

Ankara-Sivas Hızlı Tren Hattı 26 Nisan'da açıldı

Otobüsçünün trenle büyük rekabeti

■ Tren hattında bir ay boyunca yolcular ücretsiz taşınacak. Sonrasında ise tren bilet fiyatlarının otobüs bilet fiyatlarının çok altında kalacağı öğrenildi. Ankara-Sivas Hızlı Tren Hattı'nda Ankara-Sivas bileti 240 TL olacağı dile getirilirken, otobüs bilet fiyatları ise şu anda 400 TL.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı, yıllardır artan maliyetlerin yanı sıra tren ve havayolu taşımacılığının devlet destekli yarattığı rekabet ile de mücadele ediyor. Bir yandan hiçbir destek almadan büyük yatırımlarla ayakta kalma mücadelesi veren otobüs firmaları öbür tarafta devlet destekleriyle seferler gerçekleştiren tren ve havayolu taşımacılığı.

Ankara-Sivas Hızlı Tren Hattı'nda çalışmalar 2008 yılında başladı. 25 milyar TL'nin üzerinde bir harcama yapılan 405 kilometre uzunluğundaki Ankara-Sivas Hızlı Tren Hattı'nda Elmadağ, Kırıkkale, Yerköy, Yozgat, Sorgun, Akdağmadeni, Yıldızeli ve Sivas olmak üzere 8 istasyon bulunuyor.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı, yıllardır artan maliyetlerin yanı sıra tren ve havayolu taşımacılığının devlet destekli yarattığı rekabet ile de mücadele ediyor. Bir yandan hiçbir destek almadan büyük yatırımlarla ayakta kalma mücadelesi veren otobüs firmaları öbür tarafta devlet destekleriyle seferler gerçekleştiren tren ve havayolu taşımacılığı.



8 kez açılışı ertelenen ve sonunda, 26 Nisan'da açılışı yapılan hatta, 1 ay süreyle ücretsiz yolcu taşınacağı açıklandı. 1 ay sonrasına yönelik ise en kısa mesafedeki tarifenin 70 TL, Ankara-Sivas hattındaki tarifenin ise 240 TL olacağı açıklandı.

İşte Ankara-Sivas hızlı tren bilet fiyatları: Ankara-Kırıkkale 70 TL, Kırıkkale-Sivas 205 TL, Kırıkkale-Yozgat 125 TL, Ankara-Yozgat 135 TL, Ankara-Sivas 240 TL, Yozgat-Sivas 175 TL.



Ankara-Sivas hattında dile getiren tren bilet fiyatlarının ardından bu hatta otobüs bilet fiyatlarına yönelik bir araştırma gerçekleştirdik. Tren hattında olduğu gibi hat fiyatlarını çıkardık. Otobüs bilet fiyatlarında hat bazında en düşük ve en yüksek bilet fiyatı şöyle...

Ankara-Sivas hattında otobüs bilet fiyatları: Ankara-Kırıkkale 70-90-120 TL, Kırıkkale-Sivas 400 TL, Kırıkkale-Yozgat 199-250 TL, Ankara-Yozgat 229-250 TL, Ankara-Sivas 400 TL, Yozgat-Sivas 200-350 TL. ■

Bayram seyahatinin gözdesi Karadeniz oldu



Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, Kâmil Koç, 14-24 Nisan arasında günlük taşınan yolcu sayısı 55.000'e ulaştı.



Otokar'dan Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne 46 CENTRO 4'te



Otobüsçünün yaraları büyüyor

Kahta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Salih Beyazıldız: "Depremin yaraları sarılıyor ama otobüsçülerin yaraları daha da büyüyor" açıklaması ile durum değerlendirmesi yaptı. ■ Erkan YILMAZ, 6'da

Eskişehir Büyükşehir Belediyesi 18 Isuzu Novo Citi otobüs aldı 4'te



Mercedes-Benz Türk, 2023'ün ilk çeyreğinde **3.030 kamyon ve çekici ile 883 otobüs ihraç etti**



Depremde zarar gören üyelerini ziyaret etti

TREDER, Hatay'da iki okulda Robotik Kodlama Sınıfı kurdu



Ford Trucks, Müşteri Deneyimini Yeniden Tanımlıyor:

"Ford Trucks Care" ile Uçtan Uca Hizmet Ekosistemi Yaratıyor



MAN Antalya Bayi Ve Servisi **Meçikoğulları Otomotiv oldu** 3'te

Scania Yetkili Satıcı Ve Servisi UCR Otomotiv oldu 13'te

Sakarya ViB 35 Lion's Coach ve 10 Travego ile filosunu yeniliyor



Temsa'dan 3 firmaya 12 Maraton VIP

Temsa Adıyaman Ünal Turizm'e 6 adet Maraton VIP, Adıyaman Kahta Petrol'e 3 adet Maraton VIP, Kars Turgut Reis Group Turizm'e 3 adet Maraton VIP teslimatı gerçekleştirdi.



Hat ve seferler değişirken

7'de



Otobüs firmalarının pazarı giderek daralıyor

9'da



1 Mayıs

7'de



Hüznü gerilerde bırak...

10'da

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

Şu an odak nokta seçimler



9'da



Triger Koptu

10'da

Okul taşıtlarında 15 yaş sınırı 2025'e uzatıldı 7'de

Bayram seyahatının gözdesi Karadeniz oldu

Ramazan Bayramı'nda en çok sefer Karadeniz Bölgesi'ne yapıldı. Karadeniz'i ise İç Anadolu Bölgesi takip etti. 14 Nisan itibari ile başlayan bayramın yarattığı seyahat hareketliliğinde yolcu ve sefer rekoru ise bayramın son ve ertesi günkü dönüş yolculuğunda kırıldı. Toplam 11 günlük bayram seyahati sürecinde, sefer sayılarında yüzde 50'ye varan, yolcu sayılarında ise yüzde 240'lara ulaşan artış yaşandı.

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, "Ramazan Bayramı bereketi, seyahat sektörüne de yansıdı. Bayram tatilini aileleri ve sevdikleri ile geçirmek isteyen yolcularımızın, daha çok memleketlerine gitmeyi tercih ettiği görüldü. 11 günlük bayram seyahati süresince şehirlerarası yolcu taşımacılığında yüzde 240'lara varan artış yaşadık, günlük sefer sayımızı ise 1.000'den 1.500'lere kadar çıkarttık. Ramazan Bayramı, pandemi sonrasında seyahat sektörü olarak yaşadığımız en hareketli bayram oldu" açıklamasında bulundu.



Çağatay Kepek

Türkiye seyahat sektörünün en fazla noktaya en çok sefer düzenleyen lider şirketi Kâmil Koç, Ramazan Bayramı performansını

açıkladı. Bir anlamda sektör hareketliliğini de yansıtan rakamlara göre Ramazan Bayramı'nda yolcuların en gözde adresi Karadeniz Bölgesi oldu. En çok sefer düzenlenen ve yolcu taşınan bayramda en çok tercih edilen ikinci güzergâh ise İç Anadolu oldu.

2023 yılında 28.000 kişi olan ve Ramazan ayında 24.000'e düşen Kâmil Koç'un günlük ortalama yolcu sayısı bayram seyahatlerinin 14 Nisan'da başlamasıyla birlikte katlanarak attı. 14-24 Nisan tarihleri arasında yoğunlaşan bayram süresince günlük taşınan yolcu sayısı ortalaması ise 55.000'e ulaştı.



"Bayramı tatil beldelerinde değil, memleketlerinde geçirdiler"

Geride bıraktığımız Ramazan Bayramı seyahat sürecini değerlendiren **Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek**, şu açıklamalarda bulundu:

"Ramazan Bayramı'nın 11 günlük seyahat sürecine baktığımızda, 'bayramın bereketi sektörümüze de yansıdı' diyebiliriz. Hafta sonuna denk geldiği için bayram tatilinin üç buçuk günle sınırlı olması, güzergâh yoğunluklarını da etkiledi. Kısa bayram tatili nedeni ile yolcularımızın en çok tercih ettiği güzergâhlar, tatil beldelerinin yoğun olduğu Akdeniz ve Ege yerine, Karadeniz ve İç Anadolu bölgeleri olarak şekillendi. Buradan da yolcularımızın bayramı, daha çok aileleri, sevdikleri ile birlikte geçirmek üzere memleketlerine seyahat ettikleri anlaşılıyor.

Pandemi döneminin en hareketli bayramı oldu

2023 yılında günde ortalama 28 bin yolcu taşıdık. Ramazan ayında ise şehirlerarası seyahatlerin doğal olarak düşmesi ile günlük ortalama sayımız 24 bin civarında gerçekleşti. Ancak 14 Nisan itibari ile başlayan 11 günlük bayram seyahat sürecinde ise rakamlara baktığımızda yüzde 120'lik artışla günde ortalama 53 bin yolcu taşıdık. Bu artış 23 ve 24 Nisan'da yoğunlaşan bayramın dönüş seyahatleri nedeni ile yüzde 240'lara ulaştı ve son iki günde 163 bini aşkın yolcu taşıdık. Yoğun talep nedeni ile günlük ortalama 1.000 olan sefer sayımızı bayram süresince ek seferler ile arttırdık. Dönüş yolculuğunda ise günlük sefer sayımız 1.500'lere kadar ulaştı. Otobüslerimizde yüzde 100'e yakın doluluğa ulaştığımız bayram seyahat sürecinde yaptığımız 12.604 sefer ile toplam 581 bin yolcu taşıdık. Son dönemdeki bayram rakamları ile karşılaştığımızda ise; geride bıraktığımız Ramazan Bayramı'nın, pandemi sonrasında seyahat sektörü olarak yaşadığımız en hareketli bayram olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz." ■

Avrupa yolculuğundaki 3. durağı

Kâmil Koç, Rusçuk şehrine karşılıklı seferlere başladı



Kâmil Koç, iş ortağı FlixBus ile birlikte Avrupa'daki seyahat ağına bu kez Bulgaristan'ın Rusçuk şehrini ekledi. Bükreş ve Sofya'nın ardından Avrupa'daki 3. durak olarak Rusçuk'u belirleyen Kâmil Koç, haftanın yedi günü İstanbul kalkışlı-varışlı karşılıklı sefer düzenlemeye başladı.

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, Türkiye ve Avrupa'daki şehirleri birbirine bağlamaya devam etiklerini belirterek, "İş ortağımız FlixBus ile birlikte markamızın hizmet kalitesini Avrupa'da daha fazla insana ulaştırabilmek için bu kez Bulgaristan'ın Rusçuk şehrini seyahat ağıma ekledik. Rusçuk gerek Bulgaristan vatandaşlarının ülkemize yönelik yoğun seyahatleri gerekse de bölgedeki soydaşlarımızın ziyaretleri nedeniyle talep gören bir

güzergahtı. Konforlu ve kaliteli yolculuk sunma geleneğimizi Avrupa'nın başka şehirlerine de genişletme için çalışmalarımız sürüyor" dedi.

Kâmil Koç, FlixBus'un yeşil rengi ile Avrupa'da büyüme devam ediyor

Avrupa yolculuğunda 3. durağı Rusçuk şehri olan Kâmil Koç, 14 Nisan'dan itibaren karşılıklı seferlere başladı. Rusçuk şehrine başlatılan kalkışlı-varışlı seferler İstanbul Esenler Otogarı'ndan her gün karşılıklı olarak yapılacak. ■



Bayramda Dünya çevresinde 225 kez dolaştılar

Günlük ortalama 1.000 sefer düzenleyen firma, bayram seyahatleri süresinde koyduğu ek seferlerle bu sayıyı 1.500'e kadar çıkardı. Kâmil Koç otobüsleri, 11 günlük bayram seyahat süresinde yaklaşık 9,5 milyon kilometre yol kat ettiler. Diğer bir deyişle Kâmil Koç otobüsleri, bayram yolculuklarında dünya çevresini 237 kez dolaştılar ya da Dünya'dan Ay'a 12 kez gidip geldiler.

14-18 Nisan arasındaki ilk 5 günlük süreçte yolcu sayısında ortalama yüzde 70'lik bir artış kaydeden firma, bu süreçte günlük 1.050'ye ulaşan sefer ve 43 bine kadar artan yolcu sayılarına ulaştı. Bayramın yaklaşmasıyla birlikte 19 Nisan itibari ile yolcu sayısında kaydedilen artış ise iki katını aşarak, ortalama yüzde 125'lere aştı. Kâmil Koç, 19-22 Nisan arasında günlük 1.200'ü aşan seferlerle, ortalama 54 bin yolcu taşıdı.

Dönüş yolculuğunda yolcu sayısı yüzde 240 arttı

Bayram seyahatlerinde dönüş trafiğinin başladığı 23 ve 24 Nisan'da ise rekor sefer ve yolcu sayılarına ulaşıldı. Bayramın son günü olan 23 Nisan'da 1.450 sefer ile 81 binin üzerinde yolcu taşıyan Kâmil Koç, 24 Nisan'da ise 1.500 sefere ve 82.000 yolcuya ulaştı. Bayram seyahat sürecinin son iki günündeki artış ise, Ramazan ayı ortalamasına göre üç katı aşarak yüzde 240'lara ulaştı.

MAN Antalya'daki bayi ve servis ağını Meçikoğulları Otomotiv ile daha da genişletti

Türkiye'nin farklı bölgelerinde müşterilerine en iyi ve en kaliteli hizmeti sunma hedefiyle çalışan MAN Ailesi'ne bu kez de otomotiv ürün ve hizmetlerinde Türkiye'nin lider tüketici odaklı şirketi Meçikoğulları Otomotiv katıldı. 1945 yılında kurulan, yetkili satış ve satış sonrası kaliteli hizmet anlayışı ile sektörün güvenilir markaları arasındaki yerini alan firma, MAN'ın hem bayi hem de yetkili servisi olarak hizmet verecek. Antalya bölgesinde faaliyet yürütecek olan Meçikoğulları Otomotiv ile MAN'ın Türkiye genelindeki bayi sayısı 16'ya, yetkili servis sayısını ise, 34'e yükseldi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., Türkiye genelinde bayi ağını yeni katılımlarla genişletmeye ve güçlendirmeye devam ediyor. 7/24 müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışını Türkiye'nin farklı bölgelerindeki müşterileri için daha ulaşılabilir kılmayı hedefleyen MAN Ailesi'ne katılan son bayi ise, sektörün köklü firmalarından Meçikoğulları Otomotiv oldu. Bayi ve yetkili servis hizmet sözleşmesi imzalanan firma, Antalya bölgesinde MAN'ın kamyon, otobüs, hafif ticari araçları için yetkili servis olarak hizmet verecek.

Sektörde üç kuşaktır süren başarıyla hizmet veriyor

Üç kuşaktır otomotiv ürün ve hizmetlerinde başarıyla hizmet veren Meçikoğulları Otomotiv, 1945 yılında Burdur'un Bucak ilçesinde kuruldu. Karoser İmalathanesi ile faaliyet hayatına başlayan şirket, 1960 yılında otomotiv sektörüne giriş yaptı. 2013 yılı itibarı ile Antalya'da açılışı yapılan 4S TRUCK plazada Mehmet Furkan Meçikoğlu liderliğinde hizmet vermeye devam eden şirket, buradaki plazasında bundan sonra MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin bayi ve yetkili servisi olarak, MAN müşterilerine de hizmet sunacak.

"Meçikoğulları Otomotiv farkı ile MAN müşterilerine en iyi hizmeti sunacağız"

MAN ile yeni bir yola çıkmaktan mutlu olduklarını belirten Meçikoğulları Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Furkan Meçikoğlu, "Şirket olarak, sektörde köklü bir geçmişe ve tecrübeye sahibiz. Bizim için önemli iş birliği yaptığımız paydaşlarımız ile iyi iletişim içinde müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaktır. MAN ile çıktığımız bu yeni yolda hedefimiz yine 7/24 MAN müşterilerine hizmet vermek olacak. Antalya bölgesindeki MAN müşterilerini bugünden sonra Meçikoğulları Otomotiv farkı ile en iyi hizmeti sunmaya gayret edeceğiz. Bu konuda sektördeki köklü tecrübemize ve yetkin insan kaynağımıza ve elbette potansiyelimize güveniyoruz" diyerek, iş birliklerinin her iki tarafa da hayırlı olması temennisinde bulundu.

"Türkiye'nin dört bir yanında MAN kalitesini daha ulaşılabilir kılmayı hedefliyoruz"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal: "Türkiye ithal kamyon çekici pazarının geleneksel lideri olarak, hizmet kalitemizi müşterilerimiz için daha ulaşılabilir kılma hedefiyle bayi ve servis ağımızı genişletiyoruz. Bugün de bu hedefimizi, köklü tecrübesi ve kaliteli hizmet anlayışıyla sektörünün güvenilir markalarından biri olan Meçikoğulları Otomotiv ile bir adım daha ileri taşıdık. Meçikoğulları Otomotiv hem bayi hem de yetkili servis olarak, Antalya bölgesinde satış ve satış sonrası hizmetlerde MAN müşterilerine hizmet sunacak. Aramıza katılan Meçikoğulları Otomotiv'e bir kez daha MAN Ailesi'ne 'Hoş geldiniz' diyor ve yeni iş birliğimizin her iki firmaya da hayırlı olmasını diliyorum." ■



ÜSTÜN GÜCÜYLE GERÇEK BİR ASLAN!

Geleceğe yön veren üstün teknolojisini her detayına yansıtan MAN Kamyon, sürüş konforunu maksimumda yaşatan yüksek performansı ile **gücünü her koşulda ortaya koyar.**



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.
Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt / ANKARA
Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr
f/mantruckandbusturkey t/mantruckbusturk i/mankamyonotobus

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.



Otokar'dan Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne 46 CENTRO

Otokar, CENTRO mikrobüs teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Sahip olduğu özellikler, ferah iç hacmi ve düşük işletme giderleriyle kısa sürede şehir içi toplu taşımacılığının gözdesi olmayı başaran CENTRO'nun yeni teslimat adresi Muğla oldu. 46 adet Otokar CENTRO, Bodrum Torba Otogarı'nda gerçekleştirilen tören sonrası hizmete başladı.

Tarih ve turizmin başkentleri arasında yer alan Muğla'da şehir içi ulaşımı rahatlatmak amacıyla MUTTAŞ filosuna katılan 46 Otokar CENTRO'nun teslimat töreni Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün, Destek Hizmetleri Daire Başkanı Halis Kabaş, Ulaşım Dairesi Başkanı Emre Tümer, MUTTAŞ Genel Müdürü Sedat Bayrak, Otokar Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Pazarlama ve Satış Destek Müdürü Tarkan Burak, Yedek Parça Pazarlama ve Satış Müdürü Nur Tunç ve Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz'ın katılımıyla gerçekleşti.

Törende Muğla'nın toplu ulaşımında bir kez daha Otokar'ı tercih etmesinden dolayı gurur duyduklarını belirten Otokar Otobüs Satış Müdür Murat Torun, "Markamıza duyulan güven için başta Muğla Büyükşehir Belediye Başkanımız Dr. Osman Gürün olmak üzere herkese teşekkür ederiz. Otokar olarak halihazırda Muğla Büyükşehir Belediyesi filosunda bulunan 150'ye yakın aracımızla hizmet veriyoruz. Toplu taşıma



Murat Torun, Dr. Osman Gürün



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 binış ve iniş sağlayan geniş kapıları ve ferah iç hacmiyle Otokar CENTRO ile yolcular şehrin keyfini sürerken, aracın teknolojisi ve yüksek güvenlik donanımı sürücüsüne güven veriyor.

alanında hem yurt içinde hem de yurt dışındaki ihtiyaç ve beklentiler doğrultusunda tasarlayıp ürettiğimiz CENTRO mikrobüsümüz tam alçak tabanı, üstün manevra kabiliyeti ve yüksek performansının yanı sıra düşük işletme giderleri ile de kullanıcılarına fayda sağlıyor. Araçların Muğla'ya hayırlı olmasını diliyoruz" dedi. ■

Mardin Büyükşehir Belediyesi'ne TEMSA'dan 11 Otobüs

Yurtiçinde araç parkını genişletmeye devam eden TEMSA, 10 adet Avenue LF ve 1 adet LD- SB Plus model otobüsü Mardin Büyükşehir Belediyesi'ne teslim etti.



Yurt dışında gerçekleştirdiği büyüme hamlelerinin yanı sıra yurt içinde yaptığı teslimatlarla araç parkını genişletmeyi sürdüren TEMSA, Türkiye'nin farklı coğrafyalarındaki belediyelerle iş ortaklıklarını güçlendiriyor. Türkiye'de konforlu ve güvenli toplu taşımının yaygınlaşması için, yeni model araçlarını belediyelerin kullanımına sunan TEMSA, bu kapsamda Mardin Büyükşehir Belediyesi'ne de 11 adet yeni araç teslimatı gerçekleştirdi.

Mardin Valisi ve Belediye Başkan Vekili Mahmut Demirtaş, Mardin Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Murat Süzen ve TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü Baybars Dağ'ın da katılımıyla gerçekleşen teslimat töreniyle, 10 adet Avenue LF ve 1 adet LD-SB Plus model araç Mardin halkının kullanımına sunuldu.

İşimiz insanlarımız için en doğru araçları tasarlamak

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü Baybars Dağ, bugünün dünyasında otobüs üreticilerinin, toplumsal hayatta çok önemli ve kapsayıcı bir role sahip olduğunun altını çizerek, "Bizim işimiz sadece üretmek değil; dünya için, ülkemiz için, insanlarımız için en doğru araçları tasarlamak. TEMSA olarak, yük-

sek güvenlik, şoför ve yolcu konforu, yakıt tasarrufu gibi konularda en ileri teknolojileri kullanırken, yüksek yerlilik oranına sahip araçlarımızla bir yandan da ülkemiz ekonomisine katkıda bulunmayı en büyük sorumluluklarımızdan biri olarak görüyoruz. Avenue LF ve LD-SB Plus model araçlarımız da Türk mühendislerimiz tarafından bu yaklaşımımızın birer ürünü olarak tasarlandı. Sahip oldukları kalite ve dayanıklılığın yanı sıra düşük yakıt tüketimi, teknoloji ve çevre dostu özellikleriyle de dikkat çeken araçlarımız basamaklı kapılarıyla hamile, çocuklu, yaşlı ve engelli yolcuların toplu taşıma araçlarında yaşadıkları sorunları ortadan kaldırıyor" dedi.

TEMSA araçlarının sunduğu kalite, teknolojik donanım, düşük yakıt tüketimi gibi özelliklerle Türkiye'deki konforlu ve güvenli toplu taşımının simgesi olduğunun altını çizen Baybars Dağ, "Mardin Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edilen Avenue LF ve LD-SB Plus araçlarımız da geniş ve rahat tasarımlarının yanı sıra yüksek yolcu kapasiteleriyle de şehir içinde maksimum verim alınmasını sağlıyor. Bu süreçte, Mardin Valimiz ve Belediye Başkan Vekilimiz Mahmut Demirtaş başta olmak üzere, emeği geçen herkese teşekkür ediyoruz. Mardin Büyükşehir Belediyesi ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğinin önümüzdeki dönemlerde büyüyen gelişmesini umuyoruz" ifadelerini kullandı. ■



Eskişehir Büyükşehir Belediyesi

18 Isuzu Novo Citi otobüs aldı

Kent içi ulaşımında yatırımlarını sürdüren Eskişehir Büyükşehir Belediyesi, 18 yeni otobüs alarak ulaşım filosunu güçlendirdi. Engelli erişimine de sahip otobüsler kırsal mahallelere ulaşımında daha

konforlu ve güvenli seyahat imkânı sunacak.

Eskişehir Büyükşehir Belediyesi, hafif raylı sistem yatırımlarının yanı sıra kent içi ulaşımında otobüs yatırımlarına devam ediyor.

Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı Toplu Taşıma Şube Müdürlüğü tarafından 28 Aralık 2022'de ihalesi yapılan ve Anadolu Isuzu firması tarafından ihalesi

kazanılarak sözleşme imzalanan Isuzu Novo Citi otobüsler Eskişehir'e geldi.

Toplu Taşıma Şube Müdürlüğü tarafından teslim alınan araçlar, kırsal mahallelere hizmet eden düşük modelli araçların yerini alarak daha konforlu ve güvenli seyahat imkânı sağlayacak.

Araçlar hakkında bilgi veren yetkililer, "18 adet Isuzu Novo Citi toplu taşıma otobüsümüz, düşük yakıt ve bakım maliyetine sahip 7,5

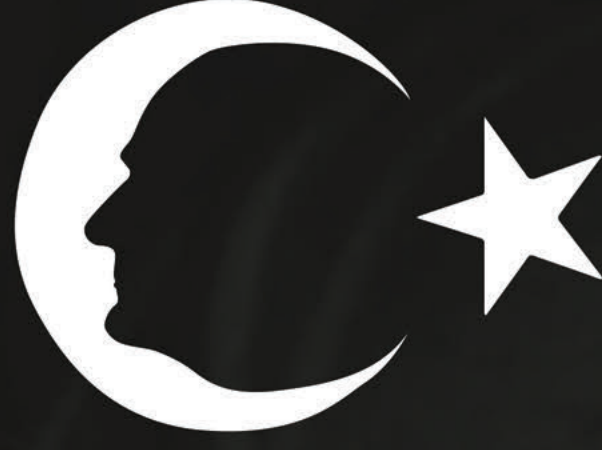


metrelik, dizel yakıtlı, klimalı, ilave sulu tip kalorifer ısıtmalı, engelli erişimine uygun, 21 oturan+1 engelli+25 ayakta yolcu kapasitesine sahip. 7 adet kamera ve kayıt güvenlik sistemi ile

donatılmış toplu taşıma araçlarımız, ağırlıklı olarak kırsal mahallelere hizmet edecektir." dediler.

Trafik tescil işlemleri tamamlanan otobüsler Eskişehirliilerin hizmete sunulacak. ■





1

MAYIS

Emek ve Dayanışma Günü

Kutlu Olsun



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

Temsa'dan 3 firmaya 12 adet Maraton VIP

■ Temsa Adıyaman Ünal Turizm'e 6 adet Maraton VIP, Adıyaman Kahta Petrol'e 3 adet Maraton VIP, Kars Turgut Reis Group Turizm'e de 3 adet Maraton VIP teslimatı gerçekleştirdi.

■ Şehirlerarası otobüs firmaları sezon öncesinde filolarını güçlendirmeye devam ediyor. Adıyaman Ünal Turizm, Adıyaman Kahta Petrol Turizm ve Kars Turgut Reis Group Turizm filolarını Temsa Maraton ile güçlendirdi.

Temsa'dan Adıyaman Kahta Petrol Turizm'e 3 adet Maraton VIP

Adıyaman Kahta Petrol Turizm 3 adet Maraton VIP yatırımı yaptı. Maraton VIP teslimatı Temsa'nın Adana merkezinde düzenlenen törenle Temsa Bölge Satış Yöneticisi **İlker Canbolat** tarafından Adıyaman Kahta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Salih Beyazyıldız**'a teslim edildi.



Otobüsçünün yaraları büyüyor

Aracın teslimatında Salih Beyazyıldız'ın kızı Havin Sultan Beyazyıldız'da yer aldı. Salih Beyazyıldız ile yeni yatırımlar ve sezon beklentisine yönelik Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

Röp. Erkan YILMAZ

Kahta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Salih Beyazyıldız'a ilk olarak depremden çok yoğun şekilde etkilenen Adıyaman'ın yaralarının sarılıp sarılamadığını sorduk. "Deprem yaraları sarılıyor ama otobüsçülerin yaraları daha da büyüyor" açıklaması ile değerlendirmelerine başlayan Salih Beyazyıldız, "Enkazlar tamamen kaldırıldı. Ağır hasarlı binaların yıkımı sürüyor. Barınma sorununu çözebilenler normal hayata geçmeye başladı. Adıyaman'ın 200 bine yakın merkez nüfusunun yüzde 50'si göç etti. Koyteyner kentlerin tamamlanması bekleniyor.

Adıyaman'a uçak bilet fiyatları 550 TL'ye fiksle

Göç edenlerin geri dönüşü en az 1 yılı, Adıyaman'ın tamamen normal hayata geçiş ise en az 4-5 yılı bulacaktır. Bu süreçte depremin yaraları sarılmaya çalışılırken otobüsçülerin yaraları ise daha da büyüyor. Çünkü depremden bu yana Adıyaman'a yapılan uçak seferlerinde bilet fiyatları 550 TL'ye fiksle. 14 Mayıs 2023 tarihine kadar bu uygulamanın devam edeceği söyleniyor. Zaten bizim de kış boyunca fiyatlarımız 550 TL'yd. Uçak ile fiyatlarımız aynı. Tabii bundan dolayı yolcu uçağa yöneliyor. Şu anda bunun sıkıntısını yaşıyoruz. Bu durum, depremin etkilediği diğer illerde yok. Adıyaman'a has bir durum yaşanıyor. Nedenini de bilmiyoruz, soracağımız kimse de yok. İstanbul Havalimanı ve Sabiha Gökçen'den yapılan tüm uçuşlarda bilet fiyatları bu şekilde. Üstelik daha önce İstanbul Havalimanı'ndan 1 tane uçak seferi vardı. Bu ikiye çıkartıldı. Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan haftada 3 gün olan seferler, haftanın her günü şeklinde olmaya başladı. Hem sefer sayısı arttı hem de bilet fiyatı fiks. Daha önce yapılan açıklamada; bu uygulama için belirlenen tarih 1 Nisan'dı. Daha sonra 1 Mayıs sonra da 14 Mayıs şekline dönüştü.

Ülkemizin başı sağolsun

Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Adıyaman Kahta Petrol Turizm ile çok uzun süredir işbirliği içinde olduklarını belirterek, "6 Şubat'ta yaşanan deprem nedeniyle büyük bir yıkım yaşayan iller arasında Adıyaman'da yer alıyor. Hem Adıyaman'a hem de diğer illere geçmiş olsun dilekelerimizi iletiyoruz. Depremde hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı dilekelerimizi iletiyoruz. Teslimat ile ilgili olarak da firmanın filosunun 1 adet dışında tamamı Temsa marka araçlardan oluşuyor. Bu bizim içinde memnuniyet verici. Araçlarımızla hem konfor düzeyleri ile hemde teknolojik gelişimleri ile sektörün ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunuyoruz. Yeni araçların Adıyaman Kahta Petrol Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını diliyoruz" dedi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Adil Karaismailoğlu, deprem sürecinde **Adıyaman'a yönelik Koordinatör Bakan** olarak sorumluydu. Herhalde bunun etkisi oldu. Bayramda bile bırakın ek sefer yapmayı, normal sıralarımız dahi dolmadı. Adıyaman'ın yolcu potansiyeli belli. Günde 3 uçak seferi 150 civarı yolcu olsa, toplam 450 yolcu. Bizim potansiyelimizin büyük bölümü uçağa gitmiş oluyor. Şu anda bizim bilet fiyatımız geçen yılın altına 500 TL'ye indi. Bunu artırma imkanımız olmuyor çünkü uçak 550 TL. 1 Mayıs itibariyle uçak bilet fiyatları ne olursa olsun, bilet fiyatlarımızı 600 TL'ye çıkarma kararı aldık. Seçimden sonra akaryakıt fiyatlarında yükselme olursa tekrar fiyatlarımızı revize etmeyi planlıyoruz" dedi.

Yatırımları 1 sene önceden planlamak gerekiyor

2022 yılında Temsa ile 3 adet Maraton VIP araç yatırımına yönelik bir sözleşme yaptıklarını belirten **Salih Beyazyıldız**, "2 adetini teslim aldık. Diğer kalan 1 adet aracı da Haziran ayında teslim edecekler. Artık otobüs yatırımları ön ödemeli şekilde yapıyor. Yeni yatırım yapmaya yönelik konuştuğumuzda markaların size açıklaması, "Eylül-Ekim ayı teslimat olabilir" şeklinde oluyor. Yatırımlarınızı artık 1 sene önceden planlamanız gerekiyor. Seçim sonrası ekonomideki gelişmeler nasıl olur bunu bilmek şu an için mümkün değil. Bekleyip göreceğiz. Bu sene 3 adet Temsa yatırımı ile yetineceğiz gibi görünüyor. Filomuzda tamamı özmal 8 adet Temsa marka, 1 adet Neoplan marka otobüs bulunuyor. Yeni yatırım planları için de hem sezonu hem de seçim sonrası ekonomik gelişmeleri görmek gerekiyor" dedi.

Temsa ile aile gibi olduk

Temsa ile işbirliği sürecinin 2016 yılında başladığına dikkat çeken **Salih Beyazyıldız**, "Temsa Maraton araçlar özellikle bagaj kapasitesi ile bize uygun. Temsa servisi Adıyaman'da var. Satış tarafında yer alan arkadaşlarla diyalogumuz çok iyi. Temsa ile aile gibi olduk. Yeni aldığımız Euro 6.5 motorlar bir önceki Euro 6 motorlu araçlara göre İstanbul-Adıyaman hatında 2680 km'lik yolda 80-90 litre daha düşük yakıt tüketimine sahip. Konfor düzeyinden yolcularda memnun biz de memnunuz" dedi.

Deprem nedeniyle güzergahlar değişti

Adıyaman'dan göçün çok fazla olması nedeniyle sezondan çok büyük bir beklenti içinde olmadıklarını belirten **Beyazyıldız**, "Ancak kente koyteyner çıkan ailelerin veya evi hasarlı olanların yıkılma kararının belli olmasıyla geri dönüşler oluyor. Bir de yolcunun yoğunluk noktaları dağıldı. Güzergahlar değişti. Daha önce İstanbul, Ankara ve sahil kesimleriydi. Sahil taraflarındaki otellere depremzedelerin yerleştirilmesi nedeniyle oralar da bir yoğunluk var. Adana-Mersin seferlerimiz vardı. Bu yaz Antalya seferini açmayı düşünüyoruz" diye konuştu. ■



Adıyaman Ünal Turizm 6 Temsa Maraton VIP aldı

Adıyaman Ünal Turizm filosuna katılan 6 adet Temsa Maraton VIP otobüslerin teslimatı gerçekleştirildi. Araçlar Temsa Bölge Satış Yöneticisi **İlker Canbolat** tarafından Adıyaman Ünal Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Zeynel Sönmüş**'e teslim edildi.

Teslimatı gerçekleştirdikleri 6 adet Temsa Maraton VIP ile Adıyaman Ünal Turizm'in filosundaki Temsa marka araç sayının 11 adete ulaştığının bilgisini veren Canbolat, Adıyaman Ünal Turizm'e bu teslimata ek olarak 1 adette Haziran ayında Maraton VIP teslimatımız daha olacak. Adıyaman Ünal Turizm ile uzun yıllara

dayanan bir işbirliğimizin çok daha uzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz. Yeni araçların firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz" dedi. ■



Kars Turgut Reis Turizm'e 3 Temsa Maraton VIP

Temsa Kars Turgut Reis Group Turizm'e 3 adet Maraton VIP teslimatı gerçekleştirdi. Araçlar Temsa'nın Adana'daki merkezinde düzenlenen törenle teslim edildi.

Temsa Bölge Satış Yöneticisi **İlker Canbolat**, "Teslim ettiğimiz 2 adet Maraton VIP ile Kars Turgut Reis Group Turizm bünyesindeki Temsa Maraton sayısı 5 oldu. Kars Turgut Reis Group Turizm'e Haziran-Temmuz ve Ağustos ayı içinde 7 adet daha Maraton VIP teslimatımız olacak. Böylece filodaki Temsa sayısı 12 adete çıkmış olacak. Yeni araçların Kars Turgut Reis Group Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz" dedi. ■

Hat ve seferler değişirken

Karayolu taşıma mevzuatında tüm taşımalarla ilgili ortak düzenlemeler yanında, yolcu ve yük taşımacılığına ilişkin özel hususlar yer almaktadır. Yük taşımacılığı çok daha büyük bir sektör olmakla birlikte mevzuatta yolcu taşıma ile ilgili düzenlemeler çok daha fazladır. Bunun nedeni şüphesiz ki, taşınanın insan olmasıdır.

Yolcu taşımacılığında da taşıma mesafesi, taşıma aracı gibi etkenlere göre taşımalar özellik arz etse de en önemli husus taşımanın tarifeli veya tarifesiz oluşudur. Bu aşamada, tarifesiz diğer hatlarla grup veya turizm taşımaları tüm yolcu taşımalarının çok büyük bir kısmını tutsa da tarifeli taşımalar özel düzenlemeleriyle mevzuatta çok geniş biçimde yer alıyor.

Tarifeli taşımalar ücret tarifesini, zaman tarifesini gibi tarifelere tabi olmanın ötesinde, esas olarak hat-güzergah tarifesine tabidirler. Tarifeli seferler bir noktada başlayıp belirli bir güzergahı takip ederek hatın diğer ucuna ulaşırlar. Bunun için özel izin yani hat güzergah tarifesini alınması, özel haller dışında da buna uyulması zorunludur.

Yük ve yolcu taşıma belgeleri farklı olduğu gibi tarifeli ve tarifesiz taşıma belgeleri de farklıdır. Tarifeli ticari taşımalar sadece D1, B1 ve D4 belgeleriyle yapılabilir. Buna rağmen bazı D2 belge sahiplerinin uzun olmayan mesafelerde (D1 veya D4 gibi) yolcu taşıdıklarına ilişkin şikayetler çoğu zaman yapılmaktadır. Bunun da takibi gerekir.

Hat açma

İki nokta arasında tarifesiz sefer yapılması için önce yeterli bir talep bulunmalıdır. Bu talep güzergah üzerindeki indirme-bindirmelerle en az bir seferi tatmin edecek boyutta olmalıdır. Aksi halde bunun yaşatılması zorlaşır adeta dolmuşçuluk türü bir anlayış hâkim olmaya başlar.

Çeşitli faktörlere bağlı olan yolcu talebi, pek çok hatta en çok mevsimlik faktörlerden etkilenir. Bazıları kışın veya özel etkinlik dönemlerinde canlanırken çoğu hatlar yaz mevsiminde canlanır hatta kışın kapatılan hatlar yaz gelince yeniden devreye girer, mevcut seferler de artırılır. İşte şimdi bu mevsimdeyiz. Seçim dönemiyle birlikte hareketliliğin artmasını bekleyebiliriz.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Şubat ayında acı bir deprem felaketini yaşadık. Depremi yaşadığı illerdeki insanlarımız burada yaşam imkanını kaybedince başka illere göç ettiler; bunlar arasında Ankara, İstanbul, Mersin, Antalya, İzmir ve Ege bölgesi ilk akla gelen yerler. Deprem bölgeleriyle göç edilen yerler arasında önemli bir yolcu potansiyelinin olması beklenebilir. Bu da, bu ihtiyaçlar için yeni hatlar açılmasını veya seferlerin artırılmasını gerektirebilir. Deprem konutları yapılıncı gidenler yerine düşünene kadar bu ihtiyaç sürebilir, bir kısmı ise hiç dönmeyebilir de. Bu arada, bu ihtiyacın, diğer modlardaki, özellikle de havayolundaki taşıma imkanlarına ve uygulanan ücretlere de bağlı olduğunu düşünmeliyiz.

Seyahat süresi

Karayolu yolcu taşımacılığının en olumsuz yanının uzun hatlarda çok fazla seyahat süresi gerektirmesi olduğunu biliyorum. Bu süreyi kısaltmak için hız kuralları çerçevesinde yapılabilirler sınırlıdır. Uzun seyahatin olumsuzluklarını gidermek üzere seyahati ikiye bölmek bir noktadaki dinlenme sonrası ikinci bir araca aktarma yapmak akla gelebilir. Ancak yorgunluğu azaltsa bile bu çözüm çok daha fazla zaman gerektirir. Bu nedenle başka arayışlar gerekebilir.

Bilindiği gibi hat-güzergah tarifesine kayıt yaptırarak tüm ara noktalarda indirme-bindirme yapmak mümkündür. Bu da seyahat sürelerini ayrıca arttırmaktadır. Tek taşımacının olduğu hatlarda tüm yerleşim birimlerinin ihtiyacının karşılanması açısından posta treni misali sefer gerekebilir. Ancak birden fazla firmanın, birden fazla seferle çalıştığı hallerde ara noktaların sayısının azaltılması doğru olabilir. Daha önceki yazılarımda, sınırlı sayıda noktada yolcu indirme-bindirmesi yapılabilen ekspres sefer anlayışını getirmek, gere-

kirse bunu mevzuata koyma yönündeki düşüncelerimi ifade etmişim. Zaten piyasa belli ölçüde bunu düzenliyor. Seyahat süresinin kısaltılıp yolculara duyurulduğu seferler ve firmalar daha çok ilgi görüyor. Özellikle de az duraklı hızlı taşıma imkanı veren otayolların olduğu bölgelerdeki hatlarda bunu görüyoruz. Pek çok firma İstanbul'daki birkaç noktada yolcularını topladıktan sonra Ankara-İzmir-Bodrum gibi varış noktalarına ekspres bir anlayışla sefer yapıyor. Mola ihtiyaçları dışında seferin kesintisiz olarak sürdüğünü görüyoruz. Otoyolların da çoğalmasına bağlı olarak hizmet kalitesi de bu yönde artacaktır.

Arz ve talep

Yönetmelikte hat ve sefer yapma düzeni belirlenmiş; burada arz-talepten de söz ediliyor. Bu ifade mevzuat hazırlayanlara ve otobüsçülere cazip geliyor. Hatta hatlardaki firma sayısının ve seferlerin dondurulmasını savunanlar var; böylece, kapıların diğer taşımacılara kapandığı bir dünya çok güzel görünebilir. Bunun, kaynakların boşa harcanmasını önleyip ekonomiklik getireceği de düşünülebilir. Özellikle de serbest piyasa ekonomisini bilmeyenler veya benimsmeyenler bunun cazibesine kapılıp güçlü savunucusu olabilirler. Şüphesiz ki, hat ve sefer açabilme yeterli taşıt ve diğer imkanları gerektirir. Hepsi bu kadarla sınırlıdır. Bunun ötesini serbest piyasa düzenlemelidir. Bunu sadece ben söylemiyorum, Taşıma Kanunu'nu yapan TBMM iradesi de bunu istiyor. Bunu unutmamak gerekir. Eğer yanlış olduğunu düşünüyorsanız bunu değiştirmelisiniz. Ya buna aykırı düşünen hükümetler veya partilerin iktidara gelmesini sağlayacaksınız, bunu yapamıyorsanız böyle bir parti kurup halkın oyuyla iktidara gelip serbest piyasa düzenine son vereceksiniz. Tercih sizin.

Tüm çalışanların 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Gününü kutluyorum. Buna sadece özel sektörde çalışanlar değil hiç şüphesiz ki kamu görevlileri de dahil. Bu arada 1 Mayıs'ı Bahar Bayramı olarak görenlerin de Bahar Bayramı'nı kutladığını belirtmek isterim. Tabii, baharla birlikte doğa bilincinin ve doğa sevgisinin de düşünülmesi şartıyla. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

1 Mayıs

Küçük insanlar kişileri, normal insanlar olayları, büyük insanlar fikirleri tartışırlar.

Ben otomotiv sektörüne nasıl adım attığım ve sonrasındaki gelişen süreçleri yazmak istedim. Otomotiv sektörüne binek otomobil satarak Renault Mais ile başladım. Yıllar içerisinde kendime göre hakim olduğum bölgede epey bir tanınmışlığım oldu. Temsa ile tanışmam ise bu dönemde bir arkadaşlık sebebiyle oldu.

90'lı yılların sonuna doğru Temsa, Rahmetli Özdemir Sabancı'nın katletilmesi sonucu içinde bulunduğu koşullar nedeniyle model yenileneme de geciktiği için oldukça düşük bir pazar payına sahip bir haldeydi. Şehirlerarasında neredeyse hiç yoklardı ve tamamen turizm taşımacılığına sıkışmış durumdaydılar. Bu sebeple de o günlerde İzmir Fuarı'nda yer almakla birlikte, rakiplerine göre daha zayıf etkinlik sergiliyorlardı.

Benim çalıştığım marka ise İzmir Fuarı'nın en gösterişli standların içinde yer alıyordu. Temsa görevlileri zaman zaman çalıştığım standı ziyarete geliyor sohbet ediyorduk.

Böyle başlayan tanışıklık, o firmada çalışan bir arkadaşımın girişimi ve hatta ısrarı ile Temsa'ya yaptığım iş müracaatı ile devam etti. Sonrasında yapılan mülakatlar ile işe kabul edildim.

Sektöre geldiğimde otomobil ile otobüs farkını idrak ettim. İkisinin de karayolunda hareket eden lastik tekerlekli araç olması dışında hiç bir benzerliği yoktu. Ne müşteri, ne satış ve finansman koşulları ne de diğer özellikleri asla benzermiyordu. Otomobil satışında kullandığınız argümanlar ve satış teknikleri bu alanda geçerli değildi.

Üstelik müşteri elinde çanta ile gelen satıcıya itibar bile etmiyor, alıştığı simaları karşısına muhatap görmek istiyordu. Bu nedenle gelip geçici satıcıların burada barınmasına imkan yoktu. Çünkü müşteri de gelip geçici, heves sahibi insanlar değildi ve hatta dışarıdan bu alana yatırım yapmak isteyenlerin de kabul edileceği bir alan değildi.

İlk günler o günkü satışı olarak, teknik değil ama bu bahsettiğim tarzdan dolayı zorluk yaşadığımı itiraf etmeliyim. İnsanlarla ilişki kurma konusunda sıkıntı yaşamamasam da pazar koşulları ve temsil ettiğim marka ve ürünün pazardaki itibarı sana olan teveccühü zayıflatıyordu. Yeni aracımızı çıkıncaya kadar böyle bir dönem yaşadık. 1999 yılında pazara uzun zaman sonra yeni bir model çıkarmamızdaki yaşadığım heyecanı aradan geçen süreye rağmen unutamıyorum. O günler de satış ekibi olarak A'dan z'ye her aşamada gözlemci yada katılımcı olarak işin içinde olduk.

Yeni ürün için 18 Ağustos haftasında çok gösterişli bir lansman planlanmış olsa da bir gün öncesi meydana gelen 17 Ağustos 1999 Gölçük depremi ile her şey alt üst olmuş organizasyon iptal edilmişti. Bu bizler için iki yönlü bir üzüntü kaynağı oldu. Hem ülkemiz yıkılmış, hem çok canımız yanmış, hem de hayallerimiz o yaşanan büyük depremle birlikte yıkılmıştı.

Bu yüzden yeni ürün Safir otobüsümüzün sektör ile tanışması yine İzmir Fuarı'na kaldı. Tüm otomotiv sektöründe 30 yıldır yıllık bir hizmeti olan emekçiyim. Otobüs sektöründe ise 98'de başlayan yolculuğum 2009'a kadar devam etti. Bu 30 yılın 11 yılı otobüs de diğer kısmı da binek otomobil departmanlarında geçti. Hangi pozisyonda olursak olalım halka hizmet eden ve üreten insanlar olarak her birimiz emekçiyiz.

Üretimde çalışan en vasıfsız elemandan, üretim müdürüne, tek satış elemanından, satış direktörüne, genel müdüre ve hatta şirketin tepe yöneticisi CEO'ya kadar hepimiz emeği karşılığında para kazanan insanlarız

Dünya da ve ülkemizde itici güç ve yoğunluk sermayeden çok demektir. Emekçiler hem nitelik olarak, hem nicelik olarak arttığı sürece ülke ve dünya buna paralel olarak gelişmeye devam edecektir.

1 Mayıs Emek ve Dayanışma Bayramı çalışan ve üreten herkes için kutlu olsun

Emekçilerin nitelik ve nicelik olarak yükselmesi ülkemizin ve dünyamızın gelişmesi için vazgeçilmez bir kriterdir.

Önümüzdeki dönemin çalışanlar açısından daha iyi ve daha nitelikli çalışma koşullarının getirilmesi hepimizin dileğidir.

Sağlıklı, huzurlu şekilde nice yıllar 1 Mayıs'ı kutlamayı yürekten diliyorum. ■

Isuzu D-Max yenilenen ön yüzü ile pazarda daha güçlü ve iddialı



Anadolu Isuzu'nun pick-up pazarındaki iddialı temsilcisi Isuzu D-Max'in ön ızgara ve jant tasarımı, gücünü ve segmentindeki farkını daha iyi vurgulayacak biçimde yenilendi.

Sahip olduğu güçlü tasarımı ve üstün donanım özellikleri ile pick-up sınıfında standartları yükselten Isuzu D-Max, Anadolu Isuzu tarafından dört farklı donanım seviyesinde ve yedi farklı versiyonda pazara sunuldu. Isuzu D-



Max'in "V-Cross" ve "V-Joy" serileri hem şehir hem arazi koşullarında üstün sürüş konforu ve performansını birlikte sunuyor. Isuzu D-Max'in "V-Go" serisi donanım seviyesi temel iş gücü gereksinimi eksiksiz karşılayacak şekilde tasarlanırken, "V-Life" serisi ise iş gereksinimlerinin yanı sıra kişisel ve günlük kullanım için tercih eden müşteriler düşünülmüş olarak geliştirildi.

Isuzu D-Max'in pazar payı her geçen yıl artıyor

Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu şunları söyledi:

"Türkiye'de büyümesini her geçen yıl daha da artıran pick-up pazarındaki payımızı otomobil severlerin büyük beğenisini toplayan Isuzu D-Max ailemiz ile büyütme devam ediyoruz. 2022 yılı içerisinde D-Max satışlarımızı bir önceki yıla göre artırırken bu segmentteki pazar

Okul taşıtlarında 15 yaş sınırı 2025'e uzatıldı

Okul Servis Araçları Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik 29.04.2023 tarih ve 32175 sayılı Resmi Gazetede yayımlandı. Buna göre 01.07.2023 tarihinde 12'ye düşecek okul servis aracı yaşı 01.07 2025 tarihine kadar 15 olarak devam edecek.

payımızı da %6,5'dan %10,7 seviyesine yükselttik. Isuzu D-Max pazarın giderek artan taleplerine yanıt verirken, aynı zamanda pick-up kullanıcı profilini de geliştirmeye devam ediyor. Hem binek araç konforu ile şehir içi kullanım için de ideal özelliklerini hem de iç ve dış tasarımında ticari araç kalıplarını kıran modern çizgileri ile Isuzu D-Max ile pazardaki payımızı 2023 yılında daha da artırmayı hedefliyoruz." ■

Sakarya ViB 35 Lion's Coach ve 10 Travego ile filosunu yeniliyor

Sakarya ViB, 2023 yeni araç yatırımları kapsamında satın aldığı 35 adetlik MAN otobüs teslimatının ilk kısmı olan 16 adet, 2+1 koltuklu Lion's Coach'u törenle teslim aldı. Firma, 10 adet de Mercedes Travego alımı ile 54 araçlık filosunun 45 adedini yenilemiş olacak. Firma, 9 adet otobüsünü de önümüzdeki süreçte yenilemeyi planlıyor.

■ Röp: Erkan YILMAZ

Sakarya ViB Kooperatifi altında 1997 yılında kurulan firma; müşteri ihtiyaçlarına hızlı, etkin, kaliteli çözümler sunma misyonu ile çıktığı yolda filosunu MAN otobüslerle güçlendirdi. Firma, yeni araç yatırımları kapsamında filosuna katmak için satın aldığı 35 adetlik MAN otobüsün ilk grubu olan 16 adet, 2+1 koltuklu Lion's Coach'u törenle teslim aldı.

Ankara'daki MAN Costumer Center'da düzenlenen teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu** ve Otobüs Satış Bölge Koordinatörü **Emrah Albustanoğlu** ile Sakarya ViB Kooperatif Başkanı **Suat Akın** ve Yönetim Kurulu üyeleri katıldı. Törende Can Cansu, sembolik MAN anahtarını Suat Akın'a teslim etti.

Filoyu gençleştiriyoruz

Sakarya ViB Kooperatif Başkanı Suat Akın ile yeni yatırım süreci ve sezondan beklentilerine yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Sakarya ViB Seyahat'in 54 araçlık filosunun 2016-2017 ve 2020 modellerden oluştuğunu belirten Suat Akın, "Sakarya ViB Seyahat'in bir özelliği var. Filomuzda 5 yaşına kadar otobüsler çalışabiliyor. 5 yaştan sonra araçları yenilemek gerekiyor. Yenileme sürecine girdiğimizde Mercedes-Benz Türk ile görüştük ve istediğimiz sayıda araç alamadık. 10 adet Travego anlaşması yaptık. Bu araçlar da Mayıs-Haziran ayı içinde teslim edilecek. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'den ilk etapta talebimiz 35 adet oldu. Onlar da bize 30 adet verebileceklerini ifade ettiler. 16 adedini teslim aldık. 14 adet aracı ise Mayıs ayı içinde teslim alacağız. Yeni yaptığımız görüşmeler sonucunda alımlarımıza 5 adet daha ilave yaptık. Filomuzda toplam 35 adet MAN marka araç olacak. Mercedes araçlar da katıldığında filomuzun 45 adedini yenilemiş olacağız. Geride kalan 9 aracı da bu süreçte yenilemeyi istiyoruz" dedi.

MAN Lion's Coach memnun ediyor

Suat Akın, MAN Lion's Coach otobüslerin bayramda ilk seferlerini gerçekleştirdiğini ve yolcu memnuniyetinin çok üst seviyede olduğunu belirterek, "Lion's Coach otobüslerin yakıt tüketiminden de çok memnunuz. 100 km'de 19-20 litre yakıt tüketiyor. Araçlar çok konforlu. Hem bizler hem yolcumuz çok memnun. Yolcu memnuniyeti bizim olmazsa olma-



Suat Akın

zımız. MAN yönetimi ile de sürekli diyalog halindeyiz. Bu araçları iki yılda bir değiştireceğimizi söyledik. Satış sonrası süreçte de destek vereceklerine inancımız tam. Bunun uzun bir yol arkadaşlığı olmasını istiyoruz. Sakarya ViB Seyahat'in tarihinde 20 yıl aradan sonra MAN araçlar filomuza katılmış oldu. Nasıl otobüs firmalarının arasında rekabet varsa, otobüs üreticilerinin de arasında rekabetin olması gerekiyor. Artık ön ödemeli sistem oluştu ve aracın parasını önceden verip sonra teslimatını bekliyorsunuz. Ön ödemeli sistem ne kadar sürer bilmiyoruz" dedi.

Bayram da beklenen hareketlilik olmadı

Bayramda istenilen hareketliliğin olmadığını vurgulayan Suat Akın, "Maliyetler çok yüksek. Ekonomik güçlükler nedeniyle yolcunun seyahat edemediğini düşünüyoruz. Durumu iyi olanlar da kendi araçlarıyla seyahate çıktı. Bütün firmaların aynı şekilde düşündüğüne inanıyorum. Sezondan beklentimiz yüksek. Seçimlerin sakın bir süreçte geçmesi dilegimiz. Seçim sonrasında ekonomik gelişmelerin nasıl şekilleneceğini, akaryakıt fiyatlarının hangi seviyelerde olacağını kestirebilmek zor. Araç fiyatları çok yüksek. İkinci el fiyatları sıfır fiyatını geçti. Aldığımız araçların değeri artıyor ama paramızın değeri kalmadı. Bir aracın kasosu 400 bin TL'ye geldi. Sigortası 30 bin TL. Araca bir takım (6 tane) lastik 60 bin TL. Daha başlangıçta 500 bin TL'ye ulaşan bir maliyet var. Bu araçların taksitleri nasıl ödenecek? Sektörümüzün zorluk seviyesi her geçen gün artıyor. Firmaların artık maliyet hesaplamalarını çok iyi yaparak akıllı hareket etmesi gerekiyor. Akıllı hareket edilirse, istişareler yapılsa kârlı bir sezon olabilir" dedi.

Yeni hatlar

Sakarya ViB Seyahat olarak yeni hatlar açtıklarını da belirten Suat Akın, "Sabah-akşam İstanbul-Bodrum, İstanbul-Çanakkale, İstanbul-Aliğa, Ayvalık, İzmir-Didim, Sakarya'dan Didim ve Aliğa'ya seferler başlattık. Yaz sezonunda yeni hatlara yönelik çalışmalarımız var" dedi.

Kamu ile de rekabet ediyoruz

Firmaların sadece kendi içlerinde rekabet yapmak durumunda olmadığına dikkat çeken Suat Akın şunları söyledi: "Biz havayollarıyla, trenle, belediyelerle de rekabet ediyoruz. Belediyeler havalimanlarına taşımacılık yapıyor. Şehirlerarası taşımacılık yapmaya başlarsa şaşırmayalım. Belediyelerin yaptığı taşımalar bizi çok olumsuz etkiliyor. Bunun yanı sıra D2 belgeli taşımacılar da bizi olumsuz etkiliyor. Grup taşıma adı altında tarifeli şekilde yolcu taşıyorlar. Bu tür firmaların sayısı her geçen gün artıyor. Özellikle seçim sonrasında bu konuya el atılması gerekiyor. Sakarya'nın Karasu ilçesinde bu faaliyeti yapan çok sayıda firma var. Sektörümüzün en büyük kamburu bu. Buna bir 'dur' denilmesi gerekiyor." ■



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu:

En iyi hedefleyen firmaların tercihi: MAN Lion's Coach

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Lion's Coach'un seyahat sektöründe güvenilir çözüm ortağı olarak, büyük ilgi gördüğünü vurgulayarak, şunları kaydetti: "Karayolu yolcu taşıma sektörü mevsim, itibariyle yoğun bir dönem yaşıyor. Sektörde yaşanan bu yoğun rekabet ortamı da haliyle firmalar için 'en iyi sunma'yı temel amaç haline getiriyor. En iyi hedefleyen lider firmaların tercihi ise, sektörün gözdesi MAN Lion's Coach oluyor. Başarısını; 2020 yılında 'Coach of the Year- Yılın Otobüsü' ödülünün ardından, 2022 yılında da 'Sustainable Bus Award (Sby Award)-Sürdürülebilir Otobüs' ödülü ile daha

da pekiştiren Lion's Coach, bugün seyahat sektöründe güvenlikten yolcu ve sürücü konforuna, ileri teknolojiye tasarımı, sürdürülebilirlikten çevreci motoruna, yüksek yakıt tasarrufundan uzun bakım aralıklarına kadar pek çok ayrıcalığı bir arada sunuyor. Bununla birlikte MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'nin satış sürecinden başlayıp, satış sonrası da süren hizmetleriyle, yol

arkadaşlarımıza 7/24 destek oluyoruz. Tüm bunlar da bizi müşterilerimiz için güvenilir çözüm ortağı yapıyor. Bugün de bize ve markamıza duyduğu güvenle filosunu 35 adetlik MAN otobüsü ile güçlendirme kararı olan Sakarya ViB firmamıza, siparişinin ilk grubu olan 16 adet Lion's Coach'un teslimatını gerçekleştirdik. Araçlarımızın kendilerine ve yolcularına hayırlı olmasını diliyorum."



Can Cansu, Suat Akın, Emrah Albustanoğlu



Sakarya'dan Harem ve İstanbul Otogarı bilet fiyatı

Sakarya'dan Harem bilet fiyatının 150 TL, İstanbul Otogarı'nın ise 175 TL olduğunu belirten Suat Akın, "Bu bilet fiyatlarının maliyetimizi karşılaması mümkün değil. Harem'in en az 200 TL, İstanbul Otogarı'nın ise 250 TL olması gerekiyor ki bu işin altından kalkabilelim" dedi.

Otobüs firmalarının pazarı giderek daralıyor

Ramazan Bayramı öncesinde, “buruk bir bayram” geçirdiğimizi bir önceki yazımda dile getirmiştım. Bayram ve onun öncesindeki günlerdeki hareketlilik beklentilerin çok çok altında kaldı. Son zamanlarda yaşadığımız en buruk bayramlardan bir tanesi oldu. Bunun birkaç nedeni var. Birincisi ekonomik nedenler. Bayramın seçim öncesine den gelmesi.. En önemli nedenlerden birisi de her hafta evine gidip, okuluna dönen öğrencileri hem yüz yüze eğitimin olmaması hem de ekonomik nedenler nedeniyle bu bayramda taşıyabilmek mümkün olmadı. olarak gBütün bu etkenler nedeniyle hareketlilik beklentilerin yüzde 50 altında kaldı.

Ankara-Sivas hattı

Ankara-Sivas Hızlı Tren hattı 26 Nisan’da açılışı yapılarak hizmete girdi. Açılışla birlikte tren hattında seferlerin 1 ay ücretsiz yapılacağı da açıklandı. Ülkemiz adına yapılan bütün güzel yatırımlar bizleri de tabi ki mutlu ediyor. Ancak ücretsiz taşımalar sonrasında hızlı tren hattının fiyatlarının ne olacağı da sektörümüzü yakından ilgilendiriyor. Gelen haberler karayoluyla rekabetçi bir fiyat yapılması olacağı şeklinde. Otobüs bilet fiyatlarının çok altında bir fiyatlama sistemi ile gidilmesi sürdürülebilir bir politika değil.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Demiryolları zarar ediyor, havayolu taşımacılığı iç hatlarda zarar ediyor.

Kullanan öder

Dünyada artık ulaşım hizmetlerinde ‘kullanan öder’ anlayışının yerleştiği bir döneme doğru gidiyoruz. Gelişmiş ülkeler bile bu şekilde bir sübvansiyon yapmazken ülkemizde bunun yapıyor olması haksız bir rekabet ortamı yaratıyor. Biz hiçbir destek almadan, yüksek vergiler ödeyerek hizmet sürecimizi devam ettirirken devletin işlettiği havayolları ve tren hatlarında bilet fiyatları otobüs bilet fiyatlarından ucuz. İstanbul-Van uçak fiyatı 600-800 lira. Otobüs bilet fiyatı ise 700 TL’nin altında maliyeti karşılamıyor. Sonra da vatandaş, ‘otobüs bilet fiyatları fahiş seviyede’ diyor.

Uçak ve tren yolcumuzu aldı

Ama neye göre fahiş. Maliyetleri hesapladığınızda hiç de fahiş olmadığı

görülüyor. Bu hem karayolu, hem demiryolu hemde havayolları açısından sürdürülebilir bir yapı değil. Devletin çok ciddi vergi kayıpları var. Havayolu ve tren taşımacılığı ile haksız bir rekabet yapılıyor. Sektörümüzün pazarı giderek daralıyor. Havayolu taşımacılığı 10 katın üstündeki büyümesini sektörümüzdeki yolcuları alarak elde etti. Sektörün omurgası konumunda olan İstanbul-Ankara hattında tren çok ciddi bir şekilde yolcuyla aldı. Şimdi Ankara-Sivas hattı da o hatta çalışan otobüs firmaları için çok ciddi bir pazar daralması yaşatacak.

Orta ve uzak hatlarda uçak ve tren ile yarışırken kısa mesafeli hatlarda kayıt dışı taşımacılık ile mücadele etmek zorunda kalıyoruz. Bir yandan da belediyelerin havalimanlarına yönelik tekel bir yapıda yaptıkları taşımalarda sektörümüze büyük zararlar veriyor.

Ekonomik darboğaz

Bu koşullar altında mücadele eden dünyanın en kaliteli karayolu taşımacılığına sahip olan sektörümüz giderek bu değerini kaybediyor. Firmaların yaşadığı ekonomik darboğaz şoför sorununa, ulaşım güvenliğine, ulaşım kalitesine çok neden olumsuz etkileri olmaya başladı. Artık birkaç ay iyi seviyede yolcu taşıyarak yılın zararlarını kapatmak

mümkün değil. Karayolu yolcu taşımacılığında yeni düzenlemelere ihtiyaç var. Biz sektöre yönelik taleplerimizi seçim sonrasında dile getirmeye devam edeceğiz.

Özmal-kiralık çalıştırılması

Bu şartlar altında mevcut firmaların yeni otobüs yatırımına yönelmesi zor. Bu nedenle 1 özmal 2 kiralık şartını 3 kiralık çalıştırma şekline dönüştürülmesi gerekiyor. Firmaların kazançları eski seviyelerde olmadığı için şoför sorunu giderek büyüyor. Bu durum ulaşım güvenliğine de zarar veriyor. Şoförlerin büyük bir kısmı daha yüksek kazanç elde edebilecekleri lojistik tarafına veya belediyelerin şehirçi taşımalarına yöneliyor. Karayolu yolcu taşımacılığında artık yatırımlar yeniden gözden geçirilmeli ve kaynak israfının önüne geçilmeli. Araçların daha verimli kullanılması sağlanmalı ve kaynakların doğru yönetilmesi gerekiyor. Şu an herşey, herkes 14 Mayıs’daki seçimlere odaklanmış durumda. Okullar kapanana kadar da sektörde yoğun bir hareketlilik beklenmiyor

Tüm çalışanların 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Gününü kutluyor, barış ve huzur için de geçmesini diliyoruz. ■



İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



Şu an odak nokta seçimler

Sevgili dostlarım, öncelikle 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü’nüzü kutlar, sağlık ve huzur dolu nice 1 Mayıs kutlamayı dilerim.

2. El ticari araçların fiyatlarının tavan yaptığı ve yeni araçların yok sattığı sistemi defalarca konuştuk. Son bir kaç haftadır araç satışlarında ciddi anlamda düşüşler oldu. Banka ve finans kuruluşlarının kredi vermemeleri, ayrıca faiz oranlarının yıllık yüzde 60'lara kadar dayanması alım sürecini durma noktasına getirdi.

Pazarın şu an seçimlere odaklandığını ve seçim süreçlerine göre sistemin normale döneceğini ve işlerinde açılacağını düşünmekteyim. Bu nedenle araç fiyatlarında gerileme söz konusu olmayacağı gibi, işler istenilen seviyelere çıkması durumunda biraz daha kıpırdayacağını umuyorum. Şimdiden ülkemize ve milletimize şeffaf bir seçim olmasını temenni ederim. Saygılarımla... ■



Tüm çalışanların, emek verenlerin ve üretenlerin; 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü kutlu olsun.



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



Triger Koptu!

2023 Ocak - Mart dönemi hafif ticari ve otomotiv pazarı satış rakamları bir önceki yıla göre % 55 oranında artarak 235 bin bandını geçti. Otomobil bu artış oranına % 50,1 katkı sağlarken, hafif ticari % 71,9 ile katkı sağladı. Sadece Mart ayı bir önceki yıla göre % 61,7 artarak 103 bin 929 adet olarak gerçekleşti.

Otomobil Distribütörleri ve Mobilite Derneği 4 Nisan 2023 tarihli basın bülteni verileri, satışların artışı ile ilgili açıkladığı veriler bu şekilde. Tüketici tarafında ise, araç bulamama vb gibi bir çok sorun devam ediyor. İster istemez akla bir çok soru geliyor ve cevapları bulmak giderek zorlaşıyor. Tüketicinin, Otomotiv Sektörü ile sınıvı devam ediyor gibi gözüküyor. Soru ve cevaplardan bahsederek, en azından bu sınava hazırlık yapmakta fayda var.

SORU 1: Bu kadar satış arttı ise tüketici rahatlıkla araç buldu mu?

CEVAP 1: Tüketici rahatça araç bulamadı. Veriler de satışların şirketlere mi yoksa nihai tüketiciye mi yapıldığı bilgisine ulaşamadık. Bu da demek oluyor ki, verileri, satana ve alana 'hayırlı olsun' diyerek okumak gerekir.

SORU 2 : Tüketici satınalma sırasında araç bulmak için neler yaptı ?

CEVAP 2: Öncelikli olarak kapı kapı gezdi. Araç bulamadı. Bulduğu aracın 6 ay sonra geleceğini ve fiyatın da geldiği günki belirsiz değerde olacağını öğrendi. Eğer hemen bulabilirse yüksek fiyat ödemeye ikna oldu. Aradaki farkı gerekirse hemen ödemeye dahi razı oldu. Kendisine gösterilen adreslere kadar gitti ve sonunda arabasına kavuştu.

SORU 3: Bahsi geçen adresler neresi? Bu adreslere araçlar nasıl gitti?

CEVAP 3: Bahsi geçen adresler, bayii-lerden arabaları alan, çekicilerle araçların teslim edildiği, kişisel ilişkileri çok çok iyi yönetebilen basiretli tüccarların sahibi olduğu yerler.

SORU 4: Bir aracın plakası var ise o araç "0" sayılır mı?

CEVAP 4: "0" sayılmaz. İkinci el sayılır.



Kerem Serkan Çoban

SORU 5: 6.000 rakamı otomotiv sektöründe neyi ifade eder.

CEVAP 5: Aracın üretilmeye başladığı andan tüketiciye kadar olan serüveninde araca dokunan "el" sayısı değil.

Aracın "0" "mış" gibi olduğunu gösteren sihirli km birimi de değil. Aracın, 6 Aydan yaşlı, 6000km den az olması durumunda "0" mış gibi alınabileceğini gösteren sihirli bir sayı. Hatta hakkında yönetmelikler yazılan ve tüketicinin hakkını nasıl da "el" konulduğunu gösteren rakam olabilir.

Uzatmadan soru cevap kısmını bırakalım.

Çip krizi, pandemi, üretim sıkıntıları, lojistik gibi baş gösteren olaylar zinciri, tüm dünyada araç üretimini etkiledi. Ülkemizde biriken talep, enflasyon ve döviz kurunun da etkisiyle tüm satış kanalları ve tüketici için bir yatırım aracına döndü. Hakkına "el" konulduğunu düşünen tüketicilerin bir kısmı, tüketicilikten basiretli tüccara terfi etti.

Tam da bu noktada, tarladan patates 700 km yol katederek iki katına tüketiciye ulaştı. Patatesin katettiği mesafe ve komisyoncu sayısı arttıkça fiyat artışı kaçınılmaz oldu. Tarlada üretici, yolda nakliyecisi, komisyoncu, market zinciri, büyük patates depoları derken zincir koptu. Ticaret odalarının açıklamalar üst üste geldi.

Tüm tedarik zincirinin yeniden ele alınması, şeffaf ve denetlenebilir bir yapı kurulması gerekliliği her yerde paylaşılmaya başlandı. Ana nedenlerden birinin, hal dışında yapılan işlemlerin artmış olması gösterildi. Bir çok gıda ürünü için aynı durum söz konusu olduğunda ise, tedarik zincirinin gözden geçirilmesi gerektiği gerçeği ile yüzleşildi.

Nihai tükeciye ürünlerin ulaştırılması sırasındaki satış ve dağıtım kanalları adeta üretim ile tükeci arasında Triger zinciri gibi bağı ve bağlılığı koruyor. Üretim noktasından tüketiciye kadar uzanan tüm yolu oluşturuyor.

TESLA, araçlarını tüketiciye internetten satış ve bölgesel teslimat noktaları yöntemi ile ulaştırmayı seçmişti.

Diğer otomotiv markalarının satış ve dağıtım yollarını TESLA gibi değiştirmesi, bu yöntemin daha rekabetçi olduğunu ve tüketiciye yarayacağını düşündürülebilir. Tek motivasyon bu olabilir mi bilinmez. Ancak bir çok yenilikçi deneyim sunan otomotiv sektörü, tüketici için dijital satınalma deneyimini 100 yıllık geleneksel dağıtım kanallarının yerine koymaya hazırlanmış ortada.

Teknoloji, elektrikli araç dönüşümü, dakikalık araç kiralama yöntemleri, sürücüsüz araçlar, araç sahipliği yerine sürdürülebilir üyelik gibi bir çok yenilikçi ve yıkıcı alternatifli tüketici ile buluştururken, satış kanalları ve geleneksel yapılar birbir yerini yenilerine bırakarak zincirlerinden kurtuluyor olabilir.

Anlaşılan, üreticiler sektörünün adeta tiger zinciri diyebileceğimiz satış ağını biran önce değiştirmek gerektiğini düşünüyor.

Ülkemizde ise, tüm gelişmeler ışığında zincirlerinden kurtularak tüketiciye daha kısa yoldan, patatesin mi yoksa otomobilin mi daha önce ulaşacağını kestirmek zor.

Ancak tüketici için şeffaf ve adil bir dağıtım kanalı seçilmesi zorunluluğunu, uzun süredir sektörün bunun tam tersini yaptığını kabullenmesi gerekir.

Not: Triger ne anlama gelir?

Triger Kayışı kelimesi Türkçe'de "1. çekici, 2. tetik" anlamına gelir. Triger ticari markasından alıntıdır. Bu sözcük İngilizce trigger "1. çekici, 2. tetik" sözcüğünden türetilmiş olabilir; ancak bu kesin değildir. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Hüznü gerilerde bırak...

Şairin şiirce dillendirdiği yaşamı anlatan dizeleri, insanı her zaman düşündürür. Kimin ne sorunu varsa, nerede zorlanıyorsa aklı hep oraya takılı kalır. Atalarımız o nedenle, "acın neredeyse canın oradadır" demiş. Kiminin sağlık, kiminin ekonomik, kiminin eğitim, kiminin barınma sorunu var, çözümlemek için didindiği. Pandemi gibi, deprem gibi kendisinden kaynaklanmayan sorunların çözümünde destek bekleyenler de var, biliyorsunuz.

Her şeyi bir tarafa bırakıp sektörün sorununa yönelik bakalım: Sıfır otobüs bulunsa, fiyatları el yakacak; ona ulaşamayınca ikinci el otobüslerin fiyatları her geçen gün yükseliyor. Türkiye'nin temel ulaşım sistemi karayoluyla yolcu taşımacılığı... bayramı bile boş seferle geçti. Tamam, belki seçimler var, o nedenle herkesin aklı karışık, kimse tatili düşünmedi diye iyi niyetli yorumlarla geçiştirelim, ama kazın ayağı öyle değil. Yetkili, yetkisiz herkesçe sıralanan ekonomik sıkıntıların etkisini nasıl göz ardı edeceğiz? Edemeyiz.

Seçim sathı mailine girildikten sonra, reklamdaki gibi "ağzı olan konuşuyor". Düne dek, birbiriyle can ciğer kuzu sarması olanlar, hakaret etmekte sakınca görmüyor. Peki, bunu duyanlar hep mi sağır, kör, anlayışsız? Hayır, herkes biliyor kimin ne olduğunu, ne istediğini, ne yapabileceğini.

Kim ne derse desin; ister bu iktidar Başkanlık sistemiyle devam etsin, isterse iktidar değişsin parlamenter sistem gelsin sonuçta Türkiye bir "milat" yaşayacak. Seçimin sonuçları ne olursa olsun, birçok şey eskisi gibi olmayacak, çok şey değişecek. Kim ne derse desin, muhakkak daha güzel olacak. Artık geri dönüşü olmayan bir yola girdik.

"Türküler paylaşıyorsa eğer dağ rüzgârları paylaşıyorsa sevinç de dâhildir buna ve o zaman bütün bir yaşam paylaşılacak kadar güzeldir artık." (Ahmet Telli)

Ben şairin şiirce anlattıklarına inanıyorum.

1 Mayıs, işçinin, emekçinin birlik mücadele dayanışma günü, hepimiz için kutlu olsun. Yüz yılı aşkın tarihiyle 1 Mayıs, karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörünün de yolunu aydınlatсын. ■

İstanbul'da metrobüs hattına 25 araç

İBB Başkanı ve Millet İttifakı'nın Cumhurbaşkanı Yardımcısı adayı Ekrem İmamoğlu, belediye öz kaynaklarıyla alınan 92 yeni metrobüsten 25'inin ilk seferlerine çıktığı törende konuştu.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), öz kaynaklarıyla metrobüs araç filosunu gençleştirmeye devam ediyor. 2023 yılı içerisinde 92 yüksek yolcu kapasiteli eklenmesiyle son iki yıl içerisinde 252 araç, metrobüs hattına dahil edilmiş oluyor. Edirnekapi Metrobüs Garajı'nda gerçekleşen programda **İmamoğlu**, "İETT, günde 55 bin farklı otobüs seferi, 6.300 otobüsle metrobüs seferi gerçekleştiriyor. İstanbul'da yılda 1 milyar 250 milyon yolculuk gerçekleştiriliyor. Metrobüs hatımız ise bu konuda en dinamosu diyebiliriz. 684 metrobüs aracımız hizmet veriyor. 2023 yılında 92 adet yüksek yolcu kapasiteli yeni yerli ve güçlü metrobüsü daha İstanbul'a kazandıracağız. Böylece son iki yılda filoya yeni katılan metrobüs sayımız tam 252 olmuş olacak. Metrobüs filosunun yüzde 40'ını bizim bu dönemimizde yenilemiş olacağız. Metrobüs filo yaşı 2023'te 11'den 8'e inmiş olacak. Metrobüs hattından dış hatlara kaydıracağımız araçlar sayesinde ihtiyaç olan hatlarda da daha fazla otobüsle, daha fazla sefer yapma şansına erişeceğiz" dedi. ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 412 • 1 MAYIS 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

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

Gsm: +90.0532 779 21 82

info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Ford Trucks, Müşteri Deneyimini Yeniden Tanımlıyor:

“Ford Trucks Care” ile Uçtan Uca Hizmet Ekosistemi Yaratıyor

Ağır ticari araç endüstrisinin global markası Ford Trucks, müşteri deneyiminde fark yaratacak yenilikçi ve bütüncül iş modeli Ford Trucks Care’i tanıttı. Ağır ticari araç müşterilerinin üretkenliklerini ve verimliliklerini artırmayı hedefleyen Ford Trucks Care; Yazılım, Uptime (faydalı çalışma zamanı), eMobilité, Finans ve Kişiselleştirme başlıklarında tam entegre ve dijital öncelikli çözümleri tek noktadan sunuyor.

Ağır ticari sektöründe “en verimli taşıma çözümleri ile değer yaratmak” vizyonu ve “müşterilerini önemseyen ve işlerini geliştiren yol arkadaşı olmak” amacıyla hizmet veren Ford Trucks, müşteri deneyimini bir üst seviyeye taşıdığı yenilikçi ve bütüncül Ford Trucks Care iş modelini tanıttı.

Ford Trucks Care, kesintisiz bir hizmet noktası olarak ağır ticari araç müşterilerinin hem günümüzde hem de gelecekteki toplam sahip olma maliyetlerini iyileştirmeyi, filoların faydalı çalışma zamanını artırmalarını ve işlerini kolaylaştırmayı amaçlıyor. Ayrıca optimum çalışma sürelerini yakalamayı, mevcut hizmetlerini bir üst seviyeye taşımayı ve müşteri yolculuğunun tamamında katma değer yaratmayı hedefliyor.



“Artık ürünler kadar hizmetler de önemli”

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman, marka olarak bir rekorlar yılına daha geride bıraktıklarını, 2023 için hedeflerinin daha büyük olduğunu söyledi. Otomotiv sektöründe artık ürünler kadar bu ürünleri tamamlayan hizmetlerin de önemli olduğunu vurgulayan Duman, “Ford Trucks Care ile bu anlamda müşterilerimize büyük fayda yaratacağımıza inanıyorum” ifadelerini kullandı.



Emine Coşkun

Ford Trucks Care hakkında bilgi veren **Ford Trucks Pazarlama Lideri Emine Coşkun**, “Ford Trucks Care, müşteriye merkeze koyan, müşterinin markamızla olan deneyimini bütüncül şekilde yaklaşımla ele alan bir model. Amacımız müşterilerimizi anlamak ve beklentilerine uygun çözümler üreterek onlara değer yaratmak. Mevcut ve yeni devreye alınacak hizmetlerimizi belirlerken müşterilerimizle bir araya gelerek onların ihtiyaç ve önceliklerini anlamaya çalıştık, müşteri yolculuğunu yeniden tanımladık. Her bir ana hizmet başlığı kendi içinde müşterilerimize değer yaratırken, ana hizmetler kendi aralarında da bir araya gelerek müşterilerimiz için katma değerli hizmetler sunacak. Örneğin Yazılım ve Uptime bir araya gelerek veriden beslenen hizmetler sunarken, eMobilité ve Finans bir araya gelerek müşterilerimizin elektrikli araçlara dönüşümünü kolaylaştıracak” dedi.



Tek noktadan tam entegre ve dijital öncelikli çözümler

Ford Trucks Care, ağır ticari araç müşterilerinin beklentilerini en üst düzeyde karşılayabilmek için ürün ve satış sonrası ile sınırlı olmayan bir hizmet anlayışı sunuyor. İş modeli, ihtiyaca göre özelleştirilebilir çözümleriyle fark yaratarak, ürün segmentinin tamamında farklı kullanım senaryolarını karşılıyor. ■



FORD TRUCKS CARE

Markanın faaliyet gösterdiği tüm pazarlarda kullanıma sunulan Ford Trucks Care beş ana iş kolunu kapsıyor:

- **Yazılım:** Operasyonları bütünsel bir yaklaşımla yönetmek, çalışma süresini artırmak ve maliyetleri düşürmek için bağlantılı araç sistemleri sağlıyor. Araçları akıllı telematik yazılımlarla, şarj yönetim yazılımıyla, donanım ve hizmetlerle kusursuz bir şekilde eşleştiriyor. Gerçek zamanlı ve-rilerle güncellenen sistemlerle verimlilik artırıcı çözümler sunuyor, operasyonların optimize edilmesine yardımcı oluyor.

- **Uptime (Faydalı Çalışma zamanı):** Araçları sürekli yolda tutarak faydalı çalışma zamanını maksimize ediyor. Motor, akü, hava ve benzeri sistemleri gerçek zamanlı izleyerek yapılan ileri düzey analitik çalışmalar sayesinde arıza tahminleme modelleri çıkarıyor, araç servis planlamasını önceden yapılabiliyor.

- **eMobilité:** Elektrikli araçlar için şarj ürünlerini, şarj ağı ve üyeliği, şarj finansmanı ve yazılım çözümlerini kapsıyor. Müşterilerin ihtiyaçları için gereken donanım, kurulum ve yazılım yönetimi çözümlerini içeren kapsamlı filo şarj çözümü sunuyor.

- **Finans:** Markalı kredi, finansal kiralama, kasko, elektrikli araç finansmanı, araç, servis, yazılım ve şarj konularında ihtiyaç duyulan tüm finansal çözümleri tek çatı altında topluyor.

- **Kişiselleştirme:** Müşteri talepleri doğrultusunda araçların teknik ve görsel kişiselleştirmesini sağlıyor, araç içi ve dışı fonksiyonel aksesuar tasarım ve geliştirme çalışmaları gerçekleştiriyor. İhtiyaca özel tasarlanmış çözümler ve sürücülerin kendilerini özel hissetmelerini sağlamak için fonksiyonel markalı ürünler geliştiriyor.



Ford Otosan’ın yeni hedeflerine yeni yönetim ekibiyle devam...

Ford Trucks’tan yeni atamalar

Ford Trucks Batı Avrupa Direktörlüğü’ne Burak Hoşgören, Ford Trucks Orta & Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Direktörlüğü’ne Armağan Hazar ve Ford Trucks Türkiye Direktörlüğü görevine Özenç Kırandı atandı.

Ford Otosan’ın global markası Ford Trucks’ta büyüme stratejisini destekleyen üst düzey yönetim değişiklikleri devam ediyor. Ford Trucks geçen ay, yurt dışı yayılım ve büyüme stratejisini desteklemek üzere üstlendiği birçok rolle markanın başarısına liderlik eden Emrah Duman’ın Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı görevine atandığını duyurmuştu.

Atamanın ardından, Ford Trucks’ın uluslararası pazarlardaki büyüme odağını desteklemek amacıyla Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü rolü, Batı Avrupa Direktörü ve Orta & Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Direktörü olarak ikiye bölündüğü açıklandı.

Ford Trucks Batı Avrupa Direktörü Burak Hoşgören

Yeni oluşturulan Ford Trucks Batı Avrupa Direktörü görevine Ford Trucks Türkiye Direktörü olarak görevini sürdüren ve markanın Türkiye pazarında sağlıklı şekilde büyümesinde ve müşteri memnuniyetinin artırılması yönünde önemli başarılarla imza atan Burak Hoşgören getirildi. Yeni görevinde Uluslararası Pazarlar Satış Sonrası ve Müşteri Sadakat Ekiplerine de liderlik edecek olan Hoşgören, 2003 yılında Ürün Geliştirme Mühendisi olarak Ford Otosan’a katıldı, 2008 yılından itibaren kamyon biriminde çeşitli roller üstlenmesi ardından, 2018 yılından itibaren Ford Trucks Türkiye Direktörü görevini yürütmekteydi.

Ford Trucks Orta & Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Direktörü Armağan Hazar

Ford Trucks Orta & Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Direktörlüğü görevine, sorumlu olduğu pazarlarda Ford Trucks’ın büyümesine önemli katkılar sağlayan Ford Trucks İspanya ve Portekiz Ülke Müdürü Armağan Hazar atandı. İş yaşamına 1998 yılında Ford Otosan’da proje mühendisi olarak başlayan Hazar, Proje Koordinasyon ve Ürün Geliştirme Yöneticisi olarak görev aldıktan sonra 2013 yılında Ford Trucks Pazarlama Müdürü olarak atandı. Ardından sırasıyla, Ford Trucks’ın Çek Cumhuriyeti, Benelüks ve Kuzey Avrupa ve son olarak halen yürütmekte olduğu İspanya ve Portekiz ülke müdürü olarak görev aldı.

Ford Trucks Türkiye Direktörü Özenç Kırandı

Ford Trucks Türkiye Direktörlüğü görevine ise, Almanya, Avusturya & İsviçre Ülke Müdürü olarak görev yapmakta olan Özenç Kırandı atandı. Ford Otosan kariyerine Metot Mühendisi olarak Üretim ekiplerinde başlayıp, sonrasında Türkiye Satış Alan Liderliğinde; Satış Planlama, Filo Satış Liderliği ve Satış Liderliği gibi farklı görevlerde yer alarak devam eden Kırandı, Türkiye’deki başarılarını sonrasında Ford Company çatısı altında Almanya’da Avrupa Satış Koordinatörlüğü görevinde yer aldı ve 2019 yılından bu yana Ford Trucks İş alanı altında Avrupa’nın en büyük pazarı Almanya’yı ve ardından Avusturya’yı Ford Trucks’a kazandırdı. ■



Mercedes-Benz Türk, 2023'ün ilk çeyreğinde ihracatta hız kesmedi 3.030 kamyon ve çekici ile 883 otobüs ihraç etti

• Daimler Truck'ın en önemli üretim merkezleri arasında yer alan Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Aksaray Kamyon Fabrikası ile Mercedes-Benz Türk, Türkiye ağır ticari araç pazarındaki başarılı performansını ihracatta da sergilemeye devam ediyor.

• Şirket, 3.030 adet kamyon ve çekicinin yanı sıra 883 adet otobüs ihraç ettiği 2023 yılının ilk 3 aylık döneminde sektördeki öncü konumunu sürdürdü.

• Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 6'sına ve her 2 otobüsten 1'ine imza atan Mercedes-Benz Türk, ürettiği araçları başta Almanya, Polonya, İtalya, Fransa ve İspanya olmak üzere Avrupa ülkelerine gönderdi.

Daimler Truck'ın en önemli üretim merkezleri arasında yer alan Aksaray Kamyon Fabrikası ve Hoşdere Otobüs Fabrikası ile Mercedes-Benz Türk, Türkiye ağır ticari araç pazarındaki başarılı performansını ihracatta da sergilemeye devam ediyor. Şirket, 3.030 adet kamyon ve çekicinin yanı sıra 883 adet otobüs ihraç ettiği 2023 yılının ilk 3 aylık döneminde sektördeki öncü konumunu sürdürdü.

Küresel birikimini Türkiye'nin yerel gücü ile buluşturan Mercedes-Benz Türk, her geçen



gün başarı çitasını daha da yukarı taşımaya sürdürüyor. Aksaray Kamyon Fabrikası ile Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği ve önemli bir kısmını ihraç ettiği araçlarıyla Türkiye'nin ekonomisine önemli katkılar sağlayan şirket, 2023'te ağır ticari araç endüstrisine yön vermeye devam ediyor.

Ürettiği 2 kamyonun 1'ini ihraç etti

2023 yılının ilk çeyreğinde Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 6.515 adet kamyon ve çekici üreten Mercedes-Benz Türk, üretiminin 3.030 adedini başta Almanya, Polonya ve Fransa olmak üzere Avrupa ülkelerine ihraç etti. Türkiye'den ihraç edilen her 10

kamyonun 6'sına imza atan şirket, yılın ilk üç aylık döneminde ürettiği her 2 kamyonun 1'ini yurt dışına gönderdi.

Otobüs ihracatı da hız kesmeden devam etti

Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüslerin ihracatına da hız kesmeden devam eden şirket, 2023 yılının ilk üç ayında üretim bantlarından çıkardığı 1.033 adet otobüsün 883 adedini ihraç etti. Ürettiği otobüsleri ağırlıklı olarak aralarında Fransa, İtalya, İspanya, Polonya ve Almanya'nın olduğu Avrupa ülkelerine gönderen Mercedes-Benz Türk, Türkiye'den ihraç edilen her 2 otobüsten 1'ine imza atarak ihracattaki öncü konumunu sürdürdü. ■

Ülke Genişlemesini Sürdüren Ford Trucks 48 Pazara Ulaştı Ford Trucks, Stratejik Danimarka Hamlesiyle İskandinavya pazarına adım attı

Tüm Avrupa'ya yayılma hedefiyle önemli pazarlarda arka arkaya açılışlar gerçekleştiren Ford Trucks, stratejik büyümesini Danimarka ile sürdürdü.

Danimarka hamlesiyle Ford Trucks; Orta, Doğu ve Batı Avrupa'nın ardından bu kez İskandinavya pazarına adım atmış ve toplam 48 pazara erişmiş oldu.

Avrupa'da kilit önem taşıyan pazarlarda ardı ardına açılışlar gerçekleştirerek kalıcı ve güçlü büyüme konusunda önemli adımlar attıklarını belirten Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman, şu ifadeleri kullandı: "Ford Trucks olarak 'en verimli taşıma çözümleri ile değer yaratmak' vizyonumuz doğrultusunda rekorlar senesi dediğimiz bir yılı geride bıraktık. Bir yandan ilk-



Emrah Duman

lere imza atarken bir yandan da 2023'te de başarı hikâyesi yazmayı sürdürüyoruz. Ağır ticari sektöründe kalite ve hizmet beklentisinin en yüksek olduğu pazarlardan biri olan Dani-

marka'nın markamız için önemli fırsatlar sunduğuna inanıyoruz ve burada sektörün önde gelen, tecrübeli kuruluşlarından FTD A/S ile iş birliği yapmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Ortaklarımızla birlikte, uluslararası ödüllü çekicimiz F-MAX başta olmak üzere tüm ürün ve hizmetlerimizle yeni müşterilerimize değer yaratmayı hedefliyoruz."

"2024 yıl sonuna kadar 50 ülkede olacağız"

Avrupa'nın Ford Trucks'ın ana ihracat pazarı olduğunu ve Danimarka'nın buradaki büyüme planlarında kilit bir role sahip olduğunu vurgulayan Emrah Duman, "Av-



rupa, İskandinavya ve Baltık ülkelerini birbirine bağlayarak yüz milyondan fazla tüketiciye sahip bir pazara bağlantı oluşturmaya niyetiyle Danimarka çok önemli bir ülke. Ayrıca teknoloji ve inovasyon alanlarında Avrupa'nın öncü ülkelerinden. Bu ülkede faaliyet göstermek gerek operasyonlarımız gerekse küresel büyüme planlarımız kapsamında kritik bir adım. Ford Trucks olarak Avrupa'daki büyüme planlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz, sırada Hollanda ve İsviçre olacak, hedefimiz tüm Avrupa'ya yayılmak. Global operasyonlarımızı 2024 yıl sonuna kadar 50 ülkeye genişletmeyi hedefliyoruz" dedi. ■



Mercedes-Benz Actros L ailesi, ses yalıtım özelliği ile konforu yeni bir boyuta taşıyor

Ses yalıtım özelliği, sürüş esnasında motor ve dış ortam gürültüsünün kabinin içerisine ulaşmasını önceki kamyon ve çekicilere göre 5 dB'ye kadar azaltıyor.

Sektörü dinleyen ve araçlarını geliştirirken aldığı geri bildirimleri göz önünde bulunduran Mercedes-Benz Türk, yollara emeğini katan şoförlerin güvenliği ve konforuna büyük önem veriyor. Her geçen gün araçlarını yeni özelliklerle donatmaya devam eden şirket, Actros ailesinin en büyük ve en donanımlı modeli olan Actros L serisinde ses yalıtım özelliğini standart olarak sunuyor.

Ses yalıtım özelliği filmi Youtube kanalında yayında

Rahat sürüş deneyimi, konforlu yaşam alanı ve verimli çalışma için sunduğu özelliklerle konfor ve lükse çitayı yükselten Actros L'nin başrolü üstlendiği ses yalıtım filmi, Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Youtube kanalından izlenebiliyor. ■



Mercedes-Benz Türk, İsrail'e otobüsün ardından eğitim hizmeti de ihraç etti

İsrail pazarının ihtiyaçları doğrultusunda Mercedes-Benz Turismo'yu yeniden tasarlayan Mercedes-Benz Türk, İsrail'deki teknisyenlere ve teknik müdürlere yönelik "Araç Tanıtım ve Teknik Eğitim" programı düzenledi.

Eğitimlerin ilk oturumu 9-10 Ocak, ikinci oturumu ise 11-12 Ocak tarihlerinde Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde toplam 30 kişinin katılımı ile düzenlendi.

Teknisyen ve teknik müdürlere yönelik düzenlenen ve Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen "Araç Tanıtım ve Teknik Eğitim" programına İsrail'deki 11 adet Mercedes-Benz yetkili servisi katılım gösterdi.

Teknisyenler için "Teknik Eğitimler" veren Mercedes-Benz Türk, otobüs şoförleri ve şirketler için de "Araç Tanıtım ve Sürücü Eğitimleri" ve "Ekonomik Sürüş" eğitimleri gerçekleştiriyor.

Teknisyen ve teknik müdürlere yönelik düzenlenen ve Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen "Araç Tanıtım ve Teknik Eğitim" programına İsrail'deki 11 adet Mercedes-Benz yetkili servisi katılım gösterdi. Teknisyenler ve teknik müdürler sadece eğitim almakla kalmadı, aynı zamanda Hoşdere Otobüs Fabrikası'nı ziyaret etme imkanı da buldular.

Daha önce farklı coğrafyalardaki ülkelerde eğitimler veren Mercedes-Benz Türk, tüm Mercedes-Benz ve Setra marka otobüsler için eğitimler düzenliyor.

Türkiye'de verilen eğitimler teorik ve uygulamalı olarak gerçekleştiriliyor. ■

Kuehne+Nagel, daha sürdürülebilir karayolu taşımacılığı için



23 Renault Trucks elektrikli kamyonu teslim aldı

Dünyanın önde gelen taşımacılık ve lojistik şirketlerinden biri olan Kuehne+Nagel, Fransa'da karayolu taşımacılığı hizmetlerinde kullanılacak 23 adet Renault Trucks elektrikli aracının ilk teslimatını aldı.

Kuehne+Nagel ve Renault Trucks, Bilime Dayalı Hedefler (SBTi) tarafından onaylanan amaçlar belirleyerek küresel karbon nötrlüğü hedeflerine katkıda bulunma kararlılıklarıyla faaliyetlerine devam ediyorlar. Yeni elektrikli araçlar, düzenlenen törenle Renault Trucks Fransa Genel Müdürü Christophe Martin tarafından Kuehne+Nagel Fransa Karayolu Lojistiği Genel Müdürü Xavier Léger'e teslim edildi.

Renault Trucks Fransa Genel Müdürü Christophe Martin açıklamasında; "Bu 23 adet Renault Trucks E-Tech D teslimatı ile Kuehne+Nagel'i enerji geçişinde desteklemekten gurur duyuyoruz. Araçları tedarik etmenin yanı sıra filosunun dekarbonizasyonuna yönelik ilk kararlarından itibaren Kuehne+Nagel ile ihtiyaçlarının incelenmesi, analizi, uygulama ve operasyonun izlenmesine kadar yakın bir şekilde çalıştık. Fransa'da üretilen bu tam elektrikli araçların hizmete sunulmasıyla birlikte Kuehne+Nagel, aynı menzile ve yük kapasitesi ile faaliyetlerine devam edebilecek. Yürürlükteki kısıtlamalar veya düzenlemelerden bağımsız olarak, herhangi bir doğrudan CO2 emisyonu veya gürültü kirliliği olmadan şehir merkezlerine erişimi sağlayacak" diye belirtti.



Fransa'daki sekiz ayrı Kuehne+Nagel tesisine tahsis edilecek olan bu elektrikli kamyonlar, günde ortalama 180 km yol kat edecek ve şirketin CO2 emisyonlarını yılda 730 ton azaltmasını sağlayacak. Kuehne+Nagel, her elektrikli kamyonu iki kamera ve dört sensör ile tercih ederek sürücülerin ve diğer yol kullanıcılarının güvenliğini artırmayı da hedefliyor. ■

Scania Yetkili Satıcı Ve Servisi UCR Otomotiv oldu

Doğuş Otomotiv distribütörlüğünde Türkiye faaliyetlerini sürdüren Scania, Türkiye genelinde hizmet verdiği yetkili satıcı ve servis ağını genişletiyor.

İstanbul Avrupa yakasında Hadımköy'de açılışı gerçekleşen UCR Otomotiv, ağır ticari araç pazarının en çok tercih edilen çekici markaları arasında yer alan Scania'nın Türkiye genelindeki 16. Yetkili satıcısı ve servisi olarak faaliyetlerine başladı.

Mehmet Ali Uçar, Ertuğrul Emre Uçar ve Sinan Uçar'ın kurucusu olduğu, Nisan ayı itibarıyla faaliyetlerine başlayan UCR Otomotiv, 17 bin metrekare açık, 4 bin 500 metrekare kapalı alanda konularında uzman 65 kişilik kadrosu ile hizmet veriyor. UCR Otomotiv, günlük aynı anda 45 araca servis hizmeti verme kapasitesine sahip.



"Hedefimiz müşterilerimize en yakın noktadan hizmet vermek"

Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel, Scania markası olarak satış ve satış sonrası servis hizmetlerinde müşterilerine en iyi hizmeti en yakın noktadan sunma hedefi ile yapılanma çalışmalarını aralıksız sürdürdüklerini belirterek UCR Otomotiv'in de Scania markasına önemli katkılar sağlayacağına inandığını söyledi. ■

Üst Düzey Ziyaret

Nisan ayının ilk haftası Türkiye'de bulunan Scania CEO'su Christian Levin ile Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Stefano Fedel, Doğuş Otomotiv CEO'su Ali Bilaloğlu ve Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel de UCR Otomotiv'i ziyaret ederek tesis hakkında bilgiler alırken, Scania standartlarına ulaşan tesis ve kadroları ile markaya sağlayacakları katkılar için başarı dileğinde bulundular.



Kargo Sektörü 2023'te 7 Milyar 660 Milyon Paket Dağıtacak

Kargo sektörü, 2022 yılında e-ticaretten kaynaklı 4 milyar 787 milyon siparişi tüketicilerle buluşturdu. Sektör, 2023 yılında 7 milyar 660 milyon e-alışveriş paketini dağıtmayı hedefliyor. E-ticaretteki büyüme trendinin önemli bileşeni olan kargo sektörü, bu dönüşüme uyum sağlayacak kısa ve orta vadedeki hedeflerini 2. Kargo, Kurye, Lojistik Zirvesi ve Fuarı - PPSE'de masaya yatıracak.

Türkiye Kargo, Kurye ve Lojistik İşletmecileri Derneği (KARİD), e-ticaret sektörüyle büyüme ivmesi katlanan kargo sektörünün 2022 yılı rakamlarını, 2023 beklentilerini ve bu yıl ikincisini düzenleyecekleri Kargo, Kurye, Lojistik Zirvesi ve Fuarı (Post & Parcel II. Summit & I. Expo - PPSE) hakkındaki önemli bilgileri açıkladı.



2022'de e-alışveriş paketlerinin sayısı yüzde 43 arttı

E-ticaret hacimlerinde yaşanan hızlı artışa gelecek yılların teknoloji ve inovasyon yatırımlarını öne çekerek cevap verdiklerini açıklayan Türkiye Kargo, Kurye ve Lojistik İşletmecileri Derneği Başkanı Fatih Önyol, "2022 yılında e-ticaretten kaynaklı sipariş adetlerimizde yüzde 43'lük bir artış yaşandı. Sektör temsilcilerimiz 4 milyar 787 milyon siparişi tüketicilere güvenle ve hızla teslim etti. E-ticarette 2023 yılında yüzde 60'lık hacim artışı beklentisi bulunuyor, biz de kargo sektörü olarak 7 milyar 660 milyon e-alışveriş paketini dağıtmayı hedefliyoruz. Hızlı teslimatın giderek önem kazandığı kargo, kurye ve lojistik sektörü olarak otonom teknoloji yatırımlarımızı hızlandırdık. İnsan kaynağımıza da yatırım yapmaya devam ediyoruz. Kargo, kurye ve lojistik sektörü olarak tedarikçilerimizle birlikte ülke genelinde 1 milyon kişilik istihdam gücümüzü teknolojinin gücüyle birleştirerek tüketicilerin ihtiyaçlarına hızlı cevap vermeye hazırız" diye konuştu.

Kargo, Kurye, Lojistik Zirvesi ve Fuarı'nda sektörün hedefleri mercek altına alınacak

E-ticaretin genel ticarete oranının 2022 yılında yüzde 18,6 olduğuna dikkat çeken Fatih Önyol, e-ticarette büyük oyuncuların yanı sıra KOBİ'lerin de yatırımlarının hızlandığını ve pazar payının daha da artmasının beklendiğini söyledi. Yeni oyuncuların sektöre girişiyle beklentilerin de yeniden şekillendiğini ifade eden Önyol, bu gelişmelere sektörümüzün nasıl uyum sağlaması gerektiğini 2. Kargo, Kurye, Lojistik Zirvesi ve Fuarı - PPSE'de tartışacağız. PPSE'nin sektörün hedeflerinin tartışıldığı ve sektör temsilcilerinin en son gelişmeler ve teknolojilerden haberdar olduğu bir platform olduğunu belirten Önyol, fuar alanının da ticari iş birlikleri için önemli fırsatlar sunduğunu aktardı. Önyol, bu yıl PPSE'de sektörün kısa ve orta vadedeki hedeflerine ulaşmak için ortak akılla neler yapabileceklerini de masaya yatacaklarını açıkladı.

PPSE hakkında daha fazla bilgi almak isterseniz www.ppis.istanbul adresini ziyaret edebilirsiniz. ■



Depremde zarar gören üyelerini ziyaret etti TREDER, Hatay'da iki okulda Robotik Kodlama Sınıfı kurdu

Deprem felaketinin ardından yardımlarını sürdüren TREDER, İskenderun Nuri Uysen Ortaokulu ve Belen Sultan II. Abdülhamid Han Ortaokulu'nda Robotik Kodlama Sınıfı kurdu. TREDER Başkanlığı'ndaki heyet ayrıca depremde zarar gören Güven Makine ve BRF Treyler'i ziyaret etti.

TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, TREDER Teknik Komite Başkanı Fuat Erdem ve TREDER üyelerinden oluşan kalabalık heyet, 25 Nisan 2023 tarihinde depremde zarar gören **Güven Makine ve BRF Treyler'i** ziyaretinde bulundu.

Ders çıkarmamız lazım

İlk ziyaretini Güven Makine'ye gerçekleştiren heyet, deprem ve sonrasında yaşananları birinci ağızdan dinledi. **Güven Makine Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Kirmit**, depremde herkesin dersler çıkarması gerektiğini belirterek, yaşadıklarını şöyle anlattı: "Bu deprem tam bir afetti. Hayata yeniden dönmek ve acılarımızı azaltmak için çalışmaya başladık. Çalışanlarımızın öncelikle barınma sorununu çözdük. Onlara çadır ve konteyner sağlarken maddi yardımda bulunduk. 40 günün ardından tam kapasite çalışmaya başladık."

Ziyaretin ardından TREDER Heyeti, İskenderun Nuri Uysen Ortaokulu'nda oluşturulan Robotik Kodlama Sınıfı'nı inceledi. Ziyarete İskenderun İlçe Milli Eğitim Müdürü Ali Haytaç, Nuri Uysen Ortaokul Müdürü Gökhan Bönçoğlu, Payas STEM Kurucuları Cem Kağar ve Teslime Kağar ile projenin gerçekleşmesinde emeği geçen Bilişim Teknolojileri ve Yazılım Öğretmeni Merve Gülbeyaz Sönmez de yer aldı.

Hayalini kuruyorduk

İskenderun İlçe Milli Eğitim Müdürü Ali Haytaç burada yaptığı konuşmada, yapılan desteğin normalleşme yolunda çok önemli olduğunu ve farkındalık oluşturacağını söyledi. Haytaç, "Geleceğe yönelik bir adım oldu. Okullarımızın açılışından son derece memnunuz. Bugün de geçen yıldan beri hayalini kurduğumuz kodlama sınıfını hayata geçiriyoruz. Öğrencilerimiz



TRDER Heyeti Güven Makine'de



Sosyal Sorumluluk Projesi



bilimsel düşüncelerini, uygulamalı olarak yapabilecek. Burada emeği geçen herkese teşekkür ediyorum." dedi.

Nuri Uysen Ortaokul Müdürü Gökhan Bönçoğlu ise "Yıllardır açmayı düşündüğümüz, sponsor aradığımız kodlama sınıfının açılışını destekleriniz sayesinde yaptık. Bu destekleriniz için çok teşekkür ediyoruz. Okul olarak yarışmalarda ödülleri aldık. Kodlama sınıfımız ile daha fazla başarıları imza atacağımıza inanıyorum. Depremi hemen ardından bu kadar güzel bir atölyenin oluşturulması, çocukların kendilerini geliştirmesi için ayrı bir önem taşıyor. TREDER'e ince düşüncelerinden ötürü teşekkür ediyorum. Bu özel sınıfın, sonuna kadar hakkını vereceğimizi bilmelerini istiyorum." ifadelerini kullandı.

Köy Enstitüleri gibi

Payas STEM Kurucusu Cem Kağar da Robotik Kodlama Sınıfını Türkiye'nin bir dönem eğitimde başlattığı Köy Enstitüleri'ne benzeterek, yapılan yardımın önemine değindi.

TREDER Heyeti'nin üçüncü durağı ise Belen Sultan II. Abdülhamid Han Ortaokulu oldu. Belen İlçe Eğitim Müdürü Erdal Ayvazoğlu, bu projenin öğrencilere büyük yarar sağlayacağını anlatarak sağlayacağı katkılara vurgu yaptı. Ayvazoğlu,

"Okulumuz ve öğrencilerimiz hayalini kurdukları bir sınıfa kavuştu. Sağlanan bu destek eğitim kalitesinin üst seviyeye çıkmasını sağlayacak." dedi.

Belen Sultan II. Abdülhamid Han Ortaokulu Müdürü Mevlüt Oduncu ise "TREDER'in katkılarına çok teşekkür ediyorum. Gerçekten böyle bir ihtiyaç vardı. Bunun planlarını yapıyorduk. Bizleri sevindirdi ve duygulandırdı" şeklinde konuştu.

Kentimize sahip çıkmamız lazım

TREDER Heyeti'nin son durağı ise depremde büyük zarar gören BRF Treyler oldu. **BRF Treyler Genel Müdürü Bülent Ramazan** bu topraklarda yetişen, 50 yıllık geçmişe sahip bir firma olarak yine Antakya'da üretim yapmayı istediklerini vurguladı. Ramazan, "Hatay'dan geriye devasa bir enkaz kaldı. İnsanlar, geri dönmek istemiyorlar. İnsanların kalacakları yer yok. Ancak üreticiler olarak kalırsak, bir yerden sonra geri dönüşler yaşanacağına inanıyoruz. Kentimize sahip çıkmamız lazım" diyerek üreticiler olarak üstlerindeki sorumluluğa vurgu yaptı.

Depremde sadece binaların yıkılmadığını ahlaki çöküşün de yaşandığına dikkat çeken Ramazan, bölgedeki insanların büyük bir travma içinde olduğunu kaydetti. ■



Horoz Bolloré Logistics,
Proje Kargo Direktörü

Ahmet Ferit Yüzsever oldu

Genel taşımacılık kapsamı dışında yer alan yüklerin taşınması için özel olarak tasarlanmış lojistik çözümler sunan Horoz Bolloré Logistics, yeni Proje Kargo Direktörü olarak Ahmet Ferit Yüzsever'i bünyesine kattı.

Yüksek lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü'nde tamamlayan Yüzsever, 2006 yılında Sakarya Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur. Kariyerine Enka Holding'de Saha Mühendisi olarak başlayan Yüzsever, daha sonra Gama Holding, Hareket Proje Taşımacılığı & Yük Mühendisliği A.Ş., SK Mühendislik ve İnşaat Ltd. Şirketi, GAMA Güç Sistemleri Mühendislik ve Taahhüt A.Ş., Hareket Şirketi ve Howden Turkey Şirketi gibi sektörün önde gelen şirketlerinde farklı pozisyonlarda görev almıştır. ■



Batı Express Kurye'nin
Genel Müdürü

Kaan Aydın Oldu!

30 yılı aşkın süredir lojistik taşımacılık alanında hizmetlerine devam eden BATI Innovative Logistics'te 2023 yılından bu yana Uluslararası Satış Direktörü olarak görev yapan Kaan Aydın, BATI Express Kurye'ye Genel Müdür olarak atandı. ■

Sendeo Genel Müdürü Özgün Şahin:

"Teslimat noktaları sektöre alternatif getirdi"

Sendeo Teslimat Noktası (STN) hizmetiyle alıcılara alternatif sunduklarını söyleyen **Sendeo Genel Müdürü Özgün Şahin**, "2023 Nisan itibarıyla 1.600'ün üzerinde teslimat noktasına ulaştık. Bu sayede hem alıcılar gönderilerini ilgili noktadan teslim alabiliyor hem de teslimat noktası olan işletmelerin mağazalarında trafik oluşuyor" dedi.

Dağıtım ve teslimat sektörünün yenilikçi markası Sendeo, teslimat noktası hizmetini geliştirmeye devam ediyor. Koç Topluluğunun kaliteli hizmet anlayışıyla faaliyetlerini sürdüren marka, bugün itibarıyla 1.600'den fazla Sendeo Teslimat Noktasına (STN) ulaştı.

"Teslimat için evde olmaya gerek yok"

Teslimat noktalarının alıcılara için önemli bir alternatif olduğunu söyleyen ı söyleyen Sendeo Genel Müdürü Özgün Şahin, "Alıcıların en fazla şikâyet ettiği konulardan biri gönderilerin kendilerine istedikleri saatte ulaşmaması ve evde olmalarına rağmen 'geldik, evde yoktunuz' notuyla karşılaşmaktı. STN hizmetimizle hem alıcılara seçenek sunuyoruz hem de saha operasyonumuzdaki verimliliği artırıyoruz. Alıcılar, evde olamayacaklarında ya da kendi istedikleri zaman gönderilerini en yakın STN'ye yönlendirip kendileri teslim alabiliyor" dedi. ■





En değerli rota, emek ve dayanışma.

Koşullar ne olursa olsun, büyük fedakarlık ve azimle çalışan, üreten, emek veren başta kaptanlarımız olmak üzere tüm emekçilerimizin 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

