

Büyük otobüs pazarında ilk 3 ay verileri belli oldu

3 AYDA 228 OTOBÜS

■ 2023 Ocak-Mart döneminde büyük otobüs pazarında kredi imkanlarının zorluğuna rağmen 228 adet otobüs satışı gerçekleşti.

Pandemi süreci ile parça tedariğinde sorun yaşayan otobüs üreticileri pazara istedikleri seviyede araç veremediler. Pandeminin yarattığı sorunlara ek olarak ekonomide başlayan yüksek enflasyon süreci ve beraberinde artan maliyetler, otobüs fiyatlarının da her ay yeniden ayarlanması zorunluluğunu getirdi. Bu süreçte ön ödemeli sistem geliştirildi. Böylece hem üreticiler üretim planını yapma imkanı elde ederken, yatırımcılarda artan fiyatlardan etkilenmeyerek alımlarını gerçekleştirdiler.

Araç temininde yaşanan sorunlar ikinci el otobüslere de yoğun bir ilgi getirdi. İkinci el otobüsler de sıfır otobüs fiyatlarının üzerinde alım satım işlemi

yapılmaya başlandı.

2021'den 2023'e ilk 3 aylık pazar

2020 yılında başlayan pandemi süreci 2021 yılında da devam ederken 2021'in ilk 3 ayında büyük otobüs pazarında 97 adet otobüs satıldı. 2022 yılının ilk 3 ayında ise yüzde 74 büyümeye ile bu rakam 170 adete yükseldi. 2023 yılının ilk 3 ayında ise bu rakam 2021 yılına göre yüzde 135, 2022 yılına göre ise yüzde 34 artışla 228 adet seviyesine geldi.

Markaların satışları

Bu süreçte Mercedes-Benz Türk yüzde 67 pazar payı ile 153 adet, Man Kamyon ve Oto-

2022 yılının aynı döneminde bu rakam 170 adetti. Pandemi sürecinin devam ettiği 2021 yılının ilk 3 ayında ise büyük otobüs satışı 97 adet oldu.

SATILDI

büs Ticaret AŞ yüzde 23 pazar payı ile 52 adet, Temsa ise yüzde 10 pazar payı ile toplam 23 adet satış gerçekleştirdi.

14 Mayıs sonrası belirsiz

Mayıs ayı sonrasında faizlerin, kurların ne olacağına yönelik belirsizlik, 2023'ün ilk 3 ayında otobüs pazarında alımı tetikleyen en önemli unsurların başında geliyor. 'Bugün almazsam yarın çok daha pahalı olmak zorunda kalırım' endişesi ile hareket eden otobüşçüler, yılın ilk 3 ayında alım noktasında hızlı hareket ettiler. Otobüs pazarındaki hareketliliğin seviyesini 14 Mayıs sonrasında ekonomideki seyir belirleyecek. ■

Kâmil Koç filosuna 10 MAN LION'S COACH



Kâmil Koç'un satın aldığı son model Lion's Coach'lar, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü **Mehmet Türkyılmaz**, FlixBus yetkilileri ile her iki firmadan yöneticiler katıldı.

4'te



ŞAHİN KARDEŞLER'E 5 MAN LION'S COACH

Kâmil Koç'un bünyesinde 13 yıldan beri Çorum, Kırşehir ve Nevşehir acenteliğini yürüten Seyit ve Serkan Şahin kardeşler yönetimindeki Şahin Kardeşler, otobüs filosunu 5 adet, 2+1 koltuklu ödüllü MAN Lion's Coach ile güçlendirdi. Şahin Kardeşler, son alımlarla birlikte filosundaki otobüs sayısını 65'e yükseltti.

6'da

Kale Seyahat 60 Mercedes yatırımını yaptı



Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Rıza Çelebi**, "Mercedes-Benz Türk yönetimi ile 2023 model, 60 otobüs alımına yönelik 2022 Kasım ayında anlaşmaya varılarak sözleşmeleri imzalandı. Araçları Gelecek Otomotiv'den teslim aldık. Otokar'ın yeni aracı Giga'dan da 60 adet alma hedefimiz var" dedi.

12'de



LKS Grup 5 Lion's Coach ve 6 Turismo yatırımını

14'te

Mesnevi Turizm'den 9 Temsa Safir yatırımını



16'da

MAPAR sponsorluğunda

İstanbul Otogarı'nda



İFTAR

18'de



Otokar Bayii Atalay Otomotiv'den



İZTAD ve EGETURDER üyelerine iftar

19'da



Volkswagen Ticari Araç Türkiye'den müşterilerine

500 bin kez teşekkür

24'te



5. AĞIR VASITA, TREYLER ZİRVESİ

23'te



Alişan Lojistik'in %75'ini PSA International aldı

23'te

DAF, Yeni Nesil mesleki kamyonlar piyasada



21'de

Mustafa Yıldırım'ın ağabeyi Kıbrıs Gazisi Yüksel Yıldırım son yolculuğuna uğurlandı



26 - 27 - 28 - 29 - 30'da



Dr. Zeki Dönmez

Taşımacı yeterlilik düzeni

20'de



Mustafa Yıldırım

Buruk bir bayram ve tatil süreci yaşıyoruz

17'de



Cumhur Aral

Güven

19'da



Korkut Akın

Yeniden başlıyoruz

25'te

İkinci El

Sami Acerüzümüğlu İyi Bayramlar

7'de

Kötü sürücünün işi zor

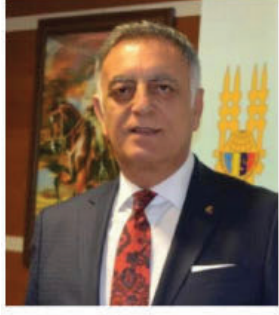
Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu SEDDK, tarafından yayımlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Yayınlandı. Tarifeler hasar frekansı, hasar maliyetleri ve diğer hususları göz önünde bulundurarak belirlenen bu oranı sifıra kadar indirilebilecek veya iki katına kadar çıkarılabilecek. TOBB-Türkiye Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut değerlendirdi.

Bilindiği üzere 4 Nisan 2023 Tarihli Resmî Gazetede, SEDDK TARAFINDAN YAYIMLANAN KARAYOLLARI MOTORLU ARAÇLAR ZORUNLU MALİ SORUMLULUK SİGORTASINDA TARİFE UYGULAMA ESASLARI HAKKINDA YÖNETMELİKTE değişiklik yapılmasına dair yönetmelik yayınlandı.

Bu yönetmelikte bazı düzenlemeler yapılmıştır.

Bu Yönetmeliğe göre; Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), hasar frekansı, hasar maliyetleri ve diğer hususları göz önünde bulundurarak belirlenen bu oranı sifıra kadar indirmeye veya iki katına kadar arttırmaya yetkili olacak. Önceki uygulamada SEDDK azami prim tutarlarını yüzde 50 indirim yetkisine sahipti.

- SEDDK, "9" maddede hasarın giderilmesinde ve tazminatın ödenmesinde, ORJİNALE eşdeğerliliği belgelendirilmiş parçalar veya yeniden kullanılabilir parçaların tercih edilmesi halinde bu Yönetmelikte düzenlenen oranlara ek olarak sigorta primlerinin belirlenmesinde yüzde 20'ye kadar indirim uygulaması getirebilecek.



Levent Korkut

TOBB - Türkiye Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı

Bu madde çalışmaları sona gelmiş ve muhtemelen 14 Mayıs seçimlerinden sonra yasal mevzuatın tamamlanmasına istinaden uygulamaya alınması muhtemel "DOĞRUDAN TAZMİN" uygulamasının alt yapısının hazırlığı gibi algılanmaktadır.

- Yönetmelikle tablolarda yapılan düzenlemeye göre, elektrikli araçlar için mevcut indirimlere ek olarak azami prim oranlarında yüzde 10 indirim öngörülüyor.

- Ayrıca, 5. madde paket poliçe yada ek teminat yöntemiyle genel şartların kapsamı dışında verilen teminatlar için alınacak prim tutarı toplam poliçe tutarının %10 nunu aşamaz.

Primin en az 6 taksitle tahsil edilmesi durumunda bu sınır %20 olarak uygulanır.

- Yönetmelikte yapılan düzenlemeyle hasarsızlık prim indirimi ve hasar sebebiyle prim artırımı tablosunda yer alan indirim ve artırım oranları yeniden belirlendi ve tabloya "0" ve "8"ci basamaklar eklendi.

Bu kapsamda, tabloya yeni eklenen sıfır basamağı için prim artırım oranı yüzde 200 olarak, 8. basamakta ise hasarsızlık prim indirim oranı yüzde 50 olarak belirlendi.

Hasar sebebiyle tablonun sıfır dahil olmak üzere ilk dört basamağında yer alan sigortalılar için 1. basamaktan başlamak üzere sırasıyla yüzde 135, yüzde 90, ve yüzde 45 prim artırım oranlarında herhangi bir değişiklik yapılmadı, ancak prim indirim oranları düşürüldü.

Bu Yönetmelikte görünen o ki, SEDDK Köklü bir değişikliğe giderek "SÜRÜCÜ DAVRANIŞLARINI" baz alarak Zorunlu Trafik Sigortasında yeni bir başlangıcı alt yapısını oluşturmuştur.

Muhtemelen SEDDK Basın toplantısında belirttiği üzere önümüzdeki süreçte,

- SÜRÜCÜ DAVRANIŞLARI

- SÜRÜCÜ SİCİLİ

gibi bir takım yeni uygulamaları esas alacaktır.

Bu surette,

- İYİ SÜRÜCÜ ile,

- KÖTÜ SÜRÜCÜ

ayrımı tarife tesbitinde önemli olacaktır.

Bu Yönetmelikte,

- İyi sürücü; 2.700 TL öderken,

- Kötü sürücü; 16.000 TL ödeyebilecektir.

Bu surette belli bir süre sonra SÜRÜCÜLERLE ilgili Sicil oluşturulduktan sonra,

Kötü sürücünün işe alımları, çalışma koşulları kendileri açısından oldukça zorlaşacak ve kötü sürücüler sonuçta kendilerini kontrol ederek kaza olasılıklarını düşürmek zorunda kalacaktır.

HASARSIZLIK PRİM İNDİRİM ORANLARI DÜŞÜRÜLDÜ

Tabloda prim indirimi kısmına dahil olanlar için öngörülen prim indirim oranları; 5. basamak için yüzde 10'dan yüzde 5'e, 6. basamak için yüzde 22'den yüzde 20'ye, 7. basamak için ise yüzde 42'den yüzde 40'a düşürüldü.

En az 5 sigorta süresi boyunca 7. basamakta bulunan sigortalılar için sigorta sözleşme süresi içinde herhangi bir tazminat ödemesi yapılmaması durumunda takip eden sigorta sözleşmesinde 8. basamakta yer alan indirim oranı uygulanacak. 1.



Trafik Sigortasında Sürücü Önemli Oldu

basamakta bulunan sigortalılar için sigorta süresi içinde 3 ve daha fazla trafik kazasından kaynaklanan tazminat ödemesi yapılması halinde takip eden sigorta sözleşmesinde sıfır basamak uygulanacak.

Trafikte ilk kez çıkacaklar için hasarsızlık prim indirimi ve artırımı tablosunun 4. basamağı uygulanacak ve bu basamakta yüzde 10 prim artırımı öngörülüyor. 2023 yılı Nisan ayında araç grubu ve kullanım türüne göre uygulanan 4. basamak azami primler,

1 Mayıs'tan itibaren tabloda yer alan basamak uygulamasına esas baz prim olarak uygulanacak.

Evvelce aylık %4.75 olarak uygulanacak tarife artışı yeni Yönetmelikte %2 olarak azaltılmış olup, maktuen bir defaya mahsus %5 artış öngörülmüştür.

Mayıs başından geçerli olmak üzere uygulanacak azami primler, 2023 yılı Nisan ayında uygulanan araç grubu bazında 4. basamak azami primlerine yüzde 5 eklenerek uygulanacak. **Değişiklikler 15 Nisan'dan itibaren yürürlüğe girecek.**

Yukarıda bahsettiğim hususlar önümüzdeki süreçte söz konusu Zorunlu Trafik sigortalarının HASAR / PRİM sonuçlarını olumlu etkileyeceği muhakkaktır.

SEDDK Basın açıklamasında olduğu gibi bu surette belirlendiği **ZORUNLU TRAFİK SİGORTALARI YOL HARİTASINI başlatmış oldu.**

Umuyorum ki, bu başlangıç önümüzdeki 14 Mayıs seçimleri sonrası sektör beklentisi ve ayrıca biz Acentelerin beklentisi olan KANUN DEĞİŞİKLİĞİ GEREKTİREN hususlarında bir an önce yasallaşarak TRAFİK SİGORTASI kabusunun bir an önce bitmesi öncelikli dileğimizdir. ■

Otokar'dan dört dörtlük kampanya

Otokar Atlas kamyonlarda 4 yıl garanti ve 4 bakım hediye

Otokar Atlas kamyon kullanıcıları her daim kazanmayı sürdürüyor. Atlas kamyonlarında 4 yıl sınırsız kilometre garanti sunan Otokar, **1 Nisan - 30 Eylül** tarihleri arasında Atlas satın alan kullanıcılarına ilk 4 bakımı hediye ediyor. ■



Mercedes-Benz Kamyon'a özel fırsatlar

Finans kampanyası kapsamında, kurumsal müşteriler yüzde 2,11 faiz oranı ve 12 aydan başlayan vade seçenekleri ile yeni bir Mercedes-Benz kamyonu sahip olabilecekler.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Aksaray ve Wörth üretimi Mercedes-Benz çekici/inşaat ve kargo kamyonları için Nisan ayı boyunca geçerli olacak özel bir kampanya düzenliyor. Kasko ve servis sözleşmesini kapsayan finans kampanyası kapsamında, kurumsal müşteriler yüzde 2,11 faiz oranı ve 12 aydan başlayan vade seçenekleri ile yeni bir Mercedes-Benz kamyonu sahip olabilecekler.

Kampanya hakkında detaylı bilgi için <https://www.mercedesbenzkamyonfinansman.com.tr/> sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■





Her bayram sevginizi paylaşmaya aracıyız.

Bayramların tadı sevdiklerimizle bir araya geldiğimizde çıkar. Sevdiklerinizle bir arada olduğunuz, huzurlu ve umut dolu nice bayramlara aracı olmak için biz hep hazırız.

Ramazan Bayramınız kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Kâmil Koç filosuna

10 MAN Lion's Coach kattı

Seyahat ve ticari araç sektörlerinin iki köklü, lider firması MAN ve Kâmil Koç, uzun yıllara dayanan 'Yol Arkadaşlıkları'nı yeni alımlarla daha da güçlendirdi. Türkiye'nin ilk karayolu yolcu taşıma şirketi olarak, 97 yıldır hizmet kalitesiyle sektörün gelişimine öncülük eden Kâmil Koç, 2023 yılı otobüs yatırımlarında seyahat sektörünün gözdesi MAN Lion's Coach'u tercih etti.

■ Erkan Yılmaz - Muammer Başkan

Avrupa'nın en büyük şehirlerarası otobüs ağına sahip FlixBus ile birlikte Türkiye'nin 71 ili, 306 ilçesi-nin yanı sıra Sofya ve Bükreş'e de seferler düzenleyen Kâmil Koç, büyüme hedeflerine devam ediyor. Kâmil Koç, bu doğrultuda yaptığı son yatırımla, 10 adet Coach of the Year – 2020 ve Sustainable Bus Award – 2022 ödüllerine sahip MAN Lion's Coach ile otobüs filosunu daha da güçlendirdi.

Kâmil Koç, 10 araçlık yeni otobüs yatırımında ödüllü MAN Lion's Coach'u tercih etti. Kâmil Koç'un satın aldığı son model Lion's Coach'lar, 6 Nisan 2023 tarihinde düzenlenen özel bir törenle teslim edildi. MAN'ın İkitelli Tesisleri'nde gerçekleşen teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, FlixBus yetkilileri ile her iki firmadan yöneticiler katıldı.

Deprem bölgesine destek

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, konuşmasına yaşanan büyük deprem felaketine yönelik açıklamalarda bulunarak başladı: "Çok büyük bir deprem felaketi yaşandı. 50 binin üzerinde can kaybımız var. Bu felakette hayatını

100'ün üzerinde satış

Açıklamalarını sürdüren MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, önemli bir noktaya parmak bastı: "Maliyetleriniz Euro ile satış faturanız TL ile olunca siz de bir sistem kurmak zorunda kalıyorsunuz. Biz de ön ödemeli sistemle sipariş alıyoruz. Üretim planına göre sıra veriyoruz. Bizim şu anda Eylül hatta Ekim ayına kadar siparişlerimiz var. Mayıs ayı sonunda satış rakamımız üç haneli rakamlara ulaşacak. Pazar payı geçen yılki kadar büyür mü bilmiyorum, ama MAN olarak pazar payımız artacak. Daha önce de '2023 stok planlamasını iyi yapan firmaların yılı olacak' demiştim. Tüm dünyada üretim darboğazı yaşanıyor."



Can Cansu

Mehmet Türkyılmaz



kaybedenlere Allah'tan rahmet, yaralılara da acil şifalar diliyoruz. MAN ailesi olarak ilk günden itibaren hem profesyonel hem kişisel çabalarımızla bölgeye yardım ettik. İlk etapta ikinci el otobüsleri bölgeye yönlendirdik. Gönüllü arkadaşlarla yardım paketleri oluşturarak destek vermeye çalıştık, halen de devam ediyoruz. Markamızın Almanya'daki merkezi de 1 milyon Euro bütçe ile gerekli malzemeleri bölgeye hibe etti. Ayrıca 5 tane çok özel donanımlı yangın söndürme ve müdahale aracı Gaziantep, Kahramanmaraş, Adıyaman, Hatay ve Malatya büyükşehir belediyelerine teslim edildi. Sahadaki arkadaşlarımız Kâmil Koç'un da bölgeye çok önemli destekler verdiklerini de ifade ettiler. Demek ki hepimiz aynı duyarlılıktayız. Bu çok güzel. 11 ilde görev alan kamyon ve otobüslere 7/24 ücretsiz bakım ve onarım desteği veriliyor. Bu felaket atlatılana kadar desteğimizi sürdüreceğiz."

Çok değerli yol arkadaşı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Kâmil Koç ile gerçekleştirilen işbirliğine yönelik olarak, "Bugün gerçekten çok uzun bir işbirliğinin bir teslim töreninde Kâmil Koç ile bir arada olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Yeni otobüsler Kâmil Koç'a hayırlı olsun. 97 yıllık başarı hikayesi olan Kâmil Koç, bizler için bir seyahat firmasından öte bir yol arkadaşı, iş ortağı; 'yaşam boyu iş ortağı' sözünü karşılayan en eski dostlarımızdan bir tanesi. Bugün bu güzel yol arkadaşlığımıza yeni bir halka eklemenin mutluluğunu yaşıyoruz.

Büyük bir müşteri memnuniyeti ile hizmet veren MAN araçları çok yüksek teknoloji, yüksek performans, yakıt tasarrufu ve her yıl gelişimle güvenlik donanımları farkı yaratmaya devam

ediyor. Birçok farklı özellik var, ama MAN olarak, güvenlikte gerçekten iddialıyız. Kaptan ve yolcu güvenliği; kol-tukların ve emniyet kemerlerinin zemine monte edilmesi ve çarpışmada yerinden oynamaması bizim için önemli. Sürüş ve yol güvenliği açısından birçok özellik 10 yıldır var. Şerit takip, verimli topografik navigasyon, hız sabitleme, araç takip sistemi kap-tana yol güvenliği için destek veren sistemler. Çevreci ve teknoloji kriterleri de önemli. Çevreci ve daha verimli Euro 6d motoru, Tip-Matic Coach otomatik şanzımanı, olağanüstü konforu ile hem işletmecilerin hem kaptanların hem de yolcuların büyük beğenisini kazanmış durumda.

Satış sonrası hizmetler

Araçlarımızın tüm bu özelliklerinin yanında bizi müşterimiz için tercih sebebi yapan bir diğer özelliğimiz ise, satış ve satış sonrası hizmetlerimizdir. MAN olarak, tüm müşterilerimizi 'yaşam boyu iş ortağı' görmek iddiasındayız. Sektörde ilk defa 3 yıl, 5 yıl tam garanti ve 400 bin km garanti sunan bir firmayız. Rakipler de yapıyor, ama biz bunu 8 yıldır yapıyoruz. Kâmil Koç da komple bakım paketi satın aldı. Bu avantajlar, lider firmaların MAN araçlarını tercih etmesini sağlıyor. Kâmil Koç şirketi de bunların başında. Kâmil Koç tüm süreçleri ile en iyi şekilde analizler yaparak yatırımlarına karar veriyor. Araçların özellikleri, yakıt tüketimi, ikinci el değerinden, satış sonrası hizmetlere kadar analiz çalışmaları çok yoğun. Son dönemde yoğunluklu olarak tercihleri MAN markası oldu" dedi.

Otobüs pazarı yüzde 60 büyüdü

Şehirlerarası seyahat sektörünün son yıllarda yaşadığı sıkıntıları 2022 yılında atlattığına dikkat çeken Can Cansu, "350, 360, 380 adetlerde olan seyahat otobüs pazarı geçen sene yüzde 60 artışla 580 adede çıktı. Çünkü otobüs firmaları tam dolulukla çalışıyor. Umuyoruz ki, Ramazan Bayramı ile birlikte bu yoğunluk artarak devam eder. Hem onlar, hem üreticiler kazanır ve sektördeki filo gençleşir ve yeni araçlara kavuşulur. Biz de, MAN olarak, 2022 yılında 200 adedin üzerinde hem seyahat hem belediye otobüsü sattık. Belediye otobüs pazarında yüzde 11'ler seviyesine ulaştık. 2023 yılında çok ciddi teslimatlarla pazar payımızı iki haneli rakamlarda tutmaya çalışacağız. Son olarak Kâmil Koç ailesine bu araçların hayırlı olmasını ve bu güçlü işbirliğimizin önü-

müzdeki süreçte devam etmesini diliyorum" dedi.

Deprem yardımlarında aktiftik

Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, konuşmasına yaşanan deprem felaketine yönelik sözlerle başladı: "Çok büyük bir deprem felaketi yaşadık. Bu depremde hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yaralılara acil şifalar diliyoruz. Deprem bölgesinde yardımlar konusunda çok aktif olduk. Yardımlarımız da sürüyor."

15 milyonun üzerinde yolcu

"İş ortağımız FlixBus ile 2022 yılında 71 il ve 306 ilçesinde insanlarımızı Kâmil Koç hizmet kalitesi ile buluşturuyoruz" açıklamasında bulunan Mehmet Türkyılmaz, "Yurtdışında ise Sofya ve Bükreş seferlerimiz devam ediyor. Yine Bulgaristan'ın Rusçuk şehrine yönelik karşılık seferleri kısa sürede başlatmayı hedefliyoruz. Ayrıca seferlerimizi Avrupa'nın diğer ülke ve şehirlerine genişletmeyi de arzu ediyoruz. Filomuzda şu an, yaş ortalaması 4,5 civarında 750 kadar araç var. Yaklaşık 5 bin çalışanımızla 1000 sefer gerçekleştiren 2022 yılında yaklaşık 13 milyonun biraz üzerinde yolcu taşıdık. 2023 yılında hedefimiz ise 15 milyonun üzerine çıkmak ve yeni iş ortaklarımızla daha da büyümek. 2022 yılında Lider Siirt Seyahat ve Mersin Vif Turizm'i bünyemize katmış-tık. 2023 yılı başında Ses Turizm ve Gülen Turizm'i bünyemize kattık. Bu katılımlar çok başarılı oldu. Bu tür büyümelerimiz 2023 yılında da devam edecek. 2023 yılının 2022 yılından daha iyi geçeceğine inanıyoruz. İnşallah tüm firmalarımız için güzel geçer ve kazasız, belasız bir yıl olur" dedi.

İşbirliğimiz yeni alımlarla sürüyor

Türkyılmaz, MAN otobüs tercihlerini de şu şekilde açıkladı: "Yaptığımız analizlerde MAN otobüsleri öne çıktı. MAN, uzun yıllardır birlikte çalıştığımız gerek araç gerekse de hizmet kalitesinden memnun olduğumuz bir marka. Bugün de bu başarılı işbirliğimizi, yeni alımlarla daha güçlendirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Filomuza kattığımız yeni Lion's Coach otobüslerinin, yolcularımıza sunmak istediğimiz eşsiz seyahat deneyimi ve yenilikçi seyahat hedeflerimiz için gücümüze güç katacağına inanıyorum." ■





RAMAZAN BAYRAMINIZ

Mübarek Olsun



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı



Kâmil Koç'un Çorum, Kırşehir ve Nevşehir acentesi Şahin Kardeşler'e 5 MAN Lion's Coach aldı



Kâmil Koç'un bünyesinde 13 yıldan beri Çorum, Kırşehir ve Nevşehir acenteliğini yürüten Seyit ve Serkan Şahin kardeşler yönetimindeki Şahin Kardeşler, otobüs filosunu 5 adet, 2+1 koltuklu ödüllü MAN Lion's Coach ile güçlendirdi. Şahin Kardeşler, son alımlarla birlikte filosundaki otobüs sayısını 65'e yükseltti.



Can Cansu, Seyit Şahin

Şahin Kardeşler, yeni araç yatırımları kapsamında filosunu 10 adet ödüllü MAN Lion's Coach ile güçlendirme kararı aldı. Firma, anlaşmanın ilk grubu olan 5 adet, 2+1 koltuk düzenine sahip MAN Lion's Coach'ı törenle teslim aldı.

Ankara Akyurt'taki MAN tesislerinde düzenlenen törene MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Bölge Yöneticisi **Ufuk Demirer** ve Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, Şahin Kardeşler firmasının ortakları **Seyit Şahin** ve kardeşi **Serkan Şahin** ile Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü **Mehmet Türkyılmaz** katıldı.

İş ortaklarımız ailemizin çok değerli üyeleri

Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, "Hizmet kalitemizi Anadolu'nun dört bir yanına ulaştıran iş ortaklarımız önemli bir gücümüzü oluşturuyor. Onları, iş ortağından öte, Kâmil Koç Ailesi'nin çok değerli birer üyeleri olarak görüyoruz. Bu ailenin çok kıymetli üyelerinden biri olan Şahin Kardeşler de 13 yıldır birlikte çalışmaktan memnun olduğumuz bir firma. Çorum, Kırşehir ve Nevşehir illerinde yıllardır Kâmil Koç'un acenteliğini başarıyla yürütüyorlar. Bugün de bu değerli firmamız, filomuza kattığı 5 adet, MAN Lion's Coach ile gücümüz önemli bir güç kattı. Yeni otobüslerimiz markamıza, firmamıza ve yolcularımıza hayırlı olsun."

"Yolcularımıza MAN Lion's Coach konforunu sunmaktan çok mutluyuz"

Törende konuşan Şahin Kardeşler firmasının ortağı Seyit Şahin, "Kâmil Koç, ülkemizin ilk seyahat firması. Böylesine değerli bir markanın bünyesinde 13 yıldır Çorum, Kırşehir ve Nevşehir acentesi olarak hizmet hizmet vermek, bizler için de hem gurur hem de büyük sorumluluk gerektiriyor. Sektörde öncü bir marka ile çalışıyorsanız, hizmet kaliteniz gibi otobüsleriniz de kaliteli olmalı. MAN Lion's Coach aldığı ödüllerle ve sektörde gördüğü ilgi ile başarısını fazlasıyla kanıtlamış bir araç. Lion's Coach'un üstün nitelikleri ve sunduğu ayrıcalıklar nedeniyle araç yatırımlarımızda MAN'ı tercih ettik. 10 adet MAN Lion's Coach'tan 5 adedini teslim aldık. Önümüzdeki süreçte, 5 MAN otobüsümüzü daha teslim alacağız. MAN

ile yol arkadaşlığı yapmaktan ve yolcularımıza MAN Lion's Coach kalitesini ve konforunu sunmaktan çok mutluyuz. Yeni otobüslerimiz ile tüm yolcularımıza ve firmamıza kazasız belasız yolculuklar diliyoruz" dedi.

"Ağustos ayında filomuza 5 otobüs daha katmayı planlıyoruz"

Şahin Kardeşler firmasının ortaklarından **Serkan Şahin**, "Şahin Kardeşler olarak, bölgede seyahat sektörünün etkin oyuncularından bir tanesiyiz. Kâmil Koç bünyesinde 65 otobüsümüz ile yolcularımıza hizmet veriyoruz. Filomuza, 5 adet daha MAN Lion's Coach kattık. Ağustos ayında bu alımlara ilave olarak 5 otobüs daha almayı planlıyoruz. 2+1 koltuk düzenindeki araçlarımız ile birlikte işletmelere maliyet avantajı sunan bakım paketi de aldık. Genç ve dinamik otobüs filomuz ve güçlü iş ortağıımız ile birlikte bölgemizde yolcularımıza ayrıcalıklı bir seyahat deneyimi sunmaya devam edeceğiz" dedi.

"MAN Lion's Coach seyahat sektöründeki tüm taraflar düşünülerek geliştirildi"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ise, Lion's Coach'un müşterilerine pek çok ayrıcalığı bir arada sunduğunu vurgulayarak, şunları söyledi; "Seyahat sektörünün ekosisteminde tüm taraflar düşünülerek geliştirilmiş olan Lion's Coach, bu özellikleri ile de sektörün gözdesi konumunda bulunuyor. Buna ek olarak, biz de satış sonrası hizmet kalitemiz ile firmalarımızın yanında oluyoruz. Bugün de ülkemizin çok değerli bir markasının bünyesinde yıllardır başarı ile hizmet veren Şahin Kardeşler firmamıza aldıkları 5 adet MAN Lion's Coach teslimatı yaptık. Otobüslerimizin hem kendilerine hem de Kâmil Koç Ailesi'ne hayırlı olmasını diliyorum." ■



Ufuk Demirer, Seyit Şahin, Mehmet Türkyılmaz, Serkan Şahin

MÜBAREK
Ramazan
Bayramımız
KUTLU,
GÖNÜLLERİMİZ BİR OLSUN.

Birlikle, beraberlikle dolu

mutlu bayramlar dileriz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



İkinci El

Sami
Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



İyi Bayramlar

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yapmış olduğu taşımacılık sektörünün 2023 yılı yüzdesel verilerine göre karayolunun yüzde 72, demiryolunun yüzde 10, havayolunun yüzde 14, denizyolunun yüzde 4 pay alması bekleniyor. Bu verilere bakıldığında karayolu taşımacılığı yine lider. Yaşadığımız tüm olumsuzluklara rağmen mücadelenin bitmediğini piyasada yaşanan onca olaylara rağmen halen hareketli olmasıyla birlikte alım ve satım işlerinin legal veya illegal yürüdüğünü görmekteyiz.

Finans kuruluşları ve bankaların faiz oranlarının yükselmesiyle birlikte vadelerin de geri çekmeleri bile duracak dediğimiz sektör öyle veya böyle hareketli geçtiği görülüyor. İşlerin yavaşladığı son günlerde üniversitelerin tekrar açılması ve Bayram arifesine yaklaştığımız şu günlerde yine işlerin toparlandığını söyleyebiliriz.

2022 yılında tüm bayilerin 2023 yılı hedeflerinin tamamını satıp sezonu erken kapatmalarından dolayı, yeni araç alımı yapmak isteyen müşteriler ise çareyi ikinci el araç alımı yapmakta buldu. 2. el araçlara olan bu ilgi fiyatlarında tavan yapmasına sebep oldu. Söz konusu kazanmaksa gerisi teferruat!!!

Sistem bu şekilde devam eder mi dahada yukarı tırmanır mı??? Bu soruların cevabı seçimlere ve üretici firmalara endekslenmiş gibi duruyor, yaşayıp göreceğiz.

21 Nisan, Cuma günü RAMAZAN BAYRAMI, 23 Nisan, Pazar günü de kutlayacağımız ULUSAL EGEMENLİK VE ÇOCUK BAYRAMIMIZ tüm ülkemize kutlu olsun.

Güzel günlerimiz olması temennisiyle Hoşça kalın... Saygılarımla... ■

Hasmer Otomotiv'den
Ali Koyuncu'ya
2 Turismo

Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv Kontur Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü Ali Koyuncu'ya 2 adet Turismo RHD otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

Bireysel otobüsçü Ali Koyuncu teslim aldığı 2 Turismo RHD otobüs ile Kontur Turizm filosunda çalıştırdığı otobüs sayısını 3 adete çıkardı. Ali Koyuncu 2022 Ağustos ayında 1 adet Turismo yatırımı yaptıklarını ve aracı yine Hasmer Otomotiv'den teslim aldıklarını belirterek, "Aracı teslim aldığımızda 2023 planı çerçevesinde de 2 adet Turismo yatırım planımız olduğunu açıklamıştım. Bu plan doğrultusunda araçlarımızı yine Hasmer Otomotiv'den aldık. Sayın Yaşar Şahin'e bize verdiği destekler için teşekkür ederiz. Bu araçlarımızda Kontur Turizm filosunda hizmet verecek. Turismo araçların konfor ve teknolojik özelliklerinden çok memnunum. Tüm sektör mensuplarımızın Ramazan Bayramını kutluyorum. Yeni sezonda hareketli olması en önemli dileğimiz" dedi.

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, Yeni Turismo otobüslerin hem Ali Koyuncu'ya hem de Kontur Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini dilediğini belirterek, "Tüm sektör mensuplarımızın bu vesileyle Ramazan Bayramı'nı kutluyorum" dedi. ■



Samsun'da, çevre dostu otobüsler

7 ayda 700 bin
yolcu taşıdı

5 Samsun Büyükşehir Belediyesi tarafından şehre kazandırılan elektrikli otobüsler, çevre dostu ve ekonomik olmalarının yanı sıra fosil yakıtlı otobüslere oranla daha sessiz oluşuyla halkın tercih nedeni oldu. İlk etapta 20 adet satın alınan bu otobüslerle 7 ayda 700 bin civarında yolcu taşındı. Yaklaşık 600 bin kilometre yol kat edildi. Başkan Mustafa Demir, geleceğin şehrini kurduklarını, elektrikli otobüs sayısını artıracaklarını söyledi.

Büyükşehir Belediyesi, bünyesindeki elektrikli otobüsler ile Samsun, hem çevre duyarlılığı hem de yakıt tasarrufuyla diğer illere örnek oluyor. Toplu taşımada tasarruf

sağlamak ve karbon emisyonunu düşürmek amacıyla Türkiye'de ilk kez yerli lityum pilli, ultra hızlı şarj özelliğine sahip elektrikli otobüsler halkın da tercih nedeni oldu. ■

ÖDEME AYRICALIKLARINDAN
FAYDALANIN!

Yeni FUSO Canter fazlasıyla konforlu, ekonomik ve güvenli!

Heyecan verici yeni tasarımı, eksiksiz güvenlik özellikleri ve kazandıran yakıt ekonomisiyle Yeni Fuso Canter, birden çok taşıma kapasitesi seçeneği ile tüm ihtiyaçlarınızı fazlasıyla karşılayacak.



RAMAZAN BAYRAMIMIZ

Hayırlara vesile olsun!

ŞEREF OTO

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

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

temsa.com





Gür-Sel Turizm, araç yatırımlarını hız kesmeden sürdürüyor. Yıl içinde minibüs, midibüs ve otobüs olmak üzere 120 adet civarında aracı filosuna katan Gür-Sel Turizm, en son 10 adet Mercedes-Benz Tourismo yatırımı yaptı. 10 Tourismo'nun satışını Mercedes-Benz Türk'ün 3 bayisi gerçekleştirdi. Tourismo'ların 6 adedini Hasmer Otomotiv, 2 adedini Bayraktarlar Merkon, 2'sini de Gelecek Otomotiv teslim etti.



Umut Demircan

10 adet Tourismo, 12 Nisan 2023 Çarşamba günü, Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde, **Gür-Sel Turizm Şirket Araçları Koordinatörü Umut Demircan'a** teslim edildi.

Özmal araç sayısı 1000

Umut Demircan, teslimat sonrası, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. 2023 yılında minibüs, midibüs ve otobüs olmak üzere 120 adet civarında araç yatırımı gerçekleştirildiğini belirten Umut Demircan, "Bu araçlara ek olarak 10 adet Tourismo yatırımı daha yapıldı. Filomuza katılan yeni araçlarla birlikte Gür-Sel Turizm bünyesindeki özmal araç sayısı 1000 adedi geçti. Araçların teslimatını 3 bayi gerçekleştirdi. Hasmer Otomotiv, Bayraktarlar Merkon ve Gelecek Otomotiv'e bu süreçte bize verdikleri destekler için de ayrıca teşekkür ediyorum" dedi.

Tourismo'nun konforu çok yüksek

Tourismo araçların, okul ve personel tarafında hizmet verdikleri şirketlerin ekstra işlerinde kullanılacağını belirten Demircan, "Bu alana yönelik şirket bünyesinde 250 civarında aracımız bulunuyor. Yeni Tourismo araçları gerçekten çok beğendim. Çok güzel tasarıma sahipler. Koltuk konforları üst düzeye gelmiş. Kaptanların dinlenme alanının genişlemesi de ayrıca çok iyi olmuş. Araçları Mercedes-Benz Türk'ten teslim aldıktan sonra şirket merkezimize kadar kullandım. Sürüş konforu mükemmel, kullanırken çok keyif aldım. Otomatik vites, sürüş konforunu arttırmış. Tourismo araçların güvenlik donanımları da artık en üst düzeye gelmiş" dedi.

40 Otokar Sultan Comfort

Yıl içerisinde yeni araç yatırımının devam edeceğini de belirten Umut Demircan, "Otokar Bayi Atalay Otomotiv'den 10 kadar Otokar Sultan Comfort ile ilgili anlaşma yaptık. Bu araçların 7'si teslim edildi. 3'ü de önümüzdeki günlerde gelecek. Ayrıca yine 30 adet Otokar Sultan Comfort yatırımına yönelik görüşmelerimiz de sürüyor" diye konuştu. ■



Heska Motorlu Araçlar'dan Tokat Seyahat'e 2 Tourismo

Mercedes-Benz Türk bayii Heska Motorlu Araçlar Tokat Seyahat'e 2 adet 2+1 koltuklu Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

Teslimat töreninde, araçlar, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın ve Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ tarafından Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Arat, Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Tekeli'ye teslim edildi. Teslimat töreninde Öz Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Arıkoğlu ve BusStore Alım Satım Yönetmeni Ekrem Ceylanoglu da yer aldı.

Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Tekeli, Taşıma Dünyası'na konuyla ilgili açıklamalarda bulundu: "Bugün Heska Motorlu Araçlar'dan 2 adet Tourismo aracımızı satın aldık. Takas araçlarımızı BusStore'a verdik. Finansmanı ise Mercedes Benz Kamyon Finansman AŞ ile yaptık. Hepsine buradan teşekkür ediyoruz. Bu zor dönemde hem araç bulmak

hem ikinci el araç satmak hem de finansmana erişim imkansızken bayii ve finansman tarafının sayesinde yatırım yapabildik."

2015 ve 2023 otobüs yatırımı farkı

Ekonomik gelişmelerin yeni yatırımları da etkilediğine dikkat çeken Mustafa Tekeli şunları söyledi: "Tokat Seyahat olarak 2015 yılında aldığımız 30 adet Travego aracımıza toplam 25 milyon TL fatura kesilmişti. Bugün ise sadece 2 adet Tourismo aracımıza 16 milyon TL fatura kesildi. Bizler açısından enflasyonun geldiği düzey ne halde, buna çok iyi bir örnek..."

Yeni yatırım planı seçim sonrasında

Yeni araç alımlarının seçim sonrası planlayacaklarını da belirten Mustafa Tekeli, "Sektörde birçok firmanın yaptığı gibi biz de yeni yatırımlarımızı seçimler sonrası planlayacağız. Zira hem faiz hem de kurda yüksek miktarda artış öngörüyoruz. Üniversitelerin yüz yüze eğitime geçmesi ise bizler için çok önemli. Bu olmadığı sürece de sektör için iyi bir süreç beklemek mümkün değil" dedi. ■

Bayraktarlar Merkon'dan Günaydın Tesisleri AŞ'ye 2 adet Tourismo

Özkaymak Turizm bünyesinde 2009 yılından beri hizmet veren Günaydın Tesisleri AŞ, Mercedes-Benz Tourismo yatırımlarını sürdürüyor. Şirketin Bayraktarlar Merkon'dan teslim aldığı 2 adet Tourismo ile Özkaymak Turizm filosunda bulunan otobüs sayısı 4'e çıktı.

Erkan YILMAZ

2022 Temmuz'da, yine Tourismo yatırımını yaptıktan sonra 2 adet daha Tourismo alımına yönelik görüşmelerde bulunduklarını belirten Günaydın Tesisleri AŞ ve Gülpınar Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Gülpınar, "O dönemde araç temininde sıkıntılar vardı. Biz siparişimizi verdik ve 2022 Eylül ayında ön ödemeli sistemle ilk adımlarımızı attık. Araç temininde sıkıntıların 2023 yılında da devam etmesi nedeniyle, ancak 2 Tourismo teslim alabildik. Ön ödemeli sistem sayesinde araçlarda yaşanan fiyat artışlarından etkilanmemiş olduk. Bu bir avantaj oldu" dedi.

Tourismo'dan çok memnunuz

2 adet Tourismo yatırımı ile Özkaymak Turizm bünyesinde 4 aracın hizmet verir hale geldiğini belirten Kemal Gülpınar, "2021 ve 2022'de 1'er adet Tourismo aldık. 2023'te aldığımız 2 adet ile toplam 4 adet Tourismo aracımız oldu. Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın Ekim ayında yaptığı kampanyadan kredi kullandık. Tourismo otobüslerden biz de yolcular da çok memnun. Otomatik vites oluşu ilk başta bizi biraz endişelendirirdiye de 2021 yılından beri kullandığımız araçlarda hiçbir sıkıntı yaşamadık. Yakıt tüketiminden de çok



memnunuz. Pandemi sürecinden sonra ufak tefek yedek parça temini sorunu yaşıyoruz, ama onu da çözebiliyoruz. Özkaymak Turizm bünyesinde araçlarımızın çalışmasından da çok memnunuz. Artık iş ortaklığının da ötesinde aile gibi olduk. Sağ olsun Sayın Erol Özkaymak çok ilgili, her zaman yardımcı oluyor. Birbirimizi destekleyerek gidiyoruz" dedi.

Bayraktarlar Merkon'a teşekkür

Gülpınar, yıllardır Bayraktarlar Merkon ile çok güzel işbirliği içinde olduklarını da ifade etti: "Bu süreçte Sayın Cezmi Ağırtaş ve yönetime verdikleri destekler için çok teşekkür ediyoruz. Memleketimizin firması olması açısından da bizim için büyük önem taşıyor."

2 Tourismo hayırlı olsun

Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş, "Özkaymak Turizm, ülkemizin önde gelen firmaları arasında, 60 yılı aşkın bir taşımacılık sürecine sahip bir firma ve hizmet kalitesi ile de fark yaratıyor. Firma bünyesinde hizmet veren Günaydın Tesisleri AŞ de 14 yıldır bu bünye içinde hizmet kalitesi ile yerini alıyor. Sayın Kemal Gülpınar ile de işbirliği yapmaktan memnuniyet duyuyoruz. Yeni işbirliklerinde de birlikte olacağız. Yeni araçların hem Özkaymak Turizm'e hem de Günaydın Tesisleri AŞ'ye hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■





Keyifli ve güvenli yolculuklarınızın sonunda sizleri sevdiklerinize kavuşturacağımız nice bayramlara!
Gelecek Otomotiv olarak mutlu bayramlar dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Gelecek İstanbul: 0212 322 80 00 / Gelecek Erzurum: 0442 329 04 50 / Gelecek Diyarbakır: 0412 252 00 52

23 Nisan 2023



23 Nisan
Ulusal Egemenlik
Ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun!



23 Nisan 1920
23 Nisan 2023



Ali Rıza Çelebi
Yönetim Kurulu Başkanı



Yolcularımızın seyahat konforu ve güvenliği birinci önceliğimizdir.

60 yeni Mercedes Tourismo otobüsle seyahatiniz artık daha keyifli.

Ramazan Bayramınızı en içten dileklerimizle kutluyor, sağlık ve mutluluk diliyoruz.



Ali Rıza Çelebi
Yönetim Kurulu Başkanı

MAN Truck & Bus otobüste yeni yapılanma



Barbaros Oktay 'Head of Bus' oldu

MAN, otobüs işletmeciliğini sürdürülebilir bir şekilde kârlı hale getirmek için planladığı kapsamlı önlemler paketi doğrultusunda, bölümü yeniden yapılandırdı ve yeni yönetimi belirledi. Yeni oluşturulan 'Head of Bus (HoB)' görevine getirilen Barbaros Oktay, tüm otobüs fonksiyonlarının tek çatı altında toplandığı, mühendislik, üretim, satış ve kalite alanlarının yönetiminden sorumlu olarak doğrudan CEO'ya bağlı olacak.

MAN Truck & Bus SE CEO'su Alexander Vlaskamp, "Barbaros Oktay, uluslararası alanda deneyimli ve yetkinliği kanıtlanmış bir yöneticidir. Başlıca görevi; kazançları artırmak ve otobüs is ünitesini yeniden sürdürülebilir bir şekilde kârlı hale



getirmek için kapsamlı bir önlemler paketini tutarlı bir şekilde uygulamak olacaktır. Bunun başarılı olmasını sağlamak için, bu yeni rolü önemli ölçüde güçlendirdik" dedi. ■



Toplu ulaşımın yeni gözdesi Otokar Centro Bursa'da iş başında Otokar'dan Bursa'ya 56 Centro

Hızla büyüyen Bursa ve İnegöl yerleşim yerlerinde şehir içi ulaşımı rahatlatmak amacıyla İNULAŞ A.Ş.'nin filosuna kattığı 56 araçlık dev teslimatın töreni Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alınur Aktaş, İnegöl Kaymakamı Eren Arslan, İnegöl Belediye Başkanı Alper Taban, BURULAŞ Genel Müdürü Mehmet Kürşat Çapar, İNULAŞ Başkanı İbrahim Bayram, Otokar Yurt İçi Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Otokar Otobüs Bölge Satış Yöneticileri Sebahattin Yılmaz, Yekta Doğan, Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Atalay, esnaf ve vatandaşların katılımıyla İnegöl Şehirlerarası Terminali'nde gerçekleşti.

"Ulaşım Filomuzu gençleştiriyoruz"

Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alınur Aktaş, Aktaş, "2017 yılında BURULAŞ'daki araç sayısının 1087 iken şu an araç sayısının 2418'e ulaştı. Bursalıların rahat bir şekilde ulaşımdan yararlanmasını istiyoruz. Bütün Bursa'daki kooperatiflerde hâlihazırda 789 araç yenilenmişti, yeni araçlarla birlikte bu sayı 845'e yükseldi.

Emeği geçen İnegöl Belediyesi'ni ve İNULAŞ'ı tebrik ederim. İnşallah İnegöl'ün ulaşımında rahatlamaya vesile olacaktır. Tüm vatandaşlarımızı da toplu taşıma kullanmaya davet ediyorum" dedi.

İnegöl Ulaşım A.Ş. (İNULAŞ A.Ş.) Başkanı İbrahim Bayram ise, ilçe halkına daha sağlıklı ve konforlu hizmet etmeyi amaçladıklarını belirterek, toplu taşıma araçlarına 56 adet yeni aracı dahil ettiklerini, özverili çalışmalarını sürdüreceklerini söyledi.

"Bursa'nın Otokar'ı tercih etmesinden mutluluk duyuyoruz"

Otokar Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, "60 yıllık deneyimimiz ile geliştirdiğimiz CENTRO mikrobüs, tasarımı, yüksek performansı, dayanıklılığı, düşük yakıt tüketimi, üst seviye emniyet ve konforu ile toplu ulaşımda yeni bir dönem başlattı. Otokar CENTRO ile Bursa ve İnegöl ulaşımında hizmet verecek olmaktan mutluyuz. Yeni otobüslerin hayırlı olmasını dileriz" açıklamasını yaptı. ■



Şehir İçi Taşımacılığının Gözdesi: Otokar Centro

Toplu ulaşım için özel olarak tasarlanan 6,6 metre uzunluğundaki CENTRO, 11 sabit, 6 katlanır koltuklu araçta 14 ayakta yolcu taşınabiliyor. Euro 6 emisyon seviyesini sağlayan çevreci motoru, üstün performansı ile dik yokuşları zorlanmadan tırmanırken, düşük işletme giderleri ile esnafa ve belediyelere yük olmuyor. Hızlı biniş ve inişi sağlayan geniş kapıları ve ferah iç hacmiyle Otokar CENTRO ile yolcular şehrin keyfini sürerken, aracın teknolojisi ve yüksek güvenlik donanımı sürücüsüne güven veriyor.



Öz Has Bingöl 2 Lion's Coach aldı

"Hasın Hizmeti Güneşin Doğduğu Yeredir" sloganı ile yolcularına hizmet veren Bingöl firmalarından Öz Has Bingöl, yeni araç yatırımında MAN'ı tercih etti ve filosuna 2 adet ödüllü Lion's Coach kattı.

Bingöl firması Öz Has Bingöl, Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen törenle filosuna 2 adet, 2+1 koltuklu MAN Lion's Coach kattı. Törende MAN

Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Ufuk Demirel, firma sahibi Garip Çağdaş, ekibi ve kaptanlara sembolik MAN anahtarını teslim etti.

Garip Çağdaş, "MAN Lion's Coach otobüslerini yollarda görüyor ve çok beğeniyorduk. Ekibimizin ve kaptanlarımızın tercihi ve talebi doğrultusunda biz de yeni otobüs yatırımımız için MAN'ı tercih ettik" diye konuştu. ■



Yeni turizm sezonunda müşterilerine bu eşsiz seyahat deneyimini sunmak isteyen İzmir bölgesinin taşımacılık sektöründeki köklü firması Fulya Turizm de filosunu ödüllü MAN Lion's Coach otobüsleri ile güçlendirdi. İzmir ve Seferihisar bölgesinde turizm taşımacılığı yapan şirket, yeni araç yatırımları kapsamında filosuna 3 adet MAN Lion's Coach kattı.

Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Bölge Satış Koordinatörü Emrah Albustanoğlu ile Fulya Turizm'in sahibi Hüseyin Kocaer, firma yetkilileri Mustafa Kocaer ve Efe Kocaer katıldı. Kocaer, sezon öncesi filolarını yeni otobüslerle güçlendirmekten mutlu olduklarını ifade etti. ■



İZTAŞİT'in Foça filosuna 20 Otokar

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, "İZTAŞİT artık Yeni Foça'da. İZTAŞİT, ilçelerimizde bireysel taşımacılık yapan esnafımızın kooperatifler aracılığıyla kentimizin toplu ulaşım ağına dahil olduğu çok değerli bir proje. İZTAŞİT sayesinde Yeni Foça'daki toplu ulaşım yüksek standartlar ve kurumsal bir kimlik gelecek" dedi.

"Tüm taraflar kazanıyor"

İZTAŞİT projesini toplu ulaşımın tüm tarafları açısından kazan-kazan ilkesiyle oluşturduklarını söyleyen Başkan Soyer, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yeni Foça İZTAŞİT'ta proje maliyeti 76 milyon 900 bin TL olup, yüzde 10'u kooperatif tarafından peşin verilmiş, yüzde 90'ı Yapı Kredi

Bankası tarafından 30 ay vade ile kredilenmiştir. Tüm tarafların kazandığı bir model. Vatandaş kazanıyor, ESHOT kazanıyor. İzmir'de uyguladığımız bu model tüm Türkiye'ye yayılacak. Tüm Türkiye'de çığır açacağız" diye konuştu.

Yeni Foça Garajı'nda düzenlenen törene İzmir Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Mustafa Özslu, Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Barış Karcı, Foça Belediye Başkanı Fatih Gürbüz, Otokar Yurtiçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Tokatlı, Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz, CHP İzmir İl Başkanı Şenol Aslanoglu, CHP milletvekili adayları, Yeni Foça Birlik Kooperatifi Başkanı Hüseyin Akgün, belediye bürokratları, muhtarlar ve Foçalılar katıldı. ■



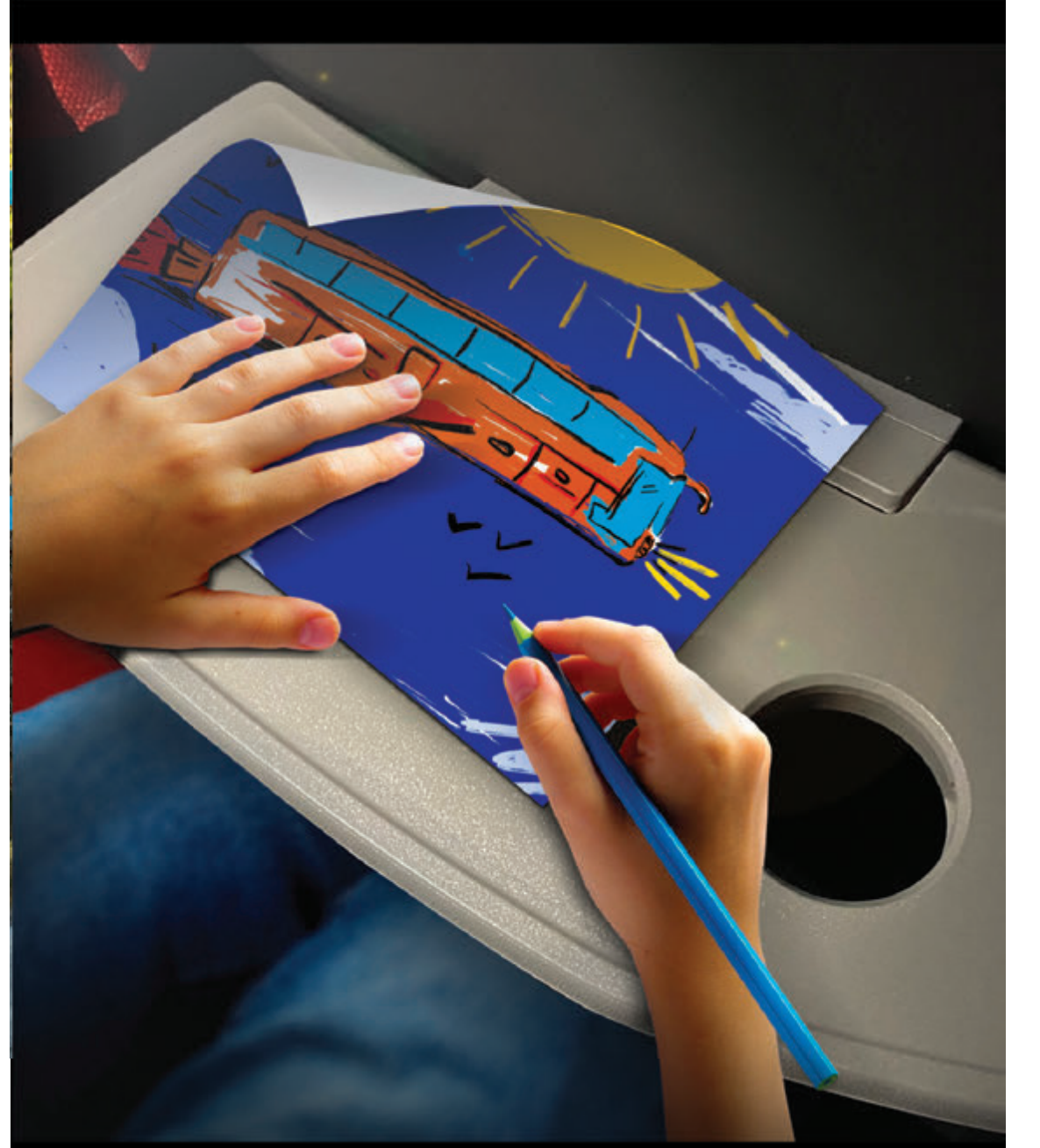


Dost ve müşterilerimizin Bayramını
en içten dileklerimizle kutlar sağlık ve
mutluluk dolu günler dileriz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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



Yarının renklerini bugünün çocukları oluştur

Bugün bu koltuklarda oturan çocukların, geleceğin zenginliği olduğunu biliyor, onları ağırlamaktan gurur duyuyoruz. Yarınlar renk katan tüm çocuklarımızın 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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



Bayram hatırlamaktır, hatırlanmaktır.
Deprem bölgesindeki ailelerimizi de bu bayram unutmuyoruz.

Ramazan Bayramı'mız Mübarek Olsun.

Sağlıkla, sevdiklerimizle, hep birlikte iyileşeceğiz.

Nice Umuttu Bayramlara...



www.istab.org



*Turizme hizmet üreten
meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın
ve sayın yolcularımızın
Ramazan Bayramını kutlar,
sağlıklı, mutlu seyahatler dileriz.*



**GAZİPAŞA/ALANYA/ANTALYA
HAVALİMANLARINDAN**

**Ulaşmak istediğiniz
Her noktaya
365 gün
Transfer**

www.ecetransfer.com



**İSTANBUL ANTALYA YOLUNDAYIZ!
OTELİNİZİN KAPISINA BIRAKIYORUZ...
KAPISINDAN ALIYORUZ!**

**Free wifi
Vip konforu
Otobüs içi ikramlar
Deluxe shuttle**

www.otelimegotur.com

Kale Seyahat sezona 60 Mercedes yatırımı ile giriyor

2023 Model

2022'nin Nisan ayında, 2023 yılına yönelik yatırım planlamasını yaptıklarını belirten Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ali Rıza Çelebi, "Mercedes-Benz Türk yönetimi ile o dönemde bir araya geldik ve 2023 model, 60 otobüs alımına yönelik talebimizi kendilerine ilettik. 2022 Kasım ayında süreç başladığında anlaşılmaya varılarak sözleşmeleri imzaladık. Araçları Gelecek Otomotiv'den teslim aldık. Şu ana kadar 20 yeni araç filomuza katıldı. Nisan ayı içinde tüm araçlar filomuzda yerini almış olacak ve sezona 60 yeni araç yatırımı ile gireceğiz. Eğer Otokar temin edebilirse, yeni aracı Giga'dan da 60 adet yeni araç alma hedefimiz var " dedi.

■ Röp: Erkan YILMAZ

Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ali Rıza Çelebi ile bir araya gelerek hem yeni yatırımlarını hem de geleceğe yönelik beklentilerini öğrendik. Öncelikle 6 Şubat 2023 tarihinde Kahramanmaraş merkezli yaşanan depreme yönelik bir değerlendirme yapan Cemal Ali Rıza Çelebi, "Ülkemiz adına asrın felaketi olarak nitelendirilen sarsıcı bir hadise yaşadık. Maalesef üzülmeye belirlenmeliyim ki 50 binin üzerinde insanımızı kaybettik. Yaşamını yitiren vatandaşlara Allah'tan Rahmet, yakınlarına başsağlığı ve sabır diliyorum. Ülkemizin başı sağolsun. "Bölgenin tekrar normal hayatına dönmesi için bizde üzerimize düşen sorumlulukları yerine getirmeye hazırız ve bu konuda çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Bu süreçte taşımacılar büyük bir dayanışma gösterdi ve hiçbir beklenti içinde olmadan destek verdiler. Dünyanın hiçbir yerinde böyle bir dayanışma göremezsiniz. Firma olarak deprem bölgelerine güzergahımızın ve seferimizin olmamasına rağmen 50'inin üzerinde ücretsiz tahliye seferi gerçekleştirdik. AFAD'a ve İBB'ye otobüs temini sağladık. Bir daha böyle bir felaketi yaşamamak en büyük dileğim" dedi.

Son 3 yılda 200'e yakın Mercedes yatırımı

Son yıllarda 100'ü otobüs olmak üzere 200'e yakın Mercedes marka araç yatırımı yaptıklarını belirten **Cemal Ali Rıza Çelebi**, "Bu kadar büyük ölçekte yatırım yapabilmemiz en önemli etken, öz kaynak yapımızın güçlü olması. Bu etken yeni yatırım sürecini daha kolay yönetmemizi sağlıyor. Biz şehirler arasında otomatik vites araçların 600 bin km'nin üzerine çıkmadan değişimini sağlamak istiyoruz. 600 bin km'nin üzerine çıktığında 750 bin km'de egzoz deği-



şimi başlıyor. 900 bin km'de şanzıman sökülüp baskı balata ile birçok masraf çıkıyor. Bu saatten sonra siz arabadan değil, araba sizden kazanmaya başlıyor" dedi.

2023 yolcu hedefi 3 milyon 700 bin yolcu

Kale Seyahat olarak 2022 yılında 2 milyon 400 bin yolcu taşıdıklarını belirten **Cemal Ali Rıza Çelebi**, "Yolcu sayısını daha çok arttırmak mı, daha çok güzergaha çalışmak mı, taşıdığınız yolcunun mutluluğu mu ya da marka bilinirliğini, hedefiniz? Bütün bunlar hedef çalışması içerisinde yer alıyor. Bana göre yolcu sayımız günden güne artmaktadır. Marka bilinirliğini belirli bir noktaya getirdiğimizi de görüyoruz. Bununla ilgili çeşitli anketler ve çalışmalar yapıyoruz. 400-500 bin yolcu taşıyan Kale Seyahat'i her geçen gün daha yukarılara taşıdık. 2021'deki doluluk oranımızı 2022 yılında 2.3 katına çıkararak, 2 milyon 400 bin civarında yolcu sayısına çıkardık. 2023 yılında 3 milyon 700 bin civarlarına gelebilirsek bizim için iyi bir seviye olacak. Birkaç yeni projemiz daha olacak. Ekibimizi de güçlendiriyoruz. Yeni personeli önce eğitime alıyoruz. Şu anda 400 kişilik bir aileyiz. Hedefimiz çok daha fazla personele istihdam sağlamak.

"Bu sene artık herkes karlılığa oynayacak"

Firma kurarak sektöre adım atmanın maliyetli hale geldiğine dikkat çeken **Cemal Ali Rıza Çelebi**, "Bu sene artık herkes karlılığa oynayacak. Firmaların yıkıcı şekilde rekabet edebileceğini düşünmüyorum. Çünkü otobüs fiyatlarının yükselmesinin bu anlamda da olumlu bir tarafı oldu. 2 milyon TL'lik bir otobüs denildiğinde 10 tane alınabiliyor ve bir firma ile hemen rekabete başlanabiliyordu. Şimdi 10 otobüs 100 milyon ve buna sahip olmak için kredi kullandığınızda bunun maliyeti 200 milyon TL'ye ulaşıyor. Artık sektöre giriş yapmak eskisi kadar kolay değil. Sektörde kalabilmek önemli. Her sektörde bir düşüş bir yükseliş süreci vardır. Bu sektörde şimdi yükselme dönemi. Artık kar etme süreci başlayacak. 2022 yılında herkes kazandık diyor ama bence biraz mazot fiyatlarında düşüş olduktan sonra bir miktar kazanç olmuştur. Asıl kazanç yıkıcı rekabet yapmadan çalışabilmek" dedi.

60 Mercedes otobüs yatırımı

Otobüslerin fiyatlarının artacağını düşündüğünü ve bunun da gerçekleştiğini belirten **Ali Rıza Çelebi**, "Ben aslında otobüs fiyatlarının 12-13 milyon TL seviyelerine gelmesini bekliyordum. Etrafımdaki her-

kese 'alabiliyorsanız, aracınızı alın' dedim. Mercedes-Benz Türk yönetimi ile o günlerde bir araya geldik ve 60 otobüs alımına yönelik talebimizi kendilerine ilettik. Kasım ayında süreç başladığında anlaşmamızı yaptık ve araçlar teslim edilmeye başlandı. Şu ana kadar 20 yeni araç filomuza katıldı. Nisan ayı içinde tüm araçlar filomuzda yerini almış olacak ve inşallah sezona 60 araç yatırımı ile gireceğiz. Turismo otobüslerin konforundan ve donanımlarından memnunuz. Bu noktada bizim de taleplerimiz oldu ve bu talepler hayata geçti. Koltuk konforuna yönelik ve yatak genişlemesi ile ilgili birçok kez görüşmelerimiz oldu. Bu kapsamda Gelecek Otomotiv ile işbirliğinden çok memnunuz. Sayın Cüneyt Ergün bütün süreçlerle çok yakından ilgilendi ve destek verdi" diye konuştu.

2025 hedefi

"2025 yılı sezonunda da Kale Seyahat'e yönelik planladığımız ulusal bir marka haline getirme düşüncemizi hayata geçireceğimize inanıyorum" açıklamasında bulunan **Ali Rıza Çelebi**, "Şu an 26 ildeyiz. Bizim hedefimiz Batı Karadeniz'de Kastamonu'nun ötesine geçmek ve Ege'nin tamamında olmak. Ankara'nın da ötesine geçmemek. Akdeniz tarafında Antalya-Alanya hattında olacağız. Çok büyük bir filoya ulaşma gibi bir hedefimiz yok. Maksimum 160 civarında özmal araçla çalışma planımız var. Bireysel arabacı bizim filomuzda yer almamaktadır.

Beylikdüzü'ne özel bir terminal

Kale Seyahat ve Grand Vizyon olarak toplam araç sayılarının 160 civarında olduğunu belirten **Ali Rıza Çelebi**, "Bu araçların 19+1 olan 25 adetini Beylikdüzü tarafında kullanıyoruz. Orayı geliştirmeye yönelik olarak özel terminal planımız var. Tekirdağ, Edirne, Çanakkale ve Erdek'e kadar sefer yapabileceğiz ve 70-80 araç olacak. Toplam Kale Seyahat filosunda 90 araç var. 2023 yatırımları ile birlikte filoda toplam 108 adet araç olmuş olacak. Gelecek Otomotiv'den yine 50 adet Sprinter araç satın aldık. Grand Vizyon tarafında 40 adet aracımız çalışıyor.

Ali Rıza Çelebi, bilet portallarına yönelik de şu değerlendirme de bulundu: Ben en son sektöre adım attığım için açık şekilde eleştiri yapabiliyorum. Titizlikle yürüttüğümüz müşteri odaklı çalışma prensibimizle her süreci yakından takip ediyoruz. Biz yazılım için 30 kişi ile görüştük, taleplerimizi ilettik ve karşılığında; 'bugüne kadar bizden bunlar hiç istemedi ki' cevabını aldık. Bileti sattığınız anda iş bitmiyor maalesef sektörde birçok olumsuzluk var. Bizim portallardaki satış oranımız yüzde 30. Kale'deki satış oranımız yüzde 7. Portallar nedeniyle kendi bilet satışını daha fazla büyütüyorsunuz. Bir yerde değişim, çözüm ile başlar. ■

Otogarlara alkolmetre cihazı ve biletsiz yolcu konusu

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın düzenlediği çalıştay da ben iki konuya dikkat çektim: Bütün otogarlarda şoförlere yönelik alkolmetre cihazlarının konulmasını istedim. Çıkış kağıdının ekine alkolmetreden çıkan kağıt konulsun.

İkinci biletsiz yolcu sorunu. Parayı alan yazıhaneci, şoför, muavin. Firmanın arabayı yolda durdurup denetleme yetkisi yok. Bu konuda yaptırım oluşturmak için ceza kesebilir miyim personele dediğimde kesemezsin yanıtını aldım. Bu durumda firmada nasıl bir sorumluluk var? Benim kanaatim biletsiz yolcu tespit edildiğinde bu usulsüzlüğe karşı şoföre ve muavine ceza keseceksin. Her bir yolcu için de SRC'sine 20 ceza puanı yazacaksın. Bu şekilde biletsiz yolcu olayı çok kısa sürede sonlanır diye düşünüyorum. Ayrıca güvenlik açısından da önemli. Kayıt dışı bir taşıma ile vergi kaçırma da var.

60 adet Sultan Giga yatırım hedefi

Otokar temin edebilirse yeni araç Giga'dan 60 adet alma hedefimiz var ve ilk teslimat bize yapılacak. Bu araçları Zonguldak-Ankara, Ereğli-Ankara, Safranbolu-Ankara hattında kullanacağız. Bu kısımda hedefimiz fiyat performans. Yakıt, yatırım, şoför, hizmet tüm bu ölçekler içinde bir sınıf oluşturmak gerekiyor. Satış sonrası hizmet tarafından çok memnunuz. Sultan Mega araçlarda yaşadığımız her probleme hızla çözüm ürettiler. Bizden aldıkları bilgiler doğrultusunda değişimleri de hayata geçirdiler ve Sultan Mega 2019 yılında zirveye çıktı. 2020, 2021, 2022 Sultan Mega araçlar gerçekten çok memnun olduğumuz ürünler. Şimdi herkes Sultan Mega almak istiyor. Sultan Mega güveni bizi Giga'ya taşıdı. Daha fazla yolcu taşıma imkanı da var ve bagaj kapasitesi de oldukça yüksek. Herkes Giga yatırımı yapmak isteyecek.





Cumhuriyetle G Ü Ç L Ü 100

Yarına umutla bakıyorsak sizin sayenizde.

Gözlerindeki umut dolu ışıkla, sınır tanımayan hayalleriyle hayata anlam katan yarınlarımızın mimarı çocuklarımızın 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı kutluyor, bugünü dünya çocuklarına armağan eden Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ü saygıyla anıyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



LKS Grup 5 Lion's Coach ve 6 Tourismo otobüs aldı

1992 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında Lüks Karadeniz seyahat ile hizmet veren, 2009 yılından itibaren de turizm taşımacılığı alanında LKS Turizm olarak hizmet veren LKS Grup otobüs filosunu büyötmeye devam ediyor. Şirket, 2022 yılında ön ödemeli sistemle anlaşmasını yaptığı otobüslerini teslim alıyor. LKS Grup son teslimatlarla filosuna 5 adet MAN Lion's Coach ve 6 adet Mercedes Tourismo kattı.

■ Erkan YILMAZ

LKS Grup Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam, yeni yatırımlar ve bu yıla yönelik beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıkladı. Öncelikle 6 Şubat 2023 tarihinde yaşanan deprem felaketi ile ilgili açıklamalarda bulunan Fatih İslam şunları söyledi: Ülkemiz çok büyük bir felaketi yaşadı. 50 binin üzerinde can kaybımız oldu. Depremde hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımıza Allah'tan Rahmet, yakınlarına başsağlığı diliyoruz. Biz bu süreçte çok etkin ve aktif şekilde görevler aldık. Otobüslerimizi devlet kurumlarına tahsis ederek, bölgeye yardım ekiplerinin ve malzemelerin taşınmasında 2 tırımızı ve 5 otobüsümüzü sürekli olarak görevlendirdik. Ayrıca depremezdelelerin tahliyesi noktasında da gerekli yardımları sağladık. Bu süreçte taşımacılar çok önemli bir dayanışma gösterdi. Allah böyle bir felaketi bir daha yaşatmasın.



Ankara'da yapılan teslimat töreniyle LKS Grup filosuna Araçlar MAN Bölge Satış Yöneticisi **Ufuk Demirer**, LKS Grup Yönetim Kurulu Üyesi **Fatih İslam** ve LKS Grup Filo Müdürü **Uğur Yalnız**'a teslim etti.

MAN Lion's Coach tercihi

2023'e yönelik yatırım anlaşmalarını ön ödemeli sistem üzerinden yaptıklarını belirten Fatih İslam, "MAN ve Mercedes otobüs yatırımlarında teslimat süreçlerimiz başladı. İlk etapta 5 adet MAN Lion's Coach otobüsleri filomuza kattık. 2012 yılından sonra LKS Grup olarak ilk defa MAN otobüs yatırımı yaptık. MAN otobüslerinin çok daha teknolojik hale gelmiş olduğunu gördük. Yakıt tüketimi 100 km'de 21 litre civarında olup bu seviyenin çok iyi olduğunu söylemek gerekli. Ayrıca satış sonrası hizmet süreçlerinde de artık daha yaygın bir servis ağı var. MAN'ın Ankara'da otobüs garajımıza 7 km mesafede merkez servisi var. Bu bizim için çok önemli çünkü böylece hızlı bir şekilde servis hizmeti alabiliyoruz" dedi.



20 Mercedes Tourismo yatırımı

Mercedes-Benz Türk ile 20 adetlik Tourismo otobüs anlaşması yaptıklarını vurgulayan Fatih İslam, "20 adet otobüs siparişimizin ilk etapta 6 adetini teslim aldık. Kalan araçlar Temmuz-Ağustos ayına kadar filomuza katılacak. Bu yatırımlarla birlikte filomuzdaki araç sayısı 90'ın üstüne çıkacak. Bu araçların tamamı ise özmal. Tourismo otobüslerin koltuk konfor düzeyinden çok memnunuz. 3 noktalı emniyet kemeri eklendi, Şoför yatak bölümü ve koltuk arası genişledi. Far sistemi, orta kapı kamerası başta olmak üzere birçok yenilik var. Yakıt tüketimi de 100 km'de 21 litre civarında" diye konuştu.

Mevcut filoyu korumaya özen gösteriyoruz

Araç temininde yaşanan sıkıntılar nedeniyle mevcut araç filosunu korumaya özen gösterdiklerini belirten Fatih İslam, "Filomuzdaki araçların yüzde 90'lık kısmı 2022 model ve üstü araçlar. Aracımızı değiştirmek istediğimizde yerine yeniden otobüs teslim alma süresi uzun zaman alıyor bu yüzden yıla girmeden bir sonraki yılın planlama ve alımlarını ön ödemeli sistemle gerçekleştiriyoruz" dedi.

İkinci el fiyat artışları

2.El fiyat artışları hakkındaki görüşlerini ise şu şekilde belirtti Fatih İslam şunları söyledi: "Şuan 2.el aracını satıp 2023 model almak isteyen bir alıcı 2023 yılı son çeyreğinde teslim alabiliyor bu sürenin uzunluğuda 2.el araçların değerini arttırıyor. Sıfır araç piyasasında şuan talep arzun çok üstünde. İşini büyötmek isteyen bir kullanıcı için bakacak olursak, mesela 2017-2018 yıllarında İstanbul'da turizm taşımacılığı alanında hizmet verirken, çalıştığımız firmanın araç artış talebine karşılık vermek çok daha kolaydı. Çünkü o dönemde sıfır bir otobüs 800-850 bin TL, İkinci el otobüsler ise 500-700 bin TL civarında idi. Yatırım yapmak çok daha kolaydı. Hızlı bir şekilde ikinci el araç alıp işimizi büyütebiliyorduk. Bugün ise güncel rakamlara baktığınızda yatırım maliyetleri çok yüksek dolayısıyla sermayemizin tam olarak karşılığını bulamıyoruz.

Herkes pastadan belirli pay alabilmek için hamleler yapmak zorunda

Fatih İslam, sektördeki yıkıcı rekabeti de şu şekilde değerlendirdi: Yaşanan bütün maliyet artışlarına rağmen otobüslükte yıkıcı rekabet son bulmaz. Çünkü bir pasta var. Herkes bu pastadan bir pay alabilmek için belirli hamleler yapmak durumunda. Bu pasta eşit bir şekilde paylaşılamiyor. Kim hamlesini daha doğru yaparsa, sistemini iyi kurarsa o pastadan payını daha fazla alıyor. Gerek bilet fiyatıyla, gerek yeni otobüsleriyle ve hizmet kalitesiyle ön plana çıkıyor.

Sezon iyi olacak

Bayram ve okul tatilinin sektöre etkilerine yönelik açıklamalarda bulunan Fatih İslam, bu sene Ramazan Bayramı'nın, okul tatilinin ve 23 Nisan'ın birleşmesinin sektör açısından dezavantaj oluşturduğuna dikkat çekti: Ramazan bayramı ve okul ara tatili farklı zamanlarda olsaydı daha sık seyahat hareketliliği oluşacaktı. Ancak şimdi tek tatil aralığında hızlı birkaç günlük seyahat olacak. Ramazan Bayramı sonrasında ise seçim haftasına kadar bir durgunluk bekliyorum. Sezonun iyi olacağını düşünüyorum. Bütün sektöre sezonun hayırlı olmasını diliyorum."

Akaryakıt fiyatlarındaki değişime çok çabuk alışıyoruz

Önümüzdeki süreçte akaryakıt fiyatları noktasında endişeleriniz var mı sorusuna Fatih İslam'ın cevabı ise şu şekilde oldu: Akaryakıttaki fiyat değişimlerine çok çabuk alışıyoruz. Geçen sene akaryakıtın litresi 30 lira iken, İki sene önce ise 6 liraydı. Şimdi 19'u görünce iyi diyoruz. 2 yıl önce Kendi istasyonumuzda çift haneli tabela yoktu. 10 lira olduğunda tabelayı değiştirelim mi fiyatlar böyle kalırmı diye düşündük. Şu an ise tek haneli rakamlar mümkün değil gibi görünüyor. Piyasa şartlarına çok çabuk alışıyoruz. Neticede akaryakıt fiyatları 30 liralara çıktığında da sefer yapıldı. Çünkü her artış bilet fiyatlarına yansıyor. Yakıt fiyatlarındaki artış sadece bizi değil hayatın her alanını etkiliyor. ■





Ramazan Bayramınız Kutlu Olsun

Nice Bayramlara





gurseltur.com.tr





23
NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI
Kutlu Olsun



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı



1968 yılında, Ankara merkezli olarak, turizm taşımacılığına başlayan Mesnevi Turizm, yeni yatırımlarla filosunu büyötmeye devam ediyor. Mesnevi Turizm 9 adetlik Temsa Safir yatırımının ilk 5 adedini düzenlenen törenle teslim aldı. 4 Temsa Safir ise Nisan ayında firmanın filosunda yerini alacak.

Erkan YILMAZ

TEMSEA'nın Adana'daki merkezinde düzenlenen törenle 9 araçlık Temsa Safir yatırımının ilk 5 adedi, TEMSA Otobüs Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat tarafından Mesnevi Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Öztürk, Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Öztürk, Yönetim Kurulu Üyesi Oğuzhan Öztürk'e teslim edildi. Kalan 4 araç Nisan ayı içinde teslim edilecek.

Temsa tercihi

Mesnevi Yönetim Kurulu Üyesi Oğuzhan Öztürk, filolarına 9 adet Temsa Safir aracı ka-



tırıyor olmaktan dolayı mutluluk duyduklarını ifade etti: "Öncelikle, Temsa, yerli üretici markamız. Araç yatırım sürecinde tanınan imkanlar yatırım tercihimizde öne çıkan unsurlardan oldu. Ayrıca Temsa Safir araçlarda yapılan hem teknolojik yenilikleri hem de tasarımıdaki geliş-

meleri çok beğendik. Araçlardaki konfor düzeyinin hem şoför açısından hem de yolcular açısından çok yüksek düzeye ulaştığını gözlemledik. Bütün bunların beraberinde, fiyatıyla da Temsa Safir tercihimizin doğru olduğunu gördük. Araçların yakıt tüketiminin bizleri memnun edeceğini de tespit ettik. 2014 yılından beri Temsa araç alımı yapmamıştık, 2023 itibarıyla tekrar işbirliği yapmaya başladık. Bu işbirliğinin büyüyerek devam edeceğini düşünüyorum. Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sayın İlker Canbolat bize yardımcı oldu, hem finans hem araç tedarikinde çok ilgili davrandı ve araçların teslimatını hızlı bir şekilde sağladı."



Mesnevi Turizm ile işbirliği

Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat da, Mesnevi Turizm ile gerçekleştirdikleri işbirliklerinden duydukları memnuniyeti dile getirerek şunları söyledi: "Öncelikle yaşanan büyük deprem felaketinden dolayı ülkemizin başı sağ olsun. Depremden etkilenen iller arasında Adana da yer alıyor. Temsa çalışanlarından 1 kaybımız oldu. Çok üzgünüz. Bu depremde hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, yakınlarını kaybedenlere başsağlığı dilekelerimizi iletiyoruz. Yaraların hızla sarılması için elimizden gelen ça-



35 adet araç yatırımı

Bu yıl 35 araçlık bir yatırım gerçekleştirdiklerinin ve filodaki toplam araç sayısının 115'e ulaştığını bilgisini veren Oğuzhan Öztürk, "3 adet Mercedes Turismo, 15 adet Sprinter, 12 adet Vito ve 5 adet Otokar Sultan Mega yatırımımız oldu. Bu sene Otokar Sultan Mega araçların çok tuttuğunu gördüm. Daha önce Otokar Sultan almıştık, ama Sultan Mega kullanmamıştık. Mega, 35 kişilik olması, yakıt açısından ve bagaj kapasitesinin büyüklüğü ile ihtiyaçlarımıza çok uygun, beklentilerimizin çok üzerinde. Bu sene, 5 adet daha Sultan Mega siparişine karar verdik" dedi.



bayı göstermeye devam edeceğiz. Mesnevi Turizm ile uzun bir aradan sonra işbirliği yaparak 9 adetlik bir anlaşma yaptık. İlk 5 adedin teslimatını da gerçekleştirdik. Nisan ayı içinde 4 adet daha teslim edilecek. Mesnevi Turizm 65 yıllık bir geçmişe sahip ve turizm taşımacılığının en önde gelen şirketleri arasında yer alıyor. Bu yüzden, bu işbirliği bizim için çok büyük önem taşıyor. Turizm taşımacılığında hareketin yüksek olması yaşanan sıkıntıların aşılmasına da katkı sağlayacaktır. Safir araçlarımızın Mesnevi Turizm'e hayırlı, uğurlu olması ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

Bayraktarlar Merkon'dan Has Ceran Lojistik'e 2 Travego

30 yıldır lojistik alanında faaliyet gösteren Konya merkezli Has Ceran Lojistik, Travego yatırımı yaptı. Bayraktarlar Merkon tarafından satışı gerçekleştirilen Travego'lar Kontur filosunda hizmet verecek.

Erkan YILMAZ

Has Ceran Lojistik, Bayraktarlar Merkon'dan teslim aldığı Travego ile yolcu taşımacılığı alanına adım attı. Travego, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde Abdurrahman Ceran ve amcası Mustafa Ceran'a teslim edildi.

Yeniden otobüsçülük...

30 yıldır lojistik alanında faaliyet gösterdiklerini belirten Abdurrahman Ceran, "Filomuzda Mercedes, MAN ve Scania marka olmak üzere toplam 40 adet çekici bulunuyor. Konya'da Unilever şirketinin lisanslı nakliye taşımacılığını biz yapıyoruz. Lojistik alanının yanı sıra petrol istasyonumuz da var. Şimdi 2 adet Travego yatırımı ile de yolcu taşımacılığı alanına adım atıyoruz. Otobüslerimiz, Kontur filosunda, sabit olarak Ankara-Alanya hattında çalışacak" dedi.

2025 yılına filo hedefi

2 Travego ile yatırım sürecinin bitmeyeceğini, otobüs yatırımlarına devam etmeyi planladıklarını belirten Abdurrahman Ceran, "2023 yılı içinde teslim alacağımız 1 Travego siparişimiz daha var. 2024-2025 yıllarında otobüs sayımızı 10-15 civarına getirmek istiyoruz. Önümüzdeki süreçte, bu alanda, bir firma olarak hizmet verebiliriz. İlk kararımız olarak Mercedes aldık. Otobüs denildiğinde perondaki Mercedes otobüsünün görüntüsü, araçların sağlamlığı, kalitesi, ikinci el değerinin yüksekliği, satış sonrası tarafının da güçlü olması bizi etkileyen unsurlar oldu. Metalik renk Travego ile bu yola girelim diye düşündük" dedi.

Kamyonla başladı otobüsle devam ediyor

Abdurrahman Ceran, Bayraktarlar Merkon ile kamyon tarafında başlayan işbirliğinin otobüs süreciyle devam ettiğini belirterek, "Çekici tarafında, iki yıl öncesine kadar farklı markalarla çalışıyorduk. Pandemi sürecinde kamyon yatırımı söz konusu olduğunda arayışımız başladı. Bu süreçte araç temininde zorluklar yaşadık, enflasyon çok yükselince Mercedes ile işbirliği sürecine başladık. Mercedes alan arkadaşlarımın memnuniyetini görüyordum, duyuyordum. Sayın



Cezmi Ağırtaş ile eskiden de tanışıyorlardık. Otobüs tarafında da ilk düşünce olduğunda Mercedes'e yöneldik. Cezmi Bey de yakından ilgilendi, destek verdi, sağ olsun" dedi.

Lojistikçilerin otobüs ilgisi büyüyor

Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş, Has Ceran Lojistik ile işbirliği yaptıktan memnuniyet duyduklarını ifade ederek, "Lojistikçilerin, bir süredir otobüs sektörüne ilgileri büyüyor. İşlerini çeşitlendirmek ve risklerini dağıtmak istiyorlar. Has Ceran Lojistik şirketi Konya'nın önde gelen şirketleri arasında kaliteli hizmet yapıları ile öne çıkıyorlar. Bu hizmet anlayışını otobüs tarafına da

taşıyacaklarını ve müşterilerine güvenli ve kaliteli hizmet vereceklerine inanıyorum. Travego araçların şirkete hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Buruk bir bayram ve tatil süreci geçiriyoruz

10 yıllık bir süreçte ilk kez bu kadar hareketsiz bir bayram ve tatil süreci yaşıyoruz. Tabii bunun nedenleri var. Bir taraftan havayollarında düşük bilet bedelleri, kayıt dışı taşımacılık, demiryollarında popülist fiyatlandırmaların hepsi sektörümüze zarar veriyor. Pazar payımız giderek daralıyor ve bu daralma yüzde 40'lar civarına ulaşmış durumda. İstanbul'dan 550 TL'ye ülkenin her yerine uçak bileti satılabilir.

Uçak bilet fiyatları

İstanbul-Ankara ile İstanbul-Van uçak bilet fiyatları birbirine çok yakın seviyelerde. Buda popülist bir yaklaşımdır. Eski sektörde şakayla söylenen tek rakibimiz THY sözü bugün gerçek olmuş durumda. Pazar payını en çok uçak bilet fiyatlarının bilet politikası daraltıyor. Tren noktasında 230 TL'ye bilet alınabiliyor. Sektörün omurgası konumunda olan İstanbul- Ankara hattında yolcu talebini çok aşağıya çekiyor. Kayıt dışı taşımacılık noktasında da yaptırımlar, denetimler yetersiz. Uzun mesafede havayolu, orta mesafede demiryolu, kısa mesafede kayıt dışı taşımacılık sektörümüze zarar veriyor.

Hareketlilik yüzde 50 aşağıda

Belediyeler tekel konumunda şirketler kurarak havalimanlarına yaptığı taşımacılıkla sektörün rakibi olma konumuna geldiler. Öte yandan sektör mensuplarının havalimanlarına girişi engelleniyor. Tabii sektörün pazar payının daralması noktasında nedenler sadece bununla da sınırlı değil. Nisan ayının başlarında olmamız, mevsim normallerinin olmaması, ekonomik zorluklar ve önümüzde seçim sürecinin olması da etkileyen unsurlar arasında. Okulların ara tatiline rağmen beklenen hareketlilik oluşmadı. Geçmiş yıllar ile mukayese edildiğinde yüzde 50 daha aşağıda. Tatilin ilk başladığı Cuma ve Cumartesi günü bir parça hareketlilik oldu. Bunun bir dönüşü de olacak ama diğer günler boş seferler. Bu hareketliliği etkileyen bir unsur da deprem nedeniyle alınan kararla birlikte üniversitelerde yüz yüze eğitime ara verildi ve kısmen bazı bölümlerde yüz yüze eğitim başlasa da büyük bölümün de yüz yüze eğitim yapılmıyor. Bu durum seyahat talebini de etkiliyor. Geçmiş sezonları göremeyeceğiz.

Bilet fiyatları geçen yaz ortalamasına gelmedi

Otobüs bilet fiyatlarının arttığı noktasında ulusal medya da çıkan haberler gerçeği yansıtmıyor. Halen sektörde bilet fiyatları geçen yaz ortalamasına gelmiş durumda değil. Şu anda hiçbir firma yeni fiyat tarifesine yönelik bir başvuruda bulunmuş değil. Geçen yaz alınan fiyatlar uygulanıyor. Akaryakıt fiyatları bir nebze gerilese de diğer tüm maliyetlerde çok yüksek artışlar söz konusu. Araç sigortalarında çok yüksek artışlar var. Araç fiyatları, yedek parça ve bakım ücreti ile personel maliyetleri de çok arttı. Üstelik akaryakıtta tekrar yükseliş söz konusu. Dünyada petrol fiyatları 80 doları geçti. Tekrar 100 dolar ve üstü senaryoları konuşuluyor.

Öte yandan şehiriçinde artan trafik yoğunluğu da zaman kayıpları getiriyor. Sefer saatleri uzuyor, maliyetler artıyor. Trafikğin daha normal bir seviyede seyretmesi için kademeli saat uygulamasının



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

hayata geçirilmesi büyük önem taşıyor. Ulaşımda otorite çokluğu, mevzuatlar arasındaki çelişkiler ortadan kaldırılmalı. Karayolu Yolcu Taşımacılığı Koordinasyon Kurulu oluşturulmasına yönelik talebimiz de çok uzun süredir var. Bunun bir an önce oluşturulması

yaşanan sorunların çözümünde önemli katkılar sağlayacaktır. Önümüzdeki dönemde bu adımları atacağız.

Bilet portalları

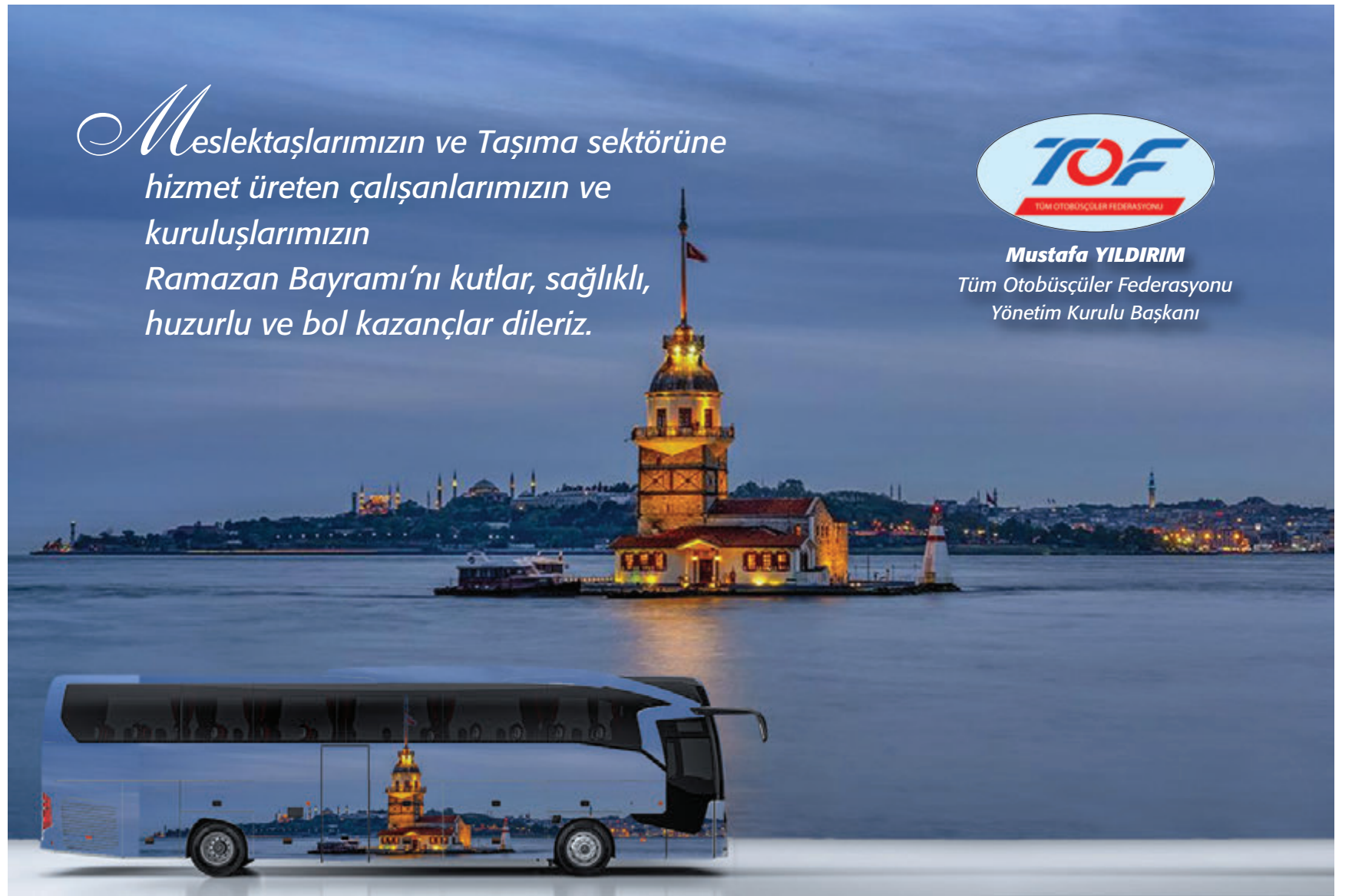
Bilet portallarına yönelik düzenlemelerin ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yıllardır dile getirdiği Ulusal Ulaşım Portalında bir an önce hayata geçirilmesi, serbest piyasa ortamında rekabetçi bir yapının oluşturulması gerekiyor. Portallar noktasında Yönetmelik düzenlemesi ve elektronik ortamda bilet satışının e-ticaret kapsamına alınması için Ticaret Bakanlığı'na başvurduk. Ayrıca e-acentelik düzenlemesi ile tekelleşmenin kırılması gerekiyor. Bilet portallarında komisyon oranları yüzde

30'lar seviyesine çıktı.

Sektörün küçülmeye ihtiyacı var

Sektörün yeni aktörlere değil, küçülmeye ihtiyacı var. Bu noktada taşıma organizatörlüğü gibi ortak taşıma, kapasite kullanım verimliliğini sağlayacak yapılanmaya gitmek gerekiyor. Karayolu taşımacılığında yüzde 50 atıl kapasite var. Bu durum sürdürülebilir bir durum değil. Ulaşımda verimsizliği, vergi kaybını ve kamu zararını ortadan kaldırmak, ülkenin kaynaklarını doğru yönetmek gerekiyor.

Herkesin Ramazan Bayramı'nı ve 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramını kutluyorum. ■



MAPAR sponsorluğunda İstanbul Otogarı'nda büyük iftar

Her yıl geleneksel olarak düzenlenen TOFED iftarı MAPAR Otomotiv sponsorluğunda yoğun bir katılımı ile gerçekleşti.

İstanbul Otogarı'nda 13 Nisan 2023 Perşembe günü gerçekleşen iftar yemeğine TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Genel Başkanı Av. Birol Özcan, Yönetim Kurulu Üyeleri, UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, IPRU Başkanı Prof.Dr. Aziz Akgül, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz çok sayıda firma sahibi ve sektör mensubu katıldı. TOFED Yönetim Kurulu Başkanı Av. Birol Özcan, katkılarından dolayı MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'e teşekkür plaketi takdim etti. Otobüs işletmecilerinin ve sektör yöneticilerinin tam kadro yer aldığı iftar yemeğinde MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, sektör temsilcileriyle sohbet ederek durum değerlendirmelerinde bulundu. ■



Av. Birol Özcan, Yalçın Şahin



Sendeo, sektörel basınla iftarda bir araya geldi

Dağıtım ve teslimat sektörünün yenilikçi markası Sendeo, Ramazan ayı nedeniyle kargo, lojistik sektöründeki önde gelen basın emekçileri ile Atatürk Kültür Merkezi'nde bulunan Divan Brasserie Fuaye'de verdiği iftar yemeğinde bir araya geldi. Organizasyona ev sahipliği yapan Sendeo Ticari Faaliyetler Direktörü Esin Çınar, "Birlik ve beraberlik ruhunu derinden yaşadığımız bu günlerde sektörümüzün basın emekçileri ile bir arada olmak, dayanışmamızı devam ettirmek bizim için çok önemlidir." dedi.



Esin Çınar

Sendeo'nun artık rüştünü ispat eden ve büyüme yolculuğunu sürdüren bir marka olduğunu söyleyen Çınar, "2021 Eylül'de Sendeo ile çıktığımız yolculuğumuz bugün sizlerin de katkıları ile 81 ile ulaştı. Bugün geldiğimiz noktada, 81 ilde 11 transfer, 22 dağıtım merkezimiz var ve 1.600'ün üzerinde Sendeo Teslimat Noktamız ile de hizmet vermeye devam ediyoruz. Büyümeye devam ettiğimiz bu yolda sektörümüzün basın mensuplarıyla bir arada olmak bizim için çok sevindiriyor" dedi.



■ Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN

Otokar bayii Atalay Otomotiv'den

İZTAD ve EGETURDER
üyelerine iftar

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) ve Ege Turizm Taşımacıları Derneği (EGETURDER) üyeleri Otokar'ın İzmir bayisi Atalay Otomotiv'in iftar organizasyonunda buluştular.

■ **Cumhur ARAL / İzmir**

Otokar'ın İzmir bayisi Atalay Otomotiv'in ev sahipliğinde Kordon'daki Tavacı Recep Usta'da 14 Nisan 2023 Cuma akşamı gerçekleşen iftar organizasyonuna Otokar Yurtiçi Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü **Murat Tokatlı**, Otobüs Satış Müdürü **Murat Torun**, Otobüs Bölge Satış Yöneticisi **Sebahattin Yılmaz**, Kamu Bölge Satış Yöneticisi **Yekta Doğan**, Satış Sonrası Hizmetler Bölge Sorumlusu **Nuri Vural**, Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **İsmet Atalay**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Ali Rıza Atalay**, **Emre Atalay**,

İZTAD Başkanı **Coşkun Altın**, Yönetim Kurulu Üyeleri, EGETURDER Başkanı **Özer Bür**, Yönetim Kurulu Üyeleri ve İzmir merkezli firmaların sahip ve yöneticileri ile Taşıma Dünyası Gazetesi Bölge Temsilcisi ve İZTAD Basın Danışmanı **Cumhur Aral** katıldı.

Otokar Yurtiçi Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Tokatlı, İzmir'de her yıl geleneksel hale gelen iftar yemeğinde İZTAD ve EGETURDER üyeleri ile biraraya gelmekten mutluluk duyduklarını ifade ederek, "Bayimiz Atalay Otomotiv'e bu güzel organizasyon için teşekkür ederiz" dedi. **Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay** ise "iş ortağımız olarak gördüğümüz taşımacı dostlarımızla biraraya gelmekten ve onları ağırlamaktan dolayı mutluyuz" dedi. **İZTAD Başkanı Coşkun Altın** ve **EGETURDER Başkanı Özer Bür**'de yaptıkları açıklamada, "Bu güzel organizasyon ve davetleri için Otokar bayi Atalay Otomotiv'e ve bizim her zaman yanımızda olan, iş sürecinde desteklerini esirgemeyen Otokar yönetimine teşekkür ediyoruz" dediler. ■



**Cumhur
Aral**

cumhuraral@gmail.com

GÜVEN

Güven, iyi bir yaşamın kalitesi için olmazsa olmazımız; ilk ve en önemli unsurdur fakat, asla tek taraflı değildir. Karşıya güven duymak kadar; karşı tarafın da bize güven duyması aynı şekilde gerekli ve önemlidir. Güven hissinin tek taraflı oluşması mümkün olmaz. Olduğunu varsaysak bile sadece sakat bir durum olur.

Güven duymak, bireysel, kurumsal ve ulusal veya uluslararası ilişkiler için geçerli bir durumdur. Bu adil olmanın da bir gereğidir. Adil olmak söz konusu olduğunda adaletin var ve müesseseseleşmiş olması beklenir. Mahkeme salonlarında yazan "Adalet Mülkün Temelidir" sözündeki "Mülk" devlet anlamındadır. Bu sözde anlatılan devletin temeli de adalet olduğudur.

Halk ve üzerinde barınılan yurt, vatani oluşturan iki ana unsurdur. Vatani oluşturan en büyük kapsayıcı güç ise devlettir. Devlet, hem içeri hemde dışarıya karşı hem vatani hem vatandaş koruyan ve kollayan halk ağzında "Baba" olarak nitelendirilen adil ve şefkat ile muamele etmesi beklenen bir kurumdur. Bu yüzden ki temeli adalet olmak zorundadır. Değilse, azameti olan, adaleti olmayan bir hilkat garibesine dönüşür. Korku temalı bir yönetim ile hem yönetenler hem yönetilenler huzursuz ve mutsuz olurlar. Bu tarz bir yönetim ile devam edemez.

Bireyler için, aile içinde başlayan ve okul sıralarında devam eden güven, yaşamın içinde hep var olmak zorundadır. Eşlerin birbirlerine güvenmesi, ebeveyn ve çocukların arasındaki karşılıklı güven sonraları hayatlarının her aşamasında belirgin şekilde yer alır.

Siyaset ve ticarette de güven ilk önceliklidir. Güvenin oluşabilmesi için muhatapların söyledikleri ile yaptıkları örtüşmesi lazımdır. Bireyler ve hatta kurumlar arasında çıkabilecek ihtilaflar için hüküm verebilecek mahkemeler yani adalet sistemi dizayn edilmiştir. Burada görev yapan yargıçların bağımsızlığı teminat altında olmalıdır. Baskı ve etki altında kalmaması verecekleri kararın sağlığı ve sağlamlığı açısından önemlidir.

Adaletin bağımsızlığını temin edip koruyan devlet olmalıdır. Devletin yönetim katlarındaki hiç bir şahıs adalete müdahale edebilecek güç ve cesareti bulamamalıdır. Ancak bu şekilde nitelikli bir yönetim tesis edilebilir. Bu husus o kadar önemlidir ki, bir gün belki ki onların da yargıç karşısına çıkmaları söz konusu olabilir. "Men dakk dukka" sözü, istisnasız herkes için geçerlidir.

Eşlerin arasındaki güven, samimiyeti doğurur. Böyle bir ortamın huzur ve mutluluk getirmesi son derece olağandır. Yetiyecek çocukların sağlıklı ve dingin bir ruh haliyle gelişip, erişkin ve sonrasında ise yetkinlik sahibi olmaları sonucunda ortaya çıkan bireyler, yaptıkları her işi hakkaniyetle ve dürüstçe yapmaları söz konusu olacaktır. Bu durum muhataplarının da güven duymalarını sağlar.

Bir kişinin sağladığı güven veya güvensizlik, temsil ettiği marka yada müesseseye mal edilecektir. Polisiye tedbirler ile insanı tam olarak kontrol etme şansına sahip değiliz. Bu nedenle eleman seçerken doğal olarak güven veren kişileri tercih ederiz.

Bir ortamda net ve kesin kurallar varsa müşteri ve/veya vatandaş yapılan işten emin olur, güven duyar ve sonuçta o işin bitiminde huzur ile ortamdan ayrılır. İnisiyatif, kuralların tükendiği anda devreye girer. De-taylar dahil belirlenmiş bir sistemde kişiye göre işlem yapılmaz. İnisiyatif yer almaz.

Toplumda, hukukun üstünlüğü hakim değilse, bu defa üstünlerin hukuku devreye girer ve hüküm sürer. Ki bu da, bozulmanın kokuşmanın başlaması ve sonunda her bir organın çürümesi ve kangren olması ile sonuçlanacak vahim bir süreç demektir.

Böyle bir toplum için, Akıbet-İstikamet-Karacahimmet üçlemesi kaçınılmazdır.

Hepimizin Mübarek Ramazan Bayramı kutlu olsun.

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlu olsun.

Ülke olarak, sağlıklı, huzurla ve mutlulukla bir arada geçireceğimiz nice bayramlar dilerim. ■



Taşımacı yeterlilik düzeni

Karayolu Taşıma Kanunu, taşımaların güvenli ve düzenli olması ile diğer amaçları sağlamak üzere gerekli tedbir ve düzenlemeleri kapsamaktadır. Bunların detayları için de yönetmelikle düzenleme yetkisi getirilmiştir. Taşımacılar ve diğer taşıma işletmecileri için Kanunla getirilen yetki belgesi zorunluluğunun şartları da yönetmelikte geniş biçimde yer almaktadır. Keza, taşımayla ilgili diğer hususlar da mevzuatta bulunmaktadır. Mevcut haliyle yetki belgeleri işletmeciler için bir nevi yeterlilik belgesi hüviyetindedir. Buna rağmen kanuna sonradan yapılan ekleme ile yeterlilik belgesi alımı için işletmecilerde mesleki yeterlilik, mesleki saygınlık ve mali yeterlilik şartlarının aranması zorunluluğu getirilmiştir. Buna ek olarak sürücü mesleki yeterliliği de kanunda yer almıştır. Bunlar üzerinde detaylıca durmak gerekiyor.

Denetim ve cezalar

Düzenlemelerden istenilen sonucun alınabilmesi için uygulamaların denetlenmesi ve tespit edilen ihlallerin cezalandırılması zorunludur. Bu kapsamda mevzuatta idari para cezası, uyarma cezası ve faaliyetin engellenmesi cezaları yer almaktadır. Konumuz açısından önemli olan faaliyet engelleme cezalarının geçici ve kalıcı halleri bulunmaktadır. Faaliyetin geçici olarak durdurulması şeklindeki geçici engellemeler iki türdür. Bunlardan birisi, belirli bir süre durdurulmasıdır. Diğeri ise faaliyet durdurmanın ihlal giderilinceye kadar sürmesi halidir. Bu cezaların belirli bir bildirim süresi sonunda veya ihlal gerçekleştiğinde derhal uygulamaya geçilmesi seçenekleri söz konusudur. Yetki belgesinin iptali şeklindeki süresiz engellemelerde sadece işlemin ihlal gerçekleştiğinde veya bildirim süresi sonrasında uygulanması halleri bulunmaktadır.

Taşımacı yeterlilikleri

Karayolu Taşıma Kanunu’nun 5’inci maddesinde yetki belgesi alınabilmesi için işletmecilerin mesleki yeterlilik, mesleki saygınlık ve mali yeterlilik sahibi olmaları yer almaktadır. Şüphesiz ki, bu yeterlilikler belgelerin yenilenmesi ve bunlarla faaliyet yürütülmesi aşamalarında da gereklidir. Bunlar üzerinde tek tek duralım. Şimdiden işletmecilerin gerçek kişi yanında tüzel kişi de olabileceklərini hatırlatalım.

Mesleki Yeterlilik

Yönetmeliğin tanımlar maddesi içerisinde tanımlanmaktadır. Bunu sağlama zorunluluğu taşımacılarda olmakla birlikte, doğrudan kendilerinin değil, çalışanları yoluyla sağlanması gerekmektedir. Yönetmeliğin 40’ıncı maddesinin 34’üncü fıkrasında hangi yetki belgesi sahiplerinin hangi tür kişileri istihdam etmek zorunda oldukları yer almaktadır. Burada belirtilen üst düzey ve/veya orta düzey yöneticilik mesleki yeterlilik belgesine sahip kişiler yetki belgesi alınan tarihten sonraki 6 ay içinde istihdam edilecektir. Bunun ihlali halinde, taşımacıya, Kanunun 26’ncı maddesinin 1’inci fıkrasının K bendindeki idari para cezası uygulanacaktır. Bunun yanı sıra Yönetmeliğin 13’üncü maddesinin 2’nci fıkrasında mesleki yeterlilik şartlarına uyarak mesleki saygınlık sahibi olunması hususu yer almaktadır. Bunun nasıl ve ne zaman uygulanacağı belirsizdir. Ayrıca 14’üncü maddenin 20’nci fıkrasındaki belge şartlarını kaybetme nedeniyle faaliyeti durdurma cezasının mesleki yeterlilik ihlallerinde verilip verilemeyeceği, verilecekse nasıl verileceği belirsizdir. Hususi taşımacılık belgelerinde mesleki yeterlilik sertifikalı yönetici zorunluluğu bulunmamaktadır. Yani bu taşımalarda bu türden mesleki yeterlilik aranmamaktadır.

Mesleki saygınlık

Tanımı, madde 4 içinde yer alan mesleki saygınlığın, işletmecinin gerçek kişi, kooperatif, anonim şirket ve diğer şirket olması hallerinde kimlerde aranacağı Yönetmelik 13.1.c’de belirtilmektedir. Nasıl sağlanacağı belirtilmemekle birlikte, bunun adli sicil kaydıyla sağlanacağı 13.4’den mealen söylenebilir. Bu şartın, yetki belgesi alırken, kullanırken veya ye-



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

nilenirken aranacağı şüphesizdir. Yönetmelik 13.2’de çalışanlara, şoförlere, araçlara, yol ve araç güvenliğine, çevrenin korunmasına ve mesleki yeterlilik şartlarına uymak suretiyle mesleki saygınlığa sahip olma ifadesi bulunmaktadır. Bunların nasıl takip edilecekleri belirsiz olduğu gibi, başka alanlardaki kuralların burada tekraren ele alınıp gerektiğinde ceza konusu yapılması hayli zordur. 13.5’te zorunluluk kapsamındaki şahısların mesleki saygınlıklarını kaybetmeleri halindeki cezalandırma yer almaktadır.

Önceden var olan 90 gün içinde ihlali gidermeme halinde, yetki belgesi iptali cezası verilmesi yerine ihlal giderilinceye kadar faaliyetin durdurulması olumlu bir değişiklik olmuştur. Ancak bu ihlalin öğrenildiği zaman faaliyetin durdurulması problemlidir. Burada taşımacıya bir bildirim zorunluluğu getirilmesi, bildirilmediği takdirde faaliyet durdurmanın ötesinde ek ceza düşünülmesi doğru olur. Yine mesleki saygınlık kaybının ayrıca 14.20’deki faaliyet durdurma cezasının konusu olup olmayacağı belirsizdir. Mesleki saygınlık sadece ticari olarak faaliyette bulunanlar için aranacaktır.

Mali yeterlilik - Asgari kapasite

Yönetmelikte tanımı bulunan mali yeterliliğin en önemli unsuru, asgari kapasite olup, ayrıca Yönetmeliğin tanımlar bölümünde de yer almaktadır. Sadece taşımacılara yönelik olan bu yeterlilik A, B, C, D, K, L, N türü yetki belgesi sahiplerinin taşıt sayısı ve taşıt kapasitesi (koltuk, tonaj) olarak sahip olmaları gereken belirli yaşlardaki en az özmal taşıt miktarı 14’üncü maddede yer almaktadır. Bir anlamda, bir taşımacının olabileceği en küçük ölçeği ifade etmektedir. Taşıtların buna ilişkin belgelerinin Bakanlığa sunulması ile sağlanır. İlk belge alımı, yenileme ve kullanım aşamalarında bu yeterlilik aranır.

Asgari kapasite kaybı

Yönetmelik 14.21’de yer alan düzenlemeye göre 5 yıllık belge süresinde asgari kapasite altına düşülen gün sayısının 630’u aşması halinde, yetki belgelerinin iptali söz konusudur. Bu sürenin 5 yıla dağılımı ile ilgili bir sınırlama olmayıp yaklaşık 21 aylık süre boyunca yüzde 10 gibi bir asgari kapasite ile çalışmak mümkünse de bunu uygun bulmak hayli zor; bunun yerine, yılda 150 günü geçmemek üzere 5 yılda toplam 630 gün gibi bir düzenleme daha uygun olabilir. Bu durumda dahi, her yıl 5 aylık bir sezon boyunca asgari kapasite altında çalışma imkanı bulunur. Bu düzenlemede asgari kapasitenin ne kadar altına düşüldüğünün bir önemi olmayıp yüzde 10 veya yüzde 90 asgari kapasite ile çalışmak aynı olmaktadır. Bu da uygun değildir.

L2'lere özel düzenleme

Son Yönetmelik değişikliği ile L2 belgelerinde asgari kapasitenin yüzde 60’tan fazla kaybı yani yüzde 40’tan az asgari kapasiteyle kalma durumu oluştuğunda, yetki belgesi kapsamındaki faaliyetlerin durdurulacağı; asgari kapasite artışı ile yüzde 60’ın üzerine çıkılması, yani asgari kapasite kaybının yüzde 40’ın altına düşülmesinin sağlanması halinde faaliyete izin verileceği belirtiliyor. Bu düzenleme çok önemli olup, gerekirse rakamlar gözden geçirilerek tüm asgari kapasite kayıplarında uygulanması düşünülmelidir.



Diğer taşıt konuları

Yönetmelikte taşıtların yaşı ve özmal olmaya ilişkin zorunluluklar yer alıyor. Yani sözleşmeli otobüs çalıştırabilmek için özmalın olacak. Bu da bir yeterlilik konusu. Bunun dışında, daha çok taşıma hattında çalışabilmek veya mevcut hatlarda daha çok sefer yapabilmek için daha çok otobüs gerekiyor. Bu da bir nevi taşıt yeterliliği oluyor. Buna ilişkin 54’üncü maddede, taşıt sayısının düşmesi halinde hat ve seferlerin yeniden belirlenmesi zorunluluğundan söz ediliyor. Ancak bu zorunluluk kimin için belli değil. Bu işi taşımacı mı yapacak, Bakanlık mı? Bu ifade mutlaka düzeltilmeli.



Otobüs yaşı değişikliği

Son Yönetmelik düzenlemesiyle 12 olan asgari kapasite otobüs üst yaş sınırı 15’e yükseltildi. Bu değişiklik belge sahibi olmayı, yenilemeyi ve belgeyle faaliyeti kolaylaştırırken bana göre yeterliliği de epey azalttı. Acaba gerekli miydi?

B1 ve D1 belgelerinde 150 koltuk (4 otobüs) B2 belgesinde 90 ve D2 belgesinde 75 koltuk (2 otobüs) bu yaşa tabi olup diğer özmal otobüsler ile sözleşmeli otobüsler bu şarttan muafır. Örneğin; 100 otobüs çalıştıran bir D1 belgesinde 75 sözleşmeli ve 25 özmal otobüs bulunabilir. Bu 25 özmaldan sadece 4 tanesi 12 veya 15 yaş şartına tabi olup; bu da tüm taşıtların sadece yüzde 4’üdür. Acaba bu 4 otobüste 15 değil 12 yaş aranması çok ağır bir yük müdür?

D1 belgeli otobüs seferleri incelendiğinde seferdeki pek çok otobüsün yaşının 12 veya 15’in altında olduğu görülür. Bu nasıl olabiliyor? Sadece asgari özmallarda bile 12 yaşı sağlayamayanlar seferlerinde çok daha genç otobüsleri nasıl kullanabiliyor? Bu otobüsler kayıt dışı olmayacağına göre nasıl kullanılabiliyor? Acaba, bu genç otobüsler sözleşmeli olabilir mi? Seferlerde genç sözleşmeli otobüsler kullanmak ama asgari özmalları bile 12 yaş değil 15 yaşta istemek doğru mu? Genç otobüs gerekli ama özmallar eski olsun denebilir mi? Bir zamanlar küçük özmal otobüs karşılığı büyük otobüsleri sözleşmeli çalıştırmak yoluna gidiliyordu. Ama Yönetmelik ile özmal otobüs ile sözleşmeli otobüsün kapasitelerinde uyum aranması getirilince bu ortadan kalktı. Acaba, benzer düzenleme yaş için yapılabilir mi? Örneğin; “Bir özmal otobüs karşılığı kaydedilecek sözleşmeli otobüslerin yaşı kayda esas olan özmal otobüs ile uyumlu olmak (Sözleşmeli otobüsün yaşı karşılığında kaydedildiği özmal otobüsün yaşından en fazla iki az olabilir gibi) zorundadır” dense bir haksızlık olur mu? Bence olmaz. O zaman genç otobüs kullanmak isteyenler özmallarını da genç yapmak zorunda kalırlar. Asgari özmallarının yaşının da 12’den 15’e çıkmasını istemezler.

Diğer mali yeterlilikler

Yönetmelikte asgari kapasite ve taşıtlar dışında bazı imkanlardan söz edilmektedir. Bunlardan en akla geleni sermaye ve işletme sermayesi şartıdır. Yönetmeliğin 14’üncü maddesinde her belge türü için gereken sermaye veya işletme sermayesi miktarları belirtilmiştir.

Bir başka yeterlilik konusu; yer ve büro gibi taşınmazlardır. Yolcu taşıma acenteleri ile eşya taşıma komisyoncuları için bağımsız bir büro gerekmektedir. Eşya taşıma acenteleri için ise bağımsız bir taşınmaz istenmektedir. Son düzenlemelerden sonra bağımsız taşınmaz istenen tek taşıma işletmecisi olarak nakliyat ambarları kalmıştır. Büro ve taşınmazlara ilişkin düzenlemeler Yönetmelikte bulunmaktadır. Şüphesiz ki, uygun yer şartının en önemli olduğu konu terminal işletmeciliğidir. Terminal işletmecilerinin sahip olması gereken fizik koşullar ve büyüklükler Yönetmelikte bulunmaktadır.

Sermaye ve yer koşullarının kaybedilmesi halinde özel yaptırımlardan söz edilmemektedir. Ancak 14.20 düzenlemesinde asgari kapasite ve terminaldeki yer şartları dışındaki koşullardan herhangi birinin kaybı ve bunun 90 gün içinde giderilmemesi halinde faaliyet durdurma öngörülmektedir. Bunun sadece mali yeterlilikle mi ilgili olduğu yoksa mesleki saygınlık ve mesleki yeterlilikle de mi ilgili olduğu net olarak anlaşılmamaktadır.

M, P belgeleri

Yönetmelikte, önceki dönemlerde, bunlara ilişkin asgari kapasite, sermaye ve taşınmaz sahipliği şartları yer almıştı. Ancak zamanla bunların tamamı kaldırılarak sadece posta sektörüne ilişkin Yetkilendirme Yönetmeliği kapsamında yetki belgelerine sahip olmaları şartı getirilmiştir. Bu düzenlemenin yeterlilik durumu tartışılabilir. Şüphesiz ki, sahip olmaları istenen belge, bunları en azından belirli ölçülerde karşılamaktadır. Bu belgeler için tek şartın bulunması nedeniyle bu yeterliliğin kaybı halinde doğrudan yetki belgesi iptaline gidilmektedir.

L2 belgeleri özel

L belgelerinde asgari kapasite ve sermaye şartları baştan beri mevcut olup halen korunmaktadır. Ancak bunlar için gereken taşınmaz kullanma hakkı şartları son düzenlemeyle kaldırılmıştır. Bunun yerine L1 belgeleri için yeni bir şart getirilmezken L2 belgeleri için C3, K1, K3, L1, M2, N2 veya P2 yetki belgesi sahibi olma şartı getirilmiştir. Bunun sonucu olarak L2 belgesinin ancak adı geçen belgelerle birlikte sahip olunması durumu doğmaktadır. Yani iki belgeli olmak gerekmektedir. Belki bu belge sahiplerinin mevcut belgelerini 20’nci maddeye göre değiştirerek L2 belgesine sahip olabilecekleri akla gelebilir. Ancak getirilen düzenleme bu anlama gelmediği gibi değişim halinde Yönetmeliğin istediği şart kaybedilecek ve L2 belgesinin kullanılması veya yenilenmesi imkansız hale gelecektir.

Sürücü mesleki yeterliliği

Yönetmelikte, taşıma işleri işletmecilerinin personel konusunda sorumlulukları ve yeterli personele sahip olma zorunlulukları bulunmaktadır. Bu kapsamda şoförler özel bir önem arz etmektedir. Taşıma Kanunu’nda, şoförlerde aranacak şartların Yönetmelikle belirlenmesi yanında sonradan yapılan ekleme ile sürücü mesleki yeterlilik belgesi aranması zorunlu hale gelmiştir. Yönetmeliğin 34’üncü maddesinde mesleki yeterlilik belgesi zorunluluğu yanı sıra yaş, fiziki uygunluk ve mesleki saygınlık gibi yeterlilikler bulunmaktadır. Bunlara aykırılık halinde, hem sürücülerin hem de bu sürücülerini istihdam eden taşımacıların karşılaşacakları yaptırımlar yine Yönetmelik 34.2 ve 40.33’de idari para cezaları şeklinde yer almaktadır. Hususi taşımacılar, mesleki saygınlık, mesleki yeterlilik ve asgari bir taşıta sahip olma dışında mali yeterlilik şartlarından muaf tutulurken sürücü mesleki yeterlilik belgesi şartına tabidirler. Bunun tek muafiyeti C1 veya K2 yetki belgesiyle kendilerine ait tek bir kamyoneti kendisi kullanan belge sahipleridir. Bir de kamu kurum ve kuruluşlarının ticari olmayan taşımalarda görevli sürücülerini bundan muafır.

Bitirirken

Taşımacılar ile bunların sürücülerinin Kanun ve Yönetmelikte öngörülen yeterliliklere sahip olması çok önemlidir. Bunlardan taviz verilmemesi ve bunların hafifletilmemesi gerekir. Bir de bunlara ilişkin düzenlemelerin daha da iyileştirilmesi, daha anlaşılabilir ve uygulanabilir netlikte ifade edilmeleri önem taşımaktadır. ■

Başsağlığı

Yolcu taşımacılığının gelişmesinde büyük çaba ve katkılarını gördüğümüz, benim de kişisel olarak dostluk ve işbirliğinden memnuniyet duyduğum **Mustafa Yıldırım’ın sevgili ağabeyi Kıbrıs Gazisi Yüksel Yıldırım’ın** vefatından büyük üzüntü duydum. Merhuma rahmet, Mustafa Bey’e ve tüm yakınlarına başsağlığı dileklerimi sunarım.

DAF, Yeni Nesil mesleki kamyon serisini piyasaya sürüyor

DAF, arazi ve yol uygulamaları için çift tahrikli çekici ve kamyon paketiyle başarılı Yeni Nesil XD, XF, XG ve XG serisini tamamlıyor. Artık 4x2 dingil modelleriyle de sunulan yeni XDC ve XFC Construction araçlar da buna dahil ediliyor. DAF, arazi özelliklerine ihtiyaç duyulmayan, en düşük hasar görme riskini gerektiren uygulamalar için XD ve XF'in yeni ekstra dayanıklı modelini sunuyor. Kısacası, her uygulama için bir Yeni Nesil DAF mevcut.



Yeni Nesil XD, XF, XG ve XG+ kamyonlar verimlilik, güvenlik ve sürücü konforu alanlarında yeni standartlar belirleyerek taşımacılık sektörünü değiştirdi. XF, XG ve XG+ "International Truck of the Year 2022" ödülüne sahip olurken XD, 2023 yılı için bu prestijli ödülü aldı. Çok sayıda ödül alan bu araçların benzersiz DNA'sı, Yeni Nesil Kamyon programıyla piyasaya sürülen yeni model grubuyla inşaat aracı ve mesleki araç sektörlerine de taşındı.

XDC ve XFC inşaat kamyonları

Yeni Nesil XDC ve XFC inşaat araçları; güçlü siyah ızgara ve sağlam çelik tampon, çelik radyatör koruma plakası ve bakım gerektirmeyen iki LED sis farları ile öne çıkıyor. Bu farlar, maksimum koruma için tampona derinlemesine gömüldü. Seçenek olarak esnek bir alt basamak da mevcut.

40 santimetreye kadar yerden yüksekliği ve 25 derecelik yaklaşma açısıyla Yeni Nesil XDC ve XFC, normal arazi sürüşü gerektiren uygulamalar için ideal bir çözüm sunuyor. XDC ve XFC 8x4, 6x4 ve ilk kez 4x2 dingil yapılandırmalarıyla sunuluyor.



Geniş bağlantı dingili yelpazesi

Zorlu koşullar altında mükemmel çekiş için DAF XDC ve XFC kamyonlarını çift tahrikli, az bakım gerektiren bağlantı dingili seçenekleriyle sunuyor: Tek hız düşürmeli 19 tonluk hafif bağlantı dingilinden (SR1132T), yaprak yaylı süspansiyon ve diskli veya kampanalı frenlere ve tek hız düşürmeli, disk frenli ve havalı süspansiyonlu 21 ve 26 tonluk modellere (SR1360T) kadar. Ağır uygulamalar ve arazi uygulamaları için 21 ve 26 tonluk bağlantı dingili poyra reduksiyon (HR1670T) ile birlikte de sunuluyor. 3.46:1 - 7.21:1 arasında çok çeşitli arka dingil oranı seçenekleri bulunan bağlantı dingilleri, göreve mükemmel şekilde uyan teknik özellikler sağlıyor.

Güvenlik ve sürücü konforunda yeni standart

İnşaat, belediye ve diğer mesleki uygulamalara yönelik tüm yeni modeller; Yeni Nesil XD, XF, XG ve XG+ ile sunulan yeni güvenlik ve sürücü konforu standardı avantajına sahip.

Tüm kamyonlarda mükemmel doğrudan ve dolaylı görüş için büyük bir ön cam ve ultra düşük bel çizgileri bulunuyor ve bunlar isteğe bağlı geniş görüşlü cam ve DAF Digital Vision System ve benzersiz DAF Corner View gibi en son teknolojiler ile destekleniyor. Çok çeşitli sürücü yardımcı sistemleri ve sınıfında lider ergonomi ile sınıfının en iyisi güvenliğe katkıda bulunuyor. Ayrıca Yeni Nesil DAF kamyonlar mükemmel bir erişilebilirlik, benzersiz bir iç alan ve üstün sürücü konforu için mümkün olan en iyi çalışma ve yaşam ortamını sunuyor.

DAF, tümü en yüksek verimlilik, optimum güvenlik ve benzersiz sürücü konforu için özel çözümlere ihtiyaç duyan inşaat, belediye uygulamaları ve diğer mesleki uygulamalar için 2, 3 ve 4 dingilli çekici ve kamyonlardan oluşan eksiksiz ürün yelpazesıyla başarılı Yeni Nesil XD, XF, XG ve XG+ serisini tamamlıyor. DAF, her taşımacılık işi için en iyi kamyonu sunuyor. ■

20. Üniversitelerarası
Lojistik Vaka Yarışması
Gerçek lojistik vakalarını takım çalışmasıyla çöz, ödülleri kap!

Bu işi çözersen takımınla birlikte sen çözersin!

Son başvuru tarihi: 30 Nisan 2023
www.marslogistics.com

Geleceğin lojistikçileri buluşuyor

Türkiye'nin önde gelen lojistik şirketlerinden Mars Logistics, Lojistik Derneği iş birliğiyle bu sene 20. kez Üniversiteler arası Lojistik Vaka Yarışması'nı düzenliyor. Tüm üniversite öğrencilerine açık olan ödüllü vaka yarışmasının son başvuru tarihi ise 30 Nisan.

Lojistik sektörüne nitelikli insan kaynağı yetiştirmek amacıyla bu sene 20.'si düzenlenen Üniversiteler arası Lojistik Vaka Yarışması, üniversiteli öğrenciler tarafından 20 yıldır büyük ilgi görüyor. Mars Logistics ve LODER iş birliğiyle gerçekleştirilen yarışmada takım çalışması, zaman yönetimi ve yaratıcılık ön plana çıkıyor.

Her sene düzenlenen Üniversiteler arası Lojistik Vaka Yarışması'nda, 3'er kişiden oluşan takımların verilen vaka üzerinde sunduğu çözümler LODER tarafından belirlenen jüri üyelerince değerlendiriliyor. Değerlendirme sonucunda dereceye giren takımlar birincilik ödülünü kazanıyor.

Bütün üniversite öğrencilerine açık olan yarışmanın katılım koşullarını öğrenmek ve başvuru yapmak için ekibinizi oluşturup 30 Nisan 2023 Pazar günü mesai bitimine kadar www.marslogistics.com internet sayfasını ziyaret etmeniz ve başvuru formunu doldurmanız yeterli! ■



Horoz Lojistik Marmara Bölge Direktörü Ayşegül Umar oldu

İstanbul Üniversitesi Edebiyat Bölümü mezunu olan Ayşegül Umar; 22 yılı aşkın bir süredir lojistik sektöründe farklı pozisyonlarda görev yapmış, uluslararası ticaret, satış, pazarlama ve iş geliştirme gibi alanlarda uzmanlaşmış deneyimli bir isim.

Yeni görevi hakkında bilgi veren Umar, müşteri memnuniyetine odaklı, yenilikçi ve kaliteli hizmet anlayışı ile Horoz Lojistik'in karayolu taşımacılığı faaliyetlerinde deneyimli ekibine liderlik edecek olmaktan ve şirketin uluslararası karayolu taşımacılığı hizmetlerindeki başarısına katkıda bulunuyor olmaktan son derece heyecanlı olduğunu dile getirdi. ■



Otokar Atlas'tan 4x4 Kampanya!

Otokar Atlas kamyonlarda dört dörtlük kampanya! Dört yıl sınırsız kilometre garantisi, ilk dört bakım hediye!

Siz de hemen bir Otokar Yetkili Satıcısına gelin, Dört dörtlük kampanyanın keyfini sürün.

Türkiye'de bir ilk!

✓ 4 Yıl Garanti

✓ 4 Bakım Hediye

* Kampanya 1 Nisan 2023 - 30 Eylül 2023 tarihleri arasında geçerlidir.

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



Otokar
Doğru karar



Tırsan'dan Vector Global Lojistik'e 5 Treyler

Tırsan; Almanya, Fransa, Polonya ve Hollanda'ya özel taşımacılık yapan Vector Global Lojistik'e 5 adet T.SCS X+ teslim etti.

Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Orkun Demir, Tırsan SCS X+'leri Vector Global

Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Başkara'ya törenle teslim etti.

Vector Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Başkara, "Filomuzun tamamı Tırsan treylerlerden oluştuğu için kaliteyi birinci dereceden tanıyoruz. Yeni yatırım kararı aldığımızda da yine en doğru

yatırımın Tırsan ile olacağından emindik. Tırsan SCS X+'ın güçlü üst yapısı ve KTL kaplı şasisi ile uzun ömürlü bir yatırım olduğunu biliyoruz. Filomuzu genişletirken daha önce olduğu gibi Tırsan'ı tercih ederken içimiz çok rahattı" sözleriyle yaptıkları yeni yatırımı değerlendirdi. ■



Renault Trucks Edirne bayiden

İlk teslimat Erşen Lojistik'e

Tekirdağ merkezli Erşen Lojistik, Malkara bölgesi ağırlıklı olmak üzere kömür madeni taşımacılığı operasyonlarını sürdürüyor. Yeni teslim aldığı 6 adet ADR'li Renault Trucks T EVO 480 çekicilerle filosunu tek markalıya dönüştürmeyi hedefliyor.

Hizmete yeni giren Koçasanlar Otomotiv Edirne Şubesi'nde yapılan teslimata Erşen Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Levent Ercan, Renault Trucks Bölge Müdürü Tolga Aykaç, Koçasanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer ve Koçasanlar Otomotiv İstanbul Satış Direktörü Ahmet Sezer katıldılar.

Erşen Başkanı Levent Ercan, maden taşımacılığında rekabet avantajının tonajda ve güzergahlar kısa olsa da ağır tonajlı yükler nedeniyle yakıt tüketiminde sağlandığının altını çizdi. Zorlu taşımacılık koşulları nedeniyle satış sonrası hizmetlerin önemine değinen Ercan, "Renault Trucks çekicilerin performansından memnunuz ancak satış sonrası hizmetlerin bölgemizde gelişmesi ile Edirne Keşan'da bir yetkili bayi ve servis olması alım kararımızı daha da etkiledi" dedi. ■

Sarp Intermodal'in YK Üyesi, Murat Boğ, Logiva'nın Ceo'su oldu

Türkiye ve Avrupa lojistik sektöründe 20 yıllık deneyimi bulunan Murat Boğ, Sarp Intermodal'in Yönetim Kurulu Üyesi oldu. Boğ, aynı zamanda Sarp Intermodal grup şirketleri arasında katılan Litvanya merkezli Logiva'nın CEO'su olarak da görev yapacak.

Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Boğ, yüksek lisansını İstanbul Teknik Üniversitesi'nde yine aynı alanda tamamladı. Lojistik sektöründeki kariyerine 2002 yılında Ekol Lojistik'te başlayan Boğ, yaklaşık 17 yıl boyunca üst düzey görevlerde bulundu. Bu şirkette İş Planlama Uzmanı, Kontrat Lojistiği Operasyon Yöneticisi, Süreç ve İş Geliştirme Direktörü, Karayolu Genel Müdürü, Ülke Genel Müdürü gibi birçok alanda görev yapan Boğ, 2008-2019 yılları arasında şirketin İcra Kurulu Üyesi olarak da görev aldı.

Son olarak küresel lojistik şirketi P&O Ferrymasters'ta Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yaptı.



Aras Kargo filosuna 37 çekici ve 32 römork kattı

Aras Kargo, 5 bin araçlık filosuna kattığı yeni nesil 37 çekici ve 32 römorktan oluşan araç yatırımı ile operasyonunu daha verimli ve modüler bir modele taşıyor. Yeni römorklu araçlar uğramalı hatlarda zaman kaybetmeden römorku bırakıp, diğer hatta doğru yoluna devam edebilecek. Hafifleyen araçlar zaman tasarrufunun yanı sıra yakıt tasarrufu ile enerji maliyetinde avantaj sağlayacak.

Kargo sektörünün öncü şirketi Aras Kargo, gerçekleştirdiği yeni araç yatırımı ile operasyonel verimliliğini artırdı. Şirket, yeni araçlarını İkitelli Transfer Merkezi'nde; Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Barış Baran Aras** ve Aras Kargo Genel Müdürü **Utku**

Ayyarkın ev sahipliğinde düzenlenen iftar yemeğinde kurumsal müşterilerine tanıttı. Toplamda 5 binden fazla araçtan oluşan filosuna, değişen ve dönüşen ihtiyaçlara paralel olarak yeni nesil çekiciler ve römorklar ekleyen şirket, daha modüler bir nakliye operasyonuna hazır hale geldi. "Aras Kargo'nun bundan 44 yıl önce başlayan yolculuğunda çok önemli mesafe kat ettik" diye konuşan **Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Barış Baran Aras** şunları söyledi: "Yurdun her bir köşesine ulaşmakla kalmadık, Avrupa'ya teknoloji ihraç eden, Azerbaycan'da kendi markamızla hizmet veren bir noktaya ulaştık. Araç filomuza yaptığımız yatırımla iş ortaklarımıza çok daha etkin bir hizmet vereceğiz." ■



Prometeon Türkiye ve Alişan Lojistik işbirliğini yeniledi

Prometeon Türkiye, Türkiye'nin ilk 500 şirketi arasında yer alan ve 2018'den beri hizmet sunduğu uluslararası lojistik hizmet servis sağlayıcısı Alişan Lojistik ile sözleşmesini 6 Nisan'da Prometeon Türkiye Kocaeli fabrikasında düzenlenen törenle yeniledi. **Prometeon Türkiye, AFME, Rusya ve CIS Bölge CEO'su Gökçe Şenocak ile Alişan Lojistik CEO'su Uygur Uşar**, 3 yıl süreli yeni bir sözleşmeye imza attılar.

Prometeon Türkiye AFME, Rusya ve CIS Bölge CEO'su **Gökçe Şenocak**, "Lastiklerimiz ve Pro Services çözüm ailemizle lojistik firmalarına verimli, sürdürülebilir taşıma hizmetleri sunuyoruz. Alişan Lojistik'in yurt içi ve yurt dışı operasyonlarında yer alan araçlarının lastik yönetimini üstlenerek, lastikten en iyi performansı almalarına imkan sağlayacağız. Prometeon Tyre Group'un en yeni ürün grubu 02 Serisi'nden R02 PRO TRAILER PLUS, Alişan Lojistik'e hayırlı olsun" diye konuştu. ■



Pirelli Markalı 02 Serisi,

Yeni H02 Pro Trailer ile genişliyor

Yeni lastikler, ağır ve hacimli yük taşıyan ve özellikle uzun yol yapan tek veya çok akslı treylerler için tasarlandı. Önceki ST:01 Neverending Super Single serisinin yerini alan yeni ürünler Avrupa ve Türkiye'de 435/50R19.5 ve 445/45R19.5 ölçülerinde ürün hattında yerini alıyor.

Prometeon Tyre Group Global CTO'su Alexandre Bregantim, "Yeni 02 Serisi lastiklerle daima en üstün performansı sunan ürünleri müşterilerimizle buluşturmak amacımızı sürdürüyoruz" açıklamasında bulundu.

En yüksek düzeyde verimlilik ve optimal işletme maliyetleri sağlamak için tasarlanan H02 Pro Trailer ailesi, 02 Serisi'nin "Prometeon Engineered" markalamasıyla belirtilen Prometeon teknolojisi ve inovasyonlarından yararlanıyor. ■





15 Haziran'daki Zirve'nin gelirleri depremzede yararına projelerde kullanılacak

Treyler Sanayicileri Derneği'nin (TREDER) 15 Haziran'da The Green Park Pendik Hotel'de düzenleyeceği "Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi" beşinci defa sektörü bir araya getiriyor. Daha önce deprem felaketiyle ertelenen Zirve'nin gelirleri de depremzede yararına yapılacak projelerde kullanılacak.

Yeşil Mutabakat ana temasıyla düzenlenecek olan Ağır Vasıta,

Treyler Zirvesi için açıklamada bulunan TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, "Deprem felaketiyle sektörümüz ve ülkemiz derin yara aldı. Şimdi yaraların sarılma zamanı. TREDER olarak, Zirvemizde elde ettiğimiz gelirlerin depremzede yararına projelerde kullanma kararı aldık. Deprem felaketi herkesi afetlere karşı daha fazla hazırlıklı olmamızı acı bir şekilde öğretti. Treyler üreticileri olarak, felakette meydana gelen ihtiyaçları göz önünde bulundurarak 'Afet Treyleri' projesine imaz attık. Zirvemizde bu treylerimizi sergileyeceğiz. Gönüllülük esası ve ortak akıl ile yürütülen bu projemizin önü çok açık. Yeni fikir

ve geliştirmelerle Türkiye'de yaygınlaşabilir."

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



Alışan Lojistik'in yüzde 75'ini PSA International aldı

Sektöründe lider küresel lojistik şirketler grubu ve global kargo pazarının güvenilir ortağı olan PSA International Pte Ltd. "PSA", Türkiye'nin ilk 500 şirketi arasında yer alan uluslararası lojistik hizmet servis sağlayıcısı ALIŞAN Lojistik A.Ş. "ALIŞAN" ile ortaklık anlaşması imzalayarak ALIŞAN'ın %75 hissesini satın aldı. Sürecin sonunda ALIŞAN, PSA'nın kargo çözümleri grubu olan PSA BDP'nin bünyesinde yer alacak.

PSA'nın söz konusu operasyonu ile ilgili açıklama yapan PSA Grup CEO'su Tan Chong Meng: "PSA Grup, ortaklarıyla yakın çalışarak liman sonrası lojistik ve tedarik zinciri çözümleri sunmaktadır. Türkiye'nin uzun vade büyüme potansiyeline inancımız tam ve bu yatırım, PSA ağını genişletme ve müşterilerimize sunduğumuz kapasiteyi artırma bakımından stratejik duruşumuzu teyit ediyor. PSA BDP ile ALIŞAN birleşmesinin birbirini tamamlayan güçlerini kaldırarak kullanarak, Türkiye ve diğer coğrafyalarda ortaklarımıza ve müşterilerimize son derece kapsamlı, uçtan uca, sözleşmeli lojistik ve taşıma hizmetleri sunacağız" dedi.

38 yıllık şirketimiz önemli adımını atıyor

1985 yılında **Ertuğrul Alışan** tarafından merkezi İstanbul'da kurulan ve 2. nesil tarafından yönetilen bir aile şirketi özelliğini taşıyan ALIŞAN, 1.600'den fazla çalışanı ile başta tehlikeli kimyasallar dahil olmak üzere, kimya sanayisi ile hızlı tüketim ürünleri, gıda, tarım ve daha birçok sektördeki müşterilerine sunduğu uluslararası nakliye, depo / antrepo, dökme kuru yük, dökme likit ve enerji taşımacılığı gibi hizmetleriyle dikkat çekiyor.

Sektörde "kontrat lojistiği" diye de ifade edilen entegre lojistik hizmetleri ile müşterilerinin taleplerini A'dan Z'ye kurularak ihtiyaca özel katma değeri yüksek çözümler geliştiren **ALIŞAN'ın Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan**, söz konusu satın tamamlanması için Rekabet Kurulu'ndan onay beklendiklerini ve satın alma işleminin 2023 yılı ortasına kadar tamamlanmasının planlandığını belirtti" dedi. ■

TAYSAD Başkanlığına Yeniden Seçilen Albert Saydam: Kendimizi Sorgulamalıyız!

Türkiye otomotiv tedarik sanayinin çatı kuruluşu Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği'nin (TAYSAD) 44'üncü Olağan Genel Kurul toplantısında, Albert Saydam yeniden seçildi.

Başkan Saydam, "2022'yi üretimde 13'üncü, satışta da 18'inci kapattık. 2023 tahminleri ise uluslararası raporlarda bir sıra gerileyeceğimiz yönünde. Önümüzdeki ülkeler Kanada, Endonezya, Fransa ve İspanya. Biliyorsunuz hem TAYSAD hem



de OSD'nin ilk 10'da yer alma hedefi var. Bunun şu andaki karşılığı 2,3 milyon adetlik araç üretimidir. 2017'de 1,7 milyonu yakalamıştık, bu sene ise üretimimiz, 1,3 milyon adedin gerisinde kalacak gibi görünüyor.

Yönetim Kurulu

Albert Saydam başkanlığındaki TAYSAD Yönetim Kurulunda, Yakup Birinci, Berke Ercan, Lokman Yamantürk, Şekib Avdagiç, Atacan Güner, Osman Sever, Ahu Büyükkuşoğlu Serter, Taner Karşlıoğlu, Fatih Uysal ve Hakan Konak yer alıyor.

Bu tablo esasında hepimizin, otomotivde yer alan paydaşların ve şirketlerin önünde bulundurması gereken ve 'neden dünyadaki büyümeyi yakalayamıyoruz' diye kendimizi sorgulamamız gereken bir tablo" dedi. ■



Lojistik Sektörünün Köklü Markasından Stratejik Değişim!

Kuruluşu 1978 yılına dayanan, Türkiye ve Almanya merkezli lojistik şirketi Çobantur Boltas, küreselleşme hamlesi kapsamında yeniden markalama yaptı. Geçtiğimiz yılın son çeyreğinde geleceğe yönelik stratejilerini belirleyen şirket, yoluna "Boltas" markasıyla devam etme kararı aldı.

Boltas CEO'su Selman Çoban, "Bu sadece isim ve logo düzenlemesinin olduğu kozmetik bir değişim değil. Globalleşme hamlemizin önemli bir parçası. Bu yolculuğa Boltas markasıyla devam ederek köklü geçmişimize de sahip çıkıyoruz" dedi. ■



OPLOG teknoloji tabanlı yeni deposunu İngiltere'de açtı

OPLOG'un Yeni Deposu ve Teknolojisi İngiltere'de Ticaret Yapmayı Kolaylaştıracak

İngiltere'deki depo yatırımı ile hem lojistik ağlarını genişleteceklerini hem de iş ortaklarının büyümesine, yeni pazarlara açılmasına destek olacaklarını vurgulayan **OPLOG CEO'su Halit Develioğlu**, "Londra'nın merkezine oldukça yakın bir lokasyonda açtığımız depomuz 12 bin m2 alana sahip, kendi geliştirdiğimiz depo içi yazılımlarımız sayesinde hem hizmet sunduğumuz iş ortaklarımızın operasyonlarını verimli bir şekilde yürüteceğiz hem de yeni pazarlarda markalarını konumlandırmalarına ve satışlarını arturmalarına destek olacağız." dedi.



Halit Develioğlu

Sunulan fırsatlar

- Teknoloji destekli omnikanal (B2B ve B2C) lojistik hizmeti
- Ürünlerin Türkiye'den alımından başlayan uçtan uca hizmet yelpazesi
- Yeni pazarlara açılmanın zorluklarını beraber aşma (hizmet kalitesi, fiyat ve maliyet avantajı, dağıtımda üstünlük vb.)
- Tüm süreçleri OPLOG-ONE platformundan takip edebilme
- İngiltere merkez olmak üzere, Avrupa'daki partner depoları kullanarak Avrupa genelinde satış yapma
- Öngörülemez maliyetlerden kurtulma
- Kayıp ve hasarlı ürünlerin riskini azaltma
- İngiltere merkezli sorunsuz sipariş, iade ve kargo yönetimi
- Londra'nın merkezine yakın olması ve teknolojisi (OPLOG-ONE) sayesinde teslimat sürelerini kısaltma, operasyonları daha hızlı ve daha etkili yönetme. ■

Yeni deposunu İngiltere'de açan OPLOG, Türkiye'den İngiltere'ye açılmak isteyen ya da İngiltere'de faaliyet gösteren KOBİ ve büyük şirketlerin omnikanal lojistiği alanındaki iş ortağı olmayı ve sunduğu teknolojisini ile onların hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyor.



Volkswagen Ticari Araç Türkiye'den müşterilerine 500 bin kez teşekkür

Doğuş Otomotiv'in distribütörlüğünü üstlendiği Volkswagen Ticari Araç, Türkiye pazarındaki 500 bininci satışa ulaşmanın gurur ve sevincini yaşıyor.

Türkiye hafif ticari araç pazarının en önemli oyuncularından biri olan Volkswagen Ticari Araç 30 yıla yakın bir süredir Doğuş Otomotiv bünyesinde faaliyet gösteriyor. Ürün portföyünde bulunan efsanevi modeli "Transporter", sınıfının en çok sahip olunmak istenen modeli "Caddy", profesyonellerin tercihi "Crafter" ve markanın premium pick-up modeli "Amarok" u uzun yıllardır kullanıcılarıyla buluşturan

Volkswagen Ticari Araç, KOBİ ve girişimcilerin ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunarak onların en büyük destekçisi ve iş ortağı olmaya devam ediyor.

Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü Tolga Senyücel, "1994 yılında 2 araçla başladığımız yolculuğumuz, bugün binlerce müşterimizle yaşadığımız bir bağlılık hikayesine dönüşmüş durumda. Bu başarıyı, ürünlerimizin kalitesinin yanı sıra, Türkiye genelinde hizmet veren güçlü yetkili satıcı ve servis ağımıza, deneyimli ve müşteri odaklı ekiplerimize borçluyuz" dedi. "Müşteri odaklılık ilkemiz doğrultusunda geliştirdiğimiz dijital ve teknolojik çözümler, satış ve satış sonrası süreçlerimizi benzersiz bir müşteri deneyimine

dönüştürüyor." diyen Senyücel, bu yıl ürün gamına eklenecek olan Amarok, Multivan ve California model ailesiyle daha geniş kitlelere ulaşmayı hedeflediklerini belirtti.

500 Bininci aracın sahibi olan Hasel İstif Makinaları San ve Tic A.Ş yetkilisi Fatih Meriç, Transporter Panelvan aracını Doğuş Oto Kartal ve Doğuş Otomotiv yetkililerinin katıldığı törende teslim aldı. Doğuş Oto Kartal showroomunda gerçekleşen teslim sırasında bu özel günün anısına firmaya bir plaket de hediye edildi.

En çok tercih edilen model Transporter

Türkiye hafif ticari araç pazarı, son 10 yılda ortalama



180 bin adet düzeyinde gerçekleşen yıllık pazar büyüklüğüyle, Avrupa'nın en büyük pazarlarından biri. Bu pazar büyüklüğü, Volkswagen Ticari Araç Türkiye'nin Volkswagen global pazarları içindeki önemini artırıyor. Volkswagen Ticari Araç Türkiye, 1994 yılından bugüne kadar 220 bine yakın Transporter ve 200 bine yakın Caddy ile 60 bin Crafter ve 20 bin Amarok modelini müşterilerle buluşturdu.

Ödül sahibi modeller

Volkswagen Ticari Araç modelleri, yıllar içinde müşterilerinin gönüllerinde

özel bir yere sahip olmalarının yanı sıra uluslararası ödüllerin de sahibi oldu.

Transporter modeli 2004 Uluslararası Yılın Ticari Aracı ödülünü, Amarok modeli 2011 Uluslararası Yılın Pick-up'ı ödülünü, Transporter modeli 2016 Uluslararası Yılın Ticari Aracı ödülünü, Crafter modeli 2017 Uluslararası Yılın Ticari Aracı ödülünü ve Amarok modeli ise 2018 Uluslararası Yılın Pick-up'ı ödülünü kazandı.

Volkswagen Ticari Araç'ın 2024 yılı içinde Türkiye pazarına sunmayı planladığı tamamen elektrikli modeli ID.Buzz, Cargo versiyonuyla 2023 Uluslararası Yılın Ticari Aracı ödülüne layık görüldü. ■

Scania Üst Düzey Yönetimi Türkiye'de



Scania markasının da bağlı bulunduğu Traton Grup CEO'su, Yönetim Kurulu üyesi ve Scania CEO'su Christian Levin ile Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Stefano Fedel, Scania Türkiye'ye ziyaret gerçekleştirdi. Scania heyetini Doğuş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Ali Bilaloğlu ile Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel ağırladı.

İsveç Scania Yöneticileri, Doğuş Otomotiv Yedek Parça & Lojistik süreçlerinden bilgi alırken, gelecek yıl hizmete girmesi planlanan yeni Deneyim Merkezi hakkında da detaylı görüşme fırsatı buldu.

Doğuş Otomotiv CEO'su Ali Bilaloğlu, Scania üst düzey yönetimini Türkiye'de ağırlamaktan duydukları mutluluğu belirterek "Doğuş Otomotiv ile Scania'nın iş birliği



gelecek sene 30. Yılıni kutlayacak. Gerek Scania ile iş birliğimizin daha da gelişmesi adına gerekse de genel olarak ticari araç sektörünü değerlendirmek için bu tür karşılıklı ziyaretleri düzenli bir şekilde sürekli yapmaktayız. Bu ziyaretlerde gelecek planlarımız ve stratejilerimizi geliştirmek ve iş birliğimizi daha da derinleştirmek için karşılıklı diyalog fırsatı elde ediyoruz" dedi.

Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel ise "Scania, sahip olduğu sektöre yön veren üstün teknolojisi, her işe uygun araç ve motor seçenekleri ile Türkiye ağır ticari araç pazarının önemli bir oyuncusu haline geldi. Scania'nın marka olarak yüklendiği çevreci misyonu çerçevesinde, globalde gerçekleştirdiği projeler ile sür-

dürülebilir taşımacılık dünyasına kattığı kazanımların da getirdiği sinerjiyle, Türkiye pazarındaki başarılarımızın üstüne katarak ilerlemeyi hedefliyoruz. Scania Türkiye olarak geçtiğimiz yıl gerçekleştirmiş olduğumuz satış ve servis hizmetlerimizdeki başarının bir karşılığı olarak gerçekleşen bu ziyaret kapsamında Scania yönetimi ile müşterilerimize sunduğumuz hizmetin kalitesini daha da yukarıya taşımak için neler yapabileceğimizi de paylaşma fırsatı bulduk" şeklinde konuştu.

Scania yöneticileri, Doğuş Otomotiv'in ardından Scania Gebze tesisleri ve Scania'nın yetkili satıcı ve servis ağına yeni katılan UCR Otomotiv'i ziyaret ederek yetkililerden bilgi aldılar. ■



Tamamen elektrikli Yeni E-Transit Courier tanıtıldı

E-Transit Courier'nin global lansmanını Ford Otosan'ın İstanbul'daki Ar&Ge Merkezi'nde gerçekleştirdi.

E-Transit Courier'in araç mimarisi müşteri araştırmaları ve görüşmeleri ile belirlenen ihtiyaç ve beklentilere göre geliştirildi. "Tasarım Odaklı Düşünce" felsefesiyle en uygun çözümleri sunmak üzere tasarlandı.

Ford Pro Avrupa Genel Müdürü Hans Schep, "E-Transit Courier, üstün EV performansı, gelişmiş yük kapasitesi ve tam bağlantılı olması ile segmentini bir üst seviyeye taşıyor. Ford Pro'nun uzun süredir koruduğu pazar liderliği bize müşterilerin ihtiyaçlarına dair emsalsiz bir içgörü kazandırıyor. E-Transit Courier ile daha fazla bağlanabilirlik sayesinde müşterilerimizin kompakt vanlardan yüksek verimlilik elde etmelerine yardımcı olacağız" dedi.



Üretim ve Satış Ne Zaman

Tasarım ve mühendisliğine ek olarak üretimi de Ford Otosan tarafından Craiova fabrikasında gerçekleştirilecek olan E-Transit Courier'nin **2023 yılında benzinli ve dizel versiyonları, 2024 yılında da elektrikli versiyonu satışa sunulacak.**

Ford Otosan Genel Müdürü Güven Özyurt, "Hem elektrikli hem de içten yanmalı motor alternatifleriyle müşterilerimizle buluşturacağımız yeni Courier'in tasarımını Dunton ve Köln'deki Ford tasarım ekipleriyle geliştirmekten ve mühendisliğinin tüm sorumluluğunu almaktan büyük gurur duyuyoruz" diye konuştu. ■



Mercedes-Benz Türk Ampute Futbol Milli Takımı'nı yeni zaferlere taşıyacak

Ampute Futbol Milli Takımı oyuncularını özel olarak tasarlanan otobüsü sporcuların kullanıma sunan Mercedes-Benz Türk, yeni anlaşma doğrultusunda resmi ulaşım sponsorluğunu 2024 yılı sonuna kadar sürdürecektir.

Mercedes-Benz Türk, bedensel engelli bireylerin farklı branşlarda spor yapmalarını ve Paralimpik Olimpiyatlar da dahil olmak üzere ulusal ve uluslararası spor müsabakalarına katılmalarını sağlamayı amaçlayan Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu ile 2022 yılında imzaladığı resmi ulaşım sponsorluğu anlaşmasını yeniledi. Ampute Futbol Milli Takımı oyuncularını için özel olarak dizayn edilen otobüsü sporcuların kullanımına tahsis eden şirket, yeni sözleşme doğrultusunda resmi ulaşım sponsorluğunu 2024 yılı sonuna kadar uzattı.

2017 ve 2021 yıllarında Avrupa Ampute Futbol Şampiyonu olan Türkiye Ampute Futbol Milli Takımı, 2022 yılında İstanbul'da düzenlenen Ampute Futbol Dünya Kupası'nda elde ettiği birincilik ile adını sahalara altın harf-



lerle yazdırmıştı. Sürdürdüğü kurumsal spor sponsorlukları ile sporun ve sporcuların daima yanında olan Mercedes-Benz Türk, milli takım sporcularının ihtiyaçları doğrultusunda yeniden tasarladığı ve Ampute Futbol

Milli Takımı için özel olarak giydirdiği otobüsü ile milli takımı yeni zaferlere taşımaya devam edecek.

Üretimi, ihracatı, istihdamı ve AR-GE faaliyetlerinin yanı sıra yürüttüğü kurumsal sosyal fayda programlarıyla da Türkiye'ye değer katmaya devam eden Mercedes-Benz Türk, uzun yıllardır çeşitli branşlardaki sponsorluklarıyla Türk sporunun gelişimine katkıda bulunuyor. #Daimalleri sloganı ile spor, kültür-sanat, eğitim ve çevre alanlarında uzun yıllardır kurumsal sosyal fayda programları yürüten şirket, gelecekte de spora olan desteklerini sürdürmeye devam edecek. ■

Ece Tur EMITT Fuarı'nda

Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Ece Tur 12-15 Nisan 2023 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen 26. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı EMITT'e katılarak hizmet süreçlerini tanıttı. 2022'nin turizm taşımacılığı açısından umut verdiğini belirten Ece Tur Yönetim Kurulu Üyesi Taner Akartuna, "2023 turizmin zirveye ulaşacağı bir yıl olacak" dedi.

Erkan YILMAZ

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen fuarda yerini alan Ece Tur'un Yönetim Kurulu Üyesi Taner Akartuna ile biraraya gelerek bu yıla yönelik beklentilerini ve hedeflerini konuştuk. 2023'ün turizmdeki hareketliliğinin 2019 yılını yakalayacak seviyeye ulaşmak üzere olduğuna dikkat çeken Taner Akartuna, "Bu seneye umutla başladık. Antalya 'sezona merhaba' dedi. Tabii yaşanan deprem süreci ve kayıplarımız bütün ülkemizi çok derinden üzdü. Ülkemizin başı sağolsun. Bölgenin yaralarının sarılması için elimizden gelen çabayı göstermeye devam edeceğiz. Deprem nedeniyle rezervasyonlarda herhangi bir iptal yaşanmadı ama rezervasyon hızında bir miktar düşüş olduğunu gözlemledik. Şu an ise eski hızına dönmüş durumda. İstanbul'da beklenen depreme yönelik açıklamalar rezervasyonları bir ölçüde etkiledi. Biz İstanbul'da henüz hizmet vermiyoruz. Ama Antalya'da hizmet verdiğimiz turist grupları İstanbul'a da tur yapmamızı istediklerinde partner firmalar aracılığıyla bu hizmeti de sunuyoruz. Turizm taşımacılığındaki hareketliliğin seviyesinin yüksek olması belki yaraların sarılmasındaki süreci de hızlandıracak. O yüzden bu yıl ülkemize oluşan talep çok önemli" dedi.

Kasım'a kadar rezervasyon var

Kasım ayına kadar yoğun bir rezervasyon talebi olduğunu belirten Taner Akartuna, "Bizim hizmet verdiğimiz ülkeler ağırlıklı olarak



Ece Tur EMITT Fuarı'na katıldı. Yönetim Kurulu Üyesi **Taner Akartuna** ve Operasyon Sorumlusu **Tuba Akartuna** fuarda turizmciyle biraraya gelerek hizmet süreçlerini tanıttılar.

İngiltere, Hollanda ve Almanya. Bu yıl özellikle İngiltere'den ülkemize daha yoğun bir talep var. Bunda en önemli etken Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın özellikle bu pazara yönelik tanıtım etkinliklerini yoğun şekilde yapması ve biraz da pandeminin yarattığı korkuların artık büyük ölçüde atılıyor olması. Bu sene 2019 seviyesini yakalayacağı gibi görünüyor. 2022 yılı bize umut verdi. 2023 yılı zirve yılımız olacak. Bir tek endişem seçim sonrasında mazot fiyatlarının yine çok dalgalı bir süreçte girmesi olacak." dedi.

Turizm taşımacılığında 36 araç, şehirlerarasında 22 araç

Bu yıl İzmir'de de turizm taşımacılığı alanında hizmet vermeye başladıklarını ve turizm tarafındaki filoda toplam araç sayısının 36'ya, şehirlerarasında ise 22 adete ulaştığının bilgisini veren Taner Akartuna, "Ece Tur olarak 1987 yılından beri şehirlerarası alanda da faaliyetimiz bulunuyor. Şehirlerarasında Ankara ve İstanbul'a uzanan hatlarımız vardı. Artan maliyetler ve pandemi sürecinde uzun hatlardan çekildik ve Trakya'nın tüm şehirlerine yönelik hizmet vermeye yoğunlaştık. Edirne, Çorlu, Tekirdağ, Kırklareli otogarlarından sabah 06.00 ve akşam 19.00'a kadar seferlerimiz var. Bu alanda filoda 22 adet küçük otobüs bulunuyor. Deprem sürecinde üniversitelerin yüz yüze eğitime kapanması şehirlerarasında yolcu talebini etkiledi. Trakya Üniversitesi'nde okuyan öğrenciler çok önemli bir yolcu potansiyelini oluşturuyordu. 1997 yılından beri de turizm taşımacılığı alanında varız ama asıl bu alana ağırlık verdiğimiz yıl

2005 ve sonrasında oldu. Sadece turizm taşımacılığı alanında hizmet veren araç sayımız şu an için özmal 36 adet. Araçlar midibüs, minibüs şeklinde. Yeni süreçte büyük otobüs grubuna yönelik yatırım planlarımızda bulunuyor. 2022 yılı içinde 9 adet Ford Custom yatırım yaptık. 16 koltuklu Ford Transit araçlara yönelik yatırım planımız var. Yalnız şu anda araç yok. Ford Otosan bize en erken araç teslimatını Haziran ayını veriyor. Bu arada araç olmaması ikinci el araçların sıfır fiyatlarını geçmesine neden

oldu. Pandemi ile birlikte turist gruplarındaki sayı daha az iken şimdi gruplar daha çok kişiye tekrar dönüşüyor. Bu noktada otobüse olan talepte oluyor. 2024 yılında otobüs yatırımımız olabilir. Ancak finans sorunu büyüterek devam ediyor. Vadelendirme süreçleri giderek kısıyor. Buna bir çözüm bulunmalı" dedi.

Ayda 15-17 bin turist

7 aylık süreçte ortalama 15 bin ile 17 bin arasında turist taşıdıklarını ancak turizm taşımacılığı tarafında rekabetin çok yüksek seviyede olduğunu açıklayan Taner Akartuna, "Bu yıl bunun iki üç katına çıkacağız gibi görünüyor. Ancak bizi en olumsuz etkileyen unsur yıkıcı rekabet. Biraz da nasıl olsa kur önümüzdeki süreçte artacak beklentisi ile yoğun bir rekabet var. Turizm sektöründe hep daha yüksek gelir hedefi konuşulur ama iş fiyatlama noktasına geldiğinde yıkıcı rekabet süreci başlıyor. Burada uzun vadeli hareket ve dayanışma söz konusu değil" dedi.

Beylikdüzü-Trakya hattı

Beylikdüzü'nden Trakya'ya çok yoğun şekilde seferler gerçekleştirildiğini belirten Taner Akartuna, "Ağırlıklı olarak D2 belgeli taşımacılar adeta tarifeli şekilde taşımacılık yapıyor. Belikdüzü Trakya hattı için önemli bir merkez haline geldi. Biran önce o bölgede bir cep terminali hayata geçirilmeli ve D1 belgeli firmalar seferlerini yapabilmeli" dedi. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Yeniden başlıyoruz...

Dünyanın en güzel günleri bayramlardır. Ne denli zorlu, müşkülâtli ve engembeli olursa olsun, insanın içinde bir başka bahar açar bayramlarda.

Bu bayram yeni başlangıçların belki de ilk adımı. Ekonomik, sosyal, siyasi, mesleki... artık aklınıza her ne gelirse yeni başlangıçlar bekliyor hepimizi.

Seçim ilk ve en önemli bu başlangıçların. Bir kuşak boyunca (20 yıldan fazla) başta kalan, parlamenter sistemi "tek adam" dönemine çeviren iktidarın, görünen o ki, en çok zorlanacağı seçime gidiyoruz. Aynı sürede, benzer bir durumda olan muhalefet de bu kez iktidar düşü görüyor. Yani yine yeni bir başlangıç. Bunu, bir de eski Maliye Bakanı Hüseyin Şimşek'in çağrılmasıyla birlikte düşünürseniz, iktidar değişme bile ekonomide "faiz sebep, enflasyon netice" söyleminin sona ereceğini görmemek imkansız.

Bizim açımızdan bakarsak yeni bir başlangıç, çünkü sezon açılıyor. Salgın, deprem felaketi, seçim süreci geride kalmış ve son birkaç yılın yılgınlığını üzerinden atmış insanlar, kendilerini bir an evvel dinlenceye atacaklar. Her şey değişir de bu, düşünce değişmez; kimle konuştuksam tatili iple çekiyor.

* * *

Bayram da yeni bir başlangıç tabii. Dini bayramların en büyük özelliği küslerin barışması, ortada sevimli bir havanın dolaşmasıdır. Herkes daha hoşgörülü, daha esnek, daha sevecen bakar, en büyük soruna bile...

Dil, din, cins ve ırk ayrımı kalmaz ortada bayramlarda... Hristiyanların, Ermenilerin, Yahudilerin dini bayramları birbirine çok yakın olarak kutlanıyor. Bu, insanca ve hakça bir bakışı doğuruyor, özellikle bayramlarda. Her gün bayram olsa, kaç-göç, senin-benim, ucuz-pahalı kavgası yaşanmasa...

* * *

Bir yeniden başlangıç da, bayram armağanları olarak kendini gösteriyor. Herkes, gücü yettiğince, karınca kararınca dininin gereğini yerine getirmek ister. Ramazan kolilerinin kökeni de bu yaklaşımdan değil midir zaten. Ekonomik kriz vurdukça insanlar da, kurumlar da ne yapacaklarını bilemeyip belli kısıtlara gitti ister istemez. Yılbaşı armağanları kalktı diyebiliriz neredeyse, ekonomik koşullar nedeniyle... Ama depremler birlikte özellikle kurumlar o dayanışmayı anımsadı yeniden. İnsanlar kendi güçleriyle yardıma koştu. Erzak ve giyim yardımları için elinden geleni yaptı.

Volkswagen Ticari Araç, yeni bir başlangıçla hepimize rehberlik etti, bu bayramda... "Toplumsal sorumluluğumuzun bilinciyle depremden etkilenen bölgeleri tekrar yaşanır bir seviyeye getirebilmek ve hayatın devamlılığının sağlanmasına katkıda bulunmak için bu bölgelerdeki yerel üreticilere ve istihdama destek olmamızın büyük önem taşıdığına inanıyoruz. Bu amaç doğrultusunda içinde Hatay, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Adana'dan ürünler bulacağınız hediye paketlerimizi sizin için özenle hazırladık." Muhakkak ki, hediyein kimlere gittiğinden çok üreticiyi ve istihdamı destekleyici olması önemli. Tarlada kaldı denilen ürünün tüketiciye ulaştırılması için atılan her adım takdire şayan. Evini, işini, ailesinden insanları, komşuları kaybeden insanları yeniden hayata bağlamaya çalışmak sevindirici. Volkswagen Ticari Araç'ın, hediye paketlerini yerel üreticiden alıp dağıtması bir başka pencereyi de açıyor önümüzde: Dayanışmak için isterseniz fırsat yaratabilirsiniz.

İyi bayramlar. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 411 • 17 Nisan 2023

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

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**

erkanyilmaz71@gmail.com

0532 598 89 69

Editor: **Korkut AKIN**

Grafik: **Ezgi Sezen BAŞKAN**

Full Stack Developer: **Barış Can BAŞKAN**

Reklam Rezervasyon: **0532 779 21 82**

0532 508 07 55

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar: **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Teknoloji Editörü: **Ekrem ÖZCAN**

Hukuk Müşavirleri: **Elanur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**

Halkın Müşavirleri: **Elanur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri: **Atakent Mah. 235. Sk. No: 8**

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

Gsm: +90.0532 779 21 82

info@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU: **Cumhur ARAL**

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Mustafa Yıldırım'ın ağabeyi Kıbrıs Gazisi Yüksel Yıldırım son yolculuğuna uğurlandı

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Başkanı, TOFED Genel Başkan Vekili Mustafa Yıldırım, ağabeyi Kıbrıs Gazisi Yüksel Yıldırım'ı kaybetti. Yüksel Yıldırım 8 Nisan 2022 Cumartesi günü öğlen namazına müteakip Ataköy 5. Kısım Ömer Duruk Camii'nden düzenlenen askeri törenle son yolculuğuna uğurlandı.

■ Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN

Sektörün duayen isimlerinden Mustafa Yıldırım ağabeyi Kıbrıs Gazisi Yüksel Yıldırım yaşamını yitirdi. Merhum Yüksel Yıldırım'ın cenazesi 8 Nisan 2022 Cumartesi günü öğlen namazına müteakip Ataköy 5. Kısım Ömer Duruk Camii'nden askeri törenle son yolculuğuna uğurlandı. Cenaze törenine turizm taşımacılığının duayen ismi Sümer Yıgci, TTDER Başkanı Mümtaz Er, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, TOF Genel Başkan Yardımcısı İbrahim Artırdı, TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, Genel Başkan Vekili Erdem Yücel, Genel Başkan Yardımcıları Mustafa Özcan, Hasan Kurnaz, Sinan Uzun, Yönetim Kurulu Üyeleri Türker Başkurt, Adnan Değirmenci, Musa Çaktır, eski IPRU Başkanı Fatih Tamay ile çok sayıda sektör mensubu katıldı.

Taşıma Dünyası olarak merhum Yüksel Yıldırım'a Allah'tan Rahmet, ailesi ve TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı, TOFED Genel Başkan Vekili Mustafa Yıldırım'a başsağlığı dileklerini iletiriz. ■



TEŞEKKÜR

Değerli ağabeyim

Yüksel YILDIRIM'ın

vefatı dolayısıyla acımızı paylaşan,
Sivil Toplum Örgütlerimizin değerli başkan ve yöneticilerine,
hayır kurumlarına bağışta bulunan, çelenk gönderen, gazete ilânı veren,
elektronik posta ve telefon ile taziyelerini bildiren;
tüm dost, akraba ve meslekdaşlarımıza
sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

MUSTAFA YILDIRIM

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Başkanı
ve

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa Yıldırım'ın değerli ağabeyi

Yüksel YILDIRIM'

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



*Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu*

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Sektör Meclisi Başkanı,
Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) Genel Başkanı
Mustafa Yıldırım'ın değerli ağabeyi

Sn. Yüksel Yıldırım'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Başkanı
ve
Tüm Otobüsçüler Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa Yıldırım'ın değerli ağabeyi

Yüksel YILDIRIM'ı

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



Mümtaz ER

*Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı*

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı,
TOFED Genel Başkan Vekili Mustafa Yıldırım'ın ağabeyi

YÜKSEL YILDIRIM

vefat etmiştir.

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

ANADOLU ISUZU

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı,
TOFED Genel Başkan Vekili Mustafa Yıldırım'ın ağabeyi

YÜKSEL YILDIRIM'ın

vefatını teessürle öğrenmiş bulunuyoruz.

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



Ali Rıza Çelebi

Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclisi Başkanı,
TOFED Genel Başkan Vekili
Mustafa Yıldırım'ın ağabeyi

Kıbrıs Gazisi YÜKSEL YILDIRIM'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Tam 500.000 kez teşekkür ederiz

"Biz daha iyisini yapana kadar en iyisi bu." dedik, Türkiye'de tam 500.000 adetlik araç satışına ulaştık ve kalplerdeki "en iyi" olduk. Bizimle yürüyen herkese teşekkür ederiz.



Ticari Araç

Doğuş Otomotiv | Trafik Hayattır | DANIŞMA HATTI: (0216) 266 54 98 | Volkswagen Finans | 

Fotoğraftaki araçların görüntüsü, satışa sunulan modellerimizinkinden farklılık gösterebilir.

Doğuş Otomotiv'in Volkswagen için tercihi 

www.vw.com.tr