

#Kahramanmaraş #Kilis #Diyarbakır #Adana
#Osmaniye #Gaziantep #Şanlıurfa
#Adıyaman #Malatya #Hatay
“Öfkemi bağışla yüreğim!
Suskun kanamalarım var ceplerimde!”

7.7... 7.6... 7.5...

Taşıma Dünyası

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi instagram.com/tasimadunyasi
info@tasimadunyasi.com
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 12 • Sayı: 408 • 6 Şubat 2023 • Fiyatı: 20 TL

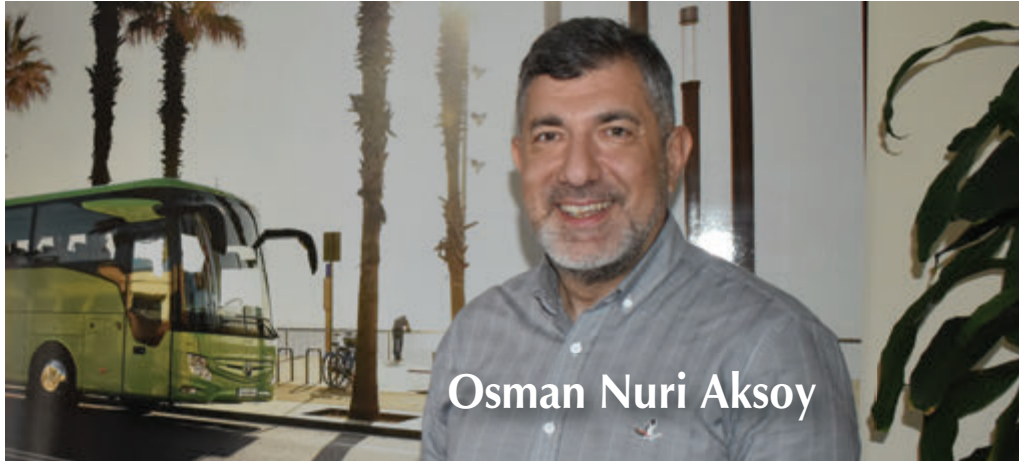
www.tasimadunyasi.com

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy:

SATTIĞIMIZ HER OTOBÜSLE SORUMLULUĞUMUZ ARTIYOR

■ Otobüsçü, ürünün tekniği ve kalitesinin yanında markanın yönetsel kısmına da güveniyor. ‘Benim yatırıмым emin ellerde; endişe duymama gerek yok, bunlar bu işi doğru yönetir’ diyor.

■ Sürekli olarak arz-talep dengesini izliyor ve her hafta toplantılar yapıyoruz. Bunu markamızın sektöre karşı sorumluluğu olarak görüyoruz. Ben her sattığım otobüsün sorumluluğunu taşıyorum, benim sorumluluğum her geçen gün artıyor.”



Osman Nuri Aksoy

✓ Otobüs artık bir yatırım aracı. Otobüsçü, ödemesini ne kadar önce yaparsa o kadar avantajlı bir alım yapabiliyor. Kur ne olacak, artma ihtimali yüksek mi, faiz ne olacak gibi belirsizlikler de var. Maliyet artışları devam ederse otobüs fiyatları yine artmaya devam edecek. 2023’te sıfır ve ikinci el arasındaki makas dar. Bu

durum sürdürülebilir mi, soru işareti. Araç değişimi 2023’te daha faydalı olabilir.

✓ Birçok otobüsçü, ‘Ön ödemeli sistemle işimi planlayabiliyorum, hangi otobüsü ne zaman değiştireceğimi biliyorum’ diyor.

✓ Kime otobüs satalım çabasında değiliz; bu işin bir plan dahilinde ilerlemesi lazım. Sıfır otobüste arz-talep dengesi yerine oturunca ikinci el tarafında da dengeler oturuyor. Bireyselcileri de oyunun içinde tutmamız gerekiyor.

✓ Sektörün en büyük konusu araçların yakıt tüketimi. Kendi aracıyla seyahat eden bireysel otobüsçülerde yakıt tüketimi 100 km’de 19 litre. Aynı araç şoförle 22 litreye çıkıyor.

✓ Servet değerinde bir yatırım söz konusu. Araçların teknolojik özellikleri iyi kullanılmalı. İyi bir fiyatla garanti hizmeti sunduk. ‘Bu araçların bakımlarını yetkili servislerde yaptırın ki değeri korunsun’ diyoruz.

✓ Türkiye’ye InterUrban dedigimiz kısa mesafe otobüsü gelecek. Bunların sayısı 50 mi olur 100 mü, bilemem ama gelecek.

10 - 11’de

Mercedes-Benz Türk, OİSD Yönetim Kurulu üyelerini Hoşdere Otobüs Fabrikası’nda ağırladı



5’te

23 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2 Otobüs teslimatı

Altur Turizm, yıldızlı yatırımlarına devam ediyor



4’te

LOTİ TOUR 10 Tourismo 15 aldı



12’de



13’te

Kontur Turizm, 5 Tourismo 16 2+1 aldı

	Dr. Zeki Dönmez		Mustafa Yıldırım		Cumhur Aral		Korkut Akın
Yönetmelik değişikliklerinin analizi	18’de	Karayolu taşımacılık sistemi vizyonsuzluktan kaybediyor	15’te	Her Koyun Kendi Bacağından...	14’te	Alarm! Zam var mı, yok mu?	13’te



17’de

MAN Lion’s City E, Bus of the Year 2023 ödülünü aldı.

MAN otobüslerinden başarı üçlemesi



8’de

Kâmil Koç hizmet ağını Ses Turizm ve Gülen Turizm ile genişletiyor



Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek: “Yeni yılda da hem yurt içinde hem de yurt dışında hizmet ağımızı genişletmeyi sürdürüyoruz. Amacımız; yeni iş birliklerimiz ile Kâmil Koç’un sektördeki 97 yıllık tecrübesini ve hizmet kalitesini, 81 ilimizde, insanlarımız için daha ulaşılabilir kılmak.”

Çağatay Kepek

6’da

Otokar 14’üncü kez lider oldu

Yeni 39+1+1 Sultan Giga’yı duyurdu Atlas Kamyon garantisini 4 yıla çıkardı



Basri Akgül

Otokar İç Pazar Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül: “Her 3 Otobüsten 1’i Otokar Markasını Taşdı”

7’de

Arıkan Turizm Başkanı Murat Arıkan:

Nitelikli büyüme hedefiyle ilerliyoruz



14’te

Arhan Tur YK Üyesi Oğuzhan Ünver

Arhan Tur 2023’de 1 milyon turist taşımayı hedefliyor



16’da

PEGAS Touristik Renault Trucks yatırımı ile lojistik alanına adım attı



15’te

Renault Trucks Türkiye:



19’da

“2022 altın yılımız oldu”



9’da

“Otobüsün Penceresinden” Türkiye’nin yol hikayeleri

TEMSA tarafından, Sibel Oral'ın editörlüğünde hazırlanan, çağdaş edebiyatımızın 17 yazarının bir otobüsün penceresinden öykülerle dünyaya baktığı "Otobüsün Penceresinden" adlı kitap raflardakini yerini aldı. Kitabın satışından sağlanacak gelir, TEMSA çalışanları tarafından kurulan Hayal Ortakları Derneği'ne bağışlanacak.

TEMSA, çok anlamlı bir edebiyat projesini hayata geçirdi. Çağdaş Türk edebiyatının usta isimleri Ahmet Ümit, Aslı Perker, Ayşe Sarısayın, Başar Başarır, Bedia Ceylan Güzelce, Defne Suman, Doğu Yücel, Haydar Ergülen, İsmail Güzelsoy, Mahir Ünsal Eriş, Mario Levi, Murat Yalçın, Pelin Buzluk, Sibel Oral, Şebnem İşigüzel, Şermin Yaşar ve Yekta Kopan'ın otobüs yolculuğu öykü ve anılarından oluşan “Otobüsün Penceresinden” isimli kitap, geçtiğimiz haftalarda Doğan Kitap etiketiyle satışa sunuldu. TEMSA tarafından, Sibel Oral'ın editörlüğünde hazırlanan kitap, farklı mekan ve zamanlarda geçen birbirinden özgün 17 hikaye ile okuyucuları uzun bir yolculuğa çıkarıyor.

“Biz yol hikayelerini çok severiz”

Kitabın lansman davetinde konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, TEMSA'nın 55 yıldır Türk insanının hayatına dokunan çok güçlü bir marka olduğunu ifade ederken, “TEMSA, Türk insanı için sadece bir otobüs üreticisi değil, bir yol arkadaşı. Bu projenin çıkış noktası da aslında tam olarak bu. Hepimizin zihnine kazınmış bazı yol hikayeleri vardır. Biz bu projeye bu yol hikayelerini, yaşadığımız keyifli anıları yeniden insanımıza hatırlatmak istedik. Biz Türk insanı olarak gerçekten yol hikayelerini, yolculukları çok severiz. Her yolculukta da kendimizi biraz daha keşfederiz. ‘Otobüsün Penceresinden’ de bu yönüyle, bizi çok heyecanlandıran, mutlu eden bir proje” dedi.

Geliri Hayal Ortakları Derneği'ne

Tolga Kaan Doğancıoğlu, kitaptan elde edilecek gelirin TEMSA çalışanları tarafından kurulan Hayal Ortakları Derneği'ne bağışlanacağını söyledi.

Editör ve Öykücü Sibel Oral

Otobüsün Penceresinden isimli kitabın editörlüğünü üstlenen ve aynı zamanda kitaptaki



17 öyküden birinin de sahibi olan yazar Sibel Oral ise, şunları söyledi: “Otobüs bizim yolculuk kültürümüzde köklü ve önemli bir yere sahip. Bu kültür hikâyeleriyle birlikte edebiyatımızın da esin kaynaklarından biri. Ben de TEMSA'nın katkılarıyla böyle bir kitabın editörü olduğum için, kapakta isimlerini gördüğünüz yazarlarımızla çalıştığım için çok mutluyum. Evet, her yolculuk bir hikâye ve bu kitapta da tüm hikâyeler otobüste geçiyor. Sadece şehirler değil hikâyeler arası da giden bir otobüs. Ve bizler bu kitapla birlikte o otobüsün penceresinden baktık dünyaya.

Kitap çıktıktan kısa bir süre sonra okurlardan gelen yorumlar ise o pencereden yalnız bakmadığımızı gösterdi. Otobüs yolculuğunun farklı kuşaklardan dahi birçok insan için ne kadar önemli olduğunu, hepimizin yolculuk hikâyelerine vurgun olduğunu, bir başkasının yolculuğuna edebiyatın gücüyle nasıl eşlik ettiğimizi gösterdi. Okurlar da yazarlarımızla birlikte yolculuk etti hem onların hem de kendi hikâyelerine. Bu birlikteliği sağlayan TEMSA'ya, kitaba katılan yazarlara ve bu yolculuğa ortak olan okurlarımıza çok teşekkür ediyorum.” ■

ÜST ÜSTE İKİNCİ KEZ YOLLARIN EN İTİBARLISI KÂMİL KOÇ!

Marketing Türkiye'nin düzenlemiş olduğu The One Awards ödülleriinde Karayolu Taşımacılığı sektörünün birincisi olarak **üst üste ikinci kez** yılın en itibarlısı seçildik.

**Bu yolda yanımızda olan
tüm yol arkadaşlarımıza
teşekkür ederiz.**



TEMSA'dan Sürücülere

‘Güvenli ve Ekonomik Sürüş Teknikleri’ Eğitimi

TEMSA, hayata geçirdiği ‘Araç Ürün - Güvenli ve Ekonomik Sürüş Teknikleri’ eğitimiyle İstanbul ve Antalya’da 200 Temsa sürücüsüne eğitim verdi.

Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığında faaliyetlerini sürdüren TEMSA, yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştirdiği önemli büyüme hamleleriyle dikkat çekerken, düzenlediği eğitimlerle sektöre de katkı sunmaya devam ediyor. Araç sahibi filo müşterilerinin şoför kadrosuna yönelik düzenlenen ‘Araç Ürün - Güvenli ve Ekonomik Sürüş Teknikleri’ eğitimleriyle TEMSA, İstanbul ve Antalya’da ilk eğitimlerini gerçekleştirdi.

Eğitimlerin ilk adımı İstanbul’da şehir içi yolcu taşımacılığı hizmeti veren HAVAİST’te görev yapan 172 Temsa sürücüsüyle başladı. Eğitimlerin ikinci aş-

ması ise aralık ayında Antalya’da 28 sürücünün katılımıyla gerçekleştirildi.

3 aşamadan oluşan eğitimlerin ilk bölümünde teorik eğitimler verilirken sürücülerin kullandıkları araçlar hakkında teknik, donanım ve güvenlik özellikleri hakkında bilgiler paylaşıldı. Eğitimin ikinci bölümünde ise sürücülere uygulamalı sürüş teknikleri gösterilirken, aracın ekonomik ve güvenli kullanımı için yapılması gerekenler detaylarıyla aktarıldı. Eğitimin son aşamasında ise araçların daha uzun ömürlü kullanımı için bakım ve yetkili servis kullanımının önemi paylaşıldı. 2022 yılında başlayan ve 200 Temsa sürücüsünün katıldığı eğitimler, 2023 yılında da devam edecek. ■



Karsan, 67 Atak ile toplam 205 adet 12 m ve 18 m CNG'li Citymood otobüs ihalesini kazanmıştı.

Mersin Büyükşehir Belediyesi Son parti 41 otobüsü de teslim aldı

Karsan, geçen yıl Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin açtığı çevreci araç alımı ihalesini 205 adet Menarinibus Citymood ile kazanan Karsan, 41 araçlık son partiyi de teslim etti.

Karsan CEO'su Okan Baş, "İleri teknolojiyle donattığımız modellerimizle kentlerin toplu ulaşım çözümlerine destek sağlamaya devam ediyoruz. Bu teslimatla birlikte, Mersin'in, büyükşehir belediyeleri arasında en genç ve çevreci toplu taşıma filosuna sahip olmasına vesile olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.



3 yıl boyunca bakım ve servis hizmeti verecek!

67 adet çevre dostu ATAK ile toplam 205 adet 12 m ve 18 m CNG'li Citymood otobüsü kapsayan araç alım ihalesinde Karsan, 41 adetlik son teslimat ile süreci tamamlamış oldu. Karsan, ihale kapsamında ayrıca 3 yıl boyunca da araç bakım ve onarım hizmetlerini de üstlenecek. Düzenlenen teslimat törenine Karsan CEO'su **Okan Baş**, İç Pazar Satış ve Dış İlişkiler Genel Müdür Yardımcısı **Muzaffer Arpacıoğlu** ve Yurt İçi Satış Müdürü **Adem Ali Metin** katıldı. Mersin Büyükşehir Belediyesi tarafından ise; Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı **Vahap Seçer**, Genel Sekreteri **Olca Tok**, Genel Sekreter Yardımcısı **Tarık İrde**, Başkan Danışmanı **Ertan Liman**, Ulaşım Daire Başkanı **Ersan Topcuoğlu** ve Toplu Taşıma Müdürü **Bayram Demir** törende hazır bulundu. Teslimat törenine ayrıca üst düzey politikacılar ve ticaret oda başkanları katıldı. ■



ZF, takograf üreticisi Intellic'i satın aldı

Intellic'in takograf teknolojisinin ZF'nin dijital filo yönetimi ve orkestrasyon portföyüne eklenmesi, takograf, bağlantı ve filo yönetimi çözümleri için tek durak noktası oluşturuyor.



ZF, Berlin merkezli teknoloji şirketi Intellic Germany GmbH'yi satın aldığını duyurdu. Satın alma, ZF'nin tüm ticari araç taşımacılığı değer zinciri boyunca yenilikçi çözümler sunma konusundaki benzersiz yeteneğini daha da pekiştirerek, karayolu taşımacılığı, düzenleme ve altyapı optimizasyonundaki inovasyon liderliğini güçlendiriyor. ZF'nin "Yeni Nesil Mobilite" stratejisini temel alan bu hamle, markanın Hizmet Olarak Taşımacılığı (TaaS) etkinleştirme hedefleri açısından önemli bir adımı temsil ediyor.

ZF Ticari Araç Çözümleri Bölümü Dijital Sistem Çözümleri Başkanı Hjalmar Van Raemdonck, "Intellic'in akıllı takograf teknolojisini telematik portföyümüze dahil etmek, ZF'nin ticari araç üreticileri, filolar ve endüstri ortakları için 'tek durak noktası' olarak lider konumunu daha da ileriye taşıyor. Benzersiz bir şekilde düzenlenmiş ve güvenilir bir veri merkezi olarak akıllı takograflar, karayolu taşımacılığı ekosisteminde giderek daha önemli bir rol oynayacak" dedi. ■

İBB'den İstanbul Servis Araçları Park Sorununa Çözüm

İBB'den servis araçları için sevindiren haber geldi. Araçlar artık cadde ve sokaklarda beklemek yerine, İSPARK'ları ücretsiz şekilde saat sınırı olmadan kullanabilecek. İlk etapta **Ataşehir, Bağcılar, Bakırköy, Şişli ve Eyüpsultan** ilçelerinde 210 araç kapasiteli beş otoparkta ücretsiz hizmet verilecek. Ataşehir ve Esenler'de üç yeni nokta daha servis araçlarının kullanımına açılacak. Proje yeni noktalarla ilerleyen süreçte genişleyerek devam edecek.

Otoparkçılık sektörüne getirdiği yenilikçi uygulama ve işletme modelleriyle ilklere imza atan İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) iştiraki İSPARK'tan yeni bir hamle geldi. 66 bin servis aracını cadde ve sokaklardan İSPARK'a çekecek eylem planında ilk adım atıldı. Gelişigüzel ve uygunsuz yapılan parklanmalar, acil durumlarda ilk yardım araçlarının geçişini zorlaştıran uygulamalara son verecek ücretsiz otopark projesi hayata geçti.

66 bin araca ücretsiz

İSPARK, Anadolu ve Avrupa yakasında servis araçlarına ücretsiz hizmet verecek açık otopark alanlarını belirleyerek pilot uygulamayı başlattı. İlk etapta Ataşehir, Bağcılar, Bakırköy, Şişli ve Eyüpsultan ilçelerinde 210 araç kapasiteli beş otopark hizmete girdi. Beş otoparkın ardından kısa zamanda, Ataşehir ve Esenler'de üç yeni nokta daha servis araçlarının kullanımına açılacak. Servis araçlarının hizmetine sunulan ücretsiz açık otopark bilgileri ve konumları İSPARK mobil uygulama üzerinden de görülebiliyor.

Süre sınırı yok

İSPARK, ücretsiz olarak hizmet verecek otopark girişlerine dikkat çekecek uyarıcı tabelalar yerleştirdi. Servisler, taşıdıkları yolcuları okul ve iş merkezlerine bıraktıktan sonra servis araçları için açılan İSPARK otoparklarını süre sınırı olmadan ücretsiz olarak kullanabilecekler.

İstanbullulara kolaylık

Servis araçlarına ücretsiz otopark projesi, yayalar için de büyük bir kolaylık sunuyor. İstanbullular, servislerin iş merkezlerinin önüne gelmesini beklemeden yürüme mesafesinde bulunan İSPARK otopark alanlarına giderek kolaylıkla servislere binebilecekler. ■



Türkiye'nin Bir Numarası

14 yıldır Türkiye'nin lider otobüs markası Otokar!
Teşekkürler Türkiye!

* Tüm otobüs pazarında.

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

Koç

Otokar
— Doğru karar —

23 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2 Otobüs teslimatı

Altur Turizm, yıldızlı yatırımlarına devam ediyor



Mercedes-Benz Türk, Altur Turizm'e 23 adet Tourismo 15 2+2'yi teslim etti. Mercedes-Benz Türk'ün ürettiği 100 bininci otobüs olan Mercedes-Benz Travego'yu 2022 yılında özel bir törenle filosuna ekleyen Altur Turizm, yıldız transferine devam ediyor. Personel taşımacılığı sektörünün Türkiye'deki öncü şirketlerinden biri olan Altur Turizm, son olarak 23 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2'yi daha araç parkına ekledi. Mengerler tarafından satış işlemleri gerçekleştirilen araçlar için 20 Ocak'ta Altur Turizm Yenibosna Garajı'nda teslimat töreni düzenlendi.

Personel taşımacılığı sektörüne ilk adımını 1976 yılında atan ve günümüzde sektörün Türkiye'deki öncü şirketlerinden biri olan Altur Turizm, yıldız transferine hız kesmeden devam ediyor. Mercedes-Benz Türk'ün ürettiği 100 bininci otobüs olan Mercedes-Benz Travego'yu 2022 yılında özel bir törenle filosuna ekleyen şirket, son olarak 23 adet Tourismo 15 2+2'yi modern ve geniş araç parkına ekledi.

Mengerler tarafından satış işlemleri yapılan araçlar için 20 Ocak 2023 tarihinde Altur Turizm Garajı'nda teslimat töreni düzenlendi. Gerçekleştirilen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü **Özgür Taşgın**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış

Koordinatörü **Can Okumuş**, AVM Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Ergin İmre**, AVM Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Nusret Güldal**, Mengerler İstanbul Genel Müdürü **Güven Onan**, Mengerler Otobüs Satış Müdürü **Günay Eren** ve Mengerler Otobüs Satış Müdürü **Hüseyin Tilki** tarafından, Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Abdurrahim Albayrak** ve Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Hikmet Albayrak**'a teslim edildi.

56 yılın 47 yılında Altur ile el ele, kol kola işbirliği içindeyiz

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün; Mercedes-Benz Türk olarak 56.yılımızı tamamladık. Bizim mottomuzda 'Türkiye'nin Yükünü Biz Taşıyoruz' diyoruz. 2022 Kasım ayında burada gördüğünüz kırmızı otobüsümüzü 100'bininci otobüs olarak Altur'a teslim etmiştik. Bugün de ilave 23 adet daha Tourismo otobüs teslim ediyoruz. Bu 56 yıllık dönemin 47 yıllık döneminde Altur ile hep el ele, kol kola işbirliği içindeydik. Bu da bizi hem sevindiriyor hem de gururlandırıyor. Çünkü artık bir iş ilişkisinden öte iş ortaklığı haline geldi. Bundan sonra da ben böyle devam edeceğine eminim. Bu dönemde 23 Tourismo yatırımı için de Altur'u tebrik ediyorum. Önce memlekete, Altur Turizm'e, hipimize hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. İnşallah bundan sonra başka teslimatları da 20'li, 200'lü adetleri göreceğiz. Hayırlı, uğurlu olsun. Tekerine taş değmesin" dedi.



Mercedes araçlardan bana tamir faturası gelmiyor. Bu beni çok mutlu ediyor

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak teslimat töreninde yaptığı konuşmada, "Süer abi konuşmasında Mercedes-Benz Türk olarak 56 yılı tamamladıklarını söyledi. Mercedes-Benz Türk'ün birinci gününden itibaren civata sıkı, orada görev yapan çaycısından Yönetim Kurulu Başkanına kadar Altur Turizm Abdurrahim Albayrak olarak ne kadar teşekkür etsem azdır. Altur Turizm'de 47 yıldır da Türkiye yollarında, İstanbul sokaklarında. 1 araba ile başladığım yolculukta bugün sizden teslim alacağımız araçlarla beraber özmamız 14 bine ulaşmış oldu. Mercedes-Benz Türk'ün ülkemizde ve ailemizdeki yeri tartışılmaz. Tartışılmamalıdır da. Türk Hava Yolları'na başladığımız 2015 yılında almış olduğumuz Tourismo araçlara Allah nazardan korusun daha anahtar vurmamak. Tamirciler, bakımcılar bundan şikayetçi. Gerçekten öyle araba yapıyorsunuz ki alan kazanıyor, sattığınız zamanda kazanıyorsunuz. Ama yakında sizle masaya oturup yine büyük filolar konuşacağız. Böyle güzel günlerde ve kötü günlerde de Allah kimseye kötü günler göstermesin. İyi ve kötü günde de bir arada olacağız. Artık biz Mercedes ile aile olduk, bir olduk. Bu vesileyle beraber Mercedes-Benz Türk'e ne kadar teşekkür etsem azdır. Tamir faturası gelmiyor o bana. Bu beni mutlu ediyor. Bu vesiliyle Mercedes ailesi olarak Süer beye ve bütün çalışma arkadaşlarına, Mengerler İstanbul'a çok teşekkür ediyorum. Bize güzel bir ortam sağladılar. Türkiye'de bulamadığımız 16 kişilik Sprinter araç-

lardan en zor zamanlarda bize araba temin ettiler. Bu yüzdende Mengerler İstanbul'a sonsuz teşekkür ediyorum. Hepinize teşekkür ediyorum. İyi ki Mercedes araçlar üretiliyor. İyi ki 100 bininci otobüs bize nasip oldu" dedi.



Altur Turizm'in herkese parmak ısırtacak teknolojik ilerlemelerine şahit olduk

AVM Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ergin İmre ise, "Uzun bir aradan sonra Altur Turizm ile büyük bir ticari ilişki içine girdik. Bu vesile ile Altur Turizm şirketinin son yıllarda yapmış olduğu teknolojik ilerlemeleri inceleme fırsatı bulduk. Gerçekten dünya çapında bu işle uğraşan herkese parmak ısırtacak, teknolojik ilerlemelere şahit olduk. Bu yüzden de özellikle bizleri ve markamızı seçtikleri için gurur duyuyoruz. Kendilerine çok teşekkür ediyorum. Aynı zamanda bu otobüslerin kendilerine çok kazanlı olmasını, memleketimize, şehrimize çok hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu. ■





Mercedes-Benz Türk, OİSD Yönetim Kurulu üyelerini Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ağırladı

• Türkiye genelindeki otobüs işletme firmalarını dernek çatısı altında bir araya getiren Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) Yönetim Kurulu üyeleri, 24 Ocak'ta Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nı ziyaret ettiler.

• Sektörde yaşanan gelişmelerin değerlendirildiği ziyarette, OİSD Yönetim Kurulu üyeleri Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acicbe tarafından ağırlandı.

Türkiye genelindeki otobüs işletme firmalarını dernek çatısı altında bir araya getiren Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) Yönetim Kurulu üyeleri, dünyanın en modern otobüs üretim merkezlerinden biri olan Hoşdere Otobüs Fabrikası'nı ziyaret ettiler. Sektörde yaşanan gelişmelerin değerlendirildiği ziyarette, sektörde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri de masaya yatırıldı.

24 Ocak 2023 tarihinde gerçekleştirilen ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acicbe'nin ev sahipliği yaptığı ziyarette; OİSD Başkanı Ayhan Kara, OİSD Başkan Yardımcısı İrem Bayram, OİSD Genel Sekreteri Mustafa Tekeli ile Yönetim Kurulu üyeleri Haluk Şenpolat, Aslan Aydemir, Kemal Soğanacı, Mehmet Özkeleş, Ertuğrul Sarıhan, Serdar Karataş ve Sönmez İkde katıldı.

4 bini aşkın çalışanı ile hem Türkiye'nin hem de dünyanın en teknolojik, en çevreci ve en entegre otobüs üretim merkezlerinden biri olan Hoşdere Otobüs Fabrikası'na gerçekleştirilen ziyarette, OİSD Yönetim Kurulu üyeleri üretim süreçlerini yakından takip etme şansını yakaladılar.

OİSD Başkanı Ayhan Kara, Mercedes-Benz Türk ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıyı şu sözlerle değerlendirdi: "Her birimiz kendimizi birer yıldız gibi hissettik. Mercedes-Benz Türk; yıllardır iş birliği içerisinde olduğumuz, sektörümüzün tüm problemlerine vakıf, inovatif bir bakış açısıyla sektörü taçlandırmaya çalışan bir firma. Gerek otobüs teknolojileri gerekse de çalışma prensipleri açısından Hoşdere Otobüs Fabrikası'nın dünya çapındaki önemini bugünkü ziyaretimizde bir kez daha görmüş olduk. Bu başarılı aileyi oluşturan kişilerin birçoğuyla bugün bir araya gelme fırsatı bulduk. Özellikle Bülent Bey'e ev sahipliği ve misafirperverliği için bir kere daha teşekkür ederiz. Bizler bugün Hoşdere'yi Otobüs İşletme Sahipleri Derneği Yönetim Kurulu üyeleri olarak ziyaret ettik. Derneğimizin kuruluşu çok yeni; 23 firmayla yola çıktık ama çok kısa sürede 90 firmaya ulaştık. 90 firma, sektör genelinde neredeyse yüzde 85'ini temsil ediyor. OİSD'nin içerisinde birbirinden değerli firma sahipleri ve genel müdürler var. Ancak en önemlisi ülkemizin 7 bölgesinden, 81 ilde faaliyet gösteren firmalar derneğimize üye. Derneğimiz, her biri sektörde mazisi olan ve geleceğe dair umutları olan birçok insanı bir araya getirdi. Dernek çatısı altında, üyeler olarak çok kıymetli bir şey olan tecrübe mübadelesi yapıyoruz. Taşıdığımız yolcuların güvenliği için fikir alışverişinde bulunuyoruz. Bugün Hoşdere Otobüs Fabrikası



OİSD toplantısını Mercedes-Benz Türk fabrikasında yaptı

Mercedes-Benz Türk, OİSD toplantısı için fabrika içindeki toplantı salonunu tahsis etti. Sektörel ve bireysel olarak çok iyi bir ev sahipliği yaptılar. Ayrıca her türlü katkıyı sunmaya hazır olduklarını ifade ettiler. Bu da biz OİSD yöneticilerini çok mutlu etti. Konukseverlikleri için teşekkür ediyoruz.

gezimizin ardından gerçekleştirdiğimiz OİSD Yönetim Kurulu toplantımızda, can ve mal güvenliğini artırmaya yönelik tedbirler ile kaza risklerini nasıl minimize edebileceğimizi konuştuk.

Sektörü güvenlik anlamında ileri taşıyacak adımlarda Mercedes-Benz Türk'ün sağladığı eğitimlerin de büyük katkısı olacağına inanıyoruz." ■



Lüks Artvin Seyahat Başkanı ve OİSD YK Üyesi Aslan Aydemir anlatıyor

Neden Mercedes sorusunun yanıtı: Üretimde yüksek teknoloji ve kalite

Üretim bantlarını gezerken Mercedes-Benz Türk'ün nasıl yüksek bir teknolojiye sahip olduğunu da, araçların sahada nasıl bir farklılık oluşturduğuna da şahit olduk. Fabrikayı gezdikten sonra "Neden Mercedes, sorgulamasını yapmaya gerek yok."



Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kara ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere'deki üretim tesislerini gezdiler. Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acicbe'nin ev sahipliği yaptığı ziyarette, OİSD Yönetim Kurulu üyelerine, Merce-

Tercihimiz hep Mercedes

1983 yılından beri otobüs sektöründe bulunduklarını belirten Aslan Aydemir, "Lüks Artvin Seyahat 25 yıllık bir firma, ama biz 1983 yılından beri sektörün içindeyiz. Bu süreçte tek tercihimiz de Mercedes-Benz marka araçlar oldu. Şu anda filomuzda 2020 ve 2022 model

araçlar var. 2017 yılından beri yaklaşık 30 adet Mercedes otobüs almışız.

2023'te de 5 adetlik Mercedes-Benz otobüs yatırımımız olacak. Neden hep tercihimiz Mercedes? Bunun sebebi, aracı kullanırken kazancımızın fazla olması, satarken de yine kazanmamız. Mercedes-Benz marka araçlar, özellikle satış ve satış sonrasında kaliteli hizmet süreçleriyle tercihimizde öne çıkıyor. Sayın Osman Nuri Aksoy ve ekibinin yaklaşımı ile ikinci el operasyonları bize ivme kattı. Bunu, ziyaret sırasında kendilerine de söyledim. Son 5 yıldır hem Mercedes-Benz Türk yönetimi hem de bayilerinden çok olumlu destekler aldık.

"Sattık, aman ne olursa olsun" değil, "Bu ürün bizim, bunun arkasındayız ve korumakla mükellefiz" anlayışı ile hareket ediyorlar. Bugüne kadar araçlarla ilgili ilettiğimiz her talep için mutlaka geri dönüş aldık. Bu durum, "Neden Mercedes?" sorusunun cevabı diye düşünüyorum.

Fabrikanın işleyişi çok hoş

Mercedes-Benz Türk üretim tesislerini ziyaret etme fırsatını bu güne kadar yakalayamadığımı belirten Aslan Ayde-

mir, "İlk aşamadan başlayıp son banttan çıkana kadar araçların üretim aşamasını görebildik. Gezerken sorularımıza cevaplar da aldık. Ziyaretimizde Mercedes-Benz Türk'ün nasıl yüksek bir teknolojiye sahip olduğunu ve bunun da araçlara sahada nasıl bir farklılık oluşturduğuna şahit olduk. Fabrikayı gezdikten sonra kimse "Neden Mercedes" sorgulamasını yapmaya da gerek duymaz. Üretim bantlarında birçok farklı ülkeye yönelik otobüsler gördük, bu gerçekten çok hoş bir duygu. Sağdan direksiyonlu olanlarla Amerika'ya ihraç edilen otobüsleri çok beğendim. Fabrikanın konumu, işleyişi de çok hoşuma gitti. Gittiğiniz yer Mercedes olunca zaten teknoloji ile ilgili beklentiniz de yüksek oluyor; ama beklediğimden de üzerinde bir yapı ile karşılaştım. Öyle ki, üretim bandında her parça tabletlerle, karekod ile takip ediliyor. Aracın üretim sürecindeki her anı izleniyor. Bu aşamada hiç kağıt görmedik; bu anlamda da üretim çok çevreci şekillenmiş. Bunu görmek, dinlemek mutluluk verici. Bu güne kadar fabrikayı gezmemiş olmayı hem kendi adıma hem de büyüklerimiz adına eksiklik olarak gördüm. ■

Kâmil Koç hizmet ağını Ses Turizm ve Gülen Turizm ile genişletiyor

Türkiye karayolu yolcu taşımacılığının lider markası Kâmil Koç, hizmet kalitesini ülkemizin dört bir yanında daha ulaşılabilir kılmak amacıyla yeni iş birliklerine imza atıyor. Türkiye'nin en çok yolcu taşıyan firması olarak seyahat ağını daha da genişleten Kâmil Koç, yılın ilk ayında bu kez Yozgat merkezli Ses Turizm ve Gülen Turizm ile güçlerini birleştirdi. Bu iş birlikleri ile İç Anadolu'daki etkinliğini daha da artıran Kâmil Koç, 18 Ocak itibariyle Yozgat kalkışlı ve varışlı seferlerine İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir, Antalya ve Eskişehir'i de ekleyerek Türkiye'nin birçok iline seferlerini genişletmiş oldu.

Türkiye'nin ilk yolcu taşıma firması Kâmil Koç, yeni yılda da hizmet ağını genişletmeye hız kesmeden devam ediyor. Seyahat sek-

töründe 97 yıl önce başladığı yolculuğunu kesintisiz bir şekilde geliştirerek sürdüren firma; 81 ilde ulaşılabilir, konforlu ve kaliteli seyahat hizmeti sunma hedefiyle 2023'ün henüz ilk ayında da iki yeni iş birliğine imza attı.

Kâmil Koç, Yozgat merkezli **Ses Turizm** ve **Gülen Turizm**'le gerçekleştirdiği güç birliğiyle İç Anadolu'daki etkinliğini daha da ileri taşıdı. Bölgele-
rinin güçlü firmaları Ses Turizm ve Gülen Turizm, 18 Ocak itibariyle yolcularına Kâmil Koç markası ile hizmet vermeye başladı.

“Yurt içinde ve yurt dışında seyahat ağımızı genişletmeye devam ediyoruz”

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, yeni iş birlikleri ile seyahat ağlarını daha genişlettiklerini belirterek, şöyle konuştu:

“Türkiye'nin en çok yolcu taşıyan firması olarak, yeni yılda da hem yurt içinde hem de yurt dışında hizmet ağımızı genişletmeyi sürdürüyoruz. Yurtiçinde yeni paydaşlarımızı da bünyemize katarak Kâmil Koç'un hizmet kalitesini Türkiye'nin dört bir yanına genişletmeye devam ediyoruz. Amacımız; yeni iş birliklerimiz ile Kâmil Koç'un sektördeki 97 yıllık tec-



Çağatay Kepek

rübelerini ve hizmet kalitesini, 81 ilimizde, insanlarımız için daha ulaşılabilir kılmak. Bu kapsamda da İç Anadolu bölgesinin iki güçlü firması Yozgat merkezli Ses Turizm ve Gülen

Turizm ile önemli anlaşmaya imza attık. Bu iş birliğimizi ile Ses Turizm ve Gülen Turizm firmaları, 18 Ocak'tan itibaren Kâmil Koç çatısı altında yolcularımıza hizmet vermeye başladı.

Kâmil Koç olarak her iki firmamızın değerli yolcularına, Yozgat merkezli seferlerimize İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir, Antalya ve Eskişehir'i de ekleyerek Türkiye'nin birçok iline hizmet vermekten heyecan ve mutluluk duyuyoruz. Sefer ağlarımızı genişletirken, elbette yeniliği konforla buluşturan ileri teknolojiye sahip genç otobüs filomuzla hostlu ve ikramlı seferlerimiz ile yeni yılda da yeniliklerimize devam ediyoruz. Kâmil Koç'un markasına güvenen ve tercih eden milyonlarca yol arkadaşımız için, 2023 yılında da yolculuklarını onlar için keyifli ve unutulmaz anlara dönüştürmeye devam edeceğiz. Bize güç katan bu iki iş birliğimiz, hem firmalarımıza hem de yolcularımıza hayırlı olsun.” ■

Allison eGEN™



Daha rahat, daha çevreci sürüş.

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



allisontransmission.com

© 2023 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.

eGen Power™ 100D



eGen Power™ 100S / 130S



Kâmil Koç, ‘Karayolu Taşımacılığı’nda bir kez daha ‘Yılın İtibarlısı’ seçildi...

Türkiye’de yıl içinde itibarını en çok arttıran markaları ödüllendiren ilk ve tek etkinlik olan ‘The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri’nde, Karayolu Taşımacılığı kategorisinde ‘Yılın İtibarlısı’ yine Kâmil Koç oldu. Türkiye’nin ilk yolcu taşıma firması olarak, 97 yıldır yenilikleri ile sektöre öncülük eden Kâmil Koç, halk jürisi tarafından verilen bu prestijli ödülü üst üste ikinci kez kazanarak, önemli bir başarıya ulaştı.

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek: “Kâmil Koç, ülkemizde seyahat sektöründe hizmet standartlarını her yıl daha da ileri taşıyan, yenilikleri ile sektöre öncülük etmeyi kendi misyon edinmiş bir marka olarak, bugün de yeni yıla prestijli bir ödülle girmenin mutluluğunu yaşıyoruz.

Yeni yılda da yine iş ortağımız Avrupa’nın en büyük şehirler arası otobüs ağı ve pazar liderliğine sahip FlixBus ile birlikte yeniliklerimizle sektörde fark yaratmaya devam edeceğiz.” ■

Otokar 14'üncü kez lider oldu

Yeni 39+1+1 Sultan Giga'yı duyurdu Atlas Kamyon garantisini 4 yıla çıkardı

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, 2022 yılında da otobüs sektörünün lider markası oldu. Turizm ve personel taşımacılığında Sultan ile rakipsiz olan Otokar, ürün gamına 9 metre uzunluğundaki 39+1+1 koltuklu Sultan Giga'yı ekledi. Geçen yıl kamyon ailesini genişleten Otokar, Atlas'ın garanti süresini 4 yıla çıkardı.

Otobüs sektöründe 2022 yılında da tercih değişmedi. Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, bir kez daha otobüs sektöründeki liderliğini yeniledi. 7 metreden 21 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüsleri ile Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip olan Otokar, 2022 yılına dair değerlendirmeler yaparken, 2023 yılı yeniliklerini basın mensuplarıyla paylaştı. Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen toplantıya; İç Pazar Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı **H. Basri Akgül**, Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü **Murat Tokatlı**, Otokar Otobüs Satış Müdürü **Murat Torun**, Otokar Pazarlama Müdürü **Tarkan Burak**, Otokar Kurumsal İletişim Müdürü **Beril Gönüllü**, Otokar Kurumsal İletişim Süreç Yöneticisi **Meltem Ulutürk** katıldı. Kuruluşundan günümüze Türk sanayisinin gelişimine katkıda bulunan, farklı alanlarda birçok yatırımı hayata geçiren ve ilklerin öncüsü konumunda olan Otokar, 2022'de üst üste 14'üncü kez Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası olduğunu ve 2023 yılı yeniliklerini duyurdu.



“Her 3 Otobüsten 1'i Otokar Markasını Taşdı”

Geleceğe yatırım yapmayı sürdüren Otokar'ın, 2022 yılında yaşanan belirsizlikler ve ekonomik dalgalanmalara rağmen önemli bir başarıya imza attığını, Türkiye genelindeki etkin bayi ağını genişletmeye ve güçlendirmeye devam ettiğini belirten **Otokar İç Pazar Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül**, "2022 yılında yurt içi pazarındaki otobüs satışlarımız, önceki yıla oranla yaklaşık yüzde 16 arttı. İstanbul Büyükşehir Belediyesine teslim ettiğimiz 100 adet metrobüs ile şehir içi taşımacılıktaki yükselişimizi istikarlı şekilde sürdürdük. Metrobüsteki başarı hikayemiz dünya medyasında yer buldu. Balıkesir'den İzmir'e birçok şehrin toplu taşımada öncelikli tercihleri arasında yer aldık. Sultan küçük otobüsleri turizm ve servis taşımacılığının lideri olmaya devam etti; Otokar sadece bu sınıftaki yurt içi satışlarını yüzde 45 oranında artırdı. 2022'de ürün ailemize eklediğimiz Centro mikrobüslerimiz kısa sürede kısa mesafeli toplu taşımacılığın gözdesi haline geldi. Bu başarılar, Otokar'ı 14.kez Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası konumuna taşıdı. Geniş ürün gamımız, satış sonrası hizmetlerimiz, araçlarımızın yüksek ikinci el değeri ve markamıza duyulan güven ile bir kez daha sektörün öncelikli tercihi olduk. Sa-



tilan her 3 otobüsten 1'i Otokar markasını taşıdı. Tercihini Otokar'dan yana kullanan ve üst üste 14'üncü kez lider olmamızı sağlayan müşterilerimize, mesai arkadaşlarımıza ve tüm iş ortaklarımıza teşekkür ediyoruz" dedi.

Elektrikli Otobüsler Avrupa'da

Toplantıda, Türkiye'nin yanı sıra 50'den fazla ülkede toplu ulaşımda fark yaratan Otokar'ın yılın ikinci çeyreğinde satışa sunduğu yeni elektrikli otobüsleri e-CENTRO ve e-KENT Körüklü'nün hem ülkemizde hem de Avrupa'nın dört bir yanında büyük beğeni kazandığını belirten **Basri Akgül** şöyle konuştu: "Daha temiz bir çevre ve daha sessiz trafik vade-den yeni elektrikli araç ailemiz sektör temsilcileri ve kullanıcıların büyük beğenisini kazandı. Araçlar, Türkiye ve Avrupa'da Fransa, Polonya, İtalya, Almanya gibi farklı ülkelerde tanıtıldı. Bütün bu çalışmaların neticesinde, İtalya, İspanya, Romanya ve Sırbistan'dan yeni elektrikli araç siparişleri aldık."

Otokar'ın 2022 yılında ulaştığı bir diğer başarı ise kazandığı ödüller oldu. Territo otobüsü Avrupa'nın en prestijli ödüllerinden biri olan "German Design Awards" ödüllerinde yolcu taşıma araçlarında "Mükemmel Ürün Tasarımı" ödülüne layık görüldü. Ayrıca Otokar, Kent otobüsleri iki farklı modeliyle BIG SEE Awards'ta "Mobilité" kategorisinin kazananı oldu.

"Farklı Coğrafyalar Büyümeye Giden Yolda Rotamız"

Otokar'ın ihracat çalışmaları hakkında da bilgi paylaşan Akgül, "Dünya metropollerindeki Otokar logosunu taşıyan araçlarımızın sayısı 2022 yılında artmaya devam etti. Otokar, otobüs ihracatını da adetsel bazda önceki yıla kıyasla yüzde 125 arttırarak, başta Avrupa pazarına olmak üzere 2022 yılında 1.300'e yakın otobüs ihraç etti. Çekya'nın Usti bölgesinden, İtalya'dan büyük ölçekli önemli siparişler aldık. Avrupa'nın yanı sıra Azerbaycan, Gürcistan, Tunus, İsrail gibi farklı pazarlara da yüksek adetli otobüs ihracatı gerçekleştirildi. Tunus'a 400'üncü aracımızı teslim ettik. Farklı coğrafyalar, büyümeye giden yolda en stratejik rotamız. Hedef pazarımız olan Avrupa'da büyümemizi sürdürmek için tanıtım çalışmalarımızı sürdüreceğiz" açıklamasını yaptı.

Yolların 'Sultan'ı Yenilendi

Otokar'ın yeni yılla birlikte ilk sürprizi ise tasarımı değişen SULTAN oldu. Turizm ve servis taşımacılığının ilk tercihi olan SULTAN'ın 2002 yılından bu yana üretildiğini belirten Basri Akgül, "SULTAN, o güne kadar otobüse uygun özel saşi ile tasarlanan ilk küçük otobüstü; pazarda önemli bir yeniliğe imza attı. Çok kısa bir sürede hem ülkemizde hem de

yurt dışında büyük ilgi gördü. Pazardaki başarısını artırarak devam ettiren SULTAN, yıllar içerisinde geçirdiği değişiklikler ile zamana ayak uydurdu. Ancak güvenliğinden, performansından ve konforundan asla taviz vermedi. 2023'e, 20'nci yaşını geride bırakan SULTAN'ın tasarımı yenileyerek başlıyoruz. Ön ve arka yüzü tamamen değişen SULTAN, artık daha dinamik ve keskin çizgilere sahip" dedi.

Sultan'a Büyük Kardeş: Sultan Giga

Sektörde öncü ve lider oldukları alanlara yenilerini eklemek için 2023'e hedef büyüterek başladıklarının altını çizen Akgül, "Yapılmayana yapma hedefiyle yola çıktık. Bu yıl sektördeki 60'ıncı yılımız. Hizmet verdiğimiz alanlarda teknoloji ve inovasyondan aldığımız güçle kısa sürede küresel oyuncularla yarışır hale geldik. Kendi tasarımı ve teknoloji-miz ile ürettiğimiz araçlarımız 60 yıldır dünyanın dört bir yanında kullanılıyor. 2023'te de yenilikte hız kesmiyoruz. Tasarımını yenilediğimiz SULTAN'a yeni bir büyük kardeş ekliyoruz. 9,2 metre uzunluğundaki yeni aracımız 39+1+1 yolcu taşıma kapasitesine sahip. Yüksek bagaj kapasitesiyle dikkat çeken SULTAN GİGA, düşük maliyetle daha fazla yolcu ve bagaj taşıma imkanı sunuyor. Yenilenen ve genişleyen SULTAN ailemizle 2023'te yeni bir başarı hikayesine imza atmayı hedefliyoruz" dedi.

SULTAN ailesinin yeni yüzüyle satışa sunulan ilk model olan SULTAN GİGA, ailenin diğer modellerine göre daha fazla yolcu ve bagaj taşıma imkanı sunuyor. 9,2 metre uzunluğunda, 39+1+1 yolcu taşıma kapasitesi ve 4,8 metreküp bagaj hacmi sunan araç, 210 BG gücündeki motoru ile de dikkat çekiyor. Süspansiyon yapısı ve akslar ile kullanıcılarına adeta büyük otobüs hissi yaşıyor. Kul-



Atlas'ta Garanti Süresi 4 Yıla Çıktı

Ticaretin yükünü hafifletmek için 10 yıl önce Atlas ile hafif kamyon segmentine yeni bir soluk getiren Otokar'ın, 8,5 tonun ardından geçen yıl satışa sunduğu 12 tonluk Atlas 3D ile pazarın öncelikli tercihleri arasında olduğunu kaydeden **H. Basri Akgül**, "Taşıma kapasitesi, uygun yatırım maliyeti, ekonomik yakıt tüketimi, düşük yedek parça ve bakım giderleri ile hafif kamyon segmentine yeni bir soluk getiren Atlas büyük ilgi görmeye devam ediyor. 2022 yılındaki kamyon satışlarını önceki yıla kıyasla yüzde 30 oranında arttırdık. Son dönemde lojistik ve nakliye sektörünün en gözde araçları arasında yer alan Otokar Atlas'a önümüzdeki dönemde yeni modeller ekleyerek kamyon satışlarımızı arttırmayı hedefliyoruz. Atlas için yeni yıla bir müjde ile başlıyoruz. Türkiye'de yine bir ilke imza atarak garanti süremizi 4 yıla çıkarıyoruz" dedi.

lanıcısına her açıdan kazandıracak olan SULTAN GİGA, hem servis hem de turizm taşımacılığı için ideal bir otobüs olarak tasarlandı. Retarder'ın standart olarak sunulduğu araç, üst düzey konfor ve güvenlik standartlarına sahip. ■



Otokar Yöneticileri soldan: Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü **Murat Tokatlı**, İç Pazar Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı **H. Basri Akgül**, Otobüs Satış Müdürü **Murat Torun**, Pazarlama Müdürü **Tarkan Burak**

MAN Lion's City E, Bus of the Year 2023 ödülünü aldı.

MAN otobüslerinden başarı üçlemesi

MAN, şehir içi ve şehirlerarası yolcu otobüsleri ile üst üste üçüncü kez en büyük uluslararası otobüs ödülünü kazandı. Üstelik otobüsler sadece jüri üyelerini etkilemiyor, müşteriler de sahip oldukları MAN araçlarından son derece memnunar.

MAN, sektördeki bütün markalar arasında bir ilki başararak, Avrupa'nın en büyük otobüs ödülleri üst üste üçüncü kez kazandı. 2020 yılında uluslararası Coach of the Year ödülünü MAN Lion's Coach alırken, 2022'de aynı ödülü kazanan NEOPLAN Cityliner oldu. MAN Lion's City E ise, bu yıl kazandığı Bus of the Year 2023 ödülü ile MAN'ın başarı üçlemesini tamamlanmış oldu. 2021 yılında Covid salgını nedeniyle hiçbir ödül organizasyonu yapılamamıştı.

MAN Lion's City 12 E, Bus of the Year ödülünü kazanan ilk tam elektrikli otobüs oldu. Bu ödülle birlikte, MAN Truck & Bus, otobüs markalarıyla eve, tam 12 kupa getirme başarısı gösterdi. Bunların altı tanesi Coach of the Year ödülü (2022, 2020, 2006, 2004, 2000, 1994) ve altı tanesi de Bus of the Year ödülü (2023, 2015, 2005, 1999, 1995, 1990) oldu. MAN Truck & Bus böylece, seri ödül kazanan bir firma olarak, sektördeki başarısını daha da pekiştirdi.

Üstelik, otobüsler sadece jürüyü oluşturan endüstri uzmanı gazetecileri cezbetmekle kalmadı, aynı zamanda MAN müşterilerini de son derece mutlu etti. Bu mutluluğu, uluslararası satış ve servis ekibinin düzenli iletişim halinde olduğu otobüs operatörlerinden gelen mükemmel geri bildirimler de ortaya koydu. MAN, son yıllarda Covid salgınına ve Ukrayna'daki krize rağmen otobüs portföyüne önemli yatırımlar yaptı ve piyasaya fark yaratan ürünler sürdü. Bu ürünler de MAN için geleceğin pazar başarısına giden yolu açmaya devam ediyor.

MAN Lion's coach ve NEOPLAN Cityliner şehirlerarası yolcu otobüsü kategorisinde zirvede

MAN'ın 2020- Coach of the Year ödüllü modeli Lion's Coach tam bir seyahat devi olarak öne çıkıyor. Geniş, konforlu iç mekânında 61 yolcu taşıma kapasitesine sahip. Güçlü MAN D26 motoru ile 510 beygir gücüne kadar çıkan otobüs, rahat ve hızlı bir şekilde gideceği yere ulaşıyor. Ayrıca bir dizi yeni nesil asistan sistemiyle aracın güvenliği daha da artırılmış durumda. Jüri üyeleri, 100 kilometrede yalnızca 19,4 litre yakıt kullanan inanılmaz derecede verimli aktarma organları, aynaların yerini alan OptiView sistemi ve tekerlekli sandalye asansörünün ön aks üzerine akılcı entegrasyonu gibi özgün özelliklerin yanı sıra aracın genel konfor, inovasyon ve kullanım rahatlığına da vurgu yaptılar.

NEOPLAN Cityliner ise, Cityliner'in 1971'deki ilk üretiminden bu yana 50 yıllık başarı öyküsünü kesintisiz devam ettiriyor. Jüri üyeleri, aracın ekonomi, güvenlik, konfor ve tasarımı harmanlayan genel konseptinden özellikle etkilendiler. Cityliner'in modern Euro-6 altı silindirli motora sahip yüksek performanslı aktarma organları, 6 vitesli otomatik şanzımanla mükemmel bir



uyum içinde çalışıyor. Bu da aracın özellikle dik yokuşlar ve dar virajlar içeren zorlu yolların üstesinden kolayca gelmesini sağlıyor. Ultra modern iç mekân da yolcularına dinlendirici bir yolculuk ortamı sunuyor.

Lansmanından bu yana 1.000'den fazla MAN Lion's City E otobüsü sipariş edildi

Başarıları ile öne çıkan MAN Lion's City E hakkında son zamanlarda çok şey yazıldı. MAN Lion's City E, geçen yılın Mayıs ayında sadece kendi güç kaynağıyla Münih'ten İrlanda'nın Limerick kentinde düzenlenen uluslararası Bus Euro Test'ine kadar tüm yolu kat etti. Yolculuk boyunca, sekiz ülkeden geçti ve yaklaşık 2.500 kilometre yol yaptı. Alpler'den, otoyollardan, dar sokaklardan geçti ve hatta Atlantik'i aşan bir feribotu kullandı.

Jüri, özellikle aracın "çığır açan tasarımına, yüksek düzey konforuna ve çok sessiz iç mekânına" övgü yağdırdı. En üst düzey güvenlik sunan aracın sürücü kabini, piyasadaki en iyi kabinlerden bir tanesi oldu. Tamamen elektrikli otobüs, Avrupa yolculuğunda toplamda 1.764 kilowatt/saat enerji kullandı ve yaklaşık yüzde 21'lik etkileyici bir reküperasyon (enerjinin, potansiyelin geri kazanımı) oranı elde etti. Aracın uzun günlük menzili ise, herhangi bir noktada bataryayı şarj etmek için durmasına gerek bırakmadı.

2020'de satışların başlamasından bu yana, Avrupa'daki MAN müşterileri, daha şimdiden 1.000'in üzerinde tam elektrikli MAN Lion's City E otobüs siparişi verdi. Barcelona, Hamburg, Kopenhag, Malmö ve Zürih gibi Avrupa şehirlerinde zaten yollarda olan MAN Lion's City E, çok yakında



daha birçok şehrin sokaklarını sıfır emisyonlu yolculukla tanıştırmaya hazırlanıyor.

İyi ürün için güçlü ekip şarttır

En iyi ürünler bile, sadece güçlü bir ekiple hazırlanıp sunulurlarsa başarılı olabilirler. Tasarımcılarının, ilk taslaklarından mühendislerin inovasyonlarına, üretim personelinin güvenli üretiminden satış ve servis ekiplerinin faaliyetlerine kadar MAN'ın tüm çalışanları otobüs temasını tutkuyla yaşar.

Sektör son yıllarda Covid ve Ukrayna savaşı nedeniyle bazı darbeler almış ve satışlar özellikle şehirlerarası otobüslerde düşmüş olsa bile; bu tutku, güçlü otobüs ekibinin, son derece rekabetçi pazardaki zorlukların günbegün üstesinden gelmesini ve geleceğe güvenle bakmasını mümkün kılmaya devam etmektedir. İnovatif araçları ve motivasyonu yüksek ekibi ile kendisini otobüs segmentinde olumlu şekilde geliştirmek için ideal bir pozisyonda konumlandırılan MAN, otobüs markalarıyla daha nice ödüllere şimdiden hazırdır. ■





MAN'ın Başarılı Yetkili Servisleri Ödüllerini Aldı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2022 yılı 2. Dönem Yetkili Servisler toplantısı Ankara'da gerçekleştirdi. Yetkili Servis Değerlendirme ve Geliştirme programı kapsamında başarılı olan MAN Yetkili Servisleri, düzenlenen özel bir törenle ödülleri kavuştu. Üç farklı kategoride yapılan değerlendirmeler sonucunda B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir Avos Yetkili Servisi, C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde ise Erzurum Doğu-Trans Yetkili Servisi birinci oldu. Ayrıca müşteri memnuniyet anketlerindeki başarılı performansı ile öne çıkan İzmir Avos Otomotiv, Müşteri Memnuniyeti kategorisinde ilk sırada yer aldı.



MAN'ın Türkiye genelinde faaliyet gösteren tüm yetkili servisleri MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin ev sahipliğinde 22 Aralık'ta Ankara'da bir araya geldi. MAN ve Yetkili Servis yöneticileri toplantı öncesi verilen akşam yemeğinde MAN markasının ruhunu yeniden yaşarken, 2022 yılını değerlendirme ve 2023'ün de vizyonu hakkında konuşma fırsatı buldular.

“İlave Yetkili Servis noktalarımız ve kesintisiz hizmetlerimiz ile fark yaratıyoruz”

MAN Yetkili Servisler toplantısında konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, Türkiye'nin farklı noktalarda hizmet sunan MAN Yetkili Servisleri ile bir arada olmaktan mutlu olduklarını belirterek, şunları söyledi:

“Gelişen piyasa koşullarında fark yaratmak için önceki yıllarda olduğu

gibi bu sene de satış sonrasında müşteri memnuniyeti odaklı hizmetlerimize kesintisiz devam ediyoruz. Daha hızlı ve kaliteli çözümlere odaklanabilmek için de dijitalleşmeye özel önem veriyoruz. Bunun yanında servis ağımızı daha da geliştirmeyi sürdürüyoruz. Bir taraftan servis ağımızı ilave servis noktaları ile yaygınlaştırırken, diğer taraftan da müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda hayata geçirdiğimiz kampanyalarla ‘yaşam boyu iş ortağı’ olma felsefemizi devam ettiriyoruz. Yıl içinde büyük bir titizlikle yürüttüğümüz denetlemeler ile servis ağımızı değerlendiriyoruz. Bu denetlemelerle hem müşterilerimizin MAN markası altında aldıkları hizmetlerin kalitesini standartlaştırıyor hem de hizmet standardımızı daha da ileriye taşımaya çalışıyoruz. Yaptığımız bu çalışmaların sonucunda müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler; bu alanda doğru partnerler ile kaliteli hizmet sağladığımızı ortaya koyuyor. Bu denetlemeler sonucunda başarılı bir performans ortaya koyarak, ödül alan tüm servislerimizi



Avos Yetkili Servisi (İzmir)



Lokman Koçaslan (İzmir)



Mapar



Doğu-Trans (Erzurum)



Customer First kupa birincisi İzmir'den Avos Otomotiv'e ödülü MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu verdi.

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

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

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Servis Ağı ve İş Geliştirme Müdürü Gamze Harmandalı ise, etkinlikte yaptığı konuşmada şunları kaydetti:

“Hedefimiz müşterilerimize verdiğimiz hizmetlerimizi ve servis ağı kalitemiz sürekli değerlendirerek, sunduğumuz hizmeti ve hizmet kalitemizi daha da üst noktalara taşımaktır. Bu organizasyon ile ödül alan başarılı iş ortaklarımızı kutluyorum. Her geçen gün başarılı partnerlerimizle geliştirdiğimiz servis ağımız ile müşterilerimizin ‘yaşam boyu iş ortağı’ olmaya devam edeceğiz.

500'ü aşkın kriter üzerinde değerlendirilen başarılı servisler ödülleri ald

Toplantıda, 2022 yılının ikinci yarısında yapılan MAN Servis Değerlendirme Geliştirme Programı denetimlerinin sonuçları da açıklandı. Müşteri memnuniyetini temel alan program kapsamında tüm MAN Yetkili Servisleri, 500'ü aşkın kriter üzerinden değerlendirilerek, sıralamaya tabi tutuldu. Yapılan titiz değerlendirmenin sonucunda, ilk üçe giren başarılı yetkili servisler törenle plakeleri verildi.

Değerlendirmede, B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir Avos Yetkili Servisi birincisi sırayı alırken, MAN'ın İzmir servislerinden Lok-



Turman Otomotiv (Trabzon)



Can Kardeşler Otomotiv (Denizli)

man Koçaslan ikinci ve Mapar ise üçüncü sırada yer aldı. C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde ise, Erzurum Doğu-Trans birinci oldu.

Almanya'nın düzenlediği “Müşteri Memnuniyeti Ödülü” Avos Otomotiv'in oldu

Toplantıda ayrıca büyük bir heyecanla beklenen Almanya merkez tarafından gerçekleştirilen 2022 yılı 2. Dönem Müşteri Memnuniyet anketleri sonucunda belirlenen Customer First kupa-ları da sahiplerini buldu. Müşteri memnuniyeti ve sunulan hizmetin kalitesini yansıtan ve servisler arasında büyük bir prestij anlamına gelen anketin sonucunda, İzmir'den Avos Otomotiv birinci oldu. Trabzon'dan Turman Otomotiv'in ikinciliği aldığı değerlendirmede, Denizli'den Can Kardeşler Otomotiv de üçüncü sırada yer aldı. ■

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü
Osman Nuri Aksoy: “Otobüsçü bize güveniyor”

SATTIĞIMIZ HER OTOBÜSLE SORUMLULUĞUMUZ ARTIYOR

1

Otobüsçü, eskiden ürünün tekniğine ve kalitesine güveniyordu. Şimdi markanın yönetsel kısmına da güveniyor. ‘Benim yatırıma emin ellerde; endişe duymama gerek yok, bunlar bu işi doğru yönetir’ diyor. Bu, sektöre verdiğimiz güvenin göstergesi.

Sürekli olarak arz-talep dengesini izliyor ve her hafta toplantılar yapıyoruz. Bunu markamızın sektöre karşı sorumluluğu olarak görüyoruz. Göreve geldiğimden beri söylüyorum; “Ben her sattığım otobüsün sorumluluğunu taşıyorum, benim sorumluluğum her geçen gün artıyor.”

■ Röp: Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ile 10 Ocak 2023 tarihinde bir araya gelerek özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Söyleşimiz, 9 Aralık 2021 tarihinde yine yüz yüze yaptığımız görüşme ile ortaya çıkan 2022 tahminlerinin nasıl gerçekleştiğine yönelik değerlendirmelerle başladı.

BU DÖNEMDE OTOBÜSÇÜ KAZANDI

■ Söyleşimizde ilk konumuz otobüs fiyatlarındaki artış oldu. 9 Aralık’taki görüşmemizde; otobüs fiyatlarındaki artışın 2022 yılında nasıl bir yol izleyeceğini sormuştuk. Sizin cevabınız otobüs fiyatlarının artmasının bir zorunluluk olduğu yönünde olmuştu. Peki, yüzde 100'lere varan oranlarda artış beklileri muydunuz?

- Evet, birincisi Avrupa’da üretici enflasyonu yüzde 25’ler civarında. Biz tüketici enflasyonuna bakmamalıyız, çünkü biz üreticiyiz. Bu sebeple otobüsle ilgili dikkate alınması gereken veri üretici enflasyonu. Hatta o görüşmemizde, ‘Euro kurunda bir artış olmasa bile otobüs fiyatları artmaya devam edecek’ demiştik. Otobüs fiyatlarını Avrupa ve Türkiye’deki enflasyon ile devalüasyon tetikliyor. Enerji fiyatlarında 10 kat düzeyinde artış var. Metal sanayisinde enerjinin üretimdeki oranı diğer sanayilere oranla daha yüksek olduğu için Otobüs üretim maliyetinde enerjiden kaynaklı oluşan artış tüm parçalarda gözlemleniyor. Bunların hepsi beklenen gelişmelerdi. Bunu öngörebildiğimiz için



süreçleri daha iyi yönetebiliyoruz. Global bir şirketin içinde, bu dinamikleri bilmenin elbette faydası var. Peki biz bu faydayı kime yansıttık ve bundan en fazla kim faydalandı? Tabii ki en fazla otobüsçü faydalandı. Çünkü bizim öngörülerimize güvendi ve ‘Burada, birileri bu işi bilerek yönetiyor’ dedi. Bugün de bize bunu söylüyorlar; ‘Siz bu işi bilerek yönetiyorsunuz.’ Biz bu öngörü ile insanları motive ettik.

OTOBÜS ARTIK BİR YATIRIM ARACI

■ Ön ödemeli bir sistem geliştirdiniz. Bunu neden yaptınız?

Mercedes-Benz Kamyon Finansman çok önemli bir güç. 6-7 ay sonrasına finansman sağlanıyor. Bu hizmeti birçok finansal kurum sağlayamıyor. Onlar olmasaydı, ön ödemeli sistem olmazdı. Bugün faizler yüzde 2,5 seviyesinde ama fiyat artışı bunun çok üzerinde. Otobüsçü, ödemesini ne kadar önce yaparsa o kadar avantajlı bir alım yapabiliyor. Bu sistem bize de üretimimizi planlama imkanı veriyor, önümüzü görüyoruz. Böyle de olması gerekiyor. Otobüs artık bir yatırım aracı. ‘Ben bugün geldim; 30 otobüsüm var, 30 otobüs daha alacağım’ devri bitti. Artık herkesin planlı olması, hesabını yapması gerekiyor. 9 Aralık’ta çok önemli kritik bir soru sormuştuk: ‘Otobüsçü artık hesabını daha iyi biliyor mu? Duygusal mı, matematik ile mi yaklaşıyor?’

OTOBÜSÇÜ HESABINI YAPABİLİYOR MU?

- Ben de o gün demiştik ki; ‘Duygusal var ama matematik anlayışı da artıyor.’ Matematğin ne kadar faydalı olduğunu, ne kadar arttığını gördük. İnsanlar işlerine matematik anlayışı ile yaklaştıklarında daha öngörülü olmaya, daha planlı çalışmaya başladılar. Birçok otobüsçü, ‘Sizin ön ödemeli sisteminiz

sayesinde ben de işimi önceden planlayabiliyorum, hangi otobüsü ne zaman değiştireceğimi biliyorum. Kendimi planlar hale geldim’ diyor; biz de bunu istiyorduk. Bizim önümüzdeki ay kime otobüs satalım çabası içinde olmamamız lazım; bu işin bir plan dahilinde ilerlemesi lazım. Sıfır otobüste arz-talep dengesi yerine oturunca ikinci el tarafında da dengelerin oturmaya başladığını gördük.

OTOBÜS FİYATLARI YİNE ARTMAYA DEVAM EDECEK

■ ‘2021 yılında arz-talep dengesine yönelik her hafta toplantı yaptık. Aynı şekilde 2022 yılında da arz-talep dengesine dikkat edeceğiz. En önemli konumuz bu olacak’ demiştiniz. 2022 yılında da aynı toplantıları yaptınız mı ve 2023’ta arz-talep dengesine bakışınız nasıl olacak?

- 2022 yılında, 52 hafta boyunca toplantı yaptık. Arz-talep dengesini yönettik mi yönettik. Pazarda çok büyük bir talep var üretimimizi artıralım demedik. Araç tipleri arasında arz ve talebe göre değişiklikler yaptık. Üretime her hafta dokunduk. Biliyorsunuz, bireysel otobüs ve filo alımları arasında bir denge kurmak durumundasınız. 2022 yılında birçok firma teslim ettiğimizden daha yüksek adetlerde otobüs alımı talep etti. Biz burada da bir denge sağlamaya dikkat ettik; çünkü bireyselleri de oyunun içinde tutmamız gerekiyor.

Belirli seviyede 2019-2020 model araçların piyasaya girmesi ve alt model araçlarla değişim imkanının olması da bizim için önem taşıyor. Bu, sıfır kilometre araca ulaşması zor olan otobüsçülere 2 yaşındaki bir arabayı alma imkanı sağlıyor. Bu kişiler, araç değişimini sağlıklı yapamadıkları takdirde kaybolacaklar. Arz-talep dengesine bakışımız 2024’ta de bu şekilde olacak. Kur ne olacak, artma ihtimali yüksek mi, faiz ne olacak gibi belirsizlikler de var. Maliyet artışları devam ederse otobüs fiyatları yine artmaya devam edecek. 2023’ta sıfır ve ikinci el arasındaki makas dar. Bu

durum sürdürülebilir mi, soru işareti. Araç değişimi 2023’ta daha faydalı olabilir. Bugün yaşı aracının yerine daha genç araç ile araç yatırımı yapmak, geçmiş yıllara oranla daha kolay ve bu fırsat 2023 yılı için halen değerlendirilebilir durumda.

BU, MARKAMIZIN SORUMLULUĞU

■ 2022 yılında toplam pazarın 650 adet seviyesinde olacağı beklentisi vardı. Nasıl bir pazar oldu ve 2023 beklentiniz nedir?

- Geçtiğimiz yıl 650-665 adetlik bir pazar oldu. TÜİK rakamları çıkınca bunu net olarak göreceğiz. 2023 yılı için toplam pazar beklentimiz 750 adet. Bu rakamlar da değişebilir. Bu noktada arz-talebi sürekli izliyor ve her hafta toplantı yapıyoruz. Bu, markamızın sorumluluğu. Bunu yapmak zorundayız. Ben göreve geldiğimden beri bunu söylüyorum: “Ben üzerimde her sattığım otobüsün sorumluluğu ile dolaşıyorum. Benim sorumluluğum her gün artıyor.”

OTOBÜSÇÜ: BENİM İŞİM EMİN ELLERDE

■ 2023 yılında otobüs karaborsa olacak değerlendirmeleri için neler söylersiniz?

- Şu anda 2 yaşındaki Mercedes-Benz araçlar sıfır araçların fiyatlarına yakın. Neden? Kullanıcının güven duyduğu bir marka. Sıfır ve ikinci el arasındaki bu durum bir süre sonra kırılabilir. Ama otobüsçü de bu kırılma süreci olduğunda doğru adreste, doğru markada olmak; süreci yönetebilen yerde olmak istiyor. Bu sebeple Mercedes-Benz otobüslerde talep arzın üzerinde kalıyor. Şimdi asıl otobüsçü markanın yönetsel kısmına güveniyor. ‘Benim yatırıma emin ellerde; endişe duymama gerek yok. Bunlar, bu işi doğru yönetir’ diyor. Bu, bizim sektöre verdiğimiz güven.

HER SATILAN OTOBÜS BİZE SORUMLULUK YÜKLÜYOR

■ Şu an otobüs alımlarında Eylül-Ekim aylarına sıra yazıldığı ifade ediliyor. Bu, seçim ve sezon sonrasına geliyor. Buna rağmen otobüs alımına yönelik isteği nasıl değerlendiriyorsunuz? Ön ödemeli sistem, araçlara sıra yazıyor olmak bir rahatlık getiriyor mu araç satışında?

- Sıra yazılıyor derken; hiç araç almadan Ekim ayına teslim edilecek gibi bir durum olduğunu düşünmüyorum. Yıl içerisinde parti parti teslimatlarla Ekim ayına uzanan sıralar var. Araç bulunmadığı için tüm teslimatların tamamlanması Ekim ayına sarkıyor. Bu da bize aksine ek sorumluluk getiriyor. Biz yine müşterilere gidiyor, konuşuyor ve onları ikna ediyoruz. Ön ödemeli sistem dahil olmak üzere her otobüs bize sorumluluk yüklüyor. Geleceği satıyoruz ve geleceği satmak daha fazla sorumluluk getirir.

Devamı: 11’de



29 YIL, 100 BİN ARAÇ

Osman Nuri Aksoy: 29 yıldır Mercedes-Benz Türk’teyim. 100 bininci otobüsü 2022 yılında yapmak ayrı bir gurur vesilesi oldu benim için. Çok mutlu oldum. Türkiye adına gurur verici. 100 bin aracın büyük bir kısmını ihraç ettik. 2022’de yeni bir üretim tesisi inşa ederek ülkemizde ürettiğimiz aracı Amerika’ya satabiliyor olmak ayrıca çok mutluluk verici.



Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü
Osman Nuri Aksoy: “Otobüsçü bize güveniyor”

SATTIĞIMIZ HER OTOBÜSLE SORUMLULUĞUMUZ ARTIYOR

2

Baştarafı: 10'da

DOĞRU YAKIT TÜKETİMİ İLE SEKTÖRÜN KAZANCI ÇOK BÜYÜR

■ Mercedes, 2021 yılına 41 yenilik ile girdi. Bu yapılan yeniliklerin sahada karşılık gördüğünü hissedebiliyor musunuz?

- Kesinlikle bunu görüyoruz. Ama sektöre özellikle söylemek istediğim bir konu şu; yakıt tüketiminde sektörün hala çok ciddi gelişime ihtiyacı var. Şoför bulma sorununu anlıyor ve saygı duyuyor. Sektörün en önemli eksikliği yakıt konusu. Ama doğru kaptan bulunduğu sektörün kazancı çok büyüyecek. Kendi aracıyla seyahat eden bireysel otobüsçüler var. Onlarda yakıt tüketimi 100 km'de 19 litre. Aynı araç şoförle yola gittiğinde bu 22 litreye çıkıyor. Araç sahibi, bireysel otobüsçü kendi cebinden yakıtı bilinciyle sürüyor aracı ve gaza basarken bunu düşünüyor. Bence sektörün en büyük konusu araçların yakıt tüketimi. Yeni araçların o kadar iyi teknolojik özellikleri var ki; bu özellikler iyi kullanılmadığında boşu boşuna yapılmış oluyor. Hala o alanda ideallerin uzağındayız. 100 km'de 2-3 litre daha az yakıt tüketimi mümkün. Sektörde şehirler arasında belgeye kayıtlı 6 bin - 6 bin 500 araç var. Bu araçlar yıllık 300 bin km yol yapıyor. 100 km'de 2 litre daha az yakıt kullanıldığı düşünüldüğünde inanılmaz bir rakam ortaya çıkıyor. Bu, sürdürülebilirlik ve çevre açısından da sektörde büyük bir gelişim alanı. Bu durumu iyi yöneten firmalar var. Ama bana göre onlarda bile hala gelişim alanı var.

EKRANDAN SONRA SIRA 2+2'DE

■ 2022'de ne gibi yenilikler oldu araçlarda? 2023'te neler olacak?

- Travego otobüslerimizde 3 donanım ilavemiz oldu. Ağırlıklı doğu bölgesine çalışan bu otobüslerimizde kış aylarında ön camların buğulanması sorunu oluyordu ve bunu önlemek için ısıtmalı cam koyduk. Yolcunun yolu daha rahat görebilmesi için üst cam sileceği koyduk. Ayrıca en donanımlı aracımız olması çerçevesinde, elektrikli katlanır aynalar Travego model araçlarımızda standart hale geldi. Model yılı geçişleri haricinde yeni bir donanım eklemek istemiyoruz.

Travego ve Tourismo araçlarımızın dış görünümünde de küçük bir değişiklik olacak. Ampute Milli Takımı için hazırladığımız araç çok beğenildi ve o araçta uyguladığımız değişiklikleri standart hale getirdik. Tourismo 15'te çok ciddi değişim var. Artık üst segment bir araç olan bu otobüslerimizi alanlar çok memnun. Tourismo 15 ile birlikte tüm araçlarımızda Alcoa Jant'ı standart sunuyoruz. Travego'larda sunduğumuz özel deri kaplı baş dayamalı lüksüne çift süngerli ve daha konforlu koltuklar Tourismo 15 2+2 ve Tourismo 16 2+2'lerde de olacak. Bu aracın 2+2 koltuğunun daha konforlu hale gelmesi de bir mesaj artık. Sektör nasıl koltuk arkasındaki ekrandan kurtulduysa artık 2+1'den de 2+2'ye dönüş olması lazım. Araçlarımıza USB ekleyerek sektörü 220 voltan kurtarmıştık. Şimdi de araçlarımızda USB-A ve USB-C şarj girişleri koyduk. USB-C ihtiyacı bir seyahatimde farketmiş bir konu olarak ortaya çıktı. Bir yolcunun koltukta bunu arayıp bulamadığını gördüm. Yolcu beklediğini bulsun istedik.

Kaptanları dinliyor, onlar için önemli değişiklikler yapıyoruz

Ayrıca şoförlerimiz için de çok önemli bir değişim yaptık. Çok sık seyahat ettik ve kaptanları dinledik. Firma olarak sahayı dinliyor ve bunu çok önemli buluyoruz. Araçlarda şoför yatma yerinin daha da büyütülmesinin



ALIMLAR PARKI BÜYÜTMEDİ, YENİLEDİ

Osman Nuri Aksoy: 9 Aralık 2021'deki görüşmemizde, 'Araç park sayısında yukarı çıkmaktan çok mevcudu korumanın ve modellen Mercedes-Benz otobüste kalabilmenin çok daha önemli olacağını düşünüyorum. 2022 yılında ilave araç alımı yerine daha çok araç değişiminin olacağını düşünüyorum. 1 otobüs verip 1 otobüs almak ya da 3 otobüs verip 2 otobüs almak yönünde bir talep olacak gibi görünüyor' demiştim. 2022 yılında bu öngörüm tamamen tuttu. Otobüsçü, genelde şehirler arası tarafta 1 tane verdi, 1 tane aldı. Araç parkını büyütmeye durumu çok az yaşandı. 2023 için de bu durum aynı şekilde görünüyor. Araç parkının artmasından çok yenileme var. Şehirler arasında turizme araç kayıyor. Boşalan yere de yukarıdan araç giriyor. Bazıları bu yüzden takassız olabilir. Özünde bu bir yenileme; sektör park büyütmeye yerine aynı parkı yeniliyor. Araç parkı yaşı artıyordu; en azından yaş artışına bir duraklama geldi.

tarihi bir yenilik olduğunu düşünüyorum. Artık araçlarda yeniliğe yönelik geri bildirimler giderek azalıyor, övgüler artıyor.

SETRA ALMAK İÇİN EKONOMİK GÜCÜN ARTMASI GEREKİYOR

■ Bir dönem şehirler arasında SETRA yatırımlarını da görebiliyorduk. Ama bugün SETRA alabilen firma görmek çok mümkün olmuyor...

- Doğru. Sektörün mevcut ekonomik durumu ile sıfır Setra araç yatırımı güncel olarak pek örtüşmüyor. İkinci el değeri açısından da Setra alımı sektörün güncel ekonomik durumuna uygun değil.

KISA MESAFE OTOBÜSÜ INTERURBAN GELECEK

■ Intouro teslimatlarına başladınız. Ama Intouro'ya yönelik neden bir lansman süreci olmadı?

- Doğru, bir lansman yapmadan teslimatlara başladık. Intouro aracımıza çok güveniyoruz. Sektörün yakın gelecekteki bir derdine de çözüm olacak. Personel servisi tarafına araçlar şehirler arasında geliyor. Ama 2017, 2018 modelleri servis tarafına artık gelemeyecek.

Bu araçlar kıymetli. 10 sene sonra servis taşımacılığı ihtiyacına uygun, yeterli sayıda araç olmayacak. Bundan sonra pazarın 1.100 - 1.200 seviyesinde olması ve şehirler arası tarafın servis taşımacılığını besleyebileceği konusu soru işareti. Türkiye'ye InterUrban dediğimiz kısa mesafe otobüsü gelecek. Bunların sayısı 50 mi olur 100 mü, bilemem ama gelecek. Günümüzde ise şehirlerarası segmentinde bu kadar yüksek talep varken kapasiteyi bu tür araçlara ayırmak mümkün değil. Biz aslında ilk denemeyi Gür-Sel Turizm ile yaptık. Geri dönüşler çok iyi, ama bu araçların oturması zaman alacak. Biz ürünün arkasındayız ve çok beğeniyoruz. Doğru araç olduğuna da inanıyoruz. Yatırımcısına para kazandıracak bir ürün. Bizim için önemli olan da bu. Bu araç ve bu segment gerekli mi dersiniz; evet gerekli.

HEDEF: UZATILMIŞ GARANTİ VE SERVİS PAKETİ VEREBİLMEK

■ 2021 yılında sattığınız her 2 otobüsten 1'i servis bakım paketliydi. 2022 yılında bu durum ne oldu, 2023'te nasıl bir gelişme olacak? Servis paketlerine finansman desteğiniz ne ölçüde oldu?

- 2022'de her 3 araçtan 2'sine finansman desteğimiz oldu. Müşterilerimize aldıkları araçların çok kıymetli olduğunu anlatıyoruz. Servet değerinde bir yatırım söz konusu. 'Bu araçların bakımlarını yetkili servislerde yaptırın ki değeri korusun.' diyoruz. Bu kültürü oturttuk. Hakikaten Euro 6 sahibi müşterilerimiz araçlarını yetkili servislere getiriyorlar. 'Yetkili servisin ne anlamı var?' diyen müşterimiz yok. Bu yılın başında iyi bir fiyatla garanti hizmeti sunduk. Müşterilerimizin hem servisi hem garantiyi alabilme imkanı da var. Burada biz de destek sağlıyoruz. Servis de finansman da kullanılabilir. Bu sene hedefimiz 3 araçtan 2'sine uzatılmış garanti ve servis bakım paketi verebilmek ve otobüs işletmecisine daha öngörülebilir giderlerle gelecek planlamasında yardımcı olabilmek.

■ 2022 turizm taşımacıları açısından çok olumlu geçti. 2023 için de rekor turist beklentisi var. Turizm taşımacılarının araç alımına yönelik talepleri nasıl?

- Turizm taşımacılığı tarafında havaalanı, otel transferleri Sprinter ve Vito tarzı araçlara kaydı. Lüks araçlarla uzun mesafe

OTOBÜSÇÜLER 2022'DE KAZANDI

2021 yılında otobüsçüler işlerinde bekledikleri kazançları elde edemeseler de araçlarının yatırım değerini koruması açısından mutlu oldular. 2022'de ise otobüsçüler 2021'in aksine yılın son çeyreğine kadar kazanç elde ettiler. Araçları da yatırım değerini korudu; hatta daha da değerlendi.

turları oluştu ve bu aynen devam ediyor. İhtiyacı olan da şehirler arasında eski araç alıyor. Benim gözlemlediğime göre güney bölgelerdeki firmalarda iyi şoför temini zorlaştı. Bu durum da firmaları transfer işinden çıkmaya yönlendiriyor. 'Az olsun, öz olsun' anlayışı hakim olmaya başlamış durumda. Turizm taşımacılığı tarafında fiyatların artacağına inanıyorum. O zaman sektör doğru yere oturur; araç sayısı azalır, kalite artar. Araç parkı, şoför ve fiyatlama anlamında sektörde durumun iyileşeceğine inanıyorum. Alım anlamında çok fazla talep beklemiyorum. Mevcudu koruma yönünde olacaktır.

CONECTO HYBRID'İ TEST EDİYORUZ

■ Conecto Hybrid lansmanı oldu. Hiç teslim ettiğiniz bir araç oldu mu? 2023'te kent içi ulaşımındaki pazar beklentiniz nedir?

- 2022 yılında Conecto ile şehiriçi otobüs pazarında çok ciddi satış adetleri gerçekleştirerek tarihi bir rekor kırdık. Ankara Büyükşehir Belediyesi, EGO'ya teslim ettiğimiz araçlardan çok memnun.

Conecto Hybrid aracımızın da ekonomik ve çevreci özellikleri ile gerek belediyelerin gerekse halk otobüsü işletmecilerinin yoğun ilgisini çekmesini bekliyoruz. Ancak güncel durumda otomotiv sektöründeki lojistik problemleri hala devam ediyor, özellikle batarya kısmı ile ilgili tedarik durumunda dolayı hybrid araçların üretimini 2023 yılında çok sınırlı sayıda planladık. Konuyu teknik ve lojistik ekiplerimizle birlikte yakından takip ediyoruz, en kısa sürede araçlarımızı işletmecilerle buluşturmayı hedefliyoruz. Çünkü yakıt tüketiminde arkasında durduğumuz çağımızın ihtiyacı olan, sürdürülebilirlik ve emisyon azaltma hedeflerimizi destekleyen bir ürün.

Diğer yandan aracın yakıt tüketimini ve avantajını da her koşulda gözlemlemek istiyoruz, bu süreçte aracın yakıt tüketimini test etmeye ve gözlemlemeye de devam ediyoruz



KENT İÇİ ULAŞIMDA 1000 ADET OLMAZ

■ 2024'teki yerel seçimlerin pazara etkisi ne olur?

- Güncel durumda kent içi ulaşım 1.000 adet seviyesi yerel seçime karşın çok olası görünmüyor. Burada kritik olan talepten ziyade finansman durumu. ■



Osman Nuri Aksoy ile söyleşimizi Mercedes-Benz Türk Satış ve Pazarlama Merkezinde gerçekleştirdik. Söyleşide, Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü **Miray Kutlu** ve Kurumsal İletişim Koordinatörü **Merve Arabacı** da hazır bulundu. **Muammer Başkan, Erkan Yılmaz**

Mercedes-Benz Türk

LOTİ TOUR'a 10 Turismo 15'i
törenle teslim etti

• Türkiye, Tayland, Dubai ve Maldivler'de faaliyet gösteren LOTİ, özel olarak tasarlanan 10 adet Mercedes-Benz Turismo 15'i araç filosuna ekledi.

• Mercedes-Benz Türk bayisi Hastalya Otomotiv tarafından satış işlemleri yapılan araçlar için 1 Şubat tarihinde Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde teslimat töreni gerçekleştirildi.

2020 yılında kurulan, Türkiye, Tayland, Dubai ve Maldivler'de faaliyet gösteren LOTİ, koşulsuz müşteri memnuniyeti ilkesi doğrultusunda yatırımlarına devam ediyor. Bu çerçevede yaptığı ilk otobüs yatırımında Mercedes-Benz Türk'ü tercih eden şirket, 10 adet Mercedes-Benz Turismo 15'i araç filosuna ekledi.

Mercedes-Benz Türk bayisi Hastalya Otomotiv tarafından satış işlemleri yapılan ve müşterinin beklentilerine göre Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda özel olarak üretilen araçlar için 1 Şubat 2023 tarihinde teslimat töreni gerçekleştirildi. Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde düzenlenen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü **Kadir Sargın** ve Hastalya Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **İrfan Tüzün** tarafından, LOTİ CEO'su **Aydın Yaşayacak**, LOTİ Operasyon Direktörü **Burak Gencer** ve LOTİ Ulaştırma ve Filo Operasyon Sorumlusu **Taşkın Kaya**'ya teslim edildi.

Teslimat töreninde konuşan **LOTİ CEO'su Aydın Yaşayacak**, "2020 yılında kurulan genç bir firma olarak, kısa zaman içerisinde pazarda çok



önemli bir yer edindik. Tatil taleplerine diğer tüm tur operatörlerinden farklı olarak bir deneyim ve duygu olarak yaklaşıyoruz. Misafirlerimizin uçuş deneyimleri, otel ve havalimanı ulaşım-ları gibi konaklama harici hizmetlerini de farklı ve özel hizmet anlayışıyla gerçekleştiriyoruz. İşte tüm bu süreçte 'İmza Deneyim' diyoruz. Bu doğrultuda misafirlerimizin transferlerinde de kendilerini farklı hissetmesi adına önemli bir yatırım gerçekleştirdik. Bu yatırım kapsamında gerek koltuk yapısı gerek koltuk aralıkları gerekse dış tasarımıyla hizmet konseptimize uygun otobüs ihtiyacımıza Mercedes-Benz Türk ekibi eksiksiz yanıt verdi. Filomuza eklediğimiz araçlarımızla misafirlerimizi en konforlu şekilde taşıırken, güvenliklerini de en üst düzeyde sağlama imkanı bulacağız. Büyüme ivmemize ve sektördeki konumumuzu güçlendirmemize önemli katkılar sağlayacağına inandığım bu iş birliğinin hayata geçirilmesine katkı sağlayan her iki şirketin değerli yönetici ve çalışanlarına teşekkür ederim" diye konuştu.

Hastalya Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Tüzün ise şunları söyledi: "Dünya genelinde Türkiye, Tayland, Dubai ve Maldivler'de faaliyet gösteren LOTİ, araç filosuna eklediği 10 adet Mercedes-Benz Turismo ile önemli bir yatırımı hayata geçirdi. Müşterilerine özel hizmet anlayışıyla faaliyet gösteren LOTİ, otobüslerini kişiselleştirerek yolcu deneyimine yeni bir perspektif getirdi. 38 kişilik koltuk düzeniyle misafirlerine geniş diz mesafesi sunan araçların deri kaplı Luxline koltukları konfor seviyesini artırırken, otobüslerin özel tasarımı sahip çift renkli dış boyası da yollarda ilgiyle takip edilecek. Sahip olduğu gelişmelerle sektörden yoğun talep görmeye devam eden Mercedes-Benz Turismo'nun, ekonomik işletim maliyeti ve yüksek 2.El değeri ile LOTİ markasına önemli kazanımlar sağlayacağına inanıyoruz."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da "Mercedes-Benz Türk olarak dünyanın



en modern otobüs üretim merkezlerinden biri haline gelen Hoşdere Otobüs Fabrikamızda, müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda 'terzi dikim' diye adlandırılan özel üretimlerle hizmet verebiliyoruz. LOTİ'nin özel ihtiyaçları için üretim bandımızdan 10 adet terzi dikim Mercedes-Benz Turismo çıkardık. Özel boyası, koltuk düzeni ve deri koltuklarıyla farklılaşan bu otobüslerimizin LOTİ'nin hizmet anlayışına eksiksiz yanıt vereceğinden şüphemiz yok. Müşteri ağımıza eklediğimiz LOTİ ile uzun yıllar boyunca çok önemli iş birlikleri gerçekleştireceğimize inanıyorum. Bu özel yatırımın her iki şirkete ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum. Ayrıca, hepinizin huzurunda LOTİ'ye aramıza hoş geldiniz demek istiyorum" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk, 2023 yılının ilk otobüs teslimatını Muş Yolu Turizm'e gerçekleştirdi

Uzun yıllardır Mercedes-Benz yıldızına sahip araçlara yatırım yapan Muş Yolu Turizm, son olarak özel renkte tasarlanan 2 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1'i araç parkına ekledi.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk bayisi Gelecek Otomotiv tarafından satış işlemleri yapılan araçlar için 6 Ocak 2023 tarihinde teslimat töreni gerçekleştirildi. Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde

düzenlenen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit, Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş. Otobüs ve Fuso Satış Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez ve Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün tarafından Muş Yolu Turizm Firma Sahibi Mazhar Özkan'a teslim edildi.

Muş Yolu Turizm Firma Sahibi Mazhar Özkan, "Araç parkında 20 adet Mercedes-Benz otobüs bulunan bir firma olarak, yeni yatırımımızda da yıldızlı araçlara yatırım yapmayı tercih ettik. Böylece hem kaliteli hizmet vermeye hem de işletme maliyetlerimizi düşürmeye devam edeceğiz. 2023 yılında da teslim almaya devam edeceğimiz araçlarla Mercedes-Benz marka otobüs sayımızı 27'ye çıkaracağız. Mercedes-Benz Türk ve Gelecek Otomotiv ekibine bu iş birliği sürecinde bizlere gösterdikleri ilgi için teşekkür ediyorum."

Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün da "Muş Yolu Turizm, özel renkte tasarlanan 2 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1'i filosuna ekleyerek uzun yıllardır sektörde sahip olduğu özel ve güçlü

konumu daha da kuvvetlendirecek. Kalite, konfor, teknoloji ve güvenliğin sembolü olan Mercedes-Benz yıldızına sahip araçlarımız,

Muş Yolu Turizm ile seyahatlerini gerçekleştiren yolculara da üst düzey yolculuk deneyimleri yaşatacak" diye konuştu. ■





Hasmer Otomotiv'den

Düzce Güven Turizm'e 2 Tourismo

Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv Düzce Güven Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçüler Osman Çalık ve Cafer Çalık'a 2 adet Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

■ Röp: Erkan YILMAZ

Tourismo araçlar, 25 Ocak 2023 tarihinde Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Yaşar Şahin** tarafından Düzce Güven Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçüler **Osman Çalık** ve **Cafer Çalık**'a teslim edildi. Araçların teslimat töreninde Osman Çalık'ın babası **Saffet Çalık** amcası **Mustafa Çalık**, kardeşi **Özkan Çalık** hazır bulundu.

Osman Çalık yeni yatırımlar ve sektördeki mevcut durumu ilgili Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Düzce Güven Turizm'in filosunda 37 araç bulunduğunu belirten **Osman Çalık**, "Düzce Güven Turizm kooperatif yapılanmasına sahip. Benim firmada yeni aldığım araçlarla birlikte 5 otobüsüm hizmet veriyor" dedi.

Sömestr tatili hareketlilik getirdi

2022 yaz sezonunun bereketli geçtiğini belirten **Osman Çalık**, "Sömestr tatiline kadar bir durgunluk vardı. Ama okulların ara tatili ile birlikte yolcu sayısında bir artış görüyoruz. Şu anda seferlerimiz yüzde 70-80 doluluk oranında gerçekleşiyor. Yalnız talii firmalar nedeniyle bilet fiyatlarında 200 TL olan Düzce-İstanbul seferlerinde yaz sezonuna göre biraz gerileme var. Şu an bizim fiyatlarımız 170 TL civarında. Talii firmalar ise 150 TL'ye yolcu taşıyabiliyor. Mazot fiyatlarındaki bir ölçüde gerileme olması ile bir ölçüde kendimizi kurtarıyoruz" dedi.

2023'den umutluyuz

2023 yılından ümitli olduğunu belirten **Osman Çalık**, "Her ne kadar seçimlerin yapılacağı olması bir belirsizlik getirir gibi görünse de ben sektördeki hareketliliğin devam edeceğini düşünüyorum" dedi.

Yeni yatırımla sahada daha güçlüsünüz

Sahada daha güçlü şekilde çalışabilmenin yolunun yeni yatırımlar olduğunu da açıklayan **Osman Çalık**, "Bu yatırımda takas var. 2022 yılında bu araçların ödemelerini yaptık. Teslimatı yeni oldu. Yeni araca sahip olmak her

zaman önemli. Çünkü aracınız yeniyse her zaman çok daha konforlu ve güvenli hizmet sunabiliyorsunuz. Bakım maliyetleri ve yakıt tüketimi açısından da yeni araç işletme sürecine çok daha fazla katkı sağlıyor. Bu yılki hareketlilik yeni yatırım planımızı da belirleyecek" dedi.

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Yaşar Şahin**'in her zamana doğru yönlendirmeler yaptığını ve yollarında olduğunu belirten **Osman Çalık**, "Hasmer Otomotiv ile işbirliğinden çok memnunuz. Bizim camiamızı her zaman doğru şekilde yönlendirmeye çalışıyorlar" dedi.

Artık tercihimiz 2+2 koltuklu araçlar

2022 yılında aldığı 1 araca koltuk arkası ekran taktırdığını ama pişman olduğunu, diğer araca ise taktırmadığını ve yolcunun da bundan hiç şikayetçi olmadığını belirten **Osman Çalık**, "Şimdi sektörde artık 2+1 yerine 2+2 koltuklu otobüslere yönelim olması gerektiğini düşünüyorum. Ağır maliyetlerle mücadele ediyoruz. 2017 model aracın sadece sigorta maliyeti dahi 220 bin TL. Sizin taşıyacağınız her fazla yolcu size kazanç olarak dönüyor. Sektörün buna çok ihtiyacı var. Bu yüzden de tercihimiz 2+2 koltuklu yönünde oldu" dedi.

Araç ve şoför yaşı

Yeni Yönetmelikte özmal araç yaşının 12'den 15'e çıkarılmasının ve kaptan yaşının 24'e indirilmesinin doğru bulduklarını ifade eden **Osman Çalık**, "Artık yeni araçlara ulaşım çok kolay değil. Araç teslimatında bu konu da konuşuldu. Eskiden plakayı taktığında aracın değeri 10-20 bin Euro düşerdi. Şimdi ise aracın fiyatı artmaya devam ediyor. Bu yüzden araç yaşının artırılması doğru bir adım oldu. Kaptan yaşının da 24'e çekilmesi de doğru bir adım. Ama bununla birlikte eğitim sisteminde bir değişime gitmek gerekiyor. Gençlerin hepsi masa başı iş bekliyor. Zorluğa gelemiyorlar. Sektöre yönelimin doğru şekilde yapılabilmesi için eğitim sisteminin değişmesi gerekiyor" dedi.

Yeni Tourismo araçlar Çalık ailesine hayırlı olsun

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin'de Çalık ailesinin her zaman yeniliğe ve kaliteli hizmete önem verdiğini belirterek, "Osman Çalık'ın babası Saffet Çalık'da bireysel otobüsçü olarak sektörde hizmet verdi. Şimdi çocukları bu süreci başarıyla yönetiyorlar. Çalık ailesine yeni Tourismo araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Kontur Turizm, Mercedes-Benz Türk'ten 5 Tourismo 16 2+1'i aldı

• **Hizmet kalitesini ve standartlarını artırmayı hedefleyen Kontur Turizm, filosuna 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 ekledi.**



• **Mercedes-Benz Türk bayisi Merkon Konya tarafından satış işlemleri yapılan araçlar için 2 Şubat'ta bir teslimat töreni düzenlendi.**

Şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında Türkiye'nin köklü kuruluşlarından, Konya merkezli Kontur Turizm, 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1'i araç parkına ekleyerek önemli bir yatırımı daha hayata geçirdi.

Mercedes-Benz Türk bayisi **Merkon Konya** tarafından satış işlemleri yapılan araçlar için 2 Şubat 2023 tarihinde Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimatı Holü'nde bir tören gerçekleştirildi. Düzenlenen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü **Özgür Taşkın**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü **Can Okumuş** ve Merkon Konya Otobüs Satış Müdürü **Cezmi Ağırtaş** tarafından, Kontur Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Hacı Veli Karakuş** ve Kontur Turizm Genel Müdürü **Ertuğrul Sarıhan**'a teslim edildi.

Kontur Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hacı Veli Karakuş: "İstanbul, İzmir, Konya, Adana ve Antalya başta olmak üzere onlarca ilde konforlu ve güvenli bir şekilde müşterilerimizin ulaşım ihtiyaçlarına cevap veriyoruz. Müşteri memnuniyeti seviyesini en üst düzeye çıkarmayı hedefleyen bir firma olarak, filomuzu son teknolojiye sahip araçlarla donatmaya devam ediyoruz. 25 yılı aşkın süredir iş ortağımız olan Mercedes-Benz Türk tarafından üretilen araçlar konusunda bugüne kadar hem müşterilerimiz hem de personelimizden hep olumlu tepki

ler aldık. Bu önemli yatırımın hayata geçirilmesinde katkısı olan her iki şirketin değerli yönetici ve çalışanlarına teşekkür ediyorum."

Merkon Konya Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş ise, "Kontur Turizm, yeni yatırımıyla birlikte filosundaki yıldızlı araç sayısını 40'a ulaştırdı. **Kontur Turizm'in özel talebi doğrultusunda Hoşdere Otobüs Fabrikamızda lila, turuncu, yeşil, kırmızı ve gri renklerde üretilen araçların özel renkleri ile yollarda dikkat çekeceğine inanıyorum.** Şehirler arası yolcu taşımacılığı sektörünün yıldızlarından olan Mercedes-Benz Tourismo, Kontur Turizm'in modern filosunun gücüne güç katacak. Her iki firma arasındaki bağların gelecek yıllarda daha da güçlenerek sürecine yürekten inanıyorum" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu: "Araçlarımızın sahip olduğu düşük işletim maliyetleri ve uzun bakım aralıklarının da Kontur Turizm'e önemli katkıları olacağına inanıyorum. Mercedes-Benz Türk olarak, birçok önemli teslimata imza attığımız 2022 yılının ardından 2023'te de teslimatlarımıza hız kesmeden devam etmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Markamıza olan güven ve araçlarımıza karşı gösterilen bu yoğun ilgi sorumluluğumuzu her geçen gün artırıyor. Biz de bu güvene layık olabilmek için Hoşdere Otobüs Fabrikamızda ürettiğimiz araçların yanı sıra satış öncesi ve satış sonrası yenilikçi hizmetlerimizle de fark yaratmaya devam edeceğiz. Kontur Turizm'in 5 adetlik Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 yatırımının her iki şirkete ve ülkemize hayırlı olmasını temenni ediyorum." ■



Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan:

Nitelikli büyüme hedefiyle ilerliyoruz

2022'yi beklentilerin üzerinde bir hareketlilikle kapattıklarını ifade eden Murat Arıkan, "2022'de çok yorulduk ama güzel işler yaptık. Son iki yılın kayıplarının bir kısmını geri aldık. Araç filomuzu büyötmek yerine gençleştirdik. 55 araçlık filomuzun yaş ortalaması 3. Biz büyüme hedefini nicelik değil, nitelikte belirledik. Daha butik, daha kaliteli işler yapma anlayışı ile hareket edeceğiz" dedi.

■ Röp: Erkan YILMAZ

1993 yılında kurulan Keşan merkezli Arıkan Turizm, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında 30'uncu yaşını kutlamanın mutluluğunu yaşıyor. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan, Taşıma Dünyası'na, 2022 yılını değerlendirdi ve 2023 beklentilerini aktardı.

2022 seviyesi şaşırttı

2022'ye pandemi sürecinin etkileri ile girdiklerini belirten Murat Arıkan, "Tabii ki, pandeminin etkileri, 2021'e girdiğimiz seviyelerde değildi. Etkisi çok daha azalmış, ön rezervasyonlar da alınmaya başlanmıştı. Ancak, son iki yılın travmaları bizde acaba yine bir olumsuzluk yaşanır, bu rezervasyonlar iptal olur mu tedirginliği yaşıyorduk. Meslektaşlarımızla konuştuğumuzda, "Personel çıkarttık, departmanları küçülttük, daha butik bir çalışma şekline döndük, çünkü önümüzü göremiyoruz" diyorlardı. Rusya-Ukrayna savaşıyla birlikte enflasyon da artmaya başlamıştı. Her ay, 'gelecek ay, bu kadar hareketli olmaz' düşüncesi ile ilerledik. Ama 2022'deki seviye bizi oldukça şaşırttı. Hatta hareketlilik uzun bir zamana yayıldı. Normalde Ekim'de bir yavaşlama başlar, Kasım'da durgunlaşır ve Aralık ayı ile kapanış olurdu. Ama 15 Aralık 2022'ye kadar hareketlilik oldu. Bir de rezervasyonlar hep son dakika şeklinde oldu. İnsanların ikinci, üçüncü tatile çıktıklarını gördük. Olumsuz ekonomik ortama rağmen yerli turist için de bu şekilde oldu. 2022 yılından bu anlamda memnunuz" dedi.

2022 yılı enflasyonu getirdi

"Salgın azaldı, akaryakıt fiyatları düşer mi, tedarik sıkıntıları çözülür mü, diye düşünürken bir anda Rusya-Ukrayna savaşı ve onunla birlikte enflasyonun getirdiği sorunlar ve maliyet artışları ile mücadele etmeye başladık" açıklamasını yapan Arıkan, "Bu kez Covid değil ama savaş bizi çok olumsuz etkileyecek diye de düşündük. Maliyetler artmaya başladı. Sektördeki büyüklerimiz; benzer sıkıntıları daha önce de yaşadıklarını, ama bu kez '40 seneye yayılan sıkıntıları 4 sene içerisinde yaşadık' diye aktardılar. Tam iyi



bir yıl geçiriyoruz, 'kafamızı kaldıracakız, yeni yatırımlar yapacağız' dediyimizde araç bulamama sıkıntısı ve olmayan araçların fiyatının artması ile karşı karşıya kaldık. Herkes yüksek ciroelar elde etti. Ama kArılılık için bunu söylemek mümkün değil. Enflasyon muhasebesi diye bir şey geldi ve biz operasyonu iyi yönetelim, teknolojiyi yakalayalım, araç bulalım çabası içinde enflasyon muhasebesini de öğrendik. Yoksa ayakta kalmamızın imkanı yoktu" dedi.

Çok yorulduk ama güzel işler yaptık

2022 yılında yüksek hareketlilikle cironun, enflasyon nedeniyle yüzde 100 arttığını, şirketin de yüzde 20 büyüyüğünü belirten Arıkan, "2022 yılında çok yorulduk ama güzel işler yaptık. Kayıpların bir kısmını aldık. Ayrıca Covid sürecinde düşünmek için çok zamanımız oldu. Biz bu süreci iyi değerlendiren firmalardanız. Pandemi süreci 'daha butik çalışmalıyız' anlayışını oluşturdu. Biz de nicelik değil, nitelikli büyüme hedefi ile ilerledik ve yıl içerisinde filomuza 9 yeni araç kattık. Ama alt modellerde sattığımız araçlar da oldu. 55 araçlık filomuzun yaş ortalaması 3'e çıktı" dedi.

Kaptana göre iş yazıyoruz

İş sürecinin verimli ve kaliteli geçebilmesi için en önemli noktanın iyi bir ekibe sahip olmak olduğunu aktaran Arıkan, "Bizim işimiz ekiple ve sahada. Ama sahada kaliteli personel açısından büyük sıkıntı var. İyi kaptan, iyi yardımcı personel bulamama sorunu, araçları bakıma götürdüğümüz servislerde, lastikçide, adblue aldığımız akaryakıt istasyonunda da var. Biz, '2022 yılındaki 50 milyon turisti, 70 milyona çıkaracağız' diyoruz ama bu insanlara hizmet verecek personel de, araç da, yemek yapacak aşçı da, servis yapacak garson da yok. Bizim başka bir boyuta geçmemiz ve nicelik değil, nitelik hedefi koymamız gerekiyor. Rakamların çok önemi yok. Sahanın ihtiyaçlarına uygun eğitim sistemi oluşturamadık. Üstelik beyin göçü de veriyoruz. İvedi olarak meslek lisesi formatına dönmemiz gerekiyor. Kendimizi de eleştirirsek, personele hak ettiği ücreti veriyor muyuz, konusu da çok önemli. Bu mesleği tercih etsin mi, etmesin mi aşamasına geldiğimizde personel hakkını alamıyor. Biz burada işveren olarak bulduğumuz iyi personelin hakkını fazla fazla vererek onun farklı bir arayış içine girmemesini sağlamalıyız. Önce-

2023 yılının Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü kuruluş yılı olduğunu belirten Murat Arıkan, "Hepimiz için çok büyük önem taşıyan 2023 yılı Arıkan Turizm'inde 30'uncu kuruluş yıldönümü. 100. Yılda 30. yaşımıza girmek bizi ayrıca gururlandırıyor" dedi. Murat Arıkan aynı zamanda Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcılığı ve TTDER Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini de üstlenmiş durumda.

den araca göre sefer yazardık, şimdi kaptana göre iş yazıyoruz. Böyle de yapmak zorundayız" dedi.

2023 ve 2024 hedefi

2023 ve 2024 hedefini nicelik değil, nitelik olarak büyüme şeklinde belirlediklerini belirten Murat Arıkan, "Kalitemizden ödün vermemek ve devam ettirmemiz için küçölmemiz şart. Araç sayısını daha da aşağı çekip, yaş ortalamasını 1'e indirmeyi planlıyoruz. Daha kaliteli personel ile daha nitelikli işleri daha kaliteli araçlarla yapacağız. 5 yıldızlı otellerden daha pahalı ve daha iyi hizmet veren butik ve kusursuz oteller var. Biz de bu anlayış ile butik çalışma yöntemini oluşturacağız. Bundan, kimse Arıkan Turizm çok pahalı olacak imajı çıkarmasın. Biz 2022 yılında araca göre iş alıyorduk 2023'te kaptana göre iş aldık" dedi.

Önümüzü göremiyoruz

"Herhangi bir olumsuzluk olmaz. Her şey normal giderse yine uzun bir sezon ve rekor düzeyde bir kapasite bekliyorum" açıklamasını Murat Arıkan, "Biz yol haritamızı 3 aylık, 6 aylık, 9 ve 12 aylık olarak belirleriz. Ama biz şu anda önümüzdeki 3 ayı ve sonraki 3 aylık dönemi göremiyoruz" dedi.

Finansmana erişim

Murat Arıkan, 2022 yılında finansmana erişimin çok zor olduğunu da vurgulayarak, "Bu yıl içinde zor olacak gibi görünüyor. Daha önce 1,5 milyon TL olan araçlar, şu anda 7,5 milyon TL. Bu araçları 48-60 ay vade ile alabiliyorken, şimdi 7,5 milyon TL'lik arabayı 24 aylık vade ile çok daha yüksek faizle almak durumundayız. Finansmana erişimin, faiz ve vade imkanlarının daha uygun hale getirilmesi en büyük beklentimiz" dedi.

Alışveriş için gelenleri turizme yönlendirmeliyiz

Kurlardaki artışın sınır illerinde alışveriş ticaretinde önemli bir hareket getirdiğine dikkat çeken Murat Arıkan, "Enflasyonun ve ekonomik krizin hayrı olur mu? Edirne ve diğer sınır illerimize günü birlik alışveriş hareketliliği ile oldu. Ama bizim alışveriş için gelenlerin turizm tarafına da katkı vermelelerini sağlayabiliriz. Bunu planlamak gerekiyor. Özellikle bu illerde sağlık turizmne yönelik imkanlar oluşturulabilir, dil kursları açılabilir. Deterjan veya gıda satıyoruz diye sevinmek yerine turizm hareketliliğe daha büyük kazançlar elde edilebilir" dedi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Her Koyun Kendi Bacağından...

Bugünlerde bir kesimi rahatsız eden bir durum, diğer tarafı nasıl da mutlu ediyor. İnsanlar yada kurumların kendi menfaatleri için bu denli ayrışmasını anlamak ve şaşırmmamak mümkün değil...

Şaşıırıyoruz, ama aslında üzölmemiz gereken bu gidişin sonuçları vahim olacak. Bireysel düşöndükçe, dayanışma ve birlik duygumuz hızlıca yok oluyor. İstikbalimiz yanı sıra istiklalimiz de etkileniyor. Madem herşeyi çocuklarımız için yapıyoruz biraz da geleceğe onlar için güzel şeyler bırakmayı deneyelim. Bırakmayı düşöndüğümüz mal ve mülkün, huzuru kalmayan toplumda onlara fayda getirmeyeceğini anlamamız gerekiyor.

Kendin için istediğini, bir başkası içinde istemedikçe gerçek manada insan olamazsınız..

İnsanların kendi menfaatleri doğrultusunda hak ve adaletten bu denli sapmasının sonuçlarının tüm toplumu kokuşmuş hale getirdiğı, bariz şekilde ortadadır.

Bunu çok iyi anlatan bir hikaye var. Pek çoğumuz "Her koyun kendi bacağından asılır" sözünü biliriz ama hikayesini bilmeyenler olabilir.

Behlöl Dana, Abbasi halifesi Harun Reşit zamanında yaşamış sufi bir dervıştır. Kimliğı hakkında pek bilgi yoktur. Harun Reşid'in kardeşi olduğı iddiaları da vardır.

Hakkındaki menkıbelere göre mezarlarda ve harabelerde dolaşır, yalnızlığı sever, zaman zaman çocukların maskarası olur, onlar tarafından taşlanır, ama o bunları hep hoş karşılarıdı. Behlöl'e atfedilen fıkra ve hikâyeler hem güldürücü hem düşöndürücüdür.

Behlöl Dâna, halka doğru yolu göstermek için söylediğı sözlerden rahatsız olanlar, birgün Hârûn Reşid'e gidip; "Sultanım, bizim yaptıklarımızın ona ne zararı var? Bizi kendi hâlimize bıraksın. Sonra her koyun kendi bacağından asılır" gibi sözlerle şikâyet ettiler...

* * *

Bunun üzerine Hârûn Reşid, Behlöl Dâna'yı çağırıp, halkın isteğini bildirdi. Behlöl Dâna hiç sesini çıkarmadan sarayı terk etti. Birkaç koyun alıp kesti, bacaklarından mahallenin köşe başlarına astı... Aradan günler geçtikçe, asılan hayvanlar kokuyordu. Kokudan rahatsız olan aynı kişiler Hârûn Reşid'e gidip, durumu anlattılar. Behlöl Dâna'yı çağırıp, sorduğunda;

"Bir kötünün herkese zararı olduğunu herhalde anladılar. Ben bir şey yapmadım, her koyunun kendi bacağından asıldığını onlara gösterdim" diye cevap verdi...

* * *

Şimdilerde toplumumuzda bu durumun tam da benzeri yaşıyor. İnsanlar yaptıkları uygunsuzluklara karışılmamasını istiyor ama başkaları tarafından yapılmış uygunsuzlarda da etkilendikleri için şikayetçi oluyorlar.

Haksızlık yapanlar haksız kazanç elde edenler bunu kendileri için hak görürken bir başkası için farklı düşünüyor. Sonuç olarak toplumun tamamını etkileyen siyaset, adalet ve ticaerte bu kokuşmuşluk hızlı şekilde yayılıyor. Rahatsızlık had safhalara ulaşıyor.

Bunların dışında spora bile bulaşan bir deformasyon söz konusu hale geldi. Bu gidişin akıllı selim insanlarca önüne geçilemediğı taktirde...

Hepimiz Behlöl olacağız gibi görünüyor... ■



Karayolu taşımacılık sistemi vizyonsuzluktan kaybediyor

Ulaştırma Bakanlığı, Yönetmelikte birtakım değişiklikler yaptı. Bunların bir bölümü bizim talepleri-mizdi, bu yüzden, onlara teşekkür ediyoruz, başta Ulaştırma Bakanımız olmak üzere. Şoför yaşının 24'e inmesi sektörde şoför yaşının çözümüne adım atmamızı sağlayacak.

Gençlerin bu işi meslek olarak kabul etmesi için yeni düzenlemelere ihtiyaç var. Bunları, "açılış kaptanlığı" olarak adlandırarak ayrı bir statü kazandırılması için Çalışma Bakanlığı ile görüşme yapacağız. Yani, şoförlük mesleğinin yeniden saygın ve itibarlı meslek haline gelmesi için sorunların çözülmesini, özlük haklarının tanınmasını istiyoruz.

Sektöre giriş teşvik edilmeli

26 yaşından sonra şoförlüğü meslek olarak kabullenmek kolay bir şey değil. O nedenle iki yıl önemli bizim için, ama tek başına yeterli değil. Bizim, çalışma şartlarını mutlaka iyileştirmemiz lazım. Dinlenme şartlarını iyileştirmemiz lazım. Maaşlarını mutlaka iyileştirmemiz lazım. Burada, 15-16 bin liradan aşağı maaş alan yok. Şoförün alacağı parayı şoföre, şoför olarak vermemiz lazım. Yani gençlerin bu mesleği severek otobüse binmeleri lazım. Arkasından, eğitimleri başta olmak üzere, mesleki olarak geliştirilmeleri için her şeyin yapılması lazım. Şoför sorununun çözümü için yirmi dört yaş önemli bir unsur. Ben, Bakanlığa bunun için, teşekkür ediyorum, zaten bizim talebimizdi. Onun dışında, D4 ile ilgili konuları tekrar gündeme getireceğiz.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

19 +1 araç

19 +1 araç kullanımı, Yönetmelikte yer almasa da taşıt kartlarının son tarihi 1 Temmuz 2023. Sektörde bunu isteyen de var istemeyen de. Otobüsle yolcu taşımacılığı kısa mesafelere doğru eviriliyor. Bakanlık, herhalde, havaalanlarından bölgesel dağıtımın düzenlenmesi için D4 bildirimi yaptı. D4 tarifeli taşımaları belediye ile yapıyor, o yanlış. Bilmiyorum, Bakanlık ne yapar? Bakanlık, bizim söylediğimiz sorunların bir kısmını gündeme getirdi, ama esas kısmını yapacağımız çalıştayda gündeme getireceğiz.

F1'lere 20 sözleşme yapma hakkı

F1 acenteliği ile bütün firmalara sınırsız bilet kesilebiliyor. Acente sayısı azalmaya devam edecek. Bana göre, F1'lere 20 firma hakkının verilmesi çok doğru. Artık acentelik kavramı elektronik sistem, e ticaret... Ticaret Bakanlığına yazı yazdım. F1 acenteliği gibi bir düzenleme veya yönetmelik yok. Bir yönetmelik hazırlanması lazım. F1, elektronik sisteme bağlanırsa Ulaştırma Bakanlığının, kurallarını belirlemesi ve bir yönetmelik hazırlaması lazım.

Bilet satış portallarındaki ticareti rekabetçi bir ortama taşımak lazım. Böylelikle taşeron oluşumunun önüne geçilebilir.

Rekabet Kurumu ile görüşüyoruz

Sayın Ticaret Bakanımıza teşekkür ediyorum, bizi kabul etti ve son derece ilgili davrandı. Rekabet Kurumuna randevu da ayarladı. Ancak bir aylık üzerine bir boşluk oluştu ve yeni bir hanımefendi geldi. Şimdi onunla ve Rekabet Kurumu Başkanı ile işleri yürüteceğiz. Önümüzdeki dönemdeki en önemli sorularımızdan birisi de e-bilette rekabetçi ortamın yaratılması. En önemlisi, Ulaştırma Bakanlığından, bilet paralarının satıldığı anda firmaların hesabına düşmesini sağlayacak bir düzenleme yapılmasını istedik. Bizim isteklerimiz akla, mantığa uyan rekabetçi bir ortam şeklindedir. Elektronik ticaret kapsamına alınırsa, karayolu taşımacılığı bu imkana kavuşmuş olacak.

Araç yaşı 12'den 15'e...

Pandemi sürecine girince öz mallarını satmak zorunda olan firmalar oldu. Yeni yatırım otobüs fiyatları çok arttı. Öz mallarda araç yaşının 15 yaşına çıkmasını biz istedik. Her araca çalışma imkanı yaratılması lazım. Yaş sınırlaması dünya genelinde yok. Yaş sınırının 15'e çıkması bir avantajdır. Karşı çıkan firmalar da var, ama biz sektörün bütününe değerlendirmeliyiz. Firma sayısı giderek azalıyor. Karayolu taşımacılığı yolcunun yüzde 45'i oranında yolcu alıyor. Dünyanın her yerinde olduğu gibi, havayolu 100 ise demiryolu 80, otobüs 40 liradır; böyle olması lazım.

Bütünleşik ulaşım

Karayolu taşımacılık sistemi vizyonsuzluktan kaybediyor. Devletin, ulaşımı bütünleşik olarak değerlendirmesi lazım. 12 bin otobüsten 8 bin otobüse düştük. Otobüschülükte yatırım gücü olan insanların önünün açılması için yapılması gereken; karayoluyla yolcu taşımacılığına düzenleme yapılarak, belediyelerin taşımacılıktan çekilmesidir. Belediyelerimiz rakibimiz olmaktan çıkmalı. Özel sektörün karayolu taşımacılığındaki yatırım gücünü, tıpkı belediyelerin kurumsal sistemindeki gibi düzenleyen kurallar olmalı. Buna İETT, EGO, ESHOT gibi kurumları örnek olarak gösterebiliriz.

Sefer sayıları azaldı

Bizim ciddi düzenlemelere ihtiyacımız var. Otogarlarda fahiş fiyatlar var. Sefer sayıları azaldı, giderler arttı. Yönetmelikte mutlaka birtakım düzenlemeler yapılmalı. Yeni yönetmelik taslağı sektörün yeni bir ihtiyacı karşılamıyor. Yönetmelikte değişiklikler olması gerekiyor. Seçime kadar taleplerimizi vurgulayacağız. Seçimden sonra da uygulanmasını takip edeceğiz. Devletin, ulaşım sistemlerine bütünleşik olarak bakması lazım. Altyapı ve işletmeyi akıllı olarak işletmek lazım. Tabii, bunların hepsinin yolculara konfor ve zamandan kazandıracak olması lazım.

Sektörümüzün ihtiyaçlarına cevap verecek Yönetmelik için Bakanlık ile görüşmelerimize devam edeceğiz. Yönetmelik bizim takibimizde herkesin bunu bilmesini istiyoruz. ■

PEGAS Touristik Renault Trucks yatırımı ile lojistik alanına adım attı

Turizm taşımacılığının önde gelen şirketleri arasında yer alan Pegas Touristik Renault Trucks çekici yatırımı yaptı. Aracı Renault Trucks bayii Özmutlubaş Otomotiv Satış Yetkilisi Abdullah Önal Pegas Touristik Başkaptanı Bülent Zaptıyeoğlu'na teslim etti.

■ Röp: Erkan YILMAZ

Lojistik sektöründeki son yıllardaki yüksek hareketlilik yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren firmaları da bu alanda yatırıma yöneltiyor. Turizm taşımacılığının en önde gelen şirketleri arasında yer alan ve kendi yolcusunu taşıyan Pegas Touristik, yeni iş alanı olarak lojistiği seçti. Pegas Touristik'in bu alanda ilk tercihi de Renault Trucks çekici oldu. **Özmutlubaş Otomotiv Satış Yetkilisi Abdullah Önal**, aracı **Pegas Touristik Başkaptanı Bülent Zaptıyeoğlu**'na teslim etti. Bülent Zaptıyeoğulları çok tecrübeli bir isim. 42 yıldır taşımacılık alanında bulunuyor. Bunun 22 yılını da Pegas Touristik bünyesinde geçti.

Hedefimiz çekici tarafında filomuzu büyötmek

Yeni çekici yatırımı ve otobüs yatırımları hakkında Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan **Bülent Zaptıyeoğlu**, "Renault Trucks'ın daha önce kamyonunu aldık. Şimdi de çekicisini aldık. Hedefimiz çekici tarafındaki filomuzu büyötmek ama öncelikle önümüzü bir görelim istiyoruz. Ona göre yatırım planını oluşturacağız. Biz kendi lojistikimizi yapabilmek adına bu alana adım attık. İl etapta Renault Trucks çekiciler ile yola çıktık. Hafta içinde doragesini alacağız ve işe başlayacağız " dedi.



Renault Trucks tercihi

Bülent Zaptıyeoğulları yeni çekici yatırımına yönelik planlamaları başladıklarında marka seçimi için uzun bir araştırma süreci yaşadıklarını belirterek, "Pandemi sürecinde lojistik tarafına geçen tanıdığım kaptanları aradım. Onlardan araç seçimine yönelik bilgiler aldım. Yaptığımız araştırmada Renault Trucks çekiciler hem teknolojik donanımları hemde düşük yakıt tüketimi ile öne çıktı. Ayrıca araç yatırımı planı oluştururken en önemli önceliklerimden birisi de her zaman satış sonrası hizmet tarafı olmuştur. Özmutlubaş Otomotiv'den de çok mutluyuz

2002'de 115 adetlik araç yatırımı

2022 yılında yolcu taşımacılığı alanında filoyu büyötmeye yönelik Mercedes ve Otocar marka çok sayıda araç yatırımı yaptıklarını belirten Bülent Zaptıyeoğulları, "2022 yılı içinde 35 adet Turismo aldık. 60 adet Sprinter, 20 adet Vito aldık. 10 adet Otocar Sultan Maxi aldık. 2023 başında ise 15 adetlik Sultan Maxi yatırımımız oldu. Araçlarımız parti parti gelecek. Toplam 115 adetlik bir yatırım yapmış olduk. 2023 Mart sonunda filodaki araç sayısı 160 olacak. Çok iyi

bir yılı geride bıraktık ve 2023'den hareketlilik anlamında beklentimiz çok daha yüksek" dedi.

Pegas çalışanların haklarını korur

Pegas Touristik olarak hiç kaptan sıkıntısı çekmediklerini de belirten **Bülent Zaptıyeoğulları**, "Pegas'ın kurumsal kimliğinin çok iyi oluşturulması nedeniyle şirketimizde çalışmak isteyen çok fazla kaptan ve personel oluyor. Bizim çalışma anlayışımızla çalışanların tüm hakları en iyi şekilde ödenir. Hiçbir zaman çalışan ile mahkemelik olunmamıştır. Bizim bünyemizdeki kaptanların hiçbir süre ihlali nedeniyle ceza almamıştır. Şirketimizin sahibinin babası da şoförlük yaptığı için çalışanların haklarının korunmasına kendisi çok önem veriyor. Biz metal yorgunluğu denilen sorunu da çözüyoruz. Bizim kaptanlarımızla birlikte araçlarımızda yatıyor. Bizde şoför 'çalışma sürem doluyor' dediğinde bulunduğu yere anında yeni şoför çıkarılıyor. Biz Kemer ve Belek bölgesinde kaza yapmayan, sıkıntı yaratmayan tek firma olduğumuz da yetkililer tarafından bize söylendi. Bizde gece 22.00'de işi biten şoföre başka iş yazılmaz. Tura gidecek arkadaşların mesaisi saat 18.00'de biter" dedi.

Yeni şoförler büyük otobüsten önce 1 yıl midibüs kullanır

Yeni Yönetmelik ile büyük otobüsü kullanan şoförlerin yaş sınırının 24'e çekilmesini de **Bülent Zaptıyeoğulları** şu şekilde değerlendirdi: Ben arabalara bindirdiğim şoförün önce bilgisini, deneyimini ekibimle takip ederim. Yalnız bir durum görürsek, risk olarak onu istihdam edemeyiz. Bizde şoför büyük otobüsten önce de 1 sene midibüs kullanır. Çıraklığını yapmadığınız işin ustalığı olmaz. Bu yüzden bizde midibüs kullanmadan, gerekli eğitimi almadan şoför direkt şekilde büyük otobüs kullanamaz. Aracı yıkatırken bile onu gözlemlemeniz, fırçayı tutuşu, bagajı açışı bile size bir fikir verir. Yeni Yönetmelikte şoför yaşının 24'e indirilmesi iyi oldu. Lojistik tarafına çok fazla kaptan geçiş yaptığı için sektörde sıkıntı var. 24 yaşa indirilmesi gençlerin bu işe daha erken yönelmesi için bir katkı yapabilir" dedi. ■



Arhan Tur 2023'de 1 milyon turist taşımayı hedefliyor



2020 Mart ayında kurulan Antalya merkezli Arhan Tur, çok kısa sürede turizm taşımacılığında önemli bir büyümeye imza attı. 2022 yılında 500 bin dolayında turist taşıma başarısı elde eden Arhan Tur, 2023 yılında yüzde 100 büyümeye ile 1 milyon turist taşıma hedefi belirledi. .

■ Röportaj: Erkan YILMAZ

Arhan Tur Yönetim Kurulu Üyesi **Oğuzhan Ünver**, 2022 yılını değerlendirdi ve 2023 beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıkladı. Şirketlerinin 1 Mart 2020 tarihinde kurulduğunun bilgisini veren Oğuzhan Ünver, "Şirketimizin kuruluşu çok yeni ama sektördeki tecrübe düzeyi 35 yıllık bir geçmişe dayanıyor. Dedem ve babam Sabri Ünver ile başlayan taşımacılık süreci bugünde devam ediyor. 2020 yılında Ünver Turizm bünyesinde yaşanan bir ayrılığın ardından babam Sabri Ünver, ağabeyim Orhan Ünver ile birlikte yeni bir yolculuğa çıkmaya karar verdik ve Arhan Tur kuruldu" dedi.

Pandemi süreci fırsatlar yarattı

1 Mart 2020'de Arhan Tur'un kuruluşunun gerçekleştiğini ancak hemen ardından pandemi sürecinin başladığını belirten Oğuzhan Ünver, "Pandemi süreci tabii tüm dünyayı olumsuz etkiledi. Seyahatler bir anda kesildi. Taşımacılık için çok zor geçen 2020 ve 2021 yılı kuruluşumuz ve faaliyete başlamamız için bizim için bir fırsat da oluştu. Bu fırsatları iyi değerlendirdiğimizi düşünüyorum. İki yıllık süreçte firma merkezimizi ve personel yapılanmamızı oluşturduk. 4 dönümlük bir garaj yatırımını gerçekleştirdik. Filomuza yeni araçlar kattık" dedi.

2022'de 500 bin turist taşıdık

İki yıllık yoğun çalışmanın ardından 2022'deki turizm sektöründe başlayan yoğun hareketliliğe hazır olduklarını belirten Oğuzhan Ünver, "2 yıllık pandemi sürecinin ardından 2022 yılındaki hareketliliğe hazırız. Ağır olarak Alman pazarına hizmet veriyoruz. Babam Sabri Ünver'in 35 yıllık tecrübesi ile çok doğru işbirliklerine yönelik adımlar attık. Hizmet sürecinin en önemli önceliğinin sahip olduğunuz araç filosunun yanı sıra kalite ve güven olduğuna inanıyoruz için de çok kısa sürede hızlı bir şekilde büyüdük. 2022 yılında 20 adetlik araç yatırımımız oldu. 60 dolayında özmal ve 100 adet kiralık araçla sezon sürecinde çalışabildik. Toplam 500 bin civarında turiste hizmet verdik" dedi.



Oğuzhan Ünver: 35 yıldır turizm sektöründe çalışan Sayın **Yusuf Hacıoğulları**'da 1 Ocak 2023 itibarıyla aramıza operasyon müdürü olarak katıldı. Kendimi ve ağabeyim **Orhan Ünver**'i bu açıdan çok şanslı hissediyorum. Babam **Sabri Ünver**'in bize çizdiği rota, operasyon müdürümüz Yusuf beyin 35 yıllık tecrübesi, ağabeyim Orhan Ünver ve benim yenilikçi düşüncelerimiz ile 2023'de çok büyük başarılarla imza atacağımıza inanıyoruz.

2023 hedefi 1 milyon turiste hizmet vermek

2023 yılı içinde önemli bir büyümeye hedefi oluşturduklarını belirten Oğuzhan Ünver, "İş ortaklığı yaptığımız acentelerden gelen bilgiler bize 2023'nün 2022'nin de üzerinde olacağı noktasında sinyaller veriyor. Çünkü 2021'in sonunda 2022'ye yönelik alınan rezervasyonların 2023 için iki, üç kat olduğunu ifade ediyorlar. Özellikle bizim çalıştığımız Avrupa pazarından ülkemize çok yoğun bir talep var. Biz de bu yoğun rezervasyonlara cevap verebilmek için yoğun bir çalışma içindeyiz. Ekibimizi güçlendiriyoruz. 35 yıldır turizm sektöründe çalışan Sayın Yusuf Hacıoğulları'da 1 Ocak 2023 itibarıyla aramıza operasyon müdürü olarak katıldı. Kendimi ve ağabeyim Orhan Ünver'i bu açıdan çok şanslı hissediyorum. Babam Sabri Ünver'in bize çizdiği rota, operasyon müdürümüz Yusuf beyin 35 yıllık tecrübesi, ağabeyim Orhan Ünver ve benim yenilikçi düşüncelerimiz ile 2023'de çok büyük başarılarla imza atacağımıza inanıyoruz. 2023 hedefimiz 1 milyon turiste hizmet vermek. Almanya pazarının yanı sıra farklı ülke pazarlarına da açılmak istiyoruz. Rusya pazarı öncelikli hedeflerimiz arasında. Ayrıca 20 civarında da araç yatırım hedefimiz var. Kiralıklarla birlikte 2023 sezonunda 250 adetlik bir filo ile hizmet vermek istiyoruz" dedi.

Kış turizmine hazırız

2023'ün ülkemiz için çok büyük önem taşıyan bir yıl olduğunu vurgulayan Oğuzhan Ünver, "2023 Türkiye Cumhuriyeti'nin aynı zamanda 100. Yılı. Hepimiz için çok önemli olan bu yıl da ülkemize katma değer sağlamak için var gücümüzle çalışacağız. Hatta 2023 sonunda kış turizmine yönelik önemli adımlarımız da olacak. 2024'e uzanan bu süreçte hizmet verdiğimiz müşteri kitlesini ve alanlarını büyüteceğiz. Bu süreçte sayın Yusuf Hacıoğulları'nın da bize çok önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Daha son-

raki yıllara yönelik hedefimiz de Antalya'nın turizm taşımacılığı alanında öncü şirketi haline gelmek" dedi.

Turizm taşımacılığında Arhan farkı olacak

35 yıla yakın süredir turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Yusuf Hacıoğulları'da Arhan ailesi ile yeni bir oluşum içinde olmaktan mutluluk duyduğunu belirterek, "Sayın Sabri Ünver turizm taşımacılığında hizmet anlayışı ile her zaman fark yaratmayı başarmış bir isim. Sayın Sabri Ünver, oğulları Oğuzhan Ünver ve Orhan Ünver ile birlikte Arhan Turizm'in bünyesinde yeni hedeflere koşacak olmaktan mutluluk duyuyorum. Hep birlikte Arhan Turizm'i büyütmek ve ülkemizin en önemli sektörü olan turizme yeni değerler katmak için çalışacağız. Turizm taşımacılığında yeniliklerle sahada fark yaratacağımıza inanıyoruz" dedi.

Genç, dinamik ve terübeli kadro ile hizmet veriyoruz

Röportajımızın sonuna gelirken aramıza iş yoğunluğu sebebiyle sonradan dahil olan Arhan Tur Yönetim Kurulu üyesi Orhan Ünver, 2023 yılına yönelik hedefler hakkında şunları söyledi, "Babam Sabri Ünver çalışma hayatı boyunca her zaman yenilikçi düşüncelere ve genç insanlara her zaman güvenmiş, onların düşüncesine her zaman önem verdi. Bu sebepten dolayı kardeşim Oğuzhan Ünver ile bana her zaman destek oldu, güvendi. Bizde ekibimizi kurarken genç, dinamik ve tecrübeli kadro ile hizmet vermeyi kendimize prensip edindik ve ekibimizi genç ve dinamik kadrodan oluşturduk. 1 Ocak 2023 tarihi ile de tecrübesi ile sektörde öne çıkan Sayın Yusuf Hacıoğulları'da operasyon müdürü olarak aramıza katılarak bize güç kattı. 2023 hedeflerimizi de kardeşimin dediği gibi yüzde 100 büyüterek 1 milyon turiste hizmet vermek. Bu hedefi de genç, dinamik ve tecrübeli kadromuz ile başacağız" dedi. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Alarm! Zam var mı, yok mu?

Ülkede zam gelmeyen hiçbir şey yokken, bir haberle sarsıldık: "Yolcu otobüslerinde biletlere zam yapılmayacak". Daha başlığı okurken bayırlar bile olmuştur. İğneden ipliğe her şey zamlandı; yeni bir deyişle söylersek, fiyatları güncellendi. İthal edilen veya kaçak getirilen her ürün gerekli gereksiz bu "güncellemeden" nasibini aldı. Mesela, marketlerdeki naylon poşetler markete yüzde 13 zamlı olarak gelmeye başladı. Ama vatandaş hâlâ 25 kuruştan ediniyor, yukarıdan öyle emir geldi. O yüzde 13 zam her şeye eklendi bu arada, ete süte, makarnaya, patatese, deterjana... aklınıza ne gelirse ona. Tabii ki, yüzde 13 olarak geldi hem de. Öyle olunca da poşetlerin marketlere yüklediği eder çoktan tüketiciye göçerildi, fazlasıyla.

Peki, nasıl olacaktı da yolcu biletlerine zam yapılmayacaktı otobüs firmaları? Bir önceki yazımda kazandıklarına değinmişim, ama birincisi, otobüsçüler de ticaret yapıyor ve kazanmak isteyeceklerdir, ikincisi de tedarik etikleri her şey zamlanınca kendi kazançlarının düşmesini istemezler. Mahalle bakkalı bile poşete gelen zammı misliyle tüketicisine aktarıırken otobüsçünün giderek artan maliyetleri sineye çekmesi beklenemezdi, yanıt da gecikmedi zaten.

TOFED Genel Başkanı Birol Özcan tarafından yapılan açıklamaya göre, bilet fiyatlarının zamlanmaması için akaryakıt fiyatlarının düşürülmesi gerekiyor. Bu mümkün değilse (TOFED de biliyor bunun mümkün olmadığını muhakkak) ÖTV gibi ek vergilerin -bir başka deyişle vergi cezasının düşürülmesi gerekiyor. Hatta bilet fiyatları üzerinden alınan KDV'nin en azından yüzde 8'e indirilmesi isteniyor.

TOFED, yolcu taşımacılığı sektörünün çatı örgütü olmakla birlikte taleplerini biraz mahcup, biraz çekingen, biraz korkarak dilelendiriyor. Genel hatlarıyla otobüsçü hiçbir şey yapmasın, "kılçıksız" kâr etsin, kimsenin etlisine sütlüsüne karışmasın... istenen bu. Otobüsçüler, TOFED üzerinden, yapılması gereken her şeyi otobüs üreticilerinin sırtına yüklemeyi, kendisinin de aradan sıyrılmayı istiyor. Rahmetli Mevlüt İlgin bunu iyi başarıyordu. Bir toplantı mı yapılacak, çağırın üreticileri, üstlensinler yapılacakları... Otobüsçüler parsayı toplasın.

* * *

Cumhurbaşkanının işaretleriyle ülkemiz seçim sürecine girdi. Yasal işlemler tamamlanacak ve 14 Mayıs'ta seçim yapılacak. Seçimlerden sonra koalisyon olmasın diye getirilen yeni sistem, baştan ittifak yapılmasına, yani ön koalisyon hayata geçirilmesine yol açtı. Şimdilik, yapılan anketlerden yansıyan sonuçlara göre kora kor, başa baş bir durum söz konusu.

Otobüsçünün, özellikle Anadolu il ve ilçelerinde güçlü bağları olduğu biliniyor. Güvenilen insanlar olduğu da kabul edilmeli. Kimi işaret ederse o bölgede o ittifak kazanaaktır. Şimdi otobüsçü başını ellerinin arasına almalı ve ince eleyip sık dokuyarak düşünmeli. Sonuçta karayoluyla yolcu taşımacılığının geleceğini belirleyecekler aynı zamanda. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 408 • 6 Şubat 2023

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

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**
Genel Yayın Danışmanı / Başyazar: **Dr. Zeki DÖNMEZ**

erkanyilmaz71@gmail.com

Ekrem OZCAN

Editor: **Korkut AKIN**

Grafik: **Ezgi Sezen BAŞKAN**

Hukuk Müşavirleri: **Elanur KOÇOĞLU**
Murat KOÇOĞLU

İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**

Full Stack Developer: **Barış Can BAŞKAN**

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

Reklam Rezervasyon: **0532 779 21 82**
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU: **Cumhur ARAL**

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Allison Şanzıman Donanımlı Isuzu Otobüsler, Kayak Turizminde Ulaşım Verimliliğini Zirveye Taşıyor

İsveçli otobüs operatörü Sälén Buss, Sälén'in dört kayak merkezinde ring seferi yapan filolarına 2022 sezonunda Allison şanzıman donanımlı iki adet Isuzu NovoCiti Life otobüsü katmıştı. Bu araçlarıyla artırılmış kapasite, sürücü ve yolcular için daha konforlu bir ulaşım sağlayan Sälén Buss, 2023 sezonuna memnun başladı.

1987 yılında kurulan Sälén Buss, 2013 yılında Sälén'in dört kayak merkezindeki yamaçlar ve pistler arasında ring seferi yapan otobüsleri işletmek üzere SkiStar ile bir anlaşma yapmıştı. Sälén'de bölgedeki ve tüm yerel kayak alanlarındaki SkiStar otobüs seferlerini gerçekleştiren 35 otobüsün bulunduğu bir araç filosuna sahip olan Sälén Buss, 2022 sezonu için iki minibüsünü Isuzu NovoCiti Life otobüsüyle değiştirerek yenilemişti.

Bu araçlar, 30 yolcu kapasiteli olan önceki minibüslere kıyasla kayak ekipmanları da dahil 50 yolcu gibi çok daha yüksek bir kapasite ihtiyacını karşılıyor. Otobüsler, Euro VI motor ve dahili retarderli Allison Transmission T 3270R xFE™ tam otomatik şanzıman donanımına sahip.

Yolcuların kayak alanına veya bağlantılı ekspres hatlarına ulaşımını sağlayan otobüslerin, yoğun nüfuslu köylerdeki hem trafiği yoğun olan ana yollarda hem de dar sokaklarda konforlu sürüş sunmaları gerekiyor. Bu nedenle Sälén Buss, araçlarının Allison tam otomatik şanzıman donanımlı olmasını tercih etti.

Güçlü motor, iyi şanzıman

Sälén Buss'un kurucu ortağı Robin Andersson, açıklamasında; "Sälén bölgesinde araç kullanmak zor. Otobüsler hem yoğun yollarda hem de duraklar arasındaki daha küçük köy sokaklarında yol alıyor. Bu nedenle güçlü bir motora ve iyi bir şanzıman donanımına sahip otobüslere

ihtiyacımız vardı. Allison'ın büyük bir avantajı, şanzımanı ihtiyaçlarımıza ve sürüşümüze göre uyarlama fırsatına sahip olmamız. Bunu daha önce yapamıyorduk ama bir yıldır deneyimlediğimiz üzere artık her türlü hava koşulunda araçları kullanmak, çok daha rahat ve sarsıntısız" şeklinde belirtti.

2022 sezon başlangıcı ile hizmete giren otobüsler, Nisan ayının sonuna kadar Sälén'in kış yollarında çalıştı. Kayak sezonu sonunda ise bölgede taşımacılık hizmetleri için kullanılan araçlar, kışın başında yine kayak turizmi rotalarına başladı.

Andersson; "Kayak otobüslerine artan bir talep görmüştük ve daha fazla kapasiteye yatırım yapmayı planladık. Doğru adımı attığımızı istatistiklerden görebiliyoruz ki eski araçlarımızla bunu başaramazdık. 2022 sezonu boyunca her gün yaklaşık 400-600 yolcunun kayak sporu için ulaşımını sağladık. 2023 kış rotasına başlarken sonuçlardan oldukça memnunuz" dedi.

Allison şanzıman donanımlı Isuzu NovoCiti Life otobüslerin, tam da beklentilerini karşılayacak şekilde çalıştığını belirten Andersson; "Bizim operasyonlarımızda otobüslerde genellikle şanzıman, kapı ve benzeri konularda sorun yaşayabiliyoruz ancak Allison ile şu ana kadar ki izlenimlerimiz son derece olumlu. Ayrıca, Allison'ın satış sonrasında gösterdiği ilgiden de oldukça memnunuz. Herhangi bir sorunla karşılaştığımız takdirde bizlere destek olacaklarına güvenimiz tam" diye ekledi.

Otobüsler, Euro VI motorlarına yapılan yatırım ve HVO100 olarak adlandırılan hidro-işlenmiş bitkisel yağdan elde edilen dizel alternatifi yakıt sayesinde, iklim açısından da bir adım öne çıkıyor.

Son olarak Andersson; "Şimdiye kadar sürücü ve yolculardan hep iyi geri bildirimler aldık. Otobüslere binmek ve inmek daha kolay. Otobüslerin büyük pencereleri sayesinde yolcular, çevre güzelliklerinin tadını çıkartıyor ve kayak botu ile araca binen yolcularımız oldukça rahat" şeklinde açıkladı. ■



Allison Transmission, Yeni Nesil Araçların Geliştirilmesi için;

Allison'ın Elektrifikasyon + Çevresel Test Merkezi'nde Nikola ile İş Birliği Yapıyor

Allison Transmission, Allison'ın son teknolojiye sahip Araç Elektrifikasyon + Çevresel Test (VE+ET) Merkezi'nde sıfır emisyonlu ulaşım, enerji tedariki ve altyapı çözümlerinde dünya lideri olan Nikola Corporation ile iş ortaklığı yapıyor. Bu iş birliği doğrultusunda Nikola'nın Class 8 bataryalı elektrikli aracı (BEV) ve hidrojen yakıt hücreli elektrikli aracının (FCEV) testleri gerçekleştiriliyor.

Allison Araç Elektrifikasyon + Çevresel Test Merkezi Genel Müdürü David Proctor, konuyla ilgili olarak; "Emisyonları azaltmak ve perfor-

mansı optimize etmek üzere inovatif, yeni nesil araçları geliştiren Nikola ile iş birliği yapmaktan gurur duyuyoruz. Her türlü tahrik tipiyle çalışan araçlar için test ve doğrulama programlarını destekleyen tesisimiz, Allison'ın ticari araç endüstrisinde alternatif yakıt çözümlerinin geliştirilmesindeki liderlik taahhüdünü de güçlendiriyor" diye belirtti.

İki şirket, çok çeşitli görev döngülerini simüle edebilen kontrollü termal ortamlar ve dinamometreli yol simülasyonları aracılığıyla BEV ve FCEV performansını test etmek için iş birliği yaptı. Testlerde, Nikola'nın hidrojen yakıt ikmal ekipmanı ve test çalışmaları için kesintisiz devam edebilmesi için tesis tarafından sağlanan sabit bir hidrojen akışı kullanılıyor. Araçların değerlendirilmesi, batarya yönetiminin izlenmesi ve aşırı sıcaklıkları oluşturmak için solar simülasyonundan yararlanan HVAC testini de kapsıyor.

Araç Elektrifikasyon + Çevresel Test Merkezi, araç üreticileri için güvenli, güvenilir ve tekrarlanabilir sonuçlar sağla-



yan, kontrollü ve tutarlı bir ortamda test yapma imkanı da dahil olmak üzere çeşitli avantajlar sunuyor. Allison, tesiste gerçek uygulama ve iklim koşullarını simüle ediyor. Böylece üreticiler, yenilikçi teknoloji ve araç sistemlerini pazara daha hızlı ve verimli bir şekilde sunabilmek için ürün geliştirme ve doğrulama sürelerini kısaltabiliyor. Testlerin mevsimsel iklim ve yol koşullarına bağlı olmayan yoğun bir zaman diliminde yapılabilmesi, yol testlerine kıyasla maliyetlerin düşürülebilmesini de sağlıyor.

Nikola Araç Test Kontrol Başkanı Adam Tarleton, açıklamasında; "Allison VE+ET Merkezi'nin yeteneklerinden yararlanmak, Nikola'nın ürün geliştirme döngüsünü hızlandırması ve Tre BEV aracını güvenle piyasaya sürmesi için

kilit bir etken oldu. Kamyon segmentinin talep ettiği performans, kalite ve güvenilirliğe sahip, sınıfında lider bir hidrojen yakıtlı araç sunmak üzere Tre FCEV modelimizde de Allison ile devam edecek iş birliği için ayrıca heyecanlıyız" dedi.

60 bin metrekare alana sahip VE+ET Merkezi, Orta Batı'da alanının tek örneği ve tek bir merkezi konumda yıl boyunca test yapma olanağı sağlıyor. Tesis, müşteriler için yeni ürün geliştirmek üzere gerekli tüm olanakları ve iş birliğini sağlayan özel ayrı test bölümleri ve alanlar sunuyor.

Allison VE+ET Merkezi hakkında daha fazla bilgi edinmek için allisontransmission.com/veet adresini ziyaret edebilirsiniz. ■

Yönetmelik değişikliklerinin analizi

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yeni değişiklikler yapıldı ve bunlar 14 Ocak 2023 ve 32073 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı. Genelde 31 Aralık'ta yayınlanan bu değişikliklerin, Ocak ayına sarkması biraz sürpriz oldu. Mevzuat hazırlama esaslarına göre hazırlanan bu değişikliklerin değerlendirme amacı gütmeyen, fakat anlaşılmasını kolaylaştırıcı bir yazım gazeteminin internet sitesinde yayınlandı. Şimdi de önemli gördüğüm düzenlemeleri içerik açısından madde numarasına göre değerlendirmek istiyorum.

Madde 5, B3-D3 hususi yolcu taşımacılığı belgeleri... kapsamındaki ticari olmayan yolcu taşımacılarının genişletilerek düzenlenmesi olumludur.

Madde 7, D4 kısa mesafe yolcu taşıma belgeleri... Burada D4 kısa mesafe yolcu taşımacıları belgeleri taşıma, hat, güzergah ve taşıt bilgilerinin iliçi taşımalarda da Bakanlığa sunulmasının kapsanması uygun olmuştur. Serbest piyasaya aykırı arz talep dengesi kararlarının istenmesi devam ediyor. Bir de artık valilik yetkisi bulunmayan bu belgelerin ayrı bir maddede ele alınması gereksiz.

Madde 13, Mesleki saygınlık kaybı... 90 gün sonra da olsa taşımacının mesleki saygınlığını kaybetmesi halinde doğrudan belge iptali yerine faaliyet durdurma cezası verilmesi doğru olmuştur. Ancak bu yeni durumda 90 günlük sürenin daha kısa olması düşünülebilirdi. İptal yerine faaliyet durdurma cezası verilmesi anlayışı tüm cezalandırmalara mümkün olduğunca yayılmalıdır.

Madde 14, F Acentelik belgeleri... F1 ve F2'lerle ilgili ortak hususların yeni bir (e) bendinde toplanması olumludur. B1 ve B2 belgeli taşımacıların uluslararası taşıma faaliyetlerinde F1 belgelilerden hizmet alamamasının açıkça ifadesi faydalıdır. Bu husus zaten F1 ve F2 tanımlarının gereğidir.

F1 ve F2'lerin sözleşme yapabileceği firma sayısına gelince...

Önce böyle bir sınırlama gerekli midir? Bunun için sınırlamanın amacını bilmeli ya da düşünmeliyiz. Bana göre bunun amacı; tüm firmaların aynı acenteden hizmet almasını yoluyla ücret rekabetinin ortadan kalkması veya azalmasının önüne geçilmesidir. Bunun dışında bir neden düşünemiyorum. Peki, bu sayı kaç olmalıdır? Bilindiği gibi 10 olan bu sayı 20'ye yükseltildi. Bu değişiklik iyi midir, yeterli midir? İlçe merkezlerinin çok büyük çoğunluğu ile bazı il merkezlerinde tarifeli taşımacı sayısı 10 firmanın altında olup 10 sınırlamasının artırılması buralar için gerekli değildir.

Az sayıdaki ilçe merkezi ile pek çok il merkezinde de bu firma sayısı 20'yi geçmez. Dolayısıyla getirilen 20 rakamının yeterliliğinden şüphe yoktur. Ancak 1 acentenin hem F1 hem de F2 belgesi alabildiğini düşünürsek 10 sınırlaması halinde de bu imkan zaten vardı.

20'den fazla firma hali, Bodrum gibi bazı özel durumlu ilçe merkezleri ile büyük il merkezleri için söz konusudur. Buralarda 20 rakamının yetmeyeceği düşünülrse de 2 acentelik belgesi alınarak bu engel aşılabılır.

2 acentelik belgesinin yetmeyeceği yani 40'tan fazla firmanın bulunması hali bana göre 3-5 büyükşehir merkezi için söz konusu olabilir. Bırakınız da buralarda bari 1 firma 40'tan fazla taşımacıya hizmet veremeyip rekabet olsun. Artık 20 firma ile sözleşme getirildi. Yanırları var ama bundan dönüleceğini sanmıyorum. Bu gerçekler karşısında acentelik yoluyla rekabetin engellenmesinin önüne geçilmesi açısından firma sayısına ilişkin 2 düzenleme öneriyorum.

1: 5'ten fazla tarifeli taşımacı bulunan yerleşim merkezlerinde 1 acente bunların yüzde 60'tan fazlasına hizmet veremesin.

2: 1 acente F1 ve F2 belgelerinden sadece birini alabilsin.

Madde 34 Şoför yaşı... Sürücüler dahil tüm taşıtlarla ilgili gerekli veya önemli düzenlemeler trafik mevzuatında yer almaktadır. Buna rağmen Taşıma Yönetmeliği'nde şoförler ve diğer personelle ilgili 3 özel madde bulunmaktadır. Nitelikli personel istihdamına ilişkin 32'nci madde ile istihdam edilenlerin hak ve sorumluluklarına ilişkin 33'üncü madde aslında başka mevzuatların konusu olup burada yer almaları faydalı görülse de zorunlu değildir. Benim tek faydalı gördüğüm husus; denetimle bu alanlarla tespit edilen eksikliklerin ilgili makama iletilmesidir. Şoförlere ilişkin 34'üncü madde ise yine



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

benim kanaatime göre özel bir öneme sahiptir. Burada şoförlerde trafik mevzuatından öteye mesleki yeterlilik, mesleki saygınlık, sağlık ve yaş konularında ek düzenlemeler, diğer bir deyişle ek şartlar yer almaktadır. Bilinmelidir ki, her ek şart bir şeyleri kısıtlar, engeller veya zorlaştırır. Bu nedenle sadece gerekli olduğu yerde bu yükümlülükler getirilmelidir. Ben bu ek şartların amacının daha kaliteli taşımacılık, daha net bir ifadeyle daha güvenli bir taşımacılık olduğunu düşünüyör ve bunları önemsiyorum. Yönetmelikte değişiklik yapılan şoför yaşına gelince; şoför yaşına üst sınır getirilmesi taşıma güvenliği açısından uygun ve gerekli görülmüş ki, mevzuat kapsamına alınmış. İlk Yönetmelikte bu sınırın 63 yaş olduğunu hatırlıyorum. Daha sonra bu sınır 66 oldu. Bu değişiklik hangi gerekçeyle yapıldı? 63-66 yaş aralığındakilere çalışma imkanı verilirken taşıma güvenliği kaybı olmadı mı? Eğer olmadıysa demek ki 63 yaşı öngörenler yanlış yapmışlar. Bir de şu hal olabilir: 20 yıl önce 63 yaş doğrudur ama bu 20 yıllık süre içerisinde insanlarda ve/veya taşıtlarda öyle olumlu değişiklikler olmuş ki, 66 yaş doğru hale gelmiş. Bilmem bu değişiklikler oldu mu?

Şimdi mevcut olan 66 yaş sınırı da kaldırıldı. Yerine yeni bir sınır da Yönetmeliğe konmuş değil. Artık yaşta üst sınır olmaması taşıma güvenliğine zarar vermiyor, diyebilir miyiz? Sadece bu yıl sonunda bitecek olan geçici bir düzenlemede 69 yaş sınırından söz ediyor. Belki 1 yıl için o geçerli olacak. Ama ya sonra, en azından bu geçici düzenlemenin 1 yıl için de olsa buraya konması gerekmez miydi? Yine 69 yaşı uygun hale getiren hangi gelişmeler oldu? Taşıma güvenliği kaybı olmadığı açıklanamadıkça bu insanlara istihdam, aday şoför sayısının artırılması gibi gerekçeler bu değişikliği haklı göstermez. Bu değişiklik ile 66-69 yaştakilerin devreye girmesi diğerlerinin istihdam şansını azaltır. Aday şoför sayısı artınca bir de şoförlerin alacağı ücretler geriler. Bunlar iyiye bu düzenlemeler de iyidir.

Bir de özel bir ihtiyaç hissedilmiş olmalı ki, Yönetmelikte büyük otobüslere ilişkin özel bir yaş düzenlemesi yer bulmuş. Baştan beri şoförler için 26 olan asgari yaş şimdi 24'e düşürüldü. Herhalde 24-25 yaşındakilerin büyük otobüslerde istihdamı bir güvenlik sorunu yaratmayacak diye düşünülmüş olmalı. 24-25 yaşındaki gençleri istihdam eden bir firmayı alkışlar mıyım, bilmiyorum. Ama bu tür, "şoförlerimiz 24-25 yaşında" diyen bir firmayı seyahatlerimde tercih edeceğimi sanmıyorum. Bilmem taşımacılar kendi özmal otobüslerini teslim etmede bu yaştaki şoförleri tercih edecek mi? Bırakınız da bu yaştakiler, önce hiçbir yaş sınırı aranmayan diğer taşımalarda istihdam edilsinler. Bir de bu yaştakileri istihdam imkanı yaratılması 26 yaş üstündekilerin istihdam şansını azalttığı için pek bir ek istihdam getirmez. Ek istihdam getirecek olan şey; taşımacılığını ve taşımaların büyümesidir.

Madde-55-56-57 hat, ücret ve zaman tarifelerine ilişkin tüm düzenlemeleri olumlu bulduğumu özellikle belirtmek isterim. Seferlere ilişkin, yurtiçine girışten 48 saat geçmedikçe çıkış yapamama kuralının yurtdışına çıkıştan 24 saat sonrasına kadar yeni çıkış yapamama şekline getirilmesi de iyidir. Ancak ihtiyaç olan hal, kapı ve zamanlarda gerektiğinde Bakanlıkça özel izin verilebilmesi halinde kapsanması düşünülmelidir.

Otobüsle yolcu taşımacılığına ilişkin olarak, asgari özmal kapasitesini oluşturan taşıtların yaş sınırının 12'den, 15'e yükseltilmesi dahil tüm taşımacı yeterlilikleri, asgari kapasite şartları ve bunun korunması ile kaybinin cezalandırılmasına ilişkin hususlarla ilgili özel bir yazı hazırlayacağım. Yönetmelikte lojistik işletmeciliğine ilişkin önemli değişiklikler bulunuyor. Lojistiğin artan önemine binaen bunları da ayrıca değerlendirmeye çalışacağım.

Burada sözünü etmediğim değişiklikleri önemli görmemenin ötesinde "sakınca-sız, olabilir, uygun ve olumlu" şeklindeki düşüncelerimi de belirtmek isterim. ■

Karayolu Taşıma Yönetmeliği değişti

Dr. Zeki Dönmez 14 Ocak 2023 tarihli ve 32073 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan karayolu yürürlüğe giren Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği madde madde inceleyerek yolcu ve yük taşımacılığına yönelik getirilen değişiklikleri yazdı.

İşte değişiklik maddeleri ve yeni kurallar şu şekilde:

Madde 4 -Tanımlar (Değişiklik Madde-1)
Değişikliğin 1'inci maddesi ile teknik şartlar kavramı tanımlandı.

“cccc) Teknik şartlar: Bu Yönetmelik kapsamında kullanılacak taşıtların, geçerli araç muayenesini veya ilgili mevzuatta belirtilen diğer teknik koşullarını,”

Madde 6-Yetki Belgesi Türleri (Değişiklik Madde-2)

Değişikliğin 2'inci maddesi ile B3 ve D3 belge kapsamlarına kendi özel eğitim ve rehabilitasyon merkezlerinde destek eğitimi alan engelli bireylerin taşınması da eklendi.

Madde 7-D4 taşımacıları (Değişiklik Madde-3)

Değişikliğin 3'üncü maddesiyle mevcut B bendi yenisinde B ve C olarak ikiye bölünmüş. C bendi A bendindeki hakları da kapsayacak şekilde genişletilmiş.

Madde 13-Yetki Belgesi Genel Şartları (Değişiklik Madde-4)

5'inci fıkradaki mesleki saygınlığı kaybetme nedeniyle 90 gün içinde durumlarını uygun hale getirmemeleri halindeki yetki belgesi iptal durumu kaldırılarak, mesleki saygınlık tekrar kazanılana kadar geçici durdurma uygulanması şeklinde değiştirilmiş.

Madde 5-Yetki Belgesi Almanın Özel Şartları (Değişiklik Madde-5)

F1 ve F2 belgelerinde birinci cümleden sonraki ifadeler kaldırılarak, yeni bir e bendi getirildi. Buna göre; tüm acenteler D4'ler sayılmamak üzere 20 firmayla sözleşme yapabilecek. F1'lerden uluslararası taşımalarda acentelik hizmeti alan B1 ve B2 firmalarına ceza uygulanacak.

F1 ve F2 yetki belgeleri

- L Yetki Belgeleri
L1 yetki belgelerine ilişkin 2'inci ve 3'üncü alt bentler kaldırıldı.

L2 belgelerinde 1'inci alt bentte mevcut şartlara ilaveten 3 yıl geçerliliği devam eden ve halen geçerli bulunan C3, K1, K3, L1, M2, N2 veya P2 yetki belgelerinden herhangi birisine sahip olmaları şartı getirildi. (Geçici maddeye göre bu şart 01.01.2024 tarihine kadar uygulanmayacak) Ayrıca 3 alt bentte yürürlükten kaldırıldı.

Terminaller

C ve D bentlerindeki güvenli olması ibareleri “güvenli olan bir terminalin kullanım hakkına sahip olmaları” şeklinde değiştirilmiş. Terminallere ilişkin 16'ncı fıkranın “ayrıca” diye başlayan şartlar belediye terminallerinde aranmayacak.

15'inci fıkrada sadece kısa ünvanların Bakanlığa bildirilmesi ve buna uyulması şekline getirildi. 20'inci fıkradaki bazı belgeler için bulunan belirlenen alan şartı 14'üncü fıkranın C ve D'sinde belirlenen alanlar olarak ifade edildi.

L2 yetki belgelerinin asgari kapasite şartını kaybetmesine ilişkin 25 numaralı fıkraya getirildi. L2 yetki belgesi sahipleri, bu maddeyle belirlenen asgari kapasite şartının en az %60'ını kaybetmesi halinde, yetki belgesi sahibinin, ilgili yetki belgesi kapsamındaki faaliyeti geçici olarak durdurulur. Bu şekilde faaliyeti geçici olarak durdurulan yetki belgesi sahibi, asgari kapasite şartının %60'ını ve fazlasını yeniden tamamlaması halinde faaliyetine yeniden izin verilir. Bu fıkranın uygulanması, yirmi birinci fıkranın uygulanmasına engel teşkil etmez.”

Madde 16-Yetki Belgelerinin Verilmesi (Değişiklik Madde-6)

7'inci fıkradaki “ayrıca” kelimesi çıkarıldı. Sadece şube için yetki belgesi talepleri karşılanmaz ifadesi; sadece H belgeleri için ifade edildi.

Madde-21-Gerçek Kişinin Ölümü Halinde Yetki Belgesinin Durumu (Değişiklik Madde -7)

Yeni 4'üncü fıkrada eklendi: Bu madde kapsamında düzenlenecek yetki belgesi ve taşıt kartları için ücret alınmaz.

Madde-24 Taşıtların Yaşı, Cinsi ve Diğer Şartlar (Değişiklik Madde-8)

B ve D türü yetki belgelerinde 12 olan asgari kapasite özmal yaşı 15' yükseltildi.

Madde 28-Taşıtların Ünvan Veya Kısa Ünvan Yazdırılması Zorunluluğu (Değişiklik Madde-9)

Bir yetki belgesi birden fazla kısa ünvan kullanımını yasaklayan 3'üncü fıkraya yürürlükten kaldırıldı.

Madde 30-Taşıt Belgelerine Kayıtlı Taşıtların Kullanılması (Değişiklik Madde-10)

2'inci fıkraya F bendi eklendi:

“f) Adlarına L türü yetki belgesi düzenlenmiş firmalar, geçerli bir taşıma işleri organizatörü yetki belgesine sahip olmaları halinde, yalnızca depoları arasında yapacakları parça başına taşımalarda, başka firmalar adına düzenlenen K1 yetki belgesi eki taşıt belgesinde kayıtlı bulunan taşıtlar,”

Fıkranın son cümlesi bu yeni düzenlemeyi de içerecek şekilde getirildi.

Madde 34-Şoförlerde Aranacak Nitelik ve Şartlar (Değişiklik Madde-11)

1'inci fıkranın B bendindeki büyük otobüs kullananların 26 yaşından gün almış olma şartı 24 yaş olarak değiştirildi. C bendindeki bütün sürücüler için 66 yaşından gün almamış olmaları şartı kaldırıldı.

Madde 38-Yolcu Taşımalarında Bağaj (Değişiklik Madde-12)

6'ncı fıkraya ek yapıldı. Ancak, görme engelli yolcuların sertifikalandırılmış rehber köpeği, köpeğin ağızlığı ve gerekli sağlık belgeleri olmak koşulu ile taşıtta bağaj taşımayla mahsus bölümün dışında uygun bir yerde ücretsiz taşınır.”

Madde 40-Ortak Yükümlülükler (Değişiklik Madde-13)

Ücret tarifelerine ilişkin 45'inci fıkradaki ‘görülmüştür’ şerhi, ‘düşülen’ ifadesi Bakanlığa bildirilen/iletilen şekline getirildi.

Madde 45 Gönderenin ve Yolcuların Sorumluluğu (Değişiklik Madde-14)

Tehlikeli madde Yönetmeliği'ne ilişkin 8'inci fıkraya yürürlükten kaldırıldı.

Madde 55-Hat Sayısı (Değişiklik Madde-15)

B2 belgelerine ilişkin 8'inci fıkradaki yurt içine girdiği tarihten itibaren 48 saat geçmedikçe yurtdışına çıkış yapamama kuralı, yurtdışına çıkıştan 24 saat geçmeden tekrar çıkamama haline getirildi.

Madde 56-Ücret Tarifeleri (Değişiklik Madde-16)

2'inci fıkradaki ‘görülmüştür’ şerhi alınmasına yönelik zorunluluk cümlesi değiştirildi: Bakanlığa fiziki olarak bildirilen ücret tarifeleri, Bakanlık evrak kaydına girdiği tarihten itibaren dört iş günü sonrasında uygulanmaya başlanır.”

3,6,9 ve 15'inci fıkralardaki ‘görülmüştür’ şerhi verilmiş ücret tarifeleri ifadeleri Bakanlığa bildirilen/ iletilen ücret tarifeleri şekline getirildi.

Bu maddeye yeni bir fıkraya eklendi: Yolcu terminalleri ile kalkış veya varış noktası havalimanları/havaalanları olan tarifeli yolcu taşımacılığı faaliyetleri için Bakanlığa bildirilen/iletile ücret tarifeleri, Bakanlıktan “Görülmüştür” şerhi alınmadan uygulanmaya başlanamaz. Bu fıkrada kapsamında “Görülmüştür” şerhi alınan ücret tarifeleri için ikinci fıkrada öngörülen bekleme süreleri uygulanmaz.”

Madde 57-Zaman Tarifeleri (Değişiklik Madde-17)

9'uncu fıkradaki mücbir sebeple yapılamayan seferin en az 12 saat önce bildirilmesi süresi 3 saate indirildi. 10'uncu fıkradaki mevcut bir seferin 10 dakika öncesine veya sonrasında ek sefer konulması için 48 saat olan önceden bildirim süresi 6 saate indirildi. 13'üncü fıkradaki biletle satılmamış bir seferin iptalinde 48 saat olan önceden bildirim süresi 6 saate indirildi.

Bu fıkranın 2'inci paragrafı şöyle değiştirildi: Tarifeli yolcu taşımacılığı faaliyetinde bulunacak yetki belgesi sahipleri, onaylanmış zaman tarifelerini, fiili olarak faaliyet gösterdikleri merkezi adres, şube ve acentelerinde görülebilecek bir yere asmak veya bu yerlerde elektronik olarak görüntülemek zorundadırlar. Ayrıca, zaman tarifelerinin bir örneğinin yolcu taşıması yapan taşıtlarında bulundurmaları zorunludur. Bu fıkranın birinci cümlesine aykırı hareket edenlere, Kanunun 26 ncı maddesinin birinci fıkrasının (c) bendinde belirtilen miktarda idari para cezası uygulanır.” (Bu yeni fıkraya eski 3'üncü fıkraya benziyor. 3'üncü fıkrada kalkmadığına göre 2 tane benzer fıkraya olacak gibi)

Madde 66-Denetim ve Görevli Yetkilili Kılınanlar (Değişiklik Madde-18)

2'inci fıkranın a bendinin 1 alt bendindeki Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü personeli ifadesi Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü personeli şekline getirildi.

Madde 70- Geçici durdurma ve iptal (Değişiklik Madde-19)

5'inci fıkradaki geçici durdurmaların yürürlüğe girişine ilişkin haller arasında 14'üncü maddenin 25'inci fıkrası (L2 belgelerinde geçici durdurmaya ilişkin) eklendi.

Madde 73-Belge Ücretleri (Değişiklik Madde-20)

3'üncü fıkradaki yüzde 95 indirim sadece H türü belgeler için olacak.

9'uncu ek fıkraya getirildi:

Uluslararası karayolu taşımacılığı faaliyetlerinde kullanılmak üzere ikili veya çok taraflı anlaşmalar çerçevesinde temin edilen izin/geçiş belgesi ücretleri Bakanlıkça belirlenir. Geçiş belgesi ücretleri, her yıl bir önceki yıla ilişkin olarak 213 sayılı Kanun uyarınca belirlenen yeniden değerlendirme oranında her takvim yılı başından geçerli olmak üzere arttırılır.”

(Değişiklik Madde-21) Geçici Madde 1: Maddeye 9'uncu fıkraya eklendi.

“(9) 1/1/2020 tarihi ile bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarih arasında;

a) C3, L1, M2, N2 veya P2 yetki belgesine sahip olan gerçek veya tüzel kişilerin L2,

b) C2, L2 veya M2 yetki belgesi eki taşıt belgesinde sözleşmeli olarak çekici veya kamyon cinsi taşıtları kayıtlı olan gerçek veya tüzel kişilerin L2,

c) C2, L1, L2, M1, M2, N1 veya N2 yetki belgesi eki taşıt belgesinde sözleşmeli olarak çekici, kamyon veya kamyonet cinsi taşıtları kayıtlı olan gerçek veya tüzel kişilerin K1, yetki belgesi müracaatında bulunmaları halinde; 1/7/2023 tarihine kadar uygulanmak üzere, yetki belgesi ücretinde %75 indirim uygulanır. Ancak, bu fıkraya kapsamında düzenlenecek yetki belgeleri için 73 üncü maddenin dördüncü fıkrası uygulanmaz. Bu fıkraya, her bir gerçek veya tüzel kişi için bir defaya mahsus olmak üzere uygulanabilir. Bu fıkraya kapsamındaki müracaatlar ile yapılacak iş ve işlemlerin, 1/7/2023 tarihine kadar sonuçlandırılması zorunludur.”

(Değişiklik Madde-22) Geçici Madde 2:

1'inci fıkranın g bendinin bir alt bendindeki yük taşımacılarındaki ve terminallerdeki 01.01.2023 olan bildirim zorunluluğu 01.01.2024'e ertelenir.

Bu maddeye 6'ıncı ve 7'inci fıkralar eklendi. “(6) Bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla geçerli C2 veya L2 yetki belgesi sahibi olan gerçek veya tüzel kişiler hakkında, 14 üncü maddenin yirmi beşinci fıkrası, bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 6 ay süreyle uygulanmaz.

(7) 14 üncü maddenin dokuzuncu fıkrasının (b) bendinin (3) numaralı alt bendi 1/1/2024 tarihine kadar uygulanmaz.”

(Değişiklik Madde-23) Geçici madde 10:

Yönetmeliğe aşağıdaki geçici madde eklendi. (1) Bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihten önce düzenlenen ve geçerli bulunan C2 yetki belgeleri başka bir işleme gerek kalmaksızın ve taşıt kartı ücreti ile yetki belgesi değişim ücreti alınmaksızın aynı geçerlilik tarihi esas alınarak L2 yetki belgesi ile değiştirilir.

(2) Birinci fıkraya göre değiştirilen C2 belgeleri için varsa daha önce verilmiş ve kaldırılmamış olan uyarmalar yeni düzenlenen L2 yetki belgeleri için verilmiş sayılır.

(3) Birinci fıkraya göre adlarına L2 yetki belgesi düzenlenmiş gerçek veya tüzel kişiler için, 14 üncü maddenin dokuzuncu fıkrasının (b) bendinin (2) numaralı alt bendinde belirtilen sermaye şartı, düzenlenen L2 yetki belgesinin ilk yenileme tarihine kadar aranmaz.

(4) Bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihte geçerli bulunmayan ve birinci fıkrada kapsamında değiştirilemeyen C2 yetki belgelerinin yenilenmesinin veya 71 inci madde kapsamında yeniden düzenlenmesinin talep edilmesi halinde, bu yetki belgeleri için L2 yetki belgelerine ilişkin hükümler uygulanarak talepler karşılanır.

(5) Bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihten önce düzenlenmiş ve geçerli bulunan L2 yetki belgesi geçerlilik tarihlerine, başka bir işleme gerek kalmaksızın 10 yıl ilave edilir.

(6) Bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihte geçerli C2 ve L2 yetki belgesi bulunan gerçek veya tüzel kişilerin, geçerli bulunan C2 yetki belgeleri başka bir işleme gerek kalmaksızın iptal edilir ve C2 yetki belgesi eki taşıt belgesinde kayıtlı bulunan taşıtlar, ücret alınmadan aynı firmanın L2 yetki belgesi eki taşıt belgesine ilave edilir. Bu fıkraya kapsamında C2 yetki belgesi iptal edilenlerin, L2 yetki belgesi eki taşıt belgesine yeni ilave edecekleri ilk 150 adet taşıt için taşıt kartı ücretinde %90 indirim yapılır.

(7) Bu Yönetmelikte ve alt düzenleyici işlemlerde C2 yetki belgesine yapılmış olan atıflar L2 yetki belgesine yapılmış sayılır.

(8) Bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren yeni C2 yetki belgesi talepleri karşılanmaz.”

(Değişiklik Madde-24) EK-1'de L2 Ücret Değişikliği

Aynı Yönetmeliğin Ek-1'inin ücret tablosundaki “L2” simgesinin bulunduğu satırda yer alan “397.162” ibaresi “664.046” şeklinde değiştirilmiştir. ■

Renault Trucks Türkiye: “2022 altın yılımız oldu”

Renault Trucks Türkiye, son yılların en yüksek başarısını sağlayarak hem çekici hem de 16 ton üzeri segmentinde 2022’yi ithal ürünler arasında lider olarak tamamladı.



Küresel ekonomiden kaynaklanan dalgalanmalar, jeopolitik gerginlikler, tedarik zincirindeki zorluklar, ham madde maliyetlerindeki artış gibi olumsuzlukların tüm dünyada ticari araçlar sektörünü etkilediğine değinen **Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine**; “2022, ticari araçlar sektöründe elektromobilite ve dijitalleşme anlamında dönüm noktasıyken tüm üreticilerin, özellikle tedarik zinciri yönetimindeki engellerle mücadele ettiği bir yıl oldu. Tüm bu zorluklara rağmen Renault Trucks olarak globalde başarılı bir yıla imza attık. Türkiye ticari araçlar pazarı ise çok büyük bir ivme kazanarak hacim anlamında Avrupa’nın dördüncü pazarı olmayı başardı. 2017-2018’de Türkiye’de daralan ve zorlaşan pazar, çok büyük bir artış ile 2022’de normal seviyelerine gelmeye başladı ki bizce Türkiye 16 ton üzeri ticari araçlar pazarının olması gereken yer, 32.000 araç hacmiyle aslında tam olarak da burası” diye belirtti.

2022 yılı, tablomuzda altın yılımız olarak yer aldı

Sebastien Delepine; “Türkiye, büyüyen bir pazar olsa da pek çok zorluğu aşarak rekor araç satışları elde ettik ve pazarın üzerinde büyüme gösterdik. Türkiye’de hem 16 ton üzeri hem de çekici segmentinde, ithal araç üreticileri arasında lider olduk. Satış sonrası hizmetlerde rekor seviyede performans gösterdik. Renault Trucks Finansal Hizmetler ise 2022’de en iyi



Renault Trucks Bayi Ağı Ticari Direktörü **Ozgur Fırat**, Renault Trucks Türkiye Başkanı **Sebastien Delepine**, RTFS Renault Trucks Finansal Hizmetler Genel Müdürü **Ertan Colak**, Renault Trucks Türkiye Servis Direktörü **Altug Karaman**

performansını sergiledi. Tüm bunlarla doğru orantılı olarak en yüksek müşterileri memnuniyetini sağladık ve böylece altın bir yılı geride bıraktık. Öte yandan bu başarıyı geride bırakan olarak değil, bir dönemin başlangıcı şeklinde görüyoruz.”

Renault Trucks, Türkiye’de 25. yılına başarılarla giriyor

Renault Trucks Türkiye, 2022’de gerçekleştirdiği 2.430 araç satışı adedi ile Türkiye’de 25. yılına rekor bir başlangıç yapıyor. Ürün ve hizmet sundukları 6 ton, 16 ton üzeri ve çekici segmentleri olmak üzere üç alanda da pazar paylarını arttırdıklarını belirten **Ozgur Fırat**; “16 ton ticari araçlar alanında, yüzde 7.1’lik pazar payı ile ithal markalar arasında birinci olduk. Çekici segmentinde de aynı başarıyı tekrar ettirdik ve yüzde 8.6 pazar payı ile yine ithal markalar arasında lider konuma geldik. Adet olarak baktığımızda 6 ton, çekici ve 16 ton pazarlarında satışlarımızı adetsel olarak ortalama yüzde 35 artırarak her segmentte pazarın büyüme hızından fazla gelişim gösterdik” şeklinde açıkladı.

Türkiye pazarında odak noktamız, tüm ürün gamımız

Renault Trucks, 2022 yılına yeni T,C,K EVO serisi araçlarını sunarak hızlı bir giriş yapmıştı. Yeni T, T High, C ve K EVO serileri, yakıt verimliliği, güvenilirlik, dayanıklılık, maksimum çalışma süresi gibi önemli özellikleri ile Türkiye’de de büyük talep gördü. **Özgür Fırat** açıklamasında; “Bu araçlarımız ile uluslararası lojistik, yurt içi taşımacılık, ağır yük ve proje taşımacılığı, inşaat, altyapı ve maden uygulamalarının beklenti ve ihtiyaçlarını en ideal şekilde karşılayan bir ürün gamı sunduk. Geçmişte sadece çekici segmentine odaklanırken artık tüm ürün gamımız ile Türkiye’de varlığımızı arttırıyoruz. 2022’de Renault Trucks D serimiz ile yurt içi ve şehir içi dağıtım görevlerine ağırlık verdik. D serisiyle daha önce çok odaklanmadığımız perakende alanında temas ettiğimiz müşterileri sayısını yükselterek D serisinin bilinirliğini arttırdık. Tüm segmentleri kapsayan bu iş planımız, başarılarımızın katlanmasını sağladı” dedi. ■

Türkiye ağır ticari araç pazarı

Renault Trucks Bayi Ağı Ticari Direktörü Ozgur Fırat; “Genel olarak pazara baktığımızda 6 ton üzeri segment, bir önceki yıla göre yüzde 23 büyümeye göstererek 37.780 adetlik araç satış rakamlarına yaklaştı. 16 ton pazarı ise uzun yıllar sonra 30.000 rakamını aştı ve bir önceki yıla göre yüzde 25 büyüyerek 32.000 adetlere yaklaştı. 16 ton pazarındaki bu adetlerde çekici satışları ise yüzde 73 oranını temsil ediyor. Yani 2020’den bu yana uluslararası lojistiğin gelişimine paralel olarak çekici satışlarının artma trendi devam etti ve bir önceki yıla göre yüzde 33 büyüyen bir çekici pazarı gerçekleşti” dedi.

Bayi ve Servislerimizi artıracacağız

Renault Trucks Türkiye olarak bayi ağıımızı güçlendirmek her zaman önceliğimizdi diyen **Özgür Fırat**; “Türkiye’de yaygın bir satış ve servis ağına eriştik. 17 noktada olan servis hizmetlerimizi 2023’de 19 noktaya ulaştırmayı planlıyoruz. Ayrıca **Gürcistan**’daki iş ortağımızla Azerbaycan ve Ermenistan için anlaştık ve buralarda da yapılanmamız olacak. Sadece yeni yatırımlarla değil mevcut bayilerimizle de büyütüyoruz. Hem yeni illere, hem de mevcut tesislere yapılan yatırımlar, markamıza olan güveni gösteriyor” şeklinde açıkladı.



ANT Lojistik filosuna 13 Renault Trucks çekici ve kamyon kattı

ANT Lojistik, hasarsızlığın önemli olduğu otomotiv lojistiğinde Renault Trucks D serisi araçları tercih ederek filosunu geliştiriyor.

Otomotiv lojistiği faaliyeti sürdüren ANT Lojistik, 210 öz mal çekici ve kamyon olan Renault Trucks araçlarına, 10 adet Renault Trucks D Wide 460 4x2 araç taşıyıcı çekici ve 3 adet Renault Trucks D Med 280 6x2 kamyon kattı.

Yeni araçların teslimatı, Kocaeli ANT Lojistik merkezinde ANT Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Cem Eker**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Can Eker** ve **Ceren Eker Güven** ile Renault Trucks Türkiye Başkanı **Sebastien Delepine**, Bayi Ağı Ticari Direktörü **Özgür Fırat**, Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Mahmut Koçasan** ve Genel Müdürü **Mesut Süzer**’in katılımlarıyla gerçekleştirildi. Hizmetleri değerlendirdiklerini belirten **Can Eker**; “Bu alımlımızda yüzde 50 oranında RTFS’nin sunduğu uygun ödeme koşulları sağlayan paketlerden faydalandık. Her alımlımızda belirli bir oranda finansal hizmetlerden yararlanıyoruz” dedi. ■





Sertrans'tan

Lojistik sektörünün ilk yapay zekâ destekli WMS yazılımı

Tedarik zinciri yönetiminde verdiği katma değerli lojistik hizmetleriyle 30 yılı aşkın süredir ulusal ve uluslararası markaların çözüm ortağı olan Sertrans Logistics, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na akredite Ar-Ge merkezi tarafından geliştirilen lojistik sektörünün ilk yapay zekâ destekli WMS yazılımını müşterilerinin hizmetine sundu. "Akıl İşi" ile firmalar en temel beklentileri olan operasyonel verimliliğe, tüketiciler ise hıza kavuşacak.

Türkiye'nin lider lojistik şirketi Sertrans Logistics, sektörde bir ilki daha gerçekleştirerek, ilk yapay zekâ destekli WMS yazılımı "Akıl İşi"ni müşterilerinin hizmetine sundu. Yeni yazılım sayesinde ürün toplama sürecinde en kısa mesafe yapay zekâ tarafından belirleniyor ve bu sayede sipariş edilen ürün en kısa sürede paketleme sürecine giriyor. Akıl İşi aynı zamanda ERP sistemleriyle, e-fatura entegratörleriyle, e-ticaret platformlarıyla kolayca entegre olabiliyor. Akıl İşi, firmaların kullanımına sunduğu arayüzlerle; stok ve siparişlerin grafik destekli raporlarla takibini mümkün kılıyor, verilen e-ticaret lojistiği hizmet performansının da firmalar tarafından izlenebilmesini sağlıyor.

Sektörümüzün sayılı Ar-Ge merkezinden birine sahibiz

Satıcı tarafında operasyonel verimliliğin, alıcı tarafında ise hızın en temel beklenti olduğu günümüz e-ticaret dünyasında, sektörün yapay zekâ destekli ilk WMS yazılımı olan Akıl İşi'nin çok önemli bir görevi üstleneceğini belirten **Sertrans Logistics Yönetim Kurulu üyesi Batuhan Keleş** şunları dile getirdi: "Akıl İşi'nin şirketimizin kendi iç yazılımı olması övünç kaynağımız. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na akredite, sektörümüzün sayılı Ar-Ge merkezinden birine sahibiz. Birçok noktada ihtiyaç duyduğumuz çözümleri



Batuhan Keleş

kendi içimizde geliştirme imkânımız var. E-ticaret lojistiği alanında ihtiyaç duyduğumuz önemli bir çözümü de Ar-Ge ekibimiz kısa bir süre önce müşterilerimizin hizmetine sundu. 'Akıl İşi' olarak adlandır-dığımız bu yazılım sayesinde ürün toplama sürecinde en kısa mesafe yapay zekâ tarafından belirleniyor ve bu sayede sipariş edilen ürün en kısa sürede paketleme sürecine sokuluyor. Ayrıca gerek ERP sistemleri, gerek e-fatura entegratörleri, gerek e-ticaret platformlarıyla kolayca entegre olabilen Akıl İşi, en büyüğünden en küçüğüne e-ticaret pazarında yer alan tüm firmalara hizmet verebilir noktada."

Hata kabul etmeyecek bir süreçten geçiyoruz

Pandeminin etkisiyle ortaya çıkan e-ticaret oranlarındaki büyüme etkilerinin hâlâ devam ettiğini ve geçtiğimiz yıla göre e-ticaret operasyonlarında ciddi bir artışın söz konusu olduğunu dile getiren Keleş, "Bunun yansımalarını e-ticaret operasyonlarındaki ürün çıkış sayılarında çok net görüyoruz. E-ticarette toplam hacmin neredeyse üçte ikisi yılın son çeyreğinde yaşanıyor. Bu noktada yılın en yoğun döneminden geçiyoruz ve operasyonel süreçlerde hata kabul edilmeyecek bir süreç söz konusu. Bu süreci yönetebilmek ciddi bir tecrübe gerektirdiği gibi, sağlam bir teknolojik altyapıya da ihtiyacınız var. Ar-Ge ekibimizin geliştirdiği yazılım bu anlamda çok önemli. Bu tür teknolojik altyapıların gelişiminin, önümüzdeki dönemde ülkemizin e-ticaret pazarındaki büyümesinde tetikleyici unsur olacağına inanıyoruz" ifadelelerini kullandı. ■

SCANIA'NIZIN KALBİNE İYİ GELECEK

YARIM VE TAM MOTOR ONARIMLARINDA
%30 İNDİRİM.*

*Orijinal yedek parçada %30'a varan, işçilikte %50 oranında uygulanan indirim fırsatını kaçırmayın. Kampanya süresi boyunca her şasi kampanyadan bir kere yararlanabilecektir.

SON GÜN
31 MART

#ScaniaHepYanında



SCANIA

Scania'dan Motor Onarım Kampanyası

Scania, şubat ve mart ayı boyunca sürecek satış sonrası hizmetlerde motor onarım kampanyası fırsatı ile müşterilerine kaçırılmayacak avantajlar sunuyor.

30 Ocak - 31 Mart 2023 tarihleri arasında geçerli olacak kampanya kapsamında, yarım ve tam motor onarımında yüzde 30'a varan indirim avantajı sunuluyor.

Motor onarım kampanyasında Scania müşterileri, orijinal yedek parçada yüzde 30 ve işçilikte de yüzde 50'ye varan indirim fırsatından faydalanabilecekler. Kampanyaya katılan yetkili servislerde her şasi, fırsatlardan bir kez faydalanabilecek. Scania, satış sonrası hizmetlerinde



orijinal yedek parça kullanımının önemini bir kez daha belirtiyor. Orijinal yedek parça; operasyonel devamlılık, araç için daha uzun kullanım ömrü, güvenlik ve yakıt tasarrufu sağlar. Aynı zamanda orijinal yedek parçaların garantili olması maddi kayıpları da en aza indirir. ■



Thermo King Hollanda'da ilk Axlepower teslimatını gerçekleştirdi

Thermo King, tamamen elektrikli, düşük veya sıfır emisyonlu ve otonom treyler soğutması sağlayan Advancer AxlePower ünitenin Hollanda'daki ilk teslimatını gerçekleştirdi. Üç adet Advancer AxlePower, Hollanda'nın en büyük süpermarket zinciri Albert Heijn'e teslim edildi. Advancer AxlePower, Thermo King tarafından emisjonsuz frigorifik treyler vizyonu çerçevesinde geliştirildi.

Thermo King'in Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da (EMEA) Ürün Yönetimi ve Pazarlama Sorumlusu Laurent Debias "Bir treyler tarafından genellikle taşıma sırasında kaybedilen enerjiyi, soğutma üniteleri için temiz güce dönüştürmelerine olanak tanıyan yeni bir teknoloji sunuyoruz. İnovasyonumuz nakliye soğutmasında değişiklik sağlıyor ve

filoların sürdürülebilir uygulama hedeflerine ulaşmasına, yükün çevre dostu şekilde taşınmasına ve daha düşük emisyon gereksinimlerini karşılamasına yardımcı oluyor" şeklinde açıklama yaptı.

Advancer AxlePower, BPW'nin ePower aksını Thermo King soğutma ünitesi ve güç yönetimi teknolojisi ile birleştiren, tamamen entegre, çekiciden bağımsız bir sistem olarak dikkat çekiyor.

Albert Heijn'e teslim edilen Thermo King Advancer A-500 Whisper-Pro'da PIEK sertifikalı soğutma üniteleri ve BPW ePower akslar bulunuyor. AxlePower'in akıllı enerji üretim sistemi, aracın rutin çalışması sırasında treyler aksının geri kazandığı enerjiyi dönüştürerek treyler soğutma ünitesini çalıştırmak için gereken gücü sağlıyor.

Sistem, araç dönerken veya fren yaparken üretilen enerjiyi yüksek voltajlı bir aküde depolayarak soğutma ünitesine güç sağlamak için yeniden kullanılarak tamamen elektrikli, düşük veya sıfır emisyonlu ve otonom treyler soğutması sağlanıyor. Treyler hareket halindeyken şarj edilen pil takımı, durduğunda da üniteye otonom olarak güç sağlıyor. ■

BAŞSAĞLIĞI

Bursa Uludağ Turizm Kurucusu

FERİT YILDIRIM'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

EKİPÇE

46 YILDIR; araştırdık, geliştirdik, ürettik, iyileştirdik, her hafta bir patent aldık, inovasyonda her kategoride ödül aldık, Avrupa pazarında her sektöre çözüm sunduk, yön verdik, değer ürettik, gururlandık.

LİDER

Bu yolculuğumuzda yanımızda olan başta müşterilerimiz ve tüm paydaşlarımıza **Tırsan ekibi olarak teşekkür ederiz.**



tirsan.com.tr

TIRSAN