaştırma Bakanlığı yapmak istemeyince bizde oradaki otogar projesine çok sıcak bakmamaya başladık. Zorunlu olmadıkça orada otogar yapılmasını istemiyoruz. Otobüslerin 6 km yol gidip, 6 km geri dönüşleri olacak. 12 km fazladan yol hem maliyet hem de zaman kaybı getirecek.

Kurtköy İETT Garajı

Kurtköy'deki İETT Garajı'nın olduğu yerde otogar yapılması gündeme geldi. Ocak ayı içinde yine bu konuyu görüşeceğiz. Toplu taşıma ile desteklenebilir, içinden raylı sistem geçecek. Otobana çok yakın. Yolcuların çok daha rahat girip çıkabileceği bir alan. 70 dönüme sahip. İBB yönetimi daha önce bize orayı önermiş ve 25 dönümü verebileceklerini söylemişlerdi. Bizde 25 dönümün bize yetmeyeceğini ifade ederek kabul etmemiştik. Onun içinde okul alanı var. Biz gerekirse gösterecekleri bir araziye bir okul yapabiliriz. 70 dönümlük bir alanda yapı-işlet-devret modeli kalıcı bir otogar yapılması çok daha uygun olacaktır.

Bir de Ataşehir'de Rıdvan Dedeoğlu viyadüğünün orada 140 dönümlük bir alan var.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Kadir Topbaş döneminde planlara otogar olarak işlenmişti. Orayı da gündeme getirdik. Orası da yolcu için de bizim için çok uygun. İBB ile görüşmeleri devam ettireceğiz. Biz Viaport'un yanını istemiştik. Mehmetçik Vakfı'na göre daha uygundu ama Bakanlık orayı veremeyeceğini söyledi.

Ücretsiz servisler

2023 yılı gündemimiz Yönetmelik, Anadolu Otogarı, Beylikdüzü Cep Terminali, İstanbul içinde 16 transfer merkezi yapılması, İstanbul içindeki ücretsiz servislerin birleştirilmesi, bu servislerin E-5 ve TEM Koridorunda çalışarak transfer merkezleri güzergahının dışına çıkmaması, bilet satış portalları olacak.

Bilet satış portalları

Bilet satışı noktasında tekelleşme var. Biz e-bilete geçişte komisyon oranlarının yüzde 5 olmasını beklerken komisyonlar yüzde 13-15 oranlarına geldi. Sektörün yaşadığı önemli sorunlardan birisi de bu. Bu tekelleşen yapının bir an önce kırılması gerekiyor. Yönetmelikte bu konuda F1-e noktasında bir düzenleme bekliyoruz. Bilet kesen şirket parayı kendi hesabında biriktiriyor. Sektörün en cazip noktası; biletin önceden satılıp paranın önceden alınması ve bir sermaye gibi kullanılabilmesiydi. Bizim talebimiz; bilet satıldığı anda hizmet bedeli satıcıya, bilet parası da firmanın hesabına düşsün. Bunun çözümleri bulunabilsin. Ulaştırma Bakanlığı ile bunu konuştuk. Ticaret Bakanlığı ile yapılacak görüşmelerde yolcu taşımacılığının da e-ticaret kapsamına alınmasını istedik. İnşallah en kısa zamanda bu kapsama alınacak ve yasal düzenlemelerin yapılmasına imkan sağlanacak. Biz yüzde 5'in üzerinde bir komisyonu kabul etmiyoruz. Havayollarında olduğu gibi bileti satan bedelini alsın ve bilet bedeli de aynen olduğu gibi firmaya aktarılsın.

Tüm sektörümüzün yeni yılını kutluyor, sağlıklı, bol kazançlı bir yıl diliyorum. ■

2023

**Dost ve müşterilerimizin
yeni yılını
en içten dileklerimle kutlar,
sağlık, esenlik ve
bol kazançlar dilerim.**

**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alın Satın'da Güvenilir Adres

Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

2023

**Meslektaşlarımız ve taşımacılara
hizmet veren kamu çalışanlarımız ile
sayın yolcularımızın Yeni Yılını kutlar,
sağlık ve esenlikler dileriz.**

Yolunuz açık olsun!

MUSTAFA YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

MÜMTAZ ER
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Soluk Mavi Nokta

Astronom Carl Sagan'ın özel isteği ile NASA, misyonunu tamamlamış olan ve Güneş Sistemi'nden ayrılmak üzere olan Voyager 1 ile, son defa kamerasını döndürmesi ve Dünya'nın görüntüsünü kaydetmesi için son kez iletişime geçti. 14 Şubat 1990 tarihinde yaklaşık 6 milyar kilometre gibi bir uzaklıktan, kaydedilen fotoğrafta, Dünyamız bir pikselden daha düşük (0.12 piksel) bir boyutta, uzayın yalnızlığında kameraya yansıyan güneş ışığı bantları arasında küçük bir nokta olarak görünüyor.

Carl Sagan, 1994 tarihli kitabı "Soluk Mavi Nokta"da fotoğrafın önemi hakkındaki düşüncelerini şu satırlarla kaleme dökmüştür: "Uzayın derinliğinden çekilen bu resme dikkatlice bakarsanız, orada bir nokta göreceksiniz. Bu nokta bizim evimiz. O biziz. Sevdiğiniz ve tanıdığınız, adını duyduğunuz, yaşayan ve ölmüş olan herkes onun içinde bulunuyor.

Tüm neşemizin ve kederimizin toplamı, binlerce birbirini yalanlayan din, ideoloji, ve iktisat öğretisi; insanlık tarihi boyunca yaşayan her avcı ve toplayıcı, her kahraman ve korkak, her medeniyet kurucusu ve yıkıcısı, her kral ve çiftçi, her aşık çift, her anne ve baba, her umut dolu çocuk, her mucit, her kâşif, her ahlak hocası, yozlaşmış her politikacı, her şöhrret yıldızı, her "yüce önder", her aziz ve günahkâr işte orada yaşadı; bir güneş ışığında asılı duran o toz zerreciğinin içinde.

Dünya, dev bir evrensel arenada yer alan çok küçük bir sahnedir. Bütün o komutan ve imparatorların aktıkları kan göllerini düşünün ... Şan ve şöhrret içerisinde, bu noktanın küçük bir parçasında kısa bir süre için efendi olabildiler.

Bu noktanın bir köşesinde yaşayanların, başka bir köşesinde yaşayan ve kendilerinden zar zor ayırt edilebilen diğerleri üzerinde uyguladıkları zulmü düşünün ... Anlaşmazlıkları ne kadar sık, birbirlerini öldürmeye ne kadar istekliler, nefretleri ne kadar da yoğun!

Bu soluk ışık noktası, bütün o kasımlarımıza, kendi kendimize attığımız öneme ve evrende öncelikli bir konuma sahip olduğumuz yolundaki yanlış inancımıza meydan okuyor. Gezegenimiz, çevremizi saran o büyük evrensel karanlığın içerisinde yalnız başına duran bir toz zerreciğidir. İçinde yaşadığımız bilinmezlik ve bütün bu enginliğin içerisinde, başka bir yerden bir yardımın gelip bizi bizden kurtaracağına dair hiçbir ipucu yoktur.

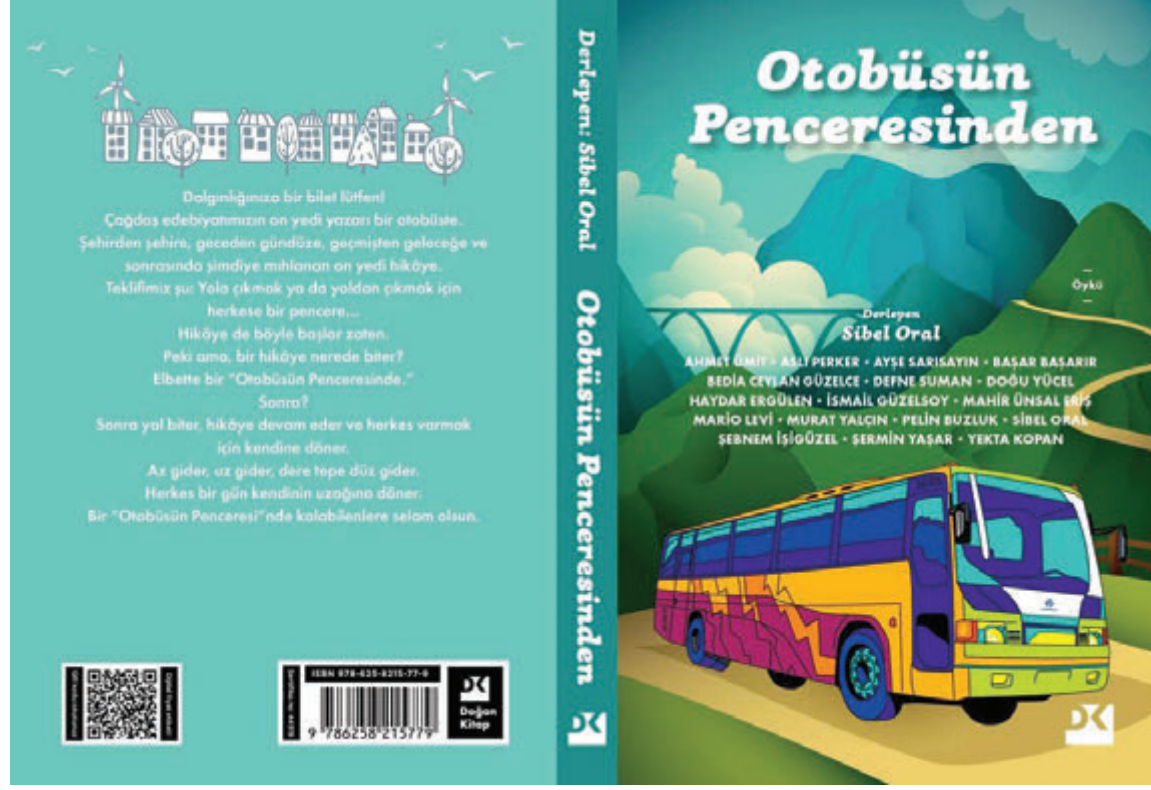
Dünya, şu ana kadar yaşam barındırdığı bilinen tek gezegen. En azından yakın gelecekte, türümüzün göçebileceği başka hiçbir yer yok. Evet, ziyaret ediyoruz. Ama henüz yerleşemiyoruz. Beğensek de beğenmesek de, Dünya şu an için yaşadığımız yegâne yer. Gökbiliminin alçakgönüllü ve kişiliği geliştiren bir uğraşı olduğu söyleniyor. Bana kalırsa, insan kibrinin akıl dışılığı, küçük Dünyamızın uzaktan çekilmiş bu görüntüsünden daha iyi gösterebilecek bir şey yoktur. Bu görüntü, bildiğimiz tek evimiz olan bu soluk mavi noktayı daha içten paylaşmamız ve koruyup şefkat göstermemiz gerektiği konusundaki sorumluluğumuzun altını çiziyor." diye ifade eder.

İnsanın başarı ölçütü, kazandığı para ya da eriştiği şöhrret değil, başka insanların hayatlarına ne kadar olumlu katkı yaptığıdır. Ailesine, sevdiği insanlara, değerli bir amaca ya da ihtiyacı olan insanlara olumlu bir katkıda bulunmayan bir insanın çok para kazanmasının ya da çok ünlü olmasının bir değeri yoktur. Gerçek zenginlik insanın başkalarının hayatlarında yarattığı olumlu farklardır.

Öncelikle yaşadığımız evrende soluk mavi toz zerreciği gibi gibi görünen dünyayı gözümüzde pek büyütmeden, yaşamımızı sağladığımız, bizi ve sevdiklerimizi barındıran yer olarak değerini bilmek durumundayız. dünyamıza ve ülkemize sahip çıkılarak değerinin bilinmesi, bilincinin artması geleceğimizin devamı için önemlidir.

Aynı şekilde bizim için önem arzeden bir diğer konu da ülkemizdir.

Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100. Yılı kutlayacağımız 2023 yılının hepimize sağlık ve huzur getirmesi diliyorum... ■



TEMSA'dan "Otobüsün Penceresinden" yol hikayeleri kitabı

Sibel Oral'ın editörlüğünde hazırlanan, çağdaş edebiyatımızın 17 usta yazarının bir otobüsün penceresinden öykülerle dünyaya baktığı "Otobüsün Penceresinden" adlı kitap Doğan Kitap etiketiyle raflardaki yerini aldı.

Yapılan açıklamada, "TEMSA olarak 50 yılı aşkın süredir, Türkiye'de ve dünyanın dört bir Yanında, sizleri en keyifli yol hikayeleriyle tanıştırmaktan gurur duyuyoruz" denildi.

İşte yazarlar ve öyküleri:

Ahmet Ümit: O otobüs Anka Kuşu gibiydi

Aslı Perker: Unutmuşum, yalandı

Ayşe Sarısayın: İlk otobüs yolculuğu: Yokülkeye uzanan yol

Başar Başarır: Kaptan
Bedia Ceylan Güzelce: Otobüs ailem

Defne Suman: Karşılama
Doğu Yücel: Karadul ve Cadılar

Haydar Ergülen: 7 Otobüs anı
İsmail Güzelsoy: Dünyayı gönlümce olacak sandım

Mahir Ünsal Eriş: Şambala'da bir misafir

Mario Levi: Gece otobüsleri
Murat Yalçın: Gertrude'lar

Pelin Buzluk: Abla

Sibel Oral: Ay'dan bakınca dünya çok güzel

Şebnem İşigüzel: Yük
Şermin Yaşar: Başlatma şimdi

Yekta Kopan: Kazı kazan



Servettin İnanç Nakliyat Mercedes otobüs yatırımları

Kasım ayında Turismo yatırımı yapan Servettin İnanç Nakliyat A.Ş. filosuna 1 adet Travego otobüs daha kattı. Yeni Travego Özkaymak Turizm bünyesinde hizmet verecek. 55 yıldır yük taşımacılığı alanında faaliyet gösteren İnanç ailesi yük taşımacılığının yanı sıra şehirler-arası yolcu taşımacılığı alanında da bir süre bulunmuş. Daha sonra aile yolcu

taşımacılığı alanından çekilerek yük taşımacılığı alanına ağırlık vermiş. Ailenin son kuşak temsilcisi **Servettin İnanç**, 20 yıl aradan sonra tekrar otobüs yatırımı ile yolcu taşımacılığı alanına dönüş yaptı. 5 Kasım 2022 tarihinde Turismo yatırımı gerçekleştiren Servettin İnanç Nakliyat A.Ş. 15 Aralık 2022 tarihinde Travego yatırımı yaptı. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Kâr etmeyen sektör batır otobüsçüler kâr ediyor

Enflasyon hesabı yapılıyor aylardır. Geçen yıl, hızla yükselen fiyatlar nedeniyle hayat pahalılığı aldı başını gitti. Pandemi sonrası, işlerin zaten zayıflaması nedeniyle sektörde de büyük bir sıkıntı yaşandı. Ancak, hemen baştan söylemekte yarar var: Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü kâr ediyor; zarar ediyor olsa batardı.

Tabii ki, istenilen oranda kazanç elde edilmesini istiyor otobüsçüler; o nedenle de seslerini yükseltiyor. Az ya da çok, iyi ya da kötü bir hareketlilik var ve seyahatler devam ediyor, bu da gösteriyor ki otobüsçüler kazanıyor.

Rahmetli Mevlüt İlgin, oda talepleri için kalaycılar odasını örnek gösterirdi, "Onlar, tek tük kaldılar ama odaları var" diye. Evet, kalaycılar sektörü olarak battı, bitti, artık yoklar. Niye? Çünkü kazanamıyorlardı. Oysa otobüsçüler istenilen oranda olmasa da kazanıyor.

Şimdi görev, "nasıl daha çok kazanırız" olmalı ve daha çok kazanmanın yolunu bulmalı. Kolay değil, uzun vadeli planlamalar yapılmalı ve firmalar arasında eşgüdüm sağlanmalı. Birçok sektör dernekler tarafından yönlendirilirken otobüsçülerin üç federasyonu var. Ne işe yapıyor o federasyonlar? Çalışsınlar.

Asgari ücret, dünyanın birçok ülkesinin aksine genel anlamıyla yaşam standardını belirliyor bizim ülkemizde. Neredeyse 20 milyon insanın hayatını kazanmasından söz ediyoruz. Enflasyon yükselmesin diye düşük tutuldu, işverenlerin de desteğiyle. İnsanlar hayat pahalılığından yakınıyor, iktidar da enflasyonu düşürmeye çalıştığını ileri sürüyor. Arkadaşlar, enflasyon hayat pahalılığının karşısı değil ki. Enflasyonun düşmesi pahalılık hızının azalması demektir. Geçen yıl hızla yükselen fiyatlar artık biraz yavaşlayarak artacak. Geçen yıl, aralık ayında 3 liralık mal bir anda 10 liraya yükseldi. Evet, o kadar büyük artış karşısında kimse bir şey alamaz oldu (sektör açısından bakarsak zorunlu seyahatler dışında pek de yola çıkmadı) haddinden fazla pahalılık yaşandı. Bu yıl ise o fahiş fiyatlar düşmeyecek ki, sadece fiyat artışı bir miktar azalacak. 10 liradan 12-13 liraya çıkacak. Yine pahalı yani.

EYT (emeklilikte yaşa takılanlar) yasa-sının çıkmamasının nedeni de bu zaten. Eğer çıkarsa, insanlar emekli olacak, tazminatlarını isteyecek, ama işveren ayırması gereken tazminat parasını farklı yerlere, farklı amaçlarla kullandığı için öyle bir parası yok. Devlettten kredi istiyor. Devlet kredi verse, onu fiyatlarına yansıtabilecek, önce pahalılık artacak ve bağlı olarak da enflasyon yükselecek. Seçim öncesinde, iktidar bu sonucu görebildiği için verdiği söze rağmen EYT (tabii 3600 gösterge de aynı durumda) bekliyor. Bir yol bulma çabaları sürüyor tabii. Ucunda iktidarı kaybetmek var, yani iki ucu sivri kazık. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 12 • Sayı: 407 • 2 Ocak 2023

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

erkanyilmaz71@gmail.com

Editor

Korkut AKIN

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer

Bariş Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

0537 508 07 55

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

Gsm: +90.0532 779 21 82

info@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

İtalya'dan Otokar'a 148 adet otobüs siparişi

Otokar Otobüsleri, İtalya'nın Güney Sahillerinde Yolcu Taşıyacak

Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, İtalya pazarının önde gelen iki farklı firmasından doruk ve doğalgazlı kent otobüsleri için yaklaşık 34,2 milyon euro bedelli toplam 148 adet araç siparişi aldı.



bölgesine teslim edilecek. 28 adet orta boy Doruk otobüs ve 30 adet doğalgazlı Kent otobüs, İtalya'nın Tiren Denizi kıyı bölgesindeki tüm taşımacılığı üstlenen önde gelen taşımacılık operatörü Autolinee Toscane firması filosunda hizmet edecek.

90 adet doğalgazlı Kent otobüs ise İtalya'nın güney bölgesi Puglia'ya ihraç edilecek. Araçlar Puglia Bölgesi Ulaştırma Dairesi (Regione Puglia Dipartimento Mobilita) bünyesinde yolcu taşımacılığı hizmeti sunacak. ■

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, ticari araçlarda hedef pazarı olan Avrupa'da başarılı çıkışını sürdürüyor. Şirket, İtalya merkezli satınalma ofisi Consip ile 2021 ve 2022 yılında imzalanan çerçeve anlaşmalar kapsamında iki farklı operatörden toplam 148 adet otobüs siparişi aldı. Toplam değeri 34,2 milyon Euro olan teslimatların 2023 yılının ikinci yarısında başlaması ve partiler halinde 2024 yılının ilk yarısı içinde tamamlanması planlanıyor.

Siparişlerden 58 adedi İtalya'nın Toskana

İkinci El

Sami
Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



Hoşgeldin 2023

Bir seneyi de iyisiyle kötüsüyle geride bırakıyoruz, seneyi çok hareketli, bir o kadar da meşakkatli bitiriyoruz. 2022 yılı bir çoğumuzu zengin, bir çoğumuzu da fakir yaptı. Neler yaşadık kısaca özetleyelim.

- Rusya - Ukrayna savaşı,
- Hes Kodu'nun kaldırılması ve normal sürece geçilmesi,
- Muğla – Marmaris, Datça ve İzmir Çeşmede çıkan orman yangınları,
- Maden Kazaları, Trafik kazaları ve bombalı saldırılar,
- Türkiye genelinde yaşanan depremler,
- 1915 Çanakkale köprüsü ve Otoyolların hizmete girmesi,
- Yusufeli Barajı'nın hizmete girmesi,
- Karadeniz'de toplamda 710 milyar metreküp doğalgazın bulunması,
- Savunma sanayimizde ilklere atılan imzalar,
- İlk ve tek yerli otomobil Toog'un seri üretime geçmesi, gibi hayatımıza etki edebilecek bir çok şey yaşadık.

Ancak benim kafamın basmadığı, yıllarca fiyat artışlarına sürekli itiraz eden ve hiçbir zaman aldığımız maaş ve gelirimizden memnun olmaz iken, ne oldu da hayatımıza müdahil olan bu fiyat artışlarına bu kadar çabuk alıştık, tek tek saymayacağım, görünen köye kılavuz gerekmez. 2022 yılını yaşayıp gördük. Herşeyin bu kadar pahalı olmasına rağmen aşırı bir şekilde tüketim yaptık. En basit bir şeyi söyleyeceğim; 'ama inanması mümkün değil' diyorum. Ama çokta mümkün? X bir firmanın 15 bin TL tutarındaki elektrikli süpürgesi Türkiye genelinde stoklarda yok biliyor muydunuz. Ben bu süpürgenin, çok pahalı olması sebebiyle yanından bile geçmiyordum, şimdi rahat geziyorum çünkü süpürgenin kendisi yok... □□

2022 yılı artık son demlerinde olması sebebiyle kendi sektörümüzle alakalı çok bir şey söylemeyeceğim. Nedeni ise yeni araç yok. 2023 yılının neredeyse yarı yılına Ağustos ayına kadar yok.() İkinci el neredeyse sıfır araç fiyatları ile yarışıyor, enterasan bir şekilde de satılıyor. Bu arada işler yavaşladı mı, evet yavaşladı bazı firmalar fiyatlarda indirime bile gitti.

Ben bu yazım da çok detaylara inmeyeceğim. 2022 yılı 2023 yılına ne kadar katma değer kattığını ve bizi neler beklediği konusunda görüşlerimi yeni yıldaki yazılarım da sizlerle paylaşacağım. Bu vesile ile gazetemizi takip eden, etmeyen tüm sektörün yeni yılını tebrik eder, işlerinde başarılar dilerim.

Hoşçakalın... ■

Otokar'dan Gürcistan'a 30 otobüs ihracatı



Otokar, Gürcistan İçişleri Bakanlığı'nın 30 adet otobüs ihalesini kazandı, araçları kısa süre içinde teslim etti.

2020 yılında Gürcistan'ı ihracat pazarına ekleyen Otokar, iki yıl gibi kısa sürede ülkedeki araç parkını 200'ün üzerine çıkarmayı başardı.

Gürcistan'ın artan toplu taşıma ihtiyacını karşılamak üzere başlatılan dönüşüm çalışmaları neticesinde 2020 yılında 175 adetlik dev otobüs ihracat anlaşmasına imza atan Otokar, iki yıl gibi kısa sürede ülkedeki araç parkını 200'ün üzerine çıkarmayı başardı. Gürcistan'da halihazırda 6 farklı belediye tarafından kullanılan Otokar Kent ve Sultan otobüsleri kullanıcıların beğenisini kazanırken, yeni ihale kapsamında teslim edilen 30 adet Doruk otobüs, Gürcistan İçişleri Bakanlığı'nın personelini taşıyacak.

Otokar'ın otobüs ihracatındaki başarısına dikkat çeken **Ticari Araçlar Kamu Satışları Direktörü Mahir Özşeker**; "Önceki sene teslim ettiğimiz otobüslerimizle Gürcistan toplu ulaşımına yeni bir soluk getirdik, araçlarımız 6 belediyenin filosunda başarıyla hizmet vermeye devam ediyor. Gürcistan İçişleri Bakanlığı'nın açtığı ihaleyi kazanarak teslim ettiğimiz 30 otobüs ile ülkedeki araç parkımızı daha da artırmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz" dedi. ■



Anadolu Isuzu'nun otobüs ihracatı 20 bine ulaştı

Anadolu Isuzu, dünya pazarlarına bugüne kadar ihraç ettiği araç sayısını toplamda 20 bine ulaştırdı. Anadolu Isuzu için ihracatta önemli bir kilometre taşını da temsil eden 20 bininci aracın teslimatını Aralık ayında Almanya'ya gerçekleştirildi. Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, "Anadolu Isuzu olarak yurtdışında mevcut pazarlarımızdaki konumumuzu her geçen yıl güçlendirirken yeni pazarlara açılıyoruz. İhracat tarihimizde kendi rekorlarımızı kırdığımız bir dönemde, bugüne kadar ihraç ettiğimiz araçların sayısını 20 bine çıkartmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. 20 bininci aracımızın teslimatını Almanya pazarına gerçekleştirdik. Anadolu Isuzu olarak Türkiye'nin ekonomik gelişimine ve ihracatına katkıda bulunmaya devam edeceğiz" dedi. ■

Ekrem
Özcan

Teknoloji



ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

“Sanayiciler Girişimleri Dinliyor” Programı

TOSB, hepimizin malumu, Otomotiv Tedarik Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi. Alışımışın dışında bir organize sanayi bölgesi olarak farklı projeler ve yatırımlarla sektörümüze, ülkemize katma değer üreten bir OSB. İşte, TOSB İnovasyon Merkezi de öncelikle sektörümüzün inovasyon merkezi olma adına TOSB'da 2018'de faaliyete geçirilmiş bir merkez. Global çapta rekabet ve ekonominin dinamikleriyle mücadele eden sanayicilerimizi, gündelik meselelerin ötesinde gerek otomotivdeki gerek sanayideki dönüşüm ve değişimi konularında farkındalıklarını artırma, adapte olmaları ve öncü aksiyonlar almaları konularında faaliyetlerini yürütüyor.

“Sanayiciler Girişimleri Dinliyor” Programı

TOSB İnovasyon Merkezi ile Bilişim Vadisi'nin 1.5 senedir ortaklaşa yürüttüğü örnek bir program var: “Sanayiciler Girişimleri Dinliyor” Programı. Girişimlerle biraraya gelmek isteyen otomotiv sanayi firmaları, TOSB İnovasyon Merkezi ve Bilişim Vadisi'ne başvuruyor, program yöneticileri sanayi firmasını inceliyor, ihtiyaçlarını dinleniyor. Ürünü hazır, başarılı girişimler arasından, sanayi firmasının ihtiyaçlarını karşılayabileceğini düşündüğü girişimleri seçiyor ve sanayi firmasıyla biraraya getirerek ona çözümlerini sunma imkanı sağlıyor. Sunumların ardından, sanayi firmasıyla program yöneticileri girişimler üzerinden birlikte değerlendirmeler yapıyor ve sanayi firmasının ihtiyacını karşılayacağı değerlendirilen girişimlerle detay görüşmek için tekrar biraraya geliniyor. İşbirliği süreci bu şekilde devam ediyor. Şu ana kadar 10 girişimimiz, 39 otomotiv firmasına 32.1 milyon TL'lik satış gerçekleştirmiş durumda.

Programın bu başarısını paylaştığımızda, “Startup dostu bu otomotiv firmaları hangileri?” diye çok soru geliyor. Girişimlerle işbirliği yaparak, onların çözümlerini kullanan otomotiv firmalarımızı bir de buradan, baş harf sırasına göre paylaşmış olalım: Altınay, Asaş, AssanHanil, Baykar, Beyçelik, Borusan, Bosch (Romanya), Bosch (Türkiye), BP, Bridgestone, BSH, Cavo, Cevher Jant, CMS, Coşkunöz, Eku Fren, Ford Otosan, FormFleks, Hyundai, Isuzu, MAN (Poznan), MAN (Türkiye), Martur, Maxion Wheels, Mercedes Benz (Almanya), Mercedes Benz (Türkiye), Otokar, Otokoç, Renault (Fransa), Renault (Türkiye), Shell, Temsa, Tezmaksan, Tırsan, Tofaş, Türk Traktör, Valeo, Vestel, Volt

Bu başarılı program, katma değerli çalışmalarından ötürü Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'mız tarafından da ödüllendirildi. Plaketi, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih KACIR; girişim ekosistemimizin gelişimine önemli katkılarda bulunan Bilişim Vadisi Genel Müdürü **A. Serdar İbrahimcioğlu**'nun ev sahipliğinde, TOSB İnovasyon Merkezi'nin fikir aşamasından bugüne kadarki tüm süreçlerine sahip çıkan, her türlü desteği veren ve hep önünü açan, TOSB Yönetim Kurulu Başkanı **Dr. Mehmet Dudaroğlu** ve TOSB İnovasyondan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi **Ömer Burhanoglu**'na takdim etti. ■

SANAYİCİLER
GİRİŞİMLERİ DİNLİYOR!

10 Girişimimiz 39 Otomotiv Firmasına
Toplam 32.1 Milyon TL Satış Gerçekleştirdi.

TOSB
İNOVASYON MERKEZİ

BİLİŞİM VADİSİ

Mercedes-Benz Türk'ten Sertel Lojistik'e 185 adet Actros



1993 yılından beri yurt içi ve yurt dışı lojistik ile taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren Sertel Lojistik, 50 bin metrekarelik kapalı ve açık depolama alanı ile toplam 100 bin metrekarelik depolama alanında, 14 farklı lokasyondaki şube ağı, 700 çalışanı ve günlük 15.000 ton taşıma kapasitesi ile müşterilerine çözüm ortağı olarak hizmet sunuyor. Lojistik sektöründe fark ve değer yaratan, hizmet kalitesini sürekli geliştirerek müşteri talep ve beklentilerini en üst seviyede karşılayan bir şirket olma misyonuyla faaliyet gösteren firma, bu doğrultuda araç filosuna yatırım yapmaya devam ediyor. Ege Bölgesi'nin en fazla araç parkına sahip olan lojistik firması konumundaki Sertel Lojistik, son olarak Mercedes-Benz Actros ürün ailesinden çeşitli modellerde 185 adet aracı teslim alarak filosunu gençleştirirken gücünü de önemli oranda artırdı.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteği sağladığı araçların satış işlemleri ise Mercedes-Benz Türk bayisi **Has Otomotiv** tarafından gerçekleştirildi. Araçların teslimatı kapsamında 12 Aralık 2022 tarihinde gerçekleştirilen törene; Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su **Gökmen Onbulak**, Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü **Didem Özensel**, Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri Kamyon ve Otobüs Direktörü **Tolga Bilgisu**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Pazarlama ve Kamyon Satış Müdürü **Onur Sağdıç**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Koordinatörü **Mesut Vatansever**, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Latif Karaali**, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi **Reşat Kara**, Has Otomotiv Genel Müdürü ve Ticari Araçlar Direktörü **Turan Dik**, Has Otomotiv Finans Direktörü **Mutlu Emgen**, Has Otomotiv Kamyon Satış Müdürü **Erdem Bahadır**, Has Otomotiv Kamyon Satış Müdürü **Okan Gül**, Sertel Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Kemal Sert**, Sertel Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Abdullah Sert**, Sertel Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Fatih Sert**, Sertel Lojistik Satış Müdürü **Mustafa Özgür Çobanoğlu**, Sertel Lojistik Pazarlama Müdürü **İnanç Karacan**, Sertel Lojistik Bölge Filo Operasyon Müdürü **Murat İnan**, Ser-

tel Lojistik Bölge Filo Operasyon Müdürü **Ahmet Eren**, Sertel Lojistik Bölge Filo Operasyon Müdürü **Özden Öz**, Sertel Lojistik Bölge Filo Operasyon Müdür Yardımcısı **Turan Köse** ve Sertel Lojistik AR-GE ve İş Geliştirme Müdürü **Kamil Tıkkroğlu** katıldı.

Teslim aldığı 185 adet Mercedes-Benz Actros kamyonla birlikte son 10 yılda 900 adetten fazla Mercedes-Benz yıldızlı çekici ve kamyonu yatırım yapan Sertel Lojistik'in filosundaki 450 aracın tamamı Mercedes-Benz modellerinden oluşuyor. Firma, 2023 yılında da yine yüksek adetli olmak üzere alım planı üzerinde Mercedes-Benz Türk ile yaptığı görüşmelerini sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt: "Nakliye sektörü son iki yıldır büyük bir ivme ile büyüyor. Sertel Lojistik de sektörde yaşanan ivmeye paralel olarak yatırımlarına 185 adetlik Mercedes-Benz Actros ile devam ediyor. Bugün gerçekleştirdiğimiz teslimatın bizim için çok farklı anlamları var. Öncelikle 2022 yılında yurt içi nakliye sektörüne yapılan en yüksek adetli teslimatlardan birine imza attığımızı özellikle altını çizmek istiyorum. Bu dev araç yatırımında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma, Has Otomotiv ve Sertel Lojistik'in yönetici ve çalışanlarına ayrı ayrı teşekkür ediyorum."

Sertel Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kemal Sert: "1993 yılından beri lojistik sektöründe faaliyet gösteren

firmamızın filosunun yüzde 40'ı yurt içi gıda, yüzde 40'ı yurt içi kuru yük ve yüzde 20'si de uluslararası gıda taşımacılığı alanında çalışıyor. Bugün teslim aldığımız 185 adet Mercedes-Benz Actros çekici ve kamyonla birlikte gücüne güç kattığımız araç parkımızı gençleştirdik. Son yatırımı ile filosunun tamamı Mercedes-Benz marka araçlardan oluşan bir şirket olarak, yeni yatırımımızda da tercihimizi kolay bir şekilde yaptığımızı özellikle belirtmek isterim. Son 10 yılda 900 adetten fazla Mercedes-Benz markalı kamyonu araç parkına ekleyen firmamız, Mercedes-Benz Türk'ün önde gelen iş ortaklarından biri. Beklentilerimizin tam olarak anlaşılması, araçların kalitesi, araçların yüksek 2.El değeri, düşük yakıt performansı, finansman şartları, toplam sahip olma fırsatları, yaygın yetkili servis ağı, yedek parça bulunabilirliği, Mercedes-Benz Türk'ün müşterilerine olan yaklaşımı ve teslim aldığımız araçların ülkemizde üretiliyor olması tercihimizde öne çıkan nedenler. Yeni araçlarımızla birlikte lojistik sektöründeki öncü konumumuzu daha da sağlamlaştıracığımıza ve müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesinde cı-tayı daha da yukarıya taşıyacağımıza inanıyorum. Bu iş birliğinin hayat bulmasında mesai ve emek harcayan herkese ayrı ayrı teşekkür ederken; yeni araçlarımızın her iki şirkete ve ülkemiz ekonomisine önemli katkılar sağlamasını diliyorum" dedi. ■

TruckStore, Ares Lojistik'e 15 Actros 1845 LsnRL teslim etti



Ares Lojistik, Mercedes-Benz Türk'ün 2.El markası TruckStore'dan Mercedes-Benz Kamyon Finansman kredi desteğiyle satın aldığı 15 adet 2019 model Actros 1845 LsnRL ile filosundaki Mercedes-Benz yıldızına sahip araçların sayısını 230'a çıkardı.

Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde 22 Kasım 2022 tarihinde gerçekleştirilen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk 2.El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü **Didem Özensel**, Mercedes-Benz Türk TruckStore Grup Müdürü **Oytun Balıkcıoğlu**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Pazarlama ve Kamyon Satış Birim Müdürü **Onur Sağdıç** ve Mercedes-Benz Türk bayisi Mengerler İstanbul Kamyon Satış Müdürü **Cihan Ekinci** tarafından Ares Lojistik firma ortakları **İdris Hanoğlu** ve **Engin Kırıcı**'ya teslim edildi. ■



Engin Kırıcı, İdris Hanoğlu, Didem Özensel

Işıklar Ağır Nakliyat, 15 Arocs'u filosuna ekledi



Işıklar Ağır Nakliyat, 5 adet Mercedes-Benz Arocs 3363S UK 6X4 çekici ve 10 adet Mercedes-Benz Arocs 3358S UK 6x4 çekici olmak üzere toplam 15 adet aracı filosuna ekledi.

Satış işlemleri Mercedes-Benz

Türk bayisi Koluman Motorlu Araçlar tarafından yapılan araçlar, Koluman Motorlu Araçlar Satış Müdürü **Oğuz Nuhoglu** tarafından; Işıklar Ağır Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı **Sedat Işık** ve Antaş Ağır Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı **Ziya Işık**'a teslim edildi. ■

Ford Trucks'tan Arnavutluk hamlesi



Ford Trucks, Arnavutluk pazarına Albanian Motor Company iş birliği ile giriş yapacak. İş birliği bir açılışla duyurulurken, etkinliğe Amerika Tiran Büyükelçi Yardımcısı Demian Smith de katıldı. Açılışta konuşan Ford Trucks Orta ve Doğu Avrupa Bölgeler Lideri Selim Yazıcı, "Arnavutluk'un önde gelen, deneyimli kuruluşlarından Albanian Motor Company ile

iş birliği yapmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. İnanıyoruz ki bu iş birliği sayesinde Arnavutluk'taki müşterilerimize mümkün olan en iyi şekilde hizmet sunacağız. Balkanlarda ve Avrupa'nın tamamında kalıcı, güçlü büyüme hedefimizi hız kesmeden gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de ürettiğimiz ağır ticari araçları 40'ı aşkın ülkeye ihraç ediyoruz" dedi. ■

Alp Özler, Mercedes-Benz markalı 150 kamyonunu teslim aldı



1990 yılından bu yana nakliye hizmeti veren Alp Özler Grup; grup bünyesinde yer alan **Alp Özler Uluslararası Lojistik** ve **Yılınak A.Ş.** firmalarının yurt içi nakliye, uluslararası nakliye, proje taşımacılığı ve ağır nakliye alanında kullanacağı yeni araçları için **Mercedes-Benz'in Actros, Arocs ve Atego** modellerini tercih etti. Alp Özler, büyük bir kısmı Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen toplam

150 adet kamyonu **Mercedes-Benz Kamyon Finansman**'ın kredi desteği ile filosuna ekledi. Böylece Mercedes-Benz Türk, 2022 yılının en yüksek adetli Mercedes-Benz marka kamyon & çekici teslimatlarından birine imza attı.

Teslimatları tamamlanan araçlar için 23 Kasım 2022 tarihinde İstanbul'da düzenlenen törene; Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü

Alper Kurt, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su **Gökmen Onbulak**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Pazarlama ve Kamyon Satış Müdürü **Onur Sağdıç**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Koordinatörü **Mesut Vatansever**, Hasmer Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı **Fatih Mehmet Ulaşay**, Hasmer Otomotiv Kamyon Satış Müdürü **Burak Ödül**, Gelecek

Otomotiv Direktörü **Serdar Ulaş**, Gelecek Otomotiv CEO **Bekir Koman**, Gelecek Otomotiv Filo Müdürü **Yusuf Odabaş**, Alp Özler Grup Yönetim Kurulu Başkanı **Dursun Gece**, Alp Özler İstanbul Bölge Müdürü **Ali Osman Yücel**, Alp Özler Grup Genel Müdür Yardımcısı **Ceyhan Gece**, Yılınak Genel Müdürü **Ömer Gece** ve Alp Özler Filo 2. El Genel Müdürü **Kaan Gece** katıldı. ■

Öz-Trans Lojistik, 150 Actros ile filosunu güçlendirdi



2004 yılında faaliyetlerine başlayan **Öz-Trans Lojistik**, günümüzde 600 araçlık filosu, 2.100'den fazla çalışanı ve yıllık 90 milyon ton taşıma kapasitesi ile yurt içinde ağırlıklı olarak kuru yük taşımacılığı alanında hizmet veriyor. Müşterilerine sunduğu üst düzey hizmet kalitesini sürdürmek adına yatırımlarına devam eden şirket, bu doğrultuda araç filosunu da güçlendiriyor. Yeni araç yatırımında bir kez daha Mercedes-Benz markasını tercih eden **Öz-Trans Lojistik**, son olarak Mercedes-Benz Türk Aksaray

Kamyon Fabrikası'nda üretilen Mercedes-Benz Actros ürün ailesinden 150 araç ile filosuna önemli bir yatırım daha yaptı.

Teslimatları tamamlanan araçlar için 5 Aralık 2022 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen törene; Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü **Didem Özensel**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**, Mercedes-Benz Türk Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Koordinatörü **Gencay Ekinci**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su **Gökmen Onbulak**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Pazarlama ve Kamyon Satış Birim Müdürü **Onur Sağdıç**, Gelecek

Otomotiv CEO'su **Bekir Koman**, Gelecek Otomotiv Direktörü **Serdar Ulaş**, Gelecek Otomotiv Filo Müdürü **Yusuf Odabaş**, Öz-Trans Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Yusuf Dönmez**, Öz-Trans Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Mehmet Özkan**, Öz-Trans Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Sadullah Dönmez** ve Öz-Trans Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Hüseyin Dönmez** katıldı.

Teslim aldığı toplam 150 adet Actros model ailesindeki araçla birlikte filosundaki Mercedes-Benz markasına sahip araç sayısını 400 adede yükselten Öz-Trans Lojistik'in son 10 yılda Mercedes-Benz Türk'ten teslim aldığı kamyon ve çekici sayısı ise 1.200'ü aştı. Şirket, Mercedes-Benz Türk'ten 2023 yılında da yeni araçlar satın almayı planlıyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt: "Önde gelen iş ortaklarımızdan biri olan Öz-Trans Lojistik'e teslim ettiğimiz araç-

larımızın her iki firmaya ve ülkemize yararlı olmasını diliyorum."

Öz-Trans Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Dönmez ise, "Hedefimiz; müşterilerimize hızlı, ekonomik ve yenilikçi anlayış ile hizmet vermek ve tedarik zincirlerine stratejik olarak değer katarak ana faaliyetlerine odaklanmalarını sağlamak. Bu doğrultuda hizmet kalitemizin temel taşlarından biri olan araçlarımıza yatırım yapmaya devam ediyoruz. Filosunun büyük kısmı Mercedes-Benz marka araçlardan oluşan şirketimiz, yeni araç yatırımında da tereddüt etmeden tercihini bir kez daha yıldızlı araçlardan yana kullandı. Araçlarının sahip olduğu üstün niteliklerin yanı sıra satış öncesi ve sonrası hizmetleri ile de 7/24 müşterilerinin yanında olan Mercedes-Benz Türk ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğinin önümüzdeki dönemlerde güçlenerek büyümeye devam edeceğine inanıyorum" diye konuştu. ■

Ford Trucks'tan Çelikler Holding'e 110 inşaat kamyonu

İnşaat ve taahhüt alanında tüm Türkiye'de faaliyet gösteren, ülkenin en büyük 500 şirketi arasında yer alan Çelikler Holding, filosunu Ford Trucks İnşaat Serisi'nden 110 adet 4142 XHD ile genişletti. Holdingin filosunda bundan önce de 164 adet Ford kamyon bulunuyordu.

Rahmi Koç Müzesi'nde 7 Aralık 2022 tarihinde düzenlenen araç teslimat töreninde Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı **Serhan Turfan**, Ford Trucks Türkiye Direktörü **Burak Hoşgören**, Çelikler Holding Genel Müdürü **Halil Ersoy** hazır bulundu.

Törende Ford Trucks yönetimi tarafından teşekkür plaketi takdim edilen **Çelikler Holding Genel Müdürü Halil Ersoy**, "Araç filomuzu yeni nesil modellerle yenileyerek hem operasyonel hem de çevresel performansımızı geliştirmeyi hedefliyoruz. Zorlu inşaat sahalarında ve güç koşullarda verimli operasyonlar yürütmek bizim için çok önemli. Ford Trucks araçlar şirketimizin de çalışanlarımızın da büyük beğenisini kazandı. Yeni



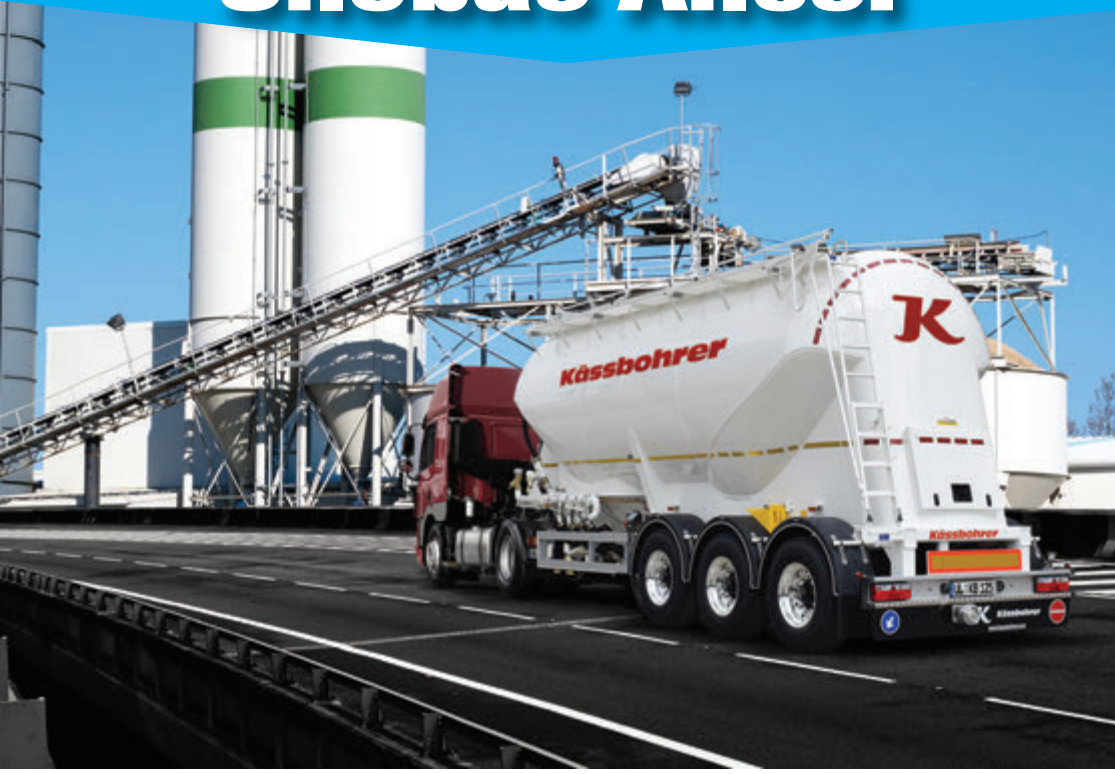
geliştireceğimiz projelerde de iş birliği için Ford Trucks'ı tercih etmeye devam edeceğiz" dedi.

Törende konuşan **Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören** ise, "Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarından biri olan Çelikler Holding'in filosuna ka-

tılmak üzere 110 adet Ford Trucks aracımızı teslim etmekten mutluyuz. Bizim için iş ortaklarımızla birlikte değer yarattığımız uzun vadeli iş birlikleri geliştirmek çok değerli. Ford Trucks olarak öncelikli hedefimiz, müşterilerimizin operasyonlarına verimlilik ve katkı sağla-

mak. Yüksek performanslı motoru, manevra kabiliyetleri ve ileri teknolojik donanımlarıyla kendini zorlu sahalarda kanıtlamış araçlarımıza çok güveniyoruz. Ülkemizdeki ticari araç ekosistemini paydaşlarımızla birlikte büyötmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı. ■

Tırsan Silobas Serisi, Avrupa'nın En Hafif Silobas Ailesi



Treyler sektörünün güvenilir lideri Tırsan, Ar-Ge yetkinliği, uluslararası uzmanlığı ve üretim gucu sayesinde Avrupa'nın en geniş ürün gamıyla Türkiye ve Avrupa başta olmak üzere dünyanın 70'ten fazla ülkesinde müşterilerinin rekabet gücünü artırıyor.

Müşterilerinin rekabetçiliğini artırmak için her daim geliştirilen silobas ailesi, Avrupa'nın en hafif silobas ailesidir. Uluslararası Basınçlı Kaplar Yönetmeliği'ne uygun olarak alüminyum malzemeden üretilen Tırsan'ın Kässbohrer Silobas ürün Ailesi; 31 m3'ten 90 m3'e kadar yatay, damperli ve ADR'li silobasları kapsıyor. Yüksek taşıma kapasitesi, operasyon kolaylığı ile çimento, inşaat malzemesi, toz veya granül halindeki plastik hammaddeler, gıda ve tehlikeli maddelerin taşımada kullanılıyor.

Avrupa'da ilk 3'te

Türkiye alüminyum silobas pazarının lideri konumundaki Kässbohrer Silobas Ailesi, Avrupa pazarında da düşük boş ağırlığı ve verimliliği sayesinde ilk 3'te yer almaya devam ediyor. Farklı coğrafyalardaki farklı regülasyonlar, yükler, taşıma modelleri ve operasyonel beklentiler doğrultusunda her gün gelişmeye devam eden Kässbohrer Silobas Ailesi farklı hacim seçenekleri ile çimento, inşaat malzemesi, toz veya

granül halindeki plastik hammaddeler ve gıda başta olmak üzere akışkan katı yüklerin taşınmasında kullanılıyor. Düşük boş ağırlığı, boşaltımdaki hızı ve üstün mühendislik eseri üst yapı tasarımı sayesinde yükün tamamen boşaltılmasını sağlayan Kässbohrer Silobas Ailesi yatay, damperli, ADR'li ve konteyner olmak üzere 4 ana gruba ayrılıyor.

31 m., 33 m., 35 m., 38 m., 40 m. ve 45 m. hacim opsiyonlarıyla müşterileriyle buluşan yatay silobas ailesi K.SSL, 3 adete kadar kompartman ve menhol opsiyonu, sağ, sol veya arkadan boşaltım opsiyonu, boşaltım akışkanlaştırıcı ve kompresör gibi opsiyonları ile farklı müşteri ihtiyaçlarına çözüm sunuyor. Kässbohrer Silobas Ailesinin damperli grubu K.SSK, 40 m3'ten 90 m3'e kadar olan hacim opsiyonları, 8'e kadar menhol opsiyonu, elektro-hidrolik pompa, 4 dingil, kompresör, paslanmaz hava hattı ve valfler, iki eksende açılan boşaltım konisi, gövde içi asit yıkama, vibratör, boşaltım akışkanlaştırıcı, hava soğutucu başta olmak üzere geniş opsiyonlarıyla farklı sektörlerde farklı ürünlerin taşınmasında kullanılıyor.

Türkiye'nin ADR'li taşımacılık ile tanışmasını, ürettiği Türkiye'nin ilk ADR'li Akaryakıt Tankeri K.STB ile sağlayan Tırsan, ADR'li Silobası ile de Avrupa'nın en hafifi olma .zelliği taşıyor. Karbür, kömür, kül ve metal talaşı gibi tehlikeli maddelerin taşınmasında 40 m3, 50 m3 ve 60 m3 hacim seçeneği ile üretilen K.SSK ADR tercih ediliyor. ■



Murat Lojistik Gencar Kasa ile 400 araçlık anlaşma yaptı

Murat Lojistik ve araç üstü ekipman üreticisi Gencar Kasa, 400 araçlık ATP- FRC belgeli üst yapı tedarik anlaşması yaptı.

Özmal kamyon ve çekicilerden oluşan frigorifik filosuyla Türkiye genelinde gıda ürünleri lojistiğinin liderlerinden olan Murat Lojistik, yeni 400 kamyonunun frigorifik üst yapıları için Gencar Kasa ile yeni bir iş birliğine imza attı. Et ve et

ürünleri, süt ve süt ürünleri, unlu mamuller ve geleneksel gıda ürünlerinin yurt içinde lojistiğini ve önde gelen perakende mağazalarına dağıtımını sağlayan Murat Lojistik, araç yatırımlarını hız kesmeden sürdürürken yine Gencar Kasa araç üstü ekipmanlarını tercih etti.

Tuzla Organize Sanayi Bölgesinde gerçekleşen törene Murat Lojistik CEO'su Murat Yüksel, Yönetim Kurulu Üyesi Celal Yüksel ve Gencar Kasa Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Gencer ile lojistik sektörün önemli isimleri katıldı. ■

Globelink Ünimar, 90 noktaya direkt parsiyel konsol hizmeti verecek



Globelink Ünimar, attığı yeni adımlar doğrultusunda ithalat ve ihracat servislerinde direkt konsol hizmeti verdiği lokasyon sayısını 90'a çıkarırken, yüksek sayıdaki direkt servis noktası ile müşteri gönderilerini daha hızlı ve güvenli bir şekilde taşıyor.

Globelink Ünimar, Avrupa ve Amerika servislerini de ağına ekledi. İhracat hizmetlerini başta Orta Doğu ve Kuzey Afrika olarak üzere Uzak Doğu, Avrupa, Amerika ve Afrika'ya yapıyor. Türkiye'de Ambarlı, Haydarpaşa, İzmit, Gemlik ve Mersin limanlarının tamamında parsiyel taşımacılık hizmeti veren tek firma olan Globelink Ünimar, bünyesindeki Ulusal Dağıtım ve Depolama Departmanı ile kapıdan kapıya servis imkanı da tanıyor. Globelink Ünimar olarak parsiyel taşımacılığın geli-

şimi konusunu misyon edindiklerini vurgulayan **Globelink Ünimar Deniz-yolu Parsiyel Direktörü Can Metin Pekkoç**, "Yurt dışı ayağında Globelink ofislerimiz, yurt içi ayağında ise Ulusal Dağıtım ve Depolama departmanımız sayesinde uçtan uca kesintisiz bir hizmet sunabiliyoruz. 2022'nin son çeyreğinde İzmit çıkışlı parsiyel deniz-yolu servisini başlattık. 2023 yılında da misyonumuz doğrultusunda servis ağımızı genişletmeye yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi. ■

IVECO'dan ATOM Lojistik'e 100 S WAY

2013 yılında faaliyetine başlayan İzmir merkezli Atom Lojistik'in 100 adet S WAY çekici teslimatının 50 adetlik ilk kısmı İstanbul Çırağan Sarayı'nda düzenlenen bir tören ile gerçekleştirildi. Araçların satışını IVECO Yetkili Satıcısı Aytok Otomotiv gerçekleştirdi.

Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN / Çırağan-İstanbul

Lansmanı 2020 yılında yapılan ve kullanıcıların büyük beğenisini kazanan IVECO S-WAY lojistik firmalarının gözdesi olmaya devam ediyor. IVECO Yetkili Satıcısı AYTOK tarafından 50 adetlik S-WAY çekici Çırağan Sarayı'nda 22 Aralık 2022 tarihinde düzenlenen bir törenle Atom Lojistik şirketine teslim edildi. IVECO Asya Bölgesi'nden sorumlu Başkan Yardımcısı **Koray Kurşunoğlu**, IVECO Türkiye Genel Müdürü **Hakkı Işınak**, Atom Lojistik Genel Müdürü **Onur Okumuş**, IVECO Müşteri ve Ürün Destek Müdürü **Mustafa Er**, IVECO Pazarlama ve İletişim **Melis Orhan**, IVECO İletişim **Tülay Gürler** katıldı.

Törende bir konuşma yapan IVECO Türkiye Genel Müdürü **Hakkı Işınak**; 'Yılın son teslimatını gerçekleştiriyoruz. Atom Lojistik şirketinin 2023 yılına yönelik de siparişleri var. İzmir'in en değerli, en güzide firmalarından biri olan Atom Lojistik ile iş ortaklığı yapmaktan çok mutluyuz. Atom Lojistik şirketine toplam 100 adetlik bir satış gerçekleştirildi. S WAY ile hedeflediğimiz başarıya ulaştığımızı görmek bizler için büyük mutluluk ama kesinlikle tesadüf değil. Müşterilerimiz araçlardan duydukları memnuniyetlerin yanı sıra satış sonrası hizmetlerden de aldıkları kaliteli hizmetten memnuniyetlerini dile getirmeleri bize büyük mutluluk veriyor. En iyi geri besleme araçlarımızı kullanan ve bizden daha iyi ürünlerimizi bilen müşterilerimizin bize geri dönüşleri oluyor. Aracın tasarımlarını ve teknik özelliklerini gördüğümüzde S WAY'in Türkiye çekici pazarında tercih edilen çekicilerden olacağını biliyorduk. 2023 yılında da S WAY ile çekici sektöründe pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz' dedi. Hakkı Işınak, törende Atom Lojistik'in elektrikli araçları Nikola için Türkiye'de ilk sipariş veren firma olduğunu da açıkladı.

Atom Lojistik Genel Müdürü **Onur Okumuş**, da törende yaptığı konuşmada, yaptıkları yatırımlar ile global marka olma hedefine doğru ilerlediklerini söyledi. Başarının kolay elde edilmediğini belirten Okumuş, "Bu tür organizasyonlarda başarı her birimin ortaklaşa çalışması ile mümkün olabiliyor. Biz Atom Lojistik olarak Türkiye'nin en büyük Iveco filosuna sahip olan şirketiz. Yol arkadaşlığımız uzun süredir devam ediyor. Araçların yenilenme süreci geldiğinde yine ilk olarak Iveco'nun kapısını çaldık ve uzun süren istişareler sonucunda 2023 yılının S-WAY çekicilerini filomuza katıyoruz. Iveco yönetimine şunu da söylemek istiyorum; "S-Way ile gurur duyabilirsiniz" Atom Lojistik'in en önemli hedefi global lojistik firması haline gelmektir. Bu hedef doğrultusunda elektrikli araç Nikola'nın Türkiye'deki ilk siparişlerini de verdik. Bundan da çok mutlu ve gururluyuz" dedi. ■

Atom Lojistik Genel Müdürü **Onur Okumuş**, da törende yaptığı konuşmada, yaptıkları yatırımlar ile global marka olma hedefine doğru ilerlediklerini söyledi. Başarının kolay elde edilmediğini belirten Okumuş, "Bu tür organizasyonlarda başarı her birimin ortaklaşa çalışması ile mümkün olabiliyor. Biz Atom Lojistik olarak Türkiye'nin en büyük Iveco filosuna sahip olan şirketiz. Yol arkadaşlığımız uzun süredir devam ediyor. Araçların yenilenme süreci geldiğinde yine ilk olarak Iveco'nun kapısını çaldık ve uzun süren istişareler sonucunda 2023 yılının S-WAY çekicilerini filomuza katıyoruz. Iveco yönetimine şunu da söylemek istiyorum; "S-Way ile gurur duyabilirsiniz" Atom Lojistik'in en önemli hedefi global lojistik firması haline gelmektir. Bu hedef doğrultusunda elektrikli araç Nikola'nın Türkiye'deki ilk siparişlerini de verdik. Bundan da çok mutlu ve gururluyuz" dedi. ■

Atom Lojistik Genel Müdürü **Onur Okumuş**, da törende yaptığı konuşmada, yaptıkları yatırımlar ile global marka olma hedefine doğru ilerlediklerini söyledi. Başarının kolay elde edilmediğini belirten Okumuş, "Bu tür organizasyonlarda başarı her birimin ortaklaşa çalışması ile mümkün olabiliyor. Biz Atom Lojistik olarak Türkiye'nin en büyük Iveco filosuna sahip olan şirketiz. Yol arkadaşlığımız uzun süredir devam ediyor. Araçların yenilenme süreci geldiğinde yine ilk olarak Iveco'nun kapısını çaldık ve uzun süren istişareler sonucunda 2023 yılının S-WAY çekicilerini filomuza katıyoruz. Iveco yönetimine şunu da söylemek istiyorum; "S-Way ile gurur duyabilirsiniz" Atom Lojistik'in en önemli hedefi global lojistik firması haline gelmektir. Bu hedef doğrultusunda elektrikli araç Nikola'nın Türkiye'deki ilk siparişlerini de verdik. Bundan da çok mutlu ve gururluyuz" dedi. ■



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

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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

Volvo Trucks'tan Hüner Global Lojistik'e 500 Adet Volvo FH500

Temsa İş Makinaları Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kivanç Kızılkaya, “İşine önem veren ve bu sorumluluğu taşıyan her büyük kuruluş gibi; Hüner Global Lojistik de uzun ve titiz bir sürecin ardından Volvo Trucks markasını tercih ederek filosuna güç kattı. Bundan sonra çıktıkları her yolda servis alt yapımızla, teknik uzmanlığımızla ve Temsa İş Makinaları güvencesiyle yanlarında olacağız.”

Volvo Trucks için iş ortakları her şeyin merkezinde

Törende söz alan diğer bir isim ise **Volvo Trucks Uluslararası Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström** oldu. Türkiye'nin en büyük lojistik kuruluşlarından Hüner Global Lojistik ile gerçekleştirdikleri iş birliğinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Lindström; Volvo Trucks için müşterilerinin, her şeyin merkezinde yer aldığını belirtti. Lindström, müşterilerinin ihtiyaçlarını anlayarak, işlerini daha da yukarı taşımak adına her zaman desteğe hazır olduklarının altını çizdi. Volvo Trucks tarafından üretilen kamyonların güvenlik, performans ve üretkenlik için mükemmel bir tercih olarak gördüğünü belirten Lindström, “Volvo Trucks ve Temsa İş Makinaları son 5 yıldır Türkiye pazarında büyük bir uyumla çalışmalarına devam ediyor. Bunun sonucunda da; üstün müşteri memnuniyeti ve sadakatinin sağlandığına inanıyoruz” dedi.

Volvo Trucks tercihi tesadüf değil

Hüner Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner: 1995 yılından günümüze dek sağlam adımlarla büyüyerek Türkiye'nin yurt dışına en fazla sevkıyat

gerçekleştiren lojistik kuruluşlarının başında olduklarını belirtti. Uzun ve titiz bir sürecin sonunda Volvo Trucks markasının global gücü ve Temsa İş Makinaları güvencesi sayesinde bu tercihi yaptıklarını belirten İbrahim Hüner, tüm marka yetkililerinin yakın ilgisine ve desteğine teşekkür etti.

Hüner, “%100 yerli sermayeye sahip olmanın gururuyla, Türkiye lojistik sektöründe fark yaratan bir kuruluş olarak yolumuza devam ediyoruz. Müşterilerimize verdiğimiz taahhütleri yerine getirmek ve bize duydukları güvenin karşılığını verebilmek için güvenli, verimli ve teknolojik kamyonlarla büyümeye devam etmemiz gerekiyordu. Volvo Trucks markasının global gücü ve Temsa İş Makinaları güvencesi bu tercihimizdeki en büyük etken oldu. Temsa İş Makinaları ve Volvo Trucks ile gerçekleştirdiğimiz 500 adetlik Volvo FH500 aracımızın filo teslimatıyla, onlarla birlikte bu uzun soluklu yolculuğa çıkmaktan büyük mutluluk duyuyoruz.” dedi. ■



Per-Erik Lindström, İbrahim Hüner



Eşref Zeka, İbrahim Hüner

Renault Trucks E-Tech T ve C modelleri, Avrupa'da yola çıkmaya hazırlanıyor

Renault Trucks'ın bölgesel taşımacılık operasyonlarına yönelik olan Renault Trucks E-Tech T ve kentsel inşaat alanı için sunulan Renault Trucks E-Tech C modellerinin ön talepleri açıldı. Bu yeni 44 tonluk elektrikli kamyonlar, üreticinin Bourg-en-Bresse'deki

Renault Trucks E-Tech T ve C için ön talep oluşturabiliyorlar. Araçların üretimi, 2023'ün sonunda Fransa, Bourg-en-Bresse'de başlayacak.

Bölgesel taşımacılık ve kentsel inşaat faaliyetlerinin gereksinimlerini karşılamak üzere Renault Trucks E-Tech T ve C araçlar, toplam 490 kW'a kadar güç sağlayan iki veya üç elektrikli motor opsiyonu ile sunuluyor. Renault Trucks E-Tech T ve C, 390 ila 540 kWh güç çıkışına sahip dört ila altı lityum iyon batarya paketi ile donatılabileceğinden, çok çeşitli çekiş aküleri de mevcut. Bataryalar, alternatif akım (AC) ile 43 kW'a kadar veya doğru akım (DC) ile 250 kW'a kadar tamamen şarj edilebiliyor. Bu kamyonlar, tek şarjla 300 km'ye kadar, bir saatlik ara hızlı şarjla (250 kW) 500 km'ye kadar menzile sahip. Samsung SDI tarafından tedarik edilecek batarya hücreleri ve modülleri ise Belçika'nın Ghent şehrinde Renault Trucks'ın da bir parçası olduğu Volvo Group fabrikasında monte edilecek.

Üç farklı PTO ve geniş yelpazede dingil mesafesi

Her tür üstyapıya ve dolayısıyla her türlü kullanıma kolayca uyum sağlamaları için elektrikli, elektromekanik veya şanzıman üzerinde olmak üzere üç tip PTO (PTO) ile donatılabiliyor.

44 ton azami yüklü ağırlığında olan Renault Trucks E-Tech T ve C, 4x2 ve 6x2 çekiciler, uzun kabin ve 3.900 mm dingil mesafesi ile sipariş edilebiliyor. Kamyon versiyonunda 4x2, 6x2 ve 8x4 tridem, kısa veya uzun kabin versiyonları ve 3.900 ila 6.700 mm arasında değişen on bir dingil mesafesi seçeneği bulunuyor. ■

Scania, Bauma'da Yeni Motor Platformunu Tanıttı

Scania, endüstriyel operasyonlar ve enerji üretimi için piyasaya yeni sürülen motor platformunu ilk kez Bauma İnşaat ve Ticaret Fuarı'nda sergiledi.

On yıllık inovasyon ve mühendislik çalışmalarının ardından hazırlanan yeni motor platformu, daha fazla tork, daha fazla güç ve yüzde 50'ye kadar daha uzun temel motor ömrü ile şimdiye kadarki en yakıt verimli motor olarak öne çıkıyor. Scania'nın motor teknolojileri konusundaki öncülüğünün tüm sektör tarafından kabul edildiğini belirten **Scania Engines Marka Müdürü Suna Türk Tuzcuoğlu**, “Bauma'da sergilenen yeni motor platformu bu çalışmaların bir örneğini teşkil ediyor. Yeni platform, müşterilerimizin alışık olduğu performans ve güvenilirliğin yanı sıra daha düşük karbon emisyonu da sağlıyor. Ayrıca biyodizel karışımları ve HVO ile uyumlu olması ile de dikkat çekiyor. Bu motorları Türkiye pazarında da müşterilerimiz için satışa sunacağız” şeklinde konuştu.

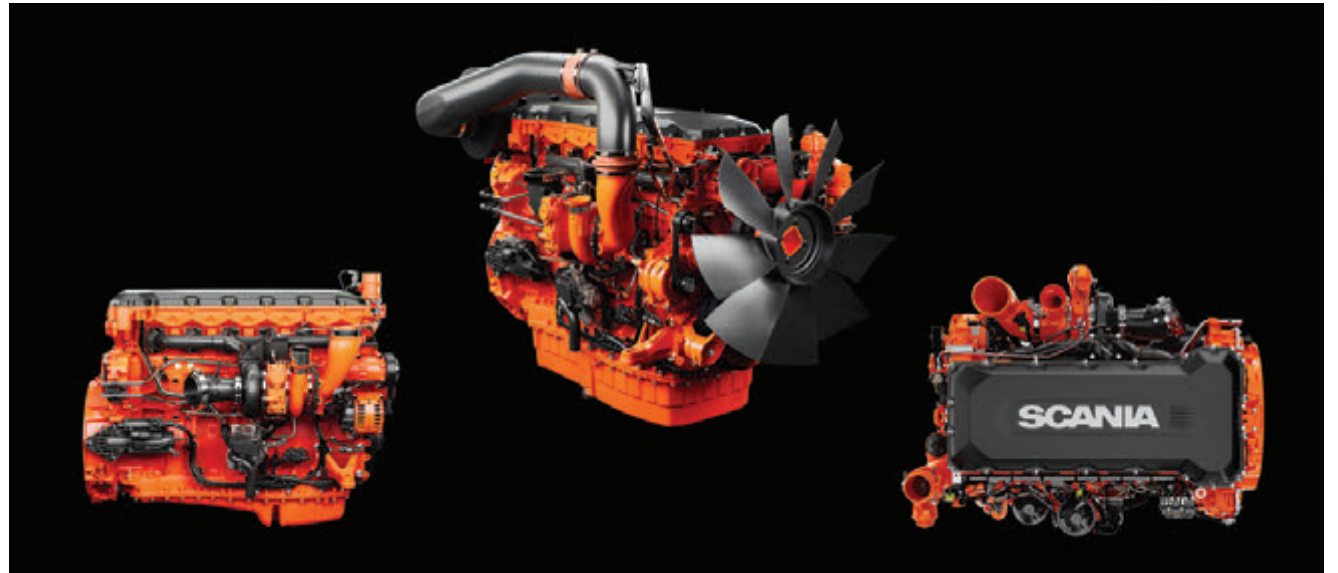
“Bakım süreleri arttı”

Yeni motor platformu, en son teknoloji kullanılarak oluşturulurken, operasyonel devamlılığa önem verildi. Bakım aralıkları 25 bin saate ulaştı. Yeni tasarım özelliklerinden bazıları arasında daha hassas soğutma, daha sağlam bir motor bloğu ve silindir kapağı ve optimum vites gücüne sahip daha sağlam bir motor şanzımanı yer alıyor. Gelişmiş gaz değişim sistemi, azaltıl-

mış iç sürtünme ve artan turboşarj verimliliği, yakıt verimliliği üzerinde olumlu bir etki yaratıyor. 13 litrelik motor için bu, aynı güç çıkışında mevcut motorlara kıyasla yakıt tüketiminde yüzde 7'ye varan iyileşme anlamına geliyor. 13 litrelik motor, 368 kW ile 450 kW arasında bir güç aralığına sahip ve mevcut motorlara göre yüzde 11'e kadar daha fazla güç ve yüzde 21 daha fazla tork sunuyor. 11 litrelik motor ise 202 kW ile 368 kW arasında bir güç aralığına sahip. ■



Suna Türk Tuzcuoğlu



“Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi”de Sektör buluşuyor

‘Yeşil Mutabakat’ ana temasıyla 16 Şubat 2023 tarihinde The Green Park Pendik Hotel’de düzenlenecek Zirve; treyler ve ağır vasıtaların sıfır emisyonuna olan yolculuğunu ele alıyor.

Avrupa, Afrika ve Ortadoğu’nun treyler üretim merkezi haline gelen Türkiye, “Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi” ile bu iddiasını güçlendiriyor. Treyler Sanayicileri Derneği’nin (TREDER) 16 Şubat’ta The Green Park Pendik Hotel’de düzenleyeceği “Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi” beşinci defa sektörü bir araya getiri-

yor. ‘Yeşil Mutabakat’ ana temasıyla düzenlenecek Zirve, treyler ve ağır vasıtaların sıfır emisyonuna olan yolculuğunu ele alıyor.

Yerel ve uluslararası profesyonellerin etkinliğinde kamu ve özel sektör kuruluşlarından üst düzey yöneticiler de yerini alıyor. Zirvenin altın sponsorları; BPW, Mercedes-Benz Türk, Saf-Holland, Intermobil, Kadesan, Matrix Logistics, Nevpa, Orsan, PPG, Prometeon gümüş sponsorları; Ada Nokta, Akset, Atik, Dyo, GOS, Hobi, Leader Boya, MTD, Neva Orman, Safa, Sanel bronz sponsorları Aspöck, BASF, DalElektirik Solar, Gümaş Jost, IMS Group, Knorr-Bremse, Mobilite, Özkoç ve Sertplas markaları oldu.

TREDER Başkanı Yalçın Şentürk,

Zirve ile ilgili olarak “Avrupa, 2019 yılında yayınladığı Yeşil Mutabakat ve ardından 2021 yılında yayınladığı Avrupa İklim Yasası ile emisyonlarını 2030 yılında yüzde 55 azaltma ve 2050 yılında ise sıfır sera gazı emisyonu hedeflerini açıkladı. Treylerin de içerisinde yer aldığı ağır vasıta grubunda çevresel performanslar net kurallar ortaya konularak, politikalar izleniyor. Zirve bu anlamda bize geldiğimiz yolu ve gideceğimiz yolu göstermesi açısından iyi bir konjonktürde olacak. Pandemi döneminde üretim çarklarını durdurmamayan ve başta Avrupa olmak üzere, Afrika, Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetleri’nde ihracatını katlayan treyler sektörü, rüzgarı arkasına alması için yolunu da yeşil çizmeli” değerlendirmesinde bulundu. ■



Petrol Ofisi ve Chevron başarılı iş birliklerinin birinci yılını kutladı

Petrol Ofisi ile Chevron Brands International arasında Texaco markalı madeni yağların Türkiye’de üretim, satış ve pazarlamasını öngören iş birliğinde bir yıl geride kaldı. Hedeflenenin üstünde bir başarıya ulaşan iş birliğinin birinci yılı Petrol Ofisi Grup CEO’su **Mehmet Abbasoğlu**, Chevron Avrupa Genel Müdürü ve Küresel Denizcilik Yağları Genel Müdürü **Pat McCloud**, Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü **Sezgin Gürsu** ile yönetici ve çalışanlarının hazır bulunduğu buluşmada kutlandı.

“Chevron Petrol Ofisi’ni bir üretim üssü olarak konumluyor”

Petrol Ofisi Grup CEO’su Mehmet Abbasoğlu: “Türkiye, Chevron’un Texaco markası çatısındaki farklı ürünler için kendi pazarı dışında üretim yatırımı yaptığı ilk pazar. Bu çok değerli bir doğrudan yabancı yatırım hamlesidir. Bu güvenin tesisinde hem Chevron’la 70 yılı bulan dostluğumuz, hem de Petrol Ofisi Grubu’nun bölgesel gücü kritik role sahip.”

“Chevron-Petrol Ofisi dostluğu 70 yıllık bir geçmişe sahip”

Chevron Avrupa Genel Müdürü ve Küresel Denizcilik Yağları Genel Müdürü Pat McCloud: “Petrol Ofisi ile aramızdaki bu derin dostluk bizim için çok kıymetli. Biz ürünlerimizi üç marka altında pazarlıyoruz: Chevron, Texaco ve Caltex. Kurumsal renklerimiz olan siyah, kırmızı ve beyazın yanında, Petrol Ofisi’nin kırmızı ve beyazını birlikte görmek gurur verici...”

“Chevron gibi bir partner ile çalışmaktan çok mutluyuz”

Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu: “Petrol Ofisi, 1960’larda lisans anlaşmasıyla Texaco ile çalışmaya başladı. 2015 yılında ise, denizcilik yağları ile ilgili bir anlaşma yapıldı. Halen başarı ile devam eden bu anlaşma sayesinde denizcilik pazarında, madeni yağlarda çok başarılı olduk. Deniz yağlarındaki liderliğimizi Chevron ve Petrol Ofisi ürünleri ile aldık. En sonunda 2020 yılında yeni bir anlaşmaya daha imza atarak, başarılı iş birliklerimizi bir adım daha ileri taşıdık. Bu anlaşma ile Texaco markalı madeni yağların Türkiye’de üretim ve satışını üstlendik.”



Tırsan, güçlü ekipleriyle 46 yıldır lider

Tırsan, 46 yıldır, konusunda uzman ve deneyimli ekipleri ile Türkiye’nin sürekli lideri ve Avrupa pazarında her sektörün çözüm ortağıdır. 2022 yılında, yetkin Ar-Ge ekipleri ile her hafta bir patent üreterek, Avrupa treyler inovasyon yarışmasında her kategorisinde toplam 9 ödülle geliştirme faaliyetlerini uluslararası tescilledi. Treyler sektörünü üretim ve ihracatta Türkiye’nin zirvesine taşıdı. Yalnızca bir senede 22 yeni araç ve 50 inovasyonu sektör ile buluşturdu.

Tırsan güçlü ekipleriyle üretiyor, değer yaratıyor

Güvenilir lider Tırsan, yetkin, deneyimli ekipleriyle ile müşterilerinin reketbetçiliğini artıracak ürün geliştirmelerine hız kesmeden devam etti. Tüm süreçlerde müşterilerinin her zaman yanında olarak, 2022 yılında da sefer sayısını artırmak ve operasyonlarında verimlilik hedeflerine ulaşmak isteyen firmalarının ilk tercihi oldu.

Müşterilerinin başarısı için tedarik, teslimat, servis ve tüm ihtiyaçlarını azami özen ile karşılayan Tırsan ekipleri, Türkiye’nin gelişen ihracat başarısında, nakliyecileri en sağlam ve uzun ömürlü, kullanıcı ve bakım dostu ürünleriyle ve tüm süreçlerde destekledi.

Tırsan uzman ekipleri inovasyon ile sektörü taşıyor

Tırsan, yalın üretimi ve mühendislik birikimi ile Avrupa’nın en geniş ürün gamını üretebilen tek üreticidir. Sektörün ilk Ar-Ge merkezinde çalışan 150’den fazla mühendis kadrosu ile haftada 1 patent alarak, Otomotiv Sektörünün en çok patent alan 2. üreticisidir. Uluslararası deneyimi, mühendislik birikimi ve yalın üretim altyapısı ile müşterilerinin rekabet gücünü artıran Tırsan yetkin ekipleri yalnızca 2022 yılında 22 yeni ürünü ve 50 inovasyonu sektörle buluşturdu.

Avrupa Treyler Inovasyon Ödüllerinde yalnızca 3 dönemde tüm kategorilerde ödül alan ilk ve tek üretici Tırsan, 2022 Inovasyon ödülleri de 2 ödül birden alarak, toplam 9 ödülle treyler teknolojisini Avrupa için geliştiriyor.

Tırsan, hem üretimde hem ihracatta treyleri otomotiv sektörünün zirvesine taşıdı

Tırsan, İstanbul Sanayi Odası 2021 Türkiye’nin En Büyük 500 Sanayi kuruluşu listesinde, treyler sektörünün tek temsilcisi, otomotiv sektörünün 8. ve 100% Türk sermayeli en büyük şirketi olurken, genel listede 116. sırada yer aldı.

Tırsan, son 5 yıl içerisinde toplam 1.1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirdi. Türkiye İhracatçılar Meclisi 2021 ilk 1000 firma içerisinde, treyler sektörünü zirveye taşıyarak, otomotiv sektöründe 14., genel sırada 84. sırada yerini aldı.

Tırsan ekipleri operasyonları her gün geliştiriyor

Yalın prensipleri ile homologasyondan kaliteye, teknoloji yönetiminden satış sonrası hizmetlere kadar tüm Tırsan ekipleri her gün 30 sürekli gelişim projesini devreye alarak süreçlerini sürekli iyileştiriyor ve müşteri için değer yaratmaya devam ediyor.

Tırsan, sektör ve müşterileri için yatırım yapıyor

Avrupa’nın en büyük ve donanımlı üretim tesislerinden Adapazarı Mega Kam-püs’ünde, 81 üretim teknolojisi ile 365.000 metre karede üretim yapan, Tırsan akademisi ekiplerinin yetkinliğini sürekli geliştiren Tırsan aynı zamanda son 5 senede 40 milyon avrodan fazla altyapı, modernizasyon, verimlilik ve güvenlik yatırımı yaptı.

46. yılını başarılarla karşılayan sektörün öncü ve güvenilir lideri 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 ederken, lider olmanın sorumluluğunu almış ekipleri ile tüm sektör için sürekli kalıcı değer üretmeye devam ediyor. ■





Direksiyonu hep birlikte güzel bir yıla çeviriyoruz.

Birlikteliğimizin birçok başarı getirdiği bir yılı geride bırakırken yeni yıla dair umut doluyuz. Mercedes-Benz Otobüs Ailesi olarak, yeni yılın sizlere ve sevdiklerinize sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini dileriz. Mutlu yıllar.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

